



FACULTAD DE DERECHO

**LA FISCALIDAD DEL LEASING
AERONÁUTICO INTERNACIONAL**

Autor: María Fernández Calvo

E3 Analytics

Derecho Tributario

Tutor: Dr. Antonio Palou Bretones

Madrid

Marzo 2025

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| LISTADO DE ABREVIATURAS: | 4 |
| CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN | 6 |
| 1. OBJETIVO DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO..... | 6 |
| 2. INTERÉS DE LA FISCALIDAD DEL LEASING AERONÁUTICO INTERNACIONAL.... | 6 |
| 3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO..... | 7 |
| 4. METODOLOGÍA | 8 |
| CAPÍTULO II. ACTUALIDAD DEL TRANSPORTE AÉREO | 9 |
| 1. EL TRANSPORTE AÉREO EN ESPAÑA | 9 |
| 2. EL TRANSPORTE AÉREO A NIVEL INTERNACIONAL | 11 |
| CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LA FLOTA OPERATIVA DE AERONAVES | 13 |
| CAPÍTULO IV. EL CONTRATO DE LEASING | 18 |
| 1. ¿QUÉ ES EL <i>LEASING</i> ?..... | 18 |
| 2. CARACTERÍSTICAS Y ELEMENTOS DEL <i>LEASING</i> | 19 |
| 3. TIPOS DE <i>LEASING</i> EN EL SECTOR AERONÁUTICO Y DIFERENCIAS ENTRE AMBOS | 21 |
| 3.1. <i>El leasing financiero a casco desnudo (tax lease)</i> | 21 |
| 3.2. <i>El leasing operativo (dry lease y wet lease)</i> | 22 |
| 3.3. <i>Diferencias entre ambos</i> | 22 |
| CAPÍTULO V. MARCO NORMATIVO FISCAL Y FINANCIERO DEL <i>LEASING FINANCIERO</i> 24 | |
| 1. VERTIENTE FISCAL | 24 |
| 1.1. <i>Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)</i> | 25 |
| 1.2. <i>Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR)</i> | 26 |
| 1.3. <i>Impuesto sobre Sociedades (IS)</i> | 28 |
| 1.4. <i>Los Convenios para evitar la Doble Imposición (CDI)</i> | 29 |
| 1.5. <i>Los paraísos fiscales</i> | 32 |
| 2. VERTIENTE FINANCIERA..... | 34 |
| 2.1. <i>El contrato de leasing financiero ("Tax Lease")</i> | 34 |
| 2.2. <i>La cuota de leasing. Estructura.</i> | 34 |
| 2.3. <i>Contrato de permuta financiera (swap)</i> | 35 |
| 2.3.1. Concepto y tipos de swap | 35 |
| 2.3.2. Fases de instrumentación de un contrato de swap | 36 |
| 2.3.3. Implicaciones del swap en el leasing | 37 |
| 2.3.4. Ejemplo práctico: swap en el leasing aeronáutico internacional..... | 38 |
| 2.3.5. Puntos más relevantes de los contratos de swap | 39 |
| 2.4. <i>Hipoteca de la aeronave (mortgage)</i> | 41 |
| 2.5. <i>Poder de desregistro de la aeronave (de-registration Power of Attorney)</i> | 43 |
| 2.6. <i>Informe jurídico sobre la operación de leasing (Legal opinion)</i> | 44 |
| CAPÍTULO VI. PUNTOS CRÍTICOS DE LA NORMATIVA DE LA OCDE CON RESPECTO AL LEASING | 46 |
| 1. LOS MODELOS DE CONVENIO DE LA OCDE | 46 |
| 2. LOS COMENTARIOS AL MODELO DE CONVENIO DE LA OCDE..... | 47 |
| 3. APLICABILIDAD Y UTILIDAD DE LOS MODELOS Y CONVENIOS | 48 |

| | |
|--|-----------|
| 4. CARACTERIZACIÓN DE LAS RENTAS PROCEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LOS CONVENIOS DE LA OCDE | 48 |
| 5. LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONVENIOS DE LA OCDE EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA | 50 |
| CAPÍTULO VII. PUNTOS CRÍTICOS DE LA NORMATIVA NACIONAL CON RESPECTO AL LEASING..... | 52 |
| 1. RETENCIONES APLICABLES AL PAGO DE LAS CUOTAS DEL <i>DRY LEASE</i> (LEASING A CASCO DESNUDO) | 52 |
| 2. JURISPRUDENCIA RESPECTO AL LEASING INTERNACIONAL | 52 |
| 2.1. <i>Sentencia 3379/2020 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 10 de noviembre de 2020 (número de recurso: 405/2017)</i> | 52 |
| 2.2. <i>Sentencia 3055/2017 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 26 de junio de 2017 (número de recurso: 492/2015)</i> | 53 |
| 2.3. <i>Sentencia 2682/2020 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 18 de septiembre de 2020 (número de recurso: 407/2017)</i> | 54 |
| 2.4. <i>Sentencia 3473/2020 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 10 de noviembre de 2020 (número de recurso: 556/2014)</i> | 54 |
| 3. DOCTRINA RESPECTO AL LEASING INTERNACIONAL | 55 |
| 3.1. <i>Resoluciones del Tribunal Económico-Administrativo Central</i> | 55 |
| 3.2. <i>Consultas de la Dirección General de Tributos:</i> | 55 |
| CAPÍTULO VIII. CASO PRÁCTICO: EL LEASING DE AERONAVES | 57 |
| 1. DESGLOSE DE LA CUOTA DE LEASING..... | 59 |
| 2. IMPACTO DE LOS SWAPS..... | 60 |
| 3. FISCALIDAD APLICABLE | 61 |
| 3.1. <i>Impuesto sobre el Valor Añadido</i> | 61 |
| 3.2. <i>Impuesto sobre Sociedades de la compañía española</i> | 62 |
| 3.3. <i>Tributación de las entidades arrendadoras (AeroCap y AviationAruba)</i> | 62 |
| 4. SUPUESTO DE INCUMPLIMIENTO..... | 64 |
| 4.1. <i>Ejercicio del deregistration Power of Attorney</i> | 64 |
| 4.2. <i>Ejecución de la hipoteca (aircraft mortgage)</i> | 64 |
| CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES | 65 |
| BIBLIOGRAFÍA | 67 |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS | 74 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 74 |

LISTADO DE ABREVIATURAS:

AAC: Alton Aviation Consultancy

ACI: Consejo Internacional de Aeropuertos

AENA: Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea

BEPS: Base Imponible y Traslado de Beneficios

CDI: Convenio para Evitar la Doble Imposición Internacional (Convenio de Doble Imposición)

CNN: *Cable News Network*

COVID-19: SRAS-CoV-2

DGT: Dirección General de Tributos

EP: Establecimiento Permanente

EUR: euros

EURIBOR: Tipo Europeo de Oferta Interbancaria (*Euro Interbank Offered Rate*)

IA: Inteligencia Artificial

IATA: Asociación de Transporte Aéreo Internacional (*International Air Transport Association*)

ICEX: Instituto Español de Comercio Exterior

IS: Impuesto sobre Sociedades

IRNR: Impuesto sobre la Renta de los No Residentes

IRS: Swap de tipos de interés (*Interest Rate Swap*)

ISDA: Asociación Internacional de Swaps y Derivados (*International Swaps and Derivatives Association*)

IVA: Impuesto sobre el Valor Añadido

LATAM: *LATAM Airlines Group*

LIS: Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades

LIVA: Ley 27/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido

LOSS: Ley 10/2014, de 26 de junio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades de Crédito

MCOCDE: Modelo de Convenio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OACI: Organización de Aviación Civil Internacional

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

OTC: *Over the Counter*

PIB: Producto Interior Bruto

POA: Poder notarial (*power of Attorney*)

RAE: Real Academia Española

RDLeg.: Real Decreto Legislativo

SAN: Sentencia de la Audiencia Nacional

STS: Sentencia del Tribunal Supremo

TEAC: Tribunal Económico-Administrativo Central

TRLIRNR: Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

TFG: Trabajo de Fin de Grado

UE: Unión Europea

UNIDROIT: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

U.S.: Estados Unidos de América (*United States of America*)

USD: dólares estadounidenses (\$)

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1. OBJETIVO DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado (en adelante “TFG”, o bien “el Trabajo”, indistintamente) es identificar la fiscalidad aplicable a los actuales contratos de *leasing* de aeronaves en España. A través de este Trabajo, además, se pretende establecer cuáles son las ventajas y desventajas de este particular tipo de contrato de arrendamiento, tan popular hoy en día, en comparación con la compra de aeronaves.

De la misma manera, se conseguirá información sobre la actualidad del transporte aéreo y la evolución de éste hasta hoy para poder vislumbrar la tendencia y entender la razón del auge de los contratos de *leasing*. Dentro de este objetivo se enmarca la explicación de los motivos que han impulsado la creciente tendencia de este tipo de contratos, centrado en el sector aéreo.

Finalmente, este Trabajo de Fin de Grado, a través de la realización de un caso práctico, tiene como objetivo exponer un ejemplo de cómo funciona en la actualidad el contrato de *leasing* de aeronaves internacional. De esta manera, se podrá verificar la parte práctica de toda la teoría expuesta a lo largo del Trabajo.

2. INTERÉS DE LA FISCALIDAD DEL LEASING AERONÁUTICO INTERNACIONAL

El interés que suscita un Trabajo de Fin de Grado sobre la fiscalidad del *leasing* aeronáutico internacional reside en la propia actualidad del tema y en su alta **relevancia financiera, tributaria y operativa para las compañías aéreas**. A lo largo de este Trabajo se explicará por qué el sector aéreo actual confía en este tipo de arrendamiento para desarrollar su actividad. Esto servirá para entender este sector de manera transversal. Además, teniendo en cuenta que en este contrato no sólo entran en juego sociedades españolas, sino también internacionales, se verá la relevancia global del tema ya que es una pieza vital de la industria aeronáutica actual.

Por otro lado, este Trabajo tendrá impacto, esperamos, en la toma de decisiones estratégicas de las empresas del sector de la aviación. A lo largo del análisis sobre las ventajas y desventajas fiscales se estudiará la rentabilidad de este tipo de contratos, lo cual ayudará a entender cómo las empresas deben gestionar los costes, focalizado en los fiscales, y cómo deben tomar decisiones con respecto a las aeronaves.

Finalmente, como este Trabajo termina con la realización de un caso práctico sobre el tema, el interés es claro. Realizar una demostración práctica de todo lo explicado a lo largo del Trabajo ayudará a tener una comprensión más profunda de este tema, es decir, se podrá pasar del plano teórico al plano práctico, ayudando a afianzar los conceptos.

3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO

Tal y como se ha expuesto en el índice inicial, este Trabajo comenzará con una introducción, en la que se expresarán los objetivos detrás de este; el interés que suscita el tema, además de la estructura y metodología seguida.

Tras esta breve introducción, se expondrá la actualidad del sector aéreo, es decir, el panorama actual del sector del transporte aéreo. En este apartado, además, se hablará sobre la evolución de este sector y cuáles son los obstáculos que sufre en la actualidad. Tras la explicación de este panorama actual, se estudiará la evolución de la flota operativa de aeronaves. Este punto resulta de vital importancia para el contexto de este Trabajo de Fin de Grado. A través de la explicación de la evolución se podrá observar la fuerza que ha ido ganando el contrato de *leasing* financiero respecto de la compra de aeronaves.

Tras esta explicación de la actualidad del sector y de los contratos, se explicará la teoría detrás del contrato de *leasing*, explicando no sólo el concepto, sino también los elementos que forman este tipo de arrendamiento financiero. Dentro de este apartado, además, se explicarán los diferentes tipos de *leasing* más relevantes en el transporte aéreo, exponiendo las diferencias entre ellos.

A la teoría sobre el contrato de *leasing* le seguirá la explicación de la normativa acerca del mismo. Empezando por la vertiente fiscal, seguida de la financiera. En la primera de ellas, se expondrá la normativa acerca de este tipo de arrendamiento en los **distintos tributos españoles que inciden directamente en las operaciones de leasing financiero** (Impuesto sobre el Valor Añadido, Impuesto sobre la Renta de los No Residentes e Impuesto sobre Sociedades), la aplicación de los Convenios para evitar la Doble Imposición, y finalizará con

la explicación de la teoría latente de los paraísos fiscales¹ y su instrumentación práctica y relevancia en operaciones internacionales de *leasing* financiero (*tax lease*).

Con respecto a la vertiente financiera, se describirán las partes que conforman la cuota pagada por el *lessee* (arrendatario) al *lessor* (arrendador), detallando los aspectos que se enmarcan en cada una. A través de esta explicación se mostrarán los conceptos que forman dicha cuota y cómo influye cada uno de ellos en el pago definitivo.

Tras estos apartados en los que se explicará el plano teórico del Trabajo, se analizarán los puntos críticos de la normativa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y la normativa española. Estos dos capítulos del Trabajo de Fin de Grado revelarán los puntos que generan dificultades y se comentarán los aspectos más relevantes de cada una de estas normativas.

Finalmente, el Trabajo de Fin de Grado concluirá con un caso práctico referido al *leasing* internacional de aeronaves. En este ejemplo práctico se pondrá de manifiesto lo explicado a lo largo de todos los puntos anteriores, tratando de demostrar por qué las empresas eligen este tipo de contratos y cómo se diseñan, instrumentan y materializan en la práctica.

4. METODOLOGÍA

Este Trabajo pretende estudiar y analizar la dinámica del transporte aéreo y por qué imperan los contratos de *leasing* en la actualidad, por lo que el método que se aplicará será inductivo y transversal.

El método inductivo es una forma de razonamiento que parte de observaciones específicas para llegar a conclusiones generales; en el Trabajo se pretende dar a conocer cuáles son los aspectos que inciden en las operaciones de *leasing* aeronáutico en la práctica, exponiendo sus ventajas fiscales y financieras, partiendo de datos concretos y observables.

A lo largo de este Trabajo no sólo se analizará la dinámica del transporte aéreo, sino **también su tratamiento fiscal y financiero**. Esto hace que el método seguido sea transversal, ya que

¹ Los paraísos fiscales se dividen en dos tipos: en primer lugar, los paraísos fiscales con los que España no ha firmado ningún acuerdo de intercambio de información (no cooperativos) y, en segundo lugar, los países con los que España ha firmado ese tipo de acuerdo (países cooperativos). El tratamiento fiscal de los distintos paraísos fiscales se explicará en el capítulo V referente a la normativa fiscal y financiera del *leasing*.

se analizarán diversas variables al mismo tiempo para identificar relaciones y asociaciones que inciden en el marco económico-financiero de las compañías aéreas a tiempo real.

Se trabajará sobre este sector desde la dinámica operativa que supone el contrato de *leasing*, es decir, se estudiará todo lo que rodea al contrato de *leasing*, desde su definición hasta la normativa aplicable en las operaciones que se llevan a cabo en la actualidad.

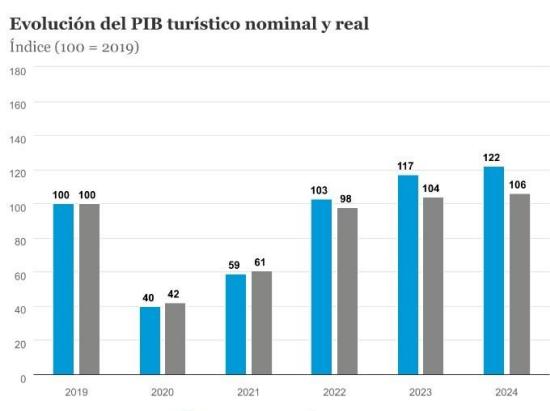
CAPÍTULO II. ACTUALIDAD DEL TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo ha experimentado un gran crecimiento desde que comenzaron a construirse las primeras aeronaves, sin embargo, la pandemia de COVID-19 hizo que este sector sufriera cuantiosas pérdidas. Cinco años después de esta pandemia, el sector de la aviación vuelve a estar en auge, hay cada vez más viajeros que utilizan este tipo de transporte y la facturación de este sector sigue en aumento.

1. EL TRANSPORTE AÉREO EN ESPAÑA

El turismo es uno de los sectores más importantes en España en términos económicos, representando el 12,8% del Producto Interior Bruto español en 2023 (Arteaga, 2023). Por los aeropuertos españoles, entre enero y agosto de 2024, pasaron más de 174 millones de personas, lo que evidencia dicha importancia. Esta cifra supuso un crecimiento de un 10,9% respecto de 2023. Los datos confirman, según los expertos, que el turismo consolidó su recuperación en España en 2023 (ICEX, 2024).

Gráfico 1: Evolución del Producto Interior Bruto turístico desde 2019



Fuente: Caixa Research a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística

Como se ha expuesto, el número de personas que entran a España a través de los aeropuertos ha crecido, sin embargo, también es importante atender a las tendencias y el crecimiento en cada mercado, dependiendo de su procedencia (domésticos, países de la Unión Europea o internacionales).

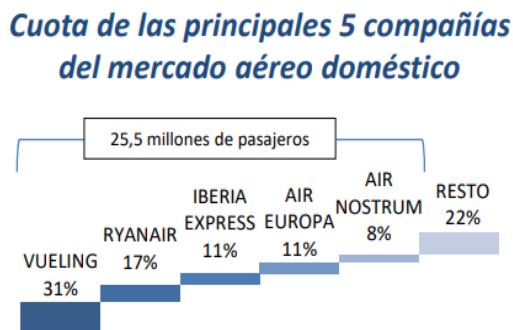
La distribución de los pasajeros deja ver que la mayoría de las personas que llegan a España provienen de países dentro de la Unión Europea, sin embargo, el número de pasajeros procedentes de países fuera de esta (sector internacional) va en aumento. En concreto, han aumentado un 11,1% las personas visitantes desde países de fuera de la UE.

El flujo de pasajeros en el mercado doméstico se ha recuperado con creces respecto de antes de la pandemia de 2020, llegando a viajar 32,8 millones de personas entre enero y agosto de 2024 (crecimiento del 14,5% respecto de las mismas fechas de 2019).

En la actualidad, en España operan alrededor de 973 compañías (AENA, 2024). Estas compañías son capaces de conectar España con más de 150 países, incluyendo un total de 1.184 destinos en todo el mundo.

La compañía que lidera el mercado español es Vueling, que transporta a más del 30% de los pasajeros en vuelos domésticos. Además, es una de las compañías que ha incrementado su cuota de mercado este último año. Aunque Ryanair ha disminuido su cuota y número de viajeros transportados, sigue en el segundo puesto, en cuanto a cuota de mercado, con un 17%. La compañía española Swiftair ha sido la que ha experimentado el mayor crecimiento respecto del mismo periodo del año pasado, un 38,8% (AENA, 2024).

Gráfico 2: Cuota de las cinco principales compañías del mercado aéreo doméstico en España (nacional)



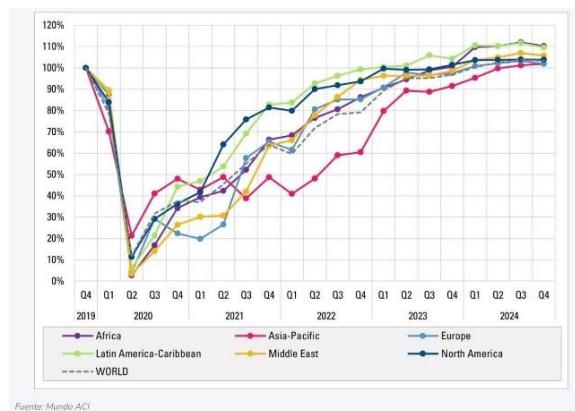
Fuente: Dirección General de Aviación Civil del Ministerio de Transportes, movilidad y agenda urbana (2024)

2. EL TRANSPORTE AÉREO A NIVEL INTERNACIONAL

El transporte aéreo ha llevado la globalización a su máximo exponente y las previsiones para los años venideros son positivas. La Asociación de Transporte Aéreo Internacional continúa mejorando los pronósticos del sector con respecto al año 2023 (IATA, 2024).

Para poder comprender la situación del transporte aéreo en 2024, resulta imprescindible mencionar cuáles fueron los datos relativos al ejercicio anterior. La rentabilidad del sector comenzó a crecer de manera exponencial en 2023, con resultados mejores de los esperados por las organizaciones internacionales, como la IATA. Durante este periodo, el margen neto de beneficio ascendió al 3%, un 0,4% más del margen esperado al comienzo de ese año. De la misma manera, el beneficio neto del sector superó en 4.000 millones de dólares sobre lo esperado hasta llegar a los 27.400 millones de dólares, como apunta IATA (2024).

