

Análisis de los diferentes sistemas de financiación de la construcción naval en España y posterior comparativa económica desde el punto de vista de la Asociación de Interés Económico

TAX LEASE Y STOL CANARIO

Marta Saiz Frutos

TAX LEASE Y STOL CANARIO

Análisis de los diferentes sistemas de financiación de la construcción naval en España y posterior comparativa económica desde el punto de vista de la Asociación de Interés Económico

ÍNDICE:

1. TABLA DE ABREVIATURAS:	3
2. ÍNDICE DE ILUSTRACIONES:	4
3. ÍNDICE DE TABLAS:	4
4. INTRODUCCIÓN:	5
5. ESTRUCTURA DEL ANTIGUO TAX LEASE ESPAÑOL	9
5a. Estructura de pagos:	11
5b. Estructura fiscal:	12
6. NOCIONES BÁSICAS PREVIAS EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA:	15
7. DEMANDA TRIBUNAL DE COMPETENCIA, CAUSAS Y FALLO:	29
8. NUEVO TAX LEASE ESPAÑOL:	33
8a. Estructura:	33
8b. Ventajas respecto al anterior sistema:	34
9. STOL CANARIO:	36
9a. Condiciones de acceso (Empresas):	36
9b. Condiciones de acceso (Buques):	37
10. COMPARATIVA NUEVO TAX LEASE Y STOL:	40
10a. Caso práctico:	43
10b. Tabla explicativa:	48
11. CONCLUSIÓN:	49
12. BIBLIOGRAFÍA	54

1. TABLA DE ABREVIATURAS:

AEB	Asociación Española de la Banca
AIE	Agrupación de Interés Económico
ANAVE	Asociación de Navieros Españoles
B/B	Bare Boat – Arrendamiento del buque a Casco Desnudo
BOE	Boletín Oficial del Estado
CE	Comisión Europea
DG COMP	Dirección General de Competencia de la Unión Europea
EFC	Establecimientos Financieros de Crédito
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
IS	Impuesto de Sociedades
ITPO	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales onerosas
ITP y AJD Documentados	Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
MNDM	Máster en Negocio y Derecho Marítimo
NMTA	Asociación Holandesa de Astilleros – Netherlands Maritime Technology Association
NT	Tonelaje Neto del Buque
PYMAR	Pequeños y Medianos Astilleros en Reconversión
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
REBECA	Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias
RFE PYMES	Régimen Fiscal Especial para Pequeñas y Medianas Empresas
RTFI	Régimen de Transparencia Fiscal Internacional
SEAF	Sistema Español de Arrendamiento Financiero
SS	Seguridad Social
STOL	Spanish Tax Operating Lease
T/C	Fletamento de un Buque por Tiempo – Time Charter
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TGUE	Tribunal General de la Unión Europea
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TL	Tax Lease
TRLIS	Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades
TT	Tonnage Tax
TTAX	Plusvalía de la AIE Exenta de Gravamen
UE	Unión Europea
UPM	Universidad Politécnica de Madrid

2. ÍNDICE DE ILUSTRACIONES:

Ilustración 2. Evolución del número de contratos de construcción naval por años expresada en millones	7
Ilustración 3. Índice Clarksea sobre el precio del flete	8
Ilustración 4. Interacción sujetos intervinientes en Antiguo Tax Lease	10
Ilustración 5. Amortización y venta en el antiguo Tax Lease	15
Ilustración 6. Esquema de flujo de sujetos intervinientes en el Nuevo Tax Lease	36
Ilustración 7. Interacción sujetos intervinientes en el STOL Canario	39

3. ÍNDICE DE TABLAS:

<i>Tabla 1. Estructura de pagos del antiguo Tax Lease</i>	12
<i>Tabla 2. Caso Práctico STOL Canario</i>	44
<i>Tabla 3. Caso Práctico STOL Canario</i>	44
<i>Tabla 4. Caso Práctico Nuevo Tax Lease</i>	46
<i>Tabla 5. Caso Práctico Nuevo Tax Lease</i>	46
<i>Tabla 6. Caso Práctico Nuevo Tax Lease</i>	47
<i>Tabla 7. Caso Práctico STOL Canario</i>	47
<i>Tabla 8. Caso Práctico STOL Canario</i>	47
<i>Tabla 9. Comparativa Entre Tax Lease y STOL Canario</i>	49
<i>Tabla 10. Análisis DAFO Tax Lease y STOL Canario</i>	50
<i>Tabla 11. Ventajas e Inconvenientes del Tax Lease y el STOL Canario desde el punto de vista de cada sujeto interventor</i>	52

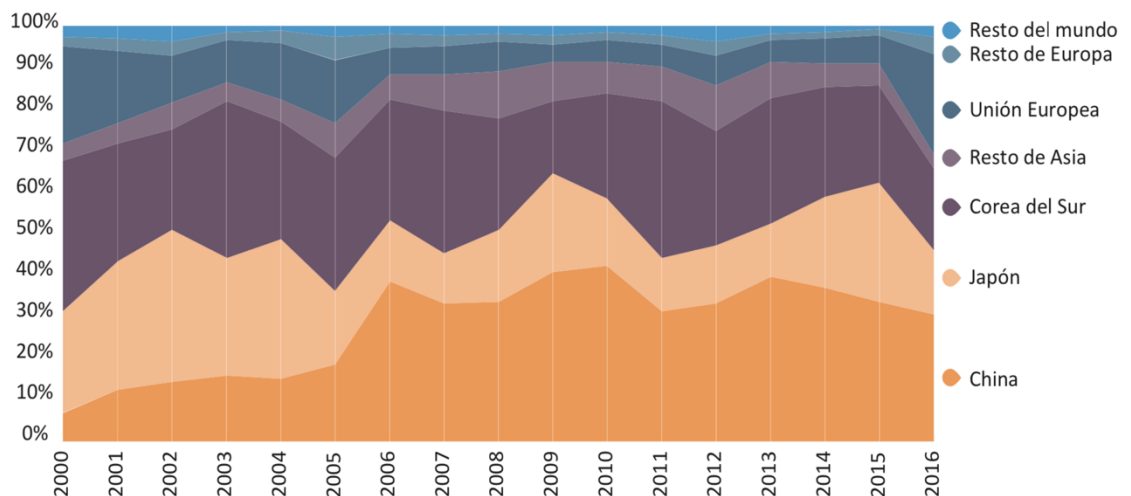
4. INTRODUCCIÓN:

La financiación naval de buques es base para el desarrollo de la ingeniería naval y del sector marítimo en general. De ahí la especial necesidad de que los profesionales del sector posean un conocimiento claro acerca de este sistema y tengan conciencia de las dificultades que presenta el desarrollo de la financiación del buque y la competencia con otros países dentro de la Unión Europea (UE).

En un buque, tanto su construcción como su explotación necesitan de un gran desembolso y supone un gran riesgo. Es por ello que será de primera necesidad establecer parámetros claros en torno a todas las situaciones posibles y asegurar la buena desenvolvura en caso de que suceda un mal escenario.

Antes de leer este escrito es importante tener en cuenta la posición del constructor del buque, el Astillero que no solo debe presentar precios competitivos en comparación con otros estados sino que debe estar actualizado y disponer de la tecnología más avanzada hasta el momento, todo ello sin realizar un desembolso excesivo, pues si se diese esa opción incumplirían la primera. La industria naval es un sector muy especializado dedicado a un público muy concreto con muchas dificultades de entrada puesto que les es necesario un gran desembolso inicial y de mantenimiento, poseer conocimientos muy específicos y localizar empleados que también los tengan (sin que esto suponga un coste excesivo para la empresa), deben buscar una zona cerca de la costa para establecerse y estar en continuo avance. Una industria en sí difícil de mantener, con rivales muy fuertes en Japón y China.

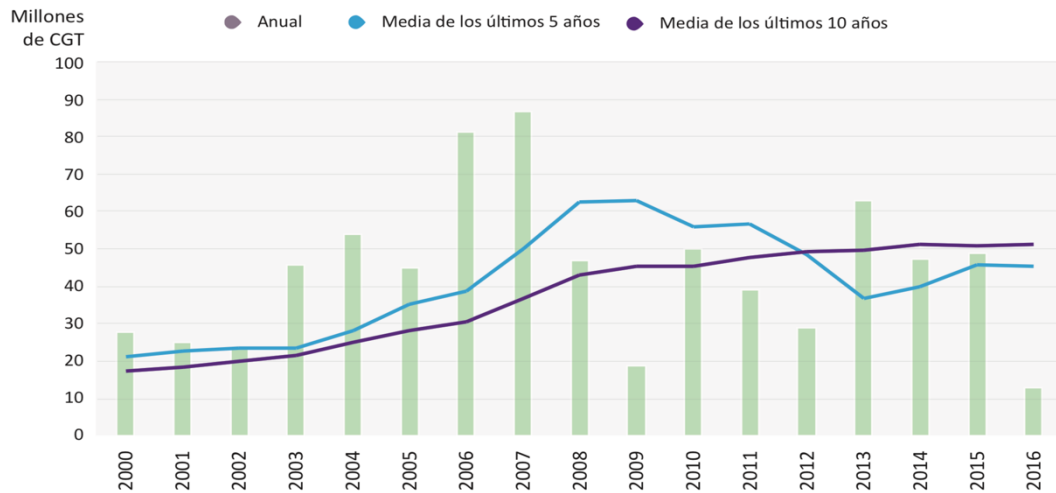
Ilustración 1. Evolución de los contratos de construcción naval en función de la nacionalidad del astillero (% sobre compras globales)



Año	China	Japón	Corea del Sur	Resto de Asia	Europa	Unión Europea	Resto del mundo	Total
2007	28,9	10,3	29,8	7,6	8,2	6,0	1,9	86,6
2008	15,7	8,2	12,5	5,3	4,3	3,4	0,8	46,8
2009	7,8	4,5	3,3	1,8	1,2	0,8	0,4	19,0
2010	21,1	8,3	12,6	3,7	3,6	2,6	0,7	50,0
2011	12,3	5,0	14,8	3,2	2,9	2,0	0,9	39,2
2012	9,7	4,1	7,9	3,2	3,0	2,2	1,1	29,1
2013	24,8	8,1	18,9	5,5	4,1	3,3	1,3	62,7
2014	17,5	10,5	12,4	2,8	3,6	2,8	0,6	47,4
2015	16,5	14,0	11,6	2,6	4,0	3,2	0,4	49,0
2016	3,9	2,0	2,5	0,4	3,7	3,1	0,3	12,8

FUENTE: PYMAR

Ilustración 2. Evolución del número de contratos de construcción naval por años expresada en millones

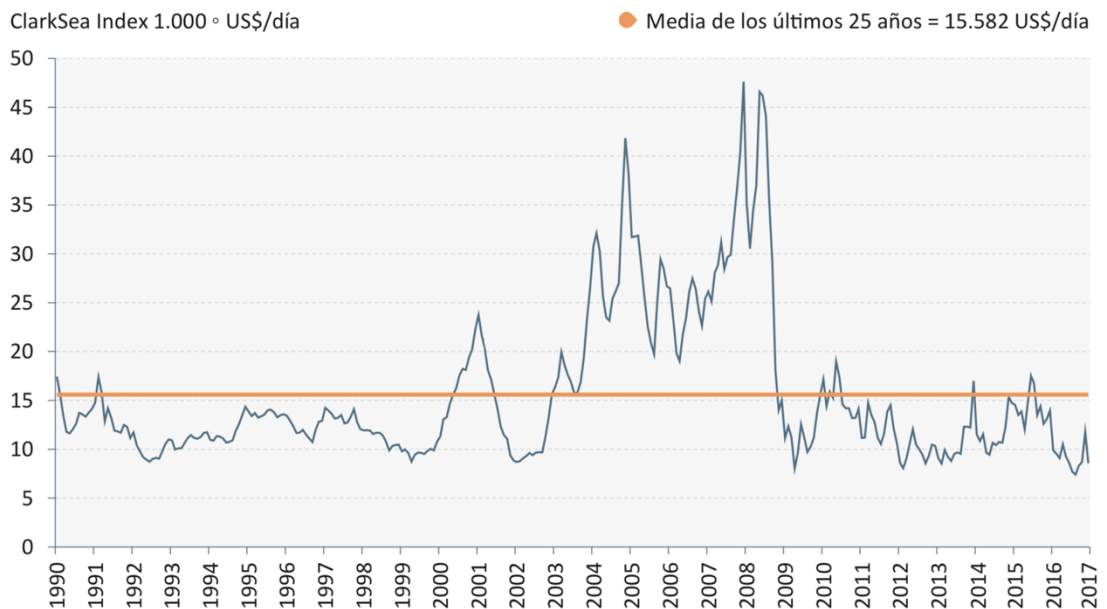


Año	Anual	Variación Interanual	Media 5 años	Variación frente media 5 años	Media 10 años	Variación frente media 10 años
2007	86,6	7%	49,8	74%	36,7	136%
2008	46,8	-46%	62,5	-25%	43,0	9%
2009	19,0	-60%	62,7	-70%	45,5	-58%
2010	50,0	164%	55,7	-10%	45,4	10%
2011	39,2	-22%	56,7	-31%	47,7	-18%
2012	29,1	-26%	48,3	-40%	49,1	-41%
2013	62,7	116%	36,8	70%	49,6	26%
2014	47,4	-24%	40,0	19%	51,3	-8%
2015	49,0	3%	45,7	7%	50,7	-3%
2016	12,8	-74%	45,5	-72%	51,1	-75%

FUENTE: PYMAR

También se ha de analizar el punto de vista del Armador o Empresa Naviera quien necesita de nuevos buques para poder continuar el desarrollo normal de su empresa, ya sea por la antigüedad de su flota, por pérdida de alguno tras siniestro o por aumento de la demanda del servicio prestado. Pero a la ver está muy condicionado por la volátil oscilación del precio de venta del servicio mencionado y del coste de realizarlo (combustible, tripulación, etc.), por lo que nunca podrá pagar unos precios demasiado elevados por la obtención de un nuevo buque.

