

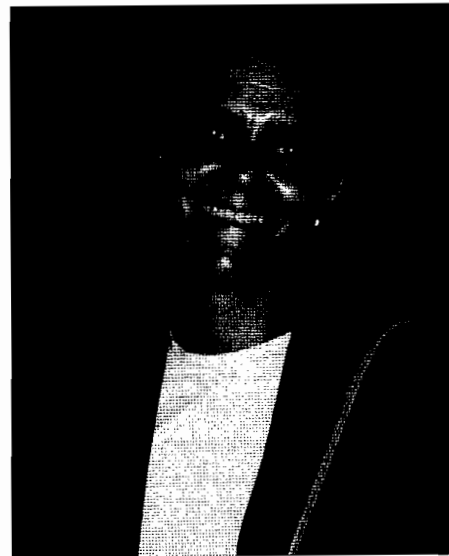
La Sociedad de Garantía Recíproca del Audiovisual ha autorizado operaciones por valor de 8,7 millones de euros en lo que va de año

Audiovisual SGR tiene como principal objetivo avalar operaciones así como facilitar a las empresas audiovisuales el acceso a los mercados financieros en las mejores condiciones, ofreciendo, además, asistencia y asesoramiento en todo el proceso (ayudas públicas, diseño y análisis financiero, etc.). Todo ello tras comprobar la viabilidad técnica y económica de los proyectos presentados por las empresas.

Desde su constitución en diciembre de 2005, la Sociedad de Garantía Recíproca del audiovisual español ha querido introducir en el sector unos procedimientos de uso común en otros sectores industriales que se han modernizado y han conseguido transmitir seriedad financiera. "Cuando existe credibilidad, los bancos se abren a la financiación de esos sectores. El gran problema de cualquier sector industrial es conseguir financiación, hay que persuadir a las entidades para que crean en el proyecto que se les muestra", explica Rafael Lambea, director adjunto de Audiovisual SGR.

Para paliar este déficit nada mejor que crear una entidad financiera especializada en el sector audiovisual. "Aunque parecía una tarea sencilla, era muy complicado dar con la fórmula adecuada para este sector tan singular. Se valoraron varias opciones financieras y se optó por la figura de la Sociedad de Garantía Recíproca dedicada a la financiación de la pequeña y mediana empresa", apunta Susana Serrano, Directora General de Audiovisual SGR.

En cierto modo, Audiovisual SGR se está encargando de demostrar la seriedad financiera que el sector audiovisual tiene, aunque muchas veces se haya hecho creer que no era así. "En general la banca no había sido muy receptiva hacia el audiovisual español.



Susana Serrano, Directora General de Audiovisual SGR.

"Hemos autorizado 40 operaciones por un importe de 8,7 millones de euros. De todos modos, en este primer año estamos limitando mucho los riesgos y la operación máxima no ha superado los 450.000 euros".

Existían ideas preconcebidas negativas sobre el audiovisual que nosotros hemos demostrado que no eran ciertas", comenta Rafael Lambea.

La directora general de la sociedad y el director adjunto hacen balance sobre los primeros ocho meses de vida efectiva de Audiovisual SGR.

CINEINFORME: ¿Podrían pro-

fundizar sobre la acogida de la Sociedad de Garantía Recíproca por parte de los bancos y demás entidades financieras?

Rafael Lambea: "Se puede decir que ha habido dos fases. En un primer momento hubo cierto escepticismo y después se dieron cuenta de que el sector audiovisual puede ser un gran negocio. Al principio teníamos que llamar a los bancos y ahora son los bancos los que se dirigen a nosotros. Empieza a nacer competencia entre las propias entidades financieras para quedarse con determinadas operaciones. Tenemos convenios con La Caixa, Banesto, Banco de Sabadell, Banco Espíritu Santo, Ibercaja, Caja Madrid y Caixa Tarragona".

C.i: ¿Podrían actualizarme las cifras de la Sociedad hasta noviembre de 2006?

Susana Serrano: "Audiovisual SGR ha contraído con las entidades financieras 35 millones de riesgo, con la posibilidad de incrementarlo, porque este es el límite mínimo firmado en los convenios".

C.i: ¿Cuántas operaciones se han autorizado hasta octubre de 2006?

S.S: "Hemos autorizado 40 operaciones por un importe de 8,7 millones de euros. De todos modos, en este primer año estamos limitando mucho los riesgos y la operación máxima no ha superado los 450.000 euros. La idea desde el principio era ir con mucha prudencia".

C.i: En el primer ejercicio se hablaba de que Audiovisual SGR iba a avalar operaciones por valor de unos 12 millones de euros ¿no es así?

