



**TALLER Nº 2: MODELOS DE DISTRIBUCION EN LOS
ESQUEMAS DE GARANTIA**

Modelo de distribución con garantías individuales
(Modelo español)

EL SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍAS EN ESPAÑA

CUESTIONES A ABORDAR

1. Marco Normativo (España)
2. Tipología de esquema de garantía
3. Modelo de distribución
4. Ventajas frente a desventajas
5. Resultados

OBJETO DE IBERAVAL

- Otorgamiento de **garantías personales a favor de socios partícipes**
- Prestar servicios de **asistencia y asesoramiento financiero**

Cobertura de reafianzamiento

- **CERSA** - Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Economía e Industria
- **ICE** - Junta de Castilla y León

Pagan un **porcentaje de cobertura comprometido al inicio del fallido final de la operación**

SUJETOS DE APOYO

En Iberaval, podemos avalar a cualquier **empresa, física o jurídica, dedicada a la actividad empresarial de lícito comercio en cualquier estado o país.**

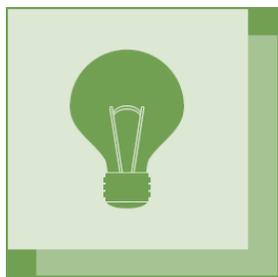
CIRCULANTE/INVERSIÓN - Pymes/Autónomos

Hay una limitación: que las **4/5 partes de las empresas** tienen que ser **pymes**.

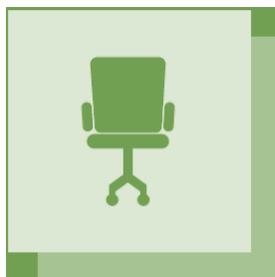
¿Qué se entiende por...

Tipo	Empleados	Negocio	Balance
Microempresa (mipyme) -	menos de 10 empleados	<= 2 M euros	<= 2 M E
Pequeña -	hasta 50 trabajadores	<= 10 M euros	<= 10 M E
Mediana -	menos de 250 nóminas	<= 50 M euros	<= 43 M E

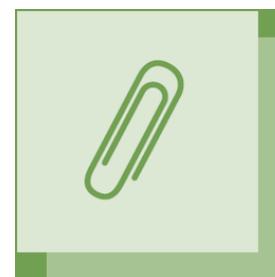
Estricta regulación SUPERVISIÓN DEL BANCO DE ESPAÑA



La garantía mitiga
recursos propios y
provisiones



La SGR asume el riesgo
sobre su patrimonio



Requerimiento
mínimo de solvencia

MARCO NORMATIVO

LEYES

- **Ley 1/1994, de 11 de marzo.** Sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía. Modificada a partir de **Ley 14/2013 de 27 de septiembre**, de apoyo a emprendedores y su internacionalización; **Ley 10/2014, de 26 de junio**, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito y, por último, **Ley 5/2015, de 27 de abril**, de fomento de la financiación empresarial.

CIRCULARES

- **Circular del Banco de España, 3/2008, de 22 de mayo.** A entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos.
- **Circular del Banco de España 5/2008, de 31 de octubre.** A sociedades de garantía recíproca, sobre sobre recursos propios mínimos y otras informaciones de remisión obligatoria.

MARCO LEGISLATIVO

CIRCULARES

- **Circular del Banco de España 4/2017, de 27 de noviembre.** A entidades de crédito sobre nombras de información pública y reservada, y modelos de estados financieros.

REALES DECRETOS

- **Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero,** por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades de crédito.

Tipología. ¿Cómo opera el Sistema de Garantías en España?

CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS

- **18 sociedades** de garantía recíproca (de ámbito territorial fundamentalmente). Riesgo formalizado anual en torno a 1.300 millones de euros (Iberaval: 300M€)
- Riesgo Vivo: 4.300 millones de euros (800 millones de euros)
- **Garantías al 100% de manera general**
- Sistema de aval de segundo piso, que es la Compañía Española de Reafianzamiento (**CERSA**)
- Hay un tercer piso, que es el **Fondo Europeo de Inversiones (FEI)**, aunque en este caso, es parcial. Procedente de la Unión Europea

2. Tipología de esquema de garantía

CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS (I)

MODALIDAD

Garantía individual. Si procede o no el incumplimiento. Al banco se le da garantía por cada operación concreta. En caso de incumplimiento, se ejecuta sólo esa garantía