Ilustración 3. Índice Clark sea sobre el precio del flete



1. El índice de ClarkSea se calcula sobre una muestra total de 21.000 buques, incluyendo petroleros, petroleros de productos, quimiqueros, graneleros, LNG, LPG y portacontenedores.

FUENTE: PYMAR

Por ello la necesidad de facilitar estas inversiones y desarrollar sistemas que incentiven la participación del público general en ayudar al sector naval en general.

El centro de este estudio recae en la nueva estructura de Tax Lease, tras la validación del mismo por parte del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE). No obstante, cabe citar el antiguo método de Tax Lease español.

Corea, junto con Japón, son líderes en construcción naval desde los años 70, China aparece en este sector en la década de los 90, con una fuerza exuberante. Aún así, el punto de inflexión recae en el inicio del nuevo siglo, en torno al año 2005, coincidente con la cúspide de avances tecnológicos navales de suma importancia por parte de la industria coreana. Esto unido al dumping salarial que presenta el sector naval coreano desde 1970 en comparación con los países miembros de la Unión Europea, propugnó un declive acelerado de los astilleros europeos, entre ellos los españoles. En este periodo se firmaron, según fuentes de Lloyd's, 40 millones de contratos de nueva construcción, liderados en número por Corea del Sur (40%), seguidos de Japón (24%) y China (16%), siendo propiedad europea tan solo un 9% de los mismos y cuya mitad residía íntegramente en Alemania.

Esto alertó al sector naval y es por ello que, en este mismo año se ve en la necesidad de solventar el irrefrenable declive de astilleros. Tras un concienzudo análisis, se obtiene la fórmula del Tax Lease (2003) con el objeto de abaratar costes de producción y hacer viable la competitividad frente a los tres grandes pilares del sector de la construcción naval (Corea, Japón y China), consiguiendo la superposición de Europa frente a Corea y Japón en el año (China continuó siendo líder) – España en tercer lugar con un 10% del total de contratos firmados en Europa - .

5. ESTRUCTURA DEL ANTIGUO TAX LEASE ESPAÑOL: (vigente hasta el 2011)

Conocido a su vez como Sistema Español de Arrendamiento Financiero (SEAF), fue un sistema creado a fin de mejorar la competitividad española en el ámbito de la construcción naval.

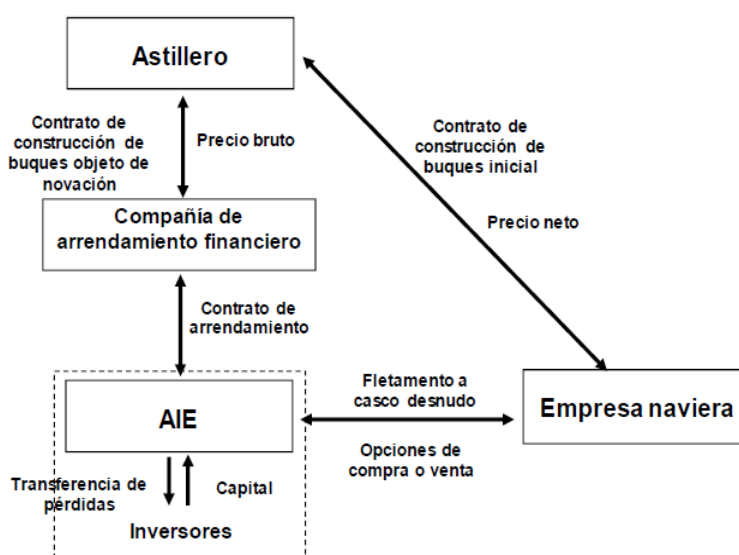
Un entramado entre normativa jurídica y fiscal, articulado por un banco que incentivaba la inversión en creación de nuevos buques.

Cabe destacar tres cabezas esenciales como partes intervinientes en el sistema:

1. Astillero: Emplazamiento en el cual se desarrolla la operativa necesaria para la construcción de nuevos buques.
2. Armador / empresa naviera: Propietario (o no) de otros buques, interesado en la adquisición de un barco de nueva construcción con el incentivo de su posterior explotación comercial.
3. Agrupación de Interés Económico, en adelante AIE: Sociedad creada única y exclusivamente con el propósito interventorio en esta operación financiera, a fin de conseguir una determinada rentabilidad.

En cuanto a la interacción derivada de estos tres pilares, es la siguiente:

Ilustración 4. Interacción sujetos intervinientes en Antiguo Tax Lease



FUENTE: Comisión Europea – *Official Journal of the European Union* 2013; C(2013) 4426 final

La empresa naviera o Armador contrata la construcción de un buque con el astillero, a un precio y con unas determinadas especificaciones técnicas (según la actividad que fuese el buque a desarrollar y las características del mercado). Donde se concretan pagos y plazos (normalmente a lo largo de los hitos de construcción, de 1 a 3 años). Se trata de un “**contrato inicial**” en el cual no tendría cavidad ninguna la referencia al Tax Lease o AIE.

El astillero, para salvaguardar su solvencia y salud financiera, opta por hablar con un banco del proyecto de nueva construcción y solicita la estructuración del SEAF o Tax Lease.

El banco crea la AIE, lo comunica a los inversores interesados y reparte la sociedad por partes / acciones. Los inversores, normalmente ajenos al mercado naval, tienen incentivos a formar parte de esta agrupación con el fin de poder reducir sus bases imponibles (suelen ser empresas de un gran tamaño con bases imponibles positivas de suma cuantía). A su vez contrata a una sociedad de arrendamiento financiero que será la que firme un adicional contrato de compra – venta con el astillero en cuestión, normalmente un **contrato de novación** que extingue o modifica las obligaciones jurídicas previamente acordadas bajo el “**contrato inicial**”.

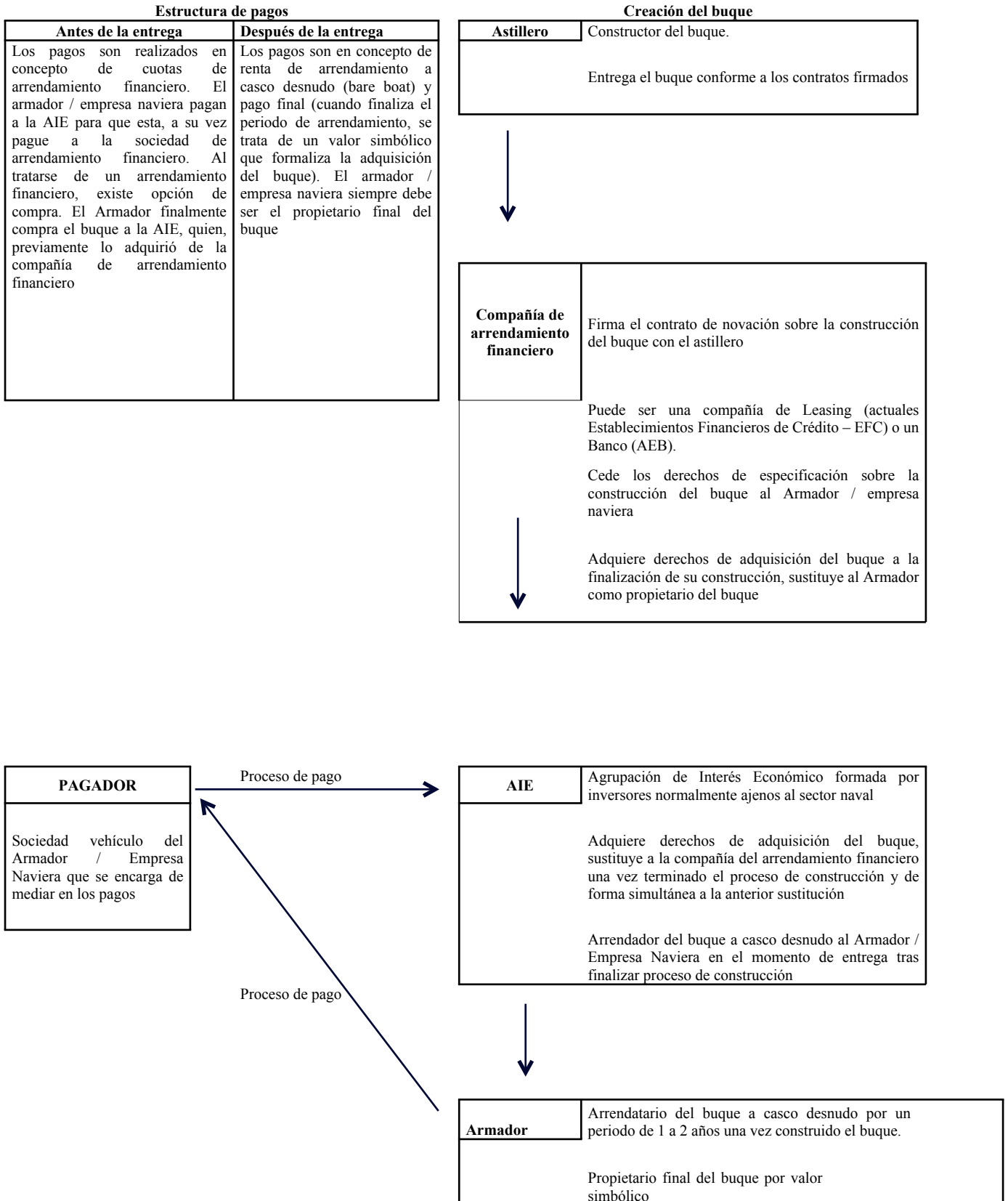
Ahora la sociedad de arrendamiento financiero ha sustituido, como comprador del buque, a la empresa naviera / armador en el contrato de nueva construcción.

A su vez, la AIE negocia un arrendamiento del buque por un plazo de entre 3 y 4 años con la sociedad de arrendamiento financiero, y, se compromete a adquirir el mismo una vez se haya finalizado el proceso de construcción (lo compra al nuevo comprador, a la sociedad de arrendamiento financiero).

En labor conjunta, AIE, en base al SEAF negocia con el Armador / Empresa Naviera un flete a casco desnudo (según precio negociado en el contrato inicial) con el Armador / Empresa Naviera para su posterior venta al mismo.

5- a. Estructura de pagos:

Tabla 1. Estructura de pagos del antiguo Tax Lease



NOTA: Todos los pagos parten siempre del Armador / Empresa Naviera, en caso de necesidad de financiación se contemplaría al margen de la estructura de Tax Lease

5 – b. Estructura fiscal:El cómputo global de legislación fiscal hizo de este sistema una notable opción para obtención de beneficiosdiferenciales del pago del Impuesto de Sociedades. Estos beneficios derivan básicamente de dos pilares, por un lado la amortización acelerada y por otro, las bases imponibles negativas de la AIE, que imputa cada socio para aminorar su base imponible individual y, con ello reducir la cuantía impositiva a pagar:

1. Amortización acelerada: Según la norma general del Impuesto de Sociedades

CAPÍTULO XIII

RÉGIMEN FISCAL DE DETERMINADOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

ARTÍCULO 115. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

1. Lo previsto en este artículo se aplicará a los contratos de arrendamiento financiero a que se refiere el apartado 1 de la disposición adicional séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito.

2. Los contratos a que se refiere el apartado anterior tendrán una duración mínima de dos años cuando tengan por objeto bienes muebles y de 10 años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales. No obstante, reglamentariamente, para evitar prácticas abusivas, se podrán establecer otros plazos mínimos de duración en función de las características de los distintos bienes que puedan constituir su objeto.

3. Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, excluido el valor de la opción de compra y la carga financiera exigida por ella, todo ello sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda.

4. El importe anual de la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del período contractual.

5. Tendrá, en todo caso, la consideración de gasto fiscalmente deducible la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora.

6. La misma consideración tendrá la parte de las cuotas de arrendamiento financiero satisfechas correspondiente a la recuperación del coste del bien, salvo en el caso de que el contrato tenga por objeto terrenos, solares y otros activos no amortizables. En el caso de que tal condición concurra sólo en una parte del bien objeto de la operación, podrá deducirse únicamente la proporción que corresponda a los elementos susceptibles de amortización, que deberá ser expresada diferenciadamente en el respectivo contrato.

El importe de la cantidad deducible de acuerdo con lo dispuesto en el párrafo anterior no podrá ser superior al resultado de aplicar al coste del bien el duplo del

coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas que corresponda al citado bien. El exceso será deducible en los periodos impositivos sucesivos, respetando igual límite. Para el cálculo del citado límite se tendrá en cuenta el momento de la puesta en condiciones de funcionamiento del bien.

Tratándose de los sujetos pasivos a los que se refiere el capítulo XII del título VII, se tomará el duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas de amortización oficialmente aprobadas multiplicado por 1,5.

7. La deducción de las cantidades a que se refiere el apartado anterior no estará condicionada a su imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias.

8. Las entidades arrendadoras deberán amortizar el coste de todos y cada uno de los bienes adquiridos para su arrendamiento financiero, deducido el valor consignado en cada contrato para el ejercicio de la opción de compra, en el plazo de vigencia estipulado para el respectivo contrato.

9. Lo previsto en el artículo 11.3 de esta ley no será de aplicación a los contratos de arrendamiento financiero regulados en el presente artículo.

10. Los elementos del inmovilizado material nuevos que sean objeto de un contrato de arrendamiento financiero podrán disfrutar del incentivo fiscal previsto en el apartado 2 de la disposición final tercera, en los términos que se prevean en la correspondiente Ley de Presupuestos Generales del Estado.

