



Rodolfo Páez^a, Viviana Beatriz López^b

^a Lic. en Economía (UBA), Magister en Dirección de Empresas (MBA) (UADE), Director del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Director de la Carrera de Comercio Internacional; ^b Contadora Pública (UdeMM), profesora titular investigadora del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas.

Sistema financiero –fiscal– institucional que posibilite, en la economía nacional, la inversión naviera y contribuya al crecimiento de la industria de la construcción naval

Resumen: Alrededor del 90 % del comercio mundial de mercancías se transporta por la vía acuática. De allí que el sector del transporte marítimo adquiere una gran importancia para los países, incluso para aquellos que, como Suiza, no tienen costas. Este sector presenta características muy particulares: altamente impactado por los ciclos de la economía mundial y por su propio ciclo operativo, mercado altamente competitivo en el tráfico denominado “tramping” (fundamentalmente de graneles sólidos), una estructura oligopólica en el de línea regular (carga containerizada) y elevado costo de inversión naviera.

Estas características implican para las empresas armadoras el asumir un alto grado de riesgo en sus inversiones y en su operatividad. Para enfrentar este factor las firmas navieras han recurrido a la conformación de diversos tipos de conglomerados empresarios y al aprovechamiento de economías de escala (rendimientos crecientes a escala), los buques son cada vez más grandes con el objetivo de reducir costos medios. A su vez, muchos países se han preocupado por diseñar sistemas

de ayudas a las empresas armadoras para la inversión, sistemas que abarcan instrumentos institucionales, fiscales y financieros de una manera conjunta.

En la presente investigación se analizan diversos sistemas de ayudas que han operado u operan, empleando distintos instrumentos, tales como los Fondos Nacionales, reserva de cargas, subsidios directos, Registros Especiales de buques, amortización anticipada y acelerada a los fines fiscales, gravamen alternativo al impuesto sobre las ganancias empresariales (Tonnage Tax), financiamientos accesibles para las empresas armadoras de buques, y garantías adicionales a la hipoteca naval. Sistemas de países de Latinoamérica, entre ellos de la Argentina, de la Comunidad Europea, particularmente España (Tax Lease) y Alemania (de sociedades en comandita, KG) y de Japón son parte de esta investigación.

Las ayudas que se derivan de estos sistemas se transmiten al sector de la construcción naval pues impactan positivamente sobre la demanda de buques que se dirige hacia los astilleros nacionales. En la investigación se contempla este efecto, tanto en

lo que hace al precio de los buques como de las ayudas a la construcción naval preservando la productividad y competitividad.

En resumen, el objetivo de esta investigación es concluir en una serie de propuestas sistemáticas que puedan ser objeto de consideración para su aplicación en la promoción de una marina mercante nacional y de su industria de la construcción naval.

1. Introducción

En materia de financiación de buques deberán ser considerados los elementos comunes, aquellos que para cualquier otro bien o sector pudiesen ser coincidentes, así como la concurrencia de otros aspectos, sin dudas específicos, que configuran un “mercado” ciertamente especializado.

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, unidos a la especial naturaleza y movilidad del bien financiado, posibilita el establecimiento de tres 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 el 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 esta, el empleo del buque, la evolución de los 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 acomodado 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 adscripto 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”, o en el de línea regular o “bajo contrato”.

Definir estos 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 analizan los contratos de empleo del buque en sí.

2. Aspectos propios de la financiación de buques

El antiguo axioma de “la adquisición del buque se financia con la hipoteca naval” ya no se halla por más tiempo vigente. Cierto 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.

3. Sistema alemán de financiamiento de buques

Una forma importante de financiación del sector del transporte marítimo, es el sistema alemán de sociedades en

comandita, generalmente conocido bajo el acrónimo de KG (Kommanditgesellschaft). En el decenio de 1970, el modelo de KG se estableció en Alemania para incrementar el papel del capital privado en la financiación de proyectos.

Las KG son estructuras creadas por motivos fiscales que adoptan la forma de una sociedad de responsabilidad limitada alemana, reciben fondos de inversores privados que quieren participar en una empresa de objeto único y se apoyan en créditos bancarios. Las KG están exentas del impuesto de sociedades y por eso se considera que son una fuente de financiación más barata que los bancos.

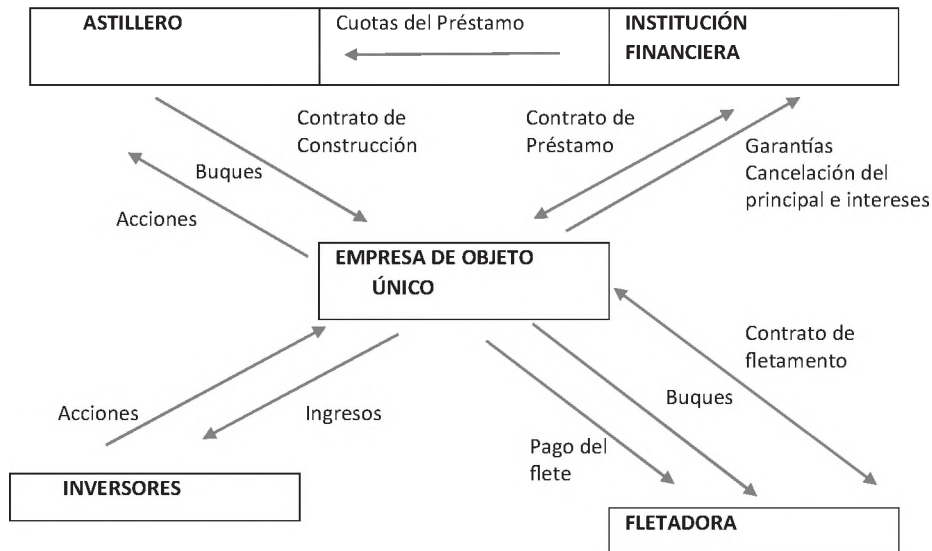
Las KG financian distintos tipos de activos: buque, propiedades inmobiliarias, aviones, energía renovable, recursos naturales, infraestructura, contenedores, pólizas de seguro de vida, películas y otros derechos de difusión en medios de comunicación.

