

# Técnica de instalaciones y financiación de una sola mano



La empresa alemana de ingeniería mecánica Masa GmbH es conocida internacionalmente como empresa proveedora de máquinas e instalaciones para la fabricación de productos de hormigón, hormigón celular y ladrillos sílico-calcáreos. La tecnología de alta calidad suministrada por Masa y las soluciones ingeniosas de las instalaciones de producción son valores fundamentales para la competitividad de operadores de planta asociados. El hecho de que Masa, junto con sus socios empresariales, mira más allá del horizonte de la ingeniería mecánica queda muy patente en uno de los proyectos más recientes. Tomando como base uno de los elementos centrales de la subvención del comercio exterior de la República Federal de Alemania, Masa desarrolló, junto con DZ Bank, una prometedora solución a medida para la mayor empresa privada uzbeka, AKFA Group.

Con unos 33 millones de habitantes, Uzbekistán es el país con mayor población de Asia Central. Desde la elección del nuevo presidente Shavkat Mirziyoyev a finales de 2016, el país atraviesa una importante etapa de liberalización y reformas destinada a crear condiciones favorables para una política económica orientada al crecimiento. Esto ha hecho que el país sea muy atractivo como lugar de inversión y comercio. La economía uzbeka demostró una notable resistencia a la crisis incluso en el difícil año 2020. Según el Fondo Monetario Internacional, el PIB aumentó un 0,7%.

## Made in Germany para ampliar la cartera en Uzbekistán

El año 2020 también marcó el inicio de la relación comercial entre AKFA Group y Masa. La maquinaria y los equipos alemanes cuentan tradicionalmente una excelente reputación en Uzbekistán. Así que no es de extrañar que la AKFA buscara el primer contacto con Masa durante la UzBuild en Tashkent. AKFA Group, como mayor empresa privada de Uzbekistán, está presente en el mercado desde el año 2000. En la actualidad, la empresa cuenta con 20 modernas instalaciones de producción para la fabricación de diversos productos como ventanas, puertas, elementos de calefacción, soluciones para la construcción de viviendas y materiales de construcción, que se exportan a más de 20 países.

Muchos procesos internos de toma de decisiones tuvieron lugar internamente en AKFA con antelación, ya que la dirección de la empresa no deja nada al azar. Un departamento comercial muy eficiente, integrado en el departamento de I+D de la empresa, había investigado previamente de forma



*Uzbekistán como lugar atractivo para inversiones y comercio*

exhaustiva las tendencias del mercado e identificado el potencial de varios productos de hormigón en Uzbekistán. Desde el departamento de I+D se elaboró un plan de negocios estructurado que incluía también a proveedores potenciales y, sobre todo, competentes. Masa no defraudó esta expectativa: Tras la UzBuild, AKFA visitó varias plantas para comprobar la fiabilidad, la sofisticación técnica y la eficiencia de las instalaciones de producción de Masa. La organización, el desarrollo y la supervisión de las visitas a la fábrica por parte del equipo de Masa convencieron a AKFA del alto nivel de profesionalidad tanto de los diferentes responsables del proyecto como de toda la empresa Masa. Esta impresión positiva experimentada a nivel personal, así como la estabilidad con la que producen las instalaciones de Masa y, en definitiva, la excelente calidad de los productos finales, convencieron a AKFA para poner en manos de Masa la inversión en una instalación de producción.

## El modelo de financiación adecuado como otro factor de éxito

Uzbekistán ya es considerada en la actualidad un socio comercial muy importante para Alemania en Asia Central. Con la afluencia de cada vez más inversores y empresas extranjeras al país, la demanda de créditos también aumenta considerablemente. En general, los bancos locales de esta república de Asia Central no pueden satisfacer por sí solos las crecientes necesidades de financiación. Debido al tamaño y balance total relativamente reducidos de los bancos, éstos alcanzan rápidamente sus límites cuando se trata de grandes

# masa

Milestone to your success.

## PENSAR FUERA DE LA CAJA:

### SOLUCIONES FINANCIERAS

[www.masa-group.com](http://www.masa-group.com)

Ya se ha corrido la voz de que puede obtener de nosotros una planta de producción de bloques de hormigón adaptada a sus necesidades individuales. Sin embargo, es probable que aún no sepa que también somos su contacto para la financiación de

la misma. Junto con usted, desarrollaremos un modelo de financiación con un riesgo minimizado basado en la financiación cubierta por el una agencia de crédito a la exportación que se adapte a su área financiera nacional. **Masa Financial Services.**

Masa GmbH  
Masa-Str. 2  
56626 Andernach  
Germany  
Phone +49 2632 9292-0

Masa GmbH  
Osterkamp 2  
32457 Porta Westfalica  
Germany  
Phone +49 5731 680-0

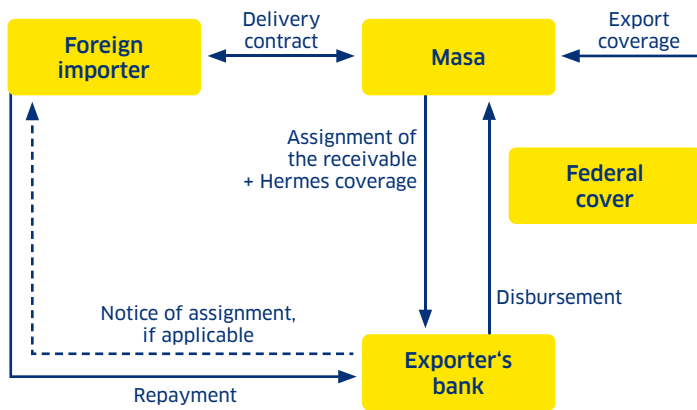


Visite nuestro stand  
en **bauma 2022.**  
Messe München  
24.-30.10.2022  
**Pabellón B1/Stand 347**