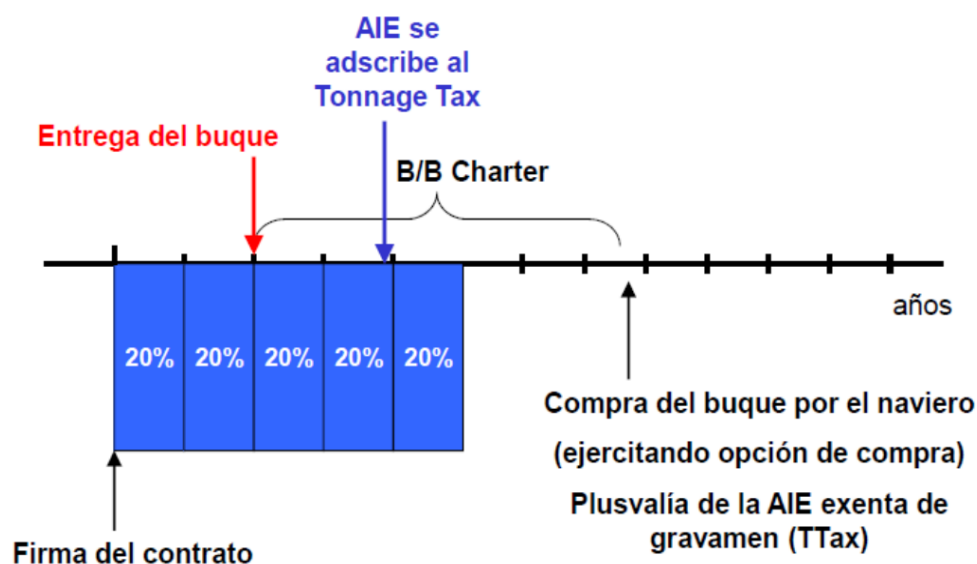
11. El Ministerio de Hacienda podrá determinar, según el procedimiento que reglamentariamente se establezca, el momento temporal a que se refiere el apartado 6, atendiendo a las peculiaridades del período de contratación o de la construcción del bien, así como a las singularidades de su utilización económica, siempre que dicha determinación no afecte al cálculo de la base imponible derivada de la utilización efectiva del bien, ni a las rentas derivadas de su transmisión que deban determinarse según las reglas del régimen general del impuesto o del régimen especial previsto en el capítulo VIII del título VII de esta ley.

La AIE podrá deducir el cómputo total recogido bajo la definición de “precio del buque” de su base imponible en 3 – 4 años (similar al periodo de duración del contrato de arrendamiento). Es decir, el buque se amortizará antes de producirse un desgaste real en el mismo y, la deducción del coste de amortización de los ingresos imposables se anticipa y se concentra en los primeros años de utilización -ÁLVAREZ, Marta Rodríguez. *Ciencias Económicas y Empresariales de Vigo*.

Al ser viable esta amortización acelerada, la AIE presentará unos gastos de amortización elevados durante los primeros 3 – 4 años, gastos traspasables a sus accionistas, los cuales, podrán compensar las pérdidas declaradas por la AIE con los beneficios declarados por sus empresas (ajenas a este sistema de Tax Lease), reduciendo así su base imponible y traduciéndose en una menor contribución fiscal.

Ilustración 5. Amortización y venta en el antiguo Tax Lease

Ilustración 10. Gráfica de la amortización y el momento de venta del buque según el sistema del Tax Lease en España: Introducción del Tonnage Tax en el sistema.



Fuente: Polo, G., Carlier, M., Seco, H. *Temas de Tráfico Marítimo. Reglamentación del buque y su explotación*. UPM-Escuela Técnica Superior de Ingenieros Navales 2012.

2. Aplicación de las bases imponible negativas obtenidas de la AIE por los socios: Al ser posible para la AIE tributar según el régimen del Tonnage Tax, sobre “Adaptación del régimen de entidades navieras en función del tonelaje a las nuevas directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo, la diferencia entre el valor contable del buque y su precio de venta (plusvalía) estaría exenta de conformar un tributo.

Al finalizar el periodo de amortización acelerada, la AIE cambia su sistema de tributación, abandonando la Ley del Impuesto de Sociedades (se basa en los beneficios o pérdidas que presente la empresa para aplicar la tributación) para amarrarse al Régimen de Tributación por Tonelaje o Tonnage Tax (sistema basado en el tonelaje total de toda la flota para aplicar los tipos impositivos), bajo el cual se producirá la venta final al Armador e impedirá el carácter retroactivo del previo beneficio fiscal.

Para poder aplicar estos dos ramos, es necesario que se cumplan una serie de condiciones:

- Los accionistas componentes de la AIE deben contribuir al sistema fiscal español.
- Los accionistas componentes de la AIE deben presentar un margen de beneficios suficiente que les permita poder hacer frente a esta inversión.

- El buque ha de ser construido en astillero español.
- Estos beneficios deben ser mayores que las pérdidas a declarar por la amortización acelerada (para poder compensarlos).

Este sistema no solo beneficia al inversor (reducción base imponible + beneficio neto) sino que la Empresa Naviera /Armador se ve gratificada al menguar el precio del buque en al menos un 10%.

6. NOCIONES BÁSICAS PREVIAS EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA:

Lo primero será definir a los intervinientes en el litigio:

Comisión Europea (CE)

La forman 28 comisarios, uno por país, bajo la dirección del presidente de la Comisión, el responsable de decidir quién es responsable en cada política. Se trata del órgano ejecutivo de la Unión Europea, la única instancia responsable de elaborar las propuestas de ley europea y de aplicar las decisiones tomadas por el Parlamento Europeo y el Consejo de la Unión (aparte de velar por el cumplimiento de la legislación vigente).

Un tema importante es la toma de decisiones dentro de esta institución. Se toman bajo responsabilidad colectiva, todos los comisarios son iguales y responden con el mismo peso en cada decisión y no gozarían de facultades de decisión propias salvo que se habilite expresamente. Se suelen tomar por consenso (aunque alguna vez se vote).

Dirección General de Competencia de la Unión Europea

Dentro de la Comisión, hay un órgano encargado de desarrollar y aplicar las políticas de la Comisión Europea sobre competencia en el día a día.

Tribunal de Justicia de la Unión Europea

Se encarga de resolver los asuntos que le son planteados, entre ellos:

- Interpretar legislación vigente: Los tribunales de cada país pueden interpretar las normas de forma diferente, la comisión aclara la forma correcta de interpretar dicha norma y determina si puede o no ser de aplicación para cada país en concreto.
- Aplicar leyes: Contra administraciones nacionales por incumplir la normativa europea.
- Anular normas europeas: Si vulnera tratados de la Unión o derechos fundamentales, los países miembros pueden solicitar la nulidad de la misma.
- Garantizar actuaciones de la Unión: Si el Parlamento, Consejo o Comisión no toma una decisión respecto de un tema requerido previamente, los gobiernos nacionales,

otras instituciones europeas, asociaciones, empresas y particulares podrán ponerse en contacto con este órgano.

- Sancionar a las instituciones del grupo: Reclamaciones por daños y perjuicios en nombre de sujetos ajenos a las instituciones de la Unión Europea y en contra de estas se presentan en este Tribunal.

Consta de 2 órganos:

1. **Tribunal de Justicia:** Se compone de 28 jueces (uno por cada país miembro) y 11 abogados generales. Es un órgano encargado de resolver las cuestiones que planteen los tribunales nacionales en perjuicio de ellos u otros Estados miembros además de ciertos recursos de anulación y de casación.
2. **Tribunal General:** Formado por 47 jueces y que pasará a 56 este mismo año (uno por cada país europeo). Órgano encargado de resolver las cuestiones que planteen los particulares y empresas (y algún caso especial por parte del Estado). Sus temáticas principales son: La competencia, ayudas estatales, agricultura y marcas comerciales

Una vez claras las labores de los actores, se procederá a explicar el asunto que compete al tema central de este trabajo.

La política de la Unión Europea sobre temas de índole maritimista, se encuentra actualmente en revisión, tras hacerse visible la necesidad de dotar a la UE de unas directrices claras integradas en el marco legislativo del grupo sobre la futura Política Marítima Europea. No obstante, hay unos principios y áreas de regulación claras:

- Economía:
 - Libertad de acceso al Mercado
 - Competencia
 - Ayudas de Estado
- Seguridad Marítima
- Promoción del Transporte Marítimo de Corta Distancia (Short Sea Shipping)
- Política de Puertos
- Relaciones Exteriores
- I+D+i
- Coordinación política entre los diferentes Sectores Marítimos

Por el tema del litigio, el área que más compete en este estudio es el de Política Marítima Económica, en concreto los apartados sobre Libertad de Acceso,

Competencia y Ayudas Estatales. Analizando punto por punto, la Unión Europea persigue lo siguiente:

- Libertad de Acceso al Mercado:

La Unión defiende que toda empresa con sede en un Estado Miembro debe poder moverse libremente dentro del territorio de la Eurozona. Así mismo, cualquier empresa europea podrá prestar servicio en cualquier Estado Miembro sin necesidad de cambio de su residencia fiscal, que, aplicado al sector marítimo, cualquier buque debe poder abanderarse en el Estado Miembro que desee y los Armadores poder explotar y construir sus buques con igual libertad sin necesidad de enarbolarse a otro Estado Miembro.

- Competencia:

Según los Artículos 101 y 102 del Título VII del Tratado de la Unión Europea sobre Normas Comunes sobre Competencia, Fiscalidad y Aproximación de las Legislaciones:

1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en:

a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;

b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;

c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;

d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;

e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.

3. No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,
que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a
fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una
participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:

- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;
- b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

Artículo 102

(antiguo artículo 82 TCE)

Será incompatible con el mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en:

- a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas;
- b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;
- c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

Se aprueban aquellos acuerdos que contribuyan a mejorar la producción, la distribución y el desarrollo (técnico y económico), que premien con sus beneficios al consumidor y que no eliminen la competencia.

- Ayudas de Estado:

SECCIÓN SEGUNDA

AYUDAS OTORGADAS POR LOS ESTADOS

Artículo 107

(antiguo artículo 87 TCE)

1. Salvo que los Tratados dispongan otra cosa, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.

2. Serán compatibles con el mercado interior:

a) las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales, siempre que se otorguen sin discriminaciones basadas en el origen de los productos;

b) las ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por desastres naturales o por otros acontecimientos de carácter excepcional;

c) las ayudas concedidas con objeto de favorecer la economía de determinadas regiones de la República Federal de Alemania, afectadas por la división de Alemania, en la medida en que sean necesarias para compensar las desventajas económicas que resultan de tal división. Cinco años después de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el Consejo podrá adoptar, a propuesta de la Comisión, una decisión por la que se derogue la presente letra.

3. Podrán considerarse compatibles con el mercado interior:

a) las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo, así como el de las regiones contempladas en el artículo 349, habida cuenta de su situación estructural, económica y social;

b) las ayudas para fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro;

c) las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o de determinadas regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común;

d) las ayudas destinadas a promover la cultura y la conservación del patrimonio, cuando no alteren las condiciones de los intercambios y de la competencia en la Unión en contra del interés común;

e) las demás categorías de ayudas que determine el Consejo por decisión, tomada a propuesta de la Comisión.

Artículo 108

(antiguo artículo 88 TCE)

1. La Comisión examinará permanentemente, junto con los Estados miembros, los regímenes de ayudas existentes en dichos Estados. Propondrá a éstos las medidas apropiadas que exija el desarrollo progresivo o el funcionamiento del mercado interior.

2. Si, después de haber emplazado a los interesados para que presenten sus observaciones, la Comisión comprobare que una ayuda otorgada por un Estado o mediante fondos estatales no es compatible con el mercado interior en virtud del artículo 107, o que dicha ayuda se aplica de manera abusiva, decidirá que el Estado interesado la suprima o modifique en el plazo que ella misma determine.

Si el Estado de que se trate no cumpliera esta decisión en el plazo establecido, la Comisión o cualquier otro Estado interesado podrá recurrir directamente al Tribunal de Justicia de la Unión Europea, no obstante, lo dispuesto en los artículos 258 y 259.

A petición de un Estado miembro, el Consejo podrá decidir, por unanimidad y no obstante lo dispuesto en el artículo 107 o en los reglamentos previstos en el artículo 109, que la ayuda que ha concedido o va a conceder dicho Estado sea considerada compatible con el mercado interior, cuando circunstancias excepcionales justifiquen dicha decisión. Si, con respecto a esta ayuda, la Comisión hubiere iniciado el procedimiento previsto en el párrafo primero del presente apartado, la petición del Estado interesado dirigida al Consejo tendrá por efecto la suspensión de dicho procedimiento hasta que este último se haya pronunciado sobre la cuestión.

Sin embargo, si el Consejo no se hubiere pronunciado dentro de los tres meses siguientes a la petición, la Comisión decidirá al respecto.

3. La Comisión será informada de los proyectos dirigidos a conceder o modificar ayudas con la suficiente antelación para poder presentar sus observaciones. Si considerare que un proyecto no es compatible con el mercado interior con arreglo al artículo 107, la Comisión iniciará sin demora el procedimiento previsto en el apartado anterior. El Estado miembro interesado no podrá ejecutar las medidas proyectadas antes que en dicho procedimiento haya recaído decisión definitiva.

4. La Comisión podrá adoptar reglamentos relativos a las categorías de ayudas públicas sobre las que el Consejo haya determinado, con arreglo al artículo 109, que pueden quedar exentas del procedimiento establecido en el apartado 3 del presente artículo.

Según los artículos 107 y 108 del Tratado de la Unión Europea incluidos en este texto, serán perseguidas por la Comisión las ayudas que beneficien a un Estado Miembro, de algún modo se deduce que en perjuicio de uno u otros Estados de la Unión. Y, en caso de demostrarse este hecho deberán ser devueltas. El problema es que no queda especificada su definición de forma clara pero si las características que tendrán. Quedarían prohibidas las ayudas provenientes de los Estados o Fondos Estatales bajo cualquier forma que, puedan falsear o amenacen la competencia y, a su vez, favorezcan a determinadas empresas o tipos de producción. Sin embargo, quedarían impunes las ayudas hechas con fondos no públicos o que no distorsionen esta competencia.