RESPONSABILIDAD

Responsabilidad solidaria. Respondemos del 100% de la operación según nuestra responsabilidad. Antes de entrada en mora (90 días)

MODO DE PAGO

A requerimiento de la entidad beneficiaria del aval. O contra correo electrónico de dicha entidad (puede ser admón. o EEFF)

EVENTO DEL PAGO

Aval líquido a primer requerimiento

2. Tipología de esquema de garantía

CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS (II)

COBERTURA

Pari passu. La entidad financiera no asume ningún quebranto. Iberaval, por contra, el **100% de su responsabilidad.**

Ejecuta sus garantías, tomadas en la concesión del crédito, y en caso de saldo no cobrado (**fallido**), lo pasa al cobro de **entidad reavalante**

ANÁLISIS Y OTORGAMIENTO

Análisis individual propio de las operaciones. Dependiendo del tipo de operación y plazo, sanción de unos u otros comités.

- Delegación
- Comisión Técnica de Riesgos
- Comisión Ejecutiva
- Consejo de Administración

Modelo de distribución

- Existe un número significativo de sociedades de garantía que se apoya en el **envío no sistematizado de operaciones por parte de las entidades financieras**, y dependiendo de los acuerdos que tiene cada SGR con la entidad financiera
- Hay una **captación propia creciente**, cada vez más relevante, de garantías por parte de las sociedades de garantía presentes en España
- El **reaval es principalmente de la Administración del Estado** y puntualmente alguna comunidad autónoma aporta aval. En el caso de Iberaval, contamos con un importante respaldo por parte de la **Junta de Castilla y León** y el **Gobierno de La Rioja**

Licitaciones - Convenios con IF

CONVENIOS MARCO - INDIVIDUALES

PATRONAL DEL SECTOR + SGRS

Se fijan condiciones económicas con ligeras variaciones según mercado, solvencia... Mejores que si la empresa recurriera directamente a EEFF

Se ajustan PLAZOS Y TIPOS DE INTERÉS Y COMISIÓN DE AVAL (pricing)

**COBRO DE HASTA 1,5% POR COMISIÓN DE AVAL,
DEPENDIENDO DE OPERACIÓN**

ESTO, ¿QUÉ SUPONE?

A partir de los convenios, mayores facilidades para todos

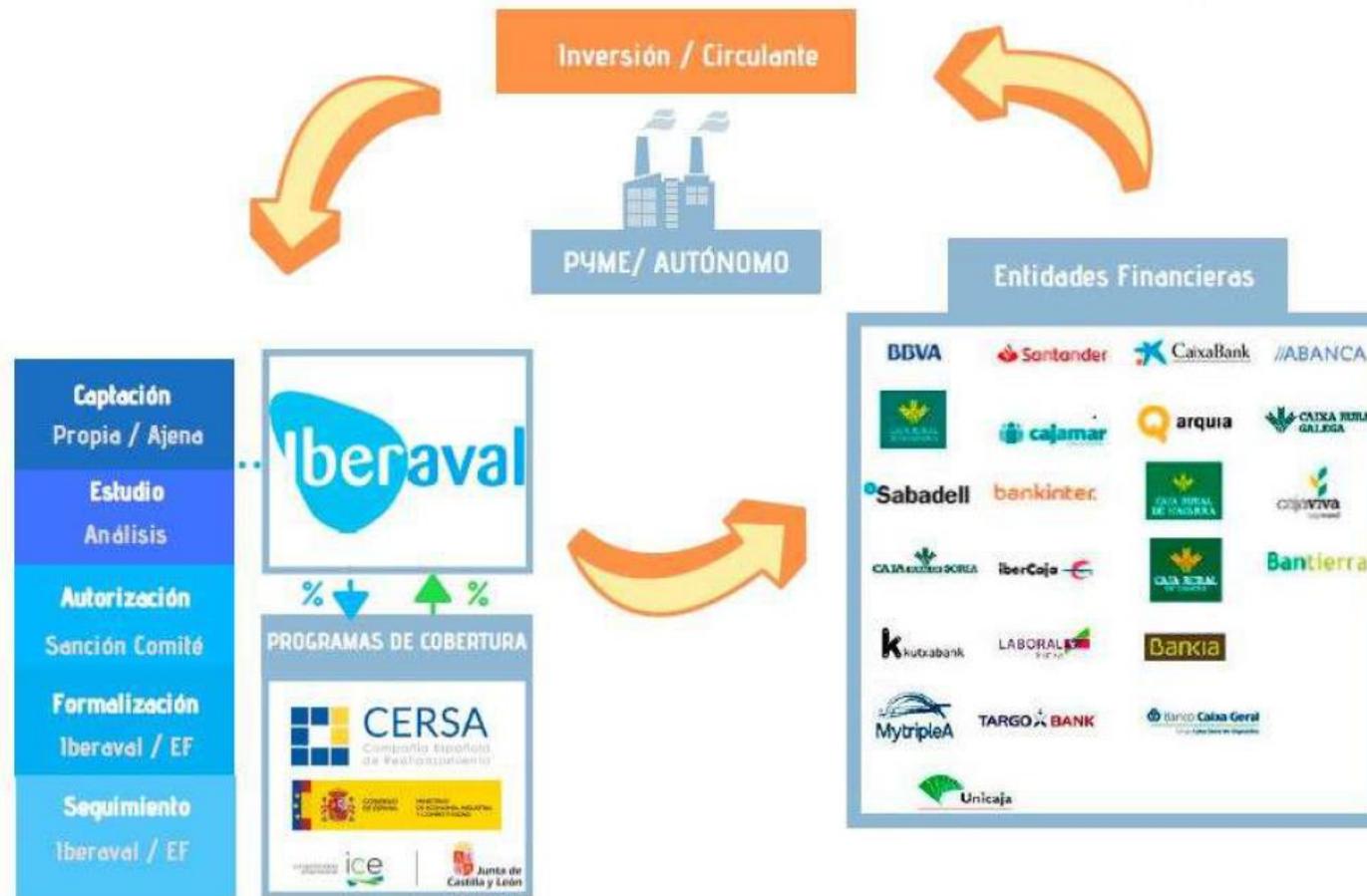
MÁS VOLÚMENES, MEJORES CONDICIONES ADEMÁS, NO CONSUME RECURSOS A LA ENTIDAD FINANCIERA, POR LO QUE LA BAJADA DE PRECIOS Y CONDICIONES ES MÁS FACTIBLE

PROVISIONES

Circular 4/2017 de Banco de España

En caso de incidencia de dudosa por parte del avalado, los consumos de capital, correrán por cuenta de Iberaval, no de la propia entidad financiera

FUNCIONAMIENTO



3. Modelo de distribución



PORTAFOLIO (CARTERA)

Nuestra cartera se aprueba caso a caso. No se garantizan carteras completas. Y eso es replicable a todo el sector de las garantías en España. Estudio de los plazos y garantías de cada operación.

PORCENTAJES ACCESO

El 45 por ciento de las operaciones se captan en el mercado. El resto son remitidas por las entidades financieras y la captación propia está resultando ser una tendencia en crecimiento en el sector de las garantías.



LAS FUERZAS DEL SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍAS



CONVENIOS

Entidades Financieras comprometidas

La banca, con nuestro aval, no consume recursos. Y, además, aval líquido a Primer requerimiento



EL SOCIO, EN EL CENTRO

Iberaval, hacemos empresa
El peso del socio partícipe es ya del 60% en el accionariado, con 28.000 inscritos



