foro egeda
DEL AUDIOVISUAL IBEROAMERICANO

II FORO EGEDA- FIPCA DEL AUDIOVISUAL IBEROAMERICANO

INFORME SOBRE LOS NUEVOS SISTEMAS DE APOYO AL SECTOR AUDIOVISUAL

safecreative
1 311069 106619
INFO ABOUT RIGHTS

Organiza:

Colabora:

Con el apoyo:

INFORME SOBRE LOS NUEVOS SISTEMAS DE APOYO AL SECTOR AUDIOVISUAL
Mecanismos de Financiación con recursos privados

Para el desarrollo de la industria cinematográfica en el marco del nuevo modelo digital se requieren ciertos cambios en la mentalidad de las autoridades del sector y de los agentes que intervienen en el mismo. Es necesario partir de la base de que para que el cine y el audiovisual se convierta en un sector estratégico debe dotarse a los mismos de fondos públicos y de fondos privados dado que los primeros se presentan como un bien escaso y cada vez en menor cuantía. El cine desde el punto de vista financiero es un bien intangible pero no por eso deja de tener una fuerte influencia en la cultura, la educación, el turismo y la economía en general. En este marco la inversión privada aparece como una de las fuentes de financiación más importante en el futuro del cine.

Bajo este apartado se trata de analizar los mecanismos de financiación existentes en el mercado que fundamentalmente se utilizan para la atracción de fondos privados al sector cinematográfico o mecanismos que contribuyen a dar garantías a los inversores.

Uno de los mayores problemas del sector audiovisual es la obtención de financiación por los productores y el resto de la Industria. El negocio audiovisual, y en concreto la producción, precisa de fuertes inversiones, de corta realización y larga recuperación. Partiendo de la existencia de una extraordinaria disparidad en los costes de producción de las películas cinematográficas, se puede decir que el coste medio de una película en España, actualmente, es de alrededor de 2 Millones de €, y los importes correspondientes a las subvenciones públicas y a la venta a la televisión en abierto se reciben a los dos años del estreno, con carácter general. Por tanto estamos como mínimo ante un problema de financiación puente además del correspondiente pago no cubierto por las mencionadas fuentes.

El riesgo de la producción dificulta la obtención de financiación, ya que se solicita con anterioridad a la finalización y explotación de la producción. A esto hay que añadir que los bancos tradicionales desconocen las peculiaridades del sector, existiendo escasas entidades expertas, a diferencia de otras economías como las anglosajonas. Por todas estas razones se pueden identificar las siguientes fuentes de financiación privada, mas allá de los Fondos públicos que en la mayoría de los Estados existen y se implantan para contribuir al desarrollo de la cinematografía. Entre otros se identifican los siguientes:

1. Estímulos Fiscales al Cine
    a. Agrupaciones de Interés Económico (AIE)
    b. Otros estímulos fiscales
2. Fondos de Inversión

3. Sociedades de Garantías Recíprocas
4. Seguros de Buen Fin (Completion Bonds)

1.- ESTIMULOS FISCALES AL CINE

Se entiende por estímulos fiscales al conjunto de recursos otorgados por los estados a través de diversos incentivos. Se trata de apoyos gubernamentales que se destinan a promover el desarrollo de actividades y regiones específicas, a través de mecanismos tales como: deducciones por inversión en la cuota a ingresar en los impuestos sobre la renta y de sociedades, reducciones de la base imponible, deducciones y devolución de impuestos de importación a los exportadores, franquicias, subsidios, disminución de tasas impositivas, exención parcial o total de impuestos determinados, aumento temporal de tasas de depreciación de activos, etc. De todos ellos los más relevantes para el sector cinematográfico lo constituyen las deducciones de la cuota y las reducciones de las bases imponibles, así como en general, la exención parcial o total de impuestos, y entre los que destacan los siguientes:

BRASIL
Patrocinio o Donación

En la Ley Federal Nº 8.313/91, se establece el mecanismo de Patrocinio o Donación (P*atrocínio ou Doação)* que declarado ante ANCINE (Agência Nacional de Cinema) y el Ministerio de Cultura se podrá aplicar a proyectos de telefilms, miniseries, series, o programas educativos / culturales.

Los financiadores en el caso de persona jurídica pueden deducir el 30% de la aportación del patrocinio o el 40% del de la donación en la declaración de la renta hasta un máximo del 4% del impuesto a pagar. Las personas físicas también pueden deducir el 60% de la aportación en patrocinio y el 80% en el caso de donación hasta el máximo del 6% del impuesto a pagar.

COLOMBIA
Inversiones o Donaciones en Proyectos Cinematográficos.

La ley de Cine (Ley 814 de 2003) ya aprobó la creación de beneficios tributarios para aquellas personas naturales o jurídicas contribuyentes del impuesto a la renta que realizaran inversiones o donaciones, en dinero efectivo, en proyectos cinematográficos de largo o cortometraje (de producción o coproducción colombianas), permitiéndoles deducir de su renta un 125% el valor donado o invertido. De acuerdo con la tarifa del impuesto de renta desde 2008 por cada $100 invertidos o donados se disminuían $41,25 del impuesto a pagar.

Para acceder al beneficio, la ley establecía que las inversiones o donaciones deberán ser administradas por una sociedad Fiduciaria a través de un contrato de fiducia mercantil o de encargo fiduciario. Como respuesta a una correcta gestión, la Dirección de Cine del Ministerio de Cultura expide “Certificados de Inversión Cinematográfica” o “Certificados de Donación”, los cuales confieren el beneficio tributario indicado. Es importante resaltar que, por disposición legal,

los “Certificados de Inversión Cinematográfica” son títulos valores a la orden, negociables en el mercado.

En la nueva Ley 1556 de 9 de Julio de 2012, por “la que se fomenta el territorio nacional como escenario para el rodaje de obras cinematográficas” en su artículo 9 se establece que las empresas productoras de obras cinematográficas, rodadas total o parcialmente dentro del territorio colombiano, tendrán una contraprestación equivalente al cuarenta por ciento (40%) del valor de los gastos realizados por concepto de servicios cinematográficos contratados con sociedades colombianas de servicios cinematográficos y al veinte por ciento (20%) del valor de los gastos en hotelería, alimentación y transporte, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas. Esta ley trata de impulsar al país como escenario competitivo para una industria audiovisual de nivel internacional.

Es de anotar que esta Ley estableció también el Fondo Fílmico Colombiano, cuyas modalidades de gestión fueron definidas a través del Decreto 347 del 13 de marzo de 2013.

ESPAÑA
AGRUPACIONES DE INTERES ECONOMICO (AIE)

La Agrupación de Interés Económico (AIE) es una figura asociativa creada en España por la Ley 12/1991, en sustitución de la vieja figura de las Agrupaciones de Empresas reguladas por la Ley 196/1963, para encauzar la creciente necesidad de cooperación inter-empresarial. La Agrupación de Interés Económico desempeña en el mercado interior una función similar a la de la Agrupación de Interés Económico en el ámbito europeo, regulada por el Reglamento (CEE) 2137/1985, del Consejo. La figura europea se halla inspirada en el precedente francés del mismo nombre; la española, similar en muchos aspectos, como es lógico, tiene también sus propios rasgos característicos y se le ha entroncado, dada su afinidad tipológica, con la sociedad colectiva

La figura de las agrupaciones europeas de interés económico, son una de las respuestas posibles a este nuevo fenómeno que permite colaborar a distintos empresarios para lograr una actividad económica determinada y distinta a la suya, sin que por ello se merme la actividad típica de cada uno de los miembros de la sociedad. En el caso de la producción cinematográfica viene a facilitar la llegada de inversiones de carácter privado a un sector cuyas características de financiación se han distinguido por basarse de forma mayoritaria en fuentes de financiación de carácter público.

La Ley 55/2007 de 28 de Diciembre, conocida como Ley del Cine, contempla en su Capítulo III, las medidas de Fomento e Incentivos a la Cinematografía y

específicamente en su Artículo 21 referido a Incentivos Fiscales y en el que se mencionan las Agrupaciones de Interés Económico como incentivo fiscal aplicable al sector cinematográfico y que se desarrolla posteriormente en el Real Decreto 2062/2008 de 12 de Diciembre.

Los conceptos básicos de las AIEs se pueden resumir en lo siguiente:

1. La AIE es una figura asociativa cuyo objetivo es facilitar la actividad económica de sus miembros.
2. La AIE tiene personalidad jurídica propia y carácter auxiliar.
3. La AIE, en el sector cinematográfico, es la productora del largometraje.
4. Sus miembros son: productor ejecutivo, empresario de otros sectores y/o inversores privados.
5. La AIE tiene por objetivo la captación de financiación privada destinada a la obra a producir y facilitar rentabilidad fiscal al inversor.
6. Los requisitos de la AIE son:
    - La deben componer dos o más miembros que pueden ser personas físicas o jurídicas.
    - No es necesario capital social inicial.
    - El domicilio social de la AIE debe estar en España.
    - Tiene que ser elevada a público e inscrita en el Registro Mercantil.
    - Para que la AIE sea productora debe tener la iniciativa de la producción y asumir la responsabilidad de todos los procesos hasta la obtención de la copia o máster de exhibición.
7. Las ventajas identificadas son:
    - Se trata de una sociedad en régimen de transparencia fiscal.
    - El carácter de la rentabilidad fiscal es de libre imputación.
    - La AIE tributa en las declaraciones del Impuesto de Sociedades o del IRPF de sus miembros residentes en España.
    - Existe absoluta flexibilidad temporal para invertir, en cualquier momento de los procesos correspondientes y antes de la obtención de la copia o máster final.
    - Hay total libertad para mantener la AIE o disolverla.
    - El Productor dispone de un instrumento que le aporta inversión privada, que no exige su devolución, y sigue disponiendo del resto de fuentes habituales de financiación: venta de derechos a cadenas de TV, ventas internacionales, ayudas públicas, etc.
8. Aspectos prácticos de las AIEs:
    - Constitución mediante la elevación a publico de los estatutos y estableciendo la manera en que se repartirán los beneficios, incluidos los fiscales.
    - La AIE se inscribe en el Registro Mercantil, y está exenta del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

- Los órganos de gobierno de la AIE son: Asamblea de Socios y Órgano de Administración.
- La AIE es la titular de los derechos de propiedad intelectual de la obra audiovisual.
- La duración de la AIE puede ser determinada o indefinida.

9. Los Inversores
   - Los inversores pueden tener dos papeles:
     - El inversor que sencillamente invierte en el proyecto
     - El de inversor / productor, involucrado en el desarrollo del proyecto.
   - Los inversores pueden aportar el capital en cualquier momento del proceso de la producción, hasta la calificación del largometraje por el Ministerio de Cultura u órgano competente.
   - El capital de los inversores puede ser de carácter dinerario o en especie.
   - La rentabilidad de los inversores se obtiene a través de los beneficios fiscales que establecen las leyes, y si así se acuerda, también de la participación en beneficios.
   - El inversor puede abandonar la AIE tal como se haya pactado previamente.
   - La compra de su participación en la AIE, supondrá una disminución patrimonial, lo cual también le beneficia fiscalmente.
10. Los Riesgos para el Inversor
   - Para el Inversor No Productor, que solo busca rentabilidad fiscal, el único riesgo al que está sometido es el de que no se termine la obra audiovisual. Es decir, que sea calificada por los órganos competentes.
   - Este riesgo queda cubierto por la realización de un Seguro de Buen Fin (*Completion Bond*), a favor de la película.
   - En el caso del Inversor NO Productor, una vez calificada la película (terminada), NO tiene ninguna influencia ni riesgo para sus beneficios fiscales, ni estos están relacionados con el resultado económico de la obra en el mercado.
   - Tanto si la obra es un éxito como si es un fracaso, sus beneficios fiscales resultan invariables.
   - Para el inversor que además tiene un porcentaje en los beneficios de la explotación, Inversor / Productor, los riesgos a que se ve sometido son los habituales de cualquier producción audiovisual.
11. Aspectos Fiscales de las AIEs.
   - Cuando se trata de socios NO residentes, la AIE es sujeto pasivo del Impuesto de Sociedades.

- Cuando se trata de socios residentes en España, la AIE como tal, no tributa y lo hacen los socios de la AIE bien en el impuesto de Sociedades de cada uno o en el IRPF, según sea persona jurídica o persona física.
- De esta forma, los socios residentes se imputarán las deducciones y las bases imponibles que les correspondan para ser aplicadas o compensadas con las bases de su Impuesto de Sociedades o en su IRPF.
- Las cesiones y concesiones de derechos de propiedad intelectual que realice la AIE en España, están sujetas al IVA.

12. Los Beneficios fiscales en la AIE
    - En la escritura de constitución de la AIE se pactará el porcentaje en que se imputarán los ingresos, los gastos, y los beneficios fiscales.
    - Los beneficios fiscales que se obtienen desde una estructura como la AIE son de tres tipos:
        - La deducción concedida por Ley.
        - La generación de bases imponibles negativas.
        - La bonificación por exportación, en su caso.
    - La deducción concedida por Ley, del 18% del coste fiscal de la producción cinematográfica, se genera automáticamente una vez calificada la película.
    - Las bases imponibles negativas, se generarán si la amortización es mayor a los ingresos anuales de la explotación de la obra.
    - La bonificación por exportación, opera de forma automática si se exporta la producción como en el caso de cualquier otra producción que se venda en el extranjero.

Desde su implantación en España en 2008, se han financiado, utilizando este instrumento financiero, 35 largometrajes entre los que destacamos aquellos realizados en régimen de coproducción con países de Iberoamérica:

- *Blackthorn*, de Mateo Gil, coproducción España-Bolivia-Francia. Estreno en España 01/07/2011, en Francia 31/08/2011 y en Bolivia 11/08/2011
- *Carne de Neón*, dirigida por Paco Cabezas, coproducción de España, Francia, Suecia y Argentina. Estrenos en España, 21/01/2011 y en Argentina el 21/02/2013
- *El Corredor Nocturno*, dirigida por Gerardo Herrero, coproducción España – Argentina, estrenada en España 05/03/2010 y en Argentina el 29/10/2009
- *Elefante Blanco* dirigida por Pablo Trapero, coproducción España – Francia – Argentina estrenada en España el 13/07/2012, en Francia 20/02/2013 en Argentina el 17/05/2012
- *Las viudas de los jueves*, dirigida por Nacho Piñeyro, coproducción España – Argentina estrenada en España 26/03/2010 y en Argentina el 10/09/2009

- *También la lluvia*, dirigida por Iciar Bollaín, coproducción España – Francia – México, con estreno en España el 05/01/2011, en Francia en idéntica fecha y en México el 7/01/2011.

MEXICO
Estímulo fiscal del Cine (EFICINE)

En el artículo 226 de la Ley del Impuesto sobre la Renta se establece un crédito fiscal equivalente al monto que los contribuyentes, en el ejercicio fiscal de que se trate, aporten a proyectos de inversión en la producción cinematográfica nacional, el cual se podrá aplicar contra el impuesto sobre la renta o el impuesto al activo que tenga a su cargo en el ejercicio.

Este crédito fiscal no será acumulable para efectos del impuesto sobre la renta y en ningún caso, el estímulo podrá exceder del 10% del impuesto sobre la renta a su cargo en el ejercicio inmediato anterior al de su aplicación. Asimismo, es importante señalar que el monto máximo a repartir entre todos los solicitantes no excederá de quinientos millones de pesos, ni de veinte millones por solicitante.

PUERTO RICO
Incentivos Fiscales. El crédito contributivo como fuente de financiación

El incentivo principal que concede la Ley es el mecanismo de créditos contributivos. Dichos créditos pueden ser utilizados contra la responsabilidad de contribución sobre ingresos de Puerto Rico de su tenedor. El proyecto o entidad que lo genera puede utilizarlo contra su responsabilidad contributiva en Puerto Rico o puede venderlo para generar capital adicional el cual puede utilizarse para financiar el proyecto.

Usualmente, este tipo de crédito en Puerto Rico puede venderse con un descuento de aproximadamente 15% a 8% de su valor contributivo.

Sujeto a las limitaciones descritas en la Ley, dicho crédito contributivo estará disponible al inicio de las actividades cubiertas por el decreto, en el caso de proyectos fílmicos; y en el caso de proyectos de infraestructura (estudios, laboratorios, etc.) , cuando se complete el proyecto y esté listo para utilizarse, según lo certifique el Secretario de Desarrollo Económico y Comercio de Puerto Rico que a su vez tiene delegadas muchas de sus funciones que la ley le confiere en la Corporación para el Desarrollo de las Artes, Ciencias e Industria Cinematográfica (“Corporación de Cine”).

Una vez se cumplan los requisitos de Ley, la Corporación de Cine autoriza la cantidad de créditos contributivos emitidos y disponibles, conforme a la certificación emitida por el Secretario de Hacienda.

La ganancia que genere el tenedor en la venta del crédito contributivo así como el beneficio del descuento que obtiene quien lo compra, no están sujetos a tributación en Puerto Rico.

REPUBLICA DOMINICANA
Estímulos fiscales

Las nuevas regulaciones sobre cine han creado una figura de crédito fiscal (transferible) equivalente a un veinticinco por ciento (25%) de todos los gastos realizados en territorio de la República Dominicana en la producción de obras cinematográficas y audiovisuales dominicanas o extranjeras. Dicho crédito podrá ser usado en su declaración jurada anual del Impuesto Sobre la Renta o podrá ser transferido en favor de cualquier persona natural o jurídica para los mismos fines.

La transferibilidad de esta figura de crédito fiscal, agilizará las inversiones privadas y financiamiento en las producciones filmadas en la República Dominicana.

Para la aplicación del crédito fiscal, serán computados todos los gastos directamente relacionados con la pre-producción, producción y postproducción de obras cinematográficas y audiovisuales, incluyendo la adquisición y contratación de bienes y servicios, arrendamiento de bienes de cualquier naturaleza y contratación de personal técnico, artístico y administrativo nacional o extranjero, siempre y cuando los mismos se encuentren debidamente respaldados por facturas, comprobantes y/o documentaciones pertinentes. El presupuesto de la obra deberá ser autorizado previamente por la DGCINE (Dirección General de Cine).

2.- FONDOS DE INVERSION

Un fondo de inversión es un instrumento de ahorro que reúne a un gran número de personas que quieren invertir su dinero. El fondo pone en común el dinero de este grupo de personas y una entidad gestora se ocupa de invertirlo (cobrando comisiones por ello) en una serie de activos como pueden ser acciones, títulos de renta fija, activos monetarios, derivados,... e incluso en otros fondos de inversión o una combinación de todos ellos.

En España La nueva normativa sobre instituciones de inversión colectiva ha simplificado mucho la nomenclatura de los distintos fondos de inversión y ahora todos los fondos reciben las siglas FI (Fondos de Inversión). A estas siglas se añade algún apellido como los Fondos de Inversión Libre (FIL) y los Fondos de Fondos de Inversión Libre (FFIL).

En España también se comercializan fondos "extranjeros", domiciliados fuera de nuestras fronteras (principalmente en Luxemburgo), conocidos como SICAV (Sociedad

de Inversión de Capital Variable). A diferencia de los fondos de inversión las SICAV no se subdividen en participaciones sino en acciones. No obstante su funcionamiento es muy similar al de los fondos de inversión y tienen la misma fiscalidad que los fondos nacionales, siempre y cuando estén registrados en la Comisión Nacional del Mercado (CNMV), el órgano que regula y controla los fondos de inversión en nuestro país. En esta serie de artículos el término fondo de inversión será utilizado como término genérico para designar todos estos tipos de fondos.

Pero habiendo una amplia legislación y variedad para el desarrollo de los Fondos de Inversión, el sector cinematográfico no ha logrado – hasta el momento – ver reconocido en la legislación española el papel de los fondos de inversión específicos para el cine. Actualmente existen movimientos para conseguirlo que de dar sus frutos resultará un elemento clave en la financiación del cine como ya lo son el algunos países americanos como vemos a continuación.

BRASIL
Funcine (MP Nº 2.228/01) – Artigo 41

Los Fundos de Financiamento da Indústria Cinematográfica Nacional - FUNCINES fueron lanzados al mercado en 2003 por ANCINE (Agencia Nacional do Cinema). Por su propia naturaleza estos Fondos canalizan recursos económicos que son administrados de forma profesional en busca de rentabilidad y son administrados por una institución financiera autorizada por el Banco Central de Brasil.

Los FUNCINES deberán mantener un mínimo del 10% de su patrimonio invertido en Títulos del Tesoro Nacional y/o del Banco Central de Brasil. El resto del patrimonio será destinado a la compra de derechos (participaciones) en proyectos aprobado por ANCINE y que deben reunir las siguientes características:

I. Proyectos de producción de obras audiovisuales brasileñas independientes realizadas por empresas productoras brasileñas.
II. Construcción, reforma y recuperación de salas de exhibición de propiedad de empresas brasileñas.
III. Adquisición de acciones de empresas brasileñas para producción, comercialización, distribución y exhibición de obras audiovisuales brasileñas de producción independiente.
IV. Proyectos de comercialización y distribución de obras cinematográficas brasileñas de producción independiente realizadas por empresas brasileñas.
V. Proyectos de infra-estructura realizados por empresas brasileiras.

Transcurridos los plazos establecidos para la inversión en los proyectos previstos se liquidan los activos del Fondo y todos los activos – derechos que fueron adquiridos o continúan en cartera del Fondo, serán convertidos en dinero y el saldo final repartido, según las cuotas de cada uno, repartido entre

los participantes en dicho Fondo. He aquí una lista de Funcines existentes en Brasil en 2011:

- CINE AA FUNCINE
- FATOR FUNCINE – FUNCINE
- FUNCINE - BRB BRASÍLIA FUNCINE.
- FUNCINE LACAN – DOWNTOWN FILMES
- INVESTIMAGE 1 FUNDO DE FINANCIAMENTO DA INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA NACIONAL – FUNCINE
- RIO BRAVO CINEMA I – FUNDO DE FINANCIAMENTO DA INDÚSTRIA CINEMATOGRÁFICA NACIONAL - FUNCINE

COLOMBIA
Fondo de Capital Privado Cine Hispanoamericano I

El FCPH I es un Fondo de Capital Privado creado y regulado bajo las normas del decreto 2175 de 2007, de largo plazo, que tiene como actividad principal invertir en proyectos cinematográficos en Iberoamérica. El Fondo es administrado por Fiduciaria Bancolombia S.A. y gestionado profesionalmente por Dynamo Capital S.A.

El periodo de inversión ya ha culminado, con lo cual se están terminando de ejecutar las inversiones ya aprobadas. Este Fondo fue creado con aportes superiores a los (USD $6.000.000.) y cuenta con una estructura óptima para la ejecución de sus inversiones, control y vigilancia. Para dar continuidad al sistema se trabaja en la estructuración de un nuevo Fondo. Dynamo Capital opera desde 2007 y ha llevado a cabo más de 15 inversiones en películas además de inversiones en desarrollo de proyectos.

Este Fondo ha permitido el desarrollo de las producciones promovidas por Dynamo Producciones entre las que destacan:

La Cara Oculta (2011), coproducción con España, con más de 600.000 espectadores en Colombia y 350.000 en España,
Contracorriente (2009), coproducción con Francia, Alemania y Perú,
El sueño de Iván (2011), coproducción con España,
Rabia (2010), coproducción con España y México y
Perro come perro (2008), con más de 300.000 espectadores en Colombia, entre otras.

3.- SOCIEDADES DE GARANTIAS RECIPROCAS

Se trata de un tipo de entidad financiera, no bancaria. Su objetivo es avalar los préstamos que soliciten las pequeñas y medianas empresas del sector audiovisual a

las entidades bancarias. La necesidad en España de contar con un sistema de garantías que permitiera facilitar la financiación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) audiovisuales, Productores, Distribuidores, Exhibidores e Industrias Técnicas, llevó a la constitución en 2005 por parte de las Autoridades Públicas y de los Productores de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) especializada en el sector audiovisual que opera bajo el nombre de Audiovisual SGR. Estamos por tanto ante un instrumento especializado en el sector audiovisual, que contribuye mediante sus avales a que los bancos – desconocedores en general de las características del negocio audiovisual - se familiaricen con el mismo.

La sociedad Audiovisual SGR está constituida por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, a través del Instituto de Cinematografía y de las Ciencias Audiovisuales (ICAA) y por la Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (EGEDA). A estos socios de referencia que poseen el 45,61% del capital, cada uno, se añaden otros socios, cuatro socios protectores (asociaciones de productores, exhibidores, distribuidores y empresas técnicas) y 377 socios participes (productores). Los socios protectores y los participes poseen el 8,78 restante del capital de la sociedad.

Desde 2005 hasta nuestros días Audiovisual SGR ha facilitado avales a empresas productoras que han realizado un total de 130 largometrajes además de otras muchas series de TV así como operaciones de inversión de las pymes del sector. Actualmente la sociedad puede conceder avales hasta un límite de 1,2 millones de € por empresa o grupo de empresas. El efecto multiplicador de los recursos propios de los que dispone la compañía actualmente (15 millones de €) permite avalar préstamos de hasta 150 millones de €.

Audiovisual SGR realiza operaciones de reaseguramiento con otras entidades como por ejemplo con la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), para cubrir del 55% al 75% de las operaciones, en función de su naturaleza, así como con Comunidades Autónomas, como el País Vasco. También tiene acuerdos con otras Sociedades de Garantías Reciprocas en diversas regiones Aragón, Baleares, Canarias y Valencia.

Asimismo tiene acuerdos con más de una docena de bancos con los que se alcanzan ventajosas condiciones en el tipo de interés a aplicar (Euribor a 12 meses + diferencial) en los prestamos generados a partir de sus avales, y una comisión de apertura del 0,5%, poniendo a disposición de los posibles solicitantes líneas de crédito y préstamo por importe de más de cincuenta millones de euros para su estudio y, en su caso, concesión.

Según los datos ofrecidos para el periodo 2005-2011, en sus seis primeros años de funcionamiento la distribución de los avales por sectores es el siguiente:

- Largometrajes 60% de los avales.
- Series y TV movies, 21%
- Programas de TV 4%
- Series de animación 4%

- Adquisición de equipos 4%
- Documentales 2%
- Adquisición de catálogos y distribución 2%
- Otros 3%

La experiencia acumulada en los 8 primeros años de vida nos indica las siguientes ventajas para el sector relacionado:

1. Debilidades de las empresas del sector y que la SGR contribuye a paliar:
    a. Escaso volumen de recursos propios de las compañías productoras frente a la inversión requerida.
    b. Alto nivel de endeudamiento a corto plazo.
    c. Elevada dependencia de la financiación ajena, lo cual implica altos costes financieros.
    d. Escasas garantías patrimoniales.
    e. Limitada capacidad de negociación frente a las entidades financieras.

2. Ventajas del sistema SGR para la banca
    a. Existencia de una garantía totalmente líquida ante posibles incidencias con la operación avalada.
    b. Desaparición de los costes de morosidad.
    c. Eliminación del factor riesgo.
    d. Realización del estudio técnico de la operación por una entidad especializada.
    e. Agilidad en la concesión de las operaciones.
3. Ventajas para los Gestores Públicos
    a. Instrumento de apoyo institucional.
    b. Contribuye a conseguir una industria más competitiva.
    c. Mejora el nivel de formación, información y gestión financiera de las empresas del sector.
    d. Efecto multiplicador de los recursos aportados, frente a las subvenciones directas a la explotación. En general, por cada euro aportado como recursos propios se puede obtener financiación por más de seis euros y hasta diez euros dependiendo del sistema de cobertura de garantías

En lo que se refiere a Iberoamérica, de acuerdo con la información facilitada por el BID en nota de 2013, existían censados 83 sistemas y entes de garantía (2010) en doce países de la región: México (3), El Salvador (4), Costa Rica (3), Argentina (2), Bolivia (1), Brasil (6), Chile (4), Colombia (2) Ecuador (1), Perú (2), Uruguay (1) y Venezuela (1). No se habían detectado esquemas o sistemas de garantías en funcionamiento en Guatemala y República Dominicana, y no se incluía el de Panamá debido a la falta de disponibilidad de sus datos.

En Chile existe la figura jurídica de la Sociedad de Garantías Reciprocas y está establecida para otros sectores económicos. 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 SGRs, un Fondo de Aval público, y un sistema nacional de re-afianzamiento, ejercido por el propio FOGAPE.

En Argentina el Sistema Nacional de Garantías está compuesto por 25 sociedades de garantía recíproca 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, y, dentro de éstas, adscritas a algún sector económico, a algún grupo empresarial o abiertas a cualquier beneficiario sin restricciones sectoriales.

Las sociedades de garantía recíproca surgen en Argentina por impulso del Estado, alentado por el modelo español de SGR. De hecho, las leyes de sociedades de garantía recíproca españolas y argentinas presentan una estructura muy similar, con importantes puntos en común.

En Colombia el Sistema Nacional de Garantías 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 las micros, pequeñas y medianas empresas.

El FNG aprueba las garantías bajo dos modalidades. La primera, de carácter automático, es predominante; con ella se garantizan las operaciones de crédito que las entidades financieras aprueban con el respaldo de los derechos de garantía habilitados. En esta modalidad no hay participación del Fondo en la evaluación del riesgo del deudor. La segunda es de carácter individual: el Fondo evalúa el riesgo del deudor y aprueba la correspondiente operación de garantía; el deudor puede tener la forma de institución microfinanciera. Cada entidad financiera participante cuenta con una línea de derechos de garantía autorizada por el Fondo estimada en virtud de un análisis previo de la institución y otorgada mediante convenio específico.

En México el Sistema Nacional de Garantías, 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. A partir de 2001 se 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).

Desde 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 y la carencia de un marco legal específico.

Dese el punto de vista internacional no existen antecedentes en la provisión de garantías transnacionales en Latinoamérica, a excepción de algunas iniciativas puntuales en materia de financiación del comercio exterior.

En noviembre de 2008 fue creado el Fondo MERCOSUR de Garantías para Pequeñas y Medianas Empresas con el objeto de que se constituyera en el ente re-afianzador de los sistemas de garantía de crédito a pymes de los países miembros (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

La Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía (ALIGA), con sede en Buenos Aires (Argentina) y acogida por la SGR Garantizar, reconoce que no existen experiencias de este tipo, y que la actividad audiovisual no cuenta con un sistema adaptado a su realidad en ninguno de los países de la región.

Los principales obstáculos para el otorgamiento y reconocimiento de las garantías transfronterizas radican en:

- Por un lado, el reconocimiento que la autoridad financiera nacional haga de la garantía otorgada por la SGR de otro país, lo cual afecta directamente al correspondiente cálculo de provisiones para la entidad financiera prestataria;
- Por otro, que si hay recursos públicos involucrados, resultará difícil argumentar que los beneficiarios de los mismos serán nacionales de otros países.

No obstante explorar las posibilidades de desarrollo de las Sociedades de Garantías Reciprocas, tanto a nivel nacional como trasnacional, aplicadas al sector audiovisual debería ser una tarea de futuro en el marco de este Foro.

4.- SEGUROS DE BUEN FIN O COMPLETION BONDS

Un "*Completion bond*" (o "*Seguro de buen fin*") es una garantía proporcionada por una sociedad ("sociedad de *completion bond*", en adelante SCB) a otra sociedad con interés financiero en el proyecto (inversor privado, entidad financiera, operador de televisión, distribuidora, entidad pública financiadora) para cubrir el riesgo de que una producción audiovisual no sea finalizada y entregada en la fecha prevista y dentro del presupuesto inicial acordado.

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 se produzcan estos desvíos (siniestro), la SCB compensa al inversor

financiero (beneficiario del seguro) con los fondos necesarios para recuperar su inversión (indemnización).

La SCB tiene el respaldo económico de una compañía de seguros (o de un consorcio), que son las que asumen el riesgo y tienen que hacer frente a los pagos de los siniestros.

Un "*Completion bond*" puede ser utilizado en todo tipo de producciones audiovisuales: películas, series de televisión, videojuegos, etc. El "*Completion bond*" cubre los siguientes riesgos:

- Desvío del presupuesto inicial de forma que las desviaciones son cubiertas por la SCB.
- Desvío del calendario inicial de forma que las desviaciones son cubiertas por la SCB, aportando los fondos necesarios para cubrir el sobre-coste que supone el retraso de la producción.
- Si se hace necesario cambiar el control de la producción, la SCB completa la producción y garantiza la entrega del producto en las condiciones inicialmente establecidas.
- Si se produce la paralización de la producción (no continuidad del proyecto), en este caso la SCB reintegra todos los fondos invertidos por los financiadores.

El Esquema de funcionamiento está basado en un proceso de análisis inicial llamado *due diligence* que abarca la revisión de los procesos de producción y la revisión de los contratos para evaluar la concesión de la garantía de finalización.

Una vez finalizado el proceso de *due diligence*, y la decisión es positiva, se procede a suscribir la garantía de finalización, que comprende dos contratos vinculados:

1. "*Producer Completion Agreement*" (PCA) o acuerdo de finalización: contrato suscrito entre la SCB y el productor, donde se especifican las obligaciones de ambas partes
2. "*Completion Guarantee*" o garantía de finalización: contrato suscrito entre la SCB y los beneficiarios de la garantía (normalmente, los financiadores).

Durante el proceso de producción y posproducción la SCB establece un sistema de seguimiento mediante reportes periódicos e incluso diarios, y una interlocución directa con el productor en cada momento que se considere necesario.

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.

De este instrumento financiero aquí descrito de forma resumida, se desprenden las siguientes ventajas:

Ventajas para 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.

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 y esto facilita la canalización de fondos privados al sector con todas las ventajas que ello comporta además de contribuir a 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.

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.

Ventajas para los financiadores

Se identifican las siguientes:

1. Para los *inversores privados*, la reducción del riesgo que supone el "*Completion bond*" debe constituir un incentivo a su inversión y limitar su exigencia de rentabilidad (relación directa entre rentabilidad y riesgo).
2. Para los *canales de televisión***,** 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
3. Para los *productores*, el "*Completion bond*" les facilita el descuento del contrato de distribución en las entidades financieras, pues aumenta la calidad del colateral.
4. Para las *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.

Los "*Completion bond*" son ampliamente utilizados en producciones audiovisuales en Estados Unidos y Gran Bretaña , así como Alemania, India, Escandinavia y, con algo menos de frecuencia, Francia o Italia. Las principales empresas del sector son "Film Finances Inc.", de origen inglés, y European Film Bonds, compañía danesa.

Film Finances Inc, www.filmfinances.com tiene su sede principal en Los Ángeles y cuenta además con oficinas en Reino Unido, Australia, Canadá, Japón, Sudáfrica, Escandinavia y Alemania.

El otro operador relevante en el Seguro de Buen Fin es European Film Bonds (EFB) www.filmbonds.com cuya sede central está en Copenhague y además con oficinas en Londres, Estocolmo, Sidney, Melbourne y Madrid. En Abril de 2013, se constituyo en

Madrid la sociedad Iberoamerican Film Bonds (IFB), filial de EFB, con vocación de ofrecer el servicio del Seguro de Buen Fin a los productores de habla hispana.

Octubre 2013

Bibliografía:

- Mecanismos Actuales de Financiación de Contenidos en Latinoamérica, LATV. Steve Solot 2011.
- Iberoamerican Film Bonds.
- Media Research & Consultancy.
- Audiovisual SGR.
- Cinebase 3 (MRC).
- Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia latinoamericana, VVAA, BID (2013).

safecreative
1 311069 106619
INFO ABOUT RIGHTS