El tratado encomienda a la Comisión el seguimiento de su cumplimiento y, a los Estados, el deber de informar sobre las ayudas que pretenda aplicar para su aprobación previa. La comisión ha publicado un escrito sobre las ayudas que se podrían considerar aceptables dentro del Transporte Marítimo y la Construcción Naval.

El Sector Marítimo Mercante posee una importancia relevante para los países costeros, siendo transcendente sobre la evolución del Comercio Exterior. En el caso español, se poseen territorios insulares constituyentes de un nexo fundamental entre las principales rutas del comercio marítimo. Este sector es una fuente generadora de ingresos para dichas zonas y de empleo, además de influenciar positivamente otras industrias auxiliares. Es un vector de desarrollo necesario de atención y a incentivar.

Esto justifica qué en los países con relación directa a este sector, sea habitual establecer ayudas de apoyo con fondos públicos, como son las:

- Ayudas directas a Navieras como pueden ser las primas destinadas a la explotación del buque, bonificaciones fiscales aplicables a determinados registros de buques, etc.
- Ayudas directas a los astilleros, las primas destinadas a la construcción naval.
- Ayudas directas en beneficio de ambos, como son los incentivos a la expansión de flotas (régimen fiscal de tonelaje u otras bonificaciones destinadas a facilitar la construcción naval).

Cómo se comenta más arriba, El concepto jurídico “*Ayuda de Estado*”, dentro de la Unión, queda indeterminado pero establece que medidas cumplirá simultáneamente en caso de serlo:

- Tener carácter derogatorio sobre una carga fiscal ya establecida legalmente como obligación general o que la reduzca.
- Ser de aplicación específica para un sector en concreto.

Los beneficios fiscales serían análogos en sanción a estas ayudas directas, puesto que, aunque no den un aporte económico, eximen a la empresa de la aportación de determinados impuestos.

En relación a la financiación de buques, cuando una persona (física o jurídica) acomete una inversión de cuantía elevada, es muy frecuente que no disponga del importe total, o si lo dispone, que no quiera hacer frente a la inversión completa con los fondos. Si no existiera el préstamo financiero, se debería esperar a tener dicho importe completo.

El préstamo financiero hace posible disfrutar u obtener el bien deseado mucho antes y hacer frente a su coste de forma fraccionada durante un tiempo suficientemente largo.

Este problema es el que se plantea a empresas armadoras que quieran adquirir un buque nuevo para incorporarlo a su patrimonio. Teniendo en cuenta que el Activo y el Pasivo del Balance de la empresa tienen que mantenerse equilibrados, hay tres vías para conseguirlo:

1. Cambiando el nuevo buque por otro elemento componente del activo (dinero efectivo en Cajas y/o Bancos)
2. Aumentando el Activo mediante la incorporación del nuevo buque. En este caso, para mantener el equilibrio, se debe aumentar también el pasivo en una cuantía equivalente:

i) Con fondos propios (equity): Aumentando el Capital de la Empresa

Se trata de conseguir que personas físicas o jurídicas inviertan una cantidad determinada en acciones de la empresa, con expectativas de obtener un beneficio elevado, pero asumiendo los considerables riesgos derivados de la explotación naviera.

ii) Con fondos ajenos: Aumentando la cuenta de Préstamos.

La naviera recibe los fondos de una entidad financiera, que los ha obtenido en el mercado de capitales y los aporta a cambio de una determinada comisión financiera (spread) cuyo importe depende de varios factores: Cuantía del principal, plazo de devolución, riesgo percibido subjetivamente por la entidad financiera. En cualquier caso el banco exigirá la aportación de avales u otro tipo de vías al prestatario para minimizar el riesgo.

c) Combinando las dos posibilidades anteriores: la empresa aportaría una parte del precio del buque (normalmente el 20% del valor del buque nuevo) de sus reservas y buscaría financiación externa para el resto (80%)

Hay que decir que, gracias al mecanismo de préstamo, las empresas consiguen ir pagando los buques con el “cash-flow” que generan los mismos durante la explotación.

Los siguientes datos son los que definen el préstamo:

1. Principal del préstamo (cantidad prestada)
2. Interés (retribución del capital prestado, se expresa normalmente en tanto por ciento anual)
2. Plazo de devolución (con o sin carencia)
3. Garantías aportadas (retribución del capital en caso de impago)

Principal del préstamo y garantías

La posibilidad de obtener un préstamo está condicionada a que, para compensar el riesgo de la operación, el prestatario aporte unas garantías suficientes de que le va a ser posible devolver el mismo en la forma pactada, y en caso contrario, el prestamista podrá

resarcirse embargando algún bien del prestatario que tenga valor y liquidez suficiente. Es importante entender que estas garantías las valoran y aprueba la entidad financiera con su propio criterio.

En el caso de préstamo naval existen dos tipos principales: Hipotecarias: El propio buque financiado se constituye la garantía.

Complementarias: Otros bienes (o derechos, como los derivados de un contrato de fletamento) como garantía adicional a la hipotecaria.

El concepto de hipoteca naval, es decir, la posibilidad de realizar una hipoteca sobre un buque, parece simple. En la práctica es más complicado ya que teóricamente solo cabe hablar de hipoteca en caso de afectación como garantía de bienes inmuebles, y un buque carece de forma lógica de esta característica. Una garantía de un bien inmueble es sólida porque parece difícil sustraerla del alcance de la entidad titular de la hipoteca. En el caso de buques no es así, ya que, aunque sea de gran tamaño, puede moverse, y en pocos días puede situarse en cualquier parte del mundo, además pudiendo cambiar de nombre y de bandera (por lo tanto, de marco jurídico).

España no fue de los primeros países en aceptar la posibilidad de aceptar buques, pero en 1893, instituyó esta figura jurídica mediante la Ley de Hipoteca Naval.

En España, hasta la década de 1980, aportando como garantía únicamente la hipoteca sobre un buque, era posible obtener un préstamo de hasta el 80% (lo habitual en financiación de buques) del precio del mismo. Pero la negativa experiencia que tubo la banca mundial en la crisis de los años 80 hizo que a partir de entonces fuese muy difícil obtener, con la simple hipoteca, más de un 55% o 60%. Si la empresa naviera precisa un préstamo mayor, tendrá que afianzar el resto con garantías complementarias.

La mejor garantía complementaria que una empresa naviera puede ofrecer es el contrato de fletamento del buque por parte de un cargador solvente, pero en casos muy especializados, los bancos no suelen conocer suficientemente el mercado como para valorar garantías de estas características. Esta dificultad ha motivado la creación de sistemas de garantías con respaldo estatal.

Interés

Se entiende la retribución del capital prestado. El mínimo interés posible al que cabe esperar obtener de un préstamo es el que abone la deuda pública de la moneda en que se

denomine el préstamo, a un plazo similar, ya que el estado se considera el prestatario de mayor solvencia. En una operación de préstamo comercial, siempre se abonará una “prima de riesgo” (spread) adicional al interés de la deuda pública, que dependerá fundamentalmente de:

- a) La depreciación que venga experimentando la moneda en que se denomine el préstamo
- b) La duración del préstamo
- c) El riesgo que en la operación perciba la entidad financiera, teniendo en cuenta la mayor o menor garantía que haya aportado el prestatario.

Plazo de devolución

Periodo de tiempo que se pacta para devolver el principal del préstamo más los intereses. Depende del importe y de la vida media esperable de los bienes que se aportan como garantía.

Una extensión del plazo incrementa los intereses y consecuentemente, el coste financiero y el riesgo de la operación también crecen.

En ocasiones se pacta un periodo de carencia, durante el cual no se devuelve capital, sino que sólo se pagan los intereses. Pero los bancos no son muy partidarios a este periodo.

De acuerdo con la OCDE sobre financiación de buques en 1980 se contemplaba un plazo de devolución de 8,5 años, pero en años posteriores, la tendencia fue a solicitar un mayor plazo, normalmente de unos 12 años. En España el RD 442/94 estableció un máximo de entre 12 y 14 años, que mantuvo posteriormente.

Formas de Apoyo estatal

EL hecho de que exista apoyo estatal para la financiación de buques se debe a que los préstamos que se concediesen con criterios puramente comerciales-financieros tendrían unas condiciones muy duras como periodos de amortización cortos, altos intereses, exigencia de elevadas garantías, etc. Las causas que han motivado a los apoyos estatales son:

a) La adquisición de un buque requiere una inversión elevada, del orden de decenas de millones de euros.

b) Este negocio tiene una rentabilidad de explotación baja para el elevado nivel de riesgo que entraña.

c) En función de las oscilaciones del mercado de fletes (en ocasiones muy fuertes y rápidas) se producen grandes variaciones de los valores de los buques en el mercado de segunda mano, por lo que la garantía hipotecaria del buque no guarda gran valor.

d) La legislación española y los Convenios internacionales reconocen una larga lista de acreedores privilegiados (Privilegios Marítimos) con prioridad sobre la hipoteca en caso de quiebra. (Costes judiciales del embargo, gastos de conservación del buque, salarios y cuotas de la seguridad social de la tripulación, daños y perjuicios a personas y/o cosas, etc.)

e) Todo ello conduce a que los bancos exijan garantías complementarias a la hipoteca. Entonces, se entiende que:

a) Por parte de la naviera o empresa compradora, impone una necesidad de un préstamo de cuantía elevada y largo plazo de devolución para poder asumir el pago anual con la explotación habitual de la compañía.

b) Por parte de los bancos, el alto riesgo de la operación exige unas garantías hipotecarias y la imposición de intereses de valor importante.

Por esto el Estado suele intervenir mediante el suavizamiento de las condiciones del préstamo en financiación de buques.

Existen dos mecanismos posibles, que pueden coexistir y ser complementarios:

1. Interés subvencionado.

El estado abona al banco financiador un interés adicional al que abona al armador.

2. Avales o Garantías con apoyo oficial

Varios países han establecido mecanismos de avales o garantías con apoyo oficial para facilitar operaciones de financiación, tanto en los términos de acuerdo OCDE

(8,5 años) cómo a más largo plazo (a 12 y hasta a 14 años) y tanto con destino a armadores nacionales como, en ocasiones, extranjeros.

Consecuencia en el Mercado

Hay que tener presente que los mismos argumentos que se han detallado anteriormente, también se pueden ver desde el punto de vista opuesto:

a) La adquisición de un buque requiere una inversión elevada, entonces, sólo las empresas navieras muy experimentadas y solventes pueden afrontar y aportar las garantías necesarias. Con la intervención de los Estados se consigue facilitar la concesión de dichos préstamos a armadores de un nivel insuficiente de solvencia, que pueden generar impagos con mayor frecuencia lo que aumenta la siniestralidad financiera del sector y endurece nuevamente los préstamos, entrando a un espiral.

b) El negocio naviero tiene en general una rentabilidad de explotación muy baja, y esto se debe a que en la mayoría de los casos existe un elevado excedente de oferta de transporte. Si no existieran los créditos blandos, la adquisición de buques sería más difícil, y en el mercado existiría menos oferta, llenándose todos los huecos de la que estuviera en servicio.

Entonces la conclusión es bien distinta. A las empresas navieras más profesionales y solventes, que el Estado intervenga en la financiación de buques, no les interesa, ya que si no existieran, evitarían distorsiones artificiales del mercado. Además de que las condiciones prestatarias se mantendrían más suaves ya que no habría tanta siniestralidad financiera. Para los astilleros, es beneficioso, pero solo a corto plazo. También podría ser beneficioso para los navieros de un país (el que más ayude) pero perjudicando comparativamente a los demás, distorsionando las condiciones de competencia.

Es por todo esto que, el apoyo estatal en estas operaciones, hay que diseñarlo con mucho cuidado y estudiar los casos con detenimiento para no alterar ni el mercado, no favorecer a sectores específicos, y regular la necesidad de oferta.

Situación legislativa en España

1. Condiciones de los Reales Decretos

Después de la crisis del petróleo, que afectó fuertemente al sector naval español e internacional, y del llamado “Plan del Millón de Toneladas”, la concesión de créditos a navieras en España, quedó reducido a mínimos hasta el 94.

A partir de este año, las condiciones de financiación que estuvieron vigentes en España para armadores nacionales o comunitarios, se establecieron en el RD 442/94, sobre Primas y Financiación a la Construcción Naval, posteriormente modificado por el RD 2600/1998, el RD 1274/2003 y el RD 1619/2007. Antes de estos decretos, las primas a la construcción naval y a la financiación estaban reguladas por normas distintas.

En cuanto a la financiación de buques, las ayudas a la financiación, estaban basadas en el acuerdo OCDE de 1994 y puede resumirse en:

- a) Aplicables tanto a ventas a armadores nacionales como a la exportación a armadores comunitarios y de la EFTA.
- b) Principal del préstamo: 80% como máximo.
- c) Interés a abonar por el armador: mínimo 8%
- d) Plazo máximo de 12 años (excepciones de 14 años), con hasta 2 de carencia
- e) El Estado abonaba al Banco financiador hasta 3 puntos de subvención

2. Marco legal vigente desde diciembre de 2011

Actualmente, los RRDD 1274/2003 y 1619/2007 (que modifican el RD 442/1994) son los que regulan los préstamos destinados a la construcción naval en España.

