



TEMA 2:

LOS NUEVOS MODELOS DE FINANCIACION



Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



Se trata de identificar los instrumentos de financiación de la obra cinematográfica o de ficción y, ante la reducción de las ayudas públicas, de analizar las nuevas herramientas como las garantías y seguros, para poder acceder a dichas fuentes de financiación, y atraer la inversión privada al sector del cine.

Procede plantearse si, además de cultura, estamos ante un sector industrial que debe ser protegido como tal, como la industria del videojuego por ejemplo, y buscar sinergias en otros sectores como el turismo, vinculado muy estrechamente a la cultura y al ocio, y donde el sector industrial/cultural del cine puede encontrar muchos apoyos y recursos de financiación

Si un acuerdo o un contrato no ofrecen liquidez inmediata para la financiación de la película, se podrá decir que se dispone de los medios para obtener la financiación de la misma, pero nunca se podrá rodar por carecer del dinero necesario para atender los costes de la producción.

Lógicamente, en el caso de que dichos medios de financiación, como las subvenciones y los contratos de preventa de derechos, incluyeran cláusulas de anticipo de fondos, estaríamos ante verdaderas herramientas de financiación efectiva, que permiten la producción.

Las subvenciones y ayudas públicas, eran esenciales en cualquier modelo de financiación de una película cinematográfica, pudiendo suponer alrededor de un tercio de los costes de producción de la misma y llegando en algunos casos a más del cincuenta por ciento, por la confluencia de distintas fuentes de financiación pública de diferente ámbito territorial y político.

La aportación pública al modelo de producción cinematográfico en España, a modo de ejemplo, ha caído de forma constante, desde los cerca de 100 millones de euros previstos en la Ley del Cine de 2007 como ayudas del Estado al cine, hasta los 33,7 millones presupuestados por el ICAA para satisfacer ayudas a la amortización de películas en 2014. Esta situación hace replantearse las fuentes de financiación y la oferta de nuevos instrumentos que faciliten su obtención. En otros países latinoamericanos se producen tendencias a la baja.

El panorama de la financiación cinematográfica tiene las siguientes características:

1.- Financiación cinematográfica:

1.1.- Ayudas y subvenciones públicas:

- Subvenciones de los Estados a través de los Institutos de Cinematografía o instituciones similares en cada país. Todos los países del área Iberoamericana tienen sistemas de ayudas al cine que, en mayor o menor medida, resultan esenciales, hoy por hoy, para la supervivencia de las cinematografías nacionales.
- Ayudas de las Comunidades Autónomas, Regiones o Estados: los importes dependen de cada territorio, proyecto y partidas presupuestarias.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:





Históricamente son fundamentales para el mantenimiento de las productoras de sus correspondientes territorios, como elemento de identidad nacional o regional, y polos de desarrollo de sus industrias cinematográficas.

- Subvenciones / Incentivos de entes locales, debido fundamentalmente a la localización de rodajes de películas en sus territorios, como medidas de impulso económico en general, y turístico, en particular. En ciertos territorios se ofrecen Incentivos fiscales a la producción mediante beneficios fiscales o sistemas de devolución de parte de la inversión realizada (tax rebates).
- Subvenciones para la coproducción Iberoamericana (IBERMEDIA), que, tienen como objetivo los acuerdos de coproducción cinematográficos con los países del área (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, España, Guatemala, México, Panamá, Perú, Portugal, República Dominicana, Uruguay y Venezuela). Las cantidades se mueven generalmente en cifras inferiores a las ayudas nacionales.
- Subvenciones europeas. A través del programa MEDIA, Europa Creativa 2014-2020 sigue dando apoyo a la industria audiovisual europea fundamentalmente al Desarrollo de Proyectos, Marketing y Distribución. A estas hay que añadir el programa Eurimages que promueve las coproducciones europeas.

1.2.- Pre-venta de derechos y/o coproducción:

- En España los canales públicos de carácter nacional (TVE) y las emisoras públicas autonómicas (agrupados en la FORTA y otros operadores), según los parámetros de servicio público y defensa de la cultura y la lengua, adquieren derechos de antena y/o coproducción, según los casos, de acuerdo con la obligación legal de inversión en cine establecido por la Ley.
- En España la Televisión en abierto privada (que incluyen los principales canales en abierto, agrupadas alrededor de dos grupos, Antena 3 y Mediaset), pueden adquirir derechos de antena y/o coproducción para sus necesidades de emisión. Dicha actividad se basa fundamentalmente en la obligación legal de inversión en cine establecida. Los canales de Televisión de pago (Canal+ y otros operadores) y canales temáticos (AXN, Paramount y similares), también están sujetos a la obligación legal de inversión en cine propio.
- En Latinoamérica la adquisición de derechos de largometrajes por parte de canales de TV es escasa. En Brasil, Colombia, Argentina y Chile se produce con alguna frecuencia, siempre por interés comercial e industrial en el producto, pero sin tener la obligación legal de cumplir con un nivel de inversión.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- También resulta una excepción la acción de Ibermedia en este campo. Bajo el título *Nuestro Cine/Nosso Cinema*, cada edición anual de Ibermedia TV se emiten 52 películas Iberoamericanas, una por semana y en horario preferente, y a través de 16 canales públicos de toda Iberoamérica.
- Venta de derechos internacionales para la explotación en salas cinematográficas, DVD y televisión, así como todas las modalidades de explotación por internet. Resulta de extraordinaria importancia la visión completa de la explotación de derechos que facilitará la presencia y comercialización de la producción en los mercados internacionales (Berlín, Cannes, Toronto, AFM...), lo que resulta un elemento clave para el futuro de la industria del cine Iberoamericano.
- Anticipos de la distribución en salas de cine y DVD y Blu-ray, fuente de financiación poco significativa en general en el mercado latinoamericano, por el riesgo de éxito en las salas de cine y las dificultades de comercialización del DVD, quedando limitada a las grandes producciones que aseguren retornos en salas inmediatas.
- Ingresos de publicidad y patrocinios, cada vez más significativos en proyectos diseñados para dar cabida a las marcas en su producción.

