

LA FINANCIACIÓN DE BUQUES: NUEVAS MEDIDAS DE APOYO A LAS EMPRESAS NAVIERAS

 CARLOS LÓPEZ-QUIROGA

Abogado de Uría & Menéndez

1. INTRODUCCIÓN

En materia de financiación de buques deberán ser considerados los elementos comunes, aquéllos que para cualquier otro bien o sector pudiesen ser coincidentes, así como la concurrencia de otros aspectos, sin duda específicos, que configuran un «mercado» ciertamente especializado. Es el reflejo y la consecuencia de la «*fisonomía especial del Derecho Marítimo*» a la que se refería el Profesor URÍA.

Es posición común de todos los agentes intervinientes en este campo que la intensiva necesidad de capital del sector, caracterizado por su exposición a una alta volatilidad y a ciclos económicos, unido a la especial naturaleza y movilidad del bien financiado, posibilita el establecimiento de tres diversos niveles de riesgo, uno relacionado con la propia evolución de la economía mundial, *riesgo económico global*; otro denominado *operativo* vinculado a los riesgos inherentes propios de la navegación, con sometimiento a diversos regímenes legales de responsabilidad, ya objetiva o subjetiva, según la nacionalidad del buque, su armador o, incluso, la zona de tráfico en que el mismo opere; y, un tercero, *riesgo del mercado marítimo*, que aconseja la necesidad del conocimiento específico del mismo, entendido al menos como el estado de la demanda existente de capacidad o el exceso de ésta, el empleo del buque, la evolución de fletes, etc., en función del momento del ciclo en que nos encontremos.

La especificidad de esta actividad naviera, sometida a ciclos como hemos señalado, viene también influenciada por la diversidad de los ciclos a los que está sometida la actividad naviera. A título de ejemplo, se advierte que el ciclo económico de los productos petrolíferos no es acomodable al de los contenedores. También difiere el tratamiento de un buque para el transporte de gas respecto del que recibe un buque para el transporte de automóviles. Asimismo, el tipo de actividad a la que el buque queda adscrito varía los riesgos económicos del mismo y modifica, a veces sustancialmente, la ecuación rentabilidad/seguridad. Así sucede con la inserción de un buque en el mercado «*tramp*», en el mercado «*spot*», en «línea regular» o «bajo contrato».

Definir esos supuestos, concretarlos y tenerlos en consideración, impone distintas necesidades de financiación en cuanto al tipo y plazo, y ello tiene mucho que ver, obviamente, con los ciclos económicos mundiales y los específicos del sector.

Por su parte, las necesidades de financiación de un armador vendrán determinadas y, por ende, estructuradas de forma diferente, según se trate de un buque de nueva construcción, la adquisición de un buque de segunda mano, una reparación o alteración del mismo, o una pura refinanciación de la deuda existente.

Es indudable que el conocimiento del sector de la construcción y reparación naval resultará igualmente esencial, toda vez que el cierre de un contrato de construcción sólo podrá producirse cuando el

armador hubiese obtenido las condiciones de financiación aceptables. Con certeza, las instituciones financieras analizarán los riesgos de ese contrato de construcción, adquisición o reparación, con la misma intensidad con la que examinan los contratos de empleo del buque en sí. Por otra parte, la industria de la construcción naval es una industria de gran capital humano, de enormes proporciones en cuanto a bienes de capital empleados en ella, y que da trabajo a una industria auxiliar tan importante como la específica dedicada a la construcción. En consecuencia, no puede orillarse el activo papel que tradicionalmente los poderes públicos han desempeñado al objeto de facilitar la obtención de la financiación que, ligada a la construcción naval, debe ser analizada bajo el prisma de los límites definidos por la OCDE y la Unión Europea. A dicho marco de «*Understandings*» y normas nos referimos más adelante.

Otro rasgo característico de la industria naval es su internacionalidad. La regulación internacional de ambas actividades, la de construcción y la naviera, es algo hoy en día inherente a nuestra materia.

Por ello, debe destacarse que las medidas impulsadas por parte, entre otros foros, de la Organización Marítima Internacional con el objetivo de elevar los estándares de seguridad y condiciones de trabajo en el sector, así como los avances realizados en el contexto de la Unión Europea para garantizar el mercado libre¹ (posibilitando el acceso de armadores de países terceros a la prestación de servicios de transporte marítimo entre Estados miembros), no siempre han ido paralelamente acompañadas de acciones complementarias, que hubiesen permitido a los armadores comunitarios mejorar su nivel de competitividad.

Esta internacionalización de la materia ha llevado, desde siempre, a la búsqueda de otras «alternativas extranjeras más beneficiosas» tanto de empleo, como de financiación y de costes salariales. En consecuencia, la libertad de mercado viene, paradójica-

mente, unida a una férrea (en principio) regulación internacional de la competencia y de las condiciones financieras, subvenciones y ayudas (de todo tipo) obtenidas o disponibles, tanto en la fase de construcción, como en la posterior de explotación, e incluso en la relativa a los costes de gestión del buque.

Los enfoques comunitarios iniciales tendentes a la reducción de los costes salariales en el transporte marítimo (menores cargas sociales para las empresas y los marinos, así como la minoración del impuesto sobre la renta para los trabajadores del mar comunitarios) se han revelado como insuficientes para el mantenimiento y, en su caso, la «repatriación» de las flotas y empresas externalizadas². Asumiendo, a su vez, que el coste de capital y las tecnologías accesibles para cualquier armador en el mundo entero no constituyen aspectos que influyan decisivamente en el «falseamiento» de la competencia, sí puede afirmarse que *el diferente tratamiento fiscal de las empresas navieras* es factor determinante en tal sentido.

El objetivo del presente trabajo, atendiendo a las limitaciones del mismo, no va más allá de hacer llegar al lector las novedades que, desde el punto de vista legislativo español se han producido en relación con la fiscalidad de las empresas navieras, procurando su ubicación en el contexto legal más amplio que las autorizan.

Es indudable que por los aspectos económicos expuestos anteriormente, los Estados en general están interesados en que sus nacionales compitan en este mercado, al menos en las mismas condiciones en las que lo hacen los extranjeros, como ya se ha apuntado anteriormente. Las nuevas medidas introducidas ahora pretenden equiparar las condiciones de los navieros españoles a las que disfrutaban navieros de otros países comunitarios.