7. DEMANDA TRIBUNAL DE COMPETENCIA, CAUSAS Y FALLO:

La dilatada saga de cuestionamiento legal ante diversos tribunales en relación al Sistema Español de Arrendamiento Fiscal (SEAF) utilizado en España desde el año 2002 y popularmente reconocido como TaxLease, dio sus primeros pasos en la Dirección General de Competencia de la Unión Europea (DG COMP), donde se recibieron varias denuncias sobre esta praxis. Este sistema fue investigado y denunciado en 2011, fundamentalmente por el gobierno holandés y por la asociación de astilleros denominada Netherlands Maritime Technology Association (NMTA), también holandesa y menos competitiva en el mercado de construcción naval si se comparaba con la industria española pero que han salido claramente favorecidos tras la dilación judicial de este proceso. El motivo esencial fue la rebaja en el precio del buque disfrutada por la Empresa Naviera /Armador, ya que permitía la obtención de un buque de nueva construcción con una rebaja de entre un 20 y un 30% respecto del precio base establecido en Astillero, ya que no adquirían el bien directamente del constructor sino a través de una Asociación de Interés Económico (AIE), quién también aportaba fondos al astillero para esta construcción y arrendaba con opción de compra el buque desde el inicio del proyecto al Armador / Empresa Naviera. Consecuentemente produjo que otros astilleros europeos considerasen que no podrían competir en concurso con los astilleros españoles a nivel precio. Esto unido a que el SEAF se aplicaba junto con el régimen de tributación fiscal denominado Tonnage Tax (impuesto basado en las toneladas de registro neto del buque como tasa fija y excluyente en este sistema del IS), mucho más beneficioso para el inversor. Además, según la condición de contribución al sistema fiscal español para adherirse a este tipo de práctica y la imposibilidad de tramitar estas ventajas en caso de finalmente construirse el buque en astillero extranjero, el mercado europeo de construcción naval junto con los inversores (ajenos a esta industria) quedaron, en su totalidad, desplazados del plan.

Hubo dos sucesos clave que desencadenaron las acusaciones:

1. CASO BOLUDA: Negoció con el astillero Unión Naval la construcción de unos remolcadores bajo el régimen del Tax Lease para explotación en Amberes a precios fuera de las posibilidades europeas. Holanda denuncia esta práctica con el apoyo de otros 6 países de la Unión Europea.
2. CASO DAMEN La naviera belga Jan de Nul sacó a concurso la construcción de dragas, el cual ganó un astillero de Sestao por la misma razón que Unión Naval. El astillero europeo Damen Shipyard denuncia esta actuación.

Tras una serie sucesiva de denuncias de este calibre, la Comisión, decide abrir investigación y en 2013 concluye:

«esta ventaja amenaza con falsear la competencia y con afectar al comercio entre los Estados miembros. Cuando las ayudas concedidas por un Estado miembro refuerzan la posición de una empresa respecto a otras empresas que compiten en el comercio dentro de la Unión, debe considerarse que estas últimas se ven afectadas por estas ayudas. Basta con que el beneficiario de la ayuda compita con otras empresas en mercados abiertos a la competencia y al comercio entre los Estados miembros»
, «en el presente asunto, los inversores, es decir, los miembros de las AIE, operan en todos los sectores de la economía, en particular en sectores abiertos al comercio intracomunitario. Además, mediante las operaciones que se benefician del SEAF, operan a través de la AIE en los mercados de fletamento a casco desnudo y de la adquisición y venta de buques de navegación marítima, que están abiertos al comercio intracomunitario. Las ventajas que se derivan del SEAF refuerzan su posición en sus respectivos mercados, lo que falsea o amenaza con falsear la competencia»

En resumen, estas prácticas pueden afectar al comercio entre los Estados Miembros y falsear la competencia en el mercado interior (de la Unión) por considerarse unas medidas fiscales selectivas. La Comisión solicitó recuperar las ayudas de Estado proporcionadas por el gobierno español al sector de la construcción naval pero al mismo tiempo explicó que:

«la ayuda conservada por la AIE o sus inversores debería considerarse compatible»
Por ser considerados intermediarios ajenos a la actividad del sector que favorecen el desarrollo del mismo

Además, *«las empresas navieras no se benefician de ayuda estatal en el sentido del artículo 107, apartado 1, del TFUE»*

Para finalmente dictar: *«con objeto de determinar el importe de la ayuda compatible al nivel de las AIE —como intermediarios que canalizan hacia las empresas navieras una ventaja que persigue un objetivo de interés común— la Comisión considera que las Directrices marítimas deben aplicarse, mutatis mutandis, a la ventaja transferida por la AIE a la empresa naviera para determinar: 1) el importe de la ayuda recibido inicialmente por la AIE y transferido a la empresa naviera que habría sido compatible si el importe transferido hubiera constituido ayuda estatal en favor de la empresa*

naviera; 2) la proporción de dicha ventaja compatible en la ventaja total transferida a la empresa naviera; y 3) el importe de la ayuda que deba considerarse compatible como remuneración de las AIE por su intermediación»

Sentencia de 17/12/2015 – asuntos acumulados T 515 / 13 y T – 719/13 España y otros /
Comisión

No castigando el antiguo sistema de Tax Lease pero obligando a la creación de uno nuevo, que, desde 2012 hasta hoy se lleva a cabo.

Las empresas y el Gobierno de España recurrieron la decisión tomada por dicha Comisión y, el Tribunal General de la Unión Europea (TGUE) en 2016 alegó que la Comisión había identificado erróneamente al beneficiario de la ayuda pues, no quedaba claro ni el carácter selectivo y que el sistema pudiese falsear la competencia intraeuropea o que afectase de alguna manera al flujo normal de intercambios comerciales entre los Estados Miembros de la Unión. Dando así la razón al recurso interpuesto por parte de España.

La Comisión recurrió esta alegación a la vez que, paralelamente aprobaba el nuevo sistema de Tax Lease español. Aquí entra nuevamente la asociación de Astilleros holandeses, NMTA, quién mediante recurso de casación intenta invalidar la decisión de la Comisión de validar el nuevo sistema. Finalmente el TJUE alega que la sentencia sobre el nuevo Tax Lease es firme y que sobre ella no cabe recurso alguno y, por tanto, todas aquellas transacciones realizadas o a punto de realizarse bajo este criterio son válidas.

Pese a esta decisión del Tribunal General de la Unión Europea (TGUE), la Comisión de la Unión Europea interpone un recurso de casación ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) alegando que las Asociaciones de Interés Económico se podrían considerar como beneficiarias directas de esta ayuda debido a que figuran como empresas a efectos de ayudas estatales por desarrollar actividad económica. Rechaza así, el 25 de julio de 2018, el TJUE dicha sentencia y su consecuente argumentación y devuelve el caso al Tribunal General.

El TJUE expuso que el Art. 12.5 TRLIS, a pesar de que confiere una ventaja fiscal abierta de alcance general todos aquellos intervinientes que desarrollasen la operación con carácter financiero, otorga ventaja exclusiva a un tipo específico de participantes con actividades en el extranjero.

La interpretación previa del Tribunal General articulaba que a pesar de que la Comisión demostrase que el Art. 12.5 del TRLIS constituye excepción al marco identificado por la Comisión Europea, por si sola no se podría considerar selectiva, dado que a priori se trataba de una medida abierta y de acceso total para cualquier interviniente económico, no dirigiéndose particularmente a ninguna categoría específica de ellos.

En este proceso no solo se estudió el Tax Lease español, los regímenes holandés y francés (entre otros) también fueron revisados. El francés se definió como régimen selectivo pero no se exigió recuperación de ayudas dado que Francia presentó un argumento de confianza legítima aprobado de facto por la Comisión Europea. El holandés salió impune.

Al igual que en Francia, en España sería interesante que el TGUE dictaminara a favor de la confianza legítima del argumento español pues, en caso contrario, la recuperación de las ayudas relativas al antiguo sistema de Tax Lease sería de aplicación.

Ha sido visible la repercusión sobre las empresas implicadas en el antiguo Tax Lease de este largo y arduo procedimiento legal, además de las discrepancias sobre el concepto de “selectividad” de aplicación de leyes entre el TJUE, el TGUE y la Comisión por tanto, sería de interés que con carácter previo a cualquier aprobación de un incentivo fiscal, se comunicase a la Comisión esta medida y se consultase acerca de validez. Para evitar repercusiones y sensaciones de inseguridad jurídica.

8. NUEVO TAX LEASE ESPAÑOL:

Se trata de la evolución del Antiguo Tax Lease como intención de solventar las alegaciones interpuestas en las denuncias de países como Holanda. País que principalmente recabó la necesidad de estudio de este método de financiación por la manera selectiva en la que se otorgaban ayudas estatales, lo que supuestamente alteraba la competitividad de algunas empresas y países involucrados en el sector naval dentro de Europa.

8 – a. Estructura:

1. Establecimiento de un contrato de construcción naval entre empresa naviera / armador y astillero.
2. Creación de la AIE por parte del banco mediador de la operación de financiación. Al igual que en el antiguo Tax Lease, los intervinientes no tienen por qué formar parte del sector marítimo. Con carácter PYME
3. Una Asociación de Arrendamiento Financiero (entidad de leasing) firma un nuevo contrato de construcción con el astillero.
4. Adquisición de la propiedad del buque por la Asociación de Arrendamiento Financiero, quién, mediante un contrato financiero de construcción, traspa la propiedad del buque a la AIE.
5. Una vez finalizada su construcción, la AIE, arrienda el buque en “Bare Boat” o “casco desnudo” a la naviera / armador, previo pacto de opción de compra.
6. Al ser la AIE propietaria de la embarcación, goza de potestad para aplicar los coeficientes de amortización sobre las bases imponibles negativas. Los cuales repercutirán de manera favorable sobre los socios una vez declarada su tributación individual al Impuesto de Sociedades. También se verá beneficiada la empresa naviera o armador, quién a consecuencia de estos beneficios, verá rebajada su cuota a pagar como arrendatario del buque.
7. Una vez finalizada la amortización del buque, la AIE pasa a tributar en función del tonelaje de su flota (Régimen del Tonnage Tax), siendo de aplicación una tasa constante.
8. Finalmente, ejerciendo el derecho de opción a compra del buque por parte de la empresa naviera / armador, compra la AIE y se convierte así en propietaria del buque. En el antiguo Tax Lease, el Armador compraba el buque mientras que en este sistema, el Armador compra la Asociación de Interés Económico propietaria del buque.

8 – b. Ventajas respecto al anterior sistema:

El buque puede estar inscrito en registro español o extranjero y no necesita fabricarse en astillero español, lo que modifica el apartado 5 del artículo 115 TRLIS (hoy art. 106 de la Ley 27/14 del IS) sobre contratos de arrendamiento financiero. Esto no presenta diferencias en cuanto a beneficios por país y pone fin a los problemas de competencia que beneficiaban únicamente al mercado de construcción naval español y que Holanda ponía en cuestión.

También quedan derogados los artículos 49 y 50.3 del Reglamento sobre el Impuesto de Sociedades.

El comienzo anticipado de la amortización queda avalado por el apartado 11 del Art. 106 citado en el párrafo anterior.

La asociación de Interés económico tributa en función del Tonnage Tax y no del Impuesto de Sociedades.

Cómo no se vende el buque sino que se vende la sociedad, este trámite no genera plusvalía

El TGUE valida la compatibilidad comunitaria del nuevo “Tax Lease” el 28 de diciembre de 2012, publicándose en el BOE como ley 16/2012. Este nuevo sistema permite que la amortización anticipada aplique a cualquier bien obtenido en régimen de arrendamiento financiero (el antiguo Tax Lease solo contemplaba buques), con condición de no ser consecuencia de fabricación en serie, que su periodo de producción sea de al menos 1 año y que se trate de un activo fijo y tangible cubierto por un contrato de arrendamiento financiero.

El sistema se abre al resto de países intraeuropeos ya que cabe posibilidad de aplicación aunque el bien se fabrique fuera de España, además no será necesaria la aprobación por parte del Ministerio de Hacienda.

Ya no constituye una ayuda de Estado (según la UE; ayudas a empresas incluidas las medidas de carácter fiscal que permitan a las mismas situarse en posición de ventaja en comparación con el resto de países de la UE).

Podrán acogerse a este tipo de financiación cualquier bien adquirido mediante arrendamiento financiero siempre que no se fabriquen en serie y su periodo de fabricación sea de al menos un año (el antiguo Tax Lease solo aplicaba a buques)

Desaparece la posibilidad de hacer un cambio de acogida a una u otra ley fiscal y con ella la imposibilidad de dejar exenta la plusvalía por medio del régimen Tonnage Tax.

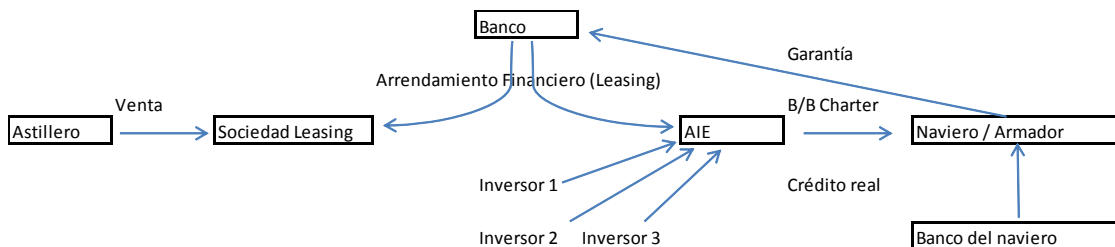
Es por ello que el Armador, en este nuevo sistema, en lugar de comprar el buque compra directamente la AIE al finalizar su periodo de arrendamiento a casco desnudo.

A nivel de rentabilidad, se sigue manteniendo prácticamente la misma con respecto al antiguo régimen y los sujetos intervinientes tampoco varían.

Además, deja de ser necesaria la autorización por parte del Ministerio de Hacienda, con un comunicado es suficiente.

Con estas modificaciones resulta una figura fiscal atractiva que sigue incentivando la inversión en la construcción de buques por empresas ajenas al sector, ya que mantiene las deducciones fiscales aplicables. El esquema de flujo queda como sigue:

Ilustración 6. Esquema de flujo de sujetos intervinientes en el Nuevo Tax Lease



FUENTE: Elaboración propia

9. STOL CANARIO:

El registro especial de buques y empresas navieras de Canarias se crea mediante la ley 27/1992 de Puertos del Estado de la Marina Mercante y es denominado como REBECA. La sede del Registro se encuentra en Canarias como su propio nombre indica; es un registro público, administrativo y adicional al Registro marítimo ordinario, aunque se encuentre alejado del territorio continental y no se considera como un registro off-shore. Este registro, está constituido por dos oficinas que se encuentran adscritas al Ministerio de Fomento, situadas en las Palmas de Gran canaria y en Santa Cruz de Tenerife, respectivamente.