# bauma

ma-0000054

### Sale of receivables covered by the Federal Republic of Germany



Representación a modo de ejemplo de un modelo de financiación cubierto por ECA

sumas. Sin embargo, para las empresas uzbekas que tienen suficiente solvencia y pueden demostrarla mediante balances financieros anuales según las normas internacionales, la vía de la financiación cubierta por el seguro de crédito estatal (ECA-) puede llevar a la conclusión exitosa de contratos<sup>1</sup>. El proveedor alemán, a su vez, debe demostrar la subvencionabilidad de la operación de exportación, es decir, entre otras cosas, la operación de exportación debe contener valor añadido alemán, asegurar o crear puestos de trabajo alemanes, promover las PYME alemanas y cumplir las normas medioambientales y sociales internacionales. Masa, como empresa mediana de ingeniería mecánica con dos centros de producción en Alemania (Andernach y Porta Westfalica) y un alto valor añadido en Alemania, cumple con estos requisitos. No sin razón, la empresa de larga tradición lleva años aplicando la filosofía «Engineered and made in Germany». El trabajo de calidad alemán sigue siendo una seria apuesta de la empresa Masa, que cuenta con actividad en todo el mundo.

AKFA Group también cuenta con una excelente reputación más allá de las fronteras de Uzbekistán como proveedor de elementos y materiales de construcción. Por este motivo, en la búsqueda de una forma de financiación rentable y de riesgo minimizado para el ambicioso proyecto, los gestores de proyecto en Masa apreciaron rápidamente que AKFA podía perfectamente optar a una financiación cubierta por ECA. Así fue que, paralelamente a la elaboración del diseño técnico de la planta por parte de las oficinas técnicas, la estructuración de la financiación fue elaborada por el departamento comercial. El modelo considerado en este caso preveía la financiación mediante crédito al proveedor en combinación con una garantía estatal de crédito a la exportación de la República Federal de Alemania y su forfaiting. Gracias a las décadas de experiencia de Masa en el campo de la financiación de ventas a través de créditos a proveedores y también a compradores respaldados por el gobierno, la excelente cooperación con DZ Bank también aseguró al mismo tiempo la refinanciación

del crédito del proveedor. La otra alternativa posible, el llamado «crédito al comprador cubierto», no se tuvo en cuenta el curso posterior de las negociaciones entre Masa y AKFA Group, pero también hubiese sido concebible.

En el transcurso del proceso de solicitud de financiación, los responsables del proyecto en AKFA y Masa GmbH se centraron y perseveraron en la recopilación de los documentos necesarios para el modelo de financiación con el fin de cumplir los requisitos de la agencia estatal de seguros de crédito. En diciembre de 2020, Euler Hermes dio luz verde a la solicitud: el proyecto de la instalación de producción en Tashkent podría ponerse en marcha. Desde mediados de 2021, se puede apreciar un progreso diario de las obras.

Volker Zurheide, director general de Masa GmbH, se mostró muy satisfecho: «Estamos muy ilusionados con la relación comercial con AKFA Group y estamos orgullosos de haber convencido a este importante nuevo cliente con nuestra técnica de instalaciones y una solución de financiación a medida. En este punto quiero agradecer a AKFA Group por la confianza que ha depositado en nosotros. Haremos todo lo posible para satisfacer sus expectativas. Por último, pero no por ello menos importante, me gustaría dar las gracias a todos mis colegas implicados en el proyecto, así como al DZ Bank, por haber estructurado una vez más con éxito la financiación de Hermes, especialmente a Michael Böken del DZ Bank».



Masa patrocinó la posibilidad de descarga gratuita del archivo pdf de este artículo para todos los lectores de PHI. Visite la página web [www.cpi-worldwide.com/channels/masa](http://www.cpi-worldwide.com/channels/masa) o escanee el código QR con su smartphone para acceder directamente a esta página web.



#### MÁS INFORMACIÓN



OOO «AKFA BUILDING MATERIALS»  
Tashkent, Uchtepa district,  
Katta Hirmontepa str., house 1, Uzbekistán  
T +998 71 203 00 00  
[info@akfagroup.com](mailto:info@akfagroup.com)  
[www.akfagroup.com/eng](http://www.akfagroup.com/eng)



Milestone to your success.

Masa GmbH  
Masa-Str. 2, 56626 Andernach, Alemania  
T +49 2632 92920  
[info@masa-group.com](mailto:info@masa-group.com), [www.masa-group.com](http://www.masa-group.com)

<sup>1</sup>Véase LBBW: ExportManager, edición 3, 14 de abril de 2021, p. 14, consultado el 27.01.2022 en [https://exportmanager-online.de/wp-content/uploads/2021/04/ExportManager\\_03-April-2021\\_L-003.pdf#page=13](https://exportmanager-online.de/wp-content/uploads/2021/04/ExportManager_03-April-2021_L-003.pdf#page=13)