Esquema de GARANTIAS INTERNACIONALES

para las licitaciones o adjudicaciones de obra o servicio

Propuesta de acuerdo

XX FORO IBEROAMERICANO
Sistemas de Garantía y Financiación para las PYMES
24-25 septiembre 2015 Lima, Perú

Esquema de garantías internacionales:

Objetivo:

- Obtención de Garantías Internacionales, prestación de avales ó fianzas técnicas, a las pequeñas y medianas empresas, necesarias para el desarrollo de su expansión internacional evitando la intermediación de los bancos comerciales.

Plan de trabajo:

- Propuesta concreta de un esquema de garantía internacional .
- Presentación de los contenidos concretos.
- Debate de propuestas para solucionar los puntos débiles.

Características

- Desintermediación de los bancos comerciales
- Colateral directo de la sociedad de garantía de origen a la de destino
- Basado en la confianza entre sociedades de garantía
- Limitaciones de importe máximo total de la línea e importe individual del aval
- Conocimiento del grupo en origen y contragarantía de éste
- Criterio de viabilidad y solvencia para la concesión
- Reducción de costes al desaparecer un intermediario

Racional

- La propia dinámica de la actividad empresarial empuja al **crecimiento** de las empresas, y éste a su internacionalización.

- **Necesidad en ciertas empresas del uso de avales técnicos para acceder a licitaciones públicas o contratación con el Estado en los diferentes países Latinoamericanos.**

- Alternativa actual: Requerimiento de efectivo o la participación de un banco comercial o de una entidad local aceptada por la institución pública, y en algunos casos privada, que establece la licitación.

- En las **empresas medianas** los procesos de crecimiento tienen una especial dimensión ligados a la Internacionalización.

- La cobertura de garantías internacionales es clave en procesos de crecimiento, dimensionamiento y **consolidación** de las empresas en vías de internacionalización.

Casos de Éxito

En España se ha producido un repunte corriente de internacionalización, tras la reducción del consumo privado y público como consecuencia de la crisis de 2008, orientando tanto a Latinoamérica, como a la Unión Europea y Medio Oriente.

Actualmente más de un 20 % de las empresas realizan una actividad internacional relevante

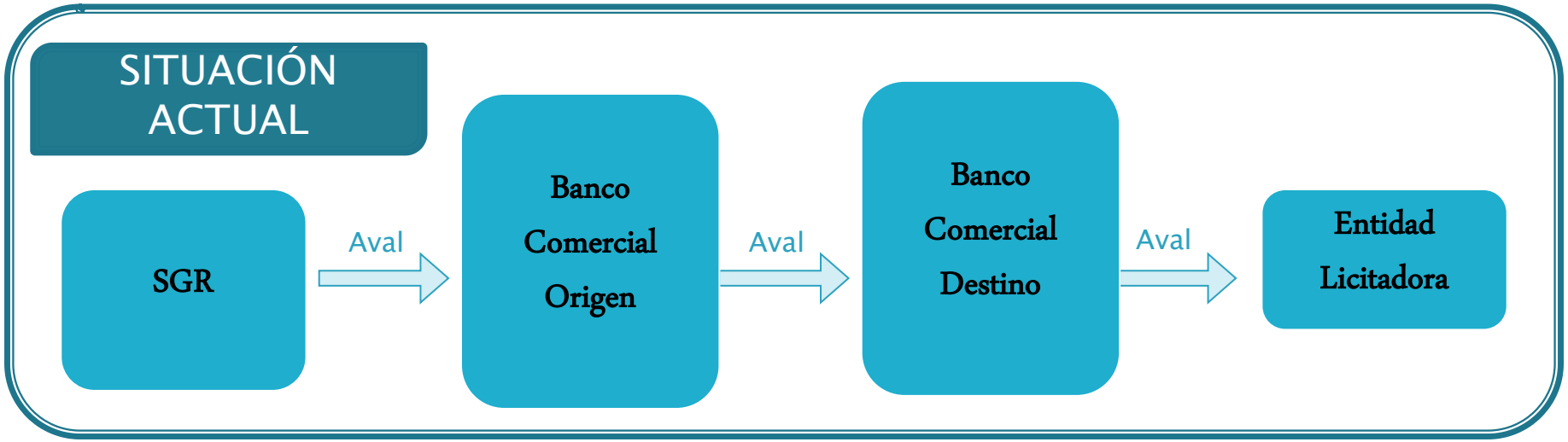
Cosas a destacar con las ingenierías y empresas de obra pública que cuentan con una notable experiencia y Know-how que operan en Latinoamérica

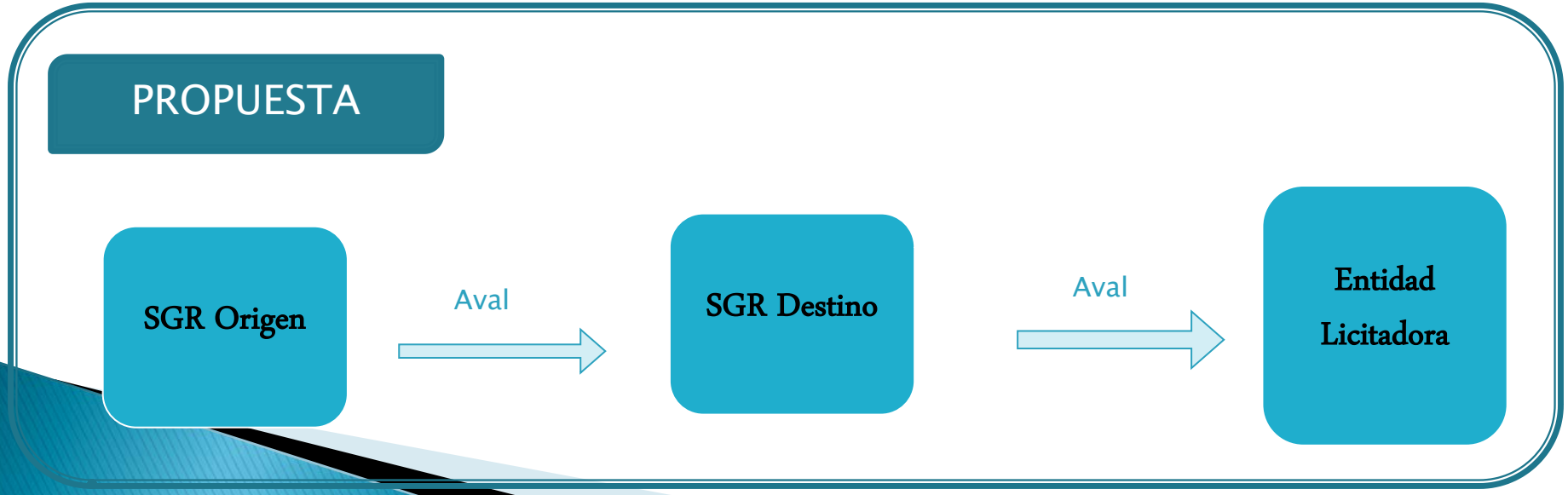
Este en el nicho operativo inicial de trabajo para ampliarlo progresivamente a múltiples sectores

FOGAPI e Iberaval formalizamos un Contrato Marco para garantías internacionales el 23 de noviembre de 2006, un proyecto ambicioso y complejo. En el caso que nos ocupa se plantea una fórmula muy simple, aunque implica asunción de riesgo.

Actualmente Iberaval gestiona una cartera de 120 avales técnicos internacionales, por importe de 22 millones de € otorgadas a Pymes, para la operativa de sus filiales en Latinoamérica

Esquema de propuesta





Propuesta de acuerdo (1)

OBJETO:

- Definir los términos de las relaciones, así como las condiciones de colaboración entre la Sociedad de Garantía del país de origen y la Sociedad de Garantía del país de destino, poniendo en marcha una línea internacional destinada a facilitar el acceso de las pymes a la financiación de sus proyectos en el exterior así como garantizar las licitaciones en Latinoamérica.

ÁMBITO TERRITORIAL:

- El ámbito territorial de aplicación de la línea será el país de destino.

FINALIDAD:

- El destino único de las operaciones que puedan realizarse al amparo del acuerdo son:
  - <u>Avales técnicos internacionales:</u>
    - Cobertura sobre las obligaciones derivadas de la licitación y/o adjudicación internacional ante las administraciones públicas o asimilados.
  - <u>Aval sobre anticipos en operaciones de exterior:</u>
    - Tiene como objetivo asegurar al beneficiario la devolución de los pagos anticipados por él a cuenta de un contrato en el caso de que dicho contrato no fuese finalmente llevado a término.

Propuesta de acuerdo (2)

LÍNEA Y GARANTÍAS:

- La sociedad de garantía del país de destino se compromete a abrir una línea internacional por un importe de **tres millones de euros** a favor de los socios, de la sociedad de garantía , a fin de facilitarles las operaciones, siempre que previamente hayan sido estudiadas y aprobadas por conforme a sus criterios internos de riesgo.

- Por su parte, la sociedad de garantía del país de origen se compromete a avalar solidariamente a aquellas pymes que hayan sido beneficiarios de una de las operaciones descritas, siempre que previamente hayan sido estudiadas y aprobadas por , la sociedad de garantía del país de origen conforme a sus criterios internos de riesgo.

- El riesgo de las operaciones concertadas al amparo del presente acuerdo serán soportadas de forma compartida de manera que el/los aval/es cubrirán hasta un máximo, por operación, del 100% del principal que resulte adeudado e impagado por el avalado, en los términos y condiciones reflejados en el presente acuerdo. Las partes acordarán, a los efectos de darse a conocer mutuamente las decisiones de sus respectivos órganos de gobierno, el procedimiento de comunicación interno que consideren más adecuado.

Propuesta de acuerdo (3)

IMPORTE MÁXIMO GARANTIZADO:

- El importe máximo avalado en las operaciones será de DOSCIENTOS CINCUENTA MIL EUROS (250.000 €).
- El importe máximo para cada empresa o grupo de empresas será de DOSCIENTOS CINCUENTA MIL EUROS (250.000 €).
- Los importes podrán ser revisadas de manera excepcional en función de las condiciones de la operación por acuerdo e interés de las partes, requiriéndose la autorización previa y por escrito.

CONDICIONES FINANCIERAS:

- Moneda: la del país de destino en contravalor denominado en euros.
- Condiciones económicas del país de origen:
  - Comisión deaval:1% anual
  - Gastos de Estudio: 0,1%
  - Capital Social: 2% (reembolsable a la cancelación)
- Condiciones económicas del país de destino: A determinar
- Las condiciones económicas están sujetas a oscilaciones por causa de las variaciones que, con carácter general, se acuerde para todos los clientes de FOGAPI, debidas a cambios normativos o en condiciones de mercado

Propuesta de acuerdo (4)

INSTRUMENTACIÓN Y CONDICIONES DE LOS AVALES:

- La sociedad de garantía del país de origen expedirá avales individuales, para una licitación concreta, ante la Sociedad de Garantía del país de destino, que a su vez otorga un aval cuya finalidad última es garantizar una licitación internacional determinada en la que participe el avalado. El modelo de aval se determinará previamente.

- La sociedad de garantía del país de origen garantizará el porcentaje (nunca superior al 100%) y la cantidad máxima especificados en el documento de aval, del importe que la Sociedad de Garantía del país de destino venga obligada a abonar como consecuencia del aval que a su vez prestó al avalado.

- Vigencia y caducidad del aval: (Indefinido) hasta la sociedad de garantía del país de destino que autorice su cancelación o con devolución del aval.

- La Sociedad de Garantía del país de origen sólo podrá reclamar a la Sociedad de Garantía del país de destino si su aval es ejecutado y como consecuencia de ello se ve obligada a efectuar el pago a su beneficiario.

- La reclamación a la Sociedad de Garantía del país de origen deberá efectuarse por la Sociedad de Garantía del país de destino de forma fehaciente y deberá ir acompañada de los documentos acreditativos de la deuda y de la reclamación previa al avalado.

Propuesta de acuerdo (5)

- **PUBLICIDAD:**
  - Ambas partes podrán dar publicidad acuerdo y a comunicar a todas sus sucursales las instrucciones pertinentes para el cumplimiento del Acuerdo, y señalará como una de las Entidades en las que se pueden solicitar por las Pymes operaciones, en un plano de igualdad con el resto de Entidades financieras que formen parte de o colaboren con la SGR.

- **COMUNICACIONES:**
  - Toda notificación, petición, renuncia o cualquier otra comunicación que pueda o deba hacerse conforme a este Acuerdo, se hará por cualquier medio que permita dejar constancia de su envío, de su recepción efectiva y de su contenido. Tales notificaciones se dirigirán a los domicilios que notifiquen las partes.

- **INCUMPLIMIENTO:**
  - En caso de incumplimiento por una de las partes de lo establecido , la otra parte quedará liberada de su responsabilidad como avalista respecto de la operación/es a la que afecte dicho incumplimiento.

- **VIGENCIA Y DEROGACIÓN:**
  - El periodo de vigencia del presente comenzará con la firma del mismo y caducará cuando cualquier de las partes así lo disponga y en todo caso hasta el agotamiento de la línea.

  - Cualquiera de las dos partes podrá darlo por resuelto en cualquier momento, bastando para ello la notificación a la otra parte, con un mes de antelación, por cualquier medio admitido en derecho que deje constancia de la notificación. En el supuesto de que llegada la fecha de resolución prevista siguiesen en vigor operaciones al amparo del presente acuerdo, se mantiene que se responderá por el riesgo en curso hasta su total cancelación.

Resumen de la Ponencia

Propuesta específica de acuerdo bilateral para creación de una línea que permita la obtención de garantías internacionales en el país de destino a Pymes para el desarrollo de su expansión, soportada con colateral de aval de Sociedad de Garantía del país de origen de la Pyme o su Grupo

Curriculum Vitae de Pedro Pisonero

Pedro Pisonero, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid y master en Dirección Financiera por el CESEM, actual Instituto de Directivos de Empresa de Madrid. Inició precisamente su carrera profesional en 1985 en el sector de las Sociedades de Garantía Recíproca de la mano de Soteca SGR, precedente de la actual Iberaval, donde permaneció durante cuatro años.

Más adelante orientó su actividad profesional en el área de Capital Riesgo, inversión en el capital de sociedades formando parte de la estructura de Sodical SCR durante 17 años. En esta etapa, que finalizó ocupando el cargo de gerente de Inversiones, intervino en el apoyo de más de una centena de proyectos implantados.

Posteriormente desarrolló su actividad profesional por un periodo de tres años en la puesta en marcha de la empresa pública de financiación de empresas ADE Financiación SA, dependiente del Gobierno regional de Castilla y León. Ejerció en este caso como director de Inversiones, participando en la financiación de empresas pequeñas, medianas y grandes, siendo representante de la entidad en consejos de administración de sociedades destacadas, como por ejemplo Iberaval SGR.

En marzo de 2010 se hizo cargo de la Dirección General adjunta de Relaciones Institucionales y Gestión del Riesgo de Iberaval.

Desde septiembre de 2011 es Director General impulsando un ambicioso plan de reorientación estratégica basada en un fuerte crecimiento, tanto orgánico, como inorgánico mediante proceso de fusión por absorción.

Como representante de la asociación de sociedades de garantía españolas, fue nombrado vicepresidente de la AECM, representante de los sistemas de Garantías en Europa, en septiembre de 2014.