Tiene por objeto posibilitar la competitividad de Navieras españolas. La inscripción está sujeta a 2 tipos de condiciones, desde el punto de vista de la empresa y del buque:

9- a. Condiciones de acceso (Empresas):

Deben tener su centro efectivo de control o bien en Canarias o, en caso de tener el registro en la Península Ibérica o en el extranjero, cuenten con un establecimiento / representación permanente en las islas. Deberán aportar un certificado que acredite su inscripción en el Registro Mercantil y la viabilidad de explotación total del buque bajo su nombre.

Se podrán inscribir también en el REBECA los organismos y administraciones públicas que cumplan los mismos requisitos que las empresas privadas y aportando documentos de titularidad y disponibilidad (también válido el contrato en B/B Charter que acredite el control de la gestión náutica y comercial del buque) sobre la totalidad de los buques civiles desglosados en el apartado 4 b) de la Disposición adicional decimosexta sobre Registro Especial de Buques y Empresas Navieras del Real Decreto Legislativo 2/2011.

Las empresas a que se refiere el número anterior podrán solicitar la inscripción en el Registro Especial de aquellos buques que cumplan los siguientes requisitos:

1.º Tipo de buques: Todo buque civil apto para la navegación con un propósito mercantil, excluidos los dedicados a la pesca, ya estén los buques contruidos o en construcción. Se considerarán también inscribibles los buques civiles de titularidad o posesión pública que desempeñen funciones que pudieran tener propósito mercantil si pertenecieran al sector privado.

2.º Tamaño mínimo: 100 GT.

3.º Título de posesión: Las empresas navieras habrán de ser propietarias o arrendatarias financieras de los buques cuya inscripción solicitan; o bien tener la posesión de aquéllos bajo contrato de arrendamiento a casco desnudo u otro título que lleve aparejado el control de la gestión náutica y comercial del buque.

4.º Condiciones de los buques: Los buques procedentes de otros Registros que se pretendan inscribir en el Registro Especial deberán justificar el cumplimiento de las normas de seguridad establecidas por la legislación española y por los convenios internacionales suscritos por España, por lo que podrán ser objeto de una inspección con carácter previo a su inscripción en el Registro Especial, en las condiciones que determine el Ministerio de Fomento.

- Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante.

9– b. Condiciones de acceso (Buques):

Todo buque civil (de posesión pública o privada), apto para la navegación con propósito mercantil (se excluyen pesqueros), construidos o en proceso y con un tamaño mínimo de 100 GT.

Los buques procedentes de otros Registros que se pretendan inscribir en el Registro especial deberán justificar el cumplimiento de las normas de seguridad establecidas por la legislación española y por los convenios internacionales suscritos por España, por lo que podrán ser objeto de una inspección con carácter previo a su inscripción en el Registro especial, en las condiciones que determine el Ministerio de Fomento.

Con carácter previo a la matriculación de un buque en el Registro especial, el titular del mismo deberá aportar el justificante que acredite el pago de los tributos de aduanas, en el caso de buques importados sujetos a esta formalidad.

Por último, se admiten los tráficos destinados a servicios de crucero.

La inscripción de buques en el Registro Especial supone dotar a las empresas navieras de un régimen de explotación más flexible que se concreta en los siguientes aspectos:

- **Nacionalidad:** Capitán y primer oficial deberán ser nacionales de estado miembro o espacio económico de la UE, salvo que la Admón. Marítima indique que por la naturaleza del puesto, haya de ser español. El resto de la tripulación deberá ser, en un 50%, española o ciudadana de la UE, salvo que el Ministerio de Fomento autorice empleabilidad de tripulantes no nacionales en una mayor proporción.
- **Composición Mínima:** Es el Ministerio de Fomento quien fija la tripulación mínima del buque, en función del tipo, grado de automatización y tráfico al que se destina. Siempre ajustado al mínimo exigido por ley en materias de seguridad y acuerdos internacionales
- **Normativa Aplicable en Materia de Jornada Laboral y Descansos:** Se regirán por la Ley del Estatuto de los Trabajadores, texto refundido aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1995 de 24 de marzo (el apartado 2 del artículo 35 no aplica) y por la normativa específica a cada sector, constituida por el Real Decreto 1561/1995 de 21 de septiembre.

El inscribirse en este registro presenta una serie de beneficios fiscales y sociales: Están exentos los actos y contratos realizados sobre buques inscritos en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, los tripulantes gozan de un 50% de su renta exenta de IRPF, a lo que nos interesa (de cara al TaxLease) → las empresas inscritas gozan de una bonificación del 90% sobre el Impuesto de Sociedades y sobre la cuota empresarial a la Seguridad Social.

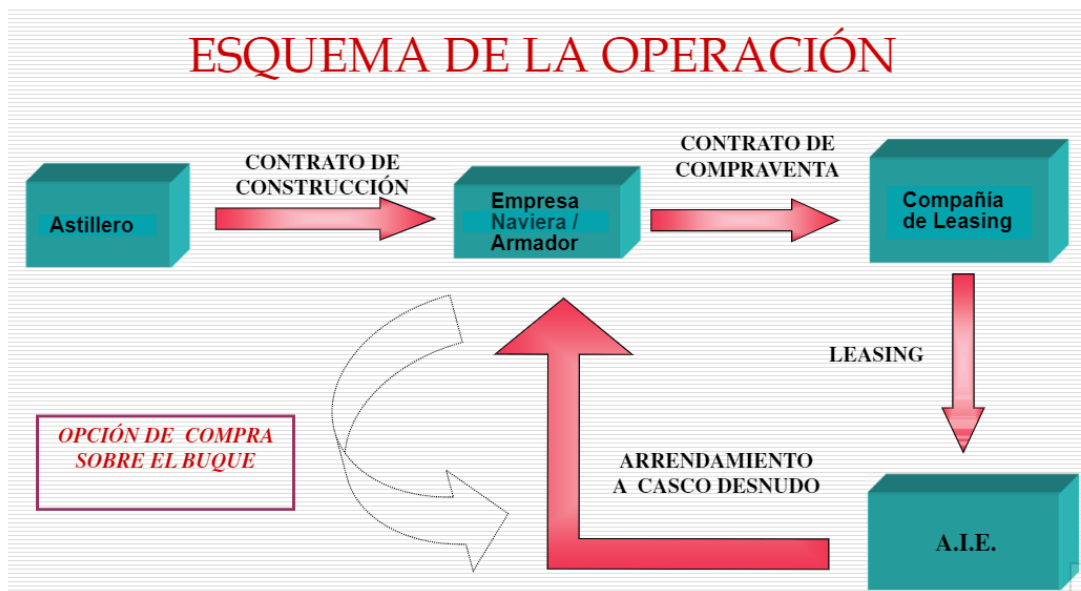
La fórmula STOL hace referencia a Spanish Tax Operating Lease, cayó prácticamente en desuso con la aparición del Tax Lease (sistema más ventajoso financieramente por su apoyo en el sistema del Tonnage Tax), siendo ya únicamente algo interesante cuando el astillero constructor del buque era extranjero.

Sujetos intervinientes:

- Astillero
- Empresa Naviera / Armador
- Compañía de Leasing (Banco)
- AIE

El astillero firma un contrato de construcción con la empresa naviera / armador, esta última negocia un contrato de compraventa con la compañía de Leasing, la cual estructura el leasing con la AIE y a su vez la AIE arrienda el buque a casco desnudo (con opción a compra) a la empresa naviera / Armador.

Ilustración 7. Interacción sujetos intervinientes en el STOL Canario



FUENTE: Documentación MNDM por Carlos Castro

En cuanto a sus beneficios fiscales, si se tienen en cuenta el Art. 115 de la Ley del Impuesto de Sociedades conjuntamente con el Régimen Fiscal sobre Pequeñas y Medianas empresas, se podrá amortizar aceleradamente el buque a raíz del inicio de su explotación hasta un 30% al año.

El caso de centro en este estudio es la aplicación del mismo en la región canaria, por tanto, teniendo en cuenta el Art. 76.2 de la ley 19/1994 aplicable al REBECA (Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias, será viable una bonificación en cuota del 90% sobre la base imponible positiva resultante del periodo de explotación del buque por parte de la AIE, la cual tributará según el régimen fiscal especial de las Agrupaciones de Interés Económico por el Régimen de Transparencia Fiscal, es decir, al igual que en el sistema de Tax Lease, las bases imponibles resultantes de la AIE se imputarán sobre sus socios / accionistas en función de la participación realizada sobre los Fondos Propios de la misma.

Los socios de la AIE amortizan de forma acelerada el buque hasta un 30% al año, esto genera unas bases imponibles negativas sobre la AIE, las cuales cada socio aplica de forma individual sobre la cuenta de resultados de su empresa.

Al terminar el plazo de amortización acelerada, la propia explotación del buque hace que las bases imponibles sean ahora positivas, y, según el Art. 76.2 de la ley 19/1994 aplicable al REBECA podrán ser bonificadas en un 90%, salvo aquellas que procedan

de la venta del buque ya que la AIE tendrá que tributar por estas rentas según la ley del Impuesto de Sociedades vigente (de ahí que sea menos ventajoso financiera / fiscalmente que el Tax Lease).

Requisitos que deben cumplirse para viabilizar esta operación:

1. La aceleración de la amortización no debe sobrepasar la usualmente aplicada por este tipo de mercado.
2. El buque debe estar inscrito en el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias (REBECA), para ello, es de primera necesidad que:
3. La empresa Naviera / Armador tenga el centro efectivo de control en Canarias o cuente con un organismo de representación permanente
4. Deben garantizar la propiedad o el arriendo de los buques a inscribir
5. El precio del buque en el momento de la venta del mismo no podrá ser inferior al valor neto contable y deberá oscilar entre los valores de buques de similares características vigentes
6. La naviera no podrá ser obligada a ejercer la compra del buque
7. El arrendamiento a casco desnudo se hará según tarifas de mercado y los pagos de las mismas se podrán depositar previamente

10. COMPARATIVA NUEVO TAX LEASE Y STOL:

El registro canario (REBECA) de por sí conlleva beneficios fiscales comparables a la práctica de abanderación de buques de conveniencia, lo que disminuye considerablemente los costes de explotación del buque e incentiva su uso.

El STOL surge en el siglo XX debido a las grandiosas cuantías impositivas que habían de pagar las empresas navieras. La UE tenía prácticamente abandonado el desarrollo del sector naval y es por ello que se buscaron otras salidas como el sistema impositivo vinculado al tonelaje (Tonnage Tax) – STOL. Sin embargo, por aquella época, los gastos derivados de contratación eran aún muy elevados, suponiendo un 30% de la totalidad.

Fue de primera necesidad el desarrollo de leyes en materia de incentivos fiscales, reglamentación en temas de zonas navegables y Seguridad Social, así nace el Real Decreto 2221/98 sobre navegación de cabotaje, extra nacional y exterior.

En una primera instancia, se inscribían en este Registro aquellos buques destinados a la navegación de altura y, era el Órgano de Gobierno quién aprobaba o no los buques destinados a cabotaje.

El sistema de registro español es dual, los buques deben inscribirse en dos Registros: Registro Marítimo y Registro de Bienes Muebles.

El sistema de registro marítimo consta de Registro Ordinario (El central y otro por cada capitania) y Especial (REBECA).

En lo que al Registro Especial se refiere, difiere del ordinario para la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, también fiscalmente. Las especialidades para poder inscribirse son:

- Peso mínimo del buque de 100 GT.
- Presentar título acreditativo de titularidad / control de gestión comercial y operativa.
- Puede ser provisional por lo que no ha de presentarse un registro de baja de aquel de donde provenga.

Un buque extranjero que se inscriba en el REBECA deberá izar bandera española, pues su nacionalidad será esa, lo que significa que ahora podrán disfrutar de las ventajas en SS y fiscales acordes al sistema jurídico español.

Para inscribirse en este registro será necesaria la siguiente documentación:

- Solicitud de inscripción
- Presentar tarjeta de Identificación Fiscal
- Acreditar la disponibilidad total del buque (mediante certificado expedido por el Registro Mercantil)
- Abonar la tasa y presentar su debido justificante de abono
- Copia de escritura de constitución de la entidad

En cuanto a las ventajas atribuibles a los buques inscritos en este registro cabría mencionar las siguientes:

1. Exención de tributación en base al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Según lo dispuesto en el Art. 74 de la ley 19/1994, en el 7.5 del ITPO, en el 27 y en el 45.II del TR del ITPAJD, las transmisiones onerosas de derechos reales y arrendamientos, las hipotecas navales y sus correspondientes préstamos, documentos mercantiles, letras y anotaciones en

relación con la propiedad o derechos reales sobre los buques inscritos en el REBECA no estarán sujetos al pago de este impuesto. Es por ello que el REBECA goza de este beneficio y, en su lugar, está sujeto a IVA o IGIC.

El armador / Naviero se beneficiará de esto para las entidades cuya función sea la explotación de sus buques, siendo estos de su propiedad o arrendados y siempre y cuando la renta derivada de dicha explotación sea determinada como régimen de estimación objetiva, en el cual, la base imponible se determina en función de la tonelada de registro neto de cada buque. Además, este impuesto quedará bonificado en un 90% si se atiende al Art. 76.2 de la ley 19/1994 de 6 de julio, en caso de resultar una vez aplicadas las deducciones por doble imposición atribuibles a los buques inscritos en el REBECA.

