



7<sup>th</sup> SEPTEMBER 2017

GARRIGUES, HERMOSILLA 3 28001, MADRID

#TXFMADRID

# THANK YOU TO OUR SPONSORS

## Partners



GARRIGUES

## Sponsors




## Supporters



## In association with



## WELCOME TO YOUR SPANISH EXPORT FINANCE EVENT

  
Please note this event is conducted in Spanish

# TXF MADRID 2017



TXF is now CPD accredited so you can gain 1 CPD point per hour of learning. So what are you waiting for?

7<sup>TH</sup> SEPTEMBER | GARRIGUES, HERMOSILLA 3 28001, MADRID

On the 7<sup>th</sup> September all of the senior industry experts will come together to make new contacts and to discuss the health of Spanish export finance. Attendance is capped at 120 people, plus we're going to ensure a 50/50 split between corporate attendees and financial institutions for the sake of balanced debate. Make sure you can be in the room with the who's who of the marketplace - it's not an event to be missed.

### Key sessions will include:

A keynote from CESCE - find out what the ECA is planning for the next year.

A macroeconomic overview of the marketplace - how you can seize the current opportunities and avoid the pitfalls affecting Spanish exports

Sector specific sessions on Africa, the Middle East and Latin America - make the most of local expertise and find out how to grow your business in these regions

### Still undecided?

### Here's what last year's guests thought of TXF Madrid 2016:

A meeting point for exporters/  
ECAs/financing institutions.  
A very good idea.

**RAFAEL RUIZ-VILLAR**

*Chairman*

**PLATAFORMA DE PROYECTOS  
SOCIALES**

TXF is improving networking at  
these conferences and therefore  
improving business

**BLANCA FIGUEIRAS**

*CESCE Credit Insurance*

Great, interesting  
overall view of our  
export market

**MANUEL VIVAS**

**ATLANTiA INSURANCE &  
REINSURANCE BROKERS**

# EXPERTS CONFIRMED TO SPEAK INCLUDE

**Jaime García-Legaz**  
Chairman and CEO  
**CESCE Credit Insurance**

**Alberto Sabido**  
Technical Advisor  
**General Directorate of  
International Trade and  
Investment**

**Beatriz Reguero**  
COO  
**CESCE**

**Mauricio Toledano**  
CEO  
**Eurofinsa**

**Ignacio Oñate Alguero**  
CFO & Investor Relations  
**Cobra Concesiones**

**Manuel Merino**  
Chief Financial Officer  
**Ezentis**

**Jose Carlos Cuevas de Miguel**  
CFO & Senior Vice President  
Corporate Affairs  
**Duro Felguera**

**Valentín García Medina**  
Director General  
**Redondo y García**

**Ángela Pérez**  
Head of Finance  
**Elecnor**

**Pablo Otero Escudero**  
International Finance Director  
**Sacyr**

**Eduardo Oliveira**  
CEO

**HOMT España S.A.**

**Jesús Jiménez García**  
Strategic Alliances &  
Institutional Relations  
Director

**Queiroz Galvão**

**Antonio Simón**  
Structured & Trade Financ  
Advisor

**Grupo TSK**

**Mark Rozanski**  
Regional Head – Europe,  
Global Trade & Commodity  
Finance  
**IFC**

**Rudolf Putz**  
Head of Trade Facilitation  
Programme

**European Bank for  
Reconstruction and  
Development (EBRD)**

**Fernando Torija**  
Head of Division - Spain Private  
Sector - Banks and  
Corporates  
**European Investment Bank (EIB)**

**Brian Lawson**  
Global Economic and Financial  
Consultant  
**IHS Markit**

**Nuria Gorog**  
Senior Vice President &  
Regional Manager Continental  
Europe  
**Zurich**

**Rafael Moreno**  
Director - Export & Agency Finance  
**Commerzbank**

**Pierre Lamourelle**  
Deputy Head of Transactional  
Cover  
**Euler Hermes**

**Guillermo Hombravella**  
Managing Director,  
Head of Structuring and  
Product Development  
**Banco Santander S.A**

**Ricardo Zion**  
Global Head of Export Finance  
**CaixaBank**

**Eduardo Más**  
Director - Structured  
Trade & Export  
Finance

**Deutsche Bank**

**Ignacio Escudero Zavala**  
Head of Structured Trade  
Finance & GTF South America  
**BBVA**

**Tamsin Plumtre**  
Partner, Credit,  
Political & Security  
risks

**JLT Specialty**

**Marta Clemente**  
Senior Associate  
**Garrigues**

**Alfonso Olivas**  
Head of Data and Analytics  
**TXF**



# AGENDA

**08:40** Coffee and registration

**09:15** Opening remarks

**Chairman:** *Alfonso Olivas, Head of Data and Analytics, TXF*

**09:30** Keynote: CESCE strategy and market outlook

To kick off the day we hear from CESCE, what is its current strategy and plan moving forward?