POLÍTICAS ESTADO

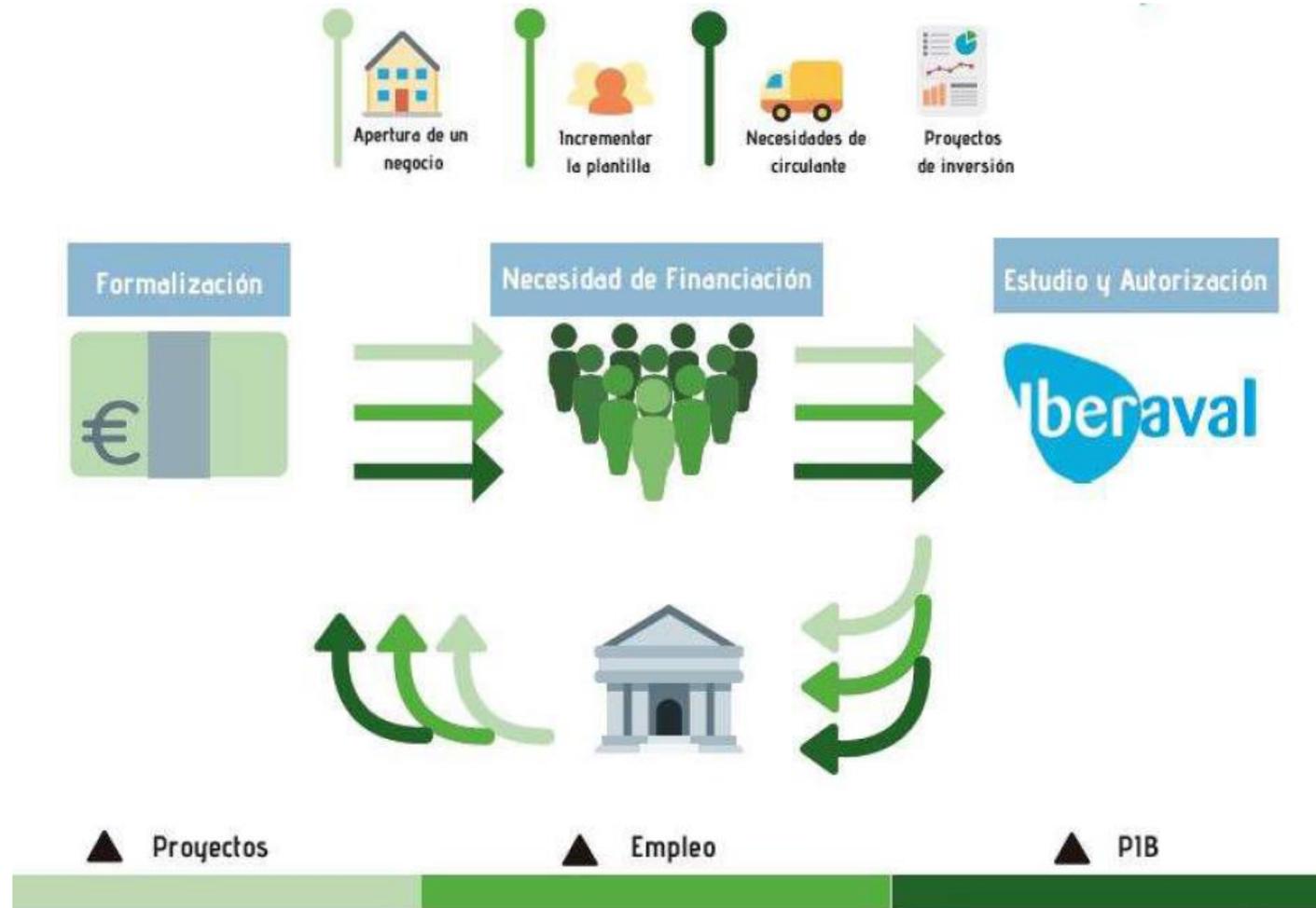
Objetivo: crecimiento + PIB + empleo

Aplican bonificaciones de forma que la SGR pueda minimizar el impacto en caso de fallido

EL SISTEMA EN ESPAÑA



OBJETIVO

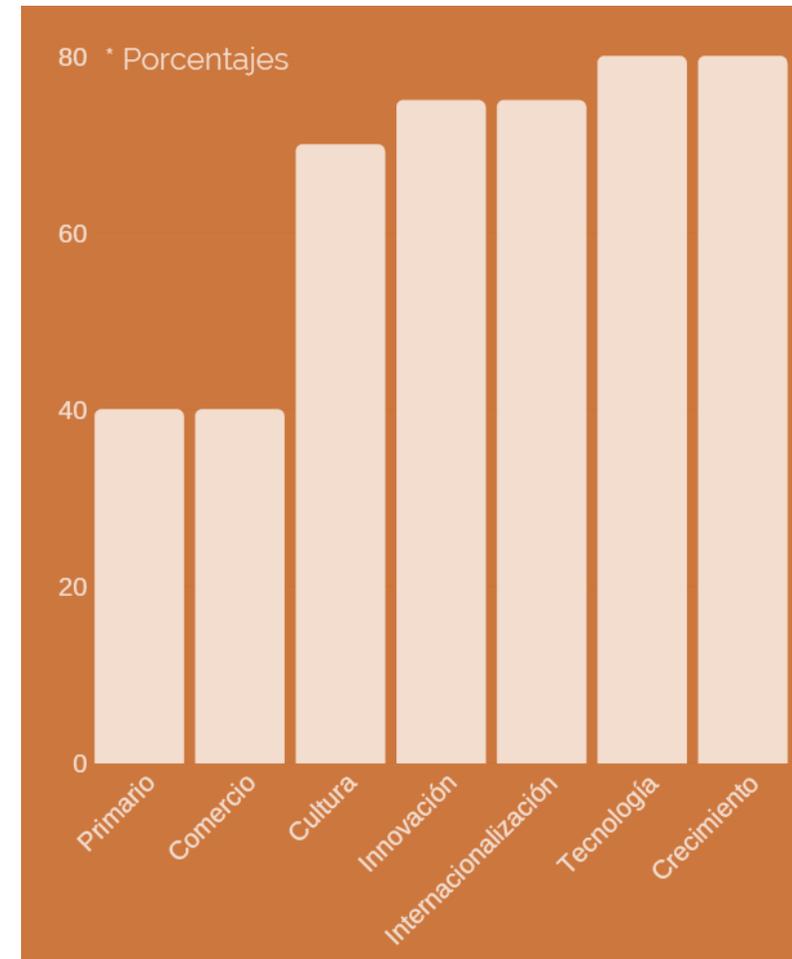


Coberturas por sectores

DEPENDIENDO DE LA FINALIDAD (INVERSIÓN/CIRCULANTE)

Hay una mayor cobertura cuando se fijan determinados criterios políticos. Donde pone el foco el Estado o la Comunidad Autónoma concreta. Apoyo de la Compañía Española de Reafianzamiento y el Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León.

Inversión / Circulante



Tipos de avales

FINANCIEROS

Circulante

- Préstamos - Confirming - Factoring -
- Comercio Internacional - Descuento
- Comercial – Créditos

Inversión

- Préstamos – Leasing

TÉCNICOS

Monoavales - Líneas de crédito



FONDOS

IFBN

- **IBERAVAL NO TRABAJA CON FONDOS AJENOS, MANEJA LOS SUYOS PROPIOS**
- **RECIBE PUNTUALMENTE APOYOS DE ADMINISTRACIONES ESTATAL Y REGIONALES, PARA ASEGURAR LA SOLVENCIA Y MANTENER EL CRECIMIENTO DE LA SOCIEDAD DE GARANTÍA**
- **RESPALDA LOS AVALES CON SUS FONDOS PROPIOS, APOYÁNDOSE EN LAS CONTRAGARANTÍAS QUE RECIBE DE LA ADMINISTRACIÓN, PRINCIPALMENTE ESTATAL**

4. Ventajas frente a desventajas

Ventajas Sistema

ARRAIGO AL TERRITORIO

La existencia de **18 SGRs** en España permite una mejor **adaptación al territorio**, pero tiene el inconveniente de propiciar **mayores costes** de estructura y **enfoques diferenciales** sobre el **modelo de negocio** en cada una de ellas

CAPTACIÓN PROPIA

Otorga **independencia** al modelo de negocio que, de otra manera, no se puede lograr. A cambio, supone **costes de comercialización del producto**

TIEMPO Y COSTES OPERATIVOS

La **aprobación individual** de cada operación hace **más costoso y lento el proceso**, y deriva en **menor volumen**. A cambio, se tiene un **conocimiento** y una **valoración muy precisa del riesgo total**

MÁS VOLUMEN, MAYOR EFICIENCIA

En este modelo de negocio, las **sociedades con alta eficiencia y volumen más significativos** presentan generalmente **resultados positivos**, que incorporan a sus reservas para incrementar su actividad



XXIV FORUM IBERO-AMERICANO

Sistemas de Garantia e Financiamento para PME

Inovação e cooperação no financiamento das micro e pequenas empresas

FOZ DO IGUAÇU 26-27 DE SETEMBRO DE 2019

¡Muchas gracias por su
atención!

Si tienen preguntas,
¡este es el momento!

Pedro Pisonero
Iberaval SGR

ppisonero@iberaval.es