Igualmente, se ha estimado oportuno realizar una referencia previa, siquiera breve, a aquellos aspectos esenciales o concretos que, ya desde la pers-

¹ Véanse los siguientes Reglamentos CE: 4055/86, relativo a la aplicación del principio de libre prestación de servicios al transporte marítimo entre Estados miembros y entre Estados miembros y países terceros; 4056/86, por el que se determinan las modalidades de aplicación de los arts. 85 y 86 [actuales arts. 81 y 82] del Tratado a los transportes marítimos; 4057/86, relativo a las prácticas de tarifas desleales en los transportes marítimos; y, 4058/86, sobre una acción coordinada con objeto de salvaguardar el libre acceso al tráfico transoceánico (DOCE L 378, de 31.12.1986).

² Véanse las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo (DOCE C 205, de 1997).

pectiva del armador, ya de los agentes financieros, serán tomados en consideración en cualquier estructura de financiación. En lo básico no difieren de aquéllas de carácter general: se busca por los «inversores» la devolución, en el plazo y condiciones pactados, de un capital prestado a un armador para acometer la adquisición de un buque y se establecen las garantías necesarias para que ello suceda. Es un análisis de riesgo, rentabilidad y garantías.

2. ASPECTOS PROPIOS DE LA FINANCIACIÓN DE BUQUES

La evolución histórica experimentada tanto en las fuentes de capital (banca comercial, mercado de capitales, entidades de *leasing*, emisión de deuda, inversores, etc.), como en el sistema de garantías requerido en la actualidad, implicará cierto grado de complejidad en la estructuración de estas operaciones.

El antiguo axioma de «la adquisición del buque se financia con la hipoteca naval» ya no se halla por más tiempo vigente. Cierzo es que se prestará una gran importancia al tipo de buque que se pretende financiar, su construcción, su valor residual y su mercado de segunda mano. Pero además, y fundamentalmente, las entidades financieras (refiriéndonos así a cualquier fuente de financiación) prestarán especial atención a las fuentes de ingresos del armador que le permitan subvenir no sólo el servicio de la deuda o, en su caso, amortización de deuda comprometida, sino también los gastos de explotación que deba acometer (a veces imprevistos y cuantiosos). Podría definirse, en cuanto a la actividad, como un examen o valoración de la capacidad específica de devolución de un crédito, mediante la explotación de un buque concreto dentro de un mercado determinado, llevado a cabo por un equipo de personas identificado. Se convierte en una relación *intuitu personae* y, si se nos permite la expresión, «*intuitu nave*».

Esta realidad nos puede sugerir el analizar la financiación de buques bajo la perspectiva del *project finance*, entendiendo éste como el soporte financiero prestado al desarrollo o explotación de un derecho, recurso natural o cualquier otro bien, y que será repagado principalmente a través de los ingre-

sos generados por el proyecto en cuestión. Siendo acertada dicha reflexión, no puede obviarse que el buque, por su especial naturaleza, es en sí «un proyecto». Nada más alejado del «*prêt-à-porter*»; estamos ante un verdadero «*tailor-made*». Caso por caso, buque por buque, actividad por actividad, riesgo por riesgo y garantía por garantía.

Así, a pesar de la total libertad existente para el naviero, con motivo de la financiación que se pretenda, serán amplias las limitaciones a la decisión de un armador en cuanto a la elección (que vendrá en gran medida «impuesta» por las entidades financieras) de: a) el país de registro o bandera (aspectos escindibles) del buque; b) el lugar de establecimiento de la sociedad propietaria (normalmente una sociedad de propósito único); y, c) el «*management*» del buque (comercial, técnico y de personal).

2.1. El buque

La naturaleza jurídica del buque, como bien mueble (excepto a los efectos de hipoteca³), registrable (susceptible de adquirir una «nacionalidad» en función del pabellón o bandera que enarbole), en permanente contacto con el elemento internacional (régimenes legales no siempre uniformes), su elevado valor en numerosos casos, son elementos a considerar. Permítasenos aquí recordar algo tan familiar a los «maritimistas», y quizás tan extraño para el resto de los prácticos del Derecho: la «personificación *sui generis* del buque», el buque se considera figurativamente como un bien *per se*, capaz de generar derechos y obligaciones, e incluso de soportar responsabilidades: «la culpa del buque», «el buque será responsable por...».

La fisonomía legal del buque apuntada debe, a su vez, completarse con las prerrogativas legales que atribuyen a éste una responsabilidad real respecto de determinados créditos, nacidos con ocasión de la navegación marítima y garantizados con privilegio (*i.e.* los regulados en el Convenio Internacional de Privilegios e Hipotecas Marítimas, Bruselas, 10 de abril de 1926). Sus caracteres esenciales residen en: a) su origen legal (su nacimiento es automático sin precisar declaración adicional de voluntad alguna); b) la no necesidad de publicidad registral para su existencia; c) el derecho de realización del buque

³ Art. 1 de la Ley de Hipoteca Naval, de 21 de agosto de 1893.

que se le otorga al acreedor privilegiado; d) la reipersecutoriedad, que faculta al acreedor a perseguir y realizar el buque gravado con independencia de quien es o ha sido su propietario; y, e) la preferencia en el cobro respecto de los acreedores comunes o hipotecarios, quebrándose de esta manera el principio de la *par conditio creditorum*.

2.2. Los riesgos de la navegación

Es obvio que la empresa de la navegación implica la asunción de determinados riesgos que, excediendo de los derivados de los daños o pérdidas acontecidos en relación con el propio buque, se extiende a la responsabilidad (*y correlativa obligación de indemnizar*) surgida frente a terceros por los daños y perjuicios que se les hubiesen causado (*daños o pérdidas en el transporte, contaminación marítima, abordaje, etc.*). No es objeto de este estudio el analizar los distintos regímenes de responsabilidad (*ni la de aquéllos que para determinados supuestos la limitan*), sino sencillamente apuntar que aquélla se anuda, para determinados ámbitos, en la mera existencia del daño sin que la concurrencia de culpa sea presupuesto necesario para que surja el deber de indemnizar.

Parece, quizás, interesante recordar que el naviero e incluso el buque (por esa «personalización» a la que hacíamos referencia) pueden y de hecho, por ley, limitan su responsabilidad *i.e.* al valor del buque. Concepto de limitación patrimonial antigua (pero aún vigente) equiparada a la de la limitación de responsabilidad societaria, cuando un buque se construía y se aportaba a una empresa determinada para su explotación, entendiéndose como empresa la «aventura común» (conjunción de distintos intereses) en beneficio de un fin: la navegación.