1.3.- Capitalización del coste de los trabajos y servicios propios de los productores y otros participantes claves del proyecto.

1.4.- Inversiones privadas.

- Fundamentalmente, las basadas en el sistema de deducciones fiscales a la inversión en producciones audiovisuales.
- En España, se ha desarrollado un sistema basado en la creación de Asociaciones de Interés Económico (AIE), que actúan como productores desde el punto de vista jurídico y fiscal de la producción, lo que les permite la obtención de los beneficios fiscales establecidos para la producción. Este vehículo inversor permite la maximización fiscal mediante acuerdos entre los productores ejecutivos así como los agentes de ventas y distribuidores.
- Otras inversiones a riesgo, mediante la inversión de fondos de capital riesgo y fondos de inversión. En Colombia se han creado Fondos específicos para la producción cinematográfica.
- Un capítulo aparte merece el fenómeno crowdfunding. El denominado *crowdfunding*, que podemos definir como financiación masiva o financiación colectiva, es la cooperación colectiva llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir recursos, generalmente con pequeñas aportaciones individuales, en este caso para financiar una película. Se suele utilizar internet como espacio de captación de fondos y ya existen

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



proyectos de plataformas específicas para este objetivo. Dependiendo de la naturaleza del intercambio, se puede hablar de cuatro tipos de crowdfunding:

- Donación: enfocado a proyectos solidarios humanitarios, los donantes aportan un importe a un proyecto en concepto de donación, sin ninguna contrapartida.
- Recompensa: enfocado al desarrollo de productos creativos, el mecenas hace una aportación a cambio de una compensación no dineraria. Se considera una preventa.
- Inversión: el inversor o micro-inversor recibe una acción de una empresa, una participación de la misma, o compromisos sobre beneficios de la misma, como contraprestación a su aportación.
- Préstamo: el prestamista recibe su préstamo junto con un tipo de interés previamente acordado como contraprestación a su aportación.

Los principios de la financiación colectiva o crowdfunding son los siguientes:

- El crowdfunding democratiza el acceso a la financiación; se basa en la igualdad de oportunidades y en la meritocracia.
- El crowdfunding es una alternativa a la falta de financiación para proyectos empresariales, sociales, culturales y deportivos que se ha desarrollado específicamente en época de crisis, dada la falta de financiación bancaria.
- En 2013, el crowdfunding financió en todo el mundo 1,2 millones de proyectos culturales, empresariales y sociales a un coste nulo para las arcas públicas.
- El crowdfunding no sólo permite la financiación de proyectos sino también promueve la colaboración de personas para alcanzar objetivos comunes tanto sociales como empresariales, en línea con la actual sociedad 2.0 y la eclosión de las redes sociales como medio de comunicación de dicha sociedad.
- El crowdfunding es pionero en el lanzamiento de proyectos relacionados con las nuevas tecnologías, sector en el que España tiene un largo recorrido.
- El crowdfunding es un elemento de concienciación social que permite hacer llegar a un mayor número de personas a proyectos de ámbito cultural, social, empresarial y científico. Esto permite educar a las personas en la importancia y la gran labor de estos sectores, muchas veces desconocidos y olvidados.

En España, el Gobierno ha presentado para su trámite en el Congreso de los Diputados un Proyecto de Ley de fomento de la financiación empresarial en Octubre 2014, que regula el crowdfunding de préstamo e inversión. El artículo 46 del Proyecto de Ley define las denominadas plataformas de financiación participativa de la forma siguiente:



Son plataformas de financiación participativa las empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, denominados inversores, con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa, denominados promotores.

2. Entidades financieras especializadas: análisis del riesgo y garantías

La Banca tradicional tiene dificultades para financiar los proyectos de las PYME culturales al desconocer su forma de explotación y financiación y carecer de analistas especializados de riesgos.

¿Cuál es el Panorama de modelos de financiación por las Entidades Financieras?:

En General los **Estados y Organismos Públicos**, no suelen estar dispuestos a ofrecer directamente liquidez a la producción/distribución y exhibición cinematográfica con las siguientes y notables excepciones:

1. En España las líneas ICO ofrecidas por el Instituto de Crédito Oficial (www.ico.es) o las **líneas de crédito de instituciones de financiación autonómica, regionales o locales.**,
2. La **Banca comercial, privada**, tanto nacional como internacional. Actualmente se están desarrollando distintas iniciativas bancarias en clave de especialización: Triodos Bank (banco de nacionalidad holandesa), Banco de Sabadell, Caixabank, Banco Popular, Banco de Santander, BBVA, Bankinter y Bankia, están entre las principales entidades financiadoras del cine en España.
3. En Brasil los **Fondos de Financiamento da Industria Cinematografica Nacional (FUNCINES)**, son administrados por entidades financieras que deben tener la aprobación del Banco Central de Brasil
4. En Colombia se han constituido Fondos de Inversión privados y específicos para invertir en producción cinematográfica además de fuertes incentivos fiscales para promover los rodajes en el país.
5. En México, FIDECINE tiene una actividad muy intensa que se completa con los estímulos fiscales previsto en EFICINE.
6. En Puerto Rico existen incentivos fiscales específicos para la producción cinematográfica.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



7. En República Dominicana el Fondo de Promoción Cinematográfica (FONPROCINE) y el Régimen de Estímulo a la Actividad Cinematográfica juegan un papel muy destacado en la promoción de la industria cinematográfica en el país.