2. Cabe aplicación conjunta con la reserva de inversión de Canarias (Art. 27 de la ley 19/1994). Se aplica una reducción de las BBII de aquellas entidades que destinen parte de los beneficios obtenidos a esta reserva y que en el plazo de 3 años compren otro buque ya inscrito en el Registro Especial Canario.

3. Además, todo esto sería compatible con los incentivos fiscales para la renovación de flotas mercantes (IS).

En cuestión de buques de cabotaje, en lo que refiere a las Islas Canarias, aplicando el artículo 76.2, quedarían en igual de condiciones que aquellos destinados a navegación nacional o de altura.

4. En relación a los costes de la empresa naviera en concepto laboral, una vez cumplidos los requisitos expuestos en la descripción del STOL Canario sobre las especificaciones en materia de tripulación, se aplican incentivos fiscales por estar el buque en este registro como: Exención del 50% sobre el impuesto de renta de no residentes, exención del 50% sobre el impuesto de renta de las personas físicas y bonificaciones en la cotización a la SS.

En materia de Tax Lease frente al ya citado STOL, a diferencia del REBECA en el cual sólo podría beneficiarse el sector marítimo, del Tax Lease pueden disfrutar: Cómo no el mismo sector (marítimo) y todos aquellos sectores productivos cuyo fin sea el de crear un bien no producido en serie (cine, aeronaves, etc.).

En este sistema, el arrendador (AIE) aporta aproximadamente en torno a un 20% de la inversión total necesaria para la construcción de un buque, sin embargo, puede amortizar el 100% de su valor y beneficiarse de los créditos fiscales acordes a la tributación por el total del bien.

Para hacer una comparativa exitosa con respecto del STOL Canario, habría que analizar 2 alternativas finales del sistema:

1. El Armador quiere gozar de la propiedad del buque una vez finalizado el proceso de construcción
2. El Armador únicamente actuará como arrendatario del buque una vez finalizada su construcción

Si el armador quisiese ser el propietario legítimo del buque, una vez pagadas las cuotas y construido el mismo siempre será más beneficioso aplicar el sistema del Tonnage Tax que el STOL, dado que los tributos asociados al tonelaje serán menos cuantiosos que los segundos y la amortización acelerada permite obtener mayores deducciones a los armadores / navieros que apliquen el Tonnage Tax bajo el Nuevo Tax Lease.

10– a. Caso práctico:

1. STOL Canario – Bonificaciones por región

Suponemos que la entidad AIE 1 quiere participar en la construcción de un buque mediante el sistema de STOL Canario:

- Precio de Adquisición del buque: 1.000.000 \$
- Coste de la operación: 25.000\$ (Incluye devolución del préstamo y aportación) – 2% P Buque a dividir por los años de duración del proyecto.
- Duración del proyecto: 8 años (de arrendamiento hasta la compra del buque por parte del Armador).
- Cuota que paga el Armador en concepto de Arrendamiento a Casco Desnudo del Buque (B/B): 6% del precio de adquisición (anual)

Tabla 2. Caso Práctico STOL Canario

	Año t	Año $t+1$	Año $t+2$	Año $t+3$	Año $t+4$	Año $t+5$	Año $t+6$	Año $t+7$
Cuota	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$

Aplicando las leyes impositivas descritas más arriba y sus correspondientes deducciones:

- Amortización según tablas del 10% por una duración de $100/10 = 10$ años
 Por tratarse de un leasing financiero se podrá reflejar hasta el doble de este gasto, y por ser la AIE considerada como una PYME podrán llegar al triple. Se reflejará como Ajuste Fiscal Extraordinario.

- Impuesto de Sociedades: 30%
- Bonificación del Fondo de Reservas Canario: 90%

Tabla 3. Caso Práctico STOL Canario

	Año _t	Año _{t+1}	Año _{t+2}	Año _{t+3}	Año _{t+4}	Año _{t+5}	Año _{t+6}	Año _{t+7}
Cuota	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$
Amortización (sobre el precio de Adquisición total)	100.000\$	100.000\$	100.000\$	100.000\$				
B/B	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$
Ajuste fiscal extraordinario	200.000\$	200.000\$	200.000\$					
BI	-	-	-	-65.000\$	35.000\$	35.000\$	35.000\$	35.000\$
Bonificación canaria 90% - solo aplica con ajuste positivo	265.000\$	265.000\$	265.000\$		31.500\$	31.500\$	31.500\$	31.500\$
IS (30%)	-79.500\$	-79.500\$	-79.500\$	-19.500\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$
Resultado Impositivo	-79.500\$	-79.500\$	-79.500\$	-19.500\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$
Cuota Bruta total	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$
Deducción impositiva	-79.500\$	-79.500\$	-79.500\$	-19.500\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$
Cuota neta	-54.500\$	-54.500\$	-54.500\$	5.500\$	26.050\$	26.050\$	26.050\$	26.050\$

Ahorro total en tributos: -163.000\$

Total tributos a pagar: 26.050\$

Resultado: Ahorro de **-137.000\$**

Aunque fiscalmente, el buque no tiene valor por haberse amortizado en su totalidad en el 4º año, contablemente se han calculado que los años de duración de ese proyecto han de ser 10, y nuestro STOL duraría 8. En estos 2 años de diferencia la amortización contable correspondiente sería de 200.000\$, que, sumados a los años en los que no se a reflejado amortización (3 más) se traduciría en una plusvalía derivada de su venta. Esta plusvalía no está incluida dentro del STOL y la AIE está obligada a pagar un 30% del valor:

- Plusvalía:

$0,3 \times 500.000\$ = 150.000\$$ a añadir como coste del proyecto

Los beneficios fiscales en el caso de que el Armador optase por la titularidad del buque al finalizar su construcción no son suficientes para paliar el gasto financiero derivado de la plusvalía que supone esta operación para la AIE 1:

$150.000\$ - 137.000\$ = 12.550\$$ A pagar

Esta operación no sería beneficiosa

2. Nuevo TaxLease:

La entidad AIE 2, por el contrario, quiere participar en la construcción de un buque mediante el nuevo Tax Lease (beneficiándose de la amortización acelerada)

- Precio de Adquisición del buque: 1.000.000 \$
- Coste de la operación: 50.000\$ (Incluye devolución del préstamo y aportación) – 2% P Buque a dividir por los años de duración del proyecto.
- Duración del proyecto de construcción: 4 años (2 años de construcción + 2 de arrendamiento financiero).
- Cuota que paga el Armador en concepto de Arrendamiento a Casco Desnudo del Buque (B/B): 6% del precio de adquisición (anual)

Tabla 4. Caso Práctico Nuevo Tax Lease

	Año _t	Año _{t+1}	Año _{t+2}	Año _{t+3}
Cuota	50.000\$	50.000\$	50.000\$	50.000\$

Suponiendo un coeficiente de amortización del 10% (según tablas), los gastos contables del sujeto pasivo quedarían como sigue:

- Amortización según tablas del 10% por una duración de $100/10 = 10$ años
Según el artículo 106 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (Real Decreto Legislativo 27/2014 de 27 de noviembre), la AIE, por tratarse de un leasing financiero se podrá reflejar hasta el doble de este gasto, y por ser la AIE considerada como una PYME podrán llegar al triple. Se reflejará como Ajuste Fiscal Extraordinario.

Tabla 5. Caso Práctico Nuevo Tax Lease

	Año t	Año t+1	Año t+2	Año t+3
Cuota	50.000\$	50.000\$	50.000\$	50.000\$
Amortización (sobre el precio de Adquisición total)	100.000\$	100.000\$	100.000\$	100.000\$
Ajuste Fiscal Extraordinario	200.000\$	200.000\$	200.000\$	-
B/B	-	-	60.000\$	60.000\$
BI	-350.000\$	-350.000\$	-290.000\$	-90.000\$
IS (30%)	-105.000\$	-105.000\$	-87.000\$	-27.000\$

Importe que dará como resultado de la operación durante los 4 años que dura la construcción del buque, quedando este amortizado en su totalidad, pero, una vez terminado el proyecto, la amortización contable será de aplicación 6 años más pues: $100/10 = 10$ años. Durante los cuales, AIE 2 deberá presentar un ajuste positivo de 100.000\$. Lo que, al igual que en el caso anterior, daría lugar a una plusvalía a la hora de vender el buque pero recordemos que en el nuevo Tax Lease, el Armador ya no compra el buque, sino la AIE (que está en posesión del navío). No generando así plusvalía alguna.

Tabla 6. Caso Práctico Nuevo Tax Lease

	Año t	Año t+1	Año t+2	Año t+3
Cuota total	50.000	50.000	50.000	50.000
Impuestos	-105.000	-105.000	-87.000	-27.000
Cuota neta	-55.000	-55.000	-37.000	23.000

Ganancia individual para cada uno de los socios de **124.000\$**

Como puede verse en este ejercicio, el Tax Lease sería beneficioso frente a un STOL en el supuesto de Armador = Propietario final del buque.

Sin embargo, en caso de, el Armador, querer arrendar el buque, convendría más aplicar el Régimen Canario de financiación de construcción Naval (por las cuotas recibidas por parte del Armador en concepto de Arrendamiento)

Tabla 7. Caso Práctico STOL Canario

	Año _t	Año _{t+1}	Año _{t+2}	Año _{t+3}	Año _{t+4}	Año _{t+5}	Año _{t+6}	Año _{t+7}
Cuota	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$

Aplicando los mismos tipos impositivos que en el ejercicio anterior, se obtiene:

Tabla 8. Caso Práctico STOL Canario

	Año _t	Año _{t+1}	Año _{t+2}	Año _{t+3}	Año _{t+4}	Año _{t+5}	Año _{t+6}	Año _{t+7}
Cuota	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$
Amortización (sobre el precio de Adquisición total)	100.000\$	100.000\$	100.000\$	100.000\$				
B/B	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$	60.000\$
Ajuste fiscal extraordinario	200.000\$	200.000\$	200.000\$					
BI	-	-	-	-65.000\$	35.000\$	35.000\$	35.000\$	35.000\$
	265.000\$	265.000\$	265.000\$					
Bonificación canaria 90% - solo aplica con ajuste positivo					31.500\$	31.500\$	31.500\$	31.500\$
IS (30%)	-79.500\$	-79.500\$	-79.500\$	-19.500\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$
Resultado Impositivo	-79.500\$	-79.500\$	-79.500\$	-19.500\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$
Cuota Bruta total	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$	25.000\$
Deducción impositiva	-79.500\$	-79.500\$	-79.500\$	-19.500\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$	1.050\$
Cuota neta	-54.500\$	-54.500\$	-54.500\$	5.500\$	26.050\$	26.050\$	26.050\$	26.050\$

Ahorro total en tributos: -163.000\$

Total tributos a pagar: 26.050\$

Resultado: Ahorro de **137.000\$**

Derivado de la no existencia de plusvalía por no vender el buque

10– b. Tabla explicativa:

Tabla 9. Comparativa Entre Tax Lease y STOL Canario

	Tax Lease (Antiguo / Nuevo)	STOL
Ayudas por Región	N/A – Solo se benefician de las deducciones fiscales atribuibles al tipo de bien y la amortización acelerada.	ITPAJD + Reserva de Inversión Canaria + Renovación Flotas + Exención IRPF + Exención Impuesto de no Residentes + Buques de Cabotaje + Bonificaciones SS
Tipos impositivos	Tributación <= BI 1% (TT) / BI 25% (IS)	Bonificación del 90% - Tributas en torno a BI 10%.
Buques de aplicación	Todo tipo de buques (sean mercantes o no)	Buques civiles o públicos con propósito mercantil (excluidos pesqueros), ya sea de tráfico de personas o mercancías, construidos o en construcción de un tamaño mínimo de 100 GT
Rentabilidad	Si compra final del buque mejor opción	Si arrendamiento en BB, mejor opción
Riesgos y Elementos Mitigantes	<ul style="list-style-type: none"> - Cambio Legislativo – Riesgo vigente - Pérdida del buque (daños o hipoteca) <ul style="list-style-type: none"> – No interfiere en el contrato de arrendamiento - Impagos e incumplimiento BB por armador – Depósito pignorado de Garantía - No ejercitar la compra del buque – No aplica - Tipo de interés en los préstamos – Operaciones de futuro - Riesgos marítimos – Seguros (H&M, P&I, I&O) - No disponibilidad de crédito – Compromiso del Banco de mantenerlo - Impago del crédito por la AIE – Depósito de garantía - Responsabilidad solidaria socios – Responsabilidad mancomunada por contrato + elección socios 	<ul style="list-style-type: none"> - Cambio Legislativo - Riesgo que asumirá la naviera con la ventaja obtenida - Pérdida del buque (daños o hipoteca) – Asegurado por el Armador - Impagos e incumplimiento BB por armador – Depósito pignorado de Garantía - No ejercitar la compra del buque – Se venderá a un tercero y se romperá línea de crédito por la AIE - Tipo de interés en los préstamos – Operaciones de futuro - Riesgos marítimos – Seguros (H&m, P&I, I&O) + Armador Inocente - No disponibilidad de crédito – Compromiso del Banco de mantenerlo - Impago del crédito por la AIE – Depósito de garantía - Responsabilidad solidaria socios – Responsabilidad mancomunada por contrato + elección socios

11. CONCLUSIÓN:

Para proceder al desarrollo de este apartado se analizarán, en una primera instancia, el nuevo Tax Lease y el STOL Canario a grandes rasgos, desde el punto de vista de la conformación de cada sistema en sí, para concluir con la participación de cada interviniente y como esto influye en la predisposición al uso de uno u otro sistema, en función de si el sujeto se trata de un Armador / Empresa Naviera, Astillero o Asociación de Interés Económico.

