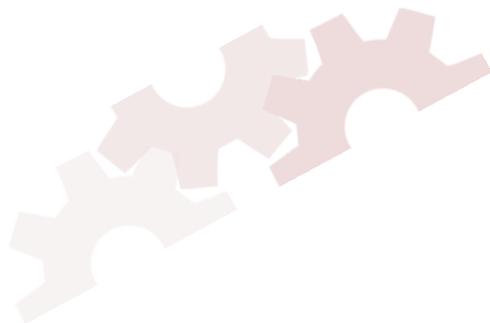


**FISCALIDAD E INTEGRACIÓN ORGANIZACIONAL
DE LAS OPERACIONES DE REESTRUCTURACIÓN**



TRABAJO FIN DE MÁSTER DE ASESORÍA FISCAL

Carolina Natividad Morales Moreno



Dedicado a:

Mis padres, por apoyarme y animarme en cada paso de la elaboración de este trabajo de fin de máster y sobre todo por enseñarme que la mejor herencia que se puede dejar a un hijo son los estudios.

Mi hermana, por su bondad en liberarme de las responsabilidades y permitir que persiga mis sueños.

Y a James Fisher, quien, sin él saberlo, hizo que tomara la decisión de estudiar este Master Fiscal.

Espero que os guste y disfrutéis de su lectura tanto como yo he disfrutado su elaboración.

**CONTENIDO**

I.	SUMMARY	3
II.	INTRODUCCIÓN.....	5
III.	PLANTEAMIENTO DEL SUPUESTO DE HECHO	7
IV.	RESOLUCIÓN:	14
a.	PRIMERA FASE:.....	14
i.	Forma jurídica que reduzca el impacto fiscal de la compra-venta de la Unidad de Negocio de PHARMASIT, S.A. por parte de FORVET BV.....	14
ii.	Fiscalidad del Contrato de Servicios Transitorios (CST).....	24
iii.	Marco jurídico y consideraciones del Contrato de Fabricación y Contrato Logístico. 26	
iv.	Enmarque Jurídico-Fiscal de los Contratos de Licencia.	29
v.	Fiscalidad de los trabajadores, personal desplazado e impatriados.....	32
b.	SEGUNDA FASE:.....	45
i.	Fiscalidad de los Precios de Transferencia y de las Operaciones Vinculadas:	45
ii.	Consideraciones Fiscales en la venta de la propiedad intelectual.....	52
iii.	Análisis Fiscal de los cánones pagados a FORVET BV.	60
iv.	Fiscalidad de las Operaciones “Management Fees”, “Marketing Fees” e “IT Fees” ...	64
V.	CONCLUSIONES	68
VI.	BIBLIOGRAFÍA.....	72



I. SUMMARY

Corporate restructuring is a natural process in the life of companies, understanding restructuring as a continuous change. It helps companies adapt and regenerate in highly changing environments. Being indispensable to access to new opportunities and to produce greater value.

Business restructuring has become an essential tool for companies' development with which increase their reaction capacity through implementing mechanisms that helps them achieving the established plans and strategies.

It could be said, that companies are almost in a permanent state of restructuring with the purpose of maintaining flexible and adaptable to change. Keeping in mind all the previous argument we can conclude that the taxation system and the organizational integration of the restructuring operations is a relevant matter from an economic and tax system point of view. A depth study and analysis of this topic is worth the effort.

This Master's dissertation tries to cover a 360 degrees in the analysis of the taxation system and integration of all main processes of transformation and restructuring of multinational companies. When we talk about restructuring, it doesn't mean only in the legal structure level, but furthermore at an internal reorganization in the different functions.

Our case study sets out the transnational acquisition of a Business Unit in a Spanish company of the pharmaceutical sector with subsidiaries in the South of Europe and its posterior integration in the buyer company that develops its business in the veterinarian sector with headquarters in The Hague (Holland).

The tax advisors are involved in all the process from the beginning and with enough time to analyze, study and make previous considerations to the final signature of the acquisition, assuring the best taxation planning for the restructuring operation.

During all the resolution of our case study, we will do a tour, from a practical point of view, through the following tax rules and we will adapt them to our specific needs:

- Taxation applicable to business demerger in accordance with the Spanish Taxation Law based on the Directive 2009/133/EC of 19 October 2009, on the common system of taxation applicable to mergers, divisions, partial divisions, transfers of assets and exchanges of shares concerning companies of different Member States and to the transfer of the registered office of an SE or SCE between Member States.
- Share deal versus asset deal: advantages and disadvantages, legal matters and tax amount calculation of the best option for our case study. Exemption in other taxes (VAT and Tax on Capital Transfers and Documented Legal Acts).
- Tax and Legal framework of the different agreements with third parties: Transitional Services Agreement (TSA), Supply Agreement and Logistic Operator Agreement.



- Non-exclusive License Agreement or other rights to use of promotion, distribution and sale of products with a payment of canons and royalties. Council Directive of 14 May 1991 on the legal protection of computer programs (91/250/EEC) and Conventions for the Avoidance of Double Taxation.
- Employees' Taxation: new hiring, special tax system for expatriate, exit taxes on residence changes and Taxation in interstate business travel.
- Tax legislation in Spain on Transfer pricing, comments on the OCDE guidelines and main critical points of the Taxation issues and audit procedures for related party transactions: Cost Sharing Agreements, intra-group services and intangible assets transfers.
- Taxation treatment of canons and royalties paid to headquarters.

We finalize the dissertation with the conclusions emphasizing the risk of use of corporate restructuring for Tax evasion instead of Tax avoidance (understanding it as the legitimate minimizing of taxes, using methods included in the tax code: tax deductions, tax deferral plan, tax credits, etc.). That risk of use of restructuring operations has been the basis for the increase in the development of measures for the implementation of International Tax Regulations in order to avoid all these pernicious practices.



II. INTRODUCCIÓN

La globalización y mundialización de los mercados, la internacionalización y el acortamiento de las distancias, incluso la conocida crisis financiera han puesto en jaque a las empresas, forzándolas a cambiar el modo de pensar y actuar, empujándolas a adaptarse a las nuevas condiciones de mercado. La competitividad se convierte así, en el ABC empresarial.

Las empresas buscan incorporar en su estrategia y en su organización innovación, flexibilidad y agilidad para poder adaptarse con éxito a las circunstancias cambiantes del mercado.

Surge aquí la necesidad de reestructurarse, cobrando relevancia, en los últimos años, los cambios organizativos, operacionales y funcionales. Cambios de muy diverso alcance y que se proyectan sobre los diferentes ámbitos de la empresa y la sociedad (ámbito económico, fiscal, mercantil o laboral) suponiendo la reorganización o alteración de la estructura concreta de la empresa o de su modo de ser financiada o gestionada¹. Nos encontramos, pues, ante los más temidos procesos de integración y de reestructuración empresarial.

Las reestructuraciones constituyen procesos recurrentes en la vida de las organizaciones, siendo una oportunidad para actualizarse y regenerarse mediante cambios importantes tanto en su estructura legal como en su estructura organizativa interna. Cambios, la mayoría de las veces, muy complejos y con implicaciones legales, organizacionales, mercantiles y fiscales.

Con este Trabajo Fin de Máster se pretende hacer un estudio y análisis fiscal de los principales procesos de transformación y de reestructuración en empresas multinacionales.

El supuesto de hecho plantea la adquisición transnacional de una unidad de negocio de una empresa española del sector farmacéutico y su posterior integración en la empresa adquirente, empresa del sector veterinario con sede en La Haya (Holanda).

Durante el trabajo abordaremos los asuntos clave en la aplicación de las normas jurídicas y fiscales que afectan al caso práctico que presentaremos, exponiendo y utilizando la doctrina de la DGT, Sentencias del TEAC, Sentencias del Tribunal Supremo, entre otras.

Se ahondará en la utilización de la normativa actual valorándose si en los supuestos del caso es aplicable la normativa del Régimen Especial de las operaciones de reestructuración empresarial, revisando también la normativa contable en cada caso.

Se consultarán las normativas de los diferentes impuestos, teniendo en cuenta los convenios para evitar la doble imposición fiscal, y se fundamentará la resolución del caso con consultas vinculantes y sentencias de los tribunales.

¹ Ricardo Escudero Rodríguez. *Las Reestructuraciones empresariales: un análisis transversal y aplicado*



Debido a la tipología de reestructuración, nos movemos en un ámbito internacional, por tanto deberemos prestar atención no solo a la normativa nacional, sino también a la comunitaria e internacional.

Mediante el análisis y resolución del caso se ahondará, básicamente, en los siguientes temas:

- Delimitar y analizar el marco jurídico mercantil, contable y fiscal al que están sometidas las operaciones de reestructuración empresarial.
- Estudiar las implicaciones fiscales de las operaciones que se llevan a cabo (adquisición, nueva creación de empresa, escisión parcial, reorganización funcional, externalización de áreas, etc.) y su tratamiento fiscal y contable. Analizando el régimen tributario especial de las operaciones de reestructuración tanto en el ámbito de la tributación directa (IS, IRPF) como en el ámbito de la tributación indirecta (IVA, ITPAJD)
- Al tratarse de un caso internacional, será de suma importancia tener en cuenta y aplicar las regulaciones dispuestas en los convenios para evitar la doble imposición internacional (CDI)
- Analizaremos la actual normativa española sobre operaciones vinculadas y sobre precios de transferencia, así como los riesgos fiscales más críticos de las prestaciones de servicio intragrupo y del reparto de costes derivados de las mismas.
- Estudiaremos los riesgos fiscales del Contrato de Servicios Transitorios tras la adquisición.
- Y, entre otros, abordaremos también el impacto fiscal de los trabajadores efecto de la reorganización empresarial: subrogados, impatriados y desplazamientos.

Los temas tratados durante el caso práctico destacan por su complejidad y amplitud, lo que nos ha llevado a tener que analizar, sintetizar y simplificar la información recopilada de libros, revistas, tesis y recursos doctrinales. Cada uno de los supuestos ha requerido que revisáramos numerosas sentencias y resoluciones de la DGT, así como normativa tributaria nacional y normativa fiscal internacional tanto de la Comisión Europea como de la OCDE con el único fin de poder asesorar correctamente a nuestro cliente.

A pesar de la complejidad y laboriosidad, la dedicación ha sido satisfactoria en cuanto nos ha permitido tener una planificación fiscal sobre los 360 grados de la reestructuración empresarial.



III. PLANTEAMIENTO DEL SUPUESTO DE HECHO

Nuestro cliente FORVET BV, es una empresa holandesa del sector farmacéutico, constituida en el año 2.000, con sede en La Haya (Ámsterdam) dedicada al desarrollo, fabricación, comercialización y distribución de productos veterinarios.

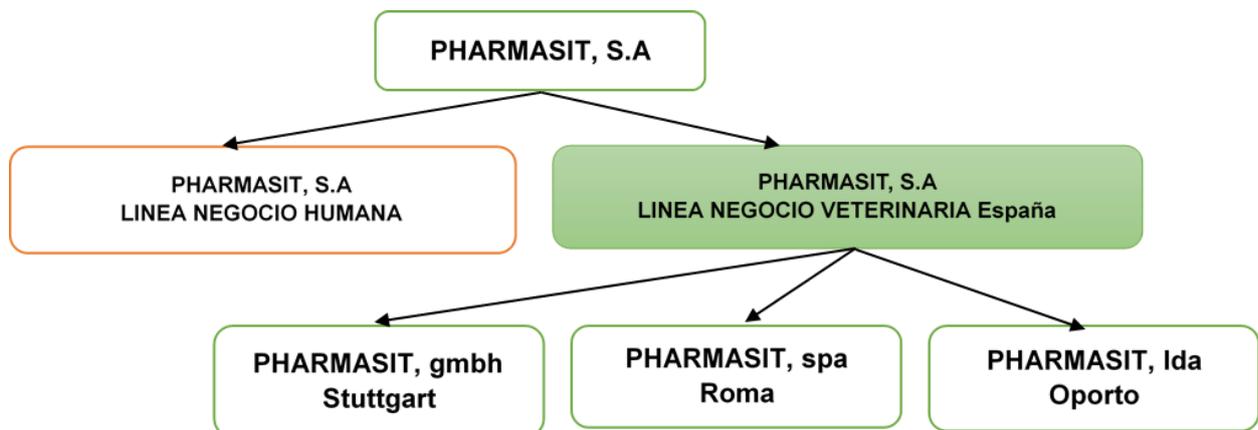
Durante todos estos años, FORVET BV ha seguido una política de crecimiento basada en la adquisición de pequeñas empresas del sector ubicadas en otros países permitiéndole, por una parte, ampliar su gama de productos en su portfolio incluyendo al mismo medicamentos, instrumentos de ortopedia, suplementos alimenticios, nutracéuticos, etc., y por otra parte, obtener mayor cuota de mercado incrementando su presencia internacional por el Norte de Europa.

Actualmente la empresa, como parte de su plan de crecimiento y expansión internacional, está valorando adquirir la unidad de negocio de veterinaria de PHARMASIT S.A.

PHARMASIT, S.A. es un laboratorio multinacional con sede en España dedicado tanto a veterinaria como a humana que, debido a la crisis económica de los últimos años, se ve obligado a aligerar su estructura para poder volverse más flexible y adaptable a los cambios que se presentan en el sector. Teniendo en cuenta su necesidad, opta por enfocar todos sus recursos, energía e inversiones en su negocio de humana, tomando la decisión de prescindir de su unidad de negocio dedicado a veterinaria.

Para PHARMASIT, S.A. la forma más rentable fiscal, financiera y económicamente hablando, para llevar a cabo su propósito, es mediante el proceso de desinversión de activos no estratégicos que le permitirá generar caja y oportunidades de crecimiento en su negocio "Core", el negocio de humana.

La unidad de negocio de veterinaria de PHARMASIT S.A. tiene presencia local a través de filiales participadas al 100% en varios países del sur de Europa: Alemania (Stuttgart), Italia (Roma) y Portugal (Oporto).



Fuente: datos ficticios elaborado por la autora del presente TFM.



FORVET BV, está valorando comprar la unidad de negocio completa de veterinaria de PHARMASIT, S.A., España y sus tres filiales. Con esta adquisición, FORVET BV, aumentará su portafolio de productos y, además, logrará introducir sus propios productos en el mercado del Sur de Europa donde aún no opera ni dispone de presencia directa.

La unidad de negocio de veterinaria de PHARMASIT España, S.A. es considerada en la regulación farmacéutica como un laboratorio farmacéutico y por tanto es donde existe un equipo de I+D que desarrolla y fabrica medicamentos veterinarios y, por ende, posee los derechos de propiedad intelectual de los mismos. Además, es donde existe la responsabilidad legal y civil de cara a las autoridades sanitarias, disponiendo, por tanto, también de su correspondiente área de Calidad y Regulatory que le permiten asegurar la trazabilidad del producto desde su desarrollo, fabricación, puesta a disposición del distribuidor para su venta y cliente final.

Desde España, PHARMASIT, S.A. por una parte, vende los productos veterinarios propios, los que ellos mismos desarrollan y fabrican a través de CMO (proveedores externos de fabricación ubicados tanto en España como en la Unión Europea), y por otra parte productos veterinarios de otros fabricantes mediante contratos de licencia de distribución. Del total de ventas el 30% corresponde a productos propios y el 70% a productos de licencia.

Así mismo, PHARMASIT S.A. desde España es quien provee de productos, mediante su propio departamento logístico y de transporte, a las filiales de Alemania, Italia y Portugal y también es responsable de indicar a las mismas las estrategias de ventas, marketing, precios y descuentos a ofrecer a los clientes. Por tanto, las filiales de PHARMASIT en la unidad de negocio de veterinaria dependen no solo legalmente, ya que son participadas al 100% por PHARMASIT, S.A., sino también funcionalmente. La filial de Italia dispone de un operador logístico subcontratado y externo quien recibe los productos desde PHARMASIT España, s.a. y se encarga de distribuirlos a cliente final. Portugal y Alemania los productos son distribuidos directamente a casa de cliente desde las instalaciones logísticas de PHARMASIT España, s.a.

El negocio de veterinaria de PHARMASIT, S.A. (España, Alemania, Italia y Portugal) tiene dos líneas de negocio:

- Animales de compañía
- Animales de granja

Son dos líneas de negocio bien diferenciadas con recursos materiales y personales específicos para cada una de ellas.

FORVET BV está interesada en adquirir ambas líneas de negocio (animales de compañía y animales de granja) de España, Italia, Alemania y Portugal.

La idea inicial tras la compra es mantener la estructura existente de filiales y oficinas tanto en España, Italia y Portugal. En cuanto a la filial de Alemania con oficinas ubicadas en Stuttgart el planteamiento es diferente. Como FORVET BV ya dispone de una filial en el norte de Alemania, específicamente en



Hannover, se plantea escindir la adquirida con el fin de reducir costes y estructura. De los 15 trabajadores que forman parte de la filial alemana de PHARMASIT gmbh, 10 de ellos serán trasladados a Hannover, a 4 de ellos se les rescindiré el contrato por duplicidad de posiciones y a un último se le impatriará permanentemente a la oficina de España.

Este último, el Sr. Domingo, como veterinario experto en farmacia, tendrá el cargo de Director de Exportación de FORVET BV. Con efectos desde el 2 de Julio de 2019, su ubicación física y su residencia serán trasladadas a España, para encargarse del área de ventas de exportación. Sus funciones le obligan a visitar constantemente las demás filiales europeas de FORVET BV para enseñar a cada una de las filiales a ser autónomas en la venta de todos los productos del catálogo.

Tras la due diligence económico-financiera, fiscal y legal, y teniendo en cuenta la estimación de flujos futuros, se acuerda que el valor de la unidad de negocio de veterinaria de PHARMASIT, S.A. y sus filiales es de 55 millones de euros que serán pagados mediante transferencia bancaria el mismo día del cierre de la operación. Paralelamente se siguen negociando las condiciones contractuales y legales en las que se cerrará la operación. Las negociaciones de compra-venta incluyen los siguientes acuerdos:

- Importe de la venta de la unidad de negocio de veterinaria de España por valor de 30M€.
- Importe de la venta de la filial Italiana 8M€, de la filial portuguesa 12M€, de la filial alemana 5M€.
- Pago mediante transferencia bancaria el mismo día del cierre de la operación.
- Contrato de servicios de transición entre PHARMASIT, S.A. y FORVET BV con una duración total de doce meses.

En una primera fase tras la adquisición de la empresa española, es fundamental desconectar la unidad de negocio de veterinaria de PHARMASIT, S.A. y conectarla a FORVET BV. Habrá que integrar en FORVET BV la unidad de veterinaria del Sur de Europa, alineando las estrategias, valores y misión de las diferentes filiales adquiridas adaptando las políticas y procedimientos de la casa matriz holandesa.

Para ello, FORVET BV decide contratar a la Sra. Serrano, una nueva Directora de M&A que liderará toda la gestión del cambio y participará activamente en la integración transversal de la unidad de negocio del Sur de Europa con FORVET BV. La Directora de M&A estará ubicada en España, cobrando el salario directamente de la filial española y será responsable de las áreas de finanzas y de operaciones de España, Italia y Portugal.

FORVET BV, se plantea también, expatriar a España durante los dos primeros años al COO, Chief Operations Officer de FORVET BV, el Sr. Gurt. La fecha de inicio de contrato y de traslado, respectivamente, será el 1 de enero de 2019, misma fecha en que se firmará el contrato de compra-venta.

En el siguiente cuadro se detallan las retribuciones económicas y en especie pactadas con ambos:



Retribuciones	Sra. Serrano	Sr. Gurt
Salario Fijo anual	155.000€	185.000€
Salario variable anual	65.000€	75.000€
Costes de traslado		15.000€
Coche de empresa en renting (valor del coche nuevo)	35.000€	
Alquiler anual de la residencia habitual		30.000€
Bonus de expatriación anual		40.000€

Esta primera fase comprende la desconexión de la unidad de negocio de PHARMASIT, S.A., la creación de las filiales en el Sur de Europa por parte de FORVET BV, la escisión de la filial alemana gmbh siendo los trabajadores absorbidos por FORVET BV Hannover y por la nueva filial con sede en España FORVET España, S.L., el cambio de MAH y la impatriación del COO Alemán por un periodo de 2 años. Esta primera fase tendrá una duración de unos 12 meses, ampliables en caso de necesidad. En esta primera fase se mantendrá la estructura organizativa y funcional que existía en PHARMASIT, S.A.

En una segunda fase haciéndola coincidir con el final del contrato de servicios de transición (CST), previsto para el 31 de diciembre de 2019, FORVET BV trasladará físicamente a todos los trabajadores de las diferentes filiales del Sur de Europa a cada una de sus nuevas oficinas correspondientes. Este traslado llevará la desconexión física y tecnológica definitiva con PHARMASIT, S.A.

Para entonces se plantea implementar las siguientes decisiones internas:

A nivel tecnológico se decide que sea la filial española donde haya un CPD ubicado que dará servicio a España, Italia y Portugal. Será la filial española la responsable de su instalación, su mantenimiento y el servicio que tendrá que prestar. El área de IT de la filial española da servicio a España, Italia y Portugal en todos los ámbitos (servicio helpdesk a usuario, acceso a los sistemas, portátiles, móviles, tablets, etc.). Los activos están en la contabilidad de la filial española y los gastos asociados a esos activos también recaen en ella. Habrá que definir la refacturación de esos servicios a las otras filiales (Italia y Portugal) y su implicación fiscal.

A su vez, y en cuanto al flujo de actividades empresariales, se mantendrá la **existencia de los dos operadores logísticos**, el de España e Italia, contratados por FORVET España, S.L y FORVET Italia, srl., respectivamente, justo después de la compra-venta. Durante los primeros 12 meses tras la compra-venta, estos operadores logísticos única y exclusivamente reciben materia prima (API's) y lo



envían a los proveedores para que procedan a fabricar el producto final y una vez esté fabricado lo recibirán de nuevo en su almacén logístico.