2.3. Esquema básico de garantías

Si bien la *hipoteca naval* no constituye *per se* un mecanismo de financiación para la adquisición de buques, ello no obsta para que resulte inexcusable su exigencia, como garantía fundamentalmente, por parte de las entidades financieras. Así, aun siendo variable su trascendencia positiva en el supuesto de realización del buque, representa una garantía negativa (o disuasoria) en cuanto al control que permite ejercer a las entidades prestamistas ante una hipotética enajenación voluntaria o forzosa del buque, así como para evitar la constitución de un derecho

similar a favor de cualquier tercero que empeorase su posición jurídica.

En relación con la hipoteca habrá de otorgarse especial consideración al país de registro y/o pabellón del buque, pues el mismo puede condicionar el procedimiento de ejecución de la misma, así como la normativa aplicable a la preferencia de cobro del acreedor hipotecario.

De la misma manera, será otra pieza básica del esquema la cesión de todos los derechos derivados de las indemnizaciones correspondientes bajo las respectivas coberturas de seguro, importes que hubiesen de ser abonados por los Clubes de Protección de Indemnización, o compensaciones por requisa del buque.

El tipo de empleo del buque, *liner* o *tramp*, determinará si la cesión (o prenda) de los ingresos derivados de un contrato o explotación resulta o no factible (el *fixed charge* como contraposición al *floating charge*). En el supuesto de explotación del buque en el marco de un particular contrato de utilización (generalmente un fletamento por tiempo) la cesión, al menos parcial, de los fletes correspondientes supondrá un elemento trascendental. No por ello los riesgos inherentes a cada uno de los contratos de explotación dejarán de ser objeto de exhaustivo análisis, como los supuestos de cancelación, *off hire*, etc., que pudiesen quebrar las expectativas depositadas en aquéllos.

En esta línea debe resaltarse, como característica de la disciplina del Derecho marítimo, la existencia del denominado derecho de los formularios; en definitiva, contratos tipo que, sujetos a periódicas revisiones, conforman para cada uno de los distintos usos del buque un régimen obligacional concreto, y cuyo uso deviene cuasi obligado, al igual que su sometimiento a Derecho inglés. Este aspecto implica una revisión constante del clausulado, motivada por decisiones tanto jurisprudenciales como arbitrales. La práctica diaria, de la que los «*brokers*» son depositarios, también «impregna» ciertos aspectos de algunas cláusulas importantes. Ésta, la de los usos y prácticas del comercio, recordemos, es otra fuente básica de esta especialidad.

Por último, cabe destacar la ya habitual prestación de garantías corporativas por sociedades matrices o filiales, máxime teniendo en cuenta la usual estructura de «*one-ship company*».

El elenco de elementos conformadores del esquema de garantías es sin duda amplio, y las mencionadas aquí no lo son a título exhaustivo. En cualquier caso, sí cabe afirmar que la experiencia indica que cada empresa naviera posee su propio perfil y sus necesidades, siempre distintas de otra, precisando cada estructura de financiación sus particulares adaptaciones.

3. MEDIDAS DE APOYO A LA CONSTRUCCIÓN NAVAL

No estamos desvelando nada nuevo si decimos que hasta hace relativamente poco tiempo, la gran mayoría de las ayudas *a o para* la construcción de buques eran medidas dirigidas a la construcción propiamente dicha, más que a los propios armadores. Ciertamente es que indirectamente aquéllos podían beneficiarse de ellas. Es de recordar la conjunción que de ambas actividades, la constructora y la naviera, hacía ya la Ley de 12 de mayo de 1956 en su título: «*Protección y renovación de la flota mercante, estímulos a la construcción naval y protección del ejercicio de la navegación*».

Una vez decidido a acometer la renovación de su flota mediante la contratación de una unidad de nueva construcción, y una vez constatado que el coste de capital es muy semejante a nivel mundial, un futuro armador se centrará muy probablemente en la búsqueda de fórmulas que le permitan obtener la financiación requerida en las condiciones más ventajosas posibles.

El resultado de dicha búsqueda vendrá muy condicionado por las peculiaridades del sector de la construcción naval. La realidad nos muestra que el mercado mundial de la construcción naval es un sector en el que los parámetros normales de competencia se hallan seriamente alterados, a pesar de los esfuerzos internacionales en esa dirección. De todos es conocida la competencia desleal, procedente de astilleros del Lejano Oriente, especialmente Corea del Sur, a la que se enfrentan desde hace años los astilleros europeos, y que se materializa en el mante-

nimiento en muchos casos de precios manifiestamente inferiores a los costes de producción. El despertar de China como constructor de buques es ya un hecho, y cierto tipo de buques de menor grado de sofisticación técnica están «sufriendo» la competencia de ese país.

Desde un primer momento se ha sentido la necesidad de sentar las bases de cuáles hayan de ser las condiciones normales de competencia que rijan el sector de la construcción naval mundial.

En 1981 el Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), adoptó una Resolución sobre Créditos a la exportación de buques⁴. Dicho acuerdo, plasmado como un anexo⁵ al «*Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*» constituye un «pacto de caballeros» por el cual los participantes en el mismo acuerdan poner fin a las ayudas oficiales existentes y no introducir nuevas ayudas oficiales para créditos a la exportación de buques en términos más beneficiosos que los contemplados en el mismo⁶.

También el seno de la OCDE se adoptó en 1994 un Acuerdo sobre las condiciones normales de competencia en la industria de la construcción y de la reparación naval mercante. Dicho acuerdo no ha entrado en vigor aún ante la negativa a adherirse al mismo de ciertos países, tales como Corea del Sur.

Ante la falta de un consenso efectivo en el sector a nivel mundial la Comunidad Europea, resuelta a apoyar la competitividad del sector de la construcción naval en su ámbito, ha desarrollado una política de ayudas estatales al sector que en su pasado más reciente se ha plasmado en la denominada Séptima Directiva sobre ayudas a la construcción naval⁷ y en el Reglamento 1540/98/CE del Consejo, de 29 de junio, que vino a sustituir a las ayudas recogidas en dicha directiva⁸.

La política de la Comunidad Europea en el sector se ha plasmado en la fijación de un techo máximo de ayudas de funcionamiento⁹ ligadas a

⁴ Acuerdo OCDE de 1981.