S.S: "La sociedad se constituyó en el mes de diciembre de 2005. Existe un requisito legal que exige que las

Sociedades de Garantía Recíproca deben aprobar en Junta General el volumen máximo de deudas a garantizar. No podíamos empezar nuestra actividad avalista hasta que la Junta se reuniese y decidiese esta cifra. Por imperativo legal, desde que se convoca la Junta hasta que se reúne, debe transcurrir un tiempo determinado. Esto supuso que la actividad avalista como tal no pudo comenzar hasta el mes de marzo del presente año y en abril ya se formalizó el primer aval. Esto quiere decir que el primer ejercicio concluirá en abril de 2007. La previsión inicial era formalizar 12 millones de euros en el primer ejercicio. En años futuros será mucho más fácil hacer la previsión porque empezaremos con el año natural".

C.i: En total, ¿cuántas solicitudes habéis recibido en estos 8 meses?

S.S: "Aproximadamente 70 operaciones. De esas, unas cincuenta han pasado el primer filtro y fueron analizadas".

C.i: ¿Podrían poner cara a algunas de las operaciones aceptadas?

S.S: "Queremos dejar muy claro que Audiovisual SGR es una entidad financiera para todo el sector audiovisual y de los contenidos de carácter cultural, y no solamente para el sector de producción cinematográfica. De nuestra labor avalista también pueden beneficiarse productoras de animación, de televisión, industrias técnicas, empresas de exhibición o distribuidoras, por poner algunos ejemplos. En estos meses hemos avalado, entre otras operaciones, la próxima película de Iciar Bollaín, *Mataharis*, producida por La Iguana y Sogecine; *Miguel y William*, producida por Miguel y William PC y Zebra Producciones; *Nodo*, de Elio Quiroga, producida por Eclips Producciones; *Abrigat*, de Ramón Costafreda, producida de Continental Producciones, Oberón Cinematográfica y Pol-Ka; *El lunar*, de Miguel Ángel Calvo, producida por Salto de Eje y Basque Films, en coproducción con Life & Pictures, Jaleo Films, Notro Films y la compañía portuguesa Digital

K; el documental *Septiembre en el mar de la China*, de Carlos Bochs, producida por Bausan Films y TVC, y *Linatakalam*, una serie documental producida por Ibis TV.

En cuanto a industrias técnicas se avaló la compra de una de las video-pantallas más grandes del mercado. También hemos avalado la financiación de equipos de algunas compañías de postproducción. En resumen, desde nuestro comienzo en marzo de este año,



Rafael Lambea, Director Adjunto de Audiovisual SGR.

"Hemos creado una micro entidad financiera para el audiovisual y su funcionamiento responde a los mismos criterios que cualquier entidad financiera. Por ejemplo, estamos controlados por el Banco de España".

un 55 por ciento de las operaciones formalizadas ha tenido que ver con la producción de largometrajes, un 16 por ciento con series para televisión tanto de ficción, como documental y animación, un 9 por ciento a la producción de documentales y un 20 por ciento a la inversión en equipamiento técnico".

C.i: ¿Cuántos socios tiene actualmente la Sociedad?

S.S: "Somos 260 Pymes. Como

socios protectores fundadores están el ICAA y EGEDA, que aportaron el capital social. También es socio protector FAPAE así como FECE, AITE y Adicine, los dos últimos incorporados recientemente. Por sectores se puede decir que el 80 por ciento proceden de la producción audiovisual y la razón es que la iniciativa partió de EGEDA. Nuestra idea es hacer un esfuerzo para equilibrar esta situación, es decir, que la Sociedad llegue a ser un reflejo de lo que es el sector en realidad. Queremos que los exhibidores, los distribuidores y las industrias técnicas tengan una mayor presencia en Audiovisual SGR".

C.i: ¿Cómo funciona internamente la Sociedad de Garantía Recíproca del Audiovisual?

R.L: "Básicamente hemos creado una micro entidad financiera para el audiovisual y su funcionamiento responde más o menos a los mismos criterios que cualquier entidad financiera. Por ejemplo, estamos controlados por el Banco de España".

S.S: "En nuestra página web (www.audiovisualsgr.com) nuestros socios pueden descargarse un impreso de solicitud según su actividad (productor, distribuidor, exhibidor, industria técnica). En el impreso se indica toda la información requerida donde se debe detallar la descripción del proyecto o la inversión a realizar. Una vez que rellenan este formulario y mandan toda la información, que es similar a la que solicita el ICAA en sus convocatorias, pasan al departamento de riesgos (y proyectos en el caso de producción). El director de proyectos analiza la viabilidad de la producción en con-

creto y paralelamente se hace un análisis de riesgos donde se evalúa la capacidad de pago de la empresa, si su estructura financiera es equilibrada. En definitiva, como en cualquier entidad financiera, se valora si la empresa es capaz de generar recursos suficientes para hacer frente a la deuda que solicita. Se realiza una previsión de ingresos con los que va a cancelar la operación, se analizan los contratos que ha suscri-

to con las televisiones, los acuerdos de ventas internacionales, acuerdos de distribución, etc... Estamos descontando todo tipo de contratos, desde los firmados con las televisiones hasta preventas internacionales. Hay solicitudes que desde el principio son inviables y ni tan siquiera se plantean”.

C.i: En el caso de los productores ¿en qué momento acuden a vosotros?