Pero será en la segunda fase, es decir, a partir del 1 de enero de 2020, cuando ambos operadores logísticos empezarán a operar independientemente realizando también las entregas de producto al distribuidor para su venta a cliente final. Ante esta coyuntura, habrá que analizar primero la existencia o no de establecimiento permanente en Italia, por parte de España. Así como revisar y entender cómo se procederá contable y fiscalmente ante las diferentes operaciones de compra a proveedores y de venta a clientes tanto en la fase primera en la que el Contrato de Servicios Transitorios firmado con PHARMASIT, S.A. tendrá un efecto directo en las mismas operaciones, como en esta segunda fase cuando FORVET es el responsable y ejecutor de todo el proceso de entrega del producto al cliente.

Paralelamente, FORVET BV tiene planteado implementar, a partir del 1 de enero de 2020, una reestructuración interna de sus actividades empresariales con el fin de incrementar en flexibilidad, eficiencia y optimizar la gestión de sus recursos, maximizando con ello el ahorro fiscal. Una de las ideas principales es centralizar en FORVET BV, en la Haya, la tenencia de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los productos veterinarios propios, junto con la propiedad de todos los activos materiales e inmateriales, así como las funciones de Gestión de Negocio, Finanzas, I+D, Regulatory, Calidad y RRHH. En la Haya se ubicarán los Directores europeos de todos los departamentos y serán los responsables de coordinar las actividades de cada una de las áreas con los responsables locales de cada filial.

A continuación se exponen las principales operaciones vinculadas intragrupo que se llevarán a cabo entre las empresas de grupo:

1. FORVET BV adquiere los derechos de propiedad intelectual de los productos veterinarios propios de FORVET España. De las 300 referencias de producto veterinario que se dispone a la venta, un 70% son productos FORVET España es titular de autorización de comercialización (MAH) y el otro 30% son productos propios. Para ello se acuerdan los contratos pertinentes que avalan las diferentes transacciones entre las filiales y teniendo en cuenta que el I+D seguirá ubicado físicamente en la filial española y se seguirá desarrollando en FORVET España y dado que FORVET BV es quien pretende concentrar la propiedad intelectual, se definirá un proceso de facturación de costes internos de I+D (coste salarial, porcentaje de oficina, coches, etc.) y costes externos asociados a los diferentes productos (test en laboratorios, estudios médicos, cuota regulatoria para ser puesto en mercado el producto, etc.) de la filial española a FORVET BV, con el fin de traspasar la propiedad intelectual. Se pretende definir la forma más óptima fiscalmente, organizacionalmente y contablemente del proceso de refacturación y venta de la propiedad intelectual a FORVET BV.
2. FORVET BV cobrará mensualmente a las filiales locales (incluida España) en concepto de cánones el 17,5% sobre el margen bruto de la venta de los productos propios. Para calcularlo



se analizarán las ventas mensuales con su margen bruto dividiendo éstas entre productos propios y productos distribuidos.

3. FORVET BV facturará mensualmente “Management Fees” por los servicios que prestan los Directores de cada área a las filiales locales en función de los costes asumidos por las áreas corporativas de FORVET BV más un margen que cubra otros gastos generales. Cada filial recibirá una factura mensual con un importe calculado en proporción a los ingresos que éstas registren en el periodo. Al final del año se procederá a realizar los ajustes que sean oportunos.
4. Desde el departamento de Marketing de la filial española se gestiona, lidera y se lleva el marketing del Sur de Europa, incluyendo las filiales de Italia y Portugal. Por tanto, FORVET España facturará mensualmente a Italia y Portugal en concepto de “Marketing Fees”. El importe de “marketing Fees” dependerá por una parte del presupuesto de marketing preparado desde España para cada una de las filiales y por otra parte del reparto de costes de personal en proporción al presupuesto global de marketing de las tres filiales (España, Italia y Portugal). A continuación se incorpora en el cuadro de abajo el detalle:

	Presupuesto MK 2019		Costes Personal área MK 2019		FACTURACIÓN PREVISTA 2019		% MK vs FAC	% MK vs FAC	% vtas	REFACT CTES MK
	Animales de compañía	Animales de Granja	Animales de compañía	Animales de Granja	Animales de compañía	Animales de Granja				
FORVET ES	3.500.000 €	945.000 €	444.500 €	295.000 €	50.000.000 €	13.500.000 €	7%	7%	73%	4.984.750,00 €
FORVET IT	700.000 €	280.000 €			10.000.000 €	4.000.000 €	7%	7%	16%	1.099.000,00 €
FORVET PT	490.000 €	175.000 €			7.000.000 €	2.500.000 €	7%	7%	11%	745.750,00 €
TOTAL	4.690.000 €	1.400.000 €	444.500 €	295.000 €	67.000.000 €	20.000.000 €				
TOTAL COSTES		6.090.000 €		739.500 €						

Fuente: datos ficticios elaborado por la autora del presente TFM.

5. FORVET España compra productos directamente a los proveedores y se aprovisiona en base a la demanda definida por el área comercial de España, Italia y Portugal. FORVET España, recibe los productos en su almacén ubicado en las instalaciones del operador logístico que tiene contratado. FORVET España recibe desde Italia y Portugal peticiones de producto. El producto es vendido dentro del grupo (a las filiales de Italia y Portugal) a precio de coste más un margen del 15% que cubre los costes logísticos de almacenamiento, distribución, etc. El producto se distribuye desde el operador logístico de España directamente a cliente tanto en España como en Portugal. En cambio, en Italia es enviado al operador logístico que Italia tiene contratado. Será necesario analizar a nivel contable y fiscal, las operaciones vinculadas relacionadas y la normativa relacionada con los precios de transferencia.
6. FORVET España, S.L. como proveedora de servicios IT a las filiales de Italia y Portugal define y acuerda con las filiales un contrato de servicios IT por el que se les facturará mensualmente un importe fijo en concepto de “IT Fees” calculado en función del presupuesto de IT definido para los tres países en proporción al número de empleados de cada filial.



Según la normativa fiscal, FORVET España, S.L. es considerada una gran empresa siéndole de aplicación el régimen fiscal estatal. Se supone que la actual normativa tributaria permanecerá inalterable para los años 2019 y 2020 por lo que aplicaremos la misma en ambos ejercicios.

FORVET BV, con el objetivo de minimizar riesgos en España, contrata a Momo Asesores, S.L., despacho de asesoría jurídica y fiscal, para que le ayudemos en la planificación y organización de las operaciones descritas anteriormente minimizando el impacto fiscal y maximizando el ahorro fiscal del grupo resultante.

Para ello nos proponen analizar las diferentes fases del proceso de elevación a público del contrato de compra-venta de activos, la firma y elevación a público de cualquier tipo de contrato complementario como contratos de fabricación, contratos de servicios transitorios, contratos de licencias de marcas, documentos de transmisión de patentes y la firma y elevación a público de cualquier escritura de transmisión de marca, patente o autorización. Nos piden que demos especialmente respuesta a las siguientes cuestiones planteadas por el grupo FORVET BV:

PRIMERA FASE

1. Forma jurídica adecuada de la compra-venta de la unidad de negocio de veterinaria de PHARMASIT, S.A. por parte de la empresa holandesa FORVET BV.
2. Fiscalidad del Contrato de Servicios de Transición (CST) firmado entre PHARMASIT, S.A. y FORVET BV.
3. Marco Jurídico y Fiscalidad de los Contratos de Externalización (Contratos de fabricación y Contrato de operador logístico).
4. Enmarque Jurídico-Fiscalidad de los contratos de licencias.
5. Fiscalidad de los diferentes trabajadores subrogados, desplazados (impatriados) y análisis fiscal de los desplazamientos.

SEGUNDA FASE

1. Fiscalidad de las Operaciones Vinculadas y los Precios de Transferencia
2. Consideraciones fiscales de la venta de la propiedad intelectual de FORVET España, S.L. a FORVET BV.
3. Cobro de cánones de Holanda a España para comercializar los productos en este país.
4. Valoración fiscal de las operaciones intragrupo:
 - a. Management Fees
 - b. Marketing Fees
 - c. IT Fees



IV. RESOLUCIÓN:

a. PRIMERA FASE:

i. Forma jurídica que reduzca el impacto fiscal de la compra-venta de la Unidad de Negocio de PHARMASIT, S.A. por parte de FORVET BV.

Toda operación de reestructuración empresarial supone la transmisión de activos tanto entre persona física a jurídica como entre personas jurídicas. La transmisión de los activos se llevará a cabo mediante operaciones societarias (fusiones, escisiones).

Estas operaciones de reestructuración pueden tributar tanto por el régimen general, recogido en la Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (artículos 33 a 37) y Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (artículo 17) o por el régimen especial recogido en el Capítulo VII del Título VII, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (artículos 76 a 89).

La operación de nuestro supuesto de hecho se llevará a cabo con fecha 30 de diciembre de 2018 y según acuerdo notarial consistirá en la compra-venta activos totales de la rama de actividad veterinaria. PHARMASIT, S.A. acuerda mediante escritura notarial vender todos los activos de su unidad de negocio dedicada al desarrollo, fabricación, promoción y venta de productos medicinales para uso veterinario a FORVET BV.

PHARMASIT, S.A. posee una clara diferenciación interna a nivel de análisis y de imputación de costes entre sus unidades de negocio “Humana” y “Veterinaria”, a pesar de que algunos de sus recursos son compartidos para ambos negocios, como la ubicación física, los almacenes de stock, los sistemas informáticos, el área productiva, la fábrica, etc.

Ante la opción planteada cabría, por una parte, pensar y analizar la posibilidad que PHARMASIT, S.A. escindiera la rama de actividad de veterinaria y la transmitiera en bloque a FORVET BV, mediante la compra-venta de acciones o participaciones sociales. Y, por otra parte, que la operación se llevara a cabo mediante la compra-venta de activos.

Se debe señalar, que ambas opciones conllevarían ventajas e inconvenientes asociados al comprador.

En cuanto a la transmisión en bloque de la rama de actividad mediante **la compra-venta de acciones y/o participaciones** cabe decir que operativamente hablando es la fórmula más simple dado que los únicos activos a transmitir son las acciones y/o participaciones. Desde el punto de vista fiscal, habría que analizar, previa a la adquisición y una vez realizada la separación de actividades por parte de PHARMASIT, S.A, las cargas asociadas a las acciones y participaciones que serán transmitidas. Será fundamental e importante solicitar a PHARMASIT, S.A. la cancelación, previa a la adquisición, del gravamen que pudiera existir sobre las acciones y participaciones. Ante esta opción, lo idóneo sería que PHARMASIT, S.A. realizara previa a la venta de su rama de actividad de veterinaria una escisión parcial separando sus ambas ramas de actividad “humana” y “veterinaria”, para posteriormente proceder a la venta de la rama de veterinaria en su totalidad, transmitiendo las acciones.



Por su parte, el proceso de la compra directa de activos, desde el punto de vista operativo, es bastante más complejo. Deberá procederse a la transmisión de cada uno de los activos incluyéndolos individualmente en el contrato de compra-venta, habrá que proceder a renovar las licencias y concesiones administrativas que la empresa necesite para desarrollar su actividad y el proceso operativo en si tiene un coste elevado por el cambio de titularidad de los activos adquiridos y por su correspondiente inscripción en registro en caso de que sea necesario. Eso sí, como ventaja, destacar que la compra de activos, le permite al comprador elegir qué activos desea adquirir y cuáles no. Desde un punto de vista fiscal, supondrá que PHARMASIT, S.A tributará en el Impuesto de Sociedades por la venta de los activos y FORVET BV tendrá la carga impositiva derivada de la compra de esos activos.

Compra-venta de acciones y/o participaciones

Analizando en profundidad la primera de las opciones en la que PHARMASIT, S.A. separa la rama de actividad de veterinaria como paso previo a la adquisición por parte de FORVET BV. Lo adecuado sería realizarlo mediante una escisión parcial.

Las escisiones se enmarcan dentro del régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea de un Estado miembro a otro de la Unión Europea que viene regulado por el Capítulo VII del título VII de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

La finalidad de nuestro régimen especial, respetando siempre los principios fundamentales de la Directiva Comunitaria Directiva 2009/133/CE del Consejo, de 19 de octubre (que deroga la previa Directiva 90/434/CEE), es ofrecer mayor claridad y racionalidad del régimen especial comunitario codificándolo en un único texto legal.

La normativa del régimen especial persigue fundamentalmente dos objetivos:

- Por un lado la aplicación del principio de neutralidad fiscal, que se fundamenta en el principio de libertad de organización y de empresa, y que pretende eliminar las desventajas tributarias asociadas a las reestructuraciones económicas, permitiendo una serie de beneficios fiscales tanto al transmitentes como a los adquirentes o beneficiarias e incluyendo además, el mismo tratamiento fiscal en otros impuestos como el IRPF, ITPAJD, IVA, IIVTNU e IAE.
- Y por otro lado, la restricción de la aplicación del beneficio fiscal en los casos en los que no existiera un motivo económico válido, lo que se conoce como la llamada cláusula anti-abuso.

La aplicación de los beneficios fiscales del régimen especial se encuentra supeditada a la existencia de unos requisitos que pueden ser tanto objetivos, subjetivos o formales y siempre bajo el requisito sine qua non de un motivo económico válido como fundamento finalista de la operación.



En el ámbito mercantil, específicamente en los artículos 68 a 72 de la Ley 3/2009, de 3 de abril sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles (LMESM), nos define y regula las diferentes modalidades existentes de escisión; escisión total, escisión parcial, segregación y constitución de sociedad íntegramente participada mediante transmisión del patrimonio. Específicamente el artículo 70.1 de la Ley 3/2009 LMESM define la escisión parcial como:

“El traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades de nueva creación o ya existentes, recibiendo los socios de la sociedad que se escinde un número de acciones, participaciones o cuotas sociales de las sociedades beneficiarias de la escisión proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde y reduciendo ésta el capital social en la cuantía necesaria”

En el ámbito fiscal, la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, sobre el Impuesto sobre Sociedades, en su artículo 76.2.1º.b) especifica que se da escisión cuando “una entidad segrega una o varias partes de su patrimonio social que forman ramas de actividad y las transmite en bloque a una o varias entidades de nueva creación o ya existentes, manteniendo en su patrimonio al menos una rama de actividad en la entidad transmitente, recibiendo a cambio valores representativos del capital social de la entidad adquirente”.

Por su parte, el artículo 83.4 del TRLIS y el artículo 76.4 de la LIS establecen que “se entiende por rama de actividad el conjunto de elementos patrimoniales que sean susceptibles de constituir una unidad económica autónoma determinante de una explotación económica, es decir, un conjunto capaz de funcionar por sus propios medios. Podrán ser atribuidas a la entidad adquirente las deudas contraídas para la organización o el funcionamiento de los elementos que se traspasan.”.

Si nos fijamos en el IS y en multitud de Resoluciones Vinculantes de la Dirección General de Tributos, como la resolución V4460-16 y la V1270-13, para que dichos elementos transmitidos se consideren rama de actividad deben constituir por sí mismos una unidad económica autónoma, por lo que se exige la previa existencia de una rama de actividad autónoma.

Por tanto, en la medida en que el patrimonio transmitido determine la existencia de una explotación económica con medios materiales y personales en sede de la sociedad transmitente, autónoma y diferenciada del resto de actividades desarrolladas por ésta, que se aporta a la entidad adquirente, de tal manera que ésta pueda seguir realizando la misma actividad en condiciones análogas, e igualmente en la entidad transmitente se mantenga otra explotación económica que le permita seguir realizando la misma actividad que ya venía realizando, determinante de una rama de actividad, la operación a que se refiere la consulta podría cumplir los requisitos formales del artículo 83.2 del TRLIS para acogerse al régimen fiscal especial del capítulo VIII del título VII del mismo texto legal.

También aparece en la Directiva 90/434/CEE, que lo define en su artículo 2.i) como el “conjunto de elementos de activo y de pasivo de una división de una sociedad que constituyen, desde el punto de



vista de la organización, una explotación autónoma, es decir, capaz de funcionar por sus propios medios”.

Pero contrariamente a estas definiciones, existen matices definidos por la jurisprudencia fiscal en materia de IVA. La Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en su artículo 7.1 define la rama de actividad como un conjunto de elementos corporales que, formando parte del patrimonio empresarial o profesional, constituyen una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios.

A pesar de que a simple vista las definiciones de rama de actividad son bastantes similares a las leyes del IS, la realidad es que ha sido un concepto bastante controvertido a nivel fiscal, y ha sido matizado por la Audiencia Nacional en numerosas sentencias. Una de ellas es la Sentencia Administrativo Audiencia Nacional, Sala de lo Contencioso, Sección 2, Rec 395/2008 de 18 de Diciembre de 2014, aunque podríamos recurrir a sentencias más antiguas la del 14 de diciembre de 2011 o el 23 de septiembre de 2009, entre otras.

Las anteriores sentencias defienden que aunque la Ley del IVA indica que para considerarse rama de actividad los elementos transmitidos deben constituir una unidad económica autónoma, no hay que regirse por un criterio estrictamente literal del artículo y por ende, se puede afirmar que, puede calificarse como 'rama de actividad', independientemente de que en sede de la entidad transmitente **haya o no sido objeto de una actividad autónoma**, y siempre que, como explotación económica autónoma, sea desarrollada por la entidad adquirente.

Por su parte, tal y como detalla Antonio P. Martínez Alfonso y Fernando Borrás Amblar², el TS mediante su Sentencia de 29 de octubre de 2009 (REC. Nº 7162/2004) delimita los requisitos necesarios para considerarse rama de actividad:

- Conjunto de bienes y personas.
- Conjunto de elementos patrimoniales, deben de ser de activo y pasivo.
- Ha de tratarse de una rama de actividad de la propia sociedad aportante.
- Los bienes deben formar una unidad económica coherente, autónoma e independiente.
- El conjunto de bienes ha de ser capaz de funcionar por sus propios medios.
- La rama de actividad ha de existir cuando se realiza la aportación.
- La sociedad que recibe los bienes debe desarrollar una actividad empresarial en la explotación de los elementos recibidos en la aportación.

² Antonio P. Martínez Alfonso y Fernando Borrás Amblar. (2018). *Casos prácticos de operaciones de reestructuración empresarial*. Editorial Wolters Kluwer.



Ante estas dualidades en la interpretación del concepto de rama de actividad hay que tener presente que la mayoría de las consultas de dichos órganos administrativos no son vinculantes y que las contestaciones de la DGT no son fuente de derecho siendo susceptibles de ser modificadas posteriormente por los órganos judiciales.³

Por tanto, de acuerdo con nuestro caso planteado, en cuanto al principio de neutralidad, disponemos inicialmente de una diferenciación de ambas áreas de negocio “Laboratorio Farmacéutico enfocado a salud Humana” y “Laboratorio Farmacéutico enfocado a salud Animal”. Aunque ambas líneas comparten algunos recursos humanos y físicos parece claramente demostrable que ambas líneas funcionan independientemente.

Otro requisito de la escisión es el concepto de proporcionalidad, el artículo 70 y 76.2 de la LIS exige que la mercantil escindida parcialmente mantenga en su patrimonio una rama de actividad, y que la atribución a los socios de la escisión sea proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde y, en su caso, la posibilidad de que los socios reciban una compensación en dinero que no exceda el 10% del valor nominal o, a falta de valor nominal, de un valor equivalente al nominal de dichos valores deducido de su contabilidad.

El fin de la regla de proporcionalidad es garantizar que el patrimonio que posean los socios de la sociedad sea el mismo antes y después de la escisión, proporcionalidad que debe ser cuantitativa y cualitativa, aunque tal y como apunta el autor Calvo Vérguez, J⁴., “dicha proporcionalidad sólo se exige respecto a las escisiones totales y no a las parciales” (Sentencia de la Audiencia Nacional de 16 de febrero de 2011).

En nuestro caso no habría problema con el principio de proporcionalidad puesto que se mantendría la proporción de los socios en la nueva empresa creada por PHARMASIT, S.A.

Llegados a este punto, se hace necesario, analizar las motivaciones económicas que llevan a PHARMASIT, S.A. a la escisión de la rama de actividad para poder evaluar si la escisión debería tributarse por la ganancia patrimonial o estaría sujeta al régimen especial y si se cumplen los requisitos de la cláusula antiabuso para poder acogerse al régimen especial. El artículo 89.2 de la LIS (art. 15 de la Directiva fiscal de fusiones) estipula que no se aplicará el régimen especial “cuando la operación realizada tenga como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal. En particular, el régimen no se aplicará cuando la operación no se efectúe por motivos económicos válidos, tales como la

³ Duro Hernández, L. y Espinosa Valtueña, E., *Dualidades en la interpretación del concepto de rama de actividad en sede del IS y del IVA*, Revista Aranzadi Doctrinal núm.7/2011 parte Comentario Aranzadi, S.A. Pamplona, 2011, p.7

⁴ Calvo Vérguez, J. (2011). *Fusiones y escisiones en el Impuesto sobre Sociedades: cuestiones conflictivas*. Carta Tributaria. Monografías (núm. 18)



reestructuración o la racionalización de las actividades de las entidades que participan en la operación, sino con la mera finalidad de conseguir una ventaja fiscal”.

