

EXPERIENCIA Y PROFESIONALIDAD PARA UNA FUNCIÓN IMPRESCINDIBLE

Miguel Ángel Bermejo, Gerente de FIANZAS Y SERVICIOS, es además de un experto en su área de trabajo específica de la economía de empresa, un profundo conocedor de nuestro mercado, el Sector del Juego, al que su empresa dedica

aproximadamente un 70% de su actividad. Podemos decir que sus servicios para muchas firmas del Recreativo, especialmente pequeñas y medianas empresas, son mucho más que una gran ayuda, son sencillamente imprescindibles.

-Miguel Ángel, ¿cómo se puede definir FIANZAS Y SERVICIOS?

-Somos una entidad financiera sujeta a la supervisión del Banco de España y nuestra principal labor es la presentación de avales y garantías para todas las empresas del Sector del Juego y del Ocio. Pero tras esta definición formal se en-

Sector, a través de COFAR, que velando por los intereses empresariales buscó un cauce ágil y adecuado a la realidad de la Industria para la provisión de estos avales que son obligatorios en el arranque de una empresa. Se trataba de buscar un instrumento financiero que superara la oferta típica de los Bancos o las Casas de Seguros.

sin ser socio, todo lo contrario: Al presentarnos una operación la estudiamos y analizamos y si obtiene el visto bueno es cuando ese empresario logra el aval y adquiere la condición de socio. De forma que a más avales, más socios, mayor cartera de clientes y más beneficios conjuntos para todo el Sector.

“Somos un instrumento financiero que supera la oferta de los Bancos”

cuentran otros muchos valores que creo que nos distinguen de una manera especial. Entendemos muy bien este Sector y para nosotros no solo tienen valor los datos, sino también la trayectoria y los objetivos de cada cliente que podemos sopesar con conocimiento de causa.

-Es una visión que nace, además de la profesionalidad, de la experiencia.

-Así es, nos constituimos hace 12 años por iniciativa del propio

-Una solución pensada desde el Sector y para el Sector.

-Desde una óptica profesional era mucho más fácil pensar en las condiciones más favorables para el Sector y por eso buscamos la fórmula de SGR o Sociedad de Garantía Recíproca. Comenzamos con una cartera de 160 socios y hoy estamos en 900, lo que hace hablar a los números por si mismos sobre nuestro éxito a escala de todo nuestro Estado.

-Explicanos un poco las características de una SGR.

-Para obtener el aval es necesario ser socio, lo que convierte a la SGR en una asociación de pequeñas y medianas empresas que se unen para tener el nivel de garantía más adecuado. Eso no quiere decir que un empresario no pueda llegar a nosotros con un proyecto

“Comenzamos con 160 socios y hoy estamos en 900”

-