

DIALOGAMOS CON **PATRICIA MOTILLA**, SOCIA RESPONSABLE DEL ÁREA DE CULTURA, DEPORTE Y ENTRETENIMIENTO DE ANDERSEN EN ESPAÑA Y RESPONSABLE DE MEDIA INTERNATIONAL EN ANDERSEN GLOBAL, SOBRE LA POTENCIALIDAD DE ESPAÑA PARA LIDERAR LAS PRODUCCIONES AUDIOVISUALES EN EUROPA, LOS RECOVECOS DEL MARCO REGULATORIO Y LAS POSIBLES DIFICULTADES DE PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES A NIVEL LEGAL Y FISCAL, QUE ANDERSEN SOLVENTA DESDE HACE AÑOS DE MODO EFICIENTE

por Rubén de la Prida



# LA INDUSTRIA MÁS GLOBALIZADA ES LA AUDIOVISUAL



Andersen Global lleva más de una década asesorando a empresas del ámbito audiovisual en temas legales y fiscales, a fin de aportar un soporte integral y fundamental a los productores y distribuidores para llevar a cabo los proyectos en los que están involucrados. Se trata de un trabajo esencial para que dichos proyectos lleguen a buen puerto. Aunque Andersen trabaja de modo global, en esta entrevista con Patricia Motilla, responsable del Área de Cultura, Deporte y Entretenimiento de Andersen en España, ponemos el foco sobre su labor dentro de las fronteras nacionales.

## ¿Qué ventajas concretas puede obtener un productor o distribuidor español al trabajar con Andersen?

Pienso que podemos ofrecer un altísimo valor añadido al cliente productor o distribuidor. Tenemos un equipo de 30 personas dedicado exclusivamente al audiovisual. Apoyamos el proyecto

desde la idea original. A partir de ahí, comenzamos con la estructura contractual, pensando desde el comienzo en la finalidad última: si se trata, por ejemplo, de una serie, de un documental o de un film que se va a estrenar en cines. El siguiente paso es tremendamente importante, y consiste en la estructuración societario-contratual base del proyecto audiovisual. Esta base depende mucho del tipo de financiación: de si se dispone o no de ayudas y, en caso afirmativo, del tipo y el número de las subvenciones. En todo proyecto, hay varios factores fundamentales a considerar: el derecho regulatorio, cuyas exigencias se deben cumplir en su totalidad, los requisitos de propiedad intelectual, y las necesidades fiscales y financieras del proyecto. Ambas se deben estudiar a priori, a fin de encontrar la estructura óptima, que funcione y sea jurídicamente sólida, para que luego se pueda cubrir la última ventana de financiación con capital privado. Nuestro punto fuerte es la multidisciplinariedad: tenemos financiadores, fiscalistas, especialistas en derecho regulatorio, especialistas en propiedad intelectual, dos personas dedicadas a los temas de derecho mercantil y otras dos a los de laboral. De este modo, cubrimos todas las áreas necesarias.

## ¿Puedes contarnos, a modo de ejemplo, algunas operaciones de distinta envergadura que hayáis llevado a cabo en los últimos años?

Por ejemplo, somos los asesores colaboradores tanto de *Montecristo* como de *El Zorro*, dos obras que está realizando Secuoya. Asimismo, somos los asesores de *Mamá o papá*, de *Hasta que la boda nos separe*, de *El mejor verano de mi vida...* También hemos asesorado a *Maixabel*, que ha tenido mucho éxito en taquilla. Estos serían algunos ejemplos de proyectos más grandes. Entre los proyectos más pequeños, destacaría algunos documentales y algunas producciones valencianas.

## ¿Qué tipo de servicios ofrecéis a los radiodifusores nacionales y a los servicios de streaming en España?

Los difusores nacionales tienen obligaciones regulatorias, sobre todo desde la implantación de la última Ley General de Comunicación Audiovisual. La materia regulatoria que tienen que cumplir y definir es extensa, y estamos preparados para ayudarles y colaborar en cualquier tipo de obligación regulatoria. Cuan- ➤

do participan en la compra de derechos, nuestra función es la de garantizarles que se cumplen todos los requisitos que necesitan, también dependiendo de si son coproductores o no. En cuanto al *streaming*, hay grandes plataformas que son clientes nuestros. En este caso existen dos posibilidades: que sean coproductores, o que vengan directamente a rodar el proyecto en nuestro país bajo el formato de encargo de producción. En ambos casos recurren a España buscando tanto las localizaciones como el incentivo fiscal -que con las últimas modificaciones legislativas es muy atractivo- y la seguridad, no solo la jurídica, sino sobre todo la seguridad en los rodajes. Si se trata de una coproducción en la que participa un coproductor nacional, la aceptación de la coproducción internacional por parte del ICAA y por parte del órgano de origen suele ser complicada y tenemos que preparar jurídicamente el proyecto para facilitar la preceptiva aprobación de la coproducción internacional por parte del ICAA. En el caso de que vengan productores solos a rodar la película, les ayudamos desde el primer momento a planificar cómo estructurar contractualmente todo, desde el control de costes al de gastos, con la compañía de servicios con la que ellos toman la decisión de rodar.

**¿Cuáles son las principales cuestiones críticas que debéis gestionar cuando un productor español trabaja en un título original encargado por una plataforma de *streaming*?**

En primer lugar, tenemos que formalizar un contrato de desarrollo. Si, por ejemplo, la película está basada en un libro, debemos garantizar que toda la cesión de los derechos de propiedad intelectual sea óptima, hasta que se adquiere la luz verde de la plataforma. A partir de este momento, se comienza a trabajar sobre el presupuesto, en el que se decide sobre la elegibilidad de los gastos, se analizan los beneficios fiscales y las localizaciones, y se garantiza que se cumplen todos los requisitos. Después, hay que tener en cuenta que cuando se aplica el artículo 36.2 de la Ley de Impuesto sobre Sociedades, es el productor local quien asume el riesgo frente a la Administración española. Sin embargo, nosotros en

los contratos de PSA (Production Service Agreement) siempre desplazamos la responsabilidad de cualquier tipo de riesgo a la plataforma, porque es ella la que se beneficia de la producción. La condición para que la plataforma lo admita es que el productor local actúe de buena fe. Nuestra labor es demostrar esta buena fe en lo relativo a todo lo que marca la ley, por firma de reconocido prestigio. Esto implica un seguimiento mensual de todos los hitos de los costes incurridos, de modo que la plataforma está informada en todo momento, tanto para lo bueno como para lo malo. Así, si surge un riesgo, lo comunicamos inmediatamente. Y si hace falta, se para el proyecto y se soluciona el obstáculo, para evitar problemas futuros. Siempre preparamos un dossier local, para que el productor local pueda demostrar contractualmente que ha cumplido todo. Hay gastos de elegibilidad dudosa, y nuestros clientes no tienen por qué asumir la responsabilidad de la decisión porque son productores: la tarea de Andersen es



asesorarlos, basándonos siempre en criterios de prudencia y en interpretaciones tanto de la norma aplicable como en las propias resoluciones de la Dirección General de Tributos. Pienso que esto ha sido decisivo en nuestro éxito. De hecho, en algunas ocasiones, la confianza llega a ser tal que la propia plataforma es la que pide que trabaje Andersen. Es fundamental siempre la máxima transparencia con el cliente, aunque vaya en perjuicio de nuestros honorarios. Optamos por una gestión del riesgo tendente a cero y, ante la duda, por la opción más prudente.

**¿Cree que el Gobierno debería facilitar algunas regulaciones o procesos burocráticos para facilitar su trabajo con producciones cinematográficas españolas? En caso afirmativo, ¿cuáles?**

España tiene capacidad para convertirse en la locomotora de la industria audiovisual europea por muchísimas razones: tenemos la creatividad, una riqueza de localizaciones que no existe ningún otro país, unas excelentes condiciones de luz, de seguridad... Creo que el Gobierno actual se ha percatado de la riqueza que genera el facilitar que llegue el dinero a la industria. Los proyectos en España, además de generar un retorno frente al turismo, tienen la capacidad de reactivar

la economía. Aunque los incentivos fiscales financien la mitad del proyecto, una buena parte de los mismos se queda aquí, entre los peluqueros, los atrecistas, los técnicos de sonido, los hoteles, el *catering*... En ese sentido, creo que el Gobierno actual ha hecho un gran esfuerzo en entender la industria y en estimularla. Sí sería deseable una mayor rapidez en las respuestas de la Dirección General de Tributos. Efectivamente, como sucede en todos los sectores, la interpretación de las leyes es dudosa en ocasiones. Para esos casos, tenemos un órgano consultivo, la Dirección General de Tributos, que debería ser más ágil en las contestaciones ante las cuestiones que presenta el sector, a fin de garantizar la seguridad jurídica y evitar la irregularidad.

**Uno de tus mantras es que la producción nacional debe estar estrechamente vinculada con la industria internacional. ¿Por qué?**

La industria más globalizada es la audiovisual. Cuando se emprende un proyecto, se quiere contar una historia al mundo. Incluso aquellos proyectos que están rodados en lenguas cooficiales tienen proyección internacional. Por eso el productor y la industria tienen que pensar a lo grande, en términos de globalización. El proyecto viaja, porque

una determinada plataforma lo comprará con la intención de distribuirlo en los distintos mercados: el latinoamericano, el asiático, etc. De ahí la necesidad de estar globalizados. Desde el despacho, estamos muy enfocados a tender puentes multiculturales, a potenciar la interconexión, especialmente con Latinoamérica, ya que en este caso las sinergias con España se establecen con mayor facilidad.

**En este momento histórico, en el que crece exponencialmente el número de proyectos en desarrollo, también gracias a las plataformas ¿cuáles son en tu opinión las oportunidades a explotar?**

La oportunidad más importante es la de seguir creciendo en la generación de industria. Han nacido muchas escuelas audiovisuales, y en las universidades se comienzan a impartir grados y másteres en audiovisual. También en la formación profesional se forman empleos fundamentales para la industria, como los electricistas o los operadores de sonido. No solamente es una oportunidad para el mundo audiovisual en general, sino también para nuestro país: como ya he dicho, tenemos que convertir a España en la locomotora de la industria audiovisual europea. Tenemos todos los ingredientes para ello. **BO**