Al respecto la Consulta Vinculante V1457-07 y la V0925-14 establece explícitamente que cuando la operación de escisión parcial tiene como objetivo y finalidad única el transmitirse a terceros “se deberá entender que la operación de reestructuración no responde a una verdadera racionalización o reestructuración empresarial, que tenga por finalidad el mejor desarrollo de las entidades participantes en la operación en comparación con la situación preexistente. Se considera que se pretende conseguir una ventaja fiscal (...)”, eludiendo el pago de la plusvalía por el Impuesto de Sociedades⁵, por tanto, no resultará de aplicación el régimen especial.

Sin embargo, la propia separación de actividades para facilitar la gestión, continuidad y viabilidad del negocio es un motivo económico válido⁶, por lo que si la transmisión es futura y no inmediata, o si, cuando se realiza, el socio acaba pagando impuestos de forma similar a los que hubiese pagado de no haberse realizado la escisión, cabra defender la neutralidad fiscal de la operación.

Siguiendo esta línea opinamos contrariamente a la Administración Tributaria puesto que PHARMASIT, S.A. tras la crisis se ve económicamente afectada por una estructura interna muy pesada, compleja y que no le permite ser ágil y flexible para adaptarse al mercado. Hace unos tres años tuvo que tomar la dura decisión de hacer un ERE para reestructurar parte de su organización, pero no fue suficiente para proporcionarle la velocidad y solvencia necesarias para ser competitiva. Con el fin de evitar otro ERE, se plantea cambiar la estrategia organizacional y enfocarse únicamente en la línea de negocio de Humana, permitiéndole así optimizar todos sus recursos internos. Como dispone de ambas líneas bien diferenciadas se estudia la posibilidad de la escisión parcial previa y venta a terceros de la rama de actividad de veterinaria. No consideramos que haya fraude o evasión fiscal si se optara por esta opción, sino únicamente un acuerdo entre ambas sociedades independientes que pactarían un precio de mercado para un negocio con la condición previa de separarlo del otro antes.

Este tipo de reestructuraciones empresariales, debido a la globalización y a la velocidad del mercado, son cada vez más frecuentes y no suponen un ánimo de evasión o fraude fiscal⁷. Es verdad que este tipo de negocios se pueden enmarcar bajo otras estructuras, pero como veremos a continuación muchas veces resultan ser más costosas y complejas en el proceso.

⁵ Ainhoa Fernández Ruiz. (2016). *Planificación fiscal de las operaciones de reestructuración empresarial. Trabajo Fin de Master de Asesoría Fiscal*

⁶ Antonio P. Martínez Alfonso y Fernando Borrás Amblar. (2018). *Casos prácticos de operaciones de reestructuración empresarial*. Editorial Wolters Kluwer. Pág. 62

⁷ En la misma línea argumental se recogen sentencias como la *Sentencia Administrativo Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso, Sección 2, Rec. 3392/2013 de 14 de Octubre de 2015*, donde se indica que el uso de la cláusula antifraude debería utilizarse con carácter excepcional.



Respecto a la **tributación de las escisiones por IVA** cabe señalar el artículo 7.1 de la Ley del IVA que dispone la no sujeción al impuesto de este tipo de operaciones, específicamente dice:

“La transmisión de un conjunto de elementos corporales y, en su caso, incorporales que, formando parte del patrimonio empresarial o profesional del sujeto pasivo, constituyan o sean susceptibles de constituir una unidad económica autónoma en el transmitente, capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios, con independencia del régimen fiscal que a dicha transmisión le resulte de aplicación en el ámbito de otros tributos y del precedente conforme a lo dispuesto en el artículo 4, apartado cuatro, de esta Ley.”

Esta no sujeción al impuesto del IVA es independiente de que a la operación se le pueda aplicar o no el régimen especial de reestructuraciones empresariales. Por ende, la venta de una rama de actividad puede acogerse a la no sujeción del impuesto del IVA.

En nuestro caso, independientemente la operación se pueda acoger o no al régimen especial, como lo que se transmite es una unidad económica autónoma, “el laboratorio farmacéutico de Salud Animal” de PHARMASIT, S.A. será aplicable el artículo 7.1 de la Ley del IVA y la operación no estará sujeta al impuesto.

En cuanto al **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados ITPAJD** en el artículo 19.2.1º del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, establece las operaciones de reestructuración no sujetas (art.19.2.1º) y exentas al impuesto (el artículo 45.I.B.10).

Teniendo en cuenta la problemática de poder acogerse al régimen especial debido a la cláusula anti-abuso y conociendo que la única opción de aplicar el régimen especial sería posponiendo a futuro la transmisión de la rama de actividad de veterinaria, parece obvio que no es una alternativa posible para ninguna de las empresas implicadas en la transacción. PHARMASIT, S.A. necesita desvincularse de forma rápida de la unidad de negocio de veterinaria con el fin de focalizar toda su estrategia empresarial en su unidad de negocio de humana. Y por su parte, FORVET BV pretende ampliar su presencia en el Sur de Europa cuanto antes para llegar a una mayor cuota de mercado.

Compra-venta de activos y pasivos

Pasamos, entonces, a analizar en profundidad la opción de la compra directa de activos y pasivos por parte de FORVET BV puesto que es la opción que vamos a tener que aplicar. Estamos ante un supuesto en el que algunos elementos que integran la empresa son enajenados, es por ello que el efecto de la transmisión recae en la sociedad y no en los socios.

En este caso, no será necesaria la separación previa de las dos ramas de actividad en PHARMASIT, S.A. En cambio, FORVET BV tendrá que crear una sociedad nueva con sede en España donde pueda acoger los elementos patrimoniales (activos / pasivos) que se van a adquirir.



Una de las ventajas que tendremos, será la posibilidad de limitar las contingencias o pasivos ocultos adquiridos. El objeto de contrato entre PHARMASIT, S.A. y FORVET BV será la compra-venta de los activos y, en su caso, de los pasivos relacionados con la actividad de veterinaria que tanto comprador como vendedor acuerden, excluyéndose así los pasivos ocultos, exceptuándose los que se deriven de obligaciones laborales, fiscales y medioambientales que sean objeto de asunción ex lege.

La transmisión de los activos/pasivos debe realizarse individualmente, respetando el régimen específico de cada transmisión y se aconseja que el contrato se eleve a público debiendo incluir en él las relaciones contractuales con terceros (licencias, permisos, contratos con clientes/proveedores, etc.).

Es posible adquirir derechos de relaciones contractuales, siempre que esté previsto el cambio de titular y éste no sea causa de resolución. No hay que olvidar, que la cesión de contratos y pasivos exige el previo consentimiento de los terceros.

FORVET BV, como comprador, asumirá como propios los pasivos ocultos afectos a los activos adquiridos, es decir, asumirá la responsabilidad, la cual podría exceder el precio pactado. Ante esta situación, lo aconsejable es que FORVET BV pacte con PHARMASIT, S.A. un régimen de compensación de los pasivos ocultos que puedan aparecer con posterioridad a la firma.

Suponemos que el precio de adquisición de la unidad de negocio de veterinaria, correspondiente a la rama de actividad de España, se mantiene en los 30M€. Suponemos que estos 30M€ ya han sido negociados teniendo en cuenta los derechos y obligaciones a adquirir y asumir.

Los activos y pasivos adquiridos deberán ser reconocidos en la contabilidad de FORVET BV. Pero como la operación tributa por el régimen general y no por el especial, el valor fiscal de dichos activos y pasivos será el Valor Razonable, valor por el cual deben ser contabilizados en FORVET BV.

Para la valoración partimos del Balance una vez segregada la rama de actividad. Se acuerda transmitir los siguientes activos y pasivos identificados en la unidad de negocio de. Balance con valores fiscales aprobados, por lo que no será necesario ningún ajuste para el cálculo de su Valor Neto Contable:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
A) ACTIVO NO CORRIENTE	8.205.200 €	A) PATRIMONIO NETO	- €
I. Inmoviliado Intangible	7.650.000 €	Fondos propios	- €
Gastos de I+D	3.300.000 €	I. Capital	- €
Derechos de propiedad intelectual (patentes)	4.350.000 €	III. Reservas	- €
II. Inmovilizado Material	470.200 €	B) PASIVO NO CORRIENTE	2.890.000 €
Equipos Informáticos	470.200 €	Deudas a Largo plazo con entidades de crédito	2.890.000 €
IV. Inversiones en empresas del grupo a largo plazo	85.000 €	C) PASIVO CORRIENTE	5.361.320 €
Instrumentos de patrimonio	85.000 €	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	325.000 €
Créditos a empresas		Proveedores	2.255.000 €
B) ACTIVO CORRIENTE	15.339.000 €	Acreedores	215.000 €
Existencias	7.150.000 €	Personal	1.630.000 €
Deudas comerciales y otras cuentas a cobrar	6.214.000 €	HP Acreedora	936.320 €
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.975.000 €		
TOTAL ACTIVO	23.629.200 €	TOTAL PASIVO	8.251.320 €

Fuente: datos ficticios elaborado por la autora del presente TFM.



Aunque el precio de adquisición del negocio se mantiene en 30M€ habrá que ajustar la casilla de Hacienda Pública Acreedora, dado que la normativa no nos permite traspasar la titularidad jurídica de la deuda. Esa deuda se mantendrá en el balance de PHARMASIT, S.A. aunque FORVET BV se la pagará a través del precio de venta acordado.

Lo mismo sucede con la partida de *efectivo y otros activos líquidos equivalentes*, la partida permanecerá en PHARMASIT, S.A. pero se ajustará en el precio de la venta acordado.

El importe total de los ajustes será de 1.038.680 (Activos – Pasivos a ajustar = Tesorería – HP Acreedora).

Al no ser necesario ajuste para el cálculo del Valor Neto Contable, tenemos que el VNC será igual a los activos menos los pasivos del balance, es decir, $VNC = 23.629.200€ - 8.251.320€ = 15.377.880€$

El precio de compra de la rama de veterinaria en España es 30M€ pagándose el 100% por transferencia bancaria el día de la firma de la compra-venta.

El Base Imponible de la operación será $30.000.000€ - 15.377.880€ = 14.622.120€$.

Y tal como nos indica el *artículo 29 de la Ley 27/2014, del 27 de noviembre, sobre el Impuesto sobre Sociedades* tributará al tipo de gravamen general del 25%, quedando por tanto un coste fiscal total de la operación de 3.655.530€ ($14.622.120€ \times 25\%$)

Una de las consecuencias fiscales es que al estar en la contabilidad de FORVET BV y dado que la adquisición se realiza después del 1 de enero de 2016, la amortización del fondo de comercio será deducible, con el límite anual máximo de la veintava parte de su importe tal y como indica el artículo 12.2 de la LIS.

En cuanto a la **tributación de esta operación en el ámbito del IVA** y de conformidad con el artículo 7.1.1º de la LIVA, la operación no estará sujeta a IVA, ya que se transmiten en bloque un conjunto de elementos corporales y, en su caso, incorporales que, forman parte del patrimonio empresarial de PHARMASIT, S.A. y constituyen una unidad económica autónoma en FORVET BV capaz de desarrollar la actividad empresarial por sus propios medios.

En nuestro caso planteamos la creación, por parte de FORVET BV, de una empresa nueva con sede en España (FORVET ESPAÑA, S.L.) con el fin de poder absorber la unidad económica de PHARMASIT, S.A.

FORVET ESPAÑA, S.L. no dispone, inicialmente, de la suficiente estructura ni medios para la llevanza de la actividad empresarial. No dispone de ubicación física, ni de almacenes logísticos, ni de sistemas informáticos adaptados para poder absorber directamente la gestión de la unidad económica pero por ese motivo, FORVET ESPAÑA, S.L. y PHARMASIT, S.A. acuerdan un CONTRATO DE SERVICIOS TRANSITORIOS elevado a público por el que durante 12 meses y por una tarifa de servicios acordada FORVET ESPAÑA, S.L. estará ubicada en las mismas instalaciones que PHARMASIT, S.A., hará uso tanto del almacén, operador logístico, fábrica, sistemas informáticos, etc. El hecho de que algunos



recursos no sean adquiridos y de que algunos servicios para mantener la unidad económica activa se contraten mediante un Contrato de Servicios Transitorio tampoco desvirtúa el concepto de rama de actividad tal y como se extrae de la Resolución Vinculante de Dirección General de Tributos, V4141-15 de 28 de Diciembre de 2015.

Tampoco tributará en la referida modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, no estando sujeta al **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentales (ITPAJD)**, tal y como el artículo 7.5 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados indica “no estarán sujetas al concepto de «transmisiones patrimoniales onerosas», regulado en el presente Título, las operaciones enumeradas anteriormente cuando sean realizadas por empresarios o profesionales en el ejercicio de su actividad empresarial o profesional”.

En cuanto a otros impuestos locales como el **Impuesto sobre el Incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana**, al no haber terrenos en la transmisión de los activos no aplicaría.

En materia de **protección de datos**, si entre los activos o pasivos objeto de la transmisión hay ficheros con informaciones personales (cartera de clientes personas físicas, empleados), será necesario el cumplimiento de lo previsto en materia de protección de datos⁸. Con la transmisión se producirá un cambio en la personalidad jurídica del responsable del fichero, que conlleva la obligación de dar cumplimiento a lo previsto en la normativa de protección de datos, en función de las circunstancias de cada caso.

⁸ La normativa que regula el cumplimiento previsto en materia de protección de datos viene regulada por la siguiente normativa:

Regulation (UE) 2016/679, The European Union's (EU) new General Data Protection Regulation (GDPR) que regula el procesamiento por parte de una persona, empresa u organización de datos personales relacionados con personas de la UE, y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos)

Real Decreto-ley 5/2018, de 27 de julio, de medidas urgentes para la adaptación del Derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de protección de datos.

Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (vigente en aquellos artículos que no contradigan el RGPD).



ii. Fiscalidad del Contrato de Servicios Transitorios (CST).

En el momento de la compra-venta hay prevista la firma de un Contrato de Servicios Transitorios entre PHARMASIT, S.A. y FORVET BV mediante el cual PHARMASIT, S.A. acuerda proveer de unos servicios transitorios a FORVET BV:

- Se acuerda que el objeto de ofrecer estos servicios transitorios deberá tener como plazo máximo 12 meses, teniendo presente que por su carácter transitorio, los servicios deberán finalizar lo antes posible.
- Por su carácter transitorio, en el momento que FORVET BV decida que alguna parte de esos servicios le serán provistos por sí mismo o por terceros, el “Fee” del servicio será cancelado.
- FORVET BV pagará a PHARMASIT, S.A. un “Services Fee” mensual definido según los diferentes tipos de servicio.
- El Contrato de Servicios Transitorios se regirá por las leyes españolas.
- Principales acuerdos del CST:
 - o PHARMASIT, S.A. asume la facturación y cobro a clientes de FORVET BV mientras siga siendo el MAH (Marketing Authorization Holder, es decir, el Titular de la Autorización de la Comercialización). FORVET BV facturará mensualmente, el mismo importe que PHARMASIT, S.A. haya facturado a sus clientes durante el mes.
 - o Con respecto al stock de productos PHARMASIT, S.A. venderá el stock de productos acabados a FORVET el día de la transmisión de los activos por el valor acordado en el contrato. Aunque FORVET será el propietario del stock, éste se consignará y almacenará físicamente en los almacenes de PHARMASIT, S.A. en España.
 - o Servicio de gestión de los RRHH. PHARMASIT, S.A. seguirá elaborando las nóminas de los trabajadores durante los 6 primeros meses a partir del momento de la compra, calculando los costes de uso de cantina, de seguros médicos y de PRL.
 - o Alquiler de oficina y parkings: En los meses de duración del CST FORVET BV estará ubicado físicamente en la sede de PHARMASIT, S.A para facilitar la continuidad de la unidad de negocio. Se acuerda un precio mensual que será facturado por PHARMASIT, S.A. A FORVET e incluye el espacio, el parking, consumo de luz, teléfono, fotocopiadoras y otros suplidos.
 - o Todas las actividades relacionadas con el transporte de mercaderías, operador logístico y almacén, será gestionado por PHARMASIT, S.A. y refacturado mensualmente a FORVET.
 - o Durante los 12 primeros meses y mientras FORVET BV desarrolla e implementa sus propios sistemas de gestión informáticos, PHARMASIT, S.A permitirá el acceso y uso



a los sistemas existentes previos a la venta de la unidad económica. En contraprestación FORVET BV pagará un “Fee” de uso mensual y acceso a SAP, al CRM, al BI y a otros sistemas de procesos internos. A la finalización del CST, FORVET BV necesitará sus propios sistemas o sus propias licencias de los mismos.

- Las tasas y otros gastos relacionados con la transmisión del MAH a FORVET serán asumidos por FORVET. Si alguna de las funciones fueran asumidas por PHARMASIT, S.A (como la gestión del mock-up) se refacturaría a FORVET

Con respecto a la ley que regulará el Contrato de Servicios Transitorios, remarcar que nos encontramos ante una tipología de contrato que carece de regulación concreta legal, por tanto, ante cualquier defecto por las partes, será aplicable la normativa del contrato a que se asemeje, así como la normativa del Código Civil referente a las obligaciones y los contratos. Tal y como indica el artículo 1091 del Código Civil, “las obligaciones civiles que nazcan de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos”. Regirá pues la Ley del Código Civil.

Por su parte, en cuanto al IVA, específicamente el artículo 4 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido establece que todo contrato de prestación de servicios quedará sujeto al IVA siempre y cuando concurren los siguientes requisitos:

- Que los servicios se realizadas en el ámbito espacial del impuesto
- Que los servicios sean realizadas por empresarios o profesionales en el desarrollo de su actividad.
- Que la operación se efectúe a título oneroso, siempre y cuando no se trate de un autoconsumo.

Los servicios que se ofrecen y detallan en el Contrato de Servicios Transitorio firmado se realizan en el ámbito de aplicación del impuesto. Así mismo son realizados por empresarios en el desarrollo de su actividad y el servicio se efectúa a título oneroso, por ende, estará sujeto al IVA.

Como el contrato de servicios transitorio está acordado entre PHARMASIT, S.A y FORVET BV y cómo influyen varios países, con el fin de minimizar el impacto fiscal de las operaciones, se aconseja que los servicios sean facturados y cobrados por cada una de las empresas de PHARMASIT, S.A. (Pharmasit SA, Pharmasit Italia, srl, Pharmasit Portugal) a cada una de las empresa del país respectivo de FORVET BV (Forvet España, S.L, Forvet Italia, srl y Forvet Portugal). De esta forma no existirán ni riesgo de traspaso de rentas entre países ni desviaciones en los impuestos del IVA.



iii. Marco jurídico y consideraciones del Contrato de Fabricación y Contrato Logístico.

Contrato de Fabricación

Como se explicó en el planteamiento del caso, la unidad de veterinaria de PHARMASIT, S.A. dispone de aproximadamente un 30% de sus ventas que corresponden a producto veterinario propio, medicamentos desarrollados y fabricados por ellos mismos y un 70% que corresponde a producto del que se dispone la licencia para comercializarlo.

Con respecto a los productos propios, tras la compra-venta de activos, FORVET BV se propone externalizar la fabricación. Para ello se plantea mantener la fabricación de los mismos en PHARMASIT, S.A. acordando un contrato de suministro. En la mayoría de los productos a fabricar, será PHARMASIT, S.A. quien proveerá del 100% de los materiales necesarios, pero en algunos otros será FORVET España, S.L quien proveerá del principio activo (API) del medicamento.

Los contratos de fabricación, están incluidos Ley de Contratos Públicos dentro de la definición de contrato de suministro. Regulados ambos por la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 y que define contrato de suministro, en el artículo 16 de la Ley, como “aquel contrato cuyo objeto es la adquisición (...) de productos o bienes muebles; considerando en todo caso, aquellos en los que el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva y por precio unitario sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades del adquirente”.

Específicamente el artículo 16.3.c de la Ley de Contratos Públicos establece que aquellos contratos de fabricación por los que el producto es elaborado con arreglo a características específicas prefijadas por la empresa contratante, independientemente de que esta aporte total o parcialmente la materia prima, serán considerados Contrato de Suministro.

Con respecto al contrato de suministro, la Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Civil, Rec. 2529/1997 de 03 de Abril de 2003 aclara que no se puede identificar con el de compra-venta, aunque sea afín al mismo, puesto que en el primero, la obligación de entrega se cumple de manera sucesiva. Cabe remarcar, que el contrato de suministro, también viene regulado por el principio de autonomía de la voluntad, por cada una de las partes, tal y como recoge el artículo 1255 del Código Civil, por la normativa de la compra-venta (artículo 1445 y siguientes del Código Civil y artículo 325 y siguientes, 336 y 342 del Código de Comercio), y finalmente, por las normas generales de las obligaciones y contratos.

En el ámbito del IVA, destacar que al ser contratos con operaciones continuas en el tiempo, el impuesto del IVA será exigible sólo en el momento en que se puede exigir el precio del suministro.

En nuestro caso FORVET España, S.L., al ser quien desarrolla el producto, será quien marque las especificaciones y características de cada una de las referencias que deberán ser fabricadas por



PHARMASIT, S.A. En la mayoría de las referencias será PHARMASIT, S.A. la encargada de provisionarse de los materiales, pero existen otras referencias en las que FORVET España, S.L. proveerá del principio activo (API) de las mismas. Nos encontramos ante un contrato catalogado, tal y como hemos visto, como contrato de suministro.

Con respecto a la sujeción del IVA, sobre todo en los productos en los que FORVET España, S.L. provee del API la DGT mediante la consulta vinculante V2142-13 en materia de sujeción al IVA establece que no se calificará como entrega de bienes las ejecuciones de obra mobiliaria en las que el cliente aporte la totalidad de los materiales. Sin embargo, en nuestro caso el material aportado para la fabricación de los medicamentos es el principio activo, pero no la totalidad de los materiales necesarios para su fabricación, por tanto, concluimos que nos encontramos ante ejecuciones de obras mobiliarias consideradas como entregas de bienes (artículo 4.1 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido).