⁵ Anexo I: *Sector Understanding on Export Credit for Ships*.

⁶ Período de amortización de 8,5 años, interés del 8 por 100, hasta un 80 por 100 del valor contractual.

⁷ Directiva 90/684/CEE (DOCE L 380, de 31.12.1990).

⁸ DOCE L 202, de 18.7.1998.

⁹ Límite máximo que en el caso de buques de un valor contractual mayor a 10 millones de euros se establece en un 9 por 100 y en aquéllos por un valor inferior a 10 millones de euros se fija en un 4,5 por 100.

un contrato. Sin embargo, el citado Reglamento 1540/98/CE ha dispuesto la no concesión de nuevas ayudas de funcionamiento a partir del 31 de diciembre de 2000 de tal forma que, a partir de dicha fecha, únicamente se permiten ayudas de financiación de buques, en forma de créditos nacionales o créditos a la exportación, que se ajusten al Acuerdo de la OCDE de 1981 o a cualquier acuerdo que lo modifique o sustituya en el futuro.

En el plano español, y desde un punto de vista práctico, ello supondría que, desde el 1 de enero de 2001, no se permitirían ayudas en forma de subvención de tipo de interés ligadas a nuevos contratos de construcción, como las recogidas en el Real Decreto 442/1994, de 11 de marzo, sobre primas y financiación a la construcción naval, en cuanto no se ajusten a las condiciones recogidas en el citado Acuerdo OCDE de 1981 o, en su caso, al acuerdo que pueda sustituirlo o reemplazarlo.

Con relación a este último punto es importante destacar que, en sesión celebrada en París los pasados días 20 y 21 de diciembre de 2001, el Grupo de Trabajo para la Construcción Naval del Consejo de la OCDE aprobó *ad referendum* un nuevo Acuerdo sobre Créditos a la Exportación de Buques.

Esta supone la primera revisión de las normas sobre créditos a la exportación de buques desde 1981. Tal revisión venía siendo largamente requerida en el sector por considerar que los términos del Acuerdo OCDE de 1981 habían quedado desfasados por no responder a la realidad del mercado en el que, a título de ejemplo, los tipos de interés ofrecidos en los créditos comerciales se fijaban a niveles inferiores al recogido en el propio Acuerdo OCDE.

En consecuencia, conforme a la revisión efectuada las agencias de los participantes en el nuevo Acuerdo podrán ofrecer facilidades oficiales en forma de créditos a la exportación a tipos CIRR (*Commercial Interest Reference Rate*) de la divisa de que se trate por períodos de hasta 12 años.

Cabría, por tanto, apuntar la posibilidad de la concesión de una subvención del tipo de interés a

los créditos otorgados para la construcción de un buque, hasta un límite de tres puntos porcentuales, compatible con el nuevo acuerdo OCDE y con el Derecho comunitario, en la medida en que el interés neto respete el umbral que resulte del CIRR aplicable.

4. MEDIDAS FISCALES PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS COMPAÑÍAS MARÍTIMAS

Con carácter general, debemos tener en cuenta las Directrices comunitarias sobre ayudas de Estado al transporte marítimo.

Como ha señalado la Comisión Europea, «*el objetivo de las ayudas de Estado en el marco de la política común de los transportes marítimos es fomentar la competitividad de las flotas comunitarias en el mercado mundial correspondiente*», así como salvaguardar el empleo comunitario (tanto a bordo como en tierra), preservar los conocimientos marítimos de la Comunidad, desarrollar las aptitudes técnicas marítimas, y mejorar la seguridad.

Vertebrándose en la práctica dicha mejora en torno a la fiscalidad del armador, las ayudas o incentivos en tal sentido han de perseguir «*la existencia de un vínculo con un pabellón comunitario*», y, sólo excepcionalmente, se podrán autorizar si se aplican a la totalidad de la flota explotada por un armador establecido en un Estado miembro si se demuestra que «*la gestión estratégica y comercial de todos los buques considerados se realiza a partir de dicho territorio y que dicha actividad contribuye de forma significativa a la actividad económica y al empleo en la Comunidad*».

Asimismo, se delimita la aplicación de las ventajas obtenidas con dichos regímenes a las actividades de transporte marítimo, debiendo disponerse por parte de las compañías marítimas de una «*contabilidad transparente para garantizar la separación de las actividades que no estén relacionadas con el transporte marítimo*».

Por razones sistemáticas, se incorporará una breve referencia al ya conocido *sistema de amortización fiscal acelerada*¹⁰ («*Tax Lease*»).

¹⁰ Disposición Adicional 15.^a de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (introducida por la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social y modificada por Ley 55/99).

No debemos olvidar, por su parte, la articulación del mecanismo de *avales públicos*¹¹ que, para el presente ejercicio, ha sido dotado con un presupuesto de 39,07 millones de Euros. Este último pone a disposición de las empresas navieras domiciliadas en España una ayuda, en forma de aval del Estado, para las operaciones de inversión destinadas a la adquisición de buques por importe de hasta el 27 por 100 del precio total del buque.

Algunos Estados miembros han incorporado en sus respectivas legislaciones nacionales medidas de carácter fiscal al amparo de la apuntada política comunitaria. En esta línea, a través de la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, se ha producido la reciente incorporación a nuestra legislación del *régimen de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje*.

En otras jurisdicciones, con antelación al caso español, se procedió a la introducción de dicho sistema tributario. Por su especial y detallado desarrollo haremos alguna referencia, a los efectos de análisis comparativo, al *Tonnage Tax* vigente en el Reino Unido («*UK Tonnage Tax*») ya que, sin duda, facilitará la comprensión de los matices y limitaciones derivados de la nueva norma española.

4.1. Incentivo fiscal de amortización acelerada («*Tax Lease*»)

En el marco de las medidas adoptadas por el Gobierno español para favorecer la renovación de la flota mercante se introdujo un incentivo fiscal que posibilita la amortización acelerada de buques, de forma que la amortización anual fiscalmente deducible admitida puede llegar hasta un límite máximo del 35 por 100 del valor del precio de adquisición del buque nuevo o del valor de la mejora. El principal atractivo de un incentivo fiscal de esta naturaleza descansa en su eficiencia financiera al lograr un gasto fiscal acelerado y por lo tanto, un diferimiento impositivo. En cualquier caso es conveniente resaltar que se trata de un diferimiento de tributación y no de una exención fiscal.