S.S: “Vienen a solicitar nuestros servicios cuando el proyecto ya está muy avanzado. El proyecto debe estar documentado y financiado, no quiere decir que tengan que tener el dinero en metálico pero sí la financiación armada”.

C.i: Desde que llega un proyecto ¿cuánto tiempo puede pasar hasta que se da luz verde a la operación y se firma?

S.S: “Depende del nivel de información que nos entreguen. En muchos casos los expedientes nos llegan con muchas carencias y tenemos que solicitar que completen la documentación. Una vez que la operación se analiza en profundidad y se acepta, nos ponemos en contacto con el banco que es el que finalmente va a conceder el dinero. Somos nosotros los que hacemos todos los trámites con el banco. Al principio tuvimos que convencer a los bancos sobre el potencial del sector audiovisual y que en Audiovisual SGR tenían una entidad con la solvencia suficiente para responder por nuestros socios en caso de que no hicieran frente a sus pagos. No ha sido muy difícil convencerlos porque teníamos detrás al Ministerio de Cultura y a Egeda. Ha sido más complicada nuestra relación con otros productos como los préstamos ICO-ICAA donde solo avalábamos el 50 por ciento. Tuvimos que hacerles comprender que era un proyecto viable que contaba con la garantía de la subvención. Ahora podemos decir que, tras conseguir esta confianza, cuando las operaciones llegan a los bancos con nuestro aval su equipo de riesgos ni analiza la operación”.

C.i: ¿Qué condiciones financieras

ofrecen a sus asociados?

R.L: “Me parece fundamental destacar que los convenios se están firmando a un tipo de interés bajísimo como es el Euribor más 0,5 por ciento. A lo que habría que añadir el 0,5 por ciento de gastos de estudio que es de lo que vive la SGR. Que una Pyme del sector audiovisual consiga estas condiciones es muy interesante. Otra de las ventajas que ofrecemos es que combinamos todos nuestros convenios con las ayudas que existen para el sector, como por ejemplo la línea ICO Pyme que se diferencia de nuestro producto en que el préstamo no tiene comisión de apertura, con lo que se ahorran un 0,5 por ciento. Nosotros siempre vamos a las condiciones mejores para nuestros socios, si hay algún producto mejor que el nuestro se lo comunicamos al cliente y hacemos las gestiones con la entidad

“De nuestra labor avalista también pueden beneficiarse productoras de animación, de televisión, industrias técnicas, empresas de exhibición o distribuidoras”.

financiera para que se formalice y salga beneficiado el socio”.

C.i: En estos pocos meses ¿se ha creado ya conciencia en el sector sobre las ventajas de Audiovisual SGR?

R.L: “Al principio el sector no tenía muy claro en que consistía nuestra labor, venían para ver si podían conseguir alguna subvención. No tenían claro que nosotros directamente no les íbamos a dar dinero. Mucha gente entendió que los 12 millones de euros que nos fijábamos como cantidad a avalar durante el primer año era dinero que teníamos aquí para entregar a determinados proyectos. Hubo cierta confusión. Nosotros no damos el dinero para financiar las operaciones directamente pero lo proporcionamos, esto quiere decir que cuando aprobamos una operación el socio que se beneficia de nuestros servicios se va con el dinero.

Una de las satisfacciones más grandes de nuestros socios creo que ha sido encontrar una entidad financiera que supiera perfectamente de que se habla cuando se refieren a contratos de televisión, distribución, ventas internacionales, etc... Cosa que rara vez ocurría con un banco. Sin embargo, creo que por nuestra parte queda mucha labor pedagógica por hacer. Tenemos que conseguir que el sector entienda exactamente cual es la nuestra labor. Por ejemplo, llegan menos solicitudes de las industrias técnicas como nos gustaría y vamos a tratar de hacer un esfuerzo especial para atraer su atención. Estamos colaborando con Aite para intentar paliar este problema. Tenemos que hacer ver al sector que esta es su entidad financiera. Solamente deben pagar una cuota única de 300 euros (el valor de una acción) para ser socio y beneficiarse de los servicios de la Sociedad de Garantía Recíproca. Es cierto que cuando se les concede el aval tienen que incrementar el porcentaje de capital en función del capital solicitado y esto suele rondar el 1 por ciento, si bien es reembolsable cuando finalice la operación”.

C.i: ¿Cuál es el siguiente reto de la Sociedad?

S.S: “Hemos encargado a una correduría de seguros que diseñe un producto específico para la industria española. Cuando fuimos a buscar un seguro que contuviese las peculiaridades de la industria española nos dimos cuenta de que no existía porque no era rentable para las propias compañías aseguradoras. No tiene por que ser un ‘Completion Bond’ o un ‘seguro de buen fin’, se puede llamar de otra forma pero no debe ser el típico que cubra riesgos habituales, sino algo más específico para la industria española. Esto tiene como ventaja que, junto a la operación que nos soliciten, podemos dar un poco más para que cubran la prima del seguro. Cuando intervienen capitales extranjeros en la producción es imprescindible el seguro”.

Por David SEQUERA