Contrato Operador Logístico

En una primera fase tras la compra-venta de los activos, y al querer mantener la misma estructura previa existente que tenía PHARMASIT, S.A., se plantean la externalización de los servicios logísticos y para ello plantean contratar un operador logístico. Será FORVET España, S.L. quien contrate los servicios logísticos para poder proceder a la venta de sus productos (los propios y los que es licenciario).

El contrato de prestación de servicios logísticos puede abarcar toda la logística ya que depende en gran medida de la tipología de servicios logísticos que se acuerden entre las partes, ya que existen múltiples operaciones desde el almacenaje, la distribución hasta actividades típicas de transitario.

Desde un punto de vista jurídico enmarcaríamos el Contrato con el Operador Logístico como un Contrato Mercantil atípico y oneroso. Del mismo modo que el contrato de suministro, estamos ante un contrato bilateral que genera obligaciones para ambas partes desarrollando una relación de interdependencia en la que el nacimiento de la obligación de una de las partes es consecuencia del cumplimiento de la obligación de la otra⁹.

Jurídicamente el contrato logístico vendrá regulado por el Código Civil, en donde se enmarca la regulación sobre el depósito en general y la responsabilidad del depositario (Título XI del Libro IV), por el Código de Comercio, en donde se regula el depósito Mercantil (Libro II Título primero sección décima y Título IV) y el Contrato Mercantil de Transporte Terrestre (Libro II Título VII), también vendrá regulado

⁹ Luis Palacios García (2005) *El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos*. Tesis del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras.



por la Ley 16/1987, de 30 de julio, de ordenación de los transportes terrestres así como su reglamento de 1997 y por la legislación internacional sobre transportes terrestres¹⁰.

El marco tributario general tanto del servicio de depósito y almacenaje como del transporte estará sometido al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y al Impuesto sobre Sociedades (IS).

El artículo 11 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, define la prestación de servicios como aquella operación que no tiene consideración de entrega, adquisición intracomunitaria o importación de bienes. En el apartado dos del mismo artículo se especifica que tendrán la consideración de prestación de servicios los arrendamientos de bienes y los transportes. El depósito y almacenaje de las mercancías encaja como un arrendamiento dado que el precio mensual dependerá de los metros cuadrados que ocupen las mercancías que tenemos en stock. El precio por metro cuadrado suele incluir los movimientos y servicios asociados con las mercancías dentro del almacén como pueda ser la preparación de pedidos, la verificación de pallets, etc.

Como hemos visto, los servicios del operador logístico están sujetos al IVA y son considerados prestación de servicios.

Por su parte, los ingresos y gastos derivados de las operaciones relacionadas con el contrato logístico estarán también sujetas a la Ley del Impuesto sobre Sociedades, y tanto para una parte como para la otra son ingresos/gastos a ser incluidos en la Base Imponible del impuesto.

Como se explica en planteamiento del caso, FORVET España, S.L. añadirá a su portfolio productos procedentes y fabricados por FORVET BV. En este caso, al ser productos fabricados en Holanda y que, tras la compra-venta de activos, empezarán a ser comercializados en el Sur de Europa, deberán tratarse como una compra de producto intragrupo, operación vinculada, donde se le aplicara el precio de transferencia acordado. Operación que será considerada fiscalmente y desde el ámbito del IVA, una adquisición intracomunitaria de bienes, la cual estará sujeta al impuesto del IVA tal y como establece el artículo 13 de la Ley del IVA. El sujeto pasivo, es decir FORVET España, S.L. deberá autoliquidar la operación y para ello deberá realizar contabilizar junto con el asiento contable de la factura un IVA repercutido y un IVA soportado que será deducible si se cumplen los requisitos de deducibilidad de los artículos 92 y siguientes de la Ley del IVA.

¹⁰ *Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road*, convenio de las Naciones Unidas firmado en Ginebra en 1956.



iv. Enmarque Jurídico-Fiscal de los Contratos de Licencia.

FORVET España, S.L. vende por una parte productos propios, de los que posee la propiedad intelectual y, por otra parte, productos de los que es licenciatario, es decir, dispone de un contrato de licencia. Las empresas con las que ha firmado los contratos de licencia están ubicadas dentro de la UE.

En los contratos de licencia un tercero, otro laboratorio farmacéutico, le cede los derechos de promoción, distribución y venta de los productos acordados para una serie de países de Europa. La cesión de estos derechos conlleva una licencia de uso no exclusivo del know-how sobre el producto, es decir, el licenciante podrá utilizar, al igual que el licenciatario, la propiedad intelectual pudiendo también negociar otras licencias no exclusivas con otras empresas.

El plazo de duración del contrato de licencia depende de cada laboratorio farmacéutico, pero suelen ser unos 10 años. No se trata de la transmisión de la titularidad, ni de la cesión exclusiva de los derechos, sino que se transmite la información concreta y necesaria del know-how para llevar a cabo las actividades de promoción, distribución y venta del producto, así como información adicional, resultados de estudios, ensayos clínicos, etc.

Con estos contratos de licencia se pacta una remuneración por la cesión de los derechos y por la licencia de uso no exclusiva que consiste en:

- Un pago único y por una cantidad fija que realizará FORVET España, S.L en el momento de la firma del contrato (cánones).
- Royalties sobre ventas, pagos variables calculados con un porcentaje sobre el volumen de las ventas del producto.

FORVET España, S.L. obtendrá el ingreso derivado de las unidades de producto que consiga vender.

Junto con los contratos de licencia se acostumbra a negociar un contrato de suministro, en virtud del cual, el laboratorio farmacéutico suministrará el producto a FORVET España, S.L. para que éste proceda a su venta y distribución en los territorios acordados.

El artículo 83 de la Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, establece que tanto la solicitud de patente como la propia patente puede ser objeto de licencias. Una licencia es un contrato bajo el cual el titular de un elemento protegido por propiedad industrial o intelectual (licenciante) concede su permiso de uso a otra persona (licenciatario), con unos límites establecidos en el contrato de licencia. La concesión de licencias toma fuerza en las estrategias de comercialización primero porque es la forma de transformar un posible competidor en socio y también porque generan ventajas significativas y ganancias para ambas partes, el licenciatario y el licenciante. De hecho, el contrato de licencia sirve a menudo como medio contractual de integración entre empresas diversas, bien por la posibilidad de conseguir su know-how, bien por su implantación comercial en el mercado.

Los contratos de licencia, jurídicamente, son contratos en virtud de los cuales el titular de un bien inmaterial, licenciante, sin perder esa titularidad, concede a otra persona, licenciatario un derecho de



explotación del bien mencionado. Es un contrato “sui generis”, que no cabe considerarlo como una adaptación de otro tipo de contrato, aunque se asemeja al contrato de arrendamiento ya que la causa del contrato consiste en la cesión del uso de algo (artículo 1543 del Código Civil). Pero la mayor diferencia entre ambos contratos es que el contrato de licencia se refiere a un bien intangible y el de arrendamiento a un bien material. Al ser un contrato atípico su regulación jurídica se enmarca en:

- Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (en concreto los artículos 95 a 104, relativos a los programas de ordenador). La regulación contenida en esta norma es fruto de la incorporación al derecho español de la Directiva 91/250/CEE, de 14 de mayo de 1991, sobre la protección jurídica de los programas de ordenador, creada con la finalidad de conseguir una política de propiedad intelectual e industrial homogénea en la Unión Europea.
- Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes
- Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de Contratación.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

Del propio artículo 83 de la Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes se desprende que los contratos de licencias pueden ser plenas o limitadas, referirse a un territorio nacional o a parte del mismo y ser exclusiva o no exclusiva.

Destacar las obligaciones que deberá cumplir el licenciatario y que resumimos a continuación:

- Deberá pagar canon o cantidad fijada por contrato
- Adoptará las medidas necesarias para evitar la divulgación de conocimientos secretos.
- Estará obligado a la explotación de la patente objeto de la licencia
- Salvo pacto en contrario, no podrá ceder la licencia a un tercero ni conceder sublicencias.
- Tendrá que respetar los límites dentro de los cuales se ha concedido la licencia.

En el ámbito fiscal y con relación a la tributación de los royalties en el Impuesto del IVA, la normativa establece la sujeción y no exención de los rendimientos de royalties al Impuesto del IVA tal y como indica el artículo 20 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

En cuanto al pago único que se realiza en el momento de la firma del contrato, corresponde cánones que tal y como se deriva del artículo 2 de la Directiva 2003/49/CE del Consejo, se define como “las remuneraciones de cualquier clase percibidas por el uso o la cesión del derecho de uso de cualquier derecho de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y los programas y sistemas informáticos, cualquier patente, marca registrada, diseño o modelo, plano, fórmula o procedimiento secretos, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales



o científicas. Las remuneraciones percibidas por el uso o la cesión del derecho de uso de equipos industriales, comerciales o científicos se considerarán cánones".

También encontramos la misma definición en el artículo 13 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, en la Ley 41/1998, del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (LIRNR) y en la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modifican las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes.

Por su parte el artículo 12.2 del MC OCDE define cánones de la siguiente manera:

“El término cánones en el sentido de este artículo significa las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o la concesión de uso, de derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas, de patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas”.

En general, los convenios de doble imposición clasifican las rentas en diferentes categorías y determinan en cada caso el reparto de la potestad tributaria entre los Estados implicados en el convenio. Una de las categorías de renta que contemplan los CDI es la conocida como cánones, regalías o royalties. El sistema de reparto más común es la sujeción exclusiva de la renta en el Estado de la residencia del perceptor y la sujeción compartida entre los Estados de la residencia y de la fuente.

Como FORVET España, S.L. adquiere el derecho de uso de los medicamentos incluidos en el contrato de licencia para su posterior distribución comercial a terceros. En consecuencia, las cantidades que se abonan en la firma del contrato como retribución por ese derecho de uso se calificarían como cánones.

En cuanto al gravamen de los cánones, será aplicable el Convenio para evitar la Doble Imposición del consiguiente país, y el derecho de imposición corresponde al Estado de residencia del beneficiario de los mismos, pero, no obstante, el estado de la fuente podrá gravar también los mismos con un límite. Por tanto, cuando un no residente percibe cánones satisfechos por una entidad española, los mismos pueden someterse a tributación a España con el límite previsto en el correspondiente Convenio, normalmente oscila entre el 5% y el 10%. Por tanto, al ser calificados como cánones por el artículo 12.1.f.c de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes estarán también sujetos a retención del porcentaje especificado en el convenio (5% a 10%) para evitar la doble imposición, tal como se deriva de la Consulta Vinculante V0864-07.



v. Fiscalidad de los trabajadores, personal desplazado e impatriados.

Desde un punto de vista laboral se considera que existe sucesión de empresa cuando la transmisión afecte a una entidad económica que mantenga su identidad, es decir mantenga los medios para llevar a cabo una actividad económica.

Lo determinante y decisivo para que se produzca realmente una sucesión empresarial tal y como se deriva de la Sentencia Social TSJ Andalucía, 19-10-2001, es que se produzca realmente un cambio de titularidad de la empresa, centro de trabajo, o unidad productiva autónoma y que la transmisión afecte a una entidad económica que continúe manteniendo su propia identidad.

En la legislación laboral encontramos repetidamente los conceptos de “empresa” y “centro de trabajo”. Normalmente que el concepto empresa engloba normalmente uno o varios centros de trabajo. Por su parte, el concepto de “centro de trabajo” conlleva la idea de unidad de producción, es decir, es una organización de trabajo inspirada por un propósito empresarial.

En el artículo 1.5 del Estatuto de los Trabajadores aparece el concepto de centro de trabajo entendiendo como tal “la unidad productiva con organización específica, que sea dada de alta, como tal, ante la autoridad laboral”.

Legalmente, sólo constituirá centro de trabajo aquel espacio o lugar físico que constituya efectivamente una unidad productiva, esté dotado de medios materiales y organización específica y autónoma y esté dado de alta ante la Autoridad Laboral.

Pero tal y como especifica el artículo 22.1 del Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social (TRLISOS), el hecho de que esté o no dado de alta ante la Autoridad Laboral no es considerado un requisito constitutivo para que exista materialmente y jurídicamente un centro de trabajo, sino que el estar dado de alta es una exigencia legal a efectos de control administrativo. La falta de este tercer requisito determinará la exigencia de responsabilidades administrativas para la empresa por no haberlo registrado.

No obstante lo anterior, una vez que se ha comunicado administrativamente el alta a la Autoridad Laboral se presumirá la existencia del centro de trabajo bajo “presunción iuris tantum”, presunción que se podrá destruir siempre y cuando se pruebe la no concurrencia de los requisitos constitutivos.

Analizado el concepto jurídico de centro de trabajo y teniendo en cuenta que PHARMASIT, S.A transmite la unidad de negocio de veterinaria, es decir, una unidad productiva completa la cual tendrá una continuidad completa en FORVET BV, entendemos que se está adquiriendo un centro de trabajo,

En cuanto a los aspectos laborales y de Seguridad social, los contratos de la sociedad transmitente, centro de trabajo adquirido siguen en vigor, tal y como indica el artículo 44.1 de la Ley de Estatuto de Trabajadores y como se deriva de Sentencia Social Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León, Sala de lo Social, Sección 1, Rec. 142/2016 de 09 de Marzo de 2016, cuando existe una adquisición de un centro de trabajo, en condiciones de continuar la actividad, como ocurre en nuestro caso, y



asumiendo la totalidad de la plantilla del centro, extinguirá por sí mismo la relación laboral y la empresa adquirente estará obligada a subrogar los contratos empresa-trabajador existentes y a mantener la antigüedad de los mismos.

Surgen, así, responsabilidades solidarias del comprador y del vendedor en cuanto a obligaciones laborales y ante la Seguridad Social. Entre las obligaciones destacamos las siguientes:

- La sucesión de empresa, impone al cesionario, la subrogación en los derechos laborales y de Seguridad Social que tenía el anterior titular con sus trabajadores. Subrogación que opera “ope legis” sin requerir la existencia de un acuerdo expreso entre las partes. (TS, Sala de lo Social, de 28/04/2009, Rec. 4614/2007 y TSJ Castilla y León (Burgos), Sala de lo Social, nº 451/2013, Rec. 472/2013).
- Se deberá comunicar oficialmente, con carácter previo a la transmisión del centro de trabajo, a los trabajadores o a sus representantes legales. (art. 44.6 y 44.7 de la LET)
- En las transmisiones que tengan lugar por actos inter vivos, tanto cedente como cesionario responderán solidariamente durante tres años de las obligaciones laborales nacidas con anterioridad a la transmisión y que no hubieran sido satisfechas (art. 44.2 de la LET)
- Salvo pacto en contrario con los representantes de los trabajadores y tras la transmisión del centro de trabajo, las relaciones laborales de los trabajadores seguirán rigiéndose por el convenio colectivo que se regían en el momento de la transmisión (art. 44.4 LET y Sentencia TS, Sala de lo Social, de 14/02/2011, Rec. 130/2010). Por su parte, la Sentencia Tribunal de justicia de la Unión Europea, de 11/09/2014, Rec. C-328/2013, establece que ante una sucesión de empresas, hasta que no entre en vigor un nuevo convenio éste no podrá ser modificado y las condiciones laborales han de ser las pactadas anteriormente.
- Al mantener la autonomía del centro de trabajo tras la transmisión, FORVET BV, el cesionario está obligado a mantener el mandato de los representantes legales de los trabajadores, quienes seguirán ejerciendo sus funciones en los mismos términos y bajo las mismas condiciones que venían haciendo antes de la transmisión (art. 44.5 LET).
- Si en materia de protección de datos, se transmiten ficheros con informaciones personales, se producirá un cambio en la personalidad jurídica del responsable del fichero, que conllevará a la obligación de dar cumplimiento a lo previsto en la normativa de protección de datos LOPD (RD 1720/2007 art.19).
- Ante la negativa del trabajador a la subrogación será considerada como baja voluntaria dado que todas las condiciones se mantienen con la entrada de la nueva empresa. Solo en el caso en que las condiciones de trabajo propuestas por el cesionario constituyan una modificación sustancial de las condiciones de trabajo, supondría una suspensión del contrato imputable al empresario cesionario y originaría el derecho a indemnización con 20 días por año trabajado.



Fiscalidad de los trabajadores Impatriados

En España se dispone de un régimen de tributación específico, “régimen de impatriados”, para aquellas personas físicas que pasan a ser residentes fiscales en España con motivo de un desplazamiento a territorio español, y siempre y cuando cumplan con una serie de requisitos, podrán solicitar el optar acogerse al Impuesto de impatriados.

Es la conocida como Ley Beckham, incentivo a la atracción del talento a las empresas españolas, que ofrece la normativa del Impuesto sobre las Rentas de las Personas Físicas (Ley del IRPF) desde 2004.

El régimen de impatriados en la práctica supone que durante el periodo impositivo de cambio de residencia y de los cinco siguientes años, la persona desplazada pasaría a tributar a un tipo fijo del 24% siempre y cuando los ingresos no superen los 600.000€. A partir de los 600.000€ el tipo impositivo aplicable será del 45%.

Esto supone un claro ahorro impositivo frente al tipo habitual español del 45%.

Ahora bien, para poder aplicar el Régimen especial se deben cumplir los siguientes requisitos:

- No haber sido residente en España durante los diez periodos impositivos anteriores a aquel en que se produzca el traslado a territorio español. Plazo, tal y como indica Juan Ignacio Gorospe demasiado largo teniendo en cuenta la movilidad actual de los trabajadores puesto que un mismo trabajador puede llegar a cambiar de residencia varias veces en pocos años¹¹.
- El traslado a España se debe producir o bien como consecuencia de un contrato de trabajo siempre y cuando el desplazamiento a España haya sido ordenado por el empleador y exista una carta de desplazamiento o bien como consecuencia de la adquisición de la condición de administrador de una entidad en cuyo capital no participe o, participando, no se considere a la misma como vinculada.
- Que no obtenga rentas que se calificarían como obtenidas mediante un establecimiento permanente situado en territorio español

Para poder acogerse al régimen el contribuyente dispone formalmente de un plazo de 6 meses desde la fecha de inicio de la actividad que conste en el alta en la Seguridad Social en España o en la documentación que permita el mantenimiento de la legislación de Seguridad Social en origen. La comunicación fuera de plazo de la opción para aplicar el régimen de impatriados impide su aplicación, tal y como mantiene el Tribunal Económico Administrativo Central en la Resolución, 00/4736/2010 de 30 de Junio de 2011.

¹¹ GOROSPE OVIEDO, JUAN IGNACIO (2010). *Los regímenes opcionales de Impatriados y de no residentes en la imposición sobre la renta*. En Revista Quincena Fiscal, nº 7, Aranzadi, S.A., Cizur Menor. Pág. 5



Una de las problemáticas subyacentes de la aplicación del régimen fiscal de impatriados es la determinación de la residencia fiscal en el ámbito de los Convenios de doble imposición suscritos por España con otros países. A estos efectos, considerar a un contribuyente como residente fiscal en España les permitiría aplicar los mecanismos previstos en los Convenios para eliminar la doble imposición y obtener un certificado de residencia fiscal.

Pero paralelamente, la Dirección General de Tributos, en múltiples resoluciones emitidas en el 2017, considera a los contribuyentes sobre los que aplica el régimen especial **que no son residentes a efectos del Convenio**, entendiendo que la tributación por la totalidad de los rendimientos de trabajo no puede identificarse con una tributación por renta mundial, al estar limitada a un único tipo de renta. Es decir, los impatriados, aunque soliciten u obtengan certificado de residencia fiscal en España, éste no tendrá validez a efectos de la aplicación de Convenios de Doble Imposición¹².

En nuestro caso, el Sr. Gurt, COO de FORVET BV, prevé su traslado a España el 1 de enero de 2019.

Dado que el Régimen Especial aplica una vez se adquiere la residencia fiscal en España, y ésta se adquiere con carácter general cuando se está más de 183 días en un año en España vamos a estar ante dos supuestos dependiendo de la fecha en que el impatriado llegue a España.

Si llega antes del 1 de julio, como es nuestro caso, el Sr Gurt adquirirá la residencia fiscal española y podrá aplicar el régimen especial de la “Ley Beckham” ese año 2019 y los 5 siguientes.

En cambio, si su desplazamiento tuviera lugar en fecha posterior al 1 de julio del 2019, en el año de llegada no sería considerado un residente fiscal y por tanto tributaría bajo el régimen general para no residentes (IRNR), siendo al año siguiente cuando será de aplicación el régimen especial de LB o el régimen general para residentes (IRPF).

Régimen General IRPF

El Régimen General del IRPF será de aplicación cuando se solicite el Régimen Especial de impatriados y no se obtenga o no sea de aplicación obteniendo la residencia fiscal española y una vez que finalice el régimen especial.

En nuestro caso, el desplazamiento del Sr. Gurt cumple con los tres requisitos expuestos anteriormente para poder acogerse al régimen especial. Además, el traslado a España, se llevará a cabo el 1 de enero de 2019, por tanto podrá, si así lo solicita, beneficiarse del Régimen Especial desde el mismo año 2019. Y por ende no deberá tributar en el Régimen General del IRPF.