Gráfico 3: Evolución de los pasajeros de las compañías aéreas en función de la zona del mundo.



Fuente: Mundo ACI (Consejo Internacional de Aeropuertos)

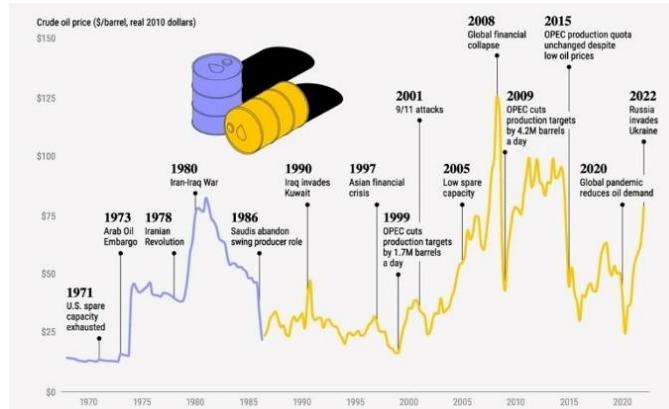
Como se puede observar, en la actualidad, los beneficios del sector aéreo son cuantiosos y se prevé que estos aumenten en los próximos años. Además, las compañías aéreas están apostando por el *beneficio sostenible* (IATA, 2024), lo que impacta en la experiencia del pasajero.

Este beneficio también pasa por aprobar planes de sostenibilidad a través de los cuales las compañías puedan poner en marcha opciones más respetuosas con el medioambiente. Los pasajeros, de la misma manera, muestran su confianza en que el transporte aéreo pueda hacer la transición, para 2050, a las emisiones cero. “El 82% [de los pasajeros] cree que el objetivo es correcto” (IATA, 2024, p. 7)

Por otro lado, este sector se enfrenta a numerosos obstáculos en su crecimiento; entre estos destacan los grandes costes asociados a su actividad. Las agencias dedicadas a este transporte advierten de que el aumento de costes se espera cercano al 9,4% respecto a 2023 (IATA, 2024). El encarecimiento del combustible supone que más del 30% de los costes de explotación de las compañías aéreas hagan referencia a dicha factura. Aunque en este sector los costes son diversos, las compañías y agencias muestran su preocupación por el precio del crudo.

Esta preocupación es el motivo por el que las compañías tienden a estabilizar dicho precio asegurando unos márgenes que les permitan paliar riesgos futuros, ya sea por diferencias en el tipo de cambio o por el incremento de los costes operativos.

Gráfico 4: Evolución del precio del barril de crudo acompañado de los principales hitos que han impactado en él.



Fuente: US Energy Information Administration, Refinitiv (2022)

En el actual panorama de inestabilidad política con conflictos como la Guerra de Ucrania y el conflicto entre Israel y Palestina, el transporte aéreo se enfrenta a numerosos riesgos. La inflación presente ahora en la mayoría de los países se espera que frene el crecimiento de este sector, sobre todo por el impacto de las economías en transición como la china.

Como se ha expuesto, el precio de los combustibles fósiles es un problema para las aerolíneas y está sujeto a grandes límites regulatorios. Numerosos gobiernos están implementando medidas para fomentar el uso de combustibles más sostenibles penalizando el uso de estas opciones menos conscientes con el medioambiente (Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, 2024).

Además de estos riesgos mencionados, los problemas en las cadenas de suministros van en aumento, lo cual afecta sobremanera a la capacidad de las aerolíneas, no sólo para expandir sus rutas, sino para renovar sus flotas de aviones. *Alton Aviation Consultancy* advierte de las implicaciones que tienen los retrasos en la capacidad de las aerolíneas para sus objetivos de expansión (AAC, 2023).

CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LA FLOTA OPERATIVA DE AERONAVES

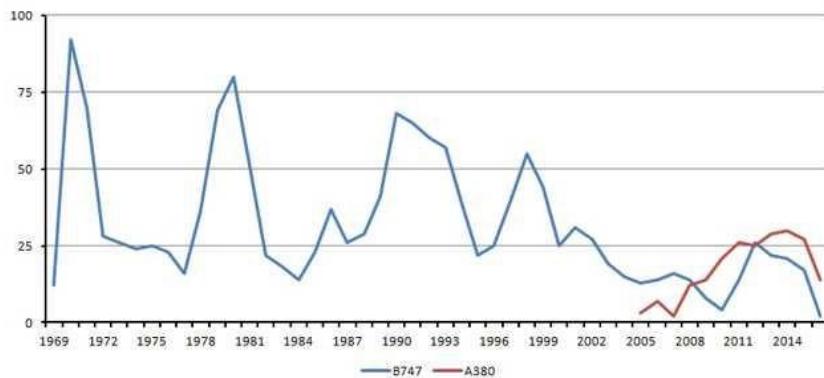
La compraventa de aeronaves ha sido siempre la forma en las que aerolíneas ampliaban su flota y ofrecer más rutas a sus pasajeros, sin embargo, el *leasing* de aeronaves ha ido cogiendo fuerza a partir del último tercio del siglo XX. Esta forma de utilización de aeronaves, que se contextualizará en el Capítulo IV de este TFG, ha supuesto una nueva forma para las empresas de aumentar su flota e incrementar sus beneficios.

Por ello, la flota operativa de aeronaves ha experimentado numerosos cambios y ha evolucionado, influenciada por los avances tecnológicos, unidos a las necesidades de un mercado que, como se ha expuesto anteriormente, es cada vez más global.

A lo largo del siglo XX, tras la aparición de los primeros aviones, el crecimiento de este sector, el transporte aéreo, se vio impulsado de forma meteórica. Las aerolíneas de todo el mundo comenzaron, por un lado, a aumentar la capacidad en sus aeronaves y, por otro lado, a mejorar su eficiencia. Desde la década de 1970, el Boeing 747, el Airbus A380 y el Boeing 777 comenzaron a destacar, incrementando su demanda en vuelos, en su mayoría, internacionales o transoceánicos. Sin embargo, en el mercado doméstico, aviones de menor tamaño, y capacidad, como el Airbus A320 y el Boeing 737 fueron ganando cuota de mercado.

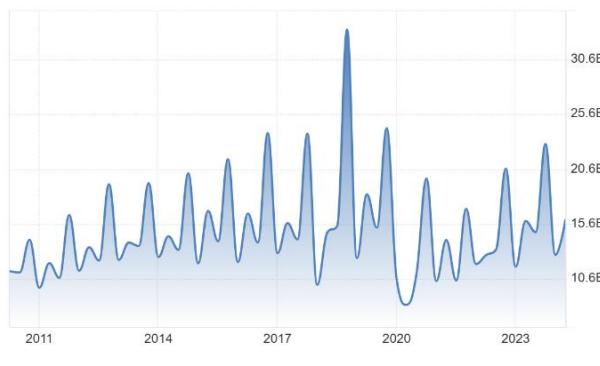
Gráfico 5: Evolución de las ventas del Boeing 747 y el Airbus A380 desde 1969 hasta 2014

Evolución de las ventas del Boeing 747 y el Airbus A380 desde 1969 hasta 2014



Fuente: Pablo Luciano Potenze, Gaceta Aeronáutica (2016)

Gráfico 6: Evolución de las ventas de la compañía Airbus desde 2010 hasta 2014 en



Source: tradingeconomics.com

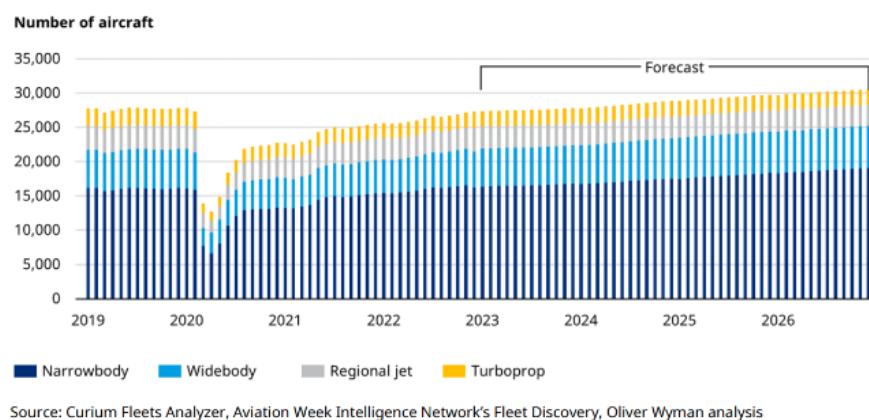
Fuente: Trading economics (2025)

En 2020, a causa de la pandemia, se produjo un punto de inflexión en esta evolución; las compañías dejaron de comprar aeronaves, retiraron algunas que ya habían quedado obsoletas y aprovecharon para investigar y testar modelos más responsables con el medioambiente y, por supuesto, más eficientes. Como apunta Calvo (2021), los aviones de fuselaje ancho no consiguieron recuperarse igual que otros tipos de aviones debido a la demanda más baja de rutas internacionales.

Los avances que ha traído la tecnología y el desarrollo de la Inteligencia Artificial han hecho que se renueven las flotas hacia modelos, como se ha mencionado antes, más eficientes. La creación de motores como el LEAP-1^a o el Pratt and Whitney GTF han ayudado a las aerolíneas a abaratar costes en cuanto a combustible, lo cual les ha permitido invertir en otro tipo de contratos, como el *leasing*, para aumentar su flota operativa.

La competición entre los dos mayores fabricantes, *Airbus* y *Boeing*, ha hecho que surjan nuevos aviones más modernos, los llamados “de nueva generación” con materiales ligeros y más autonomía, permitiendo, en la actualidad que aviones como el *Airbus A350* puedan conectar ciudades como Nueva York y Singapur en poco más de 17h (Quest, 2018).

Gráfico 7: Evolución del número de aeronaves operativas en función del tamaño de la aeronave



Source: Curium Fleets Analyzer, Aviation Week Intelligence Network's Fleet Discovery, Oliver Wyman analysis

Fuente: Curium Fleets Analyser, Aviation Week Intelligence Network's Fleet Discovery, Oliver Wyman Analysis

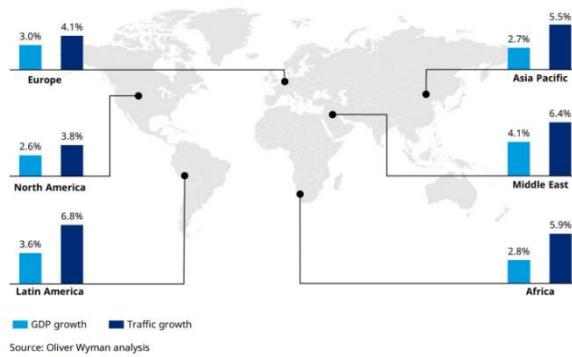
De la misma manera, el compromiso que el sector del transporte aéreo ha adquirido con la sostenibilidad ha impactado en esta evolución. Las aerolíneas tratan de integrar modelos con propulsión híbrida, que son menos contaminantes, en sus flotas con el objetivo de cumplir normativas, tanto nacionales como internacionales, relativas al medioambiente.

Con respecto a la proyección de crecimiento de dicha flota, se prevé que, en 2034, la tasa anual de crecimiento haya alcanzado el 2,5%, hasta llegar a una flota global de 36.400 aviones (Prentice, B. et al., 2023). El crecimiento de economías emergentes en Asia será el que más impacto tenga en dicho crecimiento. Además, se prevé la irrupción de aviones híbridos, o incluso eléctricos, en las flotas operativas de las compañías, aunque no puede garantizarse su impacto total.

Gráfico 8: Proyección del crecimiento en el tráfico y el Producto Interior Bruto

Proyección del crecimiento en el tráfico y el Producto Interior Bruto

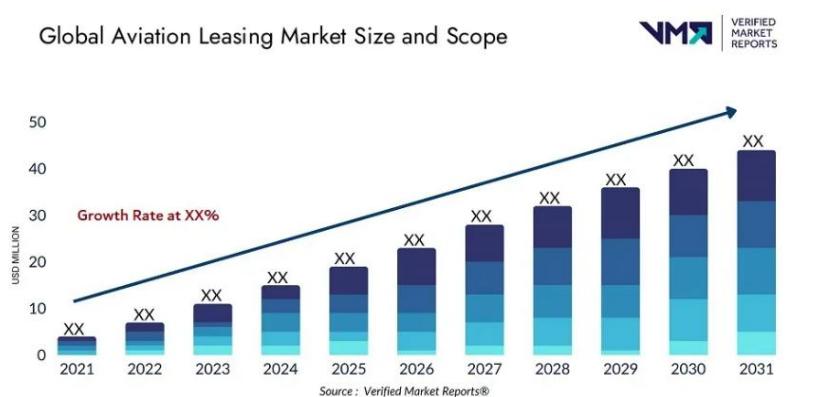
Exhibit 1: 2023 to 2033 projections for traffic growth and gross domestic product



Fuente: Oliver Wyman analysis (2023)

Este dinamismo dentro de la industria explica a la perfección la aparición del *leasing* como una de las grandes estrategias en el aumento de flotas. Con los datos relativos a los aviones en propiedad de las distintas aerolíneas se puede crear una imagen panorámica de cómo las empresas de *leasing* de aeronaves han conseguido sus beneficios.

Gráfico 9: Proyección del crecimiento del mercado de leasing financiero en la aviación



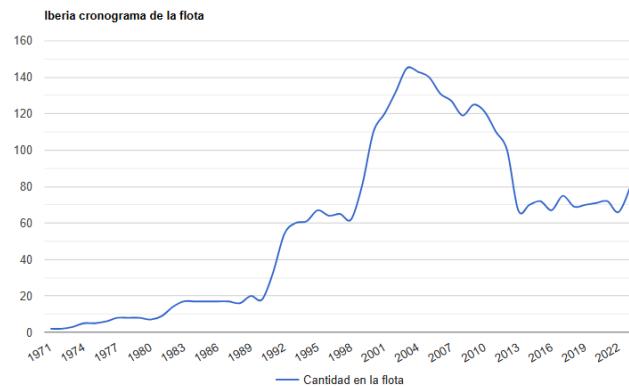
Fuente: Verified Market Reports (2024)

Dentro del arrendamiento de aeronaves destacan las compañías AerCap, GECAS y Avolon. Conjuntamente, el valor de sus flotas supera los 90 mil millones de dólares estadounidenses y suman un total de más de 2.500 aeronaves en servicio o bajo pedido.

Estos números son muy distintos comparados con la flota de aerolíneas como, por ejemplo, Iberia o LATAM Airlines. En el caso de Iberia, su flota asciende a 90 aeronaves, en su mayoría Airbus A320 (28), Airbus A330 (22) y Airbus A350 (22). IBERIA es una de las compañías

españolas que confía en el *leasing* de aeronaves para cubrir la demanda (Zazón, 2023) y, por ello, **su flota ha ido bajando en número**.

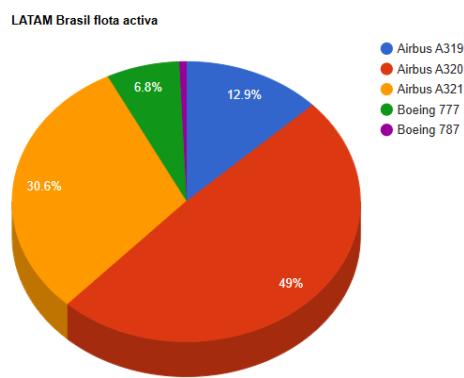
Gráfico 10: Evolución de la flota de aviones operativos de la compañía aérea española Iberia



Fuente: Airfleet.es (s.f.)

Otras compañías como *LATAM Airlines*, y sus filiales, cuentan con una flota operativa más cuantiosa. A modo ilustrativo, LATAM Brasil, una de las filiales de LATAM, cuenta con casi 150 aviones en propiedad y un 49% de dichas aeronaves son Airbus A320. No obstante, esta compañía sí confía en Boeing para muchos de sus aviones, alrededor del 8% de sus aviones son construidos por Boeing.

Gráfico 11: Flota activa de la compañía LATAM Airlines Brasil en función del tipo de aeronave.



Fuente: Airfleet.es (s.f.)

De la misma manera que IBERIA, y muchas compañías, LATAM confía en el arrendamiento de aeronaves para mejorar su competitividad y acordó con la compañía *Air Lease*

Corporation, el arrendamiento de aviones nuevos para incorporarlos en su flota (Aviacionline, 2022).

Con todo, se puede observar cómo la flota operativa de aeronaves ha ido cambiando, desde los primeros Boeing 747, Boeing 727 a los Airbus A340 y los Airbus A320 actuales, y desde la propiedad de todas las aeronaves, a la confianza de las aerolíneas en las compañías de arrendamiento financiero para hacer frente a la demanda de vuelos. Aunque no se sabe con certeza la evolución de la flota operativa de las diferentes compañías, sí se prevé que los contratos de *leasing* vayan en aumento.

CAPÍTULO IV. EL CONTRATO DE LEASING

1. ¿QUÉ ES EL *LEASING*?

El concepto de *leasing* (arrendamiento financiero) ha sido objeto de debate dentro de la doctrina y, por lo tanto, hay numerosas definiciones. De la misma manera, como se ha venido estableciendo en puntos anteriores, este contrato es cada día más popular y se ha convertido en un instrumento de financiación muy utilizado en la industria del transporte aéreo.

Conviene mencionar, previo a la exposición del concepto, que es un contrato construido sobre la base de los arrendamientos comunes, lo que supone que presente elementos típicos de este último y haya que hacer una labor de diferenciación para ver en cuáles se diferencia de este (Leyva, 2003).

La disposición adicional tercera de la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades de crédito (Ley 10/2014, de 26 de junio) definía el arrendamiento financiero como:

Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato

de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, en favor del usuario.

Cuando por cualquier causa el usuario no llegue a adquirir el bien objeto del contrato, el arrendador podrá cederlo a un nuevo usuario, sin que el principio establecido en el párrafo anterior se considere vulnerado por la circunstancia de no haber sido adquirido el bien de acuerdo con las especificaciones de dicho nuevo usuario. (DA 3^a LOSS)

Esto significa que el contrato de *leasing* es una operación de carácter financiero que permite al usuario utilizar un bien (*peaceful use*), por ejemplo, aeronaves, acudiendo a un crédito y asegurando una garantía real, al financiador, hasta que la suma que se anticipó se reembolse. Para el usuario del bien, representa una inversión a través de la cual puede utilizar el bien; por otro lado, la entidad de crédito o empresa de *leasing* (arrendadora), se reserva la propiedad del bien a modo de seguro.

Entrando de manera más detenida en el arrendamiento de equipos como las aeronaves, este contrato se define como:

...un acuerdo comercial por el que el propietario de dichos bienes de equipo, en nuestro caso la aeronave, transmite al arrendatario el uso de la aeronave y por el pago de unas cuotas de alquiler pactadas durante un periodo de tiempo, que al finalizar el mismo y en ausencia de disposiciones en contrario en el acuerdo de leasing, la aeronave debe ser devuelta al arrendador. (Bunker, 2005)

El *leasing* aeronáutico, objeto de este Trabajo, es una herramienta financiera fundamental para el sector de la aviación, ya que permite a las aerolíneas optimizar su flota, reducir costes y adaptarse rápidamente a los diferentes cambios en el mercado.

2. CARACTERÍSTICAS Y ELEMENTOS DEL *LEASING*.

Como se ha expuesto, el contrato de *leasing* es un contrato complejo y de vocación fiscal y financiera y, por ello, en primer lugar, es importante establecer qué partes forman este contrato. En el *leasing* intervienen el *lessor* (arrendador) y el *lessee* (arrendatario). La posición

más interesante y estudiada a lo largo de este Trabajo será la del *lessee* dado que la mayoría de compañías españolas se sitúan en la posición de arrendataria y hay menos empresas nacionales dedicadas al arrendamiento de aeronaves como actividad.

Estas partes se podrían definir, respectivamente, de la siguiente manera: el arrendador es la entidad de *leasing* que adquiere dicho avión para, después, ceder su uso al *lessee*; además, el arrendador continúa reteniendo la titularidad² de la aeronave (*legal owner*). Por otro lado, el arrendatario es aquella persona, física o jurídica, que utiliza dicha aeronave. El *lessee* se compromete, además, a pagar las cuotas pactadas que, como se explicará en el capítulo siguiente, están integradas por varios componentes (*economical owner*).

Con respecto a la naturaleza jurídica de este contrato, se caracteriza por ser un contrato atípico, además, es un contrato consensual, bilateral y oneroso. En primer lugar, se dice que es un contrato atípico porque no tiene una regulación concreta en la legislación nacional, sino que se le aplican normas de diversos contratos³. Es un contrato consensual porque no es necesaria la entrega de la aeronave para el perfeccionamiento del contrato, sino que se perfecciona por el consentimiento entre ambas partes, *lessor* y *lessee*.

El contrato de *leasing* es bilateral porque ambas partes tienen obligaciones recíprocas. En el caso de este contrato, el arrendatario debe usar el bien y pagar la cuota, y, en la otra parte, el arrendador debe ceder el uso del bien y transmitir la propiedad de este si se llega a ejercitar la opción de compra.

Finalmente, se trata de un contrato oneroso. Esto supone que cada parte aspira “a procurarse una ventaja mediante un equivalente o compensación” (Real Academia Española, s.f.). Concretamente, dentro de los contratos onerosos, el contrato de *leasing* es comutativo, esto significa que la compensación viene determinada antes, es decir, desde un principio se establecen tanto los beneficios como los sacrificios que debe asumir cada una de las partes.

En este tipo de contratos, se definen las distintas responsabilidades de cada parte con respecto a distintas materias (mantenimiento, reparaciones, seguro...) desde el principio. Algunos de

² En este contexto se utiliza titularidad como sinónimo de propiedad. En este contrato, la propiedad del bien sigue siendo un derecho real que ostenta el arrendador, sin embargo, el arrendatario tiene la posesión de la aeronave y es considerado el *economical owner*. Si el arrendatario decide ejercitar la opción de compra al final del *leasing*, pasaría a ostentar la propiedad de la aeronave (*legal owner*).

³ Dado que el contrato de *leasing* es similar al contrato de arrendamiento, mucha normativa en sede de arrendamiento se aplica a los contratos de *leasing*.

los elementos esenciales del contrato de *leasing*, como los mencionados anteriormente, deben ser determinados al comenzar y no pueden depender del azar. De la misma manera, deben determinarse de antemano las consecuencias del incumplimiento del contrato, de manera que las situaciones consideradas de fuerza mayor (*acts of god*), estén especificadas.

Tabla 1: Cláusulas que componen un contrato de leasing

| Cláusula | Contenido |
|----------------------------|---|
| Identificación | Identificación de las partes que intervienen en el contrato de <i>leasing</i> |
| Descripción de la aeronave | Descripción de los atributos de la aeronave y especificaciones técnicas. |
| Condiciones | Condiciones aplicables a lo largo del contrato de <i>leasing</i> (opción de compra, posible renovación o devolución de la aeronave) |
| Obligaciones | Obligaciones del arrendador y arrendatario a lo largo del contrato |
| Ley aplicable | Designación de la ley y jurisdicción aplicable al contrato en cuestión. |

Fuente: elaboración propia

En el **Anexo I** se incluyen de manera más detallada las cláusulas que componen un contrato de *leasing*.

3. TIPOS DE *LEASING* EN EL SECTOR AERONÁUTICO Y DIFERENCIAS ENTRE AMBOS

Como se ha venido indicando a lo largo de este Trabajo, el contrato de *leasing* no es un contrato al uso, sino que tiene influencias de varios otros como, por ejemplo, el arrendamiento al uso o la compraventa. Además, dentro de este contrato hay numerosos tipos. En este punto se analizarán los más relevantes y utilizados en el tráfico mercantil y se hará hincapié en las diferencias entre ambos, finalizando con una tabla a modo de ejemplo práctico.

3.1. El leasing financiero a casco desnudo (*tax lease*)

Este tipo de contrato es el más común en el sector aeronáutico, en él el arrendador (*lessor*) sólo proporciona la aeronave, sin tripulación ni servicios adicionales al arrendatario (*lessee*), el cual es responsable de todos los gastos operativos.

Este primer tipo de contrato de arrendamiento financiero se podría decir que está diseñado u orientado al arrendamiento de activos a largo plazo, que normalmente coincide con la vida

útil del bien objeto del contrato. En virtud de la opción de compra, el arrendatario puede pagar un valor residual y adquirir la propiedad del bien, de esta manera el arrendatario pasa de ser el *economic owner* al *legal owner*. Este es uno de los motivos por los que se utiliza en muchos sectores, como la aeronáutica, **dados los altos costes de adquisición de la aeronave.**

3.2. El leasing operativo (*dry lease* y *wet lease*)

El leasing operativo tiene dos modalidades: en primer lugar, el leasing operativo a casco desnudo, sin tripulación ni equipamiento, también denominado simplemente “*operating lease*” y, en segundo lugar, el leasing con equipamiento y tripulación, denominado *Wet lease*.

En el *wet lease*, el arrendador (*lessor*) proporciona, no sólo la aeronave totalmente equipada, sino también la tripulación, el mantenimiento y el combustible. Se asemeja a alquilar una aeronave con todos los servicios incluidos.

Históricamente, el **leasing operativo** era un tipo de contrato cuyo objetivo residía en poder usar y disfrutar un bien “de rápida obsolescencia y alta sofisticación” (ARANZADI, s.f.). Este tipo de contrato es el más asimilable a un arrendamiento al uso.

En virtud de este tipo de contrato, el arrendatario tiene la posibilidad de usar el activo durante el periodo pactado, pero sin adquirir su titularidad cuando el contrato finaliza. Prima la flexibilidad y la reducción de riesgos, evidenciado por el hecho de que no hay una opción de compra al final del periodo del *leasing*.

Este tipo de arrendamiento permite, por otro lado, acceder a equipos más modernos, con mejor tecnología, sin necesidad de adquirirlos en ningún momento. Además, como el mantenimiento se incluye en la cuota pagada por el *lessee*, se reduce la carga para el arrendatario.

3.3. Diferencias entre ambos

En primer lugar, con respecto a la titularidad al finalizar el contrato, en el leasing operativo no existe la opción de compra, de manera que el bien nunca sale del patrimonio del arrendador y, por ello, el derecho de propiedad sigue siendo titularidad de este. Sin embargo, cuando acaba el periodo de *leasing* financiero, sí hay una opción de compra, la cual está incluida en el contrato. Esta opción hace que la titularidad del bien pase al arrendatario y, en su mayoría, por un valor residual.

En segundo lugar, con respecto a la duración del contrato, el *leasing* operativo tiende a ser más corto. Este normalmente se ajusta a unas necesidades más puntuales o temporales por parte del arrendatario, motivo por el que, como se ha expuesto antes, prima la flexibilidad. Por otro lado, el *leasing* a casco desnudo suele tener una duración más prolongada, evidenciando la utilización de este tipo en sectores en los que la vida útil del bien es más extensa. Además, este tipo de contrato suele cubrir la gran mayoría o totalidad de la referida vida útil.

En tercer lugar, con respecto al impacto financiero, que posteriormente se comentará con mayor detalle, el *leasing* operativo no motiva al registro del bien como activo en el balance del arrendador. No obstante, en el *leasing* financiero ocurre lo contrario, dado que este bien, en este caso la aeronave, debe darse de alta como activo y las cuotas debidas al arrendador deberán aparecer en el pasivo del balance del arrendatario.

Finalmente, con respecto al enfoque u objetivo principal de estos contratos, el *leasing* operativo está diseñado para un uso temporal del bien, concretamente, para no asumir riesgos innecesarios relativos a la propiedad o la posible obsolescencia de este. Por otro lado, el objetivo del arrendatario tras el periodo de duración del contrato de *leasing* financiero es adquirir el bien, es decir, como se ha comentado antes, pasar a ser propietario de dicho activo.

Tabla 2: Características básicas de tres contratos de leasing distintos

| | <i>Operating lease</i> | <i>Wet lease</i> | <i>Tax lease</i> |
|--------------------------|---|--|---|
| Trayecto y motivo | Arrendamiento para cubrir la demanda estacional de vuelos entre los meses de marzo y septiembre en vuelos desde distintos puntos de Europa a Palma de Mallorca. | Arrendamiento de un avión carguero para cubrir el transporte de carga de pescado y marisco desde Ciudad del Cabo (Sudáfrica) a Madrid encaminado a cubrir la demanda en Navidad. | Arrendamiento de un <i>wide body</i> (Boeing 777) para rutas de largo radio incardinadas en el transporte transatlántico con una frecuencia de cinco vuelos semanas en rutas entre Madrid y Caracas (Venezuela) |

| | | | |
|---|---|--|---|
| Duración | Normalmente a corto plazo y con carácter estacional. | Corto a medio plazo: normalmente entre varios meses y 1 año. | Siempre a largo plazo, normalmente entre 10 y 15 años |
| Servicios arrendados | Sólo la aeronave: no se arriendan la tripulación o los servicios adicionales. | Aeronave con servicios: se arrienda la tripulación, el mantenimiento, el seguro y servicios adicionales. | Sólo la aeronave: no se arriendan la tripulación o los servicios adicionales. |
| Responsabilidad por el mantenimiento y los servicios | El arrendatario es responsable del mantenimiento y los costes originados. | El arrendador es responsable del mantenimiento y los servicios adicionales. | El arrendatario (<i>economical owner</i>) es responsable del mantenimiento y los costes originados. |

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO V. MARCO NORMATIVO FISCAL Y FINANCIERO DEL *LEASING FINANCIERO*

El *leasing* es un contrato por el cual una parte (el arrendador o *lessor*) cede el uso de un activo o bien a la otra (el arrendatario o *lessee*) a lo largo del periodo de duración del contrato. Este tipo de contrato tiene cuantiosos beneficios para las empresas, tanto arrendadoras como arrendatarias, sin embargo, dado que las compañías aéreas españolas, en su mayoría, se sitúan en la parte arrendataria, este punto se centrará en la vertiente fiscal de este contrato desde dicha perspectiva, finalizando con la vertiente financiera del contrato y las partes en las que se divide.

1. VERTIENTE FISCAL

La tributación por la compra de equipo de gran valor económico ha llevado a las empresas a optar por formas de uso de estos bienes con menor carga fiscal. El *leasing* es el ejemplo de ello. El impacto que tiene este contrato en los distintos impuestos del sistema español se

comentará a continuación, finalizando con una explicación de los paraísos fiscales y la implicación e importancia que tienen en este contrato.

1.1. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) es un tributo de carácter indirecto que grava el consumo de diferentes bienes y servicios; su regulación en España se materializa en la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. Una de las claves de este impuesto es la distinción entre entregas de bienes y prestaciones de servicios, lo cual tiene especial relevancia porque, en un contrato de *leasing*, tienen cabida ambas categorías dentro del mismo contrato.

Por un lado, este contrato se asemeja a una prestación de servicios hasta el momento del ejercicio de la opción de compra, a partir del cual se consideraría entrega de bienes. La categorización de este contrato tiene consecuencias fiscales directas y significativas.

En primer lugar, con respecto al devengo de dicho impuesto, hasta la opción de compra, de acuerdo con Abad (2018), este se produce cuando son exigibles las cuotas, considerándose una operación de tramo sucesivo. Esto significa que el arrendatario soportará el IVA cada vez que sea exigible el pago de la cantidad acordada. Conviene destacar que, aunque el arrendatario no abone al arrendador la cuota, éste último tendrá que seguir ingresando la cuota de IVA en la Hacienda Pública.

Por otro lado, las operaciones de *leasing* internacional en las que el arrendatario sea español y esté considerado destinatario del servicio estarán sujetas a IVA, aunque el arrendador no esté establecido en el territorio de aplicación del impuesto.

En concreto, con respecto al *leasing* de aeronaves, estas operaciones resultan exentas, tanto el arrendamiento como la posterior entrega, si son utilizadas en exclusividad por **empresas dedicadas a la navegación aérea internacional**.

Desde el punto de vista del arrendatario, las cuotas que soporta por dicha cesión de uso serán deducibles si los bienes se utilizan en el desarrollo de la actividad. Por otro lado, la parte de la cuota que corresponda a prestaciones accesorias estará condicionada, con base en el artículo 95 apartado 3 LIVA, a la propia deducibilidad de la cuota correspondiente al arrendamiento (Abad, 2018)

Finalmente, con respecto a la opción de compra propia del final de un contrato de arrendamiento financiero. En el caso de que exista un compromiso unilateral de dicha opción de compra, el tratamiento de la operación a efectos de IVA cambia. En el momento del ejercicio de dicha opción, se produce una entrega de bienes y se devenga IVA por la totalidad de las cuotas del contrato que aún no han vencido, en el caso de que las hubiera, y del valor residual del bien en cuestión. No obstante, y conforme a lo regulado en el art.22, apartado Cuatro LIVA, si la compañía aérea que ejercita la opción de compra es una compañía dedicada esencialmente al transporte aéreo internacional, la entrega de la aeronave estaría exenta.

1.2. Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR)

El Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR) es un tributo directo que se aplica a las ganancias obtenidas en España por personas que no residen en territorio nacional. Su regulación está recogida en el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo (TRLIRNR) y, con respecto al *leasing*, el artículo que cobra más importancia es el 14 referido a las rentas exentas, concretamente el apartado 1 g). Este reza: (subrayado añadido)

g) Las rentas obtenidas en territorio español, sin mediación de establecimiento permanente en éste, procedentes del arrendamiento, cesión o transmisión de contenedores o de buques y aeronaves a casco desnudo, utilizados en la navegación marítima o aérea internacional.

En el caso de aeronaves, la exención se aplicará también cuando el grado de utilización en trayectos internacionales represente más del 50 por ciento de la distancia total recorrida en los vuelos efectuados por todas las aeronaves utilizadas por la compañía arrendataria. (art. 14 g) TRLIRNR, 5 de marzo

Es importante matizar que, hasta 2010, la redacción de este artículo era diferente ya que no incluía el segundo párrafo referente al grado de utilización de las aeronaves. La Ley 2/2010, de 1 de marzo, por la que se trasponen determinadas Directivas en el ámbito de la imposición indirecta y se modifica la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes para adaptarla a la normativa comunitaria. introdujo ese cambio. La redacción actual deja claros los supuestos

de aplicación de este artículo, sin embargo, para las declaraciones previas a la entrada en vigor de la norma, la interpretación de “tráfico internacional” fue ampliamente discutido.

Para poder solventar esta controversia es vital traer a colación la Sentencia de la Audiencia Nacional número 3055/2017 de 26 de junio de 2017 (recurso: 492/2015) en la que este órgano establece el tratamiento de esta exención para los ejercicios previos a 2010.

La controversia se remite a las declaraciones de este impuesto por una empresa arrendataria de aeronaves a casco desnudo, cuyos arrendadores residen en diversos países, algunos con un Convenio para evitar la doble imposición firmado con España y otro sin ese acuerdo. El conflicto surge por las declaraciones de 2008 y 2009, cuando la norma no mencionaba un grado de utilización.

La Sentencia da la razón a la aerolínea arrendataria, pero diferencia su planteamiento en base a la existencia o no de un CDI firmado. En primer lugar, la Sentencia matiza que las aeronaves no pueden ser considerados “equipos industriales” en base a la Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria. Establecido lo cual, expone que deberían considerarse rentas empresariales, de acuerdo con el artículo 7 del Modelo de Convenio de la OCDE (MCOCDE) y, por ello, estar sujetas a tributación en el Estado de residencia. En definitiva, las ganancias de dichas empresas residentes en territorios con CDI en el que se aparece la prevención de dicho artículo no están sujetas al IRNR español.

Por otro lado, con respecto a los territorios que no cumplen dicho criterio, en primer lugar, la Sentencia reafirma que no puede utilizarse el concepto de tráfico internacional contenido en la LIVA para la normativa de IRNR, sin embargo, afirma que la Ley 2/2010, mencionada anteriormente, debe servir como criterio interpretativo y que debe utilizarse como aclaración del concepto “tráfico internacional” en la normativa anterior. De acuerdo con Muleiro (2017), esta Sentencia además establece que el hecho de que una empresa resida en un paraíso fiscal no es óbice para se le aplique la citada exención.

Finalmente, la exención que aparece en el artículo 14.1 g) TRLIRNR debe interpretarse conforme al MCOCDE y también debe considerarse tráfico internacional a los trayectos entre lugares de un Estado contratante cuando formen parte de un viaje más largo cuyo destino o salida sea otro Estado diferente.

En conclusión, la Sentencia de la Audiencia Nacional considera que, en primer lugar, una aeronave no puede considerarse “equipo industrial” y, en segundo lugar, establece la aplicación de la exención contenida en la LIRNR al *leasing* de aeronaves.

1.3. Impuesto sobre Sociedades (IS)

El Impuesto sobre Sociedades (IS) es un impuesto directo aplicable a la renta de las empresas y entidades jurídicas que tributan en España. Su regulación está recogida en la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades y el artículo aplicable a los contratos de arrendamiento financiero es el 106 LIS. Este artículo regula el régimen especial aplicable de manera obligatoria a los entidades que cumplan los requisitos que establece con respecto a los arrendamientos financieros pactados.

Dichos requisitos se unen a los que aparecen en la Disposición Adicional Tercera de la LOSS y, entre todos, destacan dos: la duración mínima, por un lado, y la opción de compra, por otro lado.

En primer lugar, con respecto a la duración mínima, el artículo 106 LIS establece como requisito indispensable que el contrato dure, como mínimo, dos años si el objeto del contrato es un bien mueble y 10 años si se trata de un bien inmueble. Como establece Abad (2018), este es un requisito indispensable para la aplicación del régimen especial.

Por otro lado, la LOSS establece la obligación de que haya una opción de compra a favor del *lessee* al finalizar el contrato, sin embargo, no establece cuál es la cantidad a la que debe ejercerse dicha opción. Da libertad a las partes para determinar dicho precio. Esta ausencia de restricciones tiene su fundamento en que no afecta a la sujeción al régimen especial la cantidad pactada, sino el hecho de que se haya pactado una cantidad.

De la misma manera y al contrario que sucede en el IVA, **el hecho de que se ejercite de manera unilateral dicha opción no afecta a la sujeción a dicho régimen**. Esto significa que

el hecho de que el arrendatario ejercite la opción de compra y se produzca la entrega de la aeronave no modifica el tratamiento del contrato a efectos del Impuesto sobre Sociedades.

El régimen especial aplicable a estos contratos supone, entre otras, la posibilidad del arrendatario de realizar una amortización acelerada del activo objeto del contrato, contenida en el artículo 103 LIS. De esta manera, el tratamiento a las cuotas del *leasing* se dividirá en carga financiera y principal; la primera, tendrá el carácter de fiscalmente deducible en la base imponible del IS del *lessee*, sin embargo, en el caso del principal, es decir, la parte correspondiente a la recuperación del coste del bien se podrá deducir con el límite de multiplicar por dos el coeficiente que aparece en la tabla de amortización lineal oficialmente aprobada.

La amortización acelerada supone la conciliación entre la amortización fiscal y contable, lo que significa que supondrá la realización de un ajuste extracontable para llegar a la base imponible del impuesto. Esto supone una gran diferencia con respecto a la compra directa de una aeronave.

Cuando se trata de contratos de *leasing* internacionales (*cross border leasing*), es decir, contratos de *leasing* en los que una de las partes no está establecida en territorio nacional, la problemática que se presenta en la calificación de las cuotas, es decir, si tienen la consideración de canon, dividendo o beneficio empresarial. Esto se comentará en los puntos relativos a los Convenios.

1.4. Los Convenios para evitar la Doble Imposición (CDI)

Los Convenios de la OCDE se caracterizan por ser acuerdos entre distintos países miembros de esta organización cuyo objetivo es evitar la doble imposición tributaria y promover la cooperación entre ellos. Todos ellos tienen como base los Modelos de Convenio sobre impuestos sobre la Renta y el Patrimonio; cuya finalidad es solucionar la doble imposición creando mecanismos de cooperación, por un lado, y colaboración administrativa por otro (García-Prats, 2009).

Con estos Convenios se pretende crear un marco normativo gracias al cual se puedan gravar las rentas que deriven de actividades internacionales, como puede ser la cesión del uso de activos (el caso del *leasing*).

Los objetivos principales perseguidos por estos Convenios son, en primer lugar, prevenir el fraude y la evasión fiscal, es decir, estos acuerdos tratan de evitar, como apunta Martínez (2020), que se utilicen prácticas con el fin de tributar menos en algún territorio. Gracias a mecanismos como el intercambio de información entre autoridades fiscales se ha hecho posible seguir transacciones sospechosas que pretendan eludir dicha tributación.

Por otro lado, los Convenios también tienen la finalidad de fomento de la cooperación entre países y pretenden proporcionar seguridad jurídica. La OCDE en los Modelos del Convenio (2017, 2021) establece el deseo de promover la colaboración entre administraciones y autoridades fiscales para, de esta manera, facilitar la resolución de las controversias que surjan entre Estados miembros.

Finalmente, los Convenios pretenden aportar seguridad jurídica a través de un marco claro aplicable a diversos impuestos cuando las partes intervenientes pertenecen a distintos Estados. Dicha seguridad es esencial para sectores como el comercio o las inversiones transnacionales en los que se planifican las estrategias y se desea evitar la incertidumbre asociada a la doble imposición.

Por otro lado, entre las funciones de estos acuerdos destaca la promoción de la transparencia fiscal, materialización del objetivo de prevención de la evasión fiscal. Cumplen dicha función gracias a los mecanismos de cooperación e identificación de casos de evasión y elusión, junto con la colaboración entre autoridades con respecto a la identificación de los responsables. Con esta función contribuye, de igual manera, a reducir la desigualdad entre países y a prevenir la competencia desleal en materia fiscal (OCDE, 2017).

Hay diversos tipos de Convenios, entre los que destacan los convenios multilaterales, los cuales involucran a varios países que forman parte de la OCDE. La principal ventaja de dichos Convenios es la posibilidad de aplicar normas con una perspectiva más global, facilitando la resolución de conflictos en los que no intervienen solo dos países.

Dentro de estos convenios destaca, a su vez, el Convenio sobre la Implementación de Medidas para combatir la erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), cuyo fin es permitir a los países actualizar sus acuerdos para adaptarlos a las nuevas reglas fiscales a nivel internacional, sin necesidad de negociar cada tratado de manera individual otra vez (Ramírez, 2023).

La OCDE en la cuarta edición de Definición Marco de Inversión Extranjera Directa (OCDE, 2011) define el arrendamiento financiero como el contrato por el cual un operador (arrendatario) acuerda con otro (arrendador) el pago de una renta por la utilización de un bien a lo largo de un periodo de tiempo que, normalmente, abarca la totalidad de la vida económica de dicho bien (OCDE, 2011).

De la misma manera, en el Modelo de Convenio de 2010, la OCDE decidió definir el concepto “tráfico internacional” como

... todo transporte efectuado por un buque o una aeronave explotado por una empresa cuya sede de dirección efectiva esté situada en un Estado contratante, salvo cuando el buque o aeronave sea explotado únicamente entre puntos situados en el otro Estado contratante (OCDE, 2011)

La carga tributaria en el *leasing* internacional de aeronaves es un tema debatido a lo largo de los distintos Convenios y Modelos de Convenio de la OCDE. Uno de los puntos más relevantes es la diferenciación entre *leasing* operativo y financiero. El Modelo de Convenio actualizado en 2021 establece que los beneficios procedentes del arrendamiento de una aeronave completamente armado (*leasing* operativo) deben tratarse como beneficios del transporte de mercancías o pasajeros. Para el caso del *leasing* financiero (arrendamiento a casco desnudo) son considerados beneficios empresariales, es decir, se les aplica el artículo 7 de dicho modelo.

En contratos como el de *leasing* suele haber una superposición de derechos a gravar las cantidades que surgen del contrato. En la mayoría de los casos, tanto el país de residencia del *lessor* como el país de residencia del *lessee* tienen el derecho de gravar dichas rentas. El primero, por el derecho a gravar los ingresos que provienen de la cesión del uso de un activo y, el segundo, por el derecho de gravar el uso del bien en su territorio.

Conviene mencionar el artículo 8 del Modelo, relativo a la imposición de los beneficios obtenidos de la navegación marítima y aérea. Este artículo establece que los beneficios tributarán en el Estado en el que la empresa tenga su sede efectiva. Sin embargo, los Comentarios a dicho artículo establecen que las soluciones entre países son múltiples.

Por un lado, hay Estados que no siguen este articulado estableciendo que, de manera exclusiva, el poder tributario será el de residencia. Por otro lado, hay Estados cuya solución pasa por combinar el criterio de residencia con el criterio de dirección efectiva, de manera que el derecho de gravar los beneficios pertenece al país en el que se encuentre la sede de dirección efectiva, por lo que el Estado de residencia debe eliminar la doble tributación a través del artículo 23 (Método de exención para eliminar la doble imposición).

Finalmente, conviene mencionar el Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América, materializado en febrero de 1990 en el Instrumento de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta.

Este Convenio, en base a su artículo 8, establece la tributación de los beneficios obtenidos por la explotación de aeronaves en el Estado de la empresa que recibe dichas ganancias y, en su artículo 13, considera esas rentas como ganancias de capital. Finalmente, en el Protocolo anexo al Convenio, como comentario al artículo 8 mencionado anteriormente, se establece la determinación de dichas rentas con arreglo a los apartados 5 al 12 del citado artículo en el modelo de Convenio para evitar la doble imposición.

Este matiz supone que, en el Convenio entre España y Estados Unidos, los beneficios procedentes del arrendamiento de aeronaves no son considerados cánones, ya que estos aparecen regulados en el artículo 12 del citado Modelo.

1.5. Los paraísos fiscales

Los paraísos fiscales se pueden definir, conforme a Schomberger y López (2007), como territorios sin imposición o que aplican tipos bajos a las ganancias, con límites al intercambio de información e inexistencia de transparencia fiscal. A este concepto fiscal, se le añaden también connotaciones de los terrenos societario, penal o bancario dado que la desconfianza en estos territorios excede del plano fiscal.

La OCDE ha tratado de establecer los criterios que delimitan el concepto de paraíso fiscal. Inicialmente, el Informe de la organización de 1998 estableció que un territorio sería considerado paraíso fiscal si, en primer lugar, no se gravaban las rentas de actividades económicas o la tributación era muy baja; en segundo lugar, si no había intercambio de información, además, debían ser territorios opacos en cuanto a su normativa administrativa o

la aplicación de sus leyes. Finalmente, los paraísos fiscales debían no exigir la existencia de una actividad real a las personas domiciliadas en ese territorio.

Ese mismo informe incluyó la consideración de algunos regímenes como “regímenes fiscales perniciosos”, estableciendo requisitos distintos con respecto a los paraísos fiscales. Para ser considerado pernicioso, de acuerdo con Roser (2006), además de una ausencia o baja tributación, falta de transparencia fiscal u opacidad de las leyes, el régimen debía tener estanqueidad subjetiva y objetiva. Esta característica hace referencia, en cuanto a la vertiente subjetiva, a la exclusión de los residentes al ámbito de aplicación del régimen y, en cuanto a la vertiente objetiva, a la prohibición de que los no residentes accedan al mercado del país.

La influencia de Estados Unidos hizo que la posición de la OCDE cambiara en 2001, que en su Informe ese mismo año decidió diferenciar entre los territorios con los que se había firmado un Acuerdo de Intercambio de información (países o jurisdicciones cooperativas) y los que no habían firmado ese acuerdo (países o jurisdicciones no cooperativas).

De esta manera, desde 2001, el concepto de paraíso fiscal que utiliza la OCDE los caracteriza como territorios en los que la baja o nula tributación se suma a la ausencia de intercambio de información al no disponer de instrumentos normativos o jurídicos que permitan dicho intercambio (Roser, 2006).

En 2003 el listado de paraísos fiscales (territorios no cooperativos) se redujo hasta cinco territorios: Andorra, Liberia, el Principado de Liechtenstein, República de las Islas Marshall y Principado de Mónaco.

Los países que han firmado un Acuerdo de intercambio de información se introducen en la lista de *non OECD participating partners* y se les permite acudir, entre otros, a los Foros Globales y ayudar en la creación de directrices y criterios aplicables en los Convenios. Esto, como apuntan Schomberger y López (2007), muestra el gran poder negociador y la influencia de la OCDE en el panorama fiscal global.

Un ejemplo de territorio considerado como paraíso fiscal hasta 2001 es la Isla de Aruba. El 23 de noviembre de 2009 se publicó el Acuerdo sobre intercambio de información en materia tributaria entre el Reino de España y el Reino de los Países Bajos en nombre de Aruba, hecho en Madrid el 24 de noviembre de 2008. Gracias a dicho acuerdo, este territorio pasó a

intercambiar información fiscal con España, evidenciando su voluntad de no ser considerado un paraíso fiscal.

En el articulado del acuerdo firmado entre ambos territorios se prevé dicho intercambio de información previo requerimiento, intercambio espontáneo y las normas relativas a las inspecciones en el extranjero. Se prevé la posibilidad de que las autoridades fiscales de un España, a modo de ejemplo, estén en una inspección realizada por las autoridades de Aruba en dicho territorio. Finalmente, se prevén otras situaciones como el procedimiento amistoso o el requerimiento de notificación.

2. VERTIENTE FINANCIERA

2.1. El contrato de leasing financiero ("Tax Lease")

El contrato de *leasing* supone la cesión de uso de un bien por parte de un arrendador a un arrendatario a cambio de una renta. A esta renta se la denomina cuota y es una de las piezas clave por sus componentes y por los factores que tienen incidencia en ella. La utilización de este contrato en el sector aeronáutico demuestra las ventajas que tiene con respecto a la compra de aeronaves.

Clasificar los componentes que forman parte de la cuota y otros factores que inciden en ella como el aseguramiento de la aeronave, resulta vital para poder entender la vertiente financiera de este contrato y comprender la estructura de dicha cuota.

2.2. La cuota de leasing. Estructura.

La cuota de *leasing* se podría conceptualizar como la renta pagada por el arrendatario al arrendador por la cesión del uso del bien, en este caso, la aeronave. Para poder fijar este precio, como apunta Moreno-Arrabal (2015), es necesario atender a diferentes componentes como los gastos de financiación de la operación, el margen de beneficio deseado por la entidad arrendadora y los impuestos correspondientes al contrato.

Igualmente, dentro de la cuota, es necesario tener en cuenta el valor residual fijado para el ejercicio de la opción de compra que, habitualmente, coincide con el valor contable al final del arrendamiento de manera que la entidad arrendataria, al final del contrato de *leasing* ha visto amortizado el bien de manera casi íntegra.

Las variables que se deben tener en consideración a la hora de acordar la cuota de un arrendamiento financiero son, en primer lugar, el coste del bien, es decir, la cuota debe ser acorde al precio que se pagaría en una compraventa del bien en cuestión. Además, conviene mencionar que las cuotas del arrendamiento pueden ser de diversos tipos, lineales, crecientes o decrecientes y eso también influye en su determinación.

De la misma manera, la duración del contrato de *leasing* es una variable que debe tenerse en cuenta a la hora de determinar este precio dado que el precio mensual o anual pagado por el arrendatario disminuirá a medida que aumente la duración del contrato. La periodicidad y el tipo de interés aplicable a la operación deben ser tenidos en cuenta a la hora de determinar esta cantidad.

En relación con los intereses, de acuerdo con Gascón (2012), estos suelen ser liquidados en la penúltima cuota del arrendamiento, de manera que en la última cuota correspondiente al último periodo sea pagadero el valor pactado para la opción de compra y los intereses.

Dentro de la estructura de la cuota de *leasing* debe tenerse en cuenta también el margen de beneficio que desea la entidad arrendadora. Como apuntan Calderón y Gómez-Valcárcel (1986), la operación debe ser viable desde el punto de vista financiero y debe reportar un beneficio para la empresa arrendadora.

Finalmente, es necesario tener en cuenta la importancia del *swap* en la cuota de este contrato. La realidad de este contrato es que la mayoría de las empresas arrendadoras no son residentes en España, por lo que dentro de este contrato es normal que entren en juego diferentes divisas. El *swap* ayuda a las partes intervenientes a mitigar el riesgo inherente al uso de divisas y tipos de interés, es decir, es el contrato gracias al cual tanto arrendador como arrendatario estabilizan la operación.

2.3. Contrato de permuta financiera (*swap*)

2.3.1. Concepto y tipos de swap

El *swap* o permuta financiera es un instrumento financiero por el cual dos partes acuerdan el intercambio de flujos de caja futuros en base a unos términos preestablecidos. Forma parte de los denominados contratos derivados que, de acuerdo con Mavila y Luyo (2010), suponen que el precio deriva del valor de otro activo (activo subyacente).

Estos contratos son productos *over the counter*, es decir, se adaptan a las características de cada cliente, por lo que no es necesario que las partes apliquen unas normas preestablecidas, lo que sí es obligatorio en mercados regulados. La asociación *International Swaps and Derivatives Association* agrupa a los que participan en los mercados de derivados OTC para tratar de regular, de manera general, las características asociadas a la totalidad de los contratos de derivados.

Esta asociación no impone su modelo a todas las operaciones, pero es habitual que se utilice su contrato marco para llevarlas a cabo porque aporta transparencia y ayuda a mitigar el riesgo de ciertos conflictos o el inherente a las negociaciones (Del Olmo, 2018).

Los contratos de permuta financiera más relevantes en los supuestos de *leasing* son el *swap* de tipos de interés y el de divisas. El primero, el *swap* de tipos de interés, es un contrato por el cual las partes se obligan a intercambiar, en una fecha determinada, los intereses que correspondan a la aplicación de dos tipos diferentes a un capital acordado. Se conocen como IRS (*Interest rate swap*) en los mercados internacionales y, entre sus principales características están el no intercambio de capital y la contratación en la misma moneda.

El funcionamiento de este contrato está basado en el intercambio de intereses correspondientes a una tasa fija, por los que corresponden a una tasa variable. En la mayoría de los casos los *swaps* se contratan para cubrirse de las variaciones en los tipos de interés, especialmente las subidas (Del Olmo, 2018). La utilización de estos *swaps* está sobrepasando a los *swaps* de divisas.

Por otro lado, el *swap* de divisas o *currency swap* es un contrato por el cual se produce un intercambio de principales e intereses de préstamos en monedas distintas (Mavila y Luyo, 2010). Cuando vence el contrato, las partes se intercambian el principal pactado al tipo de interés original, pero al tipo de cambio pactado en el *swap*. Dentro de este tipo de *swap* destaca el *plain vanilla currency swap* en el que los flujos de intereses son calculados con referencia a los tipos fijos.

2.3.2. Fases de instrumentación de un contrato de *swap*

Para que un contrato de permuta financiera tenga éxito, es necesario que siga una serie de pasos. En primer lugar, las partes deben proceder a la negociación del contrato. Aunque la mayoría de los contratos siguen el modelo estandarizado de ISDA, hay casos en los que las

partes prefieren definirlos de manera independiente. En todo contrato deben aparecer aspectos clave como el importe, el plazo y el tipo de cambio. En el caso de estar anexo a un contrato de *leasing* aeronáutico, las condiciones del contrato de *swap* deben alinearse con las del contrato de *leasing*.

Tras la negociación, se consideran acordados los términos y se debe proceder a la firma del contrato con la otra parte, que será una institución financiera. Finalmente, es vital que la última fase, seguimiento y cumplimiento del contrato, sea supervisada por ambas partes, verificando que ambos cumplen lo establecido en el contrato. Monitorizar de manera periódica el desempeño de este contrato es vital para garantizar que es efectivo y que se cumplen las obligaciones contractuales pactadas.

2.3.3. Implicaciones del *swap* en el *leasing*

El contrato de *swap* es vital a la hora de pactar un contrato de *leasing* por los numerosos beneficios que ofrece en la operación, tanto si se utiliza el contrato marco de la ISDA, como si se pacta el contrato de manera independiente. En primer lugar, el pacto de un *swap* de tipos de interés permite al *lessor* gestionar el riesgo de las fluctuaciones en los tipos, lo cual comporta una ventaja considerando el alto valor del activo objeto de los contratos de *leasing* aeronáutico.

Además, la utilización de estos contratos ayuda a optimizar los gastos inherentes a la financiación del bien a través del *leasing*. El *swap* de tipos de interés, por ejemplo, puede ayudar al arrendatario si el contrato se ha estructurado con tasas variables y se espera que el EURIBOR suba. En ese caso, gracias al *swap* de tipos de interés, el arrendatario podría asegurar pagos estables a largo plazo a través del pacto de una tasa fija. Esto supone una gran ventaja para el arrendatario, que minora sus gastos financieros.

Con respecto al *swap* de divisas, teniendo en cuenta que la gran mayoría de contratos de *leasing* aeronáutico se producen entre países con distintas divisas, este tipo de *swap* es realmente útil para mitigar el riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio. Esto permite a las dos partes garantizar que esos cambios no les perjudican o no se ven afectados por ellos. Estos contratos, sobre todo a largo plazo, son muy beneficiosos para ambas partes.

Finalmente, el motivo detrás de la contratación de un *swap* reside en la mitigación de los riesgos inherentes, tanto al cambio de divisas como a los tipos de interés, en contratos a largo

plazo como el *leasing* aeronáutico internacional. Estos contratos suelen tener un amplio plazo y, gracias al *swap*, tanto arrendador como arrendatario, pueden estabilizar los costes inherentes al contrato y garantizar que el precio final del contrato no aumenta por causas ajenas a ellos.

En definitiva, contratar un *swap*, de divisas o de tipos de interés, en un contrato de *leasing* aeronáutico comporta numerosas ventajas tanto para el arrendatario como para el arrendador, referentes a los costes y la protección de ambas partes con respecto a las fluctuaciones en los tipos de cambio y las subidas de los tipos de interés.

2.3.4. Ejemplo práctico: *swap* en el leasing aeronáutico internacional

A modo de ejemplo, una aerolínea española (IBERIA) decide contratar con una compañía estadounidense (AirLease) el *leasing* de cinco aeronaves cuyo valor unitario es de 50 millones de dólares (USD), por un plazo de 15 años.

Supongamos que las condiciones de dicho contrato de *leasing* son que está denominado en dólares (USD), los pagos son trimestrales y el tipo de interés aplicable es el EURIBOR más el 1,5%.

Las partes deciden pactar dos contratos de permuta financiera: un *swap* de divisas y uno de tipos de interés. En primer lugar, para protegerse del riesgo de subida del EURIBOR, las partes pactan un *swap* de tipos de interés por el cual IBERIA intercambiará sus pagos con tipo variable (EURIBOR + 1,5%) por pagos con tipo fijo (3%).

Gracias al pacto de este contrato de permuta financiera, IBERIA tiene certeza de que, sobre los pagos trimestrales del *leasing*, independientemente de la subida del EURIBOR, pagará un 3% de intereses.

Tabla 3: aspectos básicos del swap de tipos de interés

| Principal | Tasa variable | Tasa fija |
|-------------------------|----------------|-----------|
| 250 millones de dólares | EURIBOR + 1,5% | 3% |

Fuente: elaboración propia

En segundo lugar, IBERIA, viendo la posible subida del dólar con respecto al euro, decide mitigar el riesgo inherente a la fluctuación del tipo de cambio, de manera que, si el dólar gana

fuerza con respecto al euro, no se vea afectado negativamente su flujo de caja. IBERIA decide pactar un *swap* de divisas con una entidad financiera y fija el tipo de cambio en 1,05 USD/EUR.

Gracias a este contrato, aunque el tipo de cambio fluctúe a lo largo de los 15 años que dura el *leasing*, IBERIA conocerá exactamente cuánto va a pagar, en términos de euro, por el arrendamiento. Esto proporciona estabilidad para IBERIA y le protege si el dólar, por ejemplo, pasa a valer 0,98 USD/EUR.

Tabla 4: aspectos básicos del swap de divisas

| Principal | Tipo de cambio pactado | Flujos acordados |
|-------------------------|------------------------|---|
| 250 millones de dólares | 1,05 USD/EUR | IBERIA recibirá 250 millones de dólares y pagará 238,1 millones de euros ⁴ |

Fuente: elaboración propia

Utilizar *swaps* de manera combinada protege a ambas partes en contratos de *leasing* aeronáutico por el gran valor del activo y el amplio plazo que suele pactarse. Permite al arrendatario tener certeza de los pagos, en este caso trimestrales, que debe abonar, tanto en términos de interés, como en el tipo de cambio aplicable; además, reduce el riesgo y optimiza la forma en la que se gestionan los flujos de caja entre el arrendador y el arrendatario.

En definitiva, combinar ambos *swaps* protege tanto al arrendador como al arrendatario y permite una gestión efectiva y eficiente de los recursos de ambas entidades.

2.3.5. Puntos más relevantes de los contratos de swap

Tabla 5: Aspectos relevantes de los contratos de swap de tipos de interés y de divisas

| Aspecto | Swap de Tipos de Interés | Swap de Divisas |
|-----------------------|---|---|
| Objetivo del contrato | Intercambio de flujos de capital con tipos de interés fijos y variables | Intercambio de flujos de efectivo en diferentes divisas |

⁴En el plazo de 15 años IBERIA tendrá que intercambiar los dólares por los euros, asegurando el tipo acordado.

| | | |
|--------------------------------|--|---|
| Flujos intercambiados | Intercambio de pagos de intereses sin intercambio de principal. | Intercambio de principales entre las partes y pagos de intereses en distintas divisas |
| Tipo de cambio o moneda | En este contrato sólo está involucrada una divisa (por ejemplo, dólares USD) | En este contrato están involucradas al menos dos divisas y se protege ante el tipo de cambio entre ellas (por ejemplo, dólares USD y euros EUR) |
| Pagos intercambiados | Se produce un intercambio de pagos de intereses en los que uno es a tipo fijo y otro a tipo variable | Se intercambian cantidades en dos monedas distintas, basándose en un tipo de cambio previamente establecido |
| Finalidad del contrato | Mitigar el riesgo de la subida o bajada del tipo de interés (fluctuaciones) | Mitigar el riesgo de cambios en los tipos de cambio entre diferentes divisas (fluctuaciones) |
| Riesgo que cubre | Riesgo de fluctuaciones en los tipos de interés (por ejemplo, subida del EURIBOR) | Riesgo de fluctuaciones en los tipos cambio |
| Pago inicial | No se intercambia principal, se intercambian pagos de intereses a lo largo de la duración del contrato | No se intercambia principal al comienzo del contrato |
| Frecuencia en el pago | La frecuencia que se pacte en el contrato, normalmente periódicos (por ejemplo, anual o trimestral) | Los pagos de intereses suelen ser periódicos (por ejemplo, anual o trimestral) |

| | | |
|--------------------------|--|--|
| Ventaja principal | Permite mitigar el riesgo de fluctuaciones en los tipos de interés y gestionar los gastos inherentes a los contratos de <i>leasing</i> . | Permite mitigar el riesgo cambiario y gestionar las divisas en operaciones internacionales |
|--------------------------|--|--|

Fuente: elaboración propia

2.4. Hipoteca de la aeronave (*mortgage*)

El aseguramiento o hipoteca de una aeronave, conocido como *aircraft mortgage*, es una herramienta jurídica utilizada en el sector de la aviación para garantizar que, tanto el arrendatario como el arrendador, cumplen con las condiciones del contrato de *leasing*. Estableciendo la aeronave como garantía en caso de incumplimiento contractual, se protegen los intereses y derechos de ambas partes.

Este proceso se realiza a través de una hipoteca de bien mueble (la aeronave), es decir, a través de la constitución de un derecho real sobre la aeronave, poniéndolo como garantía del cumplimiento del contrato. En el contexto del *leasing* es comúnmente utilizado por el arrendador para asegurar la recuperación de lo que vale la aeronave en caso de que el arrendatario incumpla sus obligaciones contractuales.

Este aseguramiento vincula la aeronave con el acreedor y le otorga el derecho de vender el bien para, en caso de incumplimiento por parte del arrendatario, recibir el dinero que este le debe. Al ser una hipoteca, es vital que se inscriba en el Registro, en el caso de España, el Registro de Bienes Muebles. A través de la inscripción en el Registro, este aseguramiento es oponible a terceros.

De la misma manera, este mecanismo ha sido reconocido por el Convenio de Ciudad del Cabo de 2001. Este Convenio es uno de los más importantes en el sector aeronáutico dado que establece numerosas garantías para los arrendadores de aeronaves, entre las que se sitúa este aseguramiento o hipoteca. Además, este reconocimiento provoca una fácil aplicación del mecanismo en operaciones en las que intervienen varios países.

En el contexto del *leasing* aeronáutico, es uno de los mecanismos comúnmente utilizados para proteger los intereses del *lessor*, aunque no es el único. Este aseguramiento garantiza al

acreedor que, en caso de incumplimiento por parte del *lessee*, podrá ejecutar esta garantía y recuperar el valor del bien.

Por otro lado, la combinación de este mecanismo con el *de-registration Power of Attorney*, que se explicará en el apartado siguiente, facilita el control del arrendador sobre el bien arrendado, permitiéndole proteger activos de alto valor, como son las aeronaves, y garantizar que el bien se utiliza de la manera acordada. Esta garantía protege al arrendador de los riesgos inherentes al incumplimiento del contrato de *leasing*.

Si una compañía española (AVI) no abonara a una empresa irlandesa (IRI) la cuota de *leasing* debida, IRI podría poner en marcha el proceso de ejecución del *mortgage*. El reconocimiento internacional gracias al Convenio de Ciudad del Cabo permite que este proceso se lleve a cabo incluso cuando las empresas radican en territorios distintos.

IRI tendría que comenzar el proceso de ejecución a través de la venta forzosa de, en este caso, la aeronave, y podría venderla tanto en subasta pública como a una persona o compañía, es decir, salvo pacto en el contrato, no se prevén limitaciones en la venta. El valor recuperado a través de la venta se debe destinar a cubrir la cantidad impagada por el arrendatario. Tras la venta puede ocurrir que el valor recuperado no cubra la totalidad de la deuda, en ese caso el arrendatario estaría obligado a abonar lo que falta o, en el caso contrario, que exceda de la cantidad adeudada, en cuyo caso la cantidad le sería devuelta al arrendatario.

Los beneficios de utilizar este mecanismo en el *leasing* aeronáutico son numerosos comenzando por el más importante, que es la seguridad que proporciona al arrendador, mitigando el riesgo inherente a un incumplimiento contractual y la insolvencia del arrendatario. Además, la estabilidad y, a la vez, flexibilidad que otorga resultan muy relevantes a la hora de formalizar el contrato.

Este aseguramiento permite al arrendador negociar las condiciones aplicables al uso de la aeronave, maximizando la eficiencia en caso de que el arrendatario incumpliera el contrato; de la misma manera, representa una sólida base jurídica gracias a la cual se pueden establecer contratos de *leasing* de mayor duración.

El aseguramiento de la aeronave es un mecanismo vital y necesario en la formalización de los contratos de *leasing* aeronáutico internacional porque ayuda a proteger los intereses del arrendador y garantizando la seguridad financiera de las partes. La posibilidad de utilizarlo en

transacciones internacionales hace que las relaciones entre arrendadores y arrendatarios sean más duraderas, lo que mejora el tráfico jurídico y económico.

2.5. Poder de desregistro de la aeronave (*de-registration Power of Attorney*)

El desregistro o cancelación de matrícula de una aeronave es el acto por el que se retira, a una aeronave, la matrícula que le fue otorgada. El Poder de desregistro o *de-registration Power of Attorney (deregistration POA)* es un instrumento jurídico creado para simplificar y agilizar ese proceso. Se utiliza asiduamente en el sector de la aviación dado que permite al arrendador ejercer este derecho de desregistro en caso de que el arrendatario incumpla el contrato.

Este poder garantiza que el propietario real (*legal owner*) de la aeronave, es decir, el *lessor*, pueda recuperar la aeronave a través del desregistro del Registro Nacional en el que esté inscrito. En el caso de España, es el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles.

Entre las características de este poder notarial están, en primer lugar, la irrevocabilidad del mismo, es decir, el arrendatario no puede interferir en la manera en la que el arrendador ejerce este derecho.

En segundo lugar, es un derecho autónomo del *lessor* dado que funciona de manera independiente a los conflictos o controversias que surjan entre las partes. Esta herramienta sirve para proteger los intereses del arrendador, sin embargo, no es la única herramienta de la que dispone y, de la misma manera, no depende de otra para poder ser llevada a cabo.

Finalmente, el *de-registration POA* es un mecanismo alineado con el Convenio de Ciudad del Cabo de 2001 y el Protocolo Aeronáutico anexo al mismo, al igual que el aseguramiento de la aeronave. Como establecen Roman y Forbes (2020), desde 2001, los arrendadores tienen herramientas con las que proteger sus derechos entre las que se enmarca este poder de desregistro, mencionado en el artículo 9 del Protocolo. Además, este Protocolo establece otros mecanismos necesarios para proteger los intereses del arrendador y armoniza, a través de sus disposiciones estas herramientas entre los países firmantes.

Este poder notarial resulta vital en el *leasing* de aeronaves y tiene un papel esencial, en primer lugar, por la posibilidad que brinda al arrendador de recuperar la aeronave de manera rápida y, en segundo lugar, por su eficacia ante incumplimientos del arrendatario. Teniendo en cuenta el alto valor de las aeronaves, esta posibilidad resulta imprescindible.

De la misma manera, al ser una forma de solucionar disputas, previene conflictos entre las partes. Otorgando al arrendador esa posibilidad, los conflictos legales disminuyen y se protege al arrendador ante posibles insolvencias del arrendatario. Esta protección también aplica en situación de concursos de acreedores, teniendo el arrendador la posibilidad de recuperar la aeronave incluso en procedimientos concursales, sin demoras.

Continuando con el ejemplo anterior, si AVI, empresa arrendataria, incumpliera una de sus obligaciones contractuales, IRI, empresa arrendadora, podría ejercitar este poder de desregistro a través del procedimiento siguiente: en primer lugar, debería activar dicho poder, comprobando y demostrando que se ha producido un incumplimiento del contrato entre AVI e IRI. En segundo lugar, tras esa activación, debería notificar el incumplimiento al Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles, al ser una compañía española, y presentar una solicitud de desregistro. Para que tenga éxito este paso, IRI debería adjuntar el poder notarial a la solicitud.

Finalmente, el Registro, una vez comprobada la validez del poder y el incumplimiento contractual, podrá autorizar el desregistro de la aeronave e IRI podrá exportar la aeronave al lugar que quiera o firmar otro contrato cuyo objeto sea esa misma aeronave.

Este poder notarial es un instrumento jurídico fundamental en el sector de la aviación y más, si cabe, con respecto a los contratos de *leasing* en los que el objeto del contrato es de alto valor. La eficacia de este poder permite al arrendador proteger sus derechos e intereses y reduce los riesgos inherentes a los conflictos que surgen entre las partes.

2.6. Informe jurídico sobre la operación de *leasing* (*Legal opinion*)

La *legal opinion* es el análisis legal o informe jurídico que realizan abogados especializados acerca de la operación de *leasing* llevada a cabo entre las partes. Este informe pretende evaluar los aspectos legales que tienen cabida en el contrato y es de gran importancia a la hora de llevar a cabo operaciones de *leasing* aeronáutico internacional. Es vital tener en cuenta todas las implicaciones normativas ya que, en estos contratos, interactúan diferentes sistemas jurídicos y normas.

El objetivo de la *legal opinion* es proporcionar a ambas partes la certeza de que se han tenido en cuenta los riesgos legales asociados a dicha operación y que el contrato es válido con respecto a las leyes de ambos estados. Este informe aumenta la confianza de las partes en el contrato y es una manera de asegurar que los requisitos formales del contrato se han cumplido.

Este informe debe ser, en primer lugar, claro y sujeto a unos requisitos formales. Debe utilizar lenguaje técnico referido, en este caso, a la estructura y componentes de la aeronave y la normativa aplicable a estas, pero, además, debe ser comprensible por ambas partes. Esto supone que debe estar estructurado de manera que ambas partes puedan comprender tanto los riesgos como la validez de la operación que están llevando a cabo.

De la misma manera, debe analizar cada una de las partes del contrato, garantizando que todas las partes del contrato están contempladas y se adecúan a los sistemas jurídicos que entran en juego. Debe ser exhaustivo, teniendo en cuenta las contingencias que puedan surgir a lo largo de la duración del mismo.

Finalmente, debe garantizar que se cumple, no sólo la normativa interna de cada Estado, sino las normas de organismos internacionales como la OCDE o la Organización de Aviación Civil Internacional. Este informe debe ser redactado por abogados especialistas en navegación aérea internacional.

Este informe asegura que el contrato es válido y sirve como refuerzo en la ejecución de éste. Es un instrumento clave para asegurar que la operación se está llevando a cabo dentro del marco legal correspondiente y que ambas partes son conscientes del riesgo inherente a la operación.

Con respecto al *leasing* internacional de aeronaves, este instrumento adquiere especial relevancia, no sólo por el alto valor del bien objeto del contrato, sino por el componente internacional inherente a estas operaciones. Minimizar los riesgos legales es imprescindible para dotar de seguridad a las transacciones entre las partes. La realización de este informe protege tanto al arrendador como al arrendatario.

En definitiva, la *legal opinion*, es el mecanismo que garantiza a ambas partes que el contrato se adecúa a lo que dictan las diferentes normas de los estados que intervienen en la operación, dotándola de una seguridad adicional.

En el **Anexo II** se adjunta un modelo de informe jurídico sobre operaciones de *leasing*.

CAPÍTULO VI. PUNTOS CRÍTICOS DE LA NORMATIVA DE LA OCDE CON RESPECTO AL LEASING

La OCDE tiene un papel clave en la creación de normas internacionales que afectan a diversas áreas como las inversiones y la resolución de conflictos internacionales. Los Convenios redactados por esta organización junto con sus Comentarios y las Recomendaciones son el pilar de dichas normas.

Dado que el *leasing* tiene un gran impacto en la recaudación tributaria de los Estados, puede haber conflictos entre ellos. Por ello, la OCDE en sus Convenios y Comentarios ha tratado de armonizar las políticas fiscales entre los Estados miembros y evitar, de esa manera, la doble imposición (OCDE, 2022). El *leasing* ha sido objeto de intenso debate por sus implicaciones fiscales y su creciente utilización como forma de financiación de activos.

1. LOS MODELOS DE CONVENIO DE LA OCDE

Los Modelos introducen las guías de redacción de los diferentes tratados entre países estableciendo derechos de gravar, en ellos, las rentas desprendidas de los diferentes contratos. Dentro de estos Modelos, uno de los conceptos cruciales es la identificación de los criterios que determinan la jurisdicción aplicable a los ingresos que derivan de los diferentes contratos.

Dado que los Modelos no son normas jurídicas, prevalece la flexibilidad en la redacción del articulado, de manera que sirva como mecanismo real y efectivo en las negociaciones, primando su adaptación a las necesidades y sistema tributario de los Estados firmantes del mismo. Esto supone que estos documentos sean una especie de consenso internacional (García-Prats, 2009) que los convierte en una suerte de *soft law*.

Los Modelos fijan, de la misma manera, los criterios hermenéuticos aplicables a la Administración Tributaria correspondiente en la interpretación y aplicación de los distintos Convenios firmados por ese país. Estos aportan seguridad jurídica y forman el punto de partida en la negociación de los Convenios, aportando una estructura común y facilitando dicha negociación.

Por otro lado, la selección de un modelo de referencia es una de las cuestiones controvertidas que surgen a la hora de negociar estos acuerdos, es decir, la decisión de modificar los Modelos de Convenio tras el consenso o las discusiones entre las distintas organizaciones que los

elaboran. Es complicado decidir si las actualizaciones pueden tenerse en consideración como criterio interpretativo y afectar a los Convenios firmados con anterioridad.

Con respecto a ello se pronunció la OCDE en 1997 a través de una Recomendación (OCDE, 1997), sugiriendo a las Administraciones la aplicación del Modelo más actualizado en cada momento. El Modelo de Convenio fiscal del mismo año en su Introducción expone la misma solución y, a su vez, recomienda la revisión de los Convenios bilaterales para seguir las conclusiones que establecen los Modelos más actualizados.

2. LOS COMENTARIOS AL MODELO DE CONVENIO DE LA OCDE

Los Comentarios a los Modelos de Convenio de la OCDE son criterios interpretativos que acompañan a los Modelos y Convenios a través de los cuales se expone la forma en la que deben aplicarse las distintas disposiciones en situaciones concretas.

Si bien es cierto que los propios Comentarios no mencionan cuál es su función o naturaleza jurídica, se han utilizado históricamente como base en el desarrollo de pautas y explicaciones sobre las reglas concretas de estos acuerdos. Desde 1992 los Comentarios al Modelo de Convenio de la OCDE se han ido actualizando, con apuntes a la práctica totalidad del articulado del Modelo.

Con respecto a la naturaleza jurídica de estos Comentarios, la ausencia de pronunciamiento o explicación de ella complica dicha labor y supone una dificultad añadida para categorizarlos jurídicamente. Sin embargo, es clara la utilidad de dichos apuntes en la delimitación del significado de los términos utilizados en estos acuerdos.

La lectura de dichos Comentarios evidencia la diversidad del contenido y las apreciaciones, con ejemplos, aclaraciones y criterios aplicables. No obstante, conviene destacar que estos no pueden considerarse la única y auténtica interpretación de los Convenios para evitar la doble imposición. Como establece García-Prats (2009), se llega a dicha conclusión tras el análisis de las categorías jurídicas y los criterios interpretativos admisibles con respecto a los tratados internacionales.

Estos Comentarios no pueden considerarse, sin discusión, como obligaciones interpretativas, sino que deberían verse como indicaciones o criterios sugeridos para la interpretación de los

Convenios y, de la misma manera, no son una norma jurídica directamente aplicable, por lo que no vincula a los Tribunales de Justicia.

3. APPLICABILIDAD Y UTILIDAD DE LOS MODELOS Y CONVENIOS

El impacto que tienen los Convenios de la OCDE y los Modelos es significativo. En primer lugar, reducen la carga fiscal tanto de las empresas como de los ciudadanos; evitando la doble imposición se consigue una mayor eficiencia empresarial y se fomenta la inversión entre países diferentes. Gracias a estos acuerdos las operaciones internacionales son más sencillas y se maximiza la rentabilidad de las inversiones.

De la misma manera, los Convenios facilitan el comercio entre distintos países. Gracias a la creación de un entorno fiscal seguro y estable se fomenta el comercio internacional que, gracias a la globalización, ha experimentado un gran crecimiento. Como establece Martínez (2020), la protección frente a la doble imposición favorece el flujo de bienes y capital entre países.

Por otro lado, los Convenios y Modelos son mecanismos dirigidos a la resolución de conflictos tributarios entre países. Cuando surgen controversias en la aplicación de las normas tributarias, estos acuerdos buscan resolver dichas discrepancias gracias a procedimientos de resolución como el arbitraje. De esta manera se evita que a los contribuyentes se les apliquen de manera arbitraria las normas tributarias y sepan cuál es la forma de solucionar los problemas que surjan.

Finalmente, los Convenios y Modelos fortalecen la colaboración gracias a la mejora de la transparencia y cooperación en la lucha contra la evasión fiscal. Gracias a estos Convenios se han reforzado las relaciones entre países, creando una base para la cooperación fiscal, aspecto clave para evitar la elusión fiscal a nivel internacional, y potenciando la creación de un marco justo y que disminuya la desigualdad fiscal entre territorios.

4. CARACTERIZACIÓN DE LAS RENTAS PROCEDENTES DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO EN LOS CONVENIOS DE LA OCDE

A lo largo de los años se han redactado diversos Modelos de Convenio, actualizando artículos y cuestiones. Resulta relevante establecer cuál es el tratamiento que los distintos Modelos han otorgado a las rentas que percibe un arrendador residente en un Estado con el que otro Estado

ha firmado un CDI. Dado que ha suscitado numerosas controversias, conviene desglosar este punto en base al Modelo en cuestión, utilizando el Modelo de 1977, el de 1992 y el de 2008.

Comenzando por el Modelo de CDI de 1977, la cuestión trata de resolverse en el párrafo 9 de los comentarios al artículo 12 del Convenio, señalando que, en materia de arrendamiento financiero, concretamente el *leasing*, se aplica el artículo 12 a los **cánones** que percibe el arrendador hasta que el arrendatario ejerce su opción de compra.

El criterio de este Modelo es considerar como cánones los rendimientos derivados de un contrato de *leasing* internacional (Mateo y Tordable, 2009). Esta consideración implica que, en primer lugar, la base coincide con el importe de las cuotas satisfechas y, en segundo lugar, tributa en el Estado de la fuente.

Posteriormente, el Modelo de Convenio de 1992, asumiendo lo redactado por la OCDE en el informe *The taxation of income derived from the leasing of industrial, commercial or scientific equipment* (OCDE, 1984), cambia el mencionado artículo 12 excluyendo la referencia que antes hacía a la cesión de uso de equipo comercial, industrial o científico.

Esta modificación también se refleja en el párrafo 9 de los comentarios a dicho artículo estableciendo que el Comité de Asuntos Fiscales decidió excluir las rentas procedentes del *leasing* de la definición de canon para asegurar que se regían bajo las normas de los **beneficios empresariales** (artículos 5 y 7 del MCOCDE).

Finalmente, los MCOCDE posteriores a 1992 como el MCOCDE de 2008 mantienen la regla sentada por el MCOCDE de 1992, excluyendo dichas rentas del concepto de canon, sin embargo, conviene realizar ciertas matizaciones.

En primer lugar, España sigue los MCOCDE de 1963 y 1977 en su mayoría, por lo que estas rentas suelen ser consideradas cánones. Aunque los comentarios a los Modelos sirven como ayuda en la interpretación, no deben ser utilizados para interpretar Convenios redactados en base a otros modelos.

En segundo lugar, con respecto a la cesión de equipos comerciales, como las aeronaves, España se aparta de la postura de la OCDE (Abad, 2018), lo que supone que España se ha reservado la posibilidad de seguir considerando, en nuevos Convenios, como cánones las rentas derivadas del *leasing* aeronáutico internacional. Esta facultad se materializa en la

reserva española contenida en los MCOCDE de 2005, 2008 y 2010, entre otros (Serrano, 2011).

Todo esto supone que, en el caso de España, las cuotas pagadas en concepto de *leasing* aeronáutico internacional serán en su mayoría calificadas como cánones a efectos de los Convenios para evitar la doble imposición.

Finalmente, conviene mencionar el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado que en 1988 redactó el Convenio de Ottawa en el que trató de regir las operaciones de arrendamiento de bienes muebles, como las aeronaves, entre entidades de Estados contratantes. Las normas de este Convenio no se aplican si todas las partes intervenientes lo deciden, sin embargo, para evitar este supuesto, se permitió que las partes incluyeran excepciones parciales dentro de sus contratos (UNIDROIT, 2001). Aunque España no lo ha firmado o suscrito, sí conviene mencionarlo por su importancia con respecto a estos contratos (Dubois, 2023).

5. LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONVENIOS DE LA OCDE EN LA JURISPRUDENCIA ESPAÑOLA

El *leasing* de aeronaves ha sido un punto conflictivo en los Convenios y Modelos y, por ello, España optó por incluir estas **rentas en el concepto de canon**, es decir, que se les aplicaría el **artículo 12**. Sin embargo, este artículo debe combinarse con el artículo 8, relativo a la navegación marítima y aérea (Mateo y Tordable, 2009).

La interpretación que han hecho tanto la Administración Tributaria como la jurisprudencia de los Convenios de la OCDE y sus Comentarios hace que, de manera frecuente, estos órganos se refieran a estos Comentarios para interpretar artículos en concreto. El propio Tribunal Supremo ha calificado como interpretación auténtica de los Convenios esos Comentarios.

El incremento de los casos con componentes internacionales que llegan al Alto Tribunal hace que estos Comentarios y Convenios hayan sido interpretados ampliamente. Considerando que en España no existe un tribunal especializado en Derecho Tributario o fiscalidad internacional, la jurisdicción contencioso-administrativa ha asumido la labor de realizar dicha interpretación.

Con respecto a la finalidad de estos Convenios, se pronunció la Sentencia del Tribunal Supremo de 25 de marzo del año 2010 (número de recurso: 9020/2004) estableciendo que

estos deben utilizarse para la resolución de controversias que deriven de su aplicación y que son “de naturaleza omnicomprensiva” (STS 1861/2010 de 25 de marzo 2010) por lo que el **Convenio** marca el camino para enjuiciar los actos que se impugnen en base a él.

Por otro lado, los Tribunales españoles también se han pronunciado sobre la interpretación dinámica de los Comentarios y la ausencia de fuerza normativa que poseen, especificando que no son una norma jurídica invocable y que, la única versión invocable de Convenio es la versión española. La Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de junio de 2008 (número de recurso: 7710/2002) refuerza la importancia de la interpretación dinámica estableciendo que, en la aplicación de algunos Convenios, como el hispano-belga, previo al MOCDE de 1992, no se incluyeron comentarios o párrafos que sí pueden tenerse en consideración para solventar la controversia.

De la misma manera, el Alto Tribunal en la Sentencia de 12 de febrero de 2003 (número de recurso: 8720/1998) establece que los Comentarios al Modelo de Convenio no pueden dar paso a un recurso de casación por una infracción de las normas del ordenamiento, porque esas interpretaciones no son normas en sentido propio.

La Sentencia 6764/2009 de 15 de octubre de 2009 del Tribunal Supremo (número de recurso: 10106/2003) afirma igualmente que, aunque tienen un papel fundamental, los Comentarios no son legalmente vinculantes porque no forman parte de los Convenios, sino de los Modelos de Convenio.

Por otro lado, ha habido pronunciamientos sobre la seguridad jurídica que aportan y su labor de delimitación de significados. El Tribunal Supremo se pronunció el 15 de octubre de 2009 en la sentencia referida anteriormente, estableciendo que “en tanto que formando parte del contexto en el que se formulan las normas de los Convenios, aportan seguridad jurídica” (STS 6764/2009 de 15 de octubre de 2009) y estos además delimitan el sentido de ciertos conceptos.

Finalmente, los tribunales se han pronunciado sobre la posibilidad por parte de estos de acudir a otros informes redactados igualmente por la OCDE para resolver controversias. Concretamente la Audiencia Nacional en su sentencia de 22 de abril de 2010 (número de recurso: 177/2008) alude al informe redactado por el Comité de Asuntos Fiscales de dicha organización para matizar ciertos conceptos, estableciendo que “en las secciones 1 a 4 del

citado informe se realiza una descripción o definición de los diversos términos empleados en el área del comercio electrónico” (SAN 1779/2010 de 22 de abril de 2010).

CAPÍTULO VII. PUNTOS CRÍTICOS DE LA NORMATIVA NACIONAL CON RESPECTO AL *LEASING*

1. RETENCIONES APLICABLES AL PAGO DE LAS CUOTAS DEL *DRY LEASE* (LEASING A CASCO DESNUDO)

El arrendamiento de aeronaves a casco desnudo (*dry lease*) es un tipo de contrato por el cual el arrendador cede al arrendatario una aeronave sin tripulación ni otros servicios asociados al transporte de pasajeros. Mediante este tipo de contrato, la responsabilidad de operar la aeronave y proveer una tripulación, reside en el arrendatario, al igual que los gastos de las operaciones y los trayectos.

En la mayoría de las operaciones de *dry lease* las partes son residentes en Estados diferentes, lo cual implica que se practiquen retenciones sobre las cuotas de *leasing* del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes.

Las retenciones en dicho impuesto difieren en base a la existencia o inexistencia de Establecimiento permanente en España de la entidad extranjera. En la mayoría de los casos de *leasing* aeronáutico, la entidad arrendadora no opera en España a través de un establecimiento permanente, lo cual significa que, atendiendo al artículo 31 TRLINIR, los obligados a retener serán las entidades arrendatarias, es decir, las entidades residentes en España.

2. JURISPRUDENCIA RESPECTO AL *LEASING* INTERNACIONAL

2.1. Sentencia 3379/2020 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 10 de noviembre de 2020 (número de recurso: 405/2017)

La SAN 3379/2020 de 10 de noviembre de 2020 resolvió un litigio entre una aerolínea (VUELING AIRLINES S.A.) y el Tribunal Económico-Administrativo relativo a la práctica

de retenciones sobre las cuotas de *dry leasing*. VUELING alegaba que los CDI aplicables establecían que dichas rentas no debían estar sujetas a retención en territorio nacional.

La Audiencia Nacional, tras el análisis de los referidos Convenios, estableció que las rentas no debían tributar en España, concluyendo que el país de obtención de los ingresos derivados de dichos contratos no era España. Esto supuso la estimación del recurso, dejando claro que la Agencia Tributaria **no debía haber aplicado las retenciones del IRNR**.

2.2.Sentencia 3055/2017 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 26 de junio de 2017 (número de recurso: 492/2015)

La SAN 3055/2017 de 26 de junio de 2017 resuelve una controversia entre la Agencia Tributaria y la compañía IBERIA LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. OPERADORA, la recurrente. **El desacuerdo entre las partes surge por la práctica de retenciones en España a pagos de arrendamiento financiero a casco desnudo (*dry lease*)**.

La Agencia Tributaria había establecido que los pagos por la cesión del uso de aeronaves a través de un contrato de *dry lease* debían estar sujetos a retención por el Impuesto sobre la Renta de los No Residentes, dado que se entendía que, por un lado, las rentas estaban originadas en territorio nacional y, por otro lado, no se cumplían los requisitos de la exención.

Ante esto IBERIA argumentó, citando los CDI firmados por España, que las cuotas no debían tributar por ese tributo, aludiendo, de la misma manera a la naturaleza del arrendamiento a casco desnudo. La Audiencia Nacional, tras el análisis de los CDI aplicables (Irlanda, Japón y Estados Unidos), concluyó que, si las aeronaves no eran utilizadas únicamente en el tráfico nacional, no se cumplían las condiciones necesarias para justificar su tributación en España.

La Audiencia Nacional estimó el recurso de la compañía aérea y anuló la resolución recurrida, considerando que los pagos no debían tributar por el IRNR y reafirmando la importancia de la interpretación dinámica de los Convenios y la vinculación entre la tributación y el uso efectivo del objeto del contrato.

2.3.Sentencia 2682/2020 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 18 de septiembre de 2020 (número de recurso: 407/2017)

La SAN 2682/2020 de 18 de septiembre de 2020 resolvió un recurso presentado por VUELING AIRLINES S.A. frente a una resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central. El fondo del asunto era la tributación de las cuotas de *leasing* bajo un contrato de arrendamiento a casco desnudo. **VUELING, cuyo país de residencia no es España estaba en desacuerdo respecto de la retención practicada por el IRNR sobre los pagos del arrendatario.**

La Audiencia Nacional, tras la revisión de los CDI y la consideración de la naturaleza de las cuotas, concluyó que dichos rendimientos no debían tributar en sede española, en tanto en cuanto las aeronaves no eran utilizadas de manera exclusiva en territorio nacional. El Tribunal estimó el recurso y anuló la retención practicada por la AEAT en base a las normas internacionales (Convenios) y la normativa fiscal española (TRLIRNR)

2.4.Sentencia 3473/2020 de la Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 10 de noviembre de 2020 (número de recurso: 556/2014)

La SAN 3473/2020 de 10 de noviembre de 2020 resolvió acerca la controversia entre Nissan Europe S.A.S. y el Tribunal Económico-Administrativo Central respecto a la resolución de esta última. El fondo del asunto radicaba en la tributación de las cuotas pactadas en un arrendamiento financiero. La entidad arrendadora, no residente en España, impugnó la resolución del TEAC que fijaba la necesidad de practicar retención respecto de los ingresos por dicho arrendamiento.

Al igual que en los casos anteriores, la Audiencia Nacional analizó la operatividad de las aeronaves arrendadas en territorio nacional, resolviendo a favor de Nissan Europe al considerar que las cuotas no debían ser objeto de retención en España. La Audiencia Nacional estableció que los Convenios y la normativa fiscal exoneraba a la entidad arrendadora de la tributación por el IRNR español.

3. DOCTRINA RESPECTO AL LEASING INTERNACIONAL

3.1. Resoluciones del Tribunal Económico-Administrativo Central

3.1.1. Resolución 1350/2009 del Tribunal Económico-Administrativo Central de 10 de mayo de 2011

La Resolución número 1350/2009 del TEAC de 10 de mayo de 2011 se refiere al recurso presentado por una aerolínea relativo a la tributación de las cuotas de un contrato de *dry lease*. El Tribunal debió analizar la adecuación de retener sobre los pagos realizados a una entidad arrendadora no residente en territorio español, teniendo en cuenta tanto los CDI como la Ley del IRNR.

Este Tribunal concluyó que dichos pagos no debían estar sujetos a retención en territorio nacional por la ausencia de exclusividad en el uso de las aeronaves en el tráfico nacional. Determinó que no se había generado una renta que debía ser gravada por España.

3.1.2. Resolución 6592/2021 del Tribunal Económico Administrativo Central de 27 de mayo de 2024

La Resolución 6592/2021 del TEAC de 27 de mayo de 2024 resolvió acerca del tratamiento en la normativa fiscal de los pagos por arrendamientos de aeronaves a casco desnudo entre una empresa residente y otra no residente sin establecimiento permanente en España. En primer lugar, el Tribunal discute acerca de la procedencia de la retención en el marco del IRNR y la necesidad de involucrar los CDI.

Finalmente, el TEAC resolvió estableciendo la no sujeción a retención en España porque, aunque las aeronaves operaran en territorio nacional, este no era un uso exclusivo o habitual, lo que hacía que se le aplicara la exención.

3.2. Consultas de la Dirección General de Tributos:

3.2.1. Consulta 1481-1999 de la Dirección General de Tributos de 10 de agosto de 1999

En la Consulta V1481/99 de la DGT de 10 de agosto de 2018, una entidad arrendadora no residente, pregunta sobre la tributación de las rentas que recibe de aerolíneas españolas a las que arrienda aeronaves. En primer lugar, la Dirección afirma que las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) no pueden utilizarse para interpretar el sentido de

la expresión “navegación aérea internacional”, presente en el artículo 13.1.f) de la Ley 41/1998 del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes.

La DGT establece que, para interpretar ese artículo es necesario acudir a los CDI y los Convenios de navegación marítima y aérea y confirmar que debe entenderse por navegación internacional la realizada entre puntos situados en Estados diferentes.

Por otro lado, la entidad consulta sobre el tratamiento del *leasing* en el IVA. La DGT contesta, en primer lugar, estableciendo la sujeción y exención en dicho impuesto, de las rentas procedentes del arrendamiento, en base al artículo 22.4 de la Ley 37/1992 del IVA; en segundo lugar, afirma la sujeción a este impuesto de la transmisión de la aeronave tras el ejercicio de la opción de compra, sujeción reflejada en los artículos 4, 6 y 68 de la citada norma. Finaliza la DGT estableciendo que, dado que las compañías tienen en España su sede, el lugar de realización de las actividades es España.

3.2.2. Consulta Vinculante 2405-2016 de la Dirección General de Tributos de 1 de junio de 2016

La consulta V2405/16 de la DGT de 1 de junio de 2016 surge por la pregunta de una entidad residente en la Isla de Man, que desarrolla la actividad de arrendamiento de un buque con tripulación (*wet lease*). Esta entidad pregunta sobre la procedencia de la exención del artículo 14.1. g) del TRLIRNR. La DGT contesta estableciendo que, dado que no se trata de un arrendamiento a casco desnudo, sino que cuenta con 8 personas de tripulación, no se cumple la condición de dicho artículo y no procede la aplicación de la exención.

3.2.3. Consulta Vinculante 2143-2007 de la Dirección General de Tributos de 10 de octubre de 2007

El objeto de la consulta V2143/07 de la DGT de 10 de octubre de 2007 es el tratamiento del arrendamiento financiero en el Impuesto sobre Sociedades, concretamente, en el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (RDLeg 4/2004). La DGT, en primer lugar, establece la obligatoriedad de aplicar el régimen especial del arrendamiento financiero en caso de cumplirse los requisitos, es decir, que no es una opción del contribuyente, sino una obligación.

Por otro lado, la DGT advierte que la regulación del IS restringe dicho régimen especial a las operaciones en las cuales el arrendador es una entidad de crédito o un establecimiento financiero de crédito, excluyendo los casos en los que el arrendador es una sociedad, como es el caso de la consultante.

Finalmente, la Dirección concluye que, el hecho de que el contrato se concluya en Reino Unido, país de la entidad arrendadora, no es obstáculo para que se aplique el régimen, en caso de que se cumplan los requisitos presentes en la norma.

3.2.4. Consulta Vinculante 3228-2021 de la Dirección General de Tributos de 29 de diciembre de 2021 de la Subdirección General de Fiscalidad Internacional

La consulta V3228/21 de la DGT de 29 de diciembre de 2021 se centra en la exención aplicable a una entidad fletante panameña, sin establecimiento permanente en España, que va a arrendar en un contrato de *wet lease* su buque a diferentes compañías de distintos países.

En primer lugar, la DGT no discute el hecho de que la actividad sea considerada tráfico internacional por el hecho que la prevista distribución de gas licuado se pretende realizar entre diversos países como Estados Unidos o Portugal, además de España.

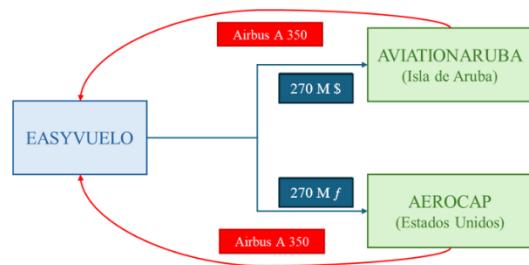
Por otro lado, la Dirección concluye que sí resulta de aplicación la exención prevista en el TRLIRNR, por lo que no procede que la entidad española practique retenciones sobre los pagos hechos a la sociedad panameña. Sin embargo, matiza la DGT que la entidad española deberá declarar la ausencia de retenciones en base al artículo 31.5 del TRLIRNR.

CAPÍTULO VIII. CASO PRÁCTICO: EL LEASING DE AERONAVES

Para mostrar las implicaciones prácticas del contrato de *leasing* aeronáutico financiero, se ha decidido crear un caso práctico en el que poder explicar las consecuencias fiscales y financieras este tipo de contratos.

Este caso práctico describe el contrato pactado entre una aerolínea española, EasyVuelo (arrendataria), y dos entidades residentes (arrendadoras), una en Estados Unidos, AeroCap, y otra residente en la Isla de Aruba, *AviationAruba*, por el que cada una cede el uso de una aeronave fabricada por Airbus, modelo A350, valoradas en aproximadamente 270 millones de euros cada una, es decir, un total de 540 millones de euros.

Gráfico 12: Flujos entre la empresa arrendataria y las entidades arrendadoras



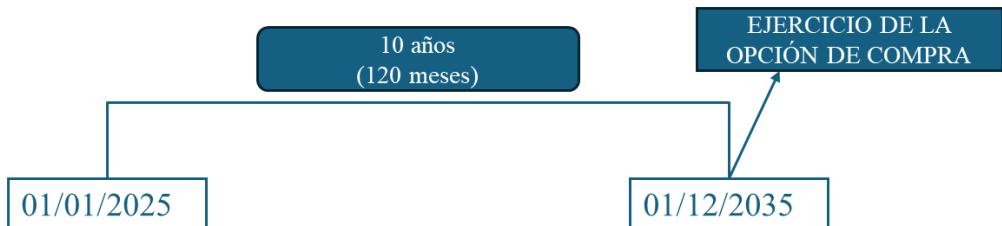
Fuente: elaboración propia

Además, las partes pactaron la inclusión de un contrato de *swap* de divisas, *swap* de tipo de interés y el aseguramiento de la aeronave. Tanto AeroCap como AviationAruba además incluyeron la firma de un *de-registration Power of Attorney* para poder dar de baja del Registro de Matrículas de Aeronaves de Aviación las aeronaves en caso de incumplimiento por parte de EasyVuelo.

Para la resolución de la normativa aplicable a este contrato hay que atender a la legislación española, al Convenio para evitar la doble Imposición firmado con Estados Unidos (BOE 22 de diciembre de 1990) y el Acuerdo sobre intercambio de información en materia tributaria entre el Reino de España y el Reino de los Países Bajos (BOE 23 de noviembre de 2009) en nombre de Aruba.

El contrato comenzó el 1 de enero de 2025 y se espera que dure hasta el 31 de diciembre de 2035.

Gráfico 13: Línea del tiempo sobre la duración de ambos contratos de leasing



Fuente: elaboración propia

Las condiciones de los contratos son:

Tabla 6: Condiciones del contrato de leasing entre EasyVuelo y AeroCap

| <i>Valor total</i> | <i>Duración</i> | <i>Periodicidad</i> | <i>Valor opción de compra</i> | <i>Tipo de interés</i> | <i>Swap de divisas</i> | <i>Swap de tipos de interés</i> |
|--------------------|-----------------|---------------------|-------------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------------|
| 270 M \$ | 10 años | Mensual | 1\$ | EURIBOR + 1% | 1,05 USD/EUR | 3% anual |

Fuente: elaboración propia

Tabla 7: Condiciones del contrato de leasing entre EasyVuelo y AviationAruba

| <i>Valor total</i> | <i>Duración</i> | <i>Periodicidad de los pagos</i> | <i>Valor opción de compra</i> | <i>Tipo de interés</i> | <i>Swap de divisas</i> | <i>Swap de tipos de interés</i> |
|----------------------|-----------------|----------------------------------|-------------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------------|
| 270 M f ⁵ | 10 años | Mensual | 1 f | EURIBOR + 0,5% | 2 EUR/AW | 3% anual |

Fuente: elaboración propia

1. DESGLOSE DE LA CUOTA DE LEASING

Dado que el valor total y de la opción de compra de ambos contratos es igual, se calcularán ambas cuotas de la misma manera. Para poder calcular la cuota de leasing que EasyVuelo debe pagarle a las compañías estadounidense y arubeña, hay que tomar en consideración el valor de la opción de compra.

En este caso, la cuota tendrá que cubrir 270 millones de dólares o florines arubeños (270M de principal – 1 de la opción de compra). Teniendo en cuenta que la duración del contrato es de 10 años, cada año EasyVuelo deberá pagar 27 millones de dólares a AeroCap y 27 millones de florines arubeños a AviationAruba (2,25 M f /mensuales).

De la misma manera, hay que tener en consideración los intereses que la compañía española deberá abonar por el contrato. En primer lugar, con respecto al contrato con AeroCap, el tipo de interés se calculará cada 6 meses utilizando el EURIBOR y sumándole un 1%. El EURIBOR el 1 de enero de 2025 fue un 3,68% por lo que los intereses anuales ascenderían a

⁵ F es el símbolo de la moneda de la Isla de Aruba (florín arubeño)

1.263.000\$ (27M\$ * (3,68%+1%)). Esto supondría que AeroCap debería pagar mensualmente 105.300\$ de intereses, lo cual ascendería la cuota mensual del contrato a **2.355.300\$**.

En segundo lugar, con respecto al contrato con AviationAruba, el tipo de interés utilizado se calculará cada 6 meses sumándole 0,5% al EURIBOR. Este, el 1 de enero de 2025, fue un 3,68% por lo que los intereses anuales ascenderían a 1.128.600f (27Mf * (3,68%+0,5%)). Esto supondría que AeroCap debería pagar mensualmente 94.050f de intereses, lo cual ascendería la cuota mensual del contrato a **2.344.050 f.**

Tabla 8: Tipos de cambio el 1 de enero de 2025

| Tipo de cambio dólar-euro | Tipo de cambio florín arubeño-euro |
|---------------------------|------------------------------------|
| 1,036 | 1,855 |

Fuente: elaboración propia

Utilizando el tipo de cambio del 1 de enero de 2025, las cuotas mensuales ascenderían a 2.273.455,60 € pagaderos a AeroCap y 1.269.703,50 € pagaderos a AviationAruba

Tabla 9: Cuotas mensuales de ambos contratos de leasing

| Contrato 1: <i>leasing</i> con AeroCap | Contrato 2: <i>leasing</i> con AviationAruba |
|--|--|
| 2.273.455,60 € al mes | 1.269.703,50 € al mes |

Fuente: elaboración propia

2. IMPACTO DE LOS SWAPS

En ambos contratos se pactaron *swaps* de divisas y de tipos de interés. Las condiciones de dichos contratos son:

Tabla 10: Condiciones de los contratos de swap

| | Contrato 1: <i>leasing</i> con AeroCap | Contrato 2: <i>leasing</i> con AviationAruba |
|-------------------------|---|---|
| Swap de tipo de interés | 3% anual | 3% anual |
| Tipo de interés pactado | EURIBOR + 1% | EURIBOR + 0,5% |
| Swap de divisas | 1,05 USD/EUR | 2 AWG/EUR |
| Tipo de cambio actual | 1,036 USD/EUR | 1,855 AWG/EUR |

Fuente: elaboración propia

En primer lugar, con respecto al contrato con AeroCap, el *swap* de tipos de interés supone que el interés pagadero sea un 3% anual, lo que supone que, anualmente, EasyVuelo deberá pagar 810.000\$ de intereses (67.500\$/mes), lo cual supone un ahorro para la entidad arrendataria de 37.800\$. Con este contrato, la cuota mensual para EasyVuelo ascendería a 2.317.500\$.

El *swap* de divisas pactado supone, con el tipo de cambio, un ahorro para EasyVuelo ya que utilizando un tipo de cambio de 1,05 USD/EUR, para cubrir los 2.317.500\$ tendría que pagar 2.207.143€, lo cual supone una diferencia de 66.313€ en beneficio de dicha entidad.

En segundo lugar, con respecto al contrato con AviationAruba, el *swap* de tipos de interés supone que EasyVuelo deba abonar, al igual que en el contrato anterior, 810.000 florines arubeños en concepto de intereses. Supone el mismo ahorro para la entidad y la cuota mensual será la misma que con respecto a AeroCap (2.317.500f). El tipo de divisas fijo de 2 AWG/EUR supone que EasyVuelo **deberá abonar 1.158.750,00 €** como cuota de *leasing*. La diferencia con respecto a la cuota sin dichos contratos asciende a 110.953,50 €.

Tabla 11: Impacto de la utilización de swaps en ambos contratos

| | Contrato 1: <i>leasing</i> con AeroCap | Contrato 2: <i>leasing</i> con AviationAruba |
|--------------------------|---|---|
| Cuota antes de los swaps | 2.273.455,60 € al mes | 1.269.703,50 € al mes |
| Cuota tras los swaps | 2.207.143€ al mes | 1.158.750,00 € al mes |

Fuente: elaboración propia

3. FISCALIDAD APLICABLE

3.1. Impuesto sobre el Valor Añadido

Como se ha expuesto en el capítulo quinto relativo al marco normativo de la vertiente fiscal y financiera de este contrato, el *leasing* está exento de la tributación por el Impuesto sobre el Valor Añadido en caso de realizar en su mayoría vuelos internacionales. Partiendo de la premisa de que la compañía EasyVuelo realiza más del 50% de sus vuelos en navegación internacional, le sería de aplicación la exención sobre la cuota pagadera a las entidades arrendadoras.

No obstante, si no le fuera de aplicación la citada exención, tendría que abonar un 21% sobre la cuota pagadera mensualmente. Esto aumentaría dicha cuota en 243.337,5 € en el contrato con AviationAruba y 463.500 € en el contrato con AeroCap. Este impuesto no modifica la cantidad que la compañía arrendataria debe pagar a la entidad arrendadora porque, al serle de aplicación la exención ninguno de los arrendadores debe repercutir IVA a EasyVuelo.

3.2. Impuesto sobre Sociedades de la compañía española

Teniendo en cuenta que es una compañía española deberá pagar Impuesto sobre Sociedades por las operaciones que lleve a cabo. Para poder ver el impacto que tiene este contrato en la tributación final por este impuesto, hay que desglosar la cuota pagada entre los intereses y el principal que va amortizando mensualmente. Con respecto a los intereses, estos serán tenidos en cuenta a la hora de calcular el límite de deducibilidad de gastos financieros conforme al artículo 15 LIS al igual que se tomarán en consideración a la hora de calcular el gasto financiero neto.

Además, teniendo en cuenta que los pagos de leasing se consideran gastos deducibles con respecto a la tributación en dicho impuesto, la base imponible se verá reducida por la cantidad pagada por EasyVuelo. A la entidad arrendataria no se le aplica el régimen especial del artículo 106 LIS comentado con anterioridad dado que no es una empresa que se dedique al arrendamiento como actividad, sino que se trata de una compañía aérea.

Tabla 12: Impacto del leasing en el Impuesto sobre Sociedades

| | Contrato 1: leasing con AeroCap | Contrato 2: leasing con AviationAruba |
|---------------------|--|--|
| Gastos financieros | 64.285,71 € | 64.285,71 € |
| Ahorro fiscal (25%) | 16.071,43€ | 16.071,43€ |

Fuente: elaboración propia

3.3. Tributación de las entidades arrendadoras (AeroCap y AviationAruba)

3.3.1. Tributación de AeroCap

Para poder abordar la tributación de la entidad estadounidense hay que acudir tanto a la norma reguladora del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes española como al Convenio para evitar la doble imposición firmado entre España y Estados Unidos en 1990.

Atendiendo al Convenio entre ambos países hay que acudir al artículo octavo, que establece la tributación de los beneficios obtenidos por la explotación de aviones en el territorio en el que se reciben dichas ganancias, es decir, en Estados Unidos. Esta tributación tiene su razón en la ausencia de consideración como cánones de las rentas procedentes del arrendamiento financiero y el hecho de que AeroCap no cuenta con un establecimiento permanente en territorio español.

Las rentas pagadas por EasyVuelo a AeroCap correspondientes al valor de la aeronave serán sometidas a tributación por el Impuesto sobre Sociedades estadounidense, sin embargo, los intereses pagaderos por la entidad arrendataria están regulados en el artículo 11 del CDI. Este artículo establece que los intereses deberán someterse a tributación, de la misma manera, en el Estado en el que reside la empresa que recibe los intereses.

Con respecto a las posibles retenciones aplicables, dado que el artículo 14 TRLIRNR establece la exención de las rentas que procedan de los contratos de arrendamiento a casco desnudo utilizados en navegación aérea internacional, **no se deben practicar retenciones** sobre las cantidades pagadas por EasyVuelo.

En definitiva, en el caso de AeroCap, la totalidad de la cuota de *leasing* será sometida a tributación en Estados Unidos en virtud del Convenio de Doble Imposición entre España y Estados Unidos y no se practicarán retenciones a las cantidades pagadas a la entidad estadounidense.

3.3.2. Tributación de AviationAruba

Al igual que en el caso de AeroCap, para poder abordar la tributación de AviationAruba hay que acudir tanto a la norma reguladora del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes española como al Acuerdo firmado entre ambos territorios referido al intercambio de información de noviembre de 2008.

En noviembre de 2009 se publicó el citado acuerdo y, como no trata de manera directa las rentas procedentes del arrendamiento financiero de aeronaves a casco desnudo, se ha de acudir a la normativa referida a los no residentes en España. Al igual que AeroCap, AviationAruba no cuenta con un EP en España lo cual supone que las rentas procedentes del arrendamiento de aeronaves a casco desnudo están exentas de tributación y, por ende, de retención (artículo 14 TRLIRNR).

Esto supone que esas rentas vayan a ser objeto de tributación en la Isla de Aruba, en la que el régimen aplicable a las empresas dedicadas al *leasing* es más favorable (tipo del 10% sobre los beneficios empresariales de acogerse al régimen especial aplicable).

4. SUPUESTO DE INCUMPLIMIENTO

EasyVuelo, entidad arrendataria, el 1 de febrero de 2030, incumple una de las cláusulas del contrato en la que se especifica que “*la aeronave no podrá ser utilizada por vuelos privados*” y utiliza ambas aeronaves para trayectos privados de altos ejecutivos de la empresa. La entidad arrendadora estadounidense, ante dicho incumplimiento, decide ejercitar su poder de desregistro de la aeronave; la entidad arrendadora de la Isla de Aruba decide ejecutar la hipoteca pactada.

4.1. Ejercicio del deregistration Power of Attorney

AeroCap, entidad arrendadora estadounidense, decide ejercitar el poder de desregistro pactado con EasyVuelo en el contrato ante dicho incumplimiento. La matrícula de la aeronave, número de serie 234, con matrícula EC-BRQ, está inscrita en el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles español por lo que AeroCap decide presentar una solicitud de desregistro acompañada del poder notarial pactado con EasyVuelo.

En los **Anexos III y IV** se adjuntan dos contratos modelo de poder de desregistro de una aeronave concedidos por parte de una entidad arrendataria a una entidad arrendadora.

AeroCap notifica y demuestra ante el Registro que EasyVuelo ha incumplido el contrato pactado y, en consecuencia, la entidad arrendadora ha decidido ejercitar el poder notarial para dar de baja la matrícula en dicho Registro. Éste aprueba el desregistro y AeroCap decide exportar la aeronave de vuelta a Estados Unidos.

4.2. Ejecución de la hipoteca (*aircraft mortgage*)

AviationAruba para proteger sus intereses económicos y operativos decide ejecutar la hipoteca pactada con EasyVuelo ante el incumplimiento del contrato por parte de ésta. Para poder ejecutar esa *mortgage* la entidad arrendadora decide venderla en subasta pública a la empresa sudamericana LATAM por un valor de 1 florín arubeño.

Además, la aeronave deberá ser dada de baja del Registro de Bienes Muebles español, en el que fue inscrita la hipoteca al firmar el contrato. Para proceder a darla de baja del Registro, la entidad deberá cancelar la hipoteca.

En este caso, el precio pagado por la LATAM es inferior a la deuda que debe EasyVuelo, por lo que la entidad española seguirá debiendo a AviationAruba **45 millones de florines arubeños**.

Tabla 13: Desglose de la ejecución de la hipoteca

| <i>Valor inicial</i> | <i>Cuotas pagadas hasta el 1/02/2030</i> | <i>Valor restante</i> | <i>Precio pagado por LATAM</i> | <i>Dinero debido</i> |
|-----------------------|--|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| 270 millones <i>f</i> | 155 millones <i>f</i> | 145 millones <i>f</i> | 100 millones <i>f</i> | 45 millones <i>f</i> |

Fuente: elaboración propia

El uso de estos dos mecanismos, el poder de desregistro y la hipoteca de la aeronave, permiten a ambas entidades arrendadoras proteger sus intereses económicos y paliar los efectos negativos del incumplimiento del contrato por parte de EasyVuelo, la entidad arrendataria.

CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES

El análisis de la fiscalidad aplicable al contrato de *leasing* aeronáutico internacional permite hacer una reflexión profunda sobre el transporte aéreo en la actualidad y comprender por qué las compañías están cambiando sus costumbres a este tipo de contrato. Este Trabajo ha podido profundizar en la tributación de una operación en la que normalmente se ven involucradas empresas de diferentes países.

La exposición del panorama actual del transporte aéreo, tanto en España como a nivel internacional, ha podido explicar por qué estos contratos están aumentando y por qué en un sector como este han cobrado gran relevancia. El ejemplo de compañías como LATAM *Airlines* o IBERIA consiguen evidenciar en la práctica como la compraventa de aviones ya no es la práctica común y las grandes compañías prefieren utilizar este tipo de arrendamiento antes que una compraventa al uso.

De la misma manera, poner en contexto cuál es el concepto y los elementos que forman el contrato de *leasing* ha permitido comprender a qué nos referimos cuando se habla de este contrato y cuáles son las características que hacen de una operación de *leasing* una buena decisión estratégica para las compañías aéreas.

Exponer el marco normativo tanto fiscal como financiero es vital para poder comprender el caso práctico con el que este finaliza. Los tributos que afectan de manera directa a las

operaciones de *leasing* permiten ver cuáles son las ventajas fiscales que tiene este contrato y, de la misma manera, entender su auge. Por otro lado, la vertiente financiera del contrato permite entender qué influye en las cuotas de *leasing* y la importancia de la negociación de los términos de las partes.

Como complemento a la vertiente financiera se destaca la figura del contrato de swap encaminado a otorgar una estabilidad financiera a la operación equilibrando los tipos de interés y las fluctuaciones en los tipos de cambio monetarios.

Los puntos críticos tanto de la normativa de la OCDE como la normativa nacional permiten terminar la explicación teórica transversal del *leasing* aeronáutico internacional poniendo en contexto cuáles son las partes que cobran más relevancia y cuál es la opinión de los Tribunales españoles en cuanto a esta materia.

Finalmente, el caso práctico con el que finaliza este Trabajo es la manera de evidenciar la conexión entre todos los puntos teóricos explicados anteriormente. Exponer un caso que permita entender numéricamente las ventajas fiscales y cuál es el tratamiento cuando la entidad arrendadora reside en un territorio con CDI es de gran ayuda a la hora de tomar decisiones estratégicas. Explicar la diferencia con respecto a un territorio con el que no existe ese tipo de Convenio, permite ilustrar la influencia de estos acuerdos y los beneficios de firmarlos.

La realización de un caso práctico en el que se plantee un supuesto de incumplimiento, junto con los modelos de poder de desregistro e informe jurídico, supone una gran ayuda para ver la realidad de estos mecanismos y cómo pueden ser utilizados por las compañías para hacer frente a los incumplimientos. Este caso permite afirmar que se utiliza un estudio inductivo y transversal del tema para realizar este Trabajo, estudiando todos los puntos desde el plano teórico y el plano práctico.

Realizar un Trabajo de Fin de Grado sobre un tema actual, complejo e internacional como el *leasing* aeronáutico internacional es relevante al igual que interesante, permite poner en contexto cuestiones clave como la optimización de costes y recursos y puede, de la misma manera, ayudar a las empresas en la toma de decisiones estratégicas y a enfrentarse a desafíos fiscales.

Bibliografía

Legislación:

Acuerdo sobre intercambio de información en materia tributaria entre el Reino de España y el Reino de los Países Bajos en nombre de Aruba, hecho en Madrid el 24 de noviembre de 2008 (BOE 23 de noviembre de 2009)

Instrumento de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal respecto de los impuestos sobre la renta, hecho en Madrid el 22 de febrero de 1990 (BOE 22 de diciembre de 1990)

Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria (BOE 23 de julio de 1992)

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (BOE 29 de diciembre de 1992)

Ley 2/2010, de 1 de marzo, por la que se trasponen determinadas Directivas en el ámbito de la imposición indirecta y se modifica la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes para adaptarla a la normativa comunitaria (BOE 2 de marzo de 2010)

Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito (BOE 27 de junio de 2014)

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE 28 de noviembre de 2014)

Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (BOE 12 de marzo de 2004)

Doctrina Administrativa:

Dirección General de Tributos. (2016, 13 de diciembre). Consulta sobre la exención a las rentas obtenidas por la actividad de arrendamiento prevista en el artículo 14.1 g) de la Ley del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (LIRNR) (V5263-16). Ministerio de Hacienda.
<https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/>. Fecha de última consulta: 15/12/2024

Dirección General de Tributos (2016, 1 de junio). Consulta sobre la exención a las rentas obtenidas por la actividad de arrendamiento prevista en el artículo 14.1 g) de la Ley del Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (LIRNR) (V2405-16). Ministerio de Hacienda.
<https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/>. Fecha de última consulta: 21/12/2025

Dirección General de Tributos. (2007, de 10 de octubre). Consulta sobre el régimen aplicable a las operaciones de arrendamiento financiero en el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (V2143-07). Ministerio de Hacienda. <https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/>. Fecha de última consulta: 15/01/2025

Dirección General de Tributos. (1999, de 10 de agosto). Consulta sobre el régimen aplicable a las operaciones de arrendamiento financiero en la Ley del Impuesto del Valor Añadido (1481-1999). Ministerio de Hacienda. <https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/>. Fecha de última consulta: 15/11/2024

Dirección General de Tributos. (2021, de 29 de diciembre). Consulta sobre la fiscalidad aplicable a una sociedad de transporte internacional de gas natural licuado, tratamiento en el Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (V3228-2021). Ministerio de Hacienda. <https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/>. Fecha de última consulta: 25/01/2025

Tribunal Económico-Administrativo Central (2011, 10 de mayo). Criterio sobre: IVA. Deducciones. Afectación a la actividad empresarial. Artículo 95.uno LIVA. Cuotas soportadas por el arrendamiento de un inmueble utilizado como vivienda de un socio y administrador de la entidad (1350/2009). Ministerio de Hacienda. <https://serviciostelematicosext.hacienda.gob.es/TEAC/DYCTEA/Criterios.aspx?s=1&c=2&rs=00&rn=01350&ra=2009&tc=1&tr=0&>. Fecha de última consulta: 20/02/2025

Tribunal Económico-Administrativo Central (2024, 27 de mayo). Criterio sobre: IRNR. Acreditación de residencia fiscal; Momento en que es exigible la aportación de prueba de la residencia fiscal en el caso de retenciones. (6592/2021). Ministerio de Hacienda. <https://serviciostelematicosext.hacienda.gob.es/TEAC/DYCTEA/Criterios.aspx?s=1&c=2&rs=00&rn=06592&ra=2021&tc=1&tr=0&>. Fecha de última consulta: 22/01/2025

Jurisprudencia:

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 3379/2020 (Sala de lo Contencioso, Sección 2ª), de 10 de noviembre [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:AN: 2020:3379]. Fecha de última consulta: 11/12/2024

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 3473/2020 (Sala de lo Contencioso, Sección 2ª), de 10 de noviembre [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:AN: 2020:3473]. Fecha de última consulta: 07/01/2025

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 2682/2020 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a), de 10 de noviembre [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:AN:2020:2682]. Fecha de última consulta: 11/11/2024

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 3055/2017 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a), de 26 de junio [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:AN:2017:3055]. Fecha de última consulta: 29/12/2024

Sentencia de la Audiencia Nacional núm. 1779/2010 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a), de 22 de abril de 2010 (número de recurso: 177/2008) [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:AN:2010:1779]. Fecha de última consulta: 12/01/2025

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 5625/2008 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a) de 11 de junio de 2008 (número de recurso: 7710/2002) [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:TS:2008:5625]. Fecha de última consulta: 28/11/2024

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1861/2010 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a) de 25 de marzo de 2010 (número de recurso: 9020/2004) [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:TS:2010:1861]. Fecha de última consulta: 30/01/2025

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 887/2003 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a) de 12 de febrero de 2003 (número de recurso: 8720/1998) [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:TS:2003:887]. Fecha de última consulta: 14/02/2025

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 6764/2009 (Sala de lo Contencioso, Sección 2^a) de 15 de octubre de 2009 (número de recurso: 10106/2003) [versión electrónica - base de datos CENDOJ. REF. ECLI:ES:TS:2009:6764]. Fecha de última consulta: 17/02/2025

Obras doctrinales:

Abad Valdenebro, E. (2018) *El régimen fiscal de las operaciones de arrendamiento financiero* (3^a ed.), Asociación Española de Leasing y Renting.

ARANZADI. (s.f.) *Contrato de arrendamiento financiero*. Guías Jurídicas La Ley. (disponible en: [Guías Jurídicas La Ley/arrendamiento financiero](#); última consulta: 15/11/2024)

Arteaga Ortiz, J. (2023). *Manual de Internacionalización de ICEX* (3^a edición) (disponible en: [Manual de internacionalización - 3^a edición](#); última consulta: 15/01/2025)

Bunker, T. (2005). *Leasing the Masspike to Private Operators*. (Annual Report 2005). Pioneer Institute for Public Policy Research (disponible en: [AnnualReport2005](#); última consulta: 22/12/2024)

Calderón Cuadrado, R., y Gómez-Valcárcel Gómez, M. L. (1986). Operaciones de Leasing: Análisis teórico y programa *basic*. *Anales de estudios económicos y empresariales* (No. 1, pp. 309-322). Secretariado de Publicaciones (disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=785492>; última consulta: 22/12/2024)

Del Olmo Mozas, P. (2018). Swap de Divisas (disponible en: <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/34073>; última consulta: 22/12/2024)

García-Prats, F. A. (2009). Los modelos de convenio, sus principios rectores y su influencia sobre los convenios de doble imposición. *Crónica tributaria*, (133/2009), 101-123 (disponible en: [MODELOS%20DE%20CONVENIO%20Y%20SU%20INFLUENCIA.pdf](#); última consulta: 23/12/2024)

Gascón Silla, M. I. (2012). Análisis financiero, contable y fiscal del arrendamiento financiero frente a otras alternativas de financiación (disponible en: <https://riunet.upv.es/handle/10251/17348>; última consulta: 15/12/2024)

Leyva Saavedra, J. (2003). El leasing y su configuración jurídica. *Vniversitas*, 52(106), 743-789 (disponible en: <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/vnijuri/article/download/14834/11974>; última consulta: 29/12/2024)

Mateo Vicente, R., y Tordable Rodríguez, A. I. (2010). Fiscalidad internacional de los cánones: análisis del uso y cesión de uso de equipos industriales, comerciales o científicos. *Cuadernos de Formación. Colaboración*, 38(10) (disponible en: https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/11_14.pdf; última consulta: 23/01/2025)

Mavila Hinojoza, D., & Luyo Quiroz, A. (2010). Permuta Financiera SWAP. *Industrial Data*, 13(1), 40-44 (disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81619989006>

Moreno-Arrabal, P. (2015). El Arrendamiento Financiero (Leasing): Tratamiento Financiero, Contable y Fiscal. Propuesta de una utilidad en Excel (disponible en: <https://hdl.handle.net/10953.1/4388>; última consulta: 25/01/2025)

Muleiro Parada, L. M. (2017). El tratamiento tributario de las rentas obtenidas por no residentes a través del arrendamiento a casco desnudo de buques o aeronaves utilizados en la navegación marítima o área internacional: sentencia de la Audiencia Nacional de 26 de junio de 2017. *Nueva fiscalidad*: 4,

2017, 253-263 (disponible en: <https://www.torrossa.com/en/resources/an/4466458>; última consulta: 15/02/2025)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE (1984), *The Taxation of Income Derived from the Leasing of Industrial, Commercial or Scientific Equipment*, 12, Intertax, Issue 1, pp. 6-14, (disponible en: <https://kluwerlawonline.com/JournalArticle/Intertax/12.1/TAXI1984003>; última consulta: 01/02/2025)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (1997), *Recommendation of the Council concerning the Model Tax Convention on Income and on Capital*, OECD/LEGAL/0292 (disponible en: <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0292>; última consulta: 26/01/2025)

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2011), *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: Cuarta edición*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2017). *Modelo de convenio tributario sobre la renta y el patrimonio: versión condensada 2017*. Recuperado de https://www.oecd.org/content/dam/oecd/es/publications/reports/2017/12/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_g1g8769b/765324dd-es.pdf

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2022), *Compendio de Prácticas de las Organizaciones Internacionales: Trabajando hacia instrumentos internacionales más efectivos*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/0d1792c6-es>.

Prentice, B. et al. (2023). *Global fleet and MRO market forecast 2023-2033* (disponible en: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2023/feb/global-fleet-and-mro-market-forecast-2023-2033.html>; última consulta: 15/01/2025)

Roman, D., y Forbes, T. (2020). *Turbulent times for aircraft financing: A practical guide to repossession and deregistration of aircraft from Cayman*. Mourant (disponible en: <https://www.mourant.com/news-and-views/updates-2020/turbulent-times-for-aircraft-financing---a-practical-guide-to-repossession-and-deregistration-of-aircraft-from-cayman.aspx>; última consulta: 20/12/2024)

Roser Samplon, S. (2006). Los paraísos fiscales y la lucha contra el fraude fiscal. *Cuadernos de Formación CEF*, 3(14) (disponible en: https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/revistas/cf/03_14.pdf; última consulta: 17/02/2025)

Serrano Antón, F. (2011). La interpretación de los Convenios de doble imposición internacional en la jurisprudencia del Tribunal Supremo español: la función de los Comentarios del Modelo de Convenio de la OCDE para evitar la doble imposición internacional en materia de renta y patrimonio. *Revista De Contabilidad Y Tributación. CEF*, (341-342), 127–158. <https://doi.org/10.51302/rcyt.2011.6867>

Schomberger Tibocha, J., y López Murcia, J. D. (2007). La problemática actual de los paraísos fiscales. *International law: revista colombiana de derecho internacional*, 5(10) (disponible en: <http://hdl.handle.net/10554/26133>; última consulta: 20/02/2025)

Recursos de internet:

Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea - AENA. (2024). *Informe de gestión intermedio consolidado correspondiente al período de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2024* (disponible en: [InformeAENA2024](#); última consulta: 05/02/2025)

Alton Aviation Consultancy. (2023, 13 de junio). *New generation mobility: Operator considerations - Part 2*. Alton Aviation Consultancy. https://altonaviation.com/es/alton_insights/new-generation-mobility-operator-considerations-part-2/

Aviacionline. (2022, 2 de junio). *LATAM acordó con Air Lease Corporation la incorporación de tres Airbus A321neo*. Aviacionline. <https://www.aviacionline.com/latam-acordo-con-air-lease-corporation-la-incorporacion-de-tres-airbus-a321neo>

Calvo, L. (2021, 12 de mayo). *Airbus avanza hacia la recuperación del programa A320*. Fly News (disponible en: <https://fly-news.es/aviacion-comercial/airbus-avanza-hacia-la-recuperacion-programa-a320/>; última consulta: 08/01/2025)

Dubois, I. (2023, 3 abril). *Fifth Edition of the Official Commentary on the Cape Town Convention and Aircraft Protocol – Electronic*. UNIDROIT. <https://www.unidroit.org/fifth-edition-of-the-official-commentary-on-the-cape-town-convention-and-aircraft-protocol-electronic-version-available/>

International Air Transport Association (IATA). (2024, junio 3). *IATA mejora la previsión de aerolíneas para 2024* [Comunicado núm. 24] (disponible en:

<https://www.iata.org/contentassets/1cf212b329d54614bc7565dac38672ea/2024-06-03-01-sp.pdf>;
última consulta: 10/01/2025)

Instituto Español de Comercio Exterior (2024, 31 enero). El turismo consolidó su recuperación en España en 2023. *Invest in Spain* (disponible en: <https://www.investinspain.org/content/icex-invest/es/noticias-main/2024/exceltur.html>; última consulta: 02/01/2025)

Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. (2024, 4 de septiembre). *El Gobierno aprueba la actualización del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) 2021-2030* [Comunicado de prensa] (disponible en: <https://www.miteco.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/2024/septiembre/el-gobierno-aprueba-la-actualizacion-del-plan-nacional-integrado.html>;
última consulta: 02/01/2025)

Quest, R. (2018, 15 de octubre). El vuelo más largo del mundo: 5 cosas que aprendimos de Singapore Airlines. *CNN Viajes* (disponible en: <https://cnnespanol.cnn.com/2018/10/15/vuelo-mas-largo-mundo-nueva-york-singapur-5-cosas-que-aprendimos-singapore-airlines/>); última consulta: 15/02/2025)

Real Academia Española. (s.f.). *Contrato oneroso*. En *Diccionario Panhispánico del español jurídico* (2023). Recuperado el 19 de noviembre de 2024, de <https://dpej.rae.es/lema/contrato-oneroso>

UNIDROIT. (2001). *Convenio de Ciudad del Cabo sobre garantías internacionales en materia de equipos móviles y su protocolo aeronáutico* (disponible en: <https://www.unidroit.org/instruments/security-interests/cape-town-convention/>); última consulta: 15/02/2025)

Verified Market Reports. (2024). *Mercado global de carga y transporte aéreo por tipo (envíos de carga aérea, conjunto de productos de carga aérea), por aplicación (fabricación, venta minorista), por alcance geográfico y pronóstico* (disponible en: <https://www.verifiedmarketreports.com/es/product/air-freight-cargo-market/>); última consulta: 23/10/2024)

Zazón, A. (2023, 25 abril). Iberia recurre al alquiler de aviones para cubrir el 'boom' de la demanda. *EXPANSION*.

<https://www.expansion.com/empresas/transporte/2023/04/25/6446ecb6e5fdea8b788b4588.html>

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1: Evolución del Producto Interior Bruto turístico desde 2019 | 9 |
| Gráfico 2: Cuota de las cinco principales compañías del mercado aéreo doméstico en España (nacional) | 10 |
| Gráfico 3: Evolución de los pasajeros de las compañías aéreas en función de la zona del mundo | 11 |
| Gráfico 4: Evolución del precio del barril de crudo acompañado de los principales hitos que han impactado en él. | 12 |
| Gráfico 5: Evolución de las ventas del Boeing 747 y el Airbus A380 desde 1969 hasta 2014 | 13 |
| Gráfico 6: Evolución de las ventas de la compañía Airbus desde 2010 hasta 2014 en | 14 |
| Gráfico 7: Evolución del número de aeronaves operativas en función del tamaño de la aeronave | 15 |
| Gráfico 8: Proyección del crecimiento en el tráfico y el Producto Interior Bruto | 15 |
| Gráfico 9: Proyección del crecimiento del mercado de leasing financiero en la aviación | 16 |
| Gráfico 10: Evolución de la flota de aviones operativos de la compañía aérea española Iberia | 17 |
| Gráfico 11: Flota activa de la compañía LATAM Airlines Brasil en función del tipo de aeronave | 17 |
| Gráfico 12: Flujos entre la empresa arrendataria y las entidades arrendadoras | 58 |
| Gráfico 13: Línea del tiempo sobre la duración de ambos contratos de leasing | 58 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Cláusulas que componen un contrato de leasing | 21 |
| Tabla 2: Características básicas de tres contratos de leasing distintos | 23 |
| Tabla 3: aspectos básicos del swap de tipos de interés | 38 |
| Tabla 4: aspectos básicos del swap de divisas | 39 |
| Tabla 5: Aspectos relevantes de los contratos de swap de tipos de interés y de divisas..... | 39 |
| Tabla 6: Condiciones del contrato de leasing entre EasyVuelo y AeroCap..... | 59 |
| Tabla 7: Condiciones del contrato de leasing entre EasyVuelo y AviationAruba | 59 |
| Tabla 8: Tipos de cambio el 1 de enero de 2025..... | 60 |
| Tabla 9: Cuotas mensuales de ambos contratos de leasing..... | 60 |

| | |
|---|----|
| Tabla 10: Condiciones de los contratos de swap | 60 |
| Tabla 11: Impacto de la utilización de swaps en ambos contratos | 61 |
| Tabla 12: Impacto del leasing en el Impuesto sobre Sociedades..... | 62 |
| Tabla 13: Desglose de la ejecución de la hipoteca | 65 |

ANEXO I. CLÁUSULAS QUE COMPONEN UN CONTRATO DE *LEASING*

1. Identificación de las partes

- **Arrendador (Lessor):** Entidad financiera o empresa propietaria de la aeronave.
- **Arrendatario (Lessee):** Aerolínea o empresa que utilizará la aeronave.

2. Descripción de la aeronave

- Marca, modelo y número de serie de la aeronave.
- Edad y estado de la aeronave.
- Especificaciones técnicas.

3. Condiciones del arrendamiento

- **Plazo del arrendamiento:** Período de tiempo durante el cual se arrienda la aeronave (generalmente a largo plazo).
- **Canon de arrendamiento:** Pagos periódicos (mensuales o trimestrales) que el arrendatario debe abonar al arrendador.
- **Valor residual:** Valor estimado de la aeronave al final del plazo del arrendamiento.

4. Opciones al final del contrato

- **Opción de compra:** Derecho del arrendatario a comprar la aeronave al final del contrato por un precio predeterminado (valor residual).
- **Renovación del contrato:** Posibilidad de extender el plazo del arrendamiento.
- **Devolución de la aeronave:** Obligación del arrendatario de devolver la aeronave al arrendador en las condiciones establecidas.

5. Obligaciones de las partes

- **Arrendador:**
 - Entregar la aeronave en condiciones de aeronavegabilidad.
 - Mantener la propiedad y el registro de la aeronave.
 - Cumplir con las obligaciones fiscales y legales relacionadas con la aeronave.

- **Arrendatario:**
 - Pagar el canon de arrendamiento de forma puntual.
 - Utilizar la aeronave de acuerdo con las normas y regulaciones aplicables.
 - Mantener la aeronave en buen estado y realizar las revisiones necesarias.
 - Asegurar la aeronave contra todo riesgo.

6. Garantías

- **Garantías del arrendador:** Declaraciones sobre la propiedad y el estado de la aeronave.
- **Garantías del arrendatario:** Capacidad legal y financiera para cumplir con el contrato.

7. Causas de terminación anticipada

- Incumplimiento de las obligaciones del arrendatario.
- Daño o pérdida de la aeronave.
- Quiebra o insolvencia de alguna de las partes.

8. Ley aplicable y jurisdicción

- Ley que rige el contrato (generalmente la del país donde está registrada la aeronave o donde tiene su sede el arrendador).
- Tribunal competente para resolver cualquier disputa relacionada con el contrato.

9. Otros aspectos importantes

- **Cláusulas de penalización:** Por incumplimiento de las obligaciones.
- **Cláusulas de revisión del canon:** En función de las condiciones del mercado.
- **Cesión del contrato:** Posibilidad de ceder los derechos y obligaciones a un tercero.

ANEXO II. MODELO DE INFORME JURÍDICO SOBRE UN CONTRATO DE LEASING

Re: Conformidad con la Ley Aplicable y Jurisprudencia del Contrato de Leasing Aeronáutico

A: [Nombre del Lessor]

B: [Nombre del Lessee]

Fecha: [Fecha]

1. Introducción

Este informe tiene como objetivo proporcionar una opinión jurídica sobre la conformidad del contrato de leasing aeronáutico entre [Nombre del Lessor] (el "Lessor") y [Nombre del Lessee] (el "Lessee") con la ley aplicable y la jurisprudencia vigente.

2. Análisis de la Ley Aplicable

El contrato de leasing aeronáutico se rige por las leyes de [País o Jurisdicción], incluyendo [Citar leyes específicas relevantes]. Según dichas leyes, los contratos de leasing aeronáutico deben cumplir con ciertos requisitos legales, tales como:

- **Registro y Matrícula:** La aeronave debe estar debidamente registrada y matriculada en el Registro de Aeronaves de Aviación Civil.
- **Seguros:** El Lessor y el Lessee deben contar con seguros adecuados que cubran los riesgos operacionales y de responsabilidad civil.
- **Condiciones de Uso:** El contrato debe especificar claramente las condiciones de uso de la aeronave, incluyendo los límites de operación y mantenimiento.

3. Jurisprudencia Relevante

En cuanto a la jurisprudencia, se han revisado varios casos relevantes en los que se han interpretado y aplicado las leyes de leasing aeronáutico. Los tribunales han sostenido que:

- **Cumplimiento Contractual:** Ambas partes deben cumplir con las obligaciones contractuales establecidas en el acuerdo de leasing.
- **Responsabilidad por Daños:** El Lessee es responsable por cualquier daño a la aeronave que ocurra durante el período de leasing, salvo que dicho daño sea resultado de un defecto preexistente.
- **Resolución de Conflictos:** En caso de disputas, las partes deben intentar resolverlas mediante negociación y, si es necesario, a través de arbitraje o litigio.

4. Conclusión

Basado en el análisis de la ley aplicable y la jurisprudencia relevante, se concluye que el contrato de leasing aeronáutico entre [Nombre del Lessor] y [Nombre del Lessee] está conforme con las leyes vigentes y la jurisprudencia existente. Se recomienda que ambas partes firmen el contrato con tranquilidad, asegurándose de que todas las condiciones legales y contractuales se cumplan.

**ANEXO III. MODELO DE CONTRATO DE OTORGAMIENTO DE PODER DE
DESREGISTRO DE UNA ENTIDAD ARRENDATARIA A UNA ENTIDAD
ARRENDADORA**

Yo, [Nombre del Otorgante], de [Dirección del Otorgante], por la presente otorgo un poder de representación a [Nombre del Representante], de [Dirección del Representante], para que actúe en mi nombre y representación ante el Registro de Aeronaves de Aviación Civil para el desregistro de la aeronave con matrícula [Número de Matrícula de la Aeronave] en caso de incumplimiento del contrato de leasing aeronáutico.

Este poder será efectivo a partir de la fecha de su firma y continuará vigente hasta que se cumplan las obligaciones contractuales o hasta que se notifique su revocación por escrito.

Firmado en [Lugar], a [Fecha].

[Firma del Otorgante]

[Firma del Testigo]

[Nombre del Testigo]

ANEXO IV. MODELO 2 DE CONTRATO DE OTORGAMIENTO DE PODER DE DESREGISTRO DE UNA ENTIDAD ARRENDATARIA A UNA ENTIDAD ARRENDADORA

[Nombre del Arrendador] (en adelante, el "Arrendador"), una empresa constituida y existente bajo las leyes de [País de Constitución del Arrendador], con su domicilio social principal en [Dirección del Arrendador], por la presente constituye y designa a [Nombre del Apoderado] (en adelante, el "Apoderado"), con domicilio en [Dirección del Apoderado], como su apoderado legal, para que actúe en su nombre y representación en relación con el siguiente asunto:

DESCRIPCIÓN DE LA AERONAVE

- Aeronave: [Marca y Modelo de la Aeronave]
- Número de Serie: [Número de Serie de la Aeronave]
- Matrícula: [Matrícula de la Aeronave]

PODERES

El Apoderado está autorizado para realizar los siguientes actos en nombre del Arrendador:

1. Solicitar y obtener el desregistro de la aeronave del Registro de Aeronaves de Aviación Civil de [País de Registro de la Aeronave].
2. Presentar todos los documentos y solicitudes necesarios para el desregistro de la aeronave.
3. Pagar todas las tasas y cargos relacionados con el desregistro de la aeronave.
4. Recibir el certificado de desregistro de la aeronave.
5. Realizar cualquier otro acto necesario para completar el desregistro de la aeronave.

DURACIÓN

Este poder de representación tendrá una duración indefinida y permanecerá en pleno vigor y efecto hasta que sea revocado por escrito por el Arrendador.

LEY APLICABLE

Este poder de representación se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes de [País de Ley Aplicable].

[Firma del Arrendador]

[Nombre y Cargo del Firmante Autorizado]

[Fecha]

ANTE NOTARIO PÚBLICO

[Nombre del Notario Público]

[Sello del Notario Público]

[Fecha]