Tabla 10. Análisis DAFO Tax Lease y STOL Canario

Fortalezas		Debilidades	
Tax Lease	STOL Canario	Tax Lease	STOL Canario
<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidades en media más altas. • Aplicable aún siendo extranjero (siendo preferiblemente español para su correcta aceptación por la AEAT). • Inversores y Armador visualizan su beneficio desde el primer momento. • No existe el pago de plusvalía por venta de la Asociación propietaria del mismo y no del bien en sí. • Aplicable a todo tipo de buques incluso embarcaciones de recreo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentiva la industria Canaria. • Registro Canario es algo más laxo que el español. • Aplicable a cualquier tipo de buques. • El Armador podrá o no ejercer la compra del buque al término del arrendamiento, pues este será operativo y no financiero. 	<ul style="list-style-type: none"> • La rentabilidad es algo menor respecto del anterior sistema → Menor incentivo a adherirse al plan. • Incertidumbre mientras se construye el buque. • Aplicable a determinados buques (según establece la LIS para el TonnageTax) 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidades en media más bajas. • Debes tener una mínima representación administrativa en Canarias. • Incertidumbre hasta que se construye el buque. • Hay que pagar plusvalía por vender el buque. • Para adscribirse al sistema el buque ha de estar inscrito en el REBECA. • Aplicable solo a buques mercantes.
Oportunidades		Amenazas	
Tax Lease	STOL Canario	Tax Lease	STOL Canario
<ul style="list-style-type: none"> • Sentencia firme de aprobación de este sistema por TJUE. • Se inicia con el inicio de construcción del buque. 	<ul style="list-style-type: none"> • Única opción en caso de no poder vender el buque. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios legislativos • Si finalmente no se compra el buque el sistema no sería aplicable = Aumento de gastos en avals y seguros. • Miedo por acontecimientos pasados con el antiguo TaxLease. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios legislativos. • No empieza hasta que el buque no esté construido, lo que supone un mayor riesgo para todos los intervinientes Riesgo.

Cómo puede observarse tanto en la lectura del escrito cómo en esta última comparativa, visualizando el análisis de fortalezas y debilidades, los puntos fuertes del Tax Lease salen casi inmediatamente a relucir, mientras que para obtener los del STOL canario se ha de buscar algo más. Y es que el Tax Lease es un sistema de financiación naval más llamativo a simple vista. Y en base más rentable si se profundiza en él.

Aún así, no hay que desechar ningún sistema, el STOL Canario suple en algún escenario al mencionado Tax Lease. Cómo se ha podido comprobar en el desglose numérico del ejemplo práctico, si el Armador / Empresa Naviera no tuviese intención de ser el propietario final del buque sino únicamente arrendarlo para su explotación comercial, el STOL Canario sería el sistema elegido en España, no solo por rentabilidad, sino que sería la única opción vigente hasta el momento para obtener retribuciones fiscales en un proceso de construcción naval. Pues en el Tax Lease esta medida no está contemplada y por tanto no sería ejecutable.

Estos argumentos son válidos pero no del todo acertados sino se llevase a cabo y de forma conjunta al anterior análisis, un estudio de ventajas e inconvenientes desde la perspectiva de cada sujeto interventor, pues, lo que a simple vista parece acertado o desechable puede verse modificado por las expectativas adoptadas por cada participante.

Siguiendo este hilo, y a modo de repaso sobre sujetos que intervienen en ambas operaciones de financiación naval, se analizará cada situación individual en cada sistema por vía de la siguiente tabla:

Tabla 11. Ventajas e Inconvenientes del Tax Lease y el STOL Canario desde el punto de vista de cada sujeto interventor

	Nuevo Tax Lease		STOL Canario	
	Ventajas	Inconvenientes	Ventajas	Inconvenientes
Astillero	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del nivel de ventas • Puede permitirse no rebajar el precio para ser competitivo pues parte del mismo será en su forma subvencionada. • Percibe el sistema desde el inicio de la construcción 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene muchos pagadores 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora la situación de los astilleros canarios. • Aumento del nivel de ventas • Puede permitirse no rebajar el precio para ser competitivo pues parte del mismo será en su forma subvencionada 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe situarse en Las Islas Canarias. • Al no comenzar el sistema simultáneamente al proceso de construcción, existe un riesgo (de disolución del proyecto entre ellos). • Incumplimiento del Armador: Impago cuotas B/B
Armador / Empresa Naviera	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser español o no. • No existe plusvalía por la compra del buque 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe comprar la AIE (ser propietario del buque) 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede comprar o simplemente beneficiarse del buque en B/B. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe plusvalía por compra del buque • Riesgo a la pérdida del buque durante la construcción y que no llegue a iniciarse el proyecto.
AIE	<ul style="list-style-type: none"> • Pueden tener la residencia fiscal en España o no (aunque sería preferible para aplicar TT). • Una vez amortizado el buque se vende, no aplican las bases imponibles positivas generadas (Tonnage Tax) • Obtienen grandes deducciones fiscales • Obtienen mayor rentabilidad que con el STOL 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad solidaria para los socios por las deudas derivadas de la AIE. • No perciben ayudas por región. • No puede aplicarse si el Armador no pretende comprar el buque 	<ul style="list-style-type: none"> • Se beneficia fiscalmente tanto cuando amortiza el buque (bases imponibles negativas) como cuando finaliza dicha amortización (bases imponibles positivas) • Disponen de ayudas canarias y deducciones fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> • Debe tener un mínimo de la sociedad establecido en Canarias para que sea rentable. • Existe plusvalía por venta del buque. • Incumplimiento del Armador: Impago cuotas B/B. • Responsabilidad solidaria para los socios por las deudas derivadas de la AIE. • Menos Rentable que el Nuevo Tax Lease

Astillero:

Desde el punto de vista del astillero, el participante crucial para el desarrollo de cualquier sistema (si no hay construcción no se financiará nada), con ambos métodos percibirá un aumento del nivel de ventas y una mejora competitiva pues, aún manteniendo el precio al mismo nivel, el Armador abonará únicamente en torno al 80% - 90% del precio de adquisición del buque, percibiendo una rebaja del 10% - 20% sobre el precio de adquisición.

El elemento mitigante para el Astillero será la residencia que tenga, pues, en caso de ser canario tendrá más incentivos en adherirse a este plan para captar clientes de la zona, aún siendo algo más arriesgado.

Armador / Empresa Naviera:

La aportación será similar independientemente del sistema de financiación naval al que se adhiera, dependerá principalmente del tipo de buque que quiera construir (el Nuevo Tax Lease es aplicable a buques no mercantes mientras que el STOL solo aplicaría a buques mercantes), de sus intenciones respecto de la propiedad que quiera o no ejercer sobre el bien pues, como se ha visto, en caso de únicamente querer rentarlo debería buscar la implantación de un STOL y de su residencia, ya que de ser canario obtendrá mejores condiciones actuando con un Astillero de la zona y podrá adherirse a ayudas excluidas en un Tax Lease.

AIE:

Cómo se ha reflejado a lo largo de este trabajo, los componentes de la Asociación de Interés Económico emplean la amortización acelerada del buque (de hasta el triple por régimen de PYME's y por tratarse de un leasing) tanto en el STOL como en el Nuevo Tax Lease. Pero, una vez terminada dicha amortización, la AIE empieza a desarrollar bases imponibles positivas, que en el caso del STOL pueden bonificarse en un 90% (exceptuando las derivadas de la venta del buque) y en el caso del Tax Lease, no aplicarían pues una vez amortizado el buque, se vende la AIE. El nuevo Tax Lease ganaría este punto. Otro punto a favor del Tax Lease sería la residencia fiscal, pues no es determinante para la aplicación de este sistema, mientras que en el caso del STOL, si la AIE no presenta un mínimo de representación administrativa dentro del territorio canario no podrá beneficiarse de las ayudas por región y esto significa que, una vez concluida la amortización acelerada del buque, se empezarían a crear bases imponibles positivas no deducibles de manera alguna y que repercutirían directamente y en perjuicio de la declaración impositiva de los socios.

Como contrapartida al Tax Lease, no podrán aplicar ningún tipo de ayuda por región ni aplicarlo en el caso de que el Armador no pretenda ser el dueño final del buque, no siendo esto el caso del STOL el cual se beneficia de la bonificación canaria del 90% sobre la base imponible (positiva) y de otras ayudas derivadas de aportaciones obligatorias al Fondo de Reservas Canario y además es aplicable sea cual sea la intención del Armador respecto del buque.

Por último y como punto más importante, la rentabilidad. Es mucho más atractiva en un Tax Lease que en un STOL y, salvo que se tenga total seguridad de que el Armador no ejercerá su derecho en propiedad del buque, siempre será más llamativo para el inversor. Contribuyente que busca rebajar de manera acentuada el pago individual de impuestos (dentro de su sociedad).

Una vez analizadas las fortalezas y debilidades de cada sistema y las ventajas e inconvenientes que se le presentan a cada participante al intervenir en uno u otro sistema, cabría aventurarse a señalar que, salvo que todos sean canarios o que algo imposibilite su aplicación, se tenderá a practicar un Tax Lease. El sistema más rentable para el inversor quién, en caso de ambas opciones, será más proclive a caer a esta banda.

12. BIBLIOGRAFÍA

SENER “*Crecen china, corea y Japón a través de sus proyectos navales*”. Disponible en: <http://www.revistanoticias.sener/news/sener-crece-en-china-japon-y-corea-a-traves-de-sus-proyectos-navales/47/>

Cerezo, José Luis, “*EL SECTOR DE CONSTRUCCIÓN NAVAL EN ESPAÑA*”. Situación y perspectivas. Disponible en: <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/355/3PAG%20185-196.pdf>

Rodríguez Álvarez, Marta, “*El Tax Lease español (2002 – 2012) y su efecto sobre el sector naval*”. Disponible en: file:///C:/Users/MSAIZF1/Downloads/Versinfinaltfg_modificado.pdf

Díaz Delgado, Daniel – “*TAX LEASE NAVAL*”. Disponible en: <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/28089/TFM000879.pdf?sequence=1>

Lampreave Márquez, Patricia – Experta en Ayudas de Estado Fiscales y Fiscalidad Europea de la Comisión Europea. “*La larga saga del Régimen Tax Lease – La batalla legal entre Astilleros de Holanda y España llega a su fín tras 12 años*”. Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/08/01/mercados/1533141981_118204.html

Agencia Estatal – Boletín Oficial del Estado (BOE), Impuesto de sociedades. Disponible en: https://www.boe.es/legislacion/codigos/codigo.php?id=062_impuesto_sobre_sociedades&modo=1

Rodrigo de Larrucea, Jaime – “*Ayudas de Estado y Financiación de Bruques: Tax Lease: Análisis del Sistema de Arrendamiento Fiscal Español y el expediente de la Comisión Europea*”. Disponible en: https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/22586/Guarga_Sole_F_TFC_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Comisión Europea – “*Ayuda española para la adquisición de buques - Arrendamiento fiscal español*”. Disponible en:

http://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=3_SA_21233

Unión Europea – *Instituciones y Organismos de la UE*”. Disponible

en:https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies_es

González González, Ana Isabel “*Análisis del impacto del sistema español de arrendamiento fiscal sobre la actividad del sector naviero – Cuaderno Jean Monnet sobre integración europea fiscal y económica*”. Repositorio Institucional de la Universidad de Oviedo. Disponible en:

http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/40707/1/Cuaderno_Jean_Monnet_1-3.pdf

Suaz González, Alfredo – “*La situación de la Construcción Naval en España, perspectivas en un mercado global*”. Secretaría Técnica de Gerencia del Sector de la Construcción Naval. Disponible en:

<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/386/Alfredo%20Suaz%20Gonz%C3%A1lez.pdf>

Garrigues, “*Nuevo Tax Lease*”. Disponible

en:http://www.garrigues.com/es_ES/noticia/nuevo-tax-lease-0

Albors Galiano & Portales, “*Nuevo régimen de Tax Lease*” – SLP Abogados.

Disponible en: <http://www.alborsgaliano.com/2013/01/09/nuevo-regimen-de-tax-lease/>

Ministerio de Industria, Energía y Turismo, “*El Gobierno comunica a Bruselas un nuevo régimen “Tax Lease” de financiación de buques para el sector naval*”.

Disponible en: <https://www.mincotur.gob.es/es-es/gabineteprensa/notasprensa/documents/nptaxlease230512.pdf>

Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, “*Informe de actividad del sector de la construcción naval 2016*” – PYMAR. Disponible en:

http://pymar.com/sites/default/files/informe_pymar_2016.pdf

Ministerio de Fomento, “*Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias*”. Disponible en:<https://www.fomento.gob.es/marina-mercante/seguridad->

[maritima-y-contaminacion/registro-especial-de-buques-y-empresas-navieras-de-canarias](#)

Centro de Estudios EY “*El TJUE y el antiguo Tax Lease: Hay ayuda de Estado*”.
Disponibile en: <https://www.ey.com/es/es/home/ey-tjue-y-el-antiguo-tax-lease-hay-ayuda-de-estado>

Manzanal Oliva, Adrián – Universidad Complutense de Madrid “*El sector naval de Corea del Sur y España: Análisis comparado de los principales indicadores de competitividad*”. Disponible en:

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUK Ewjg8f11ObiAhUOtRoKHSU9BScQFjACegQIAxAC&url=https%3A%2F%2Frevistas.ucm.es%2Findex.php%2FPADE%2Farticle%2Fview%2F58669%2F52857&usg=AOv Vaw0Xyt1LmN6GLkE8iQSO5Z0w>

Rivera Caruncho, Cecia – Tribunal Económico – Administrativo Central “*La Operativa del Tax Lease español y su posible consideración como ayuda de Estado*”. Disponible en: http://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/21_18.pdf

Miranda Calderín, Doctor Salvador – Asociación de Asesores Fiscales de Canarias. “*Los Requisitos Sustanciales y Formales de la RIC*”. Disponible en:
http://www.cotime.es/documentos/doc_cursos/MATERIAL_SALVADOR_CURSO_R EQUISITOS_SUSTANCIALES_%20FORMALES_DE_LA%20RIC_febrero%202011_1.pdf