Entre los requisitos para el disfrute del citado incentivo, que habrá de ser concedido en cada caso concreto por el Ministerio de Hacienda, cabe destacar:

a) Ha de tratarse de buques, embarcaciones o artefactos navales nuevos que sean puestos a disposición del adquirente entre el 1 de enero del año 1999 y el 31 de diciembre del año 2003, o que hayan sido encargados en virtud de un contrato de construcción suscrito dentro de dicho período, siempre que su puesta a disposición del adquirente sea anterior al 31 de diciembre del año 2006, o bien que se trate de buques usados adquiridos después del 1 de enero de 1999 que hayan sido objeto de mejoras cuyo importe sea superior al 25 por 100 de su valor de adquisición y que se realicen antes del 31 de diciembre del año 2003.

b) El buque, embarcación o artefacto naval sea inscribible en las listas Primera, Segunda o Quinta del artículo 4.º.1 del Real Decreto 1027/1989, de 28 de julio, sobre abanderamiento, matriculación y registro marítimo de buques. No obstante, esta exigencia no se traduce en una obligación de registro / abanderamiento del buque en dichas listas.

c) El sujeto pasivo adquirente ha de explotar el buque, embarcación o artefacto naval mediante su afectación a su propia actividad, o bien mediante su arrendamiento a casco desnudo, siempre que, en este último caso, la entidad arrendadora sea una Agrupación Española o Europea de Interés Económico. En este último supuesto, esto es, intervención de una Agrupación Española o Europea de Interés Económico, se imponen una serie de requisitos adicionales entre los que, sin ánimo de ser exhaustivos, se incluyen:

- Que el arrendatario sea una persona física o jurídica que tenga como actividad habitual la explotación de buques, embarcaciones o artefactos navales y que afecte el elemento a dicha actividad, y
- Que al menos el 75 por 100 de la ventaja fiscal obtenida se traslade por el arrendador al usuario.

¹¹ A este respecto podemos basarnos en el Acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos que fijó el marco para la concesión de los avales en el ejercicio presupuestario correspondiente a 1998 y que, entre otros requisitos, exigía que el buque se registrara y abanderase en España durante un periodo mínimo de cinco años, salvo justificación fundada de la dificultad de cumplir con tal exigencia, descripción detallada de la operación financiera para la adquisición del buque, estudio sobre la viabilidad de la inversión, etc.

d) La amortización podrá realizarse con anterioridad a la puesta del buque, embarcación o artefacto naval, en condiciones de funcionamiento o del inicio de la mejora, con el límite de las cantidades pagadas.

Desde un punto de vista práctico la experiencia actual nos muestra que la optimización del beneficio financiero-fiscal derivado de esta normativa especial requiere la utilización de una Agrupación de Interés Económico (AIE). Ello se debe, fundamentalmente, a que no es usual que los armadores tengan una «capacidad fiscal» suficiente que les permita optimizar dicho beneficio, así como a las propias particularidades del régimen fiscal de las Agrupaciones de Interés Económico.

Así, la AIE habrá de celebrar un contrato de arrendamiento a casco desnudo con el armador final quien, eventualmente, y tras el ejercicio de la opción de compra que indefectiblemente (*por exigencia del mercado*) incorporará el arrendamiento a casco desnudo devendrá propietario del buque. Como se ha apuntado, la AIE habrá de trasladar al menos el 75 por 100 de la ventaja fiscal que obtenga al arrendatario, lo que se materializará en un menor precio de adquisición del buque por el ejercicio de la opción de compra o mediante el abono de menores importes de rentas bajo el arrendamiento a casco desnudo.

Haciendo abstracción de las particularidades que puedan encerrar cada una de las ofertas concretas de estructuras de adquisición y financiación de buques que incluyan en la misma la obtención del beneficio de amortización acelerada, es conveniente destacar:

a) En los supuestos de intervención de una AIE, ésta retendrá el título sobre el buque como propietario del mismo durante la vigencia del contrato de arrendamiento a casco desnudo. Por ende, atención especial requiere el análisis del régimen de responsabilidad al que se somete dicha entidad (con carácter general integrada por entidades financieras), en función de su identificación como propietario registral (algunos regímenes de responsabilidad objetiva apuntan, con carácter exclusivo y excluyente, a la figura del *Owner*).

b) Si bien no es estrictamente necesario al objeto de la obtención y disfrute del incentivo, es muy usual en la práctica su combinación con esquemas

que incluyen la inscripción del buque en el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias (REBECA), todo ello con miras al disfrute de los beneficios ligados a la explotación de buques inscritos en el mismo (a ellos nos referiremos con posterioridad).

Igualmente, al amparo de las la capacidad normativa derivada de su peculiar régimen fiscal, las tres diputaciones forales que conforman la Comunidad Autónoma del País Vasco introdujeron en sus respectivas Normas Forales reguladoras del Impuesto sobre Sociedades un incentivo fiscal para la renovación de la marina mercante en la línea del ya referido incentivo de amortización acelerada recogido en la Disposición Adicional 15.^a de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Así, dicha incorporación se produjo en el caso de Vizcaya mediante la Norma Foral 6/1999, de 15 de abril; en el de Guipúzcoa mediante la Norma Foral 3/1999, de 27 de abril; y en el de Álava a través de la Norma Foral 6/1999, de 19 de abril.

Si bien la regulación del incentivo fiscal en cada una de las diputaciones forales vascas sigue los parámetros básicos recogidos en la citada Disposición Adicional 15.^a de la Ley 43/1995 existe, no obstante, una serie de diferencias con el régimen general.

Las diferencias básicas son:

- El incentivo se articula como un beneficio de libertad de amortización y no como un beneficio de amortización acelerada, como en el caso de la Disposición Adicional 15.^a de la Ley 43/1995.
- En el supuesto de que el beneficio se obtenga mediante el arrendamiento a casco desnudo del buque, la Norma Foral de Vizcaya contempla que la entidad arrendadora pueda revestir la figura de una Agrupación Española de Interés Económico (no recoge la figura de la Agrupación Europea de Interés Económico), de una sociedad civil con o sin personalidad jurídica, o de una comunidad de bienes.
- En el caso de arrendamiento a casco desnudo del buque el porcentaje mínimo de la ventaja fiscal que habrá de trasladarse por el arrendador al usuario se fija en un 70 por 100.

4.2. Régimen fiscal de las entidades navieras en función del tonelaje («*Tonnage Tax*»)

Como se deduce del propio título de la norma arriba reproducido, la tributación de las empresas navieras por los beneficios derivados de la explotación (y eventual transmisión) de sus buques se calculará en función de una base imponible determinada por las toneladas del registro neto de la flota adscrita al sujeto pasivo, y que quedará sujeta el tipo general de gravamen de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS).

El Reino Unido introdujo un esquema de imposición sobre el tonelaje como alternativa a la imposición bajo el régimen general del impuesto sobre sociedades («*Corporate tax*») de las rentas obtenidas por las empresas navieras derivadas de la explotación de sus buques. El Reino Unido se incorporó así al grupo de países europeos, tales como Holanda, Noruega y Alemania, que, teniendo a Grecia como pionera, introdujeron en sus respectivos ordenamientos jurídicos la referida fórmula de imposición sobre el tonelaje. El sistema británico de «*tonnage tax*» se regula detalladamente en el *Chapter 17 (Schedule 22)* de la *Finance Act 2000*, así como en su correspondiente normativa de desarrollo.

4.2.1. Sujetos pasivos

Se refiere el nuevo apartado ter del artículo 135 de la LIS a «las entidades inscritas en alguno de los Registros de Empresas Navieras referidos en la Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, cuya actividad comprenda la explotación de buques propios o arrendados».

Bajo el sistema del *UK Tonnage Tax*, el mismo sólo es de aplicación a aquellas compañías o grupos de compañías («*qualifying company or group*») que sean sujetos pasivos del impuesto sobre sociedades en el Reino Unido, que operen buques susceptibles de acogerse al régimen («*qualifying ships*») y siempre que dichos buques sean estratégica y comercialmente gestionados en el Reino Unido (conceptos éstos que abordaremos más tarde).

Los registros de empresas navieras relevantes a los que la normativa fiscal española nos reenvía son:

- El *Registro Ordinario*, regulado en los artículos 75 y siguientes de la Ley 27/1992, señalando su párrafo tercero que «*en la inscripción de las Empresas Navieras se hará constar el*

acto constitutivo y sus modificaciones, el nombramiento y cese de administradores, los buques de su propiedad o que exploten, y cualquier otra circunstancia que se determine legal o reglamentariamente».

La Disposición Transitoria Séptima del mismo texto legal declara la pervivencia como norma de desarrollo específica para dicho Registro del Real Decreto 1027/1989, de 28 julio, sobre Abanderamiento, Matriculación de Buques y Registro Marítimo

Pudiendo colegirse del artículo 10 del citado Real Decreto, que tendrán acceso al Registro de Empresas Navieras «*las personas físicas o jurídicas que sean propietarias de uno o más buques (...) y las que no siendo propietarios (...) se dediquen a su explotación*», y así debe tomarse en consideración que la norma fiscal hace una precisión, a nuestro juicio relevante, por cuanto acota las actividades de explotación del buque, a sus efectos, a las derivadas de buques *propios o arrendados*. Y ello porque, *a priori*, el acceso al citado registro bien pudiera efectuarse mediante la acreditación de explotación de buques españoles bajo un contrato de fletamento por tiempo (referencias a las diferencias contractuales básicas serán realizadas con posterioridad).

- *Registro Especial de Buques y Empresas Navieras* («REBECA»), creado en virtud de la Disposición Adicional 15.^a de la propia Ley 27/1992, y ubicado en el territorio de la Comunidad Autónoma de Canarias. En síntesis, incorpora un régimen que resulta: a) más ágil a los efectos del procedimiento de abanderamiento y, (b) dotado de una mayor flexibilidad en cuanto a la composición de la nacionalidad de la tripulación, restringiendo la obligación de la nacionalidad española únicamente al Capitán y Primer Oficial, y, en principio, reflejando la posibilidad de emplear un cincuenta por 100 tripulantes no comunitarios (ampliable en supuestos excepcionales).

No obstante, las razones que han motivado el «éxito» del REBECA residen en las ventajas incluidas en la Ley 19/1994, de 6 de julio de modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, a saber : a) consideración de renta exenta, a efectos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, del 50 por 100 de los rendimientos del trabajo personal

que se haya devengado con ocasión de la navegación realizada en buques allí inscritos; b) bonificación en un 90 por 100 de la porción de la cuota del Impuesto sobre Sociedades que corresponda a la base imponible que proceda de la explotación desarrollada por las empresas navieras de sus buques inscritos en el citado Registro; c) exención para los actos y contratos realizados sobre los buques que estén sujetos al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados; y, d) bonificación del 90 por 100 en la cuota empresarial a la Seguridad Social.

Asimismo, la progresiva eliminación de las limitaciones al tráfico marítimo, fijadas inicialmente para los buques del REBECA, ha supuesto el empuje definitivo como factor de atracción para armadores nacionales y extranjeros.

En cualquier caso, es deseable que una nueva normativa de desarrollo vea pronto la luz, toda vez que el RD 1027/1989 viene presentando ciertas deficiencias en la práctica registral de los buques y las empresas navieras (aspecto, como se puede apreciar, de extraordinaria relevancia).

4.2.2. Sistema optativo

El sujeto pasivo empresa naviera en cuestión *podrá* permanecer bajo el régimen general de la LIS si no solicita a la Administración (*y ésta lo autoriza*) que se le aplique el régimen especial de tributación en función del tonelaje. Una vez efectuada la elección de acogerse al mismo, la regla general es que éste permanecerá vigente durante un período de 10 años (idéntico plazo que en el caso británico), pudiéndose solicitar su prórroga por períodos adicionales de diez años.

4.2.3. Requisitos adicionales

Para la aplicación del régimen fiscal por tonelaje de la LIS los buques inscritos deben cumplir los requisitos que a continuación se señalan.

En primer lugar, deben estar gestionados estratégica y comercialmente desde España o desde el resto

de la Unión Europea. A estos efectos, se entiende como gestión estratégica y comercial del buque «la asunción por el propietario del buque o por el arrendatario, del control y riesgo de la actividad de la navegación marítima o de trabajos en la mar».

Como última modificación, en relación con el Anteproyecto, la Ley ha incluido una referencia a los buques fletados al señalar que la aplicación del régimen «deberá abarcar a la totalidad de los buques del solicitante que cumplan los requisitos del mismo y a los buques que se adquieran o arrienden con posterioridad a la autorización, siempre que cumplan dichos requisitos, *pudiendo acogerse al mismo buques tomados en fletamento, siempre que la suma de su tonelaje neto no supere el 75 por 100 de la flota de la entidad o, en su caso, del grupo fiscal*»¹².

Se observa que el legislador español no ha asimilado el fletamento (no califica a su vez a qué tipo de fletamento se refiere: por tiempo, por viaje, etc.), como medio de control o gestión estratégica y comercial. Como se comenta al referirnos al *UK Tonnage Tax*, dicho sistema no excluye el fletamento por tiempo a tales efectos. Y ello sin perjuicio de imponer idéntica limitación porcentual. En este sentido es relevante resaltar que es consustancial al fletamento por tiempo la asunción de la gestión comercial por parte del fletador, en nuestro caso, el hipotético sujeto pasivo bajo el régimen.

En segundo lugar, debe tratarse de buques aptos para la navegación en alta mar y estar destinados única y exclusivamente a alguna de las siguientes actividades:

- Transporte de mercancías;
- Transporte de pasajeros;
- Actividades de salvamento, remolque y otros servicios prestados necesariamente en alta mar.

En cambio se excluyen expresamente de su ámbito de aplicación los buques destinados directa o indirectamente a actividades pesqueras, deportivas, de dragado o de recreo.

¹² Se incluyen las siguientes definiciones:

— *Arrendamiento de buque a casco desnudo*: Contrato mediante por el cual se opera la cesión a otra persona de la posesión, goce y disfrute del buque, así como de su gestión náutica y comercial, por un período de tiempo determinado en contraprestación al pago de un precio; momento a partir del cual el arrendatario pasa a ser considerado como el naviero del buque.

— *Fletamento por tiempo*: Contrato por el cual el fletador adquiere la facultad de utilización comercial del buque, ya sea para el transporte de mercancías propias o ajenas (o pasajeros), por un período de tiempo determinado; reteniendo el fletante la posesión y control del buque, así como la gestión y dirección náutica de aquél.

Bajo el régimen británico, los requisitos son los que se indican seguidamente.

Por lo que se refiere, en primer lugar, a la interpretación que haya de darse al requisito de que la compañía opere buques, éste se entiende cumplido en el caso de buques propiedad de la compañía o fletados a la misma, *incluyéndose dentro de este último concepto el arrendamiento o fletamento a casco desnudo*. Asimismo se prevé una serie de supuestos en los que la compañía, habiendo fletado a casco desnudo un buque en calidad de fletante, puede seguir siendo considerada como operadora del mismo.

En segundo lugar, la aplicación del sistema de «*tonnage tax*» en el Reino Unido no está vinculada a la necesidad de que los buques acogidos al régimen enarboles el pabellón británico o cualquier otro pabellón comunitario.

A la hora de interpretar el alcance que deba darse al requisito apuntado relativo a la gestión estratégica y comercial de los buques, las autoridades fiscales británicas se han enfrentado a la inexistencia de directrices comunitarias al respecto. Ante ello, dichas autoridades, en el documento denominado «*Tonnage Tax — Statement of Practice — SP4/2000*», proponen considerar las diferentes vías de gestión posibles con relación a un buque.

Así, las autoridades fiscales británicas han apuntado, sin carácter limitativo, como posibles parámetros los siguientes:

a) *Funciones estratégicas en el sector naviero:*

- Localización de las oficinas principales y de la cúpula directiva.
- Decisiones del Consejo de Administración de la compañía o de cualquier otro órgano operativo. En cuanto a las decisiones relevantes en tal sentido se destacan decisiones en cuanto a inversiones (por ejemplo: compra-venta de buques), celebración de contratos de relevancia, alianzas estratégicas, etc..
- Cotización en bolsa de la compañía en el Reino Unido.

b) *Gestión comercial de un buque:*

- Planificación de rutas.
- Realización de reservas de carga o pasajeros.
- Gestión de actividades de aprovisionamiento, combustible, etc.

- Existencia de instalaciones auxiliares en el Reino Unido, tales como terminales, centros de formación, etc.

- Toma de decisiones en cuanto a la reparación y, en general, el mantenimiento de los buques.

Igualmente, las autoridades británicas apuntan como posibles referencias en esta cuestión a aspectos tales como que el buque se halle abanderado, clasificado, asegurado o financiado en el Reino Unido así como el hecho de que si la compañía subcontrata la gestión del buque a un tercero, ésta se efectúe en el Reino Unido.

En tercer lugar, se entiende por «*qualifying ships*» aquellos buques de navegación marítima de 100 o más toneladas de tonelaje bruto utilizados en el transporte de pasajeros, de mercancías, en actividades de remolque, salvamento o cualquier otra clase de asistencia marítima, o en el transporte relativo a cualesquiera otra clase de servicios que hayan de prestarse necesariamente en el mar.

En cuarto lugar, la normativa rectora del esquema de «*tonnage tax*» recoge una regulación detallada de las actividades que habrán de ser consideradas a los efectos del sistema, distinguiéndose entre «*core qualifying activities*», «*qualifying secondary activities*» y «*qualifying incidental activities*». Se introducen además salvaguardas («*ring-fencing*») para evitar que se puedan traer bajo el ámbito de aplicación del «*tonnage tax*» ingresos procedentes de otras actividades de la compañía o grupo, o aplicar pérdidas originadas en el marco de las «*qualifying activities*» en el marco de los ingresos obtenidos en otros ámbitos de actividad.

Por último, se exige que el porcentaje de tonelaje neto operado por la compañía beneficiaria bajo la fórmula de fletamento, excluido el arrendamiento a casco desnudo, no exceda del 75 por 100 sobre el tonelaje neto total operado por la compañía. La razón de la limitación impuesta no parece sino responder al hecho de que las fórmulas de explotación de un buque bajo fletamento por tiempo o por viaje suponen un menor grado de control sobre el buque (sin negarse que bajo dichas fórmulas es factible el control estratégico y comercial por parte del fletador).

4.2.4. Base Imponible

Como ya hemos adelantado, la base imponible que se corresponda con la explotación o titularidad de

los buques que reúnan los requisitos mencionados anteriormente se determinará aplicando a las toneladas de registro neto de cada uno de dichos buques la siguiente escala:

Toneladas de Registro Neto	Importe diario por cada 100 Toneladas
Entre 0 y hasta 1.000	0,90 euros
Entre 1.001 y hasta 10.000	0,70 euros
Entre 10.001 y hasta 25.000	0,40 euros
Desde 25.001	0,20 euros

Los días que se tendrán en cuenta para calcular la base imponible serán aquéllos del período impositivo en los que los buques estén a disposición de la empresa naviera, sin que se tomen en cuenta aquellos durante los cuales no estaban operativos como consecuencia de reparaciones ordinarias o extraordinarias.

Se rompe así radicalmente con el régimen general de estimación directa de la base imponible que toma como base el resultado contable¹³.

4.2.5. Transmisión de buques

En el caso de que se transmita un buque afecto al régimen, se establece que la ganancia o pérdida puesta de manifiesto se considerará integrada en la base imponible calculada de la forma descrita en el párrafo anterior.

Sin embargo, dicha renta no se considerará integrada en la base imponible calculada en la forma descrita anteriormente cuando un sujeto que no tributaba en el régimen especial obtenga posteriormente la autorización para su aplicación. En ese caso en el primer ejercicio en que sea de aplicación el régimen especial, deberá constituir una reserva indisponible por un importe equivalente a la diferencia entre el valor normal de mercado de cada uno de los buques y su valor neto contable o bien, si no resulta posible dotar dicha reserva, especificar la citada diferencia por cada uno de sus buques en la memoria de sus cuentas anuales. Esta reserva, junto con la diferencia positiva existente en la fecha de

transmisión entre la amortización fiscal y contable del buque enajenado, se añadirá a la base imponible calculada de la forma explicada anteriormente (conforme a escala)¹⁴, cuando se produzca la mencionada transmisión.

4.2.6. Compensación de bases imponibles negativas

La parte de base imponible calculada conforme al procedimiento descrito en los párrafos anteriores no podrá ser compensada con las bases imponibles negativas derivadas del resto de las actividades de la entidad naviera, ni del ejercicio en curso, ni de anteriores, ni tampoco con las bases imponibles pendientes de compensar en el momento de aplicación del régimen.

4.2.7. Obligaciones contables

La LIS obliga a llevar los registros contables necesarios para poder cumplir con el régimen y poder acreditar la imputación de los ingresos y gastos del ejercicio a los buques acogidos al régimen, así como los activos afectos a la explotación de los mismos.

4.2.8. Tipo de gravamen y cuota

El tipo aplicable será el tipo general de gravamen del 35 por 100. La parte de cuota íntegra atribuible a la parte de base imponible determinada conforme a la escala según tonelaje no podrá reducirse por la aplicación de ningún tipo de deducción o bonificación. Asimismo, la adquisición de los buques que se afecten al régimen no supondrá la aplicación de ningún incentivo ni deducción fiscal.

El resto de cuota íntegra (la que proceda de la base imponible calculada conforme al régimen general del impuesto), no podrá minorarse por la aplicación de deducciones generadas por la adquisición de los buques referidos antes de su afectación al régimen especial.

4.2.9. Pagos fraccionados

Se deberán efectuar pagos fraccionados, conforme a la modalidad establecida en el artículo 38.3 LIS, sobre la base imponible de los 3, 9 u 11 primeros

¹³ Párrafo tercero del art. 10 de la LIS.

¹⁴ De igual modo se procederá en el caso de que transmita con ocasión de una operación sometida al régimen especial de fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de valores. Igualmente, los sujetos pasivos que adquieran un buque mediante una de dichas operaciones deberán constituir la reserva mencionada tomando como referencia el precio de adquisición y el valor neto contable del transmitente.

meses del año natural calculada, eso sí, conforme a las reglas establecidas anteriormente y aplicando el tipo del 35 por 100, sin computar deducción alguna sobre la parte de la cuota derivada de la parte de base imponible determinada conforme a la escala según tonelaje.

4.2.10. Aplicación del régimen

Como se señaló en su momento, la aplicación del régimen está condicionada a la autorización por el Ministerio de Hacienda, previa solicitud del sujeto pasivo. En ella se deberá especificar el período impositivo a partir del cual vaya a surtir efectos y se presentará como mínimo tres meses antes del inicio del mismo. Deberá resolverse en el plazo de tres meses, transcurrido el cual podrá entenderse desestimada por silencio negativo.

En el caso de entidades que tributen en el régimen de consolidación fiscal la solicitud deberá estar referida a todas las entidades del grupo fiscal que cumplan los requisitos requeridos por la norma para la aplicación del régimen.

La norma no establece los criterios en los que se basará la Administración a la hora de conceder la autorización pertinente, pero sí señala que se valorará la existencia de una contribución efectiva a los objetivos de la política comunitaria de transporte marítimo, especialmente en lo relativo a:

- Nivel tecnológico de los buques que garantice la seguridad en la navegación y la prevención de la contaminación del medio ambiente;
- Mantenimiento del empleo comunitario tanto a bordo como en tareas auxiliares al transporte marítimo (bajo el *UK Tonnage*

Tax se contempla la necesidad del cumplimiento de ciertas obligaciones mínimas en cuanto a la formación de personal de mar, o en su defecto, cuando ello no sea posible, la realización de una aportación monetaria por cada puesto de formación que no pueda ser cubierto).

4.2.11. Efectos del incumplimiento de los requisitos establecidos para la aplicación del régimen

El incumplimiento de los requisitos supondrá el cese de los efectos de la autorización y la pérdida de la totalidad de los beneficios fiscales derivados de ella, debiendo ingresar, junto a la cuota del período impositivo en el que se produjo el incumplimiento, las cuotas íntegras correspondientes a las cantidades que hubieran debido ingresarse aplicando el régimen general del Impuesto sobre Sociedades, en la totalidad de los ejercicios a los que resultó de aplicación la autorización, junto con los intereses de demora, recargos y sanciones que, en su caso, resulten procedentes.

Asimismo, el incumplimiento de las condiciones del régimen o la renuncia a la aplicación del mismo impedirán formular una nueva solicitud hasta que haya transcurrido un mínimo de cinco años.

A estos efectos, la Administración Tributaria podrá verificar la correcta aplicación del régimen y la concurrencia en cada ejercicio de los requisitos exigidos para su aplicación.

4.2.12. Incompatibilidad de Tonnage Tax y Tax Lease

Por último, indicar que el legislador de forma expresa ha vedado la posibilidad de compatibilizar para un mismo buque ambos regímenes.