Todos estos agentes financiadores precisan de un sistema de garantías, de los que resaltamos dos figuras:

Las Sociedades de Garantía Recíproca (23 en España), de ámbito nacional y autonómico, multisectorial y particularmente las especializadas en el sector audiovisual (como Audiovisual Aval SGR), que concede avales y supone un análisis especializado del riesgo de las producciones, lo que a su vez ofrece tranquilidad a las entidades financieras comerciales tradicionales. Audiovisual Aval SGR es la única entidad de este tipo existente en España con especialidad en el sector del ocio. Como veremos adelante, en América Latina aunque existe un sistema desarrollado de garantías, se carece de una especialización sectorial. No obstante, Argentina tiene tradición en las SGR y las regula por la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. En Colombia la Ley 1/1994 establece el régimen jurídico de las Sociedades de Garantías Recíprocas y dispone de un Fondo Nacional de Garantías. En Chile se identifican 13 sociedades de garantías recíprocas y en Venezuela se constituyó en 2001 el Fondo de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)

El Completion Bond, o Seguro de Buen Fin de la producción de las películas. Figura jurídica ampliamente utilizada en el mercado internacional, especialmente anglosajón como modelo de aseguramiento para los inversores. European Film Bonds con base social en el norte de Europa y su filial Iberoamerican Film Bonds, sociedad de reciente creación, es la primera sociedad establecida para actuar en el mercado Iberoamericano.

2.1. Programas y Entidades financieras especializadas

Existen los siguientes modelos

- **Programa Europa Creativa:** Se trata de una propuesta europea para el desarrollo de los sectores creativos y culturales, que se focaliza no tanto en el otorgamiento de subvenciones, sino en mejorar el acceso a la financiación. En este sentido está previsto el desarrollo del European Film Fund, Fondo de Garantía para coproducciones europeas dotado inicialmente con 200M€.

El Programa Europa Creativa es una propuesta de la **Comisión Europea** para el desarrollo de los sectores creativos y culturales. Para el período 2014-2020 la CE ha propuesto aumentar el presupuesto destinado a estos sectores en un 37% hasta alcanzar un total de € 1,800 millones. Según el informe de la CE este aumento se encuentra en línea con las prioridades de la estrategia Europa 2020, ya que el invertir en los sectores culturales y creativos, contribuye a crear un crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo. Ello se debe a que no sólo contribuye aproximadamente en un

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



4,5% del PIB de la Unión Europea y emplea un 3,8% de los trabajadores, sino que adicionalmente conllevan externalidades en áreas como el turismo y proveen beneficios para la educación, la inclusión social y la innovación. Por tanto, es considerado como un **sector estratégico** en este momento en el que Europa busca emerger de la actual crisis económica.

- **Instituciones de crédito especializadas en industrias creativas y culturales en Europa:** Entre las principales entidades europeas, hay que destacar IFCIC y Natixis Coficinè, dos entidades francesas especializadas en estas industrias así como el proyecto español de un Establecimiento Financiero de Crédito (EFC) específico para el sector de las industrias culturales.

IFCIC (Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles) es una institución de crédito especializada, fundada en 1983, cuyo objetivo, establecido por el Ministerio de Cultura y Comunicación y por el Ministerio de Hacienda de Francia, consiste en contribuir al desarrollo de la industria cultural francesa a través de facilitar el acceso de las empresas del sector a la financiación bancaria. IFCIC es una entidad de crédito independiente, cuyo capital pertenece a bancos franceses, instituciones financieras públicas (Caisse des Dépôts and OSEO), y el Estado Francés. IFCIC proporciona a los bancos con los que trabaja garantías financieras y análisis de riesgo específicos, especialmente en relación a préstamos a corto plazo para la financiación de proyectos audiovisuales. Durante 2012, IFCIC concedió 342 millones de € en garantía, manteniendo al 31/12/2012 un riesgo vivo de 750 millones de € en garantías.

Natixis Coficiné, con más de 60 años de experiencia, es un establecimiento francés experto en la financiación de las industrias audiovisuales, otorgando créditos estructurados adaptados a las distintas etapas y tipos de producción de obras cinematográficas y televisivas. En 2011 era considerada la entidad líder en la financiación del cine europeo con más de € 700 millones de nueva concesión en dicho año. Entre las películas financiadas se encuentran Intocables, El Discurso del Rey, Midnight in Paris y Balada triste de trompeta.

Establecimiento Financiero de Crédito. El proyecto de un EFC de ámbito internacional e iberoamericanos principalmente nace como consecuencia de la restricción de capacidad financiera del sector de las industrias culturales. Esta situación se deriva de la conjunción de varios elementos, entre ellos, la reducción de las subvenciones fruto de la necesidad de disminuir el déficit público, pero fundamentalmente la situación del sector bancario que, debido a la insuficiencia de capital, ha restringido el acceso al crédito. A ello se suma la falta de conocimiento que han demostrado tener las entidades bancarias en este sector, y la ausencia de especialización en el análisis de los riesgos.

Los promotores del proyecto, entre los que se incluyen EGEDA y FIPCA, están acreditados por la experiencia de la creación de una Sociedad de

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:





Garantía Recíproca (SGR) y por el conocimiento profundo del sector financiero por parte de los promotores.

El EFC funcionará siguiendo una serie de objetivos financieros tales como:

- Un elevado nivel de solvencia (superior al 20%)-
- Alta liquidez (más del 100% de financiación neta estable),
- Rentabilidad (superior a un 8%).

2.2 Entidades ofreciendo Garantías y Seguros

2.2.1. Las Sociedades de Garantía Recíproca

El objeto social de las sociedades de garantía recíproca (SGR) es el otorgamiento de garantías personales mediante aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución a favor de sus socios, normalmente pymes, para las operaciones que realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares

Los beneficios de la actividad de garantía de las SGR se extienden a toda la cadena de valor del modelo de financiación: Pymes, Estado, Entidades Financieras e Inversores.

Beneficios para las Pymes

- Mejor acceso al crédito, avales y fianzas.
- Mejores condiciones de la financiación: mayores plazos y menores tasas de interés.
- Mayor acceso a información sobre las condiciones financieras existentes en el mercado.
- Mayores posibilidades de asesoramiento financiero especializado.
- Aumento de la competitividad, por ser la financiación un obstáculo menor.
- Fomento de la actividad asociativa empresarial.
- Integración en una red de conocimiento y contactos.