¹² ÁLVAREZ BARBEITO, P.; CALDERÓN CARRERO, J.M. (2010). *La tributación en el IRPF de los trabajadores expatriados e impatriados*. La Corunya: Netbiblo



Régimen Especial “Ley Beckham”

Bajo este régimen se considera al contribuyente residente fiscal en España, pero se le aplica el régimen de los no residentes con algunas particularidades. Al igual que en el régimen IRNR, no se tienen en cuenta circunstancias personales ni familiares para el cálculo del impuesto. Pero en este caso, la renta obtenida en España tributa a los siguientes tipos:

- Tipo General aplicable 24%, y 45% para rentas superiores a 600.000€.
- Otras rentas obtenidas en España, salvo dividendos, intereses y ganancias derivadas de transmisiones: 24%
- Dividendos, intereses y ganancias patrimoniales como consecuencia de la transmisión de elementos patrimoniales: tipo progresivo 19-23%

Hay que tener en cuenta que bajo este régimen especial no tributan los rendimientos obtenidos fuera de España, excepto por las rentas del trabajo. En este régimen se podrá aplicar deducciones de donación y doble imposición internacional. Se considerará al contribuyente residente en España salvo, como hemos visto anteriormente, a efectos del Tratado de Doble Imposición, es decir, no son considerados residentes a efectos del convenio de doble imposición.

La retribución acordada con el Sr. Gurt para su traslado es la siguiente:

RETRIBUCIONES	Sr. Gurt
Salario Fijo anual	185.000€
Salario variable anual	75.000€
Costes de traslado	15.000€
Alquiler anual de la residencia habitual	30.000€
Bonus de expatriación anual	40.000€

Como ya se ha comentado, la opción para tributar por este régimen debe comunicarse a la Administración Tributaria en el plazo de 6 meses desde la fecha de inicio de la actividad que conste en el Alta de la SS en España y para realizarse se deberá utilizar el modelo 149. El mismo modelo, nos permitirá también renunciar a la opción de acogerse a este régimen. Como sus rentas no superan los 600.000€ el tipo que se le aplicará al Sr. Gurt en el Impuesto de impatriados será el 24%.



Nuevos contratos laborales

FORVET BV pretende contratar a una Directora de M&A que estará ubicada en España, cobrando el salario directamente de la filial española y será responsable de las áreas de finanzas y de operaciones. La fecha de inicio del contrato será el 1 de enero de 2019.

Existen diferentes ayudas, subvenciones y bonificaciones a la contratación de distintos grupos y colectivos en España. La Seguridad Social ofrece ayudas a la contratación de trabajadores que consisten en bonificaciones de las cuotas empresariales.

Revisaremos las reducciones y bonificaciones a la contratación en el 2018 y suponemos que en el año 2019 se mantendrán las mismas.

Existen bonificaciones tanto para la contratación indefinida como para la contratación temporal. Las bonificaciones son reducciones a la cuota y cuya finalidad es la reducción de las costas de la Seguridad Social de la empresa.

Los principales requisitos para acceder a incentivos y bonificaciones son:

- Estar al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social, tanto en la fecha de alta de los trabajadores como durante la aplicación de las bonificaciones correspondientes.
- No haber sido excluido del acceso a los beneficios por infracciones muy graves no prescritas.
- La persona a contratar deberá estar desempleada e inscrita al Servicio Público de Empleo.
- Si el contrato de trabajo es jornada parcial el incentivo será en proporción a la jornada contratada.
- En caso de concurrir más de una bonificación se deberá elegir una de ellas.

Nuestro cliente plantea realizar un contrato indefinido con 6 meses de prueba debido al cargo de Dirección que ocupará la Sra. Serrano.

Los principales colectivos cuya contratación indefinida está bonificada y las correspondientes bonificaciones para el año 2018 se resumen en el cuadro de la siguiente página:



COLECTIVO	BONIFICACIONES
Fomento de emprendedores Empresas de menos de 50 trabajadores Art. 4 de la Ley 3/2012, del 6 de julio, medidas urgentes reforma mercado laboral	1.000€ 1er año, 1.100€ 2º año y 1.200€ 3er año. Cantidades a incrementar en 100€/año para mujeres contratadas en sectores subrepresentados.
Desempleados > 45 años Fomento de emprendedores Empresas de menos de 50 trabajadores Art. 4 de la Ley 3/2012, del 6 de julio, medidas urgentes reforma mercado laboral	1.300€/año durante 3 años y 1.500€ para mujeres contratadas en sectores subrepresentados.
Personas con discapacidad:	4.500€ - 6.300€ /año dependiendo de sexo, edad y grado de discapacidad. Centro especial de empleo bonificación 100%.
Beneficiarias Sistema Nacional Garantía Juvenil	300€/mes durante 6 meses, máximo de 1.800€
Personas en situación de exclusión social	600€/año durante 4 años.
Víctimas de violencia de género RD 1917/2008. De 21 de noviembre	1.500€/año durante 4 años.
Víctimas del terrorismo Art. 34 Ley 29/2011, 22 de septiembre, Reconocimiento protección integral víctimas terrorismo.	1.500€/año durante 4 años.

Fuente: Elaborado por la autora, información sacada de Iberley. Bonificaciones/Reducciones a la contratación de carácter General

FORVET España, S.L tiene más de 50 trabajadores y la Sra. Serrano no tiene discapacidad ni está en situación de exclusión social ni es víctima de violencia de género por lo que no podrá acogerse a ninguna de las bonificaciones fiscales establecidas para el año 2018 para los contratos indefinidos.

La retribución económica que se pacta con la Sra. Serrano para su contratación viene definida en el cuadro siguiente:

Retribuciones	Sra. Serrano
Salario Fijo anual	155.000€
Salario variable anual	65.000€
Coche de empresa en renting (valor del coche nuevo)	35.000€



La Sra. Serrano es residente fiscal en España por lo que tributará en el Régimen General del IRPF. Régimen en el que se paga en atención a una escala progresiva según la cuantía de la renta y la Comunidad Autónoma de residencia. La Sra. Serrano será contratada en Barcelona, Cataluña, en donde la escala autonómica aplicable a la base liquidable general del IRPF viene recogida en el artículo único de la LEY 24/2010, de 22 de julio, de aprobación de la escala autonómica del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Base liquidable Hasta (euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto base liquidable Hasta (euros)	Tipo aplicable Porcentaje (%)
0	0	17.707,20	12
17.707,20	2.124,86	15.300,00	14
33.007,20	4.266,86	20.400,00	18,5
53.407,20	8.040,86	66.593,00	21,5
120.000,20	22.358,36	55.000,00	23,5
175.000,20	35.283,36	En adelante	25,5

Fuente: Iberley. <https://www.iberley.es/temas/escala-irpf-cataluna-ejercicio-2018-c9512>

Pasamos a estudiar a continuación, tanto para el caso del Sr. Gurt, como para el de la Sra. Serrano, el tratamiento fiscal según las normas de IRPF de las diferentes rentas que obtienen ambos:

Salario fijo y variable anual: Tal y como establece el artículo 17 del IRPF se consideran retribuciones dinerarias, rendimientos íntegros del trabajo.

Coche de empresa: El uso para fines particulares de coche de empresa se considera una retribución en especie (art. 42.1 IRPF) y se valora según las reglas del art. 43.1 IRPF, estableciéndola con carácter general en el valor normal de mercado. Tal y como establece la Consulta Vinculante V1503-18, la DGT está aceptando con carácter general, en el supuesto de coches de renting no propiedad de la empresa, *“la asignación a uso particular de un 20 por ciento anual del valor de mercado. Valoración que podrá ser reducida en un 30 por ciento cuando se trate de vehículos considerados eficientes energéticamente, en los términos y condiciones que se determinen reglamentariamente”*.

En cuanto a los gastos satisfechos por la empresa que permiten poner el vehículo en condiciones de uso para el empleado como los seguros, impuestos municipales o gastos de mantenimiento no constituirán una retribución en especie independiente para el trabajador.

En cambio, con los gastos derivados del consumo de carburantes constituirán retribución en especie separada e independiente si fuesen satisfechos por la empresa. No se incluyen aquí los gastos de combustible consumido que abona la empresa al trabajador por la realización de los desplazamientos



laborales. La DGT considera que el gasto no es del trabajador sino de la propia empresa que ha ordenado el desplazamiento laboral.

Así mismo, la DGT señala en la Consulta Vinculante V1171-08 que *“en el supuesto de vehículos que los empleados utilizan parcialmente para desarrollar actividades laborales, sólo procederá imputar al contribuyente una retribución en especie en la medida en que éste tenga la facultad de disponer del vehículo para usos particulares, con independencia de que exista o no una utilización efectiva para dichos fines”*.

Por tanto, en el caso de uso mixto, la valoración de la retribución en especie se realizará teniendo en cuenta las reglas anteriores, aplicando un criterio de reparto en el que, de acuerdo con la naturaleza y características de las funciones desarrolladas por los trabajadores de la empresa, se valore sólo la disponibilidad para fines particulares.

Dado que la Sra. Serrano, Directora de M&A, no pertenece al área de comercial y que aunque su posición requiere desplazarse a visitar proveedores, operadores logísticos, bancos, etc., aconsejamos a FORVET BV un trato más conservador imputando el 20% del coste a uso particular en días laborales del año y el 100% a uso particular los días de vacaciones y festivos.

El valor del coche de alquiler de la Sra. Serrano es de 35.000€.

Para la imputación del coste, en base a nuestro asesoramiento a FORVET BV, y teniendo en cuenta que el convenio del sector farmacéutico fija la jornada laboral en 1.790 horas al año, el cálculo sería el siguiente:

1.790 horas / 8h al día = 223,75 días laborales

Por tanto, y siguiendo la postura más conservadora, tendríamos que 224 días que serán 80% costes de empresa y 20% uso particular y 141 días (365 - 224) cuya imputación será 100% particular.

Días totales de uso particular = 141 + (224x20%) = 141 + 45 = 186 días

Importe de la retribución en especie (uso particular vehículo) = 35.000€ x 20% x 186/365 = **3.567.12€**

Costes de traslado: FORVET BV pagará directamente los vuelos, las facturas de la empresa de mudanzas del Sr. Gurt y otros gastos asociados al traslado por importe total de 15.000 euros. Tal y como establece el artículo 9.b.2 RIRPF quedarán exceptuados de gravamen las cantidades que se abonan en concepto de traslado de puesto de trabajo a otro municipio siempre q haya un cambio de residencia y correspondan, exclusivamente, a gastos de locomoción y manutención del contribuyente y sus familiares y gastos del traslado de su mobiliario y enseres. Por tanto, estas rentas estarán exentas.

Alquiler anual de la residencia habitual es una retribución en especie del trabajo tal y como establece el artículo 42.1 IRPF y tal como se desprende de la Consulta Vinculante V3362-13, *“al margen de quien suscriba el contrato de arrendamiento (empresa o empleado) como quien lo paga es la empresa, existirá una retribución en especie consistente en la utilización de vivienda”*. La regla de valoración aplicable viene establecida en el artículo 43.1.1º.a) del IRPF que dispone que *“en caso de utilización*



de una vivienda que sea propiedad del pagador, el 10 por ciento del valor catastral, la valoración resultante no podrá exceder del 10 por ciento de las restantes contraprestaciones del trabajo". En el caso de la utilización de una vivienda que no sea propiedad del pagado, la valoración resultante no podrá ser inferior a la que hubiera correspondido de haber aplicado lo dispuesto en el artículo 43.1.1º.a).

Es decir, se valorará por la el coste para el pagador, incluidos los tributos que graven la operación, sin que la valoración resultante pueda ser inferior a la que hubiera correspondido de haber aplicado lo dispuesto en la letra a) del número 1º del apartado 1 del artículo 43.

En nuestro caso, la vivienda no es propiedad de FORVET BV y el coste del alquiler para la empresa es de 30.000€ por la vivienda del Sr. Gurt, cantidad que formará parte de la base imponible del empleado impatriado.

Bonus de expatriación anual: Los rendimientos del trabajo percibidos en concepto de bonus tributan íntegramente en el año de percepción sumándose así al resto de rendimientos del trabajo obtenidos durante el ejercicio tal y como establece el artículo 17 del IRPF.

Por tanto, la cuota tributaria del Sr. Gurt y de la Sra. Serrano para el año 2019 en sus respectivos impuestos será la siguiente:

Sra. Serrano:

Base liquidable general: $155.000 + 65.000 + 3.567,12 = 223.567,12€$

Cuota tributaria de la Sra. Serrano será **47.667,92€**.

En el cuadro de abajo se presenta el cálculo realizado en base a los tipos progresivos aplicables en Cataluña para el año 2018. Se presuponen serán los mismos para el año 2019.

Base liquidable General de la Sra. Serrano		223.567,12 €
Base Liquidable	Tipo aplicable (%)	Cuota íntegra
17.707,20 €	12	2.124,86 €
15.300,00 €	14	2.142,00 €
20.400,00 €	18,5	3.774,00 €
66.593,00 €	21,5	14.317,50 €
55.000,00 €	23,5	12.925,00 €
48.566,92 €	25,5	12.384,56 €
223.567,12 €		47.667,92 €

Fuente: Cálculo y tabla realizada por la autora del presente TFM

**Sr. Gurt:**

Retribuciones recibidas por el Sr. Gurt: $185.000 + 75.000 + 30.000 + 40.000 = 330.000\text{€}$

Cuota tributaria: $330.000 \times 24\% = 79.200\text{€}$ (según el régimen especial de impatriados vs. La cuota tributaria del régimen general que sería de 74.808,30€)

Base liquidable General de la Sr. Gurt		330.000,00 €
Base Liquidable	Tipo aplicable (%)	Cuota íntegra
17.707,20 €	12	2.124,86 €
15.300,00 €	14	2.142,00 €
20.400,00 €	18,5	3.774,00 €
66.593,00 €	21,5	14.317,50 €
55.000,00 €	23,5	12.925,00 €
154.999,80 €	25,5	39.524,95 €
330.000,00 €		74.808,30 €

Fuente: Cálculo y tabla realizada por la autora del presente TFM

Aunque durante el ejercicio 2019 el importe a pagar según el régimen de impatriados le sale un poco superior al Sr. Gurt que si tributara por el Régimen General, aconsejamos que en caso de que se prevean otras retribuciones en este o siguientes años que puedan incrementar la base General del Sr. Gurt, aconsejamos que a pesar de la pequeña diferencia que debe pagar de más siga acogándose al régimen especial de impatriados.

Desplazamientos y viajes al extranjero del Director de Exportación.

El Sr. Domingo, empleado de la filial alemana será trasladado a España, y como veterinario experto en farmacia, tendrá el cargo de Director de Exportación de FORVET BV. Con efecto desde el 2 de Julio de 2019, su ubicación física y su residencia serán trasladadas a España, se encargará del área de ventas de exportación de FORVET BV. Su salario será pagado desde la filial española y sus funciones le obligan a visitar constantemente las demás filiales europeas de FORVET BV para enseñar a cada una de las filiales a ser autónomas en la venta de todos los productos del catálogo.

Con respecto al ámbito tributario del IRPF, y a diferencia del Sr. Gurt, el Sr. Domingo efectúa el traslado a España el 2 de Julio de 2019. Como la fecha del desplazamiento es posterior al 1 de julio, no sería considerado un residente fiscal en España y por tanto deberá tributar bajo el régimen general para no residentes (IRNR), siendo al año siguiente, el 2020 cuando podrá aplicarse el Régimen especial de la Ley Beckham o el régimen general para residentes (IRPF).



Como el traslado del Sr. Domingo cumpliría los requisitos para acogerse y beneficiarse de la Ley Beckham aconsejamos que se adelante una semana su fecha de traslado. De esta forma el trabajador dispondría de beneficios fiscales relevantes durante los 6 primeros años de residencia fiscal en España.

Por otra parte, las funciones del Sr. Domingo le obligarán a realizar viajes a diferentes países de la UE a visitar el resto de filiales para formar a las diferentes áreas de ventas sobre producto, estrategias y oportunidades de venta así como para capacitarlo en la exportación de cada una de las referencias del portfolio. Funciones por las que el Sr. Domingo no percibirá retribución adicional.

Con respecto a estos trabajos realizados en el extranjero por parte del Sr. Domingo, el artículo 7.p) del IRPF indica que estarán exentos siempre que cumplan los siguientes requisitos¹³:

- Que se realicen para una empresa o entidad no residente en España.
- Que en el territorio en que se realicen los trabajos se aplique un impuesto de naturaleza análoga a la del impuesto del IRPF y no se trate de paraíso fiscal.

Por su parte, el apartado 5 del artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo actualmente derogado establecía:

“5. La deducción de los gastos en concepto de servicios entre entidades vinculadas, valorados de acuerdo con lo establecido en el apartado 4, estará condicionada a que los servicios prestados produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a su destinatario.”

Y el actualmente en vigor el artículo 18.7.b de la Ley 27/2014 de la LIS establece *“la aportación de cada persona o entidad participante deberá tener en cuenta la previsión de utilidades o ventajas que cada uno de ellos espere obtener del acuerdo en atención a criterios de racionalidad”*

¹³ “1.º Que dichos trabajos se realicen para una empresa o entidad no residente en España o un establecimiento permanente radicado en el extranjero en las condiciones que reglamentariamente se establezcan. En particular, cuando la entidad destinataria de los trabajos esté vinculada con la entidad empleadora del trabajador o con aquella en la que preste sus servicios, deberán cumplirse los requisitos previstos en el apartado 7 del artículo 18 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

2.º Que en el territorio en que se realicen los trabajos se aplique un impuesto de naturaleza idéntica o análoga a la de este impuesto y no se trate de un país o territorio considerado como paraíso fiscal. Se considerará cumplido este requisito cuando el país o territorio en el que se realicen los trabajos tenga suscrito con España un convenio para evitar la doble imposición internacional que contenga cláusula de intercambio de información.

La exención se aplicará a las retribuciones devengadas durante los días de estancia en el extranjero, con el límite máximo de 60.100 euros anuales. Reglamentariamente podrá establecerse el procedimiento para calcular el importe diario exento “



Por tanto, cuando se trate de servicios prestados conjuntamente en favor de varias entidades vinculadas, y siempre que no fuera posible la individualización del servicio recibido, será posible distribuir la contraprestación total entre las entidades beneficiarias de acuerdo con unas reglas de reparto que atiendan a criterios de racionalidad. Se entenderá cumplido este criterio cuando el método aplicado tenga en cuenta, la naturaleza del servicio, las circunstancias en que éste se preste y los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las entidades destinatarias.

En nuestro caso, el Sr. Domingo, como veterinario experto en farmacia, presta servicios de formación y enseñanza de utilidades técnicas, médicas y diferentes beneficios de uso de los productos del portfolio a las diferentes áreas de ventas de las demás filiales. Capacitando a las mismas de mayores recursos de ventas y pormenorizado conocimiento del producto. De esta forma quedaría demostrado que las filiales de FORVET BV se benefician de sus conocimientos y formaciones y se demuestra así que sus servicios son necesarios para el desarrollo de la actividad comercial de las mismas. Si no existiera esta figura, la formación pertinente debería ser subcontratada a terceros, por ejemplo a las diferentes áreas de I+D y técnicas de los diferentes proveedores de los productos del portfolio.

Es relevante que se establezca un procedimiento interno de aplicación de la exención del artículo 7p) aplicable a todos los empleados y que se mantenga la documentación que soporte los desplazamiento y el contenido de los servicios que se realicen.

Para practicar la exención la empresa puede aplicarla directamente en la nómina del trabajador, reduciendo las retenciones correspondientes, con lo que el trabajador dispondría de mayor neto mensual. O que la empresa retenga al trabajador por el importe íntegro de sus retribuciones del trabajo, certificando en el modelo 190 las rentas que considera exentas por aplicación del 7p) y en la declaración de la renta del IRPF el trabajador recuperará el exceso de las retenciones realizadas.

Aconsejamos a FORVET España, S.L. que proceda a aplicar la segunda opción, siendo la más conservadora de las opciones, porque en caso de que hacienda no acepte la aplicación de la exención, la empresa habrá cumplido con su obligación de retener el importe completo al trabajador y si se abre expediente de revisión le corresponderá al empleado aportar la documentación necesaria, aunque éste la solicite a la empresa, pero ésta no tendrá que interactuar con la Administración tributaria, al contrario que con la primera opción.



b. SEGUNDA FASE:

i. Fiscalidad de los Precios de Transferencia y de las Operaciones Vinculadas:

Desde el ámbito fiscal, las operaciones vinculadas tal y como se define en el artículo 18.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, son aquellas que se llevan a cabo entre empresas o personas entre las que existe alguna vinculación.

Los “Precios de Transferencia” tienen un importante papel en estas operaciones¹⁴ y se definen como aquellos precios que se aplican a las transacciones comerciales entre las empresas pertenecientes al mismo grupo, pudiendo diferir de aquellos que serían aplicados entre empresas independientes.

Entre empresas vinculadas se pueden implementar estrategias empresariales que afecten diversos ámbitos y favorezcan, por ejemplo, la penetración en nuevos mercados, que limiten los riesgos de cambio, reduzcan el beneficio generado en países políticamente inestables, etc. Son operaciones en las que se utilizan valores alejados del valor de mercado, lo que puede provocar una minoración o diferimiento del Impuesto sobre Sociedades y en el caso de que las empresas estén ubicadas en diferentes países, se puede llegar a desplazar los ingresos impositivos de un estado a otro.

En el caso de que el único motivo de aplicar precios de transferencia fuera minimizar la carga fiscal a nivel de grupo, estaríamos ante prácticas susceptibles de identificarse como elusión fiscal. Ya que a través de compra-venta de productos o servicios se localiza el beneficio en aquellos países donde el nivel de tributación es bajo, mientras se transfieren costes donde la carga impositiva es alta.

Surge, aquí, la necesidad de asegurar que estas transacciones vinculadas se realizan en idénticos términos que las efectuadas entre partes independientes y por ende se realizan a precio de mercado. El fundamento de las normas de valoración sobre operaciones vinculadas reside en evitar que se transfieran las rentas entre sociedades sin efectuarse su tributación o disminuyendo ésta. Se trata de evitar que se transfieran rentas a sociedades domiciliadas en otros países¹⁵.

Como son operaciones internacionales se contempla en la regulación acuerdos entre países y colaboración internacional entre las diferentes Administraciones Tributarias.

Uno de los principios y recomendaciones de la OCDE es el principio de plena competencia en los precios, el artículo 9.1.b del Modelo de la OCDE relativo a los convenios internacionales para evitar la doble imposición dispone que cuando dos empresas estén unidas por condiciones aceptadas o impuestas que “*difieran de las que serían acordadas por empresas independientes, los beneficios que*

¹⁴ Calderón Carrero, J. M. (2005). *Precios de transferencia e impuesto sobre sociedades*. Valencia: Tirant lo Blanch págs., 155 y ss.

¹⁵ Calvo Vergez, J. *Las reglas de valoración de operaciones vinculadas en el IS a la luz de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal: Principales novedades*.



una de las empresas habría obtenido de no existir estas condiciones y que de hecho no se han producido a causa de las mismas, pueden ser incluidos en los beneficios de esta empresa y sometidos a imposición en consecuencia”.

En España, para evitar esta serie de perjuicios, estas operaciones vienen reguladas por la *Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal*, regulación que trata de adaptar la normativa española a las directrices de la OCDE sobre las operaciones vinculadas y al Foro Europeo sobre los precios de transferencia. Con esta normativa, se facilita a Hacienda la labor de control de estas operaciones permitiéndole realizarlo con pocos recursos y, debido a las múltiples sanciones que se contemplan en la normativa, un mayor retorno recaudatorio.

La normativa actual establece la obligación del contribuyente de valorar las operaciones vinculadas a su valor normal de mercado, entendiéndose como tal el valor que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia. Para determinar el valor de mercado, el artículo 18.4 de la LIS que nos ofrece una serie de métodos a seguir:

Métodos basados en la transacción:

- **Método del precio libre comparable**, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables.
- **Método del coste incrementado**, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables.
- **Método del precio de reventa**, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables.

Métodos basados en el beneficio:

- **Método de la distribución del resultado**, es el método a aplicar cuando varias personas o entidades vinculadas realizan conjuntamente una operación. Distribuyendo el resultado de la operación entre ellas en función de un criterio que refleje de forma clara las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.
- **Método del margen neto operacional**, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones. Siempre comparándolas con operaciones similares realizadas entre empresas independientes.



El grado de comparabilidad, la naturaleza de la operación y la disponibilidad de información fiable sobre las operaciones equiparables constituirán los principales factores para determinar la elección del método de valoración más adecuado. Si ninguno de los métodos anteriores se ajusta a nuestro caso podríamos definir y utilizar otros métodos específicos.

Las labores de comprobación y control de la Administración Tributaria, permiten que en caso de que esta detecte un valor diferente al valor de mercado, pueda efectuar un ajuste bilateral¹⁶, de forma que un aumento de la base imponible para una empresa se corresponderá necesariamente con una disminución de la base imponible de la otra entidad afectada en los términos expresados en el artículo 9 del MCOODE y le permitirá realizar el ajuste necesario para recalificar las rentas según su verdadera naturaleza tal y como especifica la LIS en sus artículos 10 a 12 y la RIS en sus artículos 19 y 20.

Por otra parte, la empresa tendrá también la obligación de documentar¹⁷ y de informar tal y como se deriva de la orden HFP/816/2017, de 28 de agosto (BÓE 30/08/2017) por la que se aprueba el modelo 231 y 232 de declaración informativa de operaciones vinculadas, siempre y cuando el importe de las operaciones vinculadas con la misma persona o empresa supera los 250.000€.

En el caso de operaciones específicas, definidas en los artículo 18.3 de la LIS y 16.5 de RIS, la obligación de informar será cuando las operaciones vinculadas específicas superen los 100.000€.

En cuanto a la documentación para justificar la valoración de las operaciones vinculadas y con el fin de que se justifique su valoración a precio de mercado deberá cumplir el requisito de proporcionalidad y suficiencia (art. 18.3 LIS). El volumen y calidad de la documentación dependerá del importe neto de la cifra de negocios y del tipo de operación.

No existirá la obligación de documentar las operaciones cuya contraprestación conjunta no supere los 250.000€/año, por todos los conceptos, realizadas con la misma entidad vinculada. Así mismo, las operaciones en empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios no supere los 45 millones de euros podrán elaborar una documentación simplificada sin necesidad de incluir los comparables.

En cuanto al importe neto de la cifra de negocios (cuentas 700 a 709 del PGC) se tomará el del periodo impositivo inmediato anterior.

¹⁶ Existe mucha doctrina y normativa contradictoria con respecto a la tipología de ajuste preferible para evitar la elusión fiscal y la transferencia de rentas entre empresas, Con respecto a ello, la profesora Esteve Pardo en *Fiscalidad de las operaciones entre sociedades vinculadas y distribuciones encubiertas de beneficios, 1996, página 99*, señala que el debate acerca de la unilateralidad o bilateralidad de los ajustes no resuelve el problema de los precios de transferencia dado que siguen existiendo transferencias de rentas de una parte a favor de la otra, y éstas deberían tributar conforme a su verdadera naturaleza

¹⁷ La obligación de documentar en España ha sido prácticamente nula hasta la entrada en vigor de la redacción del artículo 18 de la LIS dada con la Ley 36/2006, de 29 de noviembre.



En nuestro caso nos enmarcaríamos dentro del grupo de sociedades con un volumen de negocio superior a 45 millones de euros. Además, nuestras operaciones vinculadas superan los 250.000€ anuales, por lo que estarán obligadas a informar y documentar sus operaciones vinculadas.

Entidades con este volumen de negocio deberán aportar la siguiente documentación relativa al grupo¹⁸:

- **Información de la estructura y organización del grupo**
- **Información de las actividades del grupo** como mercados en los que opera, política del grupo en materia de precios de transferencia incluyendo los métodos de precios adoptados, descripción de acuerdo de reparto de costes y prestación de servicios relevantes entre entidades vinculadas, descripción de operaciones de reorganización, cesión de activos etc.
- **Información relativa a los activos intangibles del grupo**, estrategia del grupo en materia de activos intangibles, acuerdos relevantes, operaciones vinculadas, etc.
- **Información relativa a la actividad financiera**, incluyendo acuerdos de financiación suscritos con entidades vinculadas y con entidades ajenas al grupo.
- **Situación financiera y fiscal del grupo**, incluyendo estados financieros anuales consolidados, descripción de acuerdos vigentes.

Tales obligaciones de información y documentación sirven para comprobar que las operaciones vinculadas se realizan a precio de mercado, evitando así el fraude fiscal. Esta obligación viene, en caso de no cumplirse, acompañada de un régimen sancionador.

La falta de presentación del modelo 232, se considerará una infracción tributaria que estará sancionada tal y como establece la Ley 58/2003, General Tributaria. Por su parte, el declarar una información falsa, inexacta o información ausente en la documentación establecida tiene su régimen sancionador específico regulado por el apartado 13 del artículo 18 de la LIS.

Además la Administración Tributaria podrá comprobar las operaciones realizadas entre entidades vinculadas y cuando considere que existe una diferencia entre el valor normal de mercado y el valor acordado por las partes vinculadas, podrá efectuar las correcciones que procedan en los términos que se hubieran acordado entre partes independientes de acuerdo con el principio de libre competencia.

¹⁸ Las administraciones fiscales de los Estados adoptan distintos planteamientos en torno a la documentación de los precios de transferencia. Algunas legislaciones establecen la obligación de forma muy genérica mientras que otras como la Asociación de Administraciones Tributarias del Pacífico (PATA) que incluye a Australia, Canadá, Japón y EEUU, detallan de forma minuciosa el contenido de la obligación de documentación. Bonell Colmenero, R. (2005) *La documentación de los precios de transferencia*. Revista de estudios jurídicos, económicos y sociales SABERES.



Por su parte, la Administración Tributaria quedará vinculada por dicha corrección en relación con el resto de entidades vinculadas.

En cuanto al ajuste por la diferencia de precio de mercado y de transferencia podrá ser de dos tipos:

- Ajuste primario (bilateral), que conllevará mayor renta en una de las partes y menor en la parte vinculada, corrigiendo así la transferencia indebida de bases imponibles.
- Ajuste secundario, con el que tributarán las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de la diferencia entre el valor de mercado y el pactado entre las partes

La Administración Tributaria no solo realizará el pertinente ajuste sino que en caso de que no exista documentación presentada motivará sanciones gravosas que se pueden resumir en el siguiente cuadro:

DOCUMENTACIÓN OK	Sin ajuste de diferencia de valor		NO SANCIÓN
	Con ajuste de diferencia de valor		NO SANCIÓN si no supone falta de ingreso, obtención indebida de devoluciones tributarias etc.
DOCUMENTACIÓN NO OK No documentación, falsa, inexacta o incompleta	Sin ajuste de diferencia de valor		INFRACCIÓN GRAVE: SANCIÓN de 1.000€ por dato y 10.000€ por conjunto de datos, con límite
	Con ajuste de diferencia de valor		INFRACCIÓN GRAVE: SANCIÓN del 15% del ajuste Efectos del ajuste + Intereses

Fuente: GNL Russell Bedford Auditors. Marzo 2018. Obligaciones de documentación y de información en Modelos 231 y 232 de operaciones vinculadas.



Pero la normativa permite llegar a un acuerdo previo de propuesta de valoración de las operaciones vinculadas que sea aprobado previamente por la Administración Tributaria y cuyo fin es evitar posibles ajustes futuros o procesos de comprobación, así como evitar las sanciones derivadas del no correcto cumplimiento, tal y como indica el artículo 18.9 de la LIS y artículos 21 a 36 de la RIS. Una vez aprobada la propuesta de valoración, tendrá efecto desde el momento de su aprobación y el acuerdo tendrá una validez máxima de 4 años.

Tras lo analizado anteriormente, aconsejamos a nuestros clientes que trabajen en base a conseguir un acuerdo previo de valoración de cada una de las operaciones vinculadas con el fin de evitar riesgos fiscales y jurídicos derivados de las mismas. Estos acuerdos previos conllevarán una seguridad jurídica relevante sobre todo en los procesos de reestructuración empresarial en la que se traspasan funciones, activos y los riesgos fiscales son muy altos.

Compra de producto Intragrupo

Como se explica en planteamiento del caso, FORVET España, S.L. será quien compre mercadería directamente a los proveedores y se aprovisione en base a la demanda definida por el área comercial de España, Italia y Portugal.

FORVET España, recibirá y almacenará estos productos en el almacén ubicado en las instalaciones del operador logístico que tiene contratado.

Cuando la filial de Italia o la de Portugal necesiten mercadería para servir sus pedidos, enviarán un pedido a España solicitando los productos que necesitan. El producto será vendido dentro del grupo (a las filiales de Italia y Portugal) a precio de coste más un margen del 15% que cubrirá los costes logísticos de almacenamiento, distribución, etc.

El producto se distribuirá desde el operador logístico de España directamente a cliente tanto en España como en Portugal. En cambio, en Italia será enviado al operador logístico que la filial tiene contratado.

Estamos ante una compra de producto intragrupo, considerada una operación vinculada, donde se le aplicara el precio de transferencia acordado del 15%.

Según el enunciado el método de valoración aplicado a esta venta intragrupo, el método del coste incrementado.

La operación en cuestión está valorada a precio de mercado dado que tanto Italia como Portugal en el supuesto de que compraran directamente la mercadería a los diferentes proveedores, estarían pagando el mismo precio de coste acordado que tiene España. El 15% adicional que carga la filial de España corresponde a los gastos logísticos, almacenaje, picking, distribución, seguros de mercadería, personal logístico, etc. Costes que deberían asumir ambas filiales en el caso de que compraran los productos directamente a los proveedores.



El hecho de centralizar las compras en la filial española corresponde a una decisión de reducción de costes, optimización de la estructura del Sur de Europa y de sus procedimientos internos.

La operación descrita será considerada fiscalmente y desde el ámbito del IVA, una entrega intracomunitaria de bienes, la cual estará exenta tal y como recoge el artículo 25 de la Ley del IVA. Las entregas intracomunitarias son autónomas de las adquisiciones intracomunitarias, aunque normalmente a una entrega de este tipo le corresponde una adquisición intracomunitaria.

Para evitar que se produzca la doble tributación, toda adquisición intracomunitaria de bienes estará sujeta en el país destino de los bienes, pero exenta en el país origen de los bienes de la venta.

Recordamos a nuestros clientes que deben mantener la documentación e información relacionada con estas operaciones, además de disponer de un contrato entre las empresas dado que se trata de operaciones vinculadas.



ii. Consideraciones Fiscales en la venta de la propiedad intelectual.

FORVET BV tiene previsto reorganizarse internamente con el fin de centralizar en la matriz holandesa la propiedad intelectual del grupo.

Hasta el momento FORVET España, S.L. dispone internamente de las áreas de I+D, Regulatory y Quality, áreas directamente relacionadas con el desarrollo de productos en el sector farmacéutico y es quien ha poseído el I+D relacionado con los medicamentos de la unidad de negocio de veterinaria del Sur de Europa que incluye las filiales de Italia, Portugal y España.

La idea es que estas áreas sigan estando físicamente en la filial española, pero reporten directamente a los Directores de área de I+D, Regulatory y Quality de la matriz holandesa, siendo ésta la responsable de definir las formulaciones, estrategias de desarrollo y otros requerimientos necesarios para la elaboración de los nuevos medicamentos.

Se plantea que FORVET España, S.L. venda a FORVET BV los derechos de propiedad intelectual de los medicamentos propios que ya han sido elaborados. En el planteamiento de hecho se especifica que del volumen total de referencias de la filial española el 70% corresponde a productos de proveedores externos de los que es licenciario y el 30% a productos desarrollados por la propia empresa. Por tanto, la venta de la propiedad intelectual corresponderá sólo a ese 30% de productos.

Se acuerda pagar un importe de 9 millones de euros por los productos propios existentes y paralelamente definir, para el traspaso de los activos intangibles que están en fase de desarrollo, un proceso de facturación de costes internos de I+D (coste salarial, porcentaje de oficina, coches, etc.) y costes externos asociados a los diferentes productos (test en laboratorios, estudios médicos, cuota regulatoria para ser puesto en mercado el producto, etc.) de la filial española a FORVET BV, con el fin de traspasar la propiedad intelectual. Se pretende definir la forma más óptima fiscalmente, organizacionalmente y contablemente del proceso de refacturación y venta de la propiedad intelectual a FORVET BV.

Venta de la propiedad intelectual

El concepto de activo intangible puede abarcar diferentes perspectivas tanto fiscales, contables, legales o desde un punto de vista de precios de transferencia.

Centrándonos en este último punto de vista, a efectos de la determinación de los precios de transferencia, la OCDE establece que los activos intangibles no siempre se contabilizan como tal a efectos contables, un ejemplo de ello serían los costes que comporta el desarrollo interno de los activos intangibles mediante la inversión (I+D, publicidad, etc.), que muchas veces se anotan como gasto en contabilidad en lugar de capitalizarse¹⁹. Como definición previa al Plan de Acción BEPS, la OCDE

¹⁹ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017. Page 272, paragraph 6.69



enmarcaba los activos intangibles como los derechos de utilización de activos industriales como patentes, marcas comerciales, nombres comerciales, dibujos o modelos, la propiedad literaria, artística e intelectual, el know-how y los secretos comerciales, entre otros.

A raíz del Plan de Acción BEPS, y con el fin de unificar criterios en materia de precios de transferencia, la definición de activo intangible se establece como aquel bien que no es un activo físico ni un activo financiero que puede ser objeto de propiedad o control para su uso en actividades comerciales, y cuyo uso o transmisión sería remunerado si se produjera en una operación entre empresas independientes²⁰.

Uno de los principales problemas en materia de precios de transferencia en operaciones con intangibles es la identificación del propietario del activo. En este sentido, y a efectos de precios de transferencia, se diferencia entre la propiedad y la posesión. La primera se refiere a la propiedad legal del activo intangible que genera derecho legítimo y comercial exclusivo sobre el bien, derecho a impedir que otros lo utilicen o infrinjan la protección del intangible. La posesión por su parte se refiere al control intencional y práctico que se posee sobre el activo. Quien posea la propiedad legal, es decir, quien posea el título de la propiedad del activo intangible, será considerado el dueño del mismo, propiedad que podrá ser vendida o cedida mediante licencia y/o contrato de acuerdo de reparto de costes.

En el párrafo 6.42 de las Directrices de la OCDE se especifica que la propiedad legal de los activos por sí sola no confiere en última instancia derecho a retener las rentas procedentes de la explotación de los intangibles, y es por ello que diferencia un concepto adicional que permite profundizar en la definición de propiedad:

- El de Propiedad económica del activo intangible: concepto relacionado con la “equidad económica” por la que se especifica que el rendimiento obtenido en última instancia por el propietario legal dependerá de las funciones que éste realiza, los activos que utiliza y los riesgos que asume.

Es decir, en el caso de empresas de un mismo grupo habrá que identificar cuál de las partes de la operación vinculada (aunque no sea el propietario legal) utiliza activos y asume riesgos relacionados con la obsolescencia, la inversión en I+D, el desarrollo, mejora, y explotación del intangible, entre otros, y deberá ser remunerada de acuerdo con ello y en condiciones de plena competencia²¹. Tal como especifica la OCDE, se requiere que cada uno de los intervinientes en una transacción que involucre intangibles sea remunerado en función de la creación de valor y los riesgos reales asumidos en la operación, que las administraciones tributarias cuenten con información de calidad y se disipe toda duda concerniente a la erosión de bases imponibles y al traslado de beneficios entre empresas del grupo mediante estas operaciones.

²⁰ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017. Chapter VI: Intangible page 249, paragraph 6.6.

²¹ OCDE (2016) *Acciones 8 a 10 – Informes finales 2015. Parágrafo 6.71*



Una vez identificado el activo intangible y la entidad propietaria, para que sea relevante a efectos fiscales y de precios de transferencia deberá estar sujeto a una transacción que genere una renta sujeta a tributo. En este aspecto, la OCDE diferencia entre operaciones que conllevan la transmisión de intangibles o derechos en intangibles y las operaciones que conllevan el uso del intangible en relación con la venta de bienes o prestación de servicios. Además, en este aspecto será analizar los Acuerdos de Reparto de Costes.

En nuestro caso, estamos ante la venta colectiva y compleja (dado que combinan ciertos elementos de propiedad intelectual con otros bienes y servicios tangibles) de activos intangibles donde se transmite la propiedad intelectual y, por ende, todos los derechos asociados, de la filial española a la matriz Holandesa.

La venta de un intangible se puede dar de forma autónoma o, tal y como sucede en nuestro caso, dentro del marco de una operación de reestructuración empresarial. Independientemente de la forma, la operación se deberá realizar a precio de mercado, incluyendo una valoración o algún tipo de estimación de valor negociada entre las partes.

La OCDE, al tratarse de la transmisión de un conjunto de intangibles, establece que se deberá identificar cada uno de los activos y analizar la naturaleza y las consecuencias económicas de las interacciones entre varios intangibles puesto que puede darse el caso que algunos intangibles juntos tengan más valor que por separado.

Al ser una operación vinculada, y desde un punto de vista de precios de transferencia, la valoración del intangible deberá realizarse siguiendo las indicaciones establecidas por la OCDE rigiendo el valor de mercado. Para ayudar a fijar el precio de mercado la OCDE en el capítulo VI de las Directrices sobre precios de transferencia se definen las directrices a seguir y en el artículo 9 del Modelo de Convenio de la OCDE se encuentra el principio básico para determinar el precio, el principio de plena competencia. Principio que trata a los miembros de un grupo multinacional como si fueran empresas independientes. Habría que basarse en el precio que una empresa independiente comparable estaría dispuesta a aceptar transferir y a comprar el activo, es lo que se conoce como análisis de comparabilidad.

Como hemos visto, FORVET BV y FORVET España, S.L establecen transmitir los activos intangibles de forma colectiva. Esta transmisión de la propiedad intelectual de España a Holanda supone una renta tributable a integrar en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de FORVET España, S.L. por la diferencia entre el valor neto contable (valor fiscal) y su valor de mercado.

Suponemos que para determinar el precio de los 9 millones de euros de transmisión de los activos intangibles previamente se ha hecho un estudio de comparabilidad y se ha verificado que ese es el valor de mercado en condiciones de libre competencia. Y que ha sido utilizado cualquiera de los



métodos de valoración²² que pueden usarse para determinar si las condiciones impuestas en las relaciones comerciales entre las empresas vinculadas cumple con el principio de plena competencia.

Aconsejamos a nuestros clientes, aunque el uso de cualquiera de los métodos de valoración es aceptado, seguir las recomendaciones de la OCDE en la transmisión de intangibles quien reconoce como métodos más útiles el método del precio libre comparable, aunque tiene la limitación de que muchas veces no se encuentran comparables, y el método de distribución del resultado.

En caso de no cumplirse lo anterior, aconsejamos, previo a establecer un importe para la transmisión, realizar el estudio de comparabilidad y un análisis funcional que proporcionen un claro entendimiento de los procesos globales de la empresa y del modo en que los intangibles transferidos interactúan, donde se identifiquen los factores que contribuyen a la creación de valor, los riesgos que se asumen, características de mercado, estrategias empresariales, etc., y en base a estos estudios, se acuerde el precio de transferencia de los activos intangibles.

En el caso de que no fuera posible la identificación de comparables fiables para la determinación del valor, también se podría estimar el precio de plena competencia de los intangibles valorándolos desde un punto de vista financiero que vendría regulado por las normas *International Financial Reporting Standards (IFRS)* y que de forma similar al principio de plena competencia que usa la OCDE, utilizaría el valor razonable definido como “el importe que sería recibido por vender un activo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición”.

Para el cálculo del valor razonable según las IFRS existirían también 3 métodos:

- Método basado en el mercado, similar al precio libre comparado de la OCDE.
- Método basado en costes
- Método basado en ingresos: Royalties, exceso de beneficios, exceso de beneficios multiperiodo.

Suponemos que los 9.000.000€ son acordados tras el estudio de comparabilidad y el análisis funcional, tal como establece la OCDE, y que equivalen al valor de precio de mercado.

Por su parte, el artículo 12.4 del Convenio para evitar la Doble Imposición firmado entre España y Holanda establece que *las cantidades procedentes de la enajenación de los derechos o bienes a que se refiere el art. 3, sólo se someterán a imposición en el Estado del que el cedente es residente*. Por

²² Como se ha visto en el apartado (i) de la segunda fase del presente TFM la OCDE establece diferentes métodos de valoración basados en las operaciones (método del precio libre comparable, método del precio de revente y el método del coste incrementado) y diferentes métodos de valoración basado en el resultado de las operaciones (método del margen neto operacional y el método de distribución del resultado).



tanto, las rentas procedentes de la venta de los activos intangibles de España a Holanda, sólo podrán ser sometidas a imposición en España.

La valoración fiscal del intangible es de 7.650.000€ (valor neto contable) por lo que la plusvalía asciende a 1.350.000€ que tributará en el Impuesto de Sociedades al tipo del 25% aplicable en el ejercicio 2019.

Por tanto, tendríamos un **coste fiscal de la venta** de la propiedad intelectual para FORVET España, S.L de $1.350.000 \times 25\% = \underline{\underline{337.500€}}$.

Acuerdo de Reparto de Costes (ARC)

El concepto de Acuerdo de Reparto de Costes (ARC) se encuentra, contemplado en las Guías de Precios de Transferencia de la OCDE y en el Internal Revenue Code, IRC²³.

Un ARC es un acuerdo marco que permite a las empresas mercantiles repartirse los costes y los riesgos de desarrollar, producir u obtener activos, servicios o derechos y determinar la naturaleza y el alcance de los intereses de cada uno de los participantes en esos activos.

Dentro de los beneficios que se derivan de los ARC estaría el ahorro de costes, la centralización de funciones, la eliminación de actividades duplicadas y la unificación de criterios a través de la implementación de procesos comunes.

Los ARC no son en sí mismos un medio para la transmisión de un intangible, sino que tienen por objeto el desarrollo y la creación de los mismos.

Según la OCDE es aquel acuerdo entre empresas o entidades que se define por cuatro rasgos característicos básicos:

- Es un acuerdo marco que permite a las entidades participantes distribuir los costes y los riesgos de la producción o desarrollo de activos o derechos, así como la obtención de servicios que aprovechen todos ellos
- La naturaleza del mismo es contractual, carente de personalidad jurídica
- Los beneficios que cada participante recibe deben estar en proporción con sus aportaciones
- El resultado del acuerdo se plasma en la producción de activos, cada uno de los participantes adquirirá la propiedad de activo creado, por lo que los participantes no deberán pagar canon alguno por el uso de del activo.

²³ OCDE, (2010) *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.*



Desde el punto de vista fiscal, los ARC en España, están regulados en el artículo 18.7 de la LIS donde se establece que los gastos incurridos en el ARC serán deducibles siempre que:

- Se hayan prestado efectivamente
- Se valoren en condiciones de mercado
- Y que los servicios produzcan o puedan producir alguna ventaja o utilidad a su destinatario

Literalmente el artículo 18.7 de la LIS especifica lo siguiente:

“a) Las personas o entidades participantes que suscriban el acuerdo deberán acceder a la propiedad u otro derecho que tenga similares consecuencias económicas sobre los activos o derechos que en su caso sean objeto de adquisición, producción o desarrollo como resultado del acuerdo.

b) La aportación de cada persona o entidad participante deberá tener en cuenta la previsión de utilidades o ventajas que cada uno de ellos espere obtener del acuerdo en atención a criterios de racionalidad.

c) El acuerdo deberá contemplar la variación de sus circunstancias o personas o entidades participantes, estableciendo los pagos compensatorios y ajustes que se estimen necesarios.

El acuerdo suscrito entre personas o entidades vinculadas deberá cumplir los requisitos que reglamentariamente se fijen.”

El legislador español y el informe de la OCDE requieren que el acuerdo de reparto de costes se formalice por escrito con carácter previo a la fecha en que se produce el reparto de costes. Todas las partes involucradas deberán tener acceso a todos los detalles de las actividades que se van a desarrollar en el marco del acuerdo, al presupuesto económico del proyecto y a cómo se determinan los beneficios esperados, así como a los costes actuales y futuros de las actividades contempladas en el acuerdo marco. Se necesitará de documentación adecuada regulada por el artículo 18.7 de la LIS.

Ante la necesidad de querer centralizar el I+D en la matriz holandesa, y con la intención de simplificar los procesos tanto contablemente como fiscalmente, proponemos a nuestros clientes no realizar una reestructuración de personal trasladando todas las funciones de desarrollo de producto a Holanda completamente, con los riesgos fiscales y económicos que ello supone, incluyendo la necesidad de elaboración previa del correspondiente ARC, con el riesgo de que no sean deducibles en la filial española, sino que proponemos un proceso simplificado de facturación cruzada que permita centralizar el I+D en FORVET BV sin necesidad de trasladar todas las funciones.

Aconsejamos a nuestros clientes elaborar un contrato marco en el que se especifique la venta mensual de los activos intangibles que hay en el balance de FORVET España, S.L a FORVET BV bajo concepto



global “R&D Fees” que incluya y cubra todo el I+D, Regulatory y Servicios de Farmacovigilancia relacionados con los productos.

Este “R&D Fees”, será parte de proceso de refacturación cruzada relacionado con las ventas y los costes de I+D, proceso que permitirá, por una parte, centralizar los activos intangibles relacionados con los productos en FORVET BV y, por otra parte, refacturar los servicios locales relacionados con los productos propiedad de la matriz holandesa. El proceso constará de dos partes:

- Transmisión de los activos: Que incluirá **activos internos** consistentes en el I+D y Regulatory internos (incluyendo una parte del coste salarial para la empresa y otros costes de las áreas de I+D y Regulatory. Sólo se activarán aquellos costes directamente relacionados con los productos de creación propia, y no el resto de costes de personal) y **activos externos** aquellos activos adquiridos a terceros y relacionados con la creación de los medicamentos propios como estudios, test de laboratorios, tasas regulatorias, etc.
- “R&D Fee”: Se recomienda establecer un porcentaje del 15% como margen de los activos intangibles internos del mes corriente que será establecido como una venta para la filial española y un coste para la matriz holandesa. El cálculo será el que sigue:

$$\text{R\&D Fee} = \text{Importe mensual "Activos Intangibles Producción Propia"} \text{ (grupo 7)} \times 15\%$$

En la parte del proceso relacionada con la transmisión de los activos, éstos se contabilizarán en FORVET España, S.L. directamente como un “Activo intangibles en construcción” en cuentas del grupo 2 del inmovilizado. Se aconseja crear una cuenta específica para estos activos intangibles en construcción para que estén bien diferenciados en el balance de ambas empresas.

Los activos externos como los internos serán cargados a la cuenta de inmovilizado intangible “Activo intangible en construcción” con abono a la cuenta de proveedores en el primer caso y a una cuenta de nueva creación del grupo 7 que se llamará “Activos intangibles producción propia” en el caso de los activos internos. De esta forma los componentes de los activos intangibles internos aparecerán en la cuenta de explotación, en cuentas del grupo 7.

No habrá depreciación de esos activos en la filial española, serán amortizados una vez transferidos a la matriz holandesa. Serán contabilizados al precio de adquisición y en el valor del activo intangible no se incluirá ningún margen.

Se seguirán dos métodos de valoración diferentes, para la transmisión de los activos externos se aplicará el método de valoración de precio libre de mercado, por el que el activo será transmitido al mismo precio que se adquiere del proveedor, y para la transmisión de los activos internos se valorarán mediante el método de coste incrementado, por tanto la transmisión se realizará al precio de coste más



un margen del 15%. Margen que se facturará después como concepto de R&D Fees y se establece en base exclusivo al coste interno del activo.

Al final del mes, se transferirán los activos intangibles en construcción de la filial española por el valor contable de los mismos a la matriz holandesa mediante una refacturación interna, abonando la cuenta del grupo 2 “Activo Intangible en Construcción” y cargando la cuenta de empresa vinculada (Intercompany – entre las empresas del grupo).



iii. Análisis Fiscal de los cánones pagados a FORVET BV.

En este apartado, se hace necesario definir el término “royalty”, regalía o canon. En términos genéricos el canon hace referencia a los pagos realizados en concepto de cesión o uso de determinados elementos de propiedad intelectual.

Sin embargo, el concepto varía según el marco jurídico en el que nos movamos.

Según el Modelo de convenio de la OCDE en su artículo 12.2 define el canon como “*las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o la concesión de uso, de derechos de autor sobre obras literarias artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas, de patentes, marcas, diseños o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas*”.

En los comentarios al artículo 12 del Modelo de Convenio de la OCDE se especifica que la expresión “cantidades de cualquier clase” comprende tanto los pagos realizados en ejecución de un contrato de cesión como las cantidades que resulta obligada a pagar por falsificación o uso abusivo de estos derechos. Pero no incluye la contraprestación por la transmisión de la plena propiedad.

Según la normativa comunitaria Directiva 2003/49/CE, de 3 de junio, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades de diferentes Estados miembros, en el artículo 2.b incluye en la definición de cánones establecida por el Modelo de Convenio de la OCDE las remuneraciones percibidas por el uso o la cesión del derecho de uso de equipos industriales, comerciales o científicos.

En nuestra normativa interna, el canon viene definido en el artículo 13.1.f apartado 3º del TRLIRNR, donde se establece una lista pagos por uso o concesión de uso que “*tienen la consideración de cánones o regalías*”:

- *Derechos sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas.*
- *Patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos.*
- *Derechos sobre programas informáticos.*
- *Informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.*
- *que será de aplicación en aquellos casos en los que no exista convenio para evitar la Doble Imposición (CDI).*
- *Derechos personales susceptibles de cesión, tales como los derechos de imagen.*
- *Equipos industriales, comerciales o científicos.*
- *Cualquier derecho similar a los anteriores.*



En particular, tienen esa consideración las cantidades pagadas por el uso o la concesión de uso de los derechos amparados por el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, la Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, y la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.”

En nuestro supuesto de hecho, FORVET BV cobrará mensualmente a las filiales locales (incluida España) en concepto de cánones el 17,5% sobre el margen bruto de la venta de los productos propios. Para calcularlo se analizarán las ventas mensuales con su margen bruto haciendo la distinción entre productos propios y productos distribuidos, para aplicar el porcentaje únicamente en aquellos productos que son propios.

Nos encontramos ante la cesión del uso de la propiedad intelectual, para su explotación comercial y distribución en el mercado español y del Sur de Europa. Esta cesión de uso deberá ser pagada en función de las unidades vendidas del medicamento propio añadiendo un porcentaje sobre el margen bruto de la venta, porcentaje del 17,5%.

Como ya hemos visto, las directrices de la OCDE establecen que la titularidad jurídica de los intangibles (titularidad legal) no implica, por sí sola, el derecho a percibir beneficios emanados de la explotación de los mismos.

Las entidades del grupo que desarrollen funciones importantes, aporten gran parte de los activos y controlen los riesgos económicos relevantes, de acuerdo con la delineación de la transacción efectivamente realizada, tendrán derecho a una remuneración proporcional al valor de sus contribuciones, es decir, aquellas filiales que posean la propiedad económica también tendrán derecho a remuneración proporcional al valor de sus contribuciones.

El punto de partida para tratar la tributación de los cánones a nivel internacional debe ser el Modelo de Convenio de la OCDE, en su artículo 12 se establece que las regalías procedentes de un Estado contratante y cuyo beneficiario efectivo es un residente de otro Estado contratante, sólo pueden someterse a imposición en ese otro Estado si ese residente es el propietario beneficiario de los cánones. Por tanto, la tributación será, inicialmente, en el Estado de residencia del receptor de los pagos, en nuestro caso Holanda. No obstante, muchos tratados de doble imposición permiten que esos cánones también se sometan a imposición en el Estado contratante del que procedan con el límite negociado entre los países contratantes que no suele ser superior al 15%.

España formuló una reserva al artículo 12 del Modelo de Convenio de la OCDE, tal y como hemos adelantado en el apartado de Contratos de Licencia de este trabajo, por la que dispone de tributación compartida en los convenios firmados por España estableciendo un tipo máximo a aplicar en el Estado de la fuente que oscila entre el 5 y el 10%. En el caso específico del Convenio para evitar la Doble Imposición firmado entre Holanda y España el porcentaje máximo será del 6%.



De hecho el artículo 13.1.f).3º del RIRNR considera rentas obtenidas en territorio español a los “cánones o regalías satisfechos por personas o entidades residentes en territorio español o por establecimientos permanentes situados en éste”.

Aunque el artículo 14.1.m del mismo Real Decreto RINR, establece exentas las rentas derivadas de cánones o regalías satisfechos por una sociedad residente en territorio español a otra sociedad residente en otro Estado miembro de la UE cuando concurren los siguientes requisitos:

1º. Que ambas sociedades estén sujetas y no exentas a alguno de los tributos mencionados en el artículo 3.a).iii) de la Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003.

2º. Que ambas sociedades revistan alguna de las formas previstas en el anexo de la Directiva 2003/49/CE.

3º. Que ambas sociedades sean residentes fiscales en la UE

4º. Que ambas sociedades sean asociadas.

5º. Que tales cantidades sean deducibles para la empresa que satisface el pago

6º. Que la sociedad que reciba los pagos lo haga en su propio beneficio, es decir, sea el beneficiario efectivo de los pagos. Las cantidades que reciba estén efectivamente relacionadas con su actividad y constituyan ingreso computable a efectos de la determinación de su base imponible en el Estado en el que esté situado.

En este apartado aparece el concepto de beneficiario efectivo, y por tanto aparece aquí la cláusula anti-abuso:

- No estarán exentas las rentas de cánones o dividendos cuando la sociedad matriz o asociada pertenezca en su mayoría a personas físicas o jurídicas no residentes en la UE, excepto cuando la constitución y operativa de la misma responda a motivos económicos válidos y razones empresariales sustantivas.

Cláusula que no aplica en nuestro caso dado que la sociedad matriz pertenece en su mayoría a personas físicas o jurídicas residentes en la UE y así mismo son empresas con sustancia económica y operan de forma regular e independiente a través de sus medios materiales y humanos.

En nuestro supuesto de hecho, todos los activos intangibles tanto internos como externos son transmitidos a la matriz holandesa. Además, aunque la actividad de I+D se desarrollará en la filial de España, las directrices de desarrollo y formulación vienen dadas por Holanda. Por tanto, se podrá fácilmente justificar que FORVET BV, aparte de ostentar la titularidad jurídica, asume también la titularidad económica, asumiendo los riesgos de la actividad de I+D de los medicamentos, los riesgos



económicos, de desarrollo etc., y por tanto tiene derecho a remuneración proporcional al valor de sus contribuciones.

Por su parte, el precio del royalty, deberá estar fijado, siguiendo las premisas de la fiscalidad de precios de transferencia, debiendo atender al valor de mercado y se deberá realizar el análisis de comparabilidad pertinente y mantener a buen resguardo la documentación requerida por la legislación.

En base al artículo 13 del RIRNR y al CDI firmado entre España-Holanda un 6% de los royalties pagados a la matriz holandesa estarán sujetos a tributación en España, pero tal y como indica el artículo 14 del RIRNR estas rentas estarán exentas al cumplir con los requisitos establecidos.



iv. Fiscalidad de las Operaciones “Management Fees”, “Marketing Fees” e “IT Fees”.

Al igual que el capítulo VII de las Directrices de precios de transferencia de la OCDE, el artículo 18, de la LIS se destina a los servicios intragrupo, incluyendo dentro de su ámbito a un amplio abanico de servicios, especialmente administrativos, técnicos, financieros y comerciales, además de los que impliquen funciones de gestión, coordinación y control para el conjunto del grupo.

Cuando estos servicios se prestan a favor de varias entidades vinculadas, y cuando la individualización se hace complicada, la contraprestación total podrá repartirse entre ellas atendiendo a unas reglas de reparto que deberán seguir criterios de racionalidad, para ello el método de reparto aplicado deberá tener en cuenta la naturaleza del servicio y las circunstancias en las que se preste, así como los beneficios obtenidos o susceptibles de ser obtenidos por las empresas destinatarias.

Tal como establece el artículo 18.7.b de la LIS, los servicios prestados entre empresas vinculadas se deben valorar a precio de mercado y para que estas prestaciones de servicios realizadas entre entidades del mismo grupo puedan deducirse deberán generar para el receptor de los servicios una ventaja o utilidad. Específicamente el apartado del artículo en relación a la deducibilidad de estos gastos indica:

“b) La aportación de cada persona o entidad participante deberá tener en cuenta la previsión de utilidades o ventajas que cada uno de ellos espere obtener del acuerdo en atención a criterios de racionalidad.”

Por tanto, cierto género de servicios, que por su naturaleza pertenecían al marco de los servicios intragrupo y que no reportan ninguna utilidad o ventaja al destinatario de los mismos, no podrán ser deducidos en sede del receptor de los servicios por no quedar suficientemente acreditada su utilidad, a pesar de estar valorados a precio de mercado. Estos servicios llamados “Shareholder Services” (Servicios para accionistas), son los que no benefician directamente a la filial pagadora y receptora de los servicios sino a la empresa matriz.

Veamos a continuación cada uno de los servicios que se ofrecen intragrupo en FORVET BV y sus filiales, que empresas son las afectadas, qué gastos podrán ser deducibles y en qué filiales.

“Management Fees” de FORVET BV a FORVET España, S.L.

FORVET BV, la matriz holandesa del grupo, presta servicios de “Management Fees” al resto de empresas filiales. FORVET BV facturará mensualmente por los servicios que prestan los Directores de cada área a las filiales locales en función de los costes asumidos por las áreas corporativas de FORVET BV más un margen que cubra otros gastos generales. Cada filial recibirá una factura mensual con un importe calculado en proporción a los ingresos que éstas registren en el periodo. Al final del año se procederá a realizar los ajustes que sean oportunos.



En cuanto a la deducibilidad del gasto de “Management Fees” en España, la Sentencia del Tribunal Superior STS 5671/2013 de 30 de mayo de 2013 establece los requisitos necesarios para poder deducirlos:

- **Que se hayan realizado los servicios.** Se debe poder acreditar la realidad de los mismos justificando la necesidad de la vinculación efectiva entre el contribuyente y la empresa matriz. Resultará imprescindible la aportación de contratos, notas de cargo y facturas que respalden los gastos que se engloban en el concepto de “Management Fees”.
- **Que exista contrato escrito con carácter previo** especificando la naturaleza de los servicios a prestar.
- **Que supongan una utilidad o beneficio para la entidad destinataria.** No se aceptarán aquellos gastos por servicios que redundan en beneficio de la empresa matriz. Las doctrinas llevan a indicar que se trata de actividades y costes asociados con la conveniencia para la entidad matriz. Son costes o servicios que una empresa independiente no estaría dispuesta a pagar a una entidad por tales actividades sencillamente porque no las hubiera necesitado.
- **Que los servicios sean necesarios.**
- **Debe existir métodos racionales de distribución de los gastos.**

La Administración Tributaria opta por una postura conservadora en cuanto a la deducibilidad de los gastos de Management Fees y vemos que en la mayoría de las Consultas Vinculantes y Sentencias no acepta la deducibilidad de los mismos. Un ejemplo de ello lo vemos en la Resolución de Tribunal Económico Administrativo Central, 00/467/2007 de 12 de Junio de 2008 donde se dictamina que “no son deducibles los cargos de imputación directa y no directa, en concepto de “Management Fees,” efectuados por una entidad no residente vinculada al sujeto pasivo, ya que los primeros constituyen costes genéricos de gestión de personal del Grupo y, aunque se alegue que repercuten en beneficio de la entidad filial española reclamante, no se acredita la efectiva contraprestación que ésta obtiene, y respecto de los de imputación no directa, sometidos a criterios de reparto, no se acredita la realidad de los servicios recibidos y de su beneficio para la filial”.

Lo relevante de las sentencias anteriores, es que a pesar de reconocer en algunas de ellas que se aporta suficiente, variada y abundante documentación relacionada con los servicios de “Management Fees”, se considera que no queda suficientemente acreditada la realidad de los servicios prestados ni el coste de los mismos por lo que se sobreentiende que lo que subyace es una mera distribución de los gastos entre las entidades vinculadas participantes.

En nuestro caso, y tras lo expuesto anteriormente, opinamos que no queda justificada ni la realidad, ni la necesidad del gasto que sustentaría la factura. Por tanto, consideramos que los cargos intragrupo por los servicios de apoyo de la Dirección de la sede holandesa a la filial española podrían ser



cuestionados por las autoridades fiscales españolas, ya que la contraprestación se determina en función del nivel de ingresos de cada filial, por tanto no será posible deducir los gastos asociados.

Se aconseja que en el Impuesto de Sociedades se haga un ajuste fiscal para no deducir los gastos contabilizados en la cuenta "Management Fees" en el impuesto de Sociedades, de esta forma evitar riesgos de inspecciones, ajustes posteriores por parte de la Administración Tributaria y posibles sanciones.

"Marketing Fees" e "IT Fees" de FORVET ESPAÑA, S.L. a FORVET Italia y FORVET Portugal.

Tanto el "Marketing Fees" como el "IT Fees" son prestaciones de servicios que realiza FORVET España, S.L., en favor de varias entidades vinculadas (FORVET Italia y FORVET Portugal).

En cuanto al "Marketing Fees", el departamento de marketing de FORVET España, S.L., se encarga de preparar, desarrollar y definir las campañas de promociones, ventas, descuentos etc., de las tres filiales (España, Italia y Portugal). Es en la filial española donde se cargan todos los gastos asociados al área de marketing, gastos de personal, coches de empresa, viajes, facturas de regalos a clientes, pago a proveedores de ferias, preparación de congresos, merchandising, etc.

Anualmente se define un presupuesto de gastos por filial por cada una de las unidades de negocio existentes (animales de compañía y animales de granja). Los gastos que se definen están relacionados con las ventas que se establecen en cada filial, las ferias a las que asistirá cada filial, la publicidad y propaganda que se realizará y los descuentos y promociones que aplicarán.

Se plantea que FORVET España facture mensualmente a Italia y Portugal en concepto de "Marketing Fees". El importe de "marketing Fees" dependerá por una parte del presupuesto de marketing (facturación y costes) preparado desde España para cada una de las filiales y por otra parte del reparto de costes de personal en proporción al presupuesto global de marketing de las tres filiales (España, Italia y Portugal). A continuación se incorpora en el cuadro de abajo el detalle:

	Presupuesto MK 2019		Costes Personal área MK 2019		FACTURACIÓN PREVISTA 2019		% MK vs FAC	% MK vs FAC	% vtas	REFACT CTES MK
	Animales de compañía	Animales de Granja	Animales de compañía	Animales de Granja	Animales de compañía	Animales de Granja				
FORVET ES	3.500.000 €	945.000 €	444.500 €	295.000 €	50.000.000 €	13.500.000 €	7%	7%	73%	4.984.750,00 €
FORVET IT	700.000 €	280.000 €			10.000.000 €	4.000.000 €	7%	7%	16%	1.099.000,00 €
FORVET PT	490.000 €	175.000 €			7.000.000 €	2.500.000 €	7%	7%	11%	745.750,00 €
TOTAL	4.690.000 €	1.400.000 €	444.500 €	295.000 €	67.000.000 €	20.000.000 €				
TOTAL COSTES	6.090.000 €		739.500 €							

Fuente: datos ficticios elaborado por la autora del presente TFM.

Algo parecido sucede con los "IT Fees", FORVET España, S.L. actúa como proveedora de servicios IT de las filiales de Italia y Portugal. Es la poseedora y propietaria de los activos de IT, como el CPD, y es la encargada de implementar la infraestructura de IT para todo el Sur de Europa responsable de dar



servicio a todos los empleados (usuarios) en cuanto a acceso a sistemas, uso de dispositivos IT, accesos a redes, etc. La filial española define y acuerda con cada una de las filiales del Sur de Europa (Italia y Portugal) un contrato de servicios IT por el que se les facturará mensualmente un importe fijo en concepto de “IT Fees” calculado en función del presupuesto de IT definido para los tres países en proporción al número de empleados de cada filial.

Al igual que con el resto de operaciones vinculadas y servicios prestados entre empresas vinculantes tanto “Marketing Fees” como “IT Fees” requerirán que se valoren los servicios prestados entre las empresas vinculantes a precio de mercado y que estos servicios prestados produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a su destinatario.

Para establecer el valor de mercado se deberán de seguir cualquiera de los métodos establecidos en el artículo 18.4 de la LIS y deberá cumplir el criterio de racionalidad.

Paralelamente y, como ya hemos visto, con el objetivo de justificar dichas operaciones vinculadas, estarán sometidas a obligaciones de documentación de distinta complejidad dependiendo del volumen de la sociedad o del grupo al que ésta pertenezca.

En los acuerdos de repartos de costes establecidos entre las filiales del sur de Europa con respecto al “Marketing Fees” y al “IT Fees” deberán incluir la identificación de las demás personas o entidades participantes, el ámbito de las actividades y proyectos específicos cubiertos por los acuerdos, su duración, criterios para cuantificar el reparto de los beneficios esperados entre los partícipes, la forma de cálculo de sus respectivas aportaciones, especificación de las tareas y responsabilidades de los partícipes, consecuencias de la adhesión o retirada de los partícipes así como cualquier otra disposición que prevea adaptar los términos del acuerdo para reflejar una modificación de las circunstancias económicas, así deberán contemplar la variación de sus circunstancias, personas o entidades participantes, estableciendo los pagos compensatorios y ajustes que se estimen necesarios tal y como establece el artículo 18 RIS.

En nuestro caso, consideramos que el beneficio que ofrecen estos servicios a las filiales de Italia y Portugal está debidamente justificado puesto que en caso de no ser prestados por la filial española se deberían subcontratar en cada país a empresas externas tanto especializadas en Marketing como especializadas en IT para que éstas pudieran llevar a cabo su actividad empresarial al completo.

Por tanto quedaría demostrada la deducibilidad de los costes para las filiales italiana y portuguesa. La filial española deberá tener bien diferenciadas las operaciones vinculadas de ingresos y gastos diferenciando los países y filiales y no pudiendo compensar ingresos y gastos ni aunque se refiera al mismo concepto.



V. CONCLUSIONES

Las operaciones de reestructuración empresarial, a pesar de su alta complejidad a la hora de ser analizadas y de estar fuertemente condicionadas por su fiscalidad, se están convirtiendo, cada vez más, en un instrumento permanente de adaptación. Son un instrumento de cambio organizacional.

Existen muchos tipos de reestructuraciones que pueden modificar la naturaleza de la empresa: fusiones, escisiones, aportaciones no dinerarias realizadas por personas físicas o jurídicas, canje de valores, separación de socios, creación de una nueva estructura societaria, segregación y posterior transmisión de participaciones, quiebras, etc.

Los procesos de reestructuración son procesos polimorfos que algunas veces se desarrollan a través de transformaciones internas en la organización como en la producción, en los cierres de unidades de negocio, en deslocalizaciones o externalizaciones de funciones y partes del proceso productivo, etc.; pero otras veces vienen dados como resultado de la creación de nuevas unidades de negocio.

Se podría decir que cada reestructuración es única por sus efectos e impacto en el entorno social productivo y económico. Tal como apunta Martínez Alfonso, Antonio P. y Borrás Amblar, Fernando²⁴, su objetivo es obtener una mayor dimensión, mejor presencia en los mercados y entidades en las que participa la empresa, obtener una reducción de costes empresariales o conseguir sinergias añadidas.

Como hemos visto a lo largo del trabajo, estas operaciones de reestructuración pueden tributar tanto por el régimen general como por el Régimen Especial²⁵.

Este segundo nace con el objetivo de que los costes fiscales no obstaculicen los procesos de reestructuración empresarial, ayudando así a las empresas a obtener mayor eficiencia y competitividad en el mercado. Este régimen dota de beneficios fiscales permitiendo el diferimiento de la tributación sobre las rentas tanto en los impuestos directos (IS, IRPF) como en los indirectos (IVA, ITPAJD).

Por tanto, una buena planificación fiscal detallada y específica para cada una de las operaciones de reestructuración nos permitirá analizar las diferentes cargas fiscales asociadas a ellas, la posibilidad de acogerse o no al régimen especial y de así, adelantándonos al momento de realización, podremos evaluar la mejor opción legal, jurídica, fiscal y funcional para la organización.

De esta forma, no solo se optimizarán las estructuras societarias sino que se podrá obtener un ahorro fiscal.

²⁴ Martínez Alfonso, Antonio P. y Borrás Amblar, Fernando (2018). *Casos prácticos de operaciones de reestructuración empresarial*. CISS. (Pág. 25)

²⁵ El régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea de un Estado miembro a otro de la Unión Europea del Título VII, Capítulo VII de la LIS



En nuestro supuesto de hecho, el cliente solicita un estudio fiscal y jurídico previo a la firma definitiva de la compra-venta de la unidad productiva, prevista para enero de 2019. Por consiguiente, tras el estudio aún está a tiempo de modificar los acuerdos tomados para la transacción además de optimizar y simplificar los flujos de negocio del grupo que afectan directamente a las operaciones vinculadas.

La primera fase de resolución del caso se centra en la desconexión de PHARMASIT, S.A. de la rama de actividad de veterinaria, manteniendo la estructura organizacional existente previamente. En esta fase los esfuerzos se centran en crear las bases y establecer los acuerdos que permitan mantener la actividad del día a día. Para ello se evalúa la conveniencia jurídica para FORVET BV tanto desde la firma de la compra-venta ayudando y revisando los acuerdos a tomar que deberán ser elevados a público (Contrato de Servicios Transitorio), como en la asesoramiento jurídico y fiscal de los diferentes contratos con terceros (clientes, proveedores y operadores logísticos) así como evaluando los riesgos relacionados con sus trabajadores en materia y normativa laboral.

El primer paso es identificar la forma jurídica más adecuada que permita reducir los impactos y riesgos fiscales de la desconexión de PHARMASIT, S.A. y, aunque inicialmente todo apunta a que la opción más simple para ello sería la escisión parcial de la rama de actividad previa a la compra-venta de las participaciones, se comprueba que aunque esta primera opción cumpliría con el principio de neutralidad y con el concepto de proporcionalidad, que le permitiría acogerse al Régimen Especial del Capítulo VII del Título VII de la LIS (artículos 76 a 89), no cumpliría con la cláusula anti-abuso a pesar de los motivos económicamente válidos y justificados de PHARMASIT, S.A. para llevar a cabo la operación de reestructuración. Tanto la DGT como la Administración Tributaria estipulan y resuelven en diferentes consultas vinculantes que en los casos en que el objetivo sea transmitir la rama de actividad tras la escisión parcial se estimará que se pretende conseguir una ventaja fiscal eludiendo el pago de plusvalía en el Impuesto de Sociedades.

Ante la no posibilidad de acogerse al régimen especial, la operación de reestructuración se enmarca en una compra-venta de activos regulada por el régimen general de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Aunque este proceso es más complejo ya que requiere la transmisión de cada activo/pasivo individualmente y el consentimiento previo de los terceros implicados en la cesión de contratos y pasivos de la unidad de negocio, es el más adecuado permitiendo simplificar y controlar separadamente cada una de las fases de desconexión de la rama de actividad.

Durante el análisis de los diferentes contratos existentes con terceros hemos visto que tanto el Contrato de Servicios Transitorio, el contrato de suministro y el contrato con el operador logístico se enmarcan jurídicamente regulados por el Código Civil, el Código de Comercio y por la Ley de Contratos del Sector Público. En cambio el contrato de licencia viene regulado por la Ley de la Propiedad Intelectual, Ley de Patentes y por la Ley de Contratos Generales de Contratación. En todos ellos, y siempre que se trate de acuerdos con empresas ubicadas en países miembros de la UE, se deberá tener presente los Convenios para evitar la Doble Imposición para evaluar cómo afecta la tributación de las diferentes rentas implicadas (Royalties, Cánones).



En el ámbito laboral se han estudiado diferentes casuísticas, como aquella en la que los trabajadores son subrogados manteniendo las condiciones previas, los derechos y obligaciones de sus contratos y la antigüedad consecuencia de la sucesión empresarial. Incluso la empresa adquiriente tiene la obligación de mantener el convenio colectivo previo al que estaban acogidos, y solo podrá ser cambiado en el caso de que exista una nueva negociación del convenio. Solo en ese supuesto se podría plantear la posibilidad de cambiar de convenio previa comunicación y negociación con los representantes laborales.

Se ha evaluado la dificultad a acogerse a beneficios fiscales para las nuevas contrataciones y hemos descubierto también que debido a la globalización, los desplazamientos de trabajadores entre países y la libre circulación en la UE, España, al igual que los demás países de la UE ha adoptado medidas tributarias para favorecer fiscalmente el desplazamiento a territorio español de trabajadores extranjeros especializados o cualificados (impatriados), con el objetivo de contribuir al valor añadido de la economía española ayudando a las empresas en la consecución de una mejora de la competitividad e internacionalización.

Estamos ante la conocida Ley Beckham que con el fin de atraer talento a las empresas Españolas beneficia fiscalmente a los impatriados permitiéndoles tributar a un tipo fijo del 24% en retas inferiores a 600.000€ durante los 6 años posteriores a su traslado. A pesar de que el porcentaje es menor al porcentaje establecido por el régimen general del IRPF, hemos comprobado como en algunos casos donde las rentas no son excesivamente elevadas sale a cuenta tributar en el régimen general debido a la progresividad del mismo.

Paralelamente se han analizado las exenciones fiscales a las rentas obtenidas por trabajadores residentes que salen al extranjero a prestar sus servicios a entidades no residentes, son las exenciones del artículo 7.p) de la LIRPF que también reporta un beneficio fiscal importante al trabajador.

La segunda fase de resolución del caso se centra en la reestructuración interna, haciendo hincapié en las operaciones vinculadas y los precios de transferencia.

En las transacciones intragrupo es donde se dan los casos de evasión fiscal más importantes, dado que mediante las mismas se pueden traspasar beneficios de una empresa a otra, y es por ello que la OCDE ha emitido multitud de directrices sobre precios de transferencia para asegurar que los mismos son acordes con la creación de valor de las empresas. Surge aquí la necesidad de mayor regulación y control de las operaciones y por ende la introducción de exigencias de documentación.

Por otra parte, hemos podido comprobar que el régimen fiscal de las operaciones vinculadas es extenso y de gran complejidad en cuanto a su aplicación práctica se refiere:

- Transacciones con intangibles, la OCDE ofrece guías específicas en esta materia.
- La valoración de las operaciones a valor de mercado respetando el precio de libre competencia, es decir acordando un valor de mercado que empresas independientes habrían acordado en condiciones de libre competencia.



- La prestación de servicios en operaciones vinculadas que deben cumplir requisitos de efectividad, utilidad y necesidad.
- La distribución de costes entre entidades vinculadas se deberá realizar en función del beneficio que se espera obtener atendiendo a criterios de racionalidad, no siendo válidos criterios que repartan proporcionalmente los costes según la cifra de negocio de las mismas.

En resumen, observamos que un proceso de reestructuración empresarial no solo afecta fiscal o jurídicamente a la empresa, sino que también afecta a las personas, entendiendo como personas a todas las que tienen relación directa con las entidades, socios, accionistas, trabajadores, proveedores y clientes.

Cualquier decisión interna de la organización ya sea un cambio de proceso interno, una venta de intangibles, un contrato con un proveedor, etc. tendrá implicaciones en la organización en su conjunto y lo adecuado es hacer un análisis global de la modificación a realizar, evaluar los riesgos fiscales, los requerimientos jurídicos y las implicaciones en los empleados.

Destacar el gran peso que están adquiriendo los activos intangibles y la cada vez más frecuente aparición de los mismos en el seno de las operaciones intragrupo. Sin embargo, estas operaciones han dado lugar a multitud de controversias entre empresas multinacionales y las autoridades tributarias de los distintos países. Dado que muchas veces se han usado para erosionar la base imponible y trasladar los beneficios a jurisdicciones con cargas fiscal más reducidas, prácticas que la OCDE ha intentado hacer frente mediante el Plan de Acción BEPS que pretende luchar contra la desalineación entre el lugar de generación de la riqueza o valor añadido y el Estado en que efectivamente se pagan los impuestos correspondientes.

Quizás sería interesante aquí, empezar a hablar y promover la idea de una Fiscalidad Global, entendiendo como global no solo una implicación internacional sino una idea casi utópica de coordinación de las diferentes áreas jurídicas, promoviendo mayor transparencia fiscal y enfocada en la prevención de la elusión fiscal y de las prácticas perniciosas transnacionales.



VI. BIBLIOGRAFÍA

RECURSOS:

- Directiva 91/250/CEE, de 14 de mayo de 1991, sobre la protección jurídica de los programas de ordenador.
- Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades de diferentes Estados miembros
- Directiva 2009/133/CE del Consejo, de 19 de octubre, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones realizados entre sociedades de diferentes estados miembros.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Ley 35/2006, del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas
- Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades
- Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014
- Normas de Registro y Valoración del PGC (norma 19ª, norma 21ª)
- Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se Aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Real Decreto 828/1995, de 29 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
- Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el reglamento del Registro Mercantil.
- Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social (TRLISOS)
- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre sociedades.



BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ BARBEITO, P.; CALDERÓN CARRERO, J.M. (2010). *La tributación en el IRPF de los trabajadores expatriados e impatriados*. La Corunya: Netbiblo.

BAHÍA ALMANSA, BELÉN Profesora de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Málaga. (2007) *Análisis fiscal de la transformación de sociedades: Estudio especial de determinadas figuras societarias*. Editorial La Ley, Madrid 2007, Wolters Kluwer España, S.A.

BONELL COLMENERO, R. (2005) *La documentación de los precios de transferencia*. Revista de estudios jurídicos, económicos y sociales SABERES.

BORJA PASCUAL CASARRUBIO, 2017, *Tratamiento de los activos intangibles a efectos de precios de transferencia*. Trabajo de Fin de Grado en Derecho. Universitat Pompeu Fabra Barcelona.

CALDERÓN CARRERO, J. M. (2005). *Precios de transferencia e impuesto sobre sociedades*. Valencia: Tirant lo Blanch

CALVO VÉRGEZ, J. (2011) *Fusiones y escisiones en el Impuesto sobre Sociedades: cuestiones conflictivas*. Carta Tributaria. Monografías (núm. 18)

CALVO VÉRGEZ, J. *Las reglas de valoración de operaciones vinculadas en el IS a la luz de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal: Principales novedades*

CAÑABETE CLAU, DAVID (2015). *Los precios de transferencia en las operaciones de reestructuración empresarial*. Tesis Doctoral. Universidad de Barcelona

CASTILLÓN PRIÓ, GUILLERMO (2015). *La Fiscalidad en el Impuesto sobre Sociedades de las reestructuraciones empresariales*. Trabajo Fin de grado. Facultad de Derecho Universidad Zaragoza.

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS (2007). *Manual del Nuevo Plan General Contable 2008*.

CUBERO TRUYO, ANTONIO. *La posibilidad de los contribuyentes europeos de elegir entre el sistema fiscal de los residentes o el sistema fiscal de los no residentes. Observaciones al hilo de la sentencia Hirvonen*.

DURO HERNÁNDEZ, L. y ESPINOSA VALTUEÑA, E., *Dualidades en la interpretación del concepto de rama de actividad en sede del IS y del IVA*, Revista Aranzadi Doctrinal núm.7/2011 parte Comentario Aranzadi, S.A. Pamplona, 2011, p.7

ESCUDERO RODRÍGUEZ, RICARDO (2015) *Las reestructuraciones empresariales: Un análisis transversal y aplicado*. Ediciones Cinca, Madrid. ISBN: 978-84-16668-03-8

ESTEVE PARDO, 1996. *Fiscalidad de las operaciones entre sociedades vinculadas y distribuciones encubiertas de beneficios*. Valencia: Tirant lo Blanch

FERNÁNDEZ DÍEZ, MIGUEL ANGEL (2014). *Régimen Fiscal de las Operaciones de concentración y reestructuración empresarial y actuaciones de inspección*. Madrid: Facultad de Derecho Universidad Pontificia Icaí Icade Comillas.



- FERNÁNDEZ RUIZ, AINHOA (2016). *Planificación Fiscal de las operaciones de reestructuración empresarial*. Trabajo de Fin de Master de Asesoría Fiscal.
- GARCÍA-HERRERA BLANCO, C. (2001). *Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades*. Madrid: McGraw-Hill
- GARRIGUES ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS (2011). *IRPF-Régimen de Impatriados*.
- GOROSPE OVIEDO, JUAN IGNACIO (2010). *Los regímenes opcionales de Impatriados y de no residentes en la imposición sobre la renta*. En Revista Quincena Fiscal, nº 7, Aranzadi, S.A., Cizur Menor.
- LABATUT SERER, GREGORIO. *Caso práctico sobre reestructuración de las condiciones de la deuda. Caso de empresas en concurso*. Universidad de Valencia.
- LEVANTE EL MERCANTIL VALENCIANO. March 12, 2017. *La fiscalidad de los impatriados*
- MARTÍNEZ ALFONSO, ANTONIO P. Y BORRÁS AMBLAR, FERNANDO (2018) *Casos prácticos de operaciones de reestructuración empresarial*. Wolters Kluwer España, S.A.
- MONTERO, FRANCISCO Abril, 2010 1 *Los Grupos de Sociedades y las Operaciones Vinculadas* Revista Jurídica el Grupo de Empresas
- OECD (2017) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*.
- OTTERSPEER HAASNOOT & PARTNERS. Dutch and International Tax Counsel. (2017) *Summary of the Netherlands Tax Regim 2017*.
- PALACIOS, GARCÍA, LUIS (2005) *El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos*. Tesis del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras.
- PARRONDO PONS, BORJA (2014). *Análisis Fiscal de las Operaciones de Concentración de Empresas*. Madrid: Facultad de Derecho Universidad Pontificia Icaí Icade Comillas.
- PASCUAL CASARRUBIO, BORJA (2017) *Tratamiento de los activos intangibles a efectos de precios de transferencia*. Barcelona. Trabajo Fin de Grado de Derecho. Universitat Pompeu Fabra.
- SÁNCHEZ MANZANDO, JOSÉ DANIEL. *Fiscalidad de las operaciones de reestructuración empresarial. Fusiones, Escisiones, Aportaciones no dinerarias y canjes de valores*. Tesis Doctoral
- SEBASTIAN REICHE, B. (2010). *Bienvenido, sr. Impatriado*. IESE Insight.
- UNITATED NATIONS (UN). 1978. *Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) (1978-Geneva, 19 May 1956 as amended by Protocol to the CMR, Geneva, 5 July, 1978)*