**Jaime García-Legaz, Chairman and CEO, CESCE**

**10:00** Corporate Internationalisation Fund: A new role with SMEs

Hear an update from the ministry on the new line of finance offered under the FIEM programme for small projects. How can this can be used to encourage the internationalisation of the Spanish economy and support SMEs overseas? With Spain leading the way in SME exports, but mostly to regions within Europe, what can be done to promote exports into more emerging markets?

**Alberto Sabido, Technical Advisor, General Directorate of International Trade and Investment**

**10:30** Spanish export finance: The lie of the land

Take a look at how active the Spanish export finance market has been in the last year. What are the key challenges and opportunities? How innovative have the market players been? Are we seeing more local bank involvement? What more do corporates want from the Spanish export finance ecosystem?

**Jose Carlos Cuevas de Miguel, CFO & Senior Vice President Corporate Affairs, Duro Felguera**

**Valentín García Medina, Director General, Redondo y García**

**Antonio Simón, Structured & Trade Finance Advisor, Grupo TSK**

**Moderator: Beatriz Reguero, COO, CESCE**

**11:15** Audience Response Survey

Guests' thoughts and forecasts on the Spanish export finance market. Have your say in an anonymous, real-time survey of the audience on the key issues in the industry. An annotated industry report will be sent to all guests following the survey.

**11:30** Coffee break and networking

**12:15** Macroeconomic Overview: Spain and the drivers of change

An update on current conditions of the Spanish export finance market, with an overview of recent trends and the new events that are shaping the market we see today. Which industries are thriving and where are new challenges arriving? Hear a country by country risk overview of Latin America, what effect will the latest Brazilian scandal have on the market? Will the Trump administration be more flexible than was first apparent? Distinguish between actual and perceived consequences since the Brexit vote-has it had a lesser impact than we initially thought?

**Brian Lawson, Global Economic and Financial Consultant, IHS Markit**

12:45	<p><b>Levels of liquidity in the market: Compliance, constraints, and creative solutions.</b>          With challenges in the liquidity landscape due to compliance, this session brings together local and international banks to discuss their challenges, interests, and scope for doing business abroad. What are the preconceptions of SMEs when it comes to negotiations and procedures? Do they differ from that of large corporates? With renewed discussions taking place around Basel III, do we have any hopeful news? How will this impact bank lending?  <b>Eduardo Más</b>, Director - Structured Trade &amp; Export Finance, <i>Deutsche Bank</i>  <b>Ricardo Zion</b>, Global Head of Export Finance, <i>CaixaBank</i>  <b>Moderator: Marta Clemente</b>, Senior Associate, <i>Garrigues</i></p>	
13:30	Lunch	
	PLENARY STREAM	REGIONAL ROUNDTABLE
15:00	<p><b>Opportunity building: New markets for Infrastructure</b>          With some of Europe's largest construction companies originating from Spain, and infrastructure without a doubt being one of the country's strengths, we look at where the new opportunities are arising. Is there potential for new projects in emerging markets? Or will this be held back by lack of available support from banks? Will we see a renewed interest in Iran now the sanctions have been lifted? How are large companies successfully doing deals in the Middle East? Are SMEs able to follow suit?  <b>Pablo Otero</b>, Director - International Finance, <i>Sacyr</i>  <b>Eduardo Oliveira</b>, CEO, <i>HOMT</i>  <b>Ángela Pérez</b>, Head of Finance, <i>Elecnor</i>  <b>Moderator: Mauricio Toledano</b>, CEO, <i>Eurofinsa</i></p>	<p><b>Latin America: Keeping up with the market.</b>          Latin America remains a key market for Spanish companies and has the advantage of Spanish banks being present in the region, but the market is evolving and becoming more familiar with structured finance. What are banks, ECAs and exporters doing to keep up with these changes? Are we seeing enough reaction to meet demand? What is the current state of the market in Mexico, and for companies such as CFE and PEMEX? Where should we be looking to next for new and exciting projects? How do people view risk in Latin America?  <b>Manuel Merino</b>, CFO, <i>Ezentis</i>  <b>Ignacio Escudero</b>, Head of Structured Trade Finance &amp; GTF South America, <i>BBVA</i></p>
	PLENARY STREAM	SECTOR SPOTLIGHT
15:45	<p><b>Trends in MFI activity: In which relevant markets are they adding most value?</b>          Are we really seeing an increased use of MFIs in the market? Have they come under unfair criticism? Or are they just taking up the slack for countries that can't find alternative lending? Do banks see potential for competition or collaboration? What are the projects that seek MFI support? And what structures are MFIs offering? We look at the latest MFI trade facilitation programmes, and where these can be put into practice to support the financing of exports.  <b>Rudolf Putz</b>, Deputy Director Financial Institutions - Head Trade Facilitation Programme, <i>European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)</i>  <b>Fernando Torija</b>, Head of Division - Spain Private Sector - Banks and Corporates, <i>European Investment Bank (EIB)</i>  <b>Mark Rozanski</b>, Regional Head - Europe, Global Trade &amp; Commodity Finance, <i>IFC</i></p>	<p><b>Renewables: New innovations, new competition.</b>          Renewables technology is an area of high interest and it is clear that most countries around the world are striving to become producers of cleaner and more sustainable energy, but are banks still shy on investing in this sector? With companies being increasingly able to work without subsidies, and have the ability to be more competitive in the market, where should we be looking to next for new projects? What are the innovative technologies that are leading the way for the renewable revolution, and are they bankable?  <b>Ignacio Oñate Algueró</b>, CFO &amp; Investor Relations, <i>Cobra Concesiones</i></p>



16:30 **Coffee and networking**

**Africa and the Middle East: Untapped potential?**

Africa continues to attract a lot of interest in today's market, but with compliance requirements still being its biggest hindrance for international players to do business, what programmes are available to support projects in Africa get off the ground? Are we seeing new initiatives in working with Africa's regional banks? Where does the Instituto de Credito Oficial stand on this? Is the Middle East a growing area of interest? Or does the cost of risk outweigh the potential for business? What is it that large corporates do to make business in the Middle East successful?

**Rafael Moreno**, Director - Export & Agency Finance, **Commerzbank**

**Jesús Jiménez García**, Strategic Alliances & Institutional Relations Director, **Queiroz Galvão**

17:00

**An update on the private market: Deal or no deal**

This engaging session gives the audience insight into the insurance process as we look at the type of deals the private market can insure, and why. Hear an update from the private market on the current trends in risk appetite and the terms in which the private market are able to step in by looking at hypothetical deal proposals and considering: Would the deal qualify for insurance? How would it be priced? The audience then gets to vote on whether or not they agree with the panellists decisions.

**Nuria Gorog**, Senior Vice President & Regional Manager, Continental Europe, **Zurich**

**Tamsin Plumptre**, Partner, Credit, Political & Security risks, **JLT Specialty**

**Pierre Lamourelle**, Deputy Head of Transactional Cover, **Euler Hermes**

**Moderator: Alfonso Olivas**, Head of Data and Analytics, **TXF**

17:45

18:30 **Closing remarks**

**Cocktail reception**

**Con especial agradecimiento a nuestros patrocinadores.  
esponsors/patrocinadores/simpatizantes  
Bienvenidos al evento “Export Finance” en España.**

El 7 de septiembre los principales expertos de la industria se reunirán para hacer nuevos contactos y discutir la salud del sector financiero del mercado de exportaciones españolas.  
La asistencia estará limitada a un máximo de 120 invitados, donde además nos aseguraremos de mantener una relación 50/50 entre usuarios de export finance e instituciones financieras en aras de un debate equilibrado.  
Asegúrate de estar con quién es quién en el mercado – no te lo puedes perder.

**Ponencias clave incluirán:**

- Sesión de apertura a cargo de CESCE – Averigüe cuales son los planes de la ECA española para el próximo año.
- Una visión macroeconómica del mercado - cómo puede aprovechar las oportunidades actuales y evitar los peligros que afectan a las exportaciones españolas.
- Sesiones sectoriales específicas sobre África, Oriente Medio y América Latina - aprovechar al máximo la experiencia local y descubrir cómo hacer crecer su negocio en estas regiones.

**¿Te lo sigues pensando?  
Esto es lo que nuestros invitados opinaron sobre TXF Madrid 2016**

Un punto de encuentro entre exportadores, ECAs e Instituciones financieras.  
Una idea brillante

En estas conferencias TXF enriquece las redes de contactos y por lo tanto, mejora las posibilidades de negocio.

Sobresaliente, una muy interesante de vision de conjunto sobre nuestro mercado de exportaciones.

**La lista de ponentes confirmados incluye  
ENCUENTRA NUEVAS OPORTUNIDADES  
Empresas que asistieron el año pasado:**



## Café e inscripción

## Introducción

### **Discurso de presentación: CESCE - estrategia y perspectiva de negocios**

Comenzaremos el día escuchando la actual estrategia y los planes de futuro de CESCE.

**Jaime García-Legaz**, *Chairman and CEO, CESCE*

### **Finanzas españolas de exportación: Debate sobre el estado de la nación.**

Los ponentes echarán un vistazo a la actividad del mercado español de las exportaciones en el último año. ¿Cuáles son los principales retos y oportunidades? ¿Qué tan innovadores han sido los actores del mercado? ¿Estamos viendo más participación de los bancos locales? ¿Que demandan las empresas del ecosistema español de financiación de exportaciones?

### **Preguntamos a la audiencia**

Reflexiones y previsiones de los asistentes sobre el mercado español de exportación, mediante una encuesta anónima y en tiempo real sobre los temas clave que afectan a la industria.

Los asistentes recibirán un informe detallado una vez realizada la encuesta.

## Café y networking

### **Repaso macroeconómico: España y los motores del cambio**

Análisis detallado de las tendencias más recientes y los nuevos eventos que están dando forma al mercado actual, incluyendo una actualización de las condiciones actuales del mercado español de la exportación

¿Qué industrias están prosperando y desde dónde llegan los nuevos desafíos?

Descripción detallada del riesgo país por país en América Latina, ¿qué efecto tendrá el último escándalo brasileño en el mercado?

¿Será la administración Trump más flexible de lo que en un principio aparentaba?

Distinguir entre las consecuencias reales y las percibidas desde que tuvo lugar el referendun sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea (Brexit)- ¿ha tenido un impacto menor de lo que inicialmente pensamos?

### **Niveles de liquidez en el mercado: Cumplimiento, limitaciones y soluciones creativas.**

A la luz de los retos en la liquidez de los mercados producidos por la reciente regulación, esta sesión reúne a bancos locales e internacionales para discutir los desafíos, intereses y posibilidades de hacer negocios en el extranjero. ¿Cuáles son las preconcepciones de las PYMES en negociaciones y procedimientos? ¿Difieren de las grandes corporaciones?

Con los debates renovados que tienen lugar alrededor de Basilea III, ¿existe alguna noticia esperanzadora? ¿cómo afectará esto a los préstamos bancarios?

## Almuerzo

### Mesa redonda regional

#### **América Latina: Mantenerse al día con la demanda.**

América Latina sigue siendo un mercado clave para las empresas españolas, con la ventaja añadida de que los bancos españoles están presentes en la región. No obstante, el mercado está evolucionando y familiarizándose con diferentes fórmulas de financiación estructurada. ¿Qué están haciendo los bancos, ECAs y exportadores para mantenerse al día con estos cambios? ¿Estamos viendo suficiente reacción para mantener la demanda? ¿Cuál es el panorama del mercado en México, y para compañías como CFE y PEMEX? ¿Dónde deberíamos estar buscando para encontrar nuevos y más excitantes proyectos? ¿Cómo se valora el riesgo en América Latina?

### Sesión

#### **Tendencias de la actividad de los bancos de desarrollo: ¿En qué mercados relevantes han agregado más valor?**

¿Realmente estamos viendo un mayor uso de los bancos de desarrollo en el mercado? ¿Han sido objeto de críticas injustas o simplemente están cubriendo una carencia en países que no pueden acceder a préstamos alternativos? ¿Consideran los bancos posibilidades de competencia o colaboración? ¿Qué proyectos buscan el apoyo de los bancos de desarrollo y qué estructuras ofrecen estas?

Examinaremos los últimos programas de financiación de estas instituciones, y donde éstos se pueden poner en práctica para apoyar la financiación de las exportaciones.

### Sectores Destacados

#### **Renovables: Mas innovaciones, mas competencia.**

Las nuevas tecnologías en las energías renovables son un área de gran interés donde la mayoría de países de todo el mundo trabajan por convertirse en productores de energías más limpias y sostenibles, pero ¿siguen los bancos siendo tímidos a la hora de invertir en este sector? Con las empresas cada vez más capaces de trabajar sin subsidios y con mayor capacidad para competir en el mercado, ¿dónde deberíamos estar buscando nuevos proyectos? ¿Cuáles son las tecnologías que están liderando el camino para la revolución de las energías renovables, son financiables?

### Sesión

#### **Construyendo oportunidades: Nuevos mercados para infraestructura**

España cuenta con algunas de las mayores empresas constructoras de Europa, donde las infraestructuras son sin duda una de las fortalezas del país, miramos hacia dónde surgen las nuevas oportunidades.

¿Hay potencial para nuevos proyectos en los mercados emergentes? ¿O será esto limitado/retenido por falta de apoyo por parte del sector financiero? ¿Veremos un renovado interés en Irán ahora que las sanciones han sido levantadas? ¿Cómo son las grandes empresas que realizan negocios de éxito en el Medio Oriente? ¿Podrían las PYMES seguir este mismo ejemplo?

### África y Oriente Medio: ¿Potencial sin explotar?

África sigue atrayendo mucho interés por parte de los mercados a día de hoy, pero siendo los requisitos legales el principal impedimento para hacer negocios, ¿Qué programas hay para apoyar proyectos en África? ¿estamos viendo nuevas iniciativas de cooperación con bancos locales en África? ¿Dónde se sitúa el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en este proceso? ¿Es Oriente Medio un área interesante? ¿O el costo de riesgo supera el potencial de negocio? ¿Qué hacen las grandes empresas para que los negocios en el Medio Oriente tengan éxito?

### Actualización del seguro de crédito privado: ¿Hay o no hay trato?

Esta fascinante sesión ofrece a la audiencia una visión del proceso de aprobación de seguros de crédito, mientras consideramos el criterio que el mercado privado sigue para asegurar y por qué.

Los ponentes nos darán información actualizada del mercado privado sobre las tendencias actuales en cuanto a nivel de riesgo aceptado, y los términos en los que el sector privado es capaz de intervenir, considerando propuestas hipotéticas. ¿El caso hipotético es aceptable para un seguro? ¿Cómo sería el precio?

El público votara sobre si están o no de acuerdo con las decisiones de los panelistas.

### Observaciones finales

### Cocktail

## Reserva hoy tu plaza

Disponibles descuentos por compra de múltiples tickets

Por favor envíe un correo electrónico a [max.carter@txfmedia.com](mailto:max.carter@txfmedia.com)

#### MÉTODOS DE PAGO:

El pago puede realizarse fácilmente mediante:

Pago por transferencia bancaria.

Le enviaremos nuestros datos bancarios al recibir su registro al evento.

Pago con tarjeta de crédito o débito. Para realizar el pago por crédito, regístrese y pague online en [www.txfnews.com](http://www.txfnews.com), o llame al teléfono +44 (0) 20 3735 5180 (Reino Unido)

# BOOK TODAY TO AVOID DISAPPOINTMENT



Now CPD certified  
- sign up for TXF  
Madrid and leave  
with 8 CDP points!

Discounts for group bookings are available  
Please email [max.carter@txfmedia.com](mailto:max.carter@txfmedia.com) for more details.

\_\_\_\_\_  
First name

\_\_\_\_\_  
Company VAT No (EU only)

\_\_\_\_\_  
Country

\_\_\_\_\_  
Surname

\_\_\_\_\_  
Invoice address

\_\_\_\_\_  
Tel

\_\_\_\_\_  
Job title

\_\_\_\_\_  
Post code

\_\_\_\_\_  
Email

## PAYMENT DETAILS:

Payment can be made in one of two easy ways - please tick the appropriate box:

Payment by Bank Transfer. We will send you our bank details on receipt of your registration.

Payment by debit or credit card. To make payment by credit please register and pay via the online booking system at [www.txfnews.com](http://www.txfnews.com), or call UK +44 (0) 20 3735 5180