Beneficios para el Estado

- Promoción del sector de las pyme.
- Fomento de políticas orientadas a la cooperación empresarial y sectorial.
- Incremento de la esperanza de vida de las empresas, generadoras de empleo, inversión y demanda.
- Mejoras en la recaudación fiscal por una mayor actividad empresarial en la economía.
- En el sector audiovisual, mejora en las capacidades de generación de empleo de alto valor añadido y de asunción y desarrollo de nuevas tecnologías asociadas a la producción de contenidos.

Beneficios para las entidades financieras

- Disponibilidad de una garantía líquida, calificada (apta para fungir

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- como colateral), y ponderada (la autoridad financiera dota a las garantías de una ponderación de riesgo de alta calidad - 0%) Disminución de provisiones e incremento de recursos disponibles. Reducción del grado de concentración de cartera, dado que las garantías permiten diversificar en nuevos sectores o con nuevos clientes sin aumentar el riesgo asociado.
- Reducción de costos en las fases de análisis de riesgo y seguimiento (las sociedades de garantía realizan un análisis previo especializado del deudor-avalado).
 - Desarrollo de una cultura financiera que amplía las fronteras de la financiación a una gran cantidad de actores (pyme) de diferentes sectores de actividad.
 - En algunos entornos, posibilidad de titularizar el riesgo y mejorar la calificación de los instrumentos financieros estructurados sustentados con créditos pyme.

Beneficios para los inversores

- Contribución al cumplimiento de la misión institucional (apoyo a la pyme): inversores institucionales.
- Promoción del sector de actividad de interés.
- Buen comportamiento histórico de la morosidad.
- Reducido nivel de riesgo (asociado a una rentabilidad acotada).

En España, las características de constitución de estas sociedades condicionan un ámbito de actuación de carácter regional y multisectorial, circunscritas a las Comunidades Autónomas (CCAA); no obstante, existían tres sociedades con ámbito de actuación nacional y carácter sectorial, de las cuales únicamente va a subsistir una, Audiovisual Fianzas SGR, desde 2015, dedicada al sector del ocio, cultura y contenidos digitales, fruto de la fusión de Audiovisual Aval SGR y Fianzas y Servicios.

A 31 diciembre de 2013 existían 23 SGR en España, agrupadas en CESGAR.

Argentina, Chile y Venezuela disponen de un marco normativo e institucional adaptado a este tipo de instituciones. Por otro lado, Brasil, Colombia, México y Perú, cuentan con una diversa tipología de Fondos de aval, ninguno de ellos con especialización sectorial ni en materia audiovisual.

La experiencia acumulada en materia de garantías de crédito para el desarrollo de actividades productivas de la pequeña y la mediana empresa, refleja que apenas existen **experiencias relevantes de Fondos de aval con especialización sectorial**, mientras que esta especialización sectorial sí se ha producido con mayor frecuencia en el caso del modelo de SGR: es claro el ejemplo de España y Argentina, en el que gran parte de las SGR son de carácter sectorial. En el caso de Chile, por ser una industria muy joven (las primeras SGR se constituyeron a principios de 2009), hasta el momento la práctica totalidad de las SGR creadas son multisectoriales. El

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



resumen de la situación en los cuatro países más significativos en este ámbito es el siguiente:

Argentina. El Sistema Nacional de Garantías en Argentina está compuesto por veinticinco SGR y un fondo de garantías público provincial, el Fondo de Garantías de la Provincia de Buenos Aires (FOGABA). El espectro de SGR es amplio, y existen sociedades públicas y privadas; dentro de éstas últimas, unas están adscritas a un determinado sector económico o a algún grupo empresarial, y otras abiertas a cualquier beneficiario sin restricciones sectoriales. No existen SGR especializadas en el sector audiovisual. El 98% de las garantías otorgadas por las SGR son garantías financieras; el resto garantías comerciales y/o técnicas.

Chile. El Sistema Nacional de Garantías en Chile ha sido, hasta la promulgación de la Ley 20.179 del 20 de junio de 2007, de Sociedades de Garantía Recíproca, un modelo de índole eminentemente estatal, con su origen en el año 1980 con la creación del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), mediante decreto ley. FOGAPE es un Fondo Estatal administrado por el Banco Estado, entidad financiera propiedad del Estado Chileno, y que se encuentra regulado por el Reglamento de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), que actúa como autoridad supervisora del sistema de garantías chileno. Con la promulgación de la Ley 20.179 el sistema de garantías chileno se convierte en el más completo de toda la región, ya que en él coexisten SGR (constituidas 11 hasta el 28 de febrero de 2011), un Fondo de Aval público, y un sistema nacional de re afianzamiento, ejercido por el propio FOGAPE. Las garantías otorgadas por las SGR son de carácter individual, mientras que el FOGAPE otorga garantías de cartera a entidades financieras intermediarias.

Colombia. El Sistema Nacional de Garantías en Colombia es un modelo de índole eminentemente estatal que tiene sus orígenes en el año 1981 con la creación del Fondo Nacional de Garantías, S.A. (FNG) mediante decreto del Ministerio de Desarrollo Económico de 1980. Desde inicios del año 2004 está regulado por la Superintendencia Bancaria de Colombia (SBC). En la actualidad opera como una entidad afianzadora de primer piso que asume parte del riesgo en las operaciones de garantía dirigidas a la micro, pequeña y mediana empresa.

México. El Sistema Nacional de Garantías en México, responde en la actualidad a los modelos de Fondos y Programas de Garantías, de índole estatal, que tienen sus orígenes a finales de la década de los 80 y durante los 90 con la creación de los programas de garantía de Bancomext, FIRA y Nacional Financiera (NAFIN), S.N.C. La gestión del gobierno que comenzó en 2001 estableció un nuevo modelo público de garantías bajo la responsabilidad de la Secretaría de Economía y, en concreto, de la Subsecretaría para la PYME (SPYME). NAFIN inauguró su Programa de Garantías en 1997, pero hasta la creación y dotación de presupuesto de la SPYME en 2001, no se comenzaron a apreciar los esfuerzos del Estado

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:





Federal en la constitución de un sistema nacional de garantías como una de las acciones de apoyo a la pyme contemplada en el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. A finales de 2005 coexisten un Programa de Garantías de NAFIN y un nuevo Programa de Garantías de la Secretaría de Economía. Este nuevo modelo se caracteriza por su duración anual (definida por los aportes fiscales que recibe cada año), su continua evolución e innovación desde la fecha de creación.