En el caso del transporte marítimo, la financiación se utiliza para comprar un buque determinado (principalmente portacontenedores), que se fleta a un propietario alemán. En un caso típico de estructura financiera de KG, lo más común es que el propietario de un buque lo transfiera o venda a una KG o empresa de objeto único, que será el propietario principal del buque durante el período en el cual, a su vez el buque se alquile al propietario original. La estructura financiera negociará con los bancos y venderá participaciones a un grupo de inversores privados alemanes, que utilizarán la inversión para reducir sus impuestos sobre su renta. A continuación, esa KG se hará cargo de la operación y pagará dividendos a los inversores privados. La KG o empresa de objeto único se liquidará cuando el buque se venda.

Al principio, las generosas exenciones fiscales ofrecidas a los inversores hicieron que el esquema fuera muy popular. Según el Journal of Commerce, 2013,

se ha estimado que cerca de un tercio de la flota mundial de portacontenedores se ha financiado por medio de este tipo de sociedades.

El Modelo Alemán (kg) (Figura 1)



Fuente: UNCTAD

4. 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 situación 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 de cesión de todos los derechos derivados de las indemnizaciones correspondientes bajo las respectivas coberturas de seguros, importes que hubiesen ser abonados por los Clubes de Protección de Indemnización, o de compensaciones por requisita 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 charger como contraposición al floating charger). 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.

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.

5. Fondos Nacionales de la Marina Mercante

Entre las políticas de promoción de las marinas mercantes nacionales algunos países de Latinoamérica pusieron en práctica Fondos Nacionales que solucionen el financiamiento de la inversión en buques y artefactos navales, o que garanticen a través del Estado créditos de instituciones financieras a los armadores del país. En el Cuadro No 1 se describen dos de estos Fondos,

el de la Argentina, ya disuelto (operó hasta 1993), y el de Brasil (actualmente operativo).

Fondos nacionales de Marina Mercante (Cuadro 1)

País	Denominación y principales características
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo Nacional de la Marina Mercante: Se crea en 1963 por Decreto Ley No. 6.677. Se disuelve en 1993 por Decreto No. 2.284. • Sus recursos se originaban mediante gravámenes sobre los fletes de exportación e importación. Los gravámenes sobre los fletes de exportaciones se mantuvieron en el tiempo en el 2 %, mientras que los de los fletes de importaciones fueron variando desde un 4 % en 1963, hasta un 12 % en los años noventa. • El destino de los recursos consistió en el otorgamiento de créditos y subsidios para la construcción, conversión y/o modernización y reparación de buques y artefactos navales en astilleros nacionales, por parte de armadores argentinos. Los créditos se otorgaban a los armadores y los subsidios a los astilleros, constructores. • Las condiciones crediticias alcanzaron el siguiente límite: hasta el 90 % del precio internacional de construcción de los buques, plazo 15 años con dos de gracia, tasa de interés 3 % anual, amortización semestral. • Los créditos se garantizaban con hipoteca naval. • Los subsidios cubrían la diferencia entre el precio interno y el internacional de la construcción de los buques. • También se concedían créditos a los astilleros y talleres navales nacionales para su construcción, ampliación y modernización. Las condiciones de los préstamos son similares a las de los buques y artefactos navales, con excepción de los plazos y garantías. Los plazos fueron: construcción o instalación, 10 años; ampliación, 5 años. Las garantías eran hipoteca en primer grado o prenda sobre los bienes objeto de las operaciones y/u otras garantías reales o personales, a satisfacción de la Autoridad de Aplicación del Fondo. • Es de destacar que el Fondo incursionó también en la figura del leasing financiero a partir de 1972, a través de la Ley 19.870.
Brasil	<ul style="list-style-type: none"> • Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante (AFRMM): Tuvo su origen en la década del 40. Posteriormente, la Ley 3.381 de 1958 instituyó el Fondo de la Marina Mercante (FMM). La denominación de AFRMM aparece con el Decreto Ley No. 1.142 de 1970, se mantiene en Decretos posteriores hasta la fecha. • El AFRMM se constituye con un gravamen del 25 % sobre el flete de cualquier carga de importación. Las cargas entre puertos brasileños pagan el 10 % y la carga líquida a granel transportada por vía fluvial o lacustre el 40 % sobre el valor del flete; garantía hipoteca naval. • A partir de Enero de 1984, el Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico y Social (BNDES) pasó a ejercer la función de agente financiero del AFRMM con el objetivo de apoyar financieramente las actividades de fomento para la renovación, ampliación y recuperación de la Marina Mercante Nacional. • Este fondo otorga préstamos a armadores, astilleros y talleres navales nacionales con las siguientes condiciones: plazos, hasta 20 - 25 años con períodos de gracia de hasta 4 años; tasas de interés, de 2,5 a 5 % anual;

6. El leasing en el negocio naviero

Un sistema de financiamiento utilizado en la inversión naviera es el del leasing. El Leasing, cuya raíz etimológica debe buscarse en el verbo inglés “to lease” que en nuestra lengua española significa “locar, arrendar”, es un contrato operativo o financiero de locación de un bien económico final que se formaliza entre el propietario del mismo (locador) y quien en definitiva lo va a operar (locatario).

En el negocio naviero la figura del leasing se asocia con los contratos de locación de buques a casco desnudo (bareboat charter).

La póliza de fletamento a casco desnudo fue establecida por la Baltic and International Maritime Council (BINCO), en Copenhagen en 1974. Fue revisada y amalgamada en 1989 y vuelta a adecuar en 2001. Esta última se denomina BINCO Standard Bareboat Charter Name: BARECON 2001”. Se utiliza tanto para el arrendamiento de buques de nueva construcción como para buques de segunda mano.

Cuando la fórmula de locación a casco desnudo contiene una cláusula de opción de compra, puede decirse que es asimilable a un contrato de leasing financiero. De cumplirse esta condición el bareboat charter reúne los cuatro condicionantes fundamentales para el leasing financiero:

- a) El bien objeto del contrato (Vessel’s name).
- b) El período de vigencia de la locación (Charter period).
- c) El alquiler periódico (Charter hire) con el Valor Residual para el posible ejercicio de la opción de compra del buque.
- d) La opción de compra (Hire/Purchase agreement).

7. Project Finance. Inversión en proyectos autofinanciados

La realidad de la inversión naviera 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 pagado a través de los ingresos 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.

En términos prácticos, el Project Finance es un sistema de financiación que se sustenta básicamente en la bondad y viabilidad del proyecto a financiar, tanto técnica como económicamente y, por tanto, en su capacidad para generar los recursos suficientes, aún en escenarios desfavorables, para garantizar el repago de sus obligaciones por sí mismo, ya que la decisión de acometerlo no está sujeta, en términos generales, ni a la capacidad financiera de los promotores ni al valor de los activos del proyecto, que serán considerados como garantía adicional o colateral.

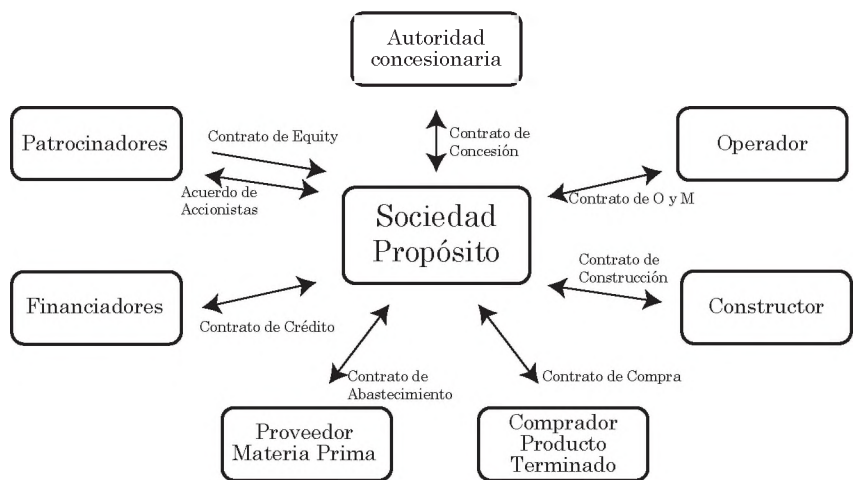
Las características principales de este sistema son:

- Existe una “Sociedad Propósito o Sociedad Vehículo del Proyecto” jurídicamente independiente de la de sus promotores.
- El Proyecto debe estar perfectamente definido, ser independiente y mostrar una rentabilidad adecuada en función de los riesgos a asumir.
- El Proyecto debe generar por sí solo flujos netos de fondos suficientes durante su horizonte económico de planeamiento como para permitir el pago de la deuda por su financiamiento.

- El Proyecto se caracteriza por presentar un largo período de maduración, requerir una importante inversión inicial y un elevado grado de apalancamiento.
- El riesgo de los promotores del Proyecto se limita a su aporte de capital. Eventualmente también a ciertas garantías operativas.

En su estructura, intervienen la Sociedad Propósito, los socios promotores del mismo, entidades financieras, compañías de seguros, empresas constructoras y suministradoras de instalaciones, suministradores de materias primas y servicios, clientes y operadores de negocio y hasta el sector público. En Figura No. 2 se presenta la estructura de un Project Finance.

Estructura del Project Finance (Figura 2)



El Project Finance es una unidad técnica que puede ser utilizada cuando se piensa en una unidad económica con capacidad de crear valor, lográndolo en forma independiente con sus propios flujos netos de fondos.

Los socios patrocinadores son los principales impulsores y organizadores del proyecto. Estarán motivados a conseguir financiamiento (aporte de capital y endeudamiento) que se cancele a partir de los flujos netos de fondos del proyecto. La Sociedad Propósito tiene por función llevar a cabo la ejecución del proyecto y, por lo tanto, se constituirá en la deudora del financiamiento y la perceptora de los flujos netos de fondos a generar por el proyecto. El riesgo financiero de los socios patrocinadores se reduce al aporte de capital de la Sociedad Propósito. El valor colateral de los activos del proyecto sirve de cobertura ante una eventual venta de los mismos para amortizar la deuda en caso de liquidación.

El Project Finance ha sido utilizado en proyectos de buques, petrolíferos, gasíferos, de minería, viales como autopistas, centrales eléctricas, de la industria pesada, de la petroquímica, de telecomunicaciones, etc. El túnel que une el Reino Unido con el continente europeo (Eurotunnel) es un ejemplo de ello.

8. Sistema europeo alternativo de impuesto a las Sociedades. Tonnage Tax

El impuesto sobre el Tonelaje o Tonnage Tax es un régimen fiscal de ayuda de Estado regulado en la mayor parte de los países europeos con intereses en el sector del transporte marítimo.

Este régimen no sólo cuenta con las bendiciones de la Comisión Europea en las distintas formulaciones que se recogen de él en los sistemas fiscales de los Estados miembros, sino que está claramente respaldado desde instancias comunitarias por haber demostrado ser de gran efectividad para repatriar un volumen importante de tonelaje a los registros comunitarios y por contribuir, de manera decisiva, a detener el declive estructural de la flota comunitaria iniciado en los años setenta como consecuencia de la fuerte competencia internacional.

El régimen de Tonnage Tax tiene sus antecedentes más remotos en las Directrices de la Comisión de 1989, que suponen una reacción ante el recurso creciente de los Estados a establecer medidas fiscales y financieras de asistencia a las flotas nacionales, con el propósito específico de compensar las desventajas con respecto a los costos de las flotas pertenecientes a terceros países. En ellas, se define, por primera vez, las condiciones en las que las ayudas de Estado en forma de medida fiscal o financiera aplicable al sector de transporte marítimo se pueden considerar compatibles con el mercado común. Entre ellas se encontraba el sistema de imposición sobre el arqueo o tonelaje, en relación al cual la Comisión realizó un estudio exhaustivo tomando como ejemplo a Grecia, único Estado que en aquel momento aplicaba este régimen fiscal, y a través de supuestos concretos en los que distinguía entre niveles de beneficios medio, alto y bajo, se llegó a la conclusión de que su aplicación resultaba especialmente ventajosa cuando el nivel de beneficios de la compañía de transporte era medio o alto.

Además reconocía que la generalización de regímenes similares al griego en otros Estados con intereses en el sector produciría un efecto positivo en la competitividad de la flota comunitaria. En este contexto las Directrices sentaron las bases del boom de los regímenes

de tonelaje en la Comunidad Europea que estalló a partir de su entrada en vigor. Al amparo del interés común europeo por fomentar la competitividad de las flotas comunitarias en el mercado común europeo, la Comisión estableció como requisito imprescindible a la hora de configurar los regímenes de tonelaje que se demostrase un vínculo con un pabellón comunitario o "flag - link".

Sin embargo, y de manera excepcional, las Directrices establecieron la posibilidad de autorizar aquellos esquemas que, sin requerir la existencia de bandera comunitaria, fuesen de aplicación a la totalidad de la flota explotada por un armador establecido en el territorio de un Estado miembro que estuviese sujeto al Impuesto sobre Sociedades, siempre que se demostrara que la gestión estratégica y comercial de todos los buques considerados se realizaba efectivamente a partir de dicho territorio y que dicha actividad contribuía en forma significativa a la actividad económica y al empleo de la Comunidad. Esta vía excepcional de implementación del régimen es la que utilizó el Estado español, para el diseño de sus esquemas de tributación por tonelaje, siguiendo el patrón adoptado por Reino Unido, al amparo de lo dispuesto en el apartado 3.1 de las Directrices de 1997. En definitiva, a partir de las Directrices de 1997 pocos Estados europeos han podido resistir el efecto dominó producido por la aprobación de estos esquemas de ayuda en los Estados vecinos a la vista de los efectos beneficiosos que se originan para las empresas marítimas, de tal manera que la mayor parte de los Estados afectados los han aprobado, representando, en el período 2005 a 2007, el volumen de ayudas al transporte marítimo, dos tercios de las ayudas totales relativas al sector transporte otorgada en la Comunidad, siendo Italia, Francia, Reino Unido, los Países Bajos, España y Suecia los Estados especialmente beneficiados.

A la vista de la proliferación de estos esquemas de tributación en Europa, la Comisión se ha preocupado en extremo por velar tanto por el que se logre la convergencia de los diferentes sistemas adoptados, a los efectos de que no se produzca una distorsión de la competencia en el ámbito intra - comunitario, como por que las legislaciones nacionales diseñen los esquemas de tributación garantizando el tratamiento en una base imponible independiente de los derivados de la actividad de transporte marítimo, de tal manera que ninguna otra actividad pueda verse beneficiada por dicha ayuda.

Los esquemas de tonelaje que se han implementado en Europa son muy similares entre sí y se podría afirmar que responden a dos modelos diferenciados: el denominado holandés, introducido en 1996, como prelude de las Directrices de 1997, y el que sigue la estela de Grecia que lo aprobó en 1957. El modelo holandés es el más generalizado y ha sido adoptado por países tanto pertenecientes a la Unión Europea como por terceros países. Por su parte el modelo griego se aplica exclusivamente en Grecia, Malta y Chipre. Si bien ambos sistemas comparten la naturaleza objetiva de este régimen fiscal de ayuda de Estado, que reside en que la tributación de la empresa marítima no grava el beneficio real sino un beneficio presunto, ambos modelos se diferencian principalmente en el modo en que se determina.

Así, en el modelo holandés la base imponible del Impuesto sobre Sociedades se estima en virtud del tonelaje neto de cada uno de los buques, al que se aplica una escala decreciente por tramos de tonelaje, que se someterá al tipo de gravamen general del impuesto. A esta cuota se le sumará la que corresponda en función de los beneficios de la entidad naviera que no sean susceptibles de aplicar este régimen, que tributarán conforme a las reglas generales de liquidación del impuesto,

bien porque no deriven de actividades de transporte o bien porque deriven de buques a los que no les pueda ser de aplicación el mismo.

El modelo griego, por su parte, se caracteriza por tener en cuenta además del tonelaje del buque la antigüedad del mismo. A estos efectos se aplican hasta seis coeficientes correctores a los distintos tramos de tonelaje bruto del buque, en función de su tamaño, para hallar la base imponible estimada. Una vez calculada, a esta no se aplica el tipo general de Impuesto sobre Sociedades, como en el régimen holandés, sino que se aplica una escala de tipos impositivos específica que difiere en función de la antigüedad del buque, distinguiéndose hasta diez tipos diferentes repartidos en dos sub-escalas, una para buques de pasajeros y otra para mercantes.

En la Unión Europea encontramos tres modelos de referencia en cuanto al Tonnage Tax en los que se han ido inspirando los distintos Estados a la hora de legislar al respecto.

Analicemos el modelo español y el del Reino Unido, como ejemplos, en detalle.

En España la tributación de las empresas navieras por los beneficios derivados de la explotación (y eventual transmisión) de sus buques se calcula en función de una base imponible determinada por las toneladas del registro neto de la flota adscrita al sujeto pasivo, y quedará sujeta al tipo general de gravamen de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS).

A su vez, el Reino Unido introdujo un esquema de imposición sobre el tonelaje como alternativa a la imposición bajo el régimen general del impuesto sobre las 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.

■ Sujetos pasivos

Se consideran sujetos pasivos, de acuerdo con la LIS, a las “entidades inscriptas en alguno de los Registros de Empresas Navieras cuya actividad comprenda la explotación de buque 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.

En el caso de España, Los registros de empresas navieras relevantes a los que la normativa fiscal se refiere son:

- a) El Registro Ordinario
- b) Registro Especial de Buques y Empresas Navieras (REBECA) 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 ciento tripulantes no comunitarios (ampliable en supuestos excepcionales.

No obstante, las razones que han motivado el éxito de REBECA residen en las ventajas a saber del Régimen Económico y Fiscal de Canarias: a) consideración de renta exenta, a efectos del Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, del 50 % de los rendimientos del trabajo personal que se haya devenido con ocasión de la navegación realizada en buques allí inscriptos; b)

bonificación de un 90 % 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 inscriptos 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 % en la cuota empresarial a la Seguridad Social.

■ 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 esta 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.

■ Requisitos adicionales:

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

En España, en primer lugar, deben estar gestionados estratégica y comercialmente desde España o desde el resto de la Unión Europea. A esos 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 el mar”-

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 % de la flota de la entidad o, en su caso, del grupo fiscal (se incluyen arrendamiento de buque a casco desnudo y fletamento por tiempo).

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.

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 localidad de fletante, pueda 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 enarbolan 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 - Statemens of Practice” proponen considerar las diferentes vías de gestión posibles con relación al 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, compraventa 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 de combustibles, 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 haya 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, esta 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 de transporte relativo a cualquiera 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” “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 % 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).

■ Base imponible:

La base imponible en el modelo español que se corresponda con la explotación o titularidad de los buque que reúnan los requisitos mencionados se determinará aplicando a las toneladas de registro neto de cada uno de dichos buques la siguiente escala (vigente en el 2013):

Toneladas de Registro Neto	Importe diario 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 aquellos 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 contable.

En el caso del Reino Unido, la escala era:

Toneladas de Registro Neto	Importe diario cada 100 toneladas
■ Entre 0 y hasta 1.000	■ £ 0,60
■ Entre 1.001 y hasta 10.000	■ £ 0,45
■ Entre 10.001 –y hasta 25.000	■ £ 0,30
■ Desde 25.001	■ £ 0,15

■ 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 este 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 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), cuando se produzca la mencionada transmisión. De igual modo se procederá en el caso de que transmita con ocasión 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.

■ 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.

■ 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.

■ Tipo de gravamen y cuota:

El tipo aplicable será el tipo general de gravamen del 35 %. 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 de impuesto), no podrá minorarse por la aplicación de deducciones generadas por la adquisición de los buques referidos antes de su afectación al régimen especial.

■ Pagos fraccionados:

Se deberán efectuar pagos fraccionados, conforme a la modalidad establecida en la LIS sobre la base imponible de los 3, 9 u 11 primeros meses del año natural calculado, eso sí, conforme a las reglas establecidas anteriormente y aplicando el tipo del 35 %, sin computar deducción alguna sobre la parte de la cuota derivada de la parte de base imponible determinada conforme a la escala según tonelaje.

9. El Tax Lease y su aplicación en España

El “Tax Lease” es un sistema de arrendamiento fiscal que ha sido aplicado por países europeos como Gran Bretaña, Francia, Noruega, Finlandia y Holanda. Pero España generó un sistema mucho más ventajoso para el sector naviero y de la construcción naval.

España desarrolló y puso en práctica un modelo de promoción de la marina mercante que combina una solución al financiamiento de la inversión en buques con medidas fiscales y estructuras institucionales. Este modelo permite inferir que no resulta suficiente atender únicamente las facilidades financieras sino que otras medidas deben ser

puestas en práctica para complementarlas y actuar sistemáticamente.

El sistema de arrendamiento fiscal español (SEAF), Tax Lease, resulta de la combinación de una serie de normas del Impuesto a las Sociedades que, aplicadas en su conjunto, permiten que los buques construidos en España pudieran ser adquiridos a un precio inferior al de mercado.

Este sistema reúne, para la construcción de un buque, a cinco participantes: 1) una empresa naviera, 2) un astillero, 3) un banco, 4) una sociedad de arrendamiento financiero (leasing) y 5) una Agrupación de Interés Económico (AIE) constituida por el banco y, por extensión, por diversos inversores que adquieren participaciones en dicha agrupación.

El sistema de arrendamiento fiscal español permite a la empresa naviera disponer de un buque nuevo con un descuento respecto al precio que cobra el astillero. Para obtener el descuento, el buque se adquiere no directamente al astillero, sino a la agrupación de interés económico, que a su vez arrienda el buque al armador con opción de compra desde que comienza su construcción.

Con el sistema el armador obtiene un descuento que se estima en un 20 a 22 % del precio final del buque.

El sistema ha sido legalizado por la Comisión Europea y el Tribunal General de la Unión Europea.

El sistema de tax lease funciona así:

- a) En primer lugar, entre la empresa naviera y el astillero se formalizaba un contrato para la construcción de un buque, fijándose un precio neto (es decir que a dicho precio ya se le consideraba el descuento que se obtendría por aplicación del sistema), y estableciéndose la forma de pagos escalonados a lo largo del período de construcción (generalmente de 1 a 3 años).
- b) Posteriormente se crea una AIE, de lo que se encarga una entidad crediticia, y con ella se buscan los

inversores interesados. Dichos inversores son empresas contribuyentes españolas, no relacionadas con las actividades navieras y que invierten en la AIE con la única intención de ver reducidas sus bases imponibles en el impuesto a las sociedades.

El punto clave de este sistema es que la legislación fiscal permite una amortización muy acelerada del buque. Esto genera en su propietaria (AIE), en los primeros años de operación, unos elevados costos de capital, que conducen a pérdidas muy importantes, es decir bases imponibles negativas que la AIE traslada directamente en transparencia fiscal, a sus partícipes, que reducen así sus bases imponibles, y por tanto sus impuestos.

Las medidas fiscales al respecto, previstas en la Ley de Impuesto de las Sociedades, que hacían atractivo este sistema, eran precisamente:

- i) Amortización acelerada prevista en el artículo 115.6.
- ii) La amortización anticipada según artículo 115.2, obtenida por sus beneficiarios tras la correspondiente autorización de las autoridades de aplicación.
- c) A continuación, una sociedad de arrendamiento financiero contrata con el astillero la construcción de un buque (mediante un acuerdo de novación), por el precio real de venta al público (es decir, el precio de venta real adeudado al astillero antes de la deducción del descuento).
- d) En un momento ulterior, la AIE arrienda el buque a una compañía de leasing financiero por un período que iba de los 3 a 4 años, quedando obligada a comprar el buque al final del período contractual. Los importes de los tramos de arrendamiento eran elevados, pero el precio de ejercicio de la opción era pequeño en comparación con el valor residual esperado del buque en el momento en que se iba a ejercer la opción de compra.

Una vez que el buque ha sido amortizado, es decir, a partir del cuarto año, la AIE comienza a generar importantes beneficios, derivados de los ingresos que percibe del armador por el alquiler del buque. Si esto es así se habrá obtenido sólo un diferimiento fiscal.

- e) Una vez construido el buque, este es explotado y tripulado por la empresa naviera a través de un contrato de arrendamiento a casco desnudo o bareboat charter (B/BC), formalizado con la AIE.
- f) Finalmente, la AIE compra el buque a la empresa de arrendamiento financiero y la empresa naviera se compromete a comprar el buque a la AIE al finalizar dicho plazo. En este caso los importes de los tramos periódicos de arrendamiento (beneficio de fletamento) eran escasos y el precio de ejercicio de la opción era elevado.

Resumiendo, la AIE arrienda el buque a una sociedad de leasing financiero desde que comienza la construcción del buque. Cuando finaliza la construcción del mismo, la AIE fleta el buque a la empresa naviera (fletamento a casco desnudo), y desde ese momento puede comenzar a utilizarlo. La AIE se compromete a comprar el buque cuando finaliza el contrato de arrendamiento, y, a continuación, la naviera se compromete a comprarlo a la AIE, cuando finaliza el contrato de fletamento a casco desnudo del buque.

En España una característica adicional del Tax Lease es que los inversores exigen una garantía plena de rentabilidad de la inversión luego, el armador debe depositar cierta cantidad de dinero que avale la operación.

Para ello, la empresa naviera debe obtener un crédito de una entidad bancaria, con garantía hipotecaria.

Como complemento del Tax Lease se introdujo en España el sistema de fiscalidad específico para las empresas navieras que, que como se señaló, en

los últimos años se estaba generalizando mucho en los países europeos (Tonnage Tax).

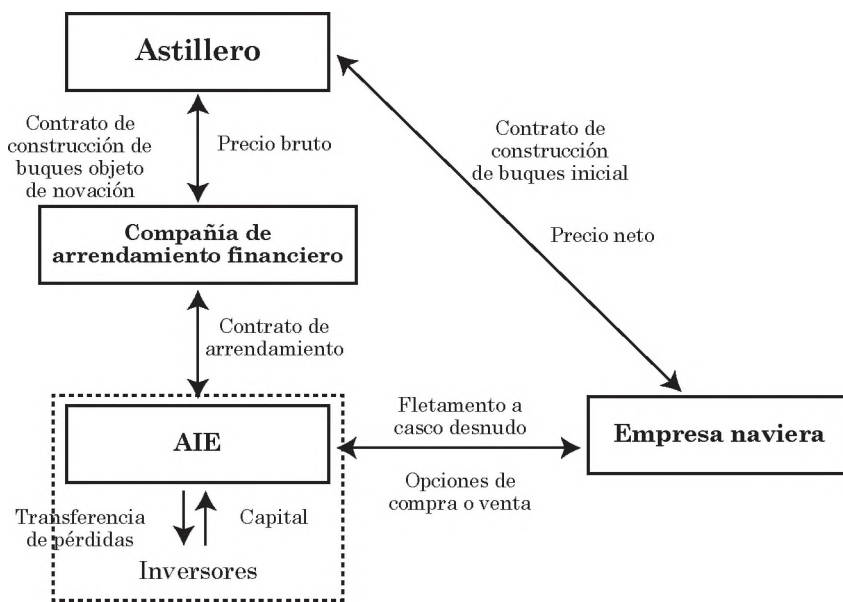
Se trata de que las empresas navieras puedan elegir libremente entre la fiscalidad ordinaria (Impuesto de Sociedades) o una tasa fija en función del tonelaje (Tonnage Tax) de su flota, independientemente de sus beneficios.

Si se opta por el segundo, deben hacerlo por un período de tiempo relativamente largo y predeterminado, normalmente 10 años. Como excepción en España se permite la renuncia al régimen, pero la empresa que la ejerce queda inhabilitada para volver al sistema de Tonnage Tax en los 5 años siguientes. Dicha tasa no depende del pabellón de los buques. Este sistema de tributación supone un importante incentivo a la inversión en el sector naviero, por no resultar gravado el posible beneficio obtenido de la venta del buque.

El valor de este sistema, en combinación con el marco de explotación del Registro Especial de Canarias, es introducirlo en la estructura del Tax Lease original de manera de gozar de la bonificación del 90 % en el Impuesto de Sociedades a los beneficios obtenidos por las empresas navieras en la “explotación” de buques inscritos en el mismo.

En la Figura N° 3 se puede observar el esquema del sistema, tal como lo interpretaba la Comunidad Europea.

Esquema de Arrendamiento Financiero Explicado por la Comisión Europea (Figura 3)



Fuente: Oficial Journal of the European Union 2013.

Este sistema entró en vigor el 1 de Enero de 2013.

Las AIE, para poder entrar en el régimen de Tonnage Tax tendrán que participar en el sector o buscar un método que les permita sumarse al régimen.

Como puede observarse en la Figuras No. 3 , el sistema español requiere de la participación, además de como es lógico, el astillero y la empresa Armadora, de:

I) Agrupaciones de Interés Económico (AIE):

Son sociedades mercantiles con personería jurídica propia, creadas para desarrollar alguna actividad económica, auxiliar de la que realizan sus socios, y con el fin de facilitar la actividad de los mismos o mejorar sus resultados. Fueron diseñadas

con el objetivo de facilitar a empresas de diferentes países la posibilidad de hacer negocios conjuntos.

Las actividades económicas de los miembros no se sustituyen por la actividad que constituya el objeto de las AIE, lo cual no significa subordinación a las actividades de los agrupados, sino la complementariedad de estas.

Las principales características son:

- a) Carácter mercantil y personería jurídica propia.
- b) No se establece capital mínimo legal.
- c) Número de socios: mínimo dos.
- d) No tiene ánimo de lucro para si misma.
- e) Sólo podrán constituirse por personas físicas o jurídicas que desempeñen actividades empresariales, por entidades no lucrativas dedicadas a la investigación y por quienes ejerzan profesiones liberales.
- f) No podrán poseer, directa o indirectamente, participaciones en sociedades que sean miembros suyos, ni dirigir o controlar directa o indirectamente las actividades de sus socios o de terceros.

Las AIE tributarán en régimen de transferencia fiscal. Este régimen supone que la renta obtenida por la AIE se traslada o imputa íntegramente a la base imponible de los socios de la misma, en la proporción que les corresponda en función de su participación en la Agrupación. No obstante, la AIE está obligada a presentar la declaración del impuesto sobre las Sociedades, con arreglo a la cual los socios tributarán en sus respectivos impuestos conforme a las bases imponibles que se les hayan imputado.

Respecto a la imputación de la base imponible positiva o negativa a los socios, también son imputadas las deducciones y bonificaciones en la cuota que tengan en la AIE. Respecto a los pagos a cuenta soportados por la AIE son imputados a sus socios, quienes pueden deducirlos en las

correspondientes liquidaciones que realicen por el impuesto a las Sociedades. Además en la medida en que la base imponible correspondiente al beneficio obtenido se imputa a los socios de la AIE y, por tanto tributa a nivel de los mismos, cuando se perciba ese mismo beneficio en forma de dividendo, no tributará, pues ya fue gravado con anterioridad.

Los beneficios y pérdidas procedentes de las actividades de la agrupación serán considerados como beneficios de los socios y repartidos entre ellos en la proporción prevista en la escritura o, en su defecto, por partes iguales.

II) Sociedades de Arrendamiento Financiero o Sociedades Leasing

Se trata de una sociedad anónima especializada en operaciones de arrendamiento financiero o leasing. Entre otras actividades complementarias pueden dedicarse a:

- a) Mantenimiento y conservación de los bienes objetos del leasing.
- b) Concesión de financiación conectada a la operación de leasing.
- c) Intermediación y gestión de operaciones de leasing.

Las empresas de leasing suelen estar potenciadas por instituciones de crédito o compañías de seguros.

III) Registro especial de buques en las Islas Canarias (REBECA)

El sistema se completa con la posibilidad de utilizar el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras (REBECA) en las Islas Canarias y un Sistema de Garantías Estatales para Armadores Nacionales.

El Registro REBECA, se creó con el objetivo de no sólo hacer frente a los demás pabellones europeos, sino ser competitivo frente a los pabellones de Conveniencia (pabellones clásicos de libre matrícula).

Se trata de un registro adicional al Registro Marítimo Ordinario que reúne además las características de especial, público y administrativo, opcional,

heterónimo y selectivo. Más específicamente, concentra su atención en el objeto registral, pues como el título indica, se ocupa exclusivamente del Registro de Buques, pero no de la inscripción de las empresas marítimas o navieras, aunque la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante también contemple la inscripción de los empresarios navieros.

10. Financiamiento de buques en Japón

Japón ha puesto en práctica en materia de financiamiento de buques dos iniciativas:

- a) Transformación del Japan Bank for International Cooperation (JBIC, antes EXIM Bank) en una nueva corporación bancaria privada pero cuyo único accionista es el Gobierno japonés; dedicada a paquetes de financiación para exportación de buques.
- b) Creación del Japan Ship Investment Facilitation Co. Ltd. (JSIF), cuyo propósito es asegurar contratos de nuevas construcciones para los astilleros japoneses. El esquema del JSIF consiste en llevar a cabo proyectos de financiación en los que una compañía naviera fleta un buque de nueva construcción en caso desnudo propiedad de una "Special purpose Company" (SPC), es decir una AIE, que será vendido, al finalizar el período de fletamento, a la empresa naviera y de esta manera pagar la deuda y participaciones pendientes. La SPC es estructurada por el JSIF con inversores que pueden ser astilleros y/u otras entidades. El JBIC es el principal prestamista. El estructurador de la SPC no es una entidad privada, como en España, sino algo creado por el gobierno.

Conclusiones

El alto costo de inversión en buques mercantes y las características cíclicas del transporte marítimo y, por lo tanto el riesgo que se deriva de ello,

ha conducido a los países al diseño de políticas que posibiliten el desarrollo del sector, en forma conjunta con el de la industria de la construcción naval nacional. Estas políticas se han concretado en una combinación de medidas fiscales, financieras e institucionales.

Países latinoamericanos han recurrido a la creación de Fondos específicos para atender el financiamiento de la inversión naviera con condiciones muy favorables para las empresas armadoras de buques así como también subsidios a los astilleros para equilibrar el precio de construcción interno con el internacional. Sus recursos provienen de gravámenes sobre los fletes del comercio exterior o de partidas presupuestarias específicas. Las políticas de fomento a las marinas mercantes nacionales se completaron con leyes de reserva de carga, financiamiento a través del leasing y facilidades para la incorporación de buques de segunda mano mediante contratos de bareboat charter.

Por su parte, los países de la Comunidad Europea han recurrido a medidas combinadas tales como:

- Tonnage Tax (Tasa por Tonelaje): un sistema selectivo del impuesto a las Sociedades. Calcula el impuesto no en función de los beneficios de explotación, sino del tonelaje de arqueo neto de la flota mercante operada por cada empresa. Países como Grecia, Holanda, Noruega, España y Reino Unido lo han aplicado.
- Tax Lease: se trata de un sistema complejo de arrendamiento financiero, establecido por el Reino Unido, Francia, Noruega, Finlandia, Holanda y España. España, lo combina con el Tonnage Tax y el Registro Especial de Canarias.
- Sistema alemán de sociedades en Comandita muy parecido al Tax Lease.

El Japón ha desarrollado un sistema muy parecido al europeo.

El sistema de Tax Lease, el sistema alemán y el de Japón tiene una

característica común, la de estructurarse mediante una Institución de Interés Económico o de Objeto Único, al igual que el Project Finance, aunque con características distintas. Precisamente, las características del sector del transporte marítimo permite una analogía con el Project Finance, en la búsqueda de autofinanciamiento y de la diversificación del riesgo.

De todos estos sistemas, el más acabado es el Sistema Español de Arrendamiento Fiscal (Nuevo Tax Lease), que resulta de la combinación de una serie de normas del Impuesto de las Sociedades que, aplicadas en su conjunto, permiten que los buques construidos en España, pudieran ser adquiridos a un precio inferior al de mercado, una diferencia de alrededor del 20 % al 22 %. Las medidas fiscales que posibilitan esto son la amortización acelerada y la amortización anticipada de los buques a los fines impositivos.

En el Sistema Español de Arrendamiento Fiscal son cinco los participantes

- Una empresa naviera
 - Un astillero
 - Un Banco
 - Una sociedad de arrendamiento financiero (leasing) y,
 - Una Agrupación de Interés Económico
- Comprende también la alternativa de registro de los buques en el Registro Especial de Canarias (REBECA).

Un tema particular, vinculado con el financiamiento, es el de la garantía. En la inversión en transporte marítimo se utiliza como garantía crediticia la hipoteca naval. Por su grado ubicación de privilegio legal, siendo variable su trascendencia positiva en el supuesto de realización de un buque, su exigencia representa una garantía “disuasoria” por parte de las entidades prestamistas ante una hipotética enajenación voluntaria o forzosa del buque. En el caso del Sistema Español de Arrendamiento Fiscal, en la realidad, los inversores exigían una garantía plena de rentabilidad y, por lo tanto, las empresas navieras debían depositar cierta cantidad

de dinero que avalara la operación, mediante un crédito bancario con garantía hipotecaria.

Resulta interesante respecto del modelo europeo que sigue las directivas de la OCDE, que apunta más hacia una mayor eficiencia y productividad de los astilleros, aspectos estos de impacto positivo sobre los precios de los buques y sobre la competitividad de esta industria. Las ayudas estatales deben dirigirse hacia dicho objetivo.

Por otra parte, los astilleros, de establecerse un sistema como el Tax Lease, perciben un beneficio indirecto a través de la mayor demanda de nuevas construcciones de buques.

El análisis efectuado en esta investigación de los sistemas imperantes en el mundo en materia de promoción del transporte marítimo y, a través de él, de la industria de la construcción naval, puede servir para diseñar una línea de política económica de estos dos sectores, distinta de la tradicional, que conduzca a la Argentina hacia la obtención de una marina mercante nacional competitiva con inserción en el ámbito internacional y con una visión dinámica en materia de crecimiento y actualización tecnológica.

Referencias

Aboy Javier Moroño, “La Problemática del Tax Lease Español, como Ayuda de Estado” Cuaderno Electrónico de Estudios Jurídicos No. 4. wwwceej.es. Universidad de Santiago de Compostela. 2015.

Chrzanowsky Ignacy, “An Introduction to Shipping Economics”. Fairplay Publications. United Kingdom. 1989.

Drewry Shipping Consultants Ltp, “Financing Ships The Challenge The 1990’s”. London. 1989.

Ferran Guarga Solé, “Ayudas de Estado y Financiación de Buques: Tax Lease”. Universidad Politécnica de Cataluña

Barcelonatech. Facultad de Náutica de Barcelona. 2014.

Fondo Nacional de la Marina Mercante de Argentina: Decreto No. 6677/63, Ley 19.870 de 1972, Decreto No. 2284/93.

Fondo de la Marina Mercante de Brasil: Ley 3381 de 1958. Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante: Decreto Ley No 1142/70.

López Quiroga Carlos, “La Financiación de Buques: Nuevas Medidas de Apoyo”, Actualidad Jurídica Uría y Menéndez. España. 2002.

Official Journal of the European Union 2013, “sistema de Arrendamiento Financiero Explicativo por parte de la Unión Europea- Tax Lease”, Madrid, 2014.

Páez Rodolfo, “Inversión Naviera – Evaluación Económica y Financiera”. Poligrafik Proamar, Buenos Aires. 1990.

Pérez de Herrasti Ignacio, “Inversión en Proyectos Autofinanciados Project Finance”. Limusa Noriega Editores. México. 2010.

Stopford Martin, “Maritime Economics”. Routledge Taylor & Francis Group. London and New York. 2009.