España. La Sociedad de Garantía Reciproca establecida de forma específica para el sector es Audiovisual Aval SGR, nació a fines de 2005. Se trata de la primera entidad financiera iberoamericana específica para ese sector, creada para responder a las necesidades de las empresas dedicadas a actividades culturales, en un 90% Pymes, que encuentran grandes dificultades en acceder a una financiación adecuada, tanto en costes como en plazos y condiciones.

Por este motivo, el Ministerio de Cultura desde el Instituto de la Cinematografía y las Artes Audiovisuales (ICAA), y la Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (EGEDA), constituyeron AUDIOVISUAL SGR con un capital social inicial de €6.065.700 aportado por el ICAA (€3 millones), EGEDA (€3 millones) y 219 empresas del sector audiovisual (€65.700), así como con un Fondo de provisiones técnicas de € 1 millón.

A la fecha de cierre de ejercicio, el capital social suscrito alcanza la cifra de 11.277.300 euros, correspondiendo 10.060.800 euros a 6 socios protectores y 1.216.500 euros a 407 socios partícipes.

A 31 de diciembre de 2013 los recursos propios computables de la sociedad se elevan a 13.827.024,14 €. El fondo de provisiones técnicas (neto) alcanza la cifra de 2.987.579,75 €

Durante estos ocho años de actividad, Audiovisual SGR ha formalizado más de € 180 millones que han supuesto un total de 840 operaciones de aval con un riesgo vivo acumulado de unos € 54 millones.

Audiovisual SGR ha negociado con todas las entidades financieras significativas en España, así como con el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Actualmente dispone de convenios firmados con Bancos (14) por un importe de más de 72 M€ para facilitar créditos a las PYMES con mejora sustancial de las condiciones habituales:

- Tipo de interés: Euribor a 12 meses + diferencial. Actualmente alrededor del 6%-7% de interés anual.
- Comisión de apertura: 0,5%.
- Plazo: Entre 3 años (póliza de crédito) y 12 años.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



En 2013, el destino de los avales corresponde en un 55% a la financiación de largometrajes, en un 32% a la financiación de series y programas de televisión, en un 4% a la financiación de equipos técnicos, en un 2% a la financiación de documentales y en un 7% a la financiación de otras inversiones. Hasta la fecha 144 largometrajes cinematográficos estrenados en salas comerciales se han visto beneficiados por la obtención de avales de Audiovisual SGR.

En cuanto al requerimiento de recursos propios por riesgo de crédito, el coeficiente de solvencia a 31 de diciembre era del 19,07%, con un superávit de recursos propios sobre el 8% mínimo exigido, de 8.091.732,64 €.

En el ejercicio 2013 se ha renovado el contrato firmado con CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento) que ha permitido la cesión de riesgo por avales financieros. Durante 2013 ha continuado en vigor el convenio de reafianzamiento firmado con la Administración de la Comunidad Autónoma de Euskadi, que complementa el suscrito con CERSA hasta alcanzar un reafianzamiento del 75% de las operaciones de aval financiero otorgadas por Audiovisual Aval, S.G.R. a empresas domiciliadas en el País Vasco. A 31 de diciembre de 2013 está cedido a CERSA, en concepto de riesgo reavalado, 21.654.592,65 euros y al Gobierno Vasco 493.220,00 euros, lo que en su conjunto se corresponde al 37,18% de la cifra de riesgo vivo de la sociedad.

Hay que resaltar el mantenimiento, al 31/12/2013 de un coeficiente de morosidad del 3,11% y de fallidos del 1%, muy por debajo de la media del sector financiero.

Al 31/12/2013, la cartera de valores y los intereses devengados ascienden a un importe de 15,3 millones € y está formada en un 100% por depósitos bancarios, valores de renta fija y cuentas a la vista.

El Ministerio de Cultura, a través de la DG de Industrias Culturales, concede anualmente una subvención a los costes de formalización de aval, que en 2013 favoreció a 41 productores.

En 2013, El conjunto de gastos y costes de Audiovisual Aval, S.G.R. ha ascendido a la cuantía de 1,2 millones €, siendo los ingresos de 1,4 millones €. El personal empleado a 31/12/2013 es de 10 personas.

En 2013, se ha generado un resultado positivo por importe de 270.346,08€ (698.674,07€ en 2012), que se ha utilizado para la cobertura del riesgo de crédito específico de los avales en vigor, liberando las aportaciones de terceros utilizadas a tal fin.

2.2.2. Las Sociedades de Completion Bond



El “**Completion Bond**”. Un “**Completion Bond**” es una garantía proporcionada por las sociedades de *completion bond* (SCB) a un agente con interés financiero en el proyecto (inversor privado, entidad financiera, televisión, distribuidor) que cubre el riesgo de que una producción audiovisual no sea finalizada y entregada en la fecha prevista y dentro del presupuesto inicialmente definido. La denominación anglosajona de “*completion bond*” sería equivalente a “**garantía de finalización**” y generalmente conocido en lengua española como “**Seguro de Buen Fin**”.

Desde un punto de vista formal, la garantía de finalización se asemeja en la práctica a un contrato de seguros: el productor audiovisual paga una comisión (prima) que le cubre del riesgo de desvíos en coste o calendario de entrega de su producción. En caso de que efectivamente se produzcan estos desvíos (siniestro), la SCB compensa al inversor financiero (beneficiario del seguro) con los fondos necesarios para recuperar su inversión (indemnización).

Sin embargo, el “*completion bond*” aporta un mayor valor añadido que un contrato de seguros, pues la SCB se implica en el seguimiento del proyecto, supervisa que no se incurran en desviaciones en presupuesto o calendario, y, en caso necesario, toma el control de la producción para garantizar su finalización.

El coste del “*completion bond*” es asumido por el productor dentro de su presupuesto, fijándose habitualmente como una comisión definida como un porcentaje sobre el presupuesto.

La SCB tiene el respaldo económico de una compañía de seguros (o de un consorcio de compañías), que son las que asumen el riesgo y tienen que hacer frente a los pagos de los potenciales siniestros. Por consiguiente, la comisión que el productor paga a la SCB es en realidad una prima de seguros que cobra la compañía de seguros, quien cede una parte de esa prima a la SCB en concepto de comisión de gestión por los servicios de due diligence legal, financiero y de producción así como por el control de la producción.

Los “*completion bond*” son ampliamente utilizados en producciones audiovisuales en Estados Unidos y Gran Bretaña, pero también están largamente extendidos en otros países con importante industria audiovisual (Alemania, India, Escandinavia y, con algo menos de frecuencia, Francia o Italia). En el mundo existen varias SCBs que ofrecen el Completion Bond. Entre ellas destaca **FILM FINANCES** con sede en Londres y Los Angeles y **EUROPEAN FILM BONDS**, con sede en Copenhague, con oficinas en varios países del mundo. Una filial de European Film Bonds, es **IBEROAMERICAN FILM BONDS (IFB)**, sociedad constituida en Junio 2013 con vocación de trabajo en el mercado cinematográfico iberoamericano.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



Tipos de proyectos susceptibles de “*completion bond*”.

Toda clase de producciones audiovisuales: películas, series de televisión, videojuegos, etc. En términos de presupuesto, los “*completion bond*” se emplean en un rango muy amplio de proyectos.

Riesgos cubiertos

- **Desvío del presupuesto inicial.** Las desviaciones son cubiertas por la SCB (los financiadores no tienen que proporcionar nuevos fondos).
- **Desvío del calendario inicial.** Las desviaciones son cubiertas por la SCB, aportando los fondos necesarios para cubrir el sobre-coste que supone el retraso de la producción.
- **Necesidad de cambiar el control de la producción.** La SCB completa la producción y garantiza la entrega del producto en las condiciones inicialmente establecidas.
- **Paralización de la producción (no continuidad del proyecto).** La SCB reintegra todos los fondos invertidos por los financiadores.

Modelo de funcionamiento

La garantía de finalización de producciones audiovisuales funciona mediante el siguiente esquema:

1. El productor se dirige a la SCB para solicitar la concesión de una garantía de finalización.
2. La SCB inicia el **proceso de análisis (*due diligence*)** para evaluar la concesión de la garantía de finalización, con un plazo de 1-2 meses antes de iniciarse el rodaje. El análisis comprende dos procesos paralelos:
 - **Due diligence de producción:** su objetivo es identificar potenciales riesgos en la producción que pudieran derivar en incumplimientos del presupuesto o del calendario. La SCB analiza:
 - Presupuesto.
 - Guión.
 - Currículum de los miembros del equipo.
 - Plan de rodaje: localizaciones, calendario.
 - Plan de financiación.
 - **Due diligence legal:** su objetivo es revisar todos los contratos a fin de identificar potenciales riesgos jurídicos:
 - Contratos con los miembros del equipo.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- Contratos de seguros.
- Contrato de financiación.
- Posibles contratos de producción, coproducción, argumentistas entre otros y cesión de derechos de propiedad intelectual e industrial.

En esta fase, la SCB emite una **Carta de Intenciones** (*“Letter of intent”*) en la que manifiesta su predisposición a conceder la garantía de finalización, sujeta al cierre definitivo del proceso de *due diligence*.

3. Si, una vez finalizado el proceso de *due diligence*, la decisión es positiva, se procede a suscribir la garantía de finalización, que comprende dos contratos vinculados, uno que la SCB firma con el productor y otro con los financiadores:

○ **“Producer Completion Agreement” (PCA)** o acuerdo de finalización: contrato suscrito entre la SCB y el productor, en el que se detallan los siguientes aspectos principales:

- Características de la producción garantizada: título, tipología de producción, director, reparto, localización, calificación.
- Fecha prevista de inicio de la producción y de finalización y entrega al distribuidor.
- Presupuesto: costes directos, contingente (exceso permitido sobre costes directos), comisión de la SCB y costes financieros (intereses y comisiones).
- Fuentes de financiación de la producción.
- Coste de la garantía, que será satisfecha por el productor a la firma de los contratos.
- Acuerdos de distribución.
- Contratos de seguros.
- Obligaciones del productor en relación a la gestión de la cuenta bancaria donde se depositan los recursos financieros.
- Costes excluidos de la cobertura de la SCB.
- Obligaciones del productor en relación al reporte de información que debe realizar a la SCB.
- Eventos cubiertos por la SCB y derecho a tomar el control de la producción por parte de la SCB
- Obligaciones de pago de la SCB en caso de siniestro y garantías de la SCB para recuperar los potenciales pagos que debiera realizar

○ **“Completion Guarantee”** o garantía de finalización: contrato suscrito entre la SCB y los beneficiarios de la garantía (normalmente, los financiadores), en el que se recogen los siguientes aspectos principales:

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- Características de la producción, al igual que en el contrato PCA con el productor.
- Fuentes de financiación de la producción.
- Coste de la garantía.
- Eventos cubiertos por la garantía y sistemas de indemnización en caso de ocurrencia del evento.
- Costes explícitamente eliminados de la cobertura.
- Mecanismos de reparto de las potenciales indemnizaciones cobradas por ejecución de otros contratos de seguros.
- Mecanismos de recuperación de los fondos que hubiera podido pagar la SCB (intereses sobre la producción).
- Obligaciones y derechos del beneficiario y de la SCB.

Ambos contratos están vinculados. De hecho, el contrato de “*Completion Guarantee*” se adjunta como anexo del contrato de “*Producer Completion Agreement*” (PCA).

4. El “*completion bond*” no se hace efectivo hasta que el productor ha pagado la comisión, normalmente en la fecha de firma de los contratos.
5. Una vez suscritos los contratos y pagada la comisión, se inicia el proceso de supervisión de la producción por parte de la SCB.

Los profesionales de la SCB que realizan este proceso son productores con una elevada experiencia, que pueden actuar de manera exclusiva con la SCB o compaginarla con su actividad de producción, operando en la SCB bajo un régimen de *free-lance*.

6. La garantía de la SCB finaliza en la fecha en la que el productor entrega los materiales al distribuidor. Para liberar a la SCB de sus obligaciones, ésta emite una carta a todas las partes implicadas (productor y beneficiarios), que, una vez suscrita, libera a la SCB de sus compromisos, finalizando en esta fecha su garantía.

Siniestro y cobertura por parte de la SCB

El proceso de “*completion bond*” varía si acontece alguno de los eventos cubiertos por la garantía. Se distinguen tres casos de “**siniestro**” en la garantía de SCB:

➤ Desviaciones en costes y presupuesto

- En caso de desviaciones sobre el presupuesto asociados a los costes cubiertos por SCB, la **SCB cubre inmediatamente el exceso de costes**, proporcionando los fondos al productor.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- Para recuperar los fondos proporcionados por la SCB (y sólo en el caso de que ésta haya proporcionado fondos), el productor cede a la SCB los futuros derechos sobre la producción, incluyendo, entre otros, los copyright, el guión, los materiales, la banda sonora o la propiedad intelectual vinculada, así como cualquier flujo económico que pudiera recibir el productor por la explotación de la producción.
- La SCB se sitúa por detrás de los financiadores (beneficiarios de la garantía) a la hora de recuperar sus fondos, esto es, los recursos generados por la puesta en valor de la producción se destinan inicialmente a repagar a los financiadores y, sólo después de que éstos hayan recuperado su inversión, podrán destinarse a recuperar los fondos proporcionados por la SCB.
- Una vez que la SCB haya recuperado los fondos proporcionados, se eliminan sus derechos sobre la producción, que retornan al productor.
- La SCB puede limitar el importe máximo de desviación en el presupuesto que estaría dispuesta a asumir: es lo que se conoce como un **“low budget bond”**

➤ Necesidad de tomar el control de la producción

- En el *“Producer Completion Agreement”* (PCA) se incluye una cláusula específica en la que se estipula el derecho de la SCB a tomar el control de la producción, en el caso de que exista una evidencia clara de que pueda incurrirse en un caso de incumplimiento de presupuesto o calendario y de que el productor no haya puesto las medidas necesarias para solventarlo.
- La toma de control por parte de la SCB implica que asume todas las labores del productor y obliga al productor a prestar a la SCB toda la asistencia necesaria y el acceso a cualquier material, documento, contrato o cuenta bancaria vinculados con la producción.
- Las obligaciones y responsabilidades legales del productor con terceras partes se mantienen vigentes aunque la SCB tome el control.
- La toma de control por parte de la SCB no supone un coste añadido para la producción, pues todos los costes en los que deba incurrir la SCB ligados a la dedicación de un equipo a finalizar la producción son asumidos por la propia SCB, sin repercutirlos al proyecto.

➤ Paralización y finalización de la producción

- En caso de paralización y finalización de la producción, la SCB está obligada a reembolsar todos los fondos proporcionados por los financiadores.
- En el “*Producer Completion Agreement*” (PCA) se incluye una cláusula específica en la que se estipula el derecho de la SCB a paralizar y finalizar la producción, en el caso de que exista una evidencia clara de que la producción no puede ser continuada o que resulta financieramente inviable.

Obligaciones del productor

Las obligaciones que asume el productor en un esquema de “*completion bond*” se definen detalladamente en el contrato que suscribe con la sociedad de “*completion bond*” (SCB), que se denomina “*Producer Completion Agreement*” (PCA).

- Compromiso de la producción de cumplir con las características acordadas en términos de guión, director, reparto, calendario, presupuesto, principales técnicos...
- El director debe enviar a la SCB los contratos con el director, el productor ejecutivo y los principales actores, para la aprobación por parte de la SCB.
- El productor no puede sustituir a los principales actores ni a miembros claves del equipo técnico, sin la previa aprobación de la SCB.
- Pago a la SCB de la comisión por el “*completion bond*” a la firma de los contratos. Hasta que la comisión no ha sido pagada, la garantía no tiene efecto.
- Compromiso de que la producción contará con las especificaciones y requerimientos definidos en los acuerdos de distribución y licencia, y de que se entregará al distribuidor en los plazos acordados. La ejecución de cualquier acuerdo de distribución adicional debe ser autorizada por la SCB.
- Suscripción de todos los seguros habitualmente utilizados en producciones y potencial contratación de los mismos en caso de que la SCB identifique la falta de algún seguro relevante.
- Compromiso de que todos los fondos financieros captados serán destinados a los pagos definidos en el presupuesto, de acuerdo a un plan de flujos de caja.
- Facultar a la SCB para revisar la cuenta bancaria donde se depositen los fondos de la producción.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- Habilitar dentro del presupuesto una partida para costes contingentes, que suele cuantificarse habitualmente como un porcentaje del presupuesto (10%), desembolsada desde el inicio y mantenida en cuenta para atender a potenciales contingencias.
- En caso de que la SCB tenga que desembolsar fondos para cubrir algún riesgo asumido, el productor reconoce el derecho de la SCB a recuperar los fondos proporcionados, con carácter previo a la remuneración del productor.
- El productor se compromete a reportar de manera continua a la SCB en relación a la evolución de la producción en todos sus aspectos, y reconoce el derecho de la SCB a asistir a cualquier fase de la producción (rodaje, post-producción, edición, montaje, etc.).
- La producción final y sus cortes deben ser presentados a la SCB, y cuando haya sido entregada al distribuidor, el productor deberá confirmárselo por escrito a la SCB.
- En caso de que exista una evidencia clara de que pueda incurrirse en un caso de incumplimiento de presupuesto o calendario que constituye un riesgo cubierto por el “completion bond”, el productor deberá poner las medidas necesarias para solventarlo, bajo indicación de la SCB. El productor reconoce el derecho de la SCB a tomar el control de la producción en caso de que las medidas puestas en práctica por el productor no sean adecuadas, en opinión de la SCB.
- En caso de toma de control por parte de la SCB, el productor se compromete a facilitar todos los materiales necesarios y prestar toda la asistencia necesaria para conseguir la finalización de la producción.
- El productor reconoce asimismo el derecho de la SCB a paralizar y finalizar la producción, en el caso de que exista una evidencia clara de que la producción no puede ser continuada o que resulta financieramente inviable.
- El productor se compromete a reembolsar a la SCB los fondos que hubieran sido desembolsados por la SCB en la cobertura de sus obligaciones, para lo cual cede a la SCB todos los derechos de la producción, hasta que haya recuperado los fondos desembolsados. La cesión de los derechos de la producción a la SCB sólo sucede en caso de que la SCB tenga que realizar un desembolso de fondos para cubrir algún siniestro, y en cuanto recupere sus fondos, los derechos retornan al productor.

Beneficios para las partes

Fundamentalmente por las ventajas que supone para todo el mercado audiovisual, tanto productores como financiadores.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



Beneficios para los productores

El principal valor que el “*completion bond*” reporta a los productores es que debe facilitar el acceso a financiación de inversores privados (bancos, grandes patrimonios, capital riesgo...), en un contexto macroeconómico que perfila un entorno difícil en cuanto a la promoción y apoyo de las administraciones públicas al sector audiovisual, debido a las restricciones presupuestarias.

La inversión cinematográfica conlleva un riesgo elevado para inversores privados, notablemente mayor que en otros proyectos de inversión, derivados de factores como:

- Largo plazo de recuperación de la inversión.
- Acumulación de riesgos: riesgo de producción + riesgo de demanda.
- Falta de control y de supervisión por parte del inversor.
- Producto altamente especializado.

El “*completion bond*” cubre uno de los riesgos principales de la inversión, que es la realización de la producción dentro del presupuesto y calendario previsto. Es similar a garantías que existen en otros proyectos de inversión, como las “garantías de construcción” en proyectos de infraestructura, en los que este tipo de garantías son obligatorias y no se concibe la inversión sin su existencia.

Para que la inversión privada aumente de manera significativa en las producciones audiovisuales deben acotarse y mitigarse los riesgos, por lo que el “*completion bond*” parece necesario para fomentar realmente la canalización de fondos al sector.

El aumento de la inversión privada que puede fomentar el “*completion bond*” reporta evidentes ventajas al productor:

- Limita la necesidad de aportación de patrimonio propio del productor
- Aumenta el presupuesto de las producciones
- Permite al productor mantener su autonomía, evitando que un gran estudio pudiera hacerse con el control de la producción

Adicionalmente al fomento de la inversión privada, el “*completion bond*” reporta otras ventajas a los productores:

- Puede permitir una mayor profesionalización del sector en términos de gestión empresarial del proyecto, pues la SCB cuenta con un amplio *know how* en la gestión y seguimiento económico de proyectos.

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:



- La SCB está formada por productores expertos, que pueden aportar al productor su experiencia, sirviéndoles de apoyo y contraste en el desarrollo de su trabajo. En una situación normal, la SCB se concibe más como un socio del productor que un supervisor o *controller*.
- La revisión inicial que realiza la SCB (*due diligence* de producción y legal) puede permitir identificar elementos que contribuyan a mejorar la ejecución de la producción, así como dar confianza sobre la correcta formalización de todos los aspectos legales.
- La SCB puede contribuir a la gestión de conflictos de interés que pudieran producirse entre el productor y miembros del equipo, básicamente el director, actuando como mediador y como respaldo de las decisiones del productor.
- En co-producciones internacionales, el “*completion bond*” sirve al productor de un país para controlar la producción en otros países, y darle garantía de que se está desarrollando conforme a lo acordado en la co-producción, sin necesidad de que el propio productor tenga que supervisar en detalle el desarrollo en otros países.
- El “*completion bond*” es un mecanismo que permite alinear los intereses del productor y los financiadores, cuyo objetivo final es que la producción se finalice en presupuesto y en el calendario previsto.

Beneficios para los financiadores

El principal valor que el “*completion bond*” reporta a los financiadores es que les cubre de los dos siguientes riesgos:

- La **finalización de la producción**, mediante la toma de control de la producción en caso de que el productor no pudiera finalizarla en las condiciones pactadas.
- La **limitación de los fondos que deben aportar para finalizar la producción**, pues cualquier exceso de costes sería pagado por la SCB y, en el caso extremo de paralización de la producción, la SCB reintegraría todos los fondos a los financiadores.

Estas características del “*completion bond*” reportan ventajas a los distintos tipos de financiadores que pueden actuar en una producción audiovisual:

- Para los **inversores privados**, la reducción del riesgo que supone el “*completion bond*” debe constituir un incentivo a su inversión y limitar

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:





su exigencia de rentabilidad (relación directa entre rentabilidad y riesgo).

- Para las **televisiones**, que financian una parte de la producción, el “*completion bond*” les garantiza la finalización de la producción y, por tanto, su exhibición futura en su televisión.
- Para los **productores**, el “*completion bond*” les facilita el descuento del contrato de distribución en las entidades financieras, pues aumenta la calidad del colateral.
- Para **Administraciones Públicas** que financien la producción, se les garantiza que la producción va a ser finalizada y podrá ser exhibida, que es el objeto último que persigue la Administración con el apoyo al sector.

El “*completion bond*” conlleva una *due diligence* de la producción, una *due diligence* legal y un control y seguimiento cercano de la ejecución del proyecto, lo que reporta confianza al financiador (que lo percibe como figura del “*controller*”).

Organiza:



Colabora:



Con el apoyo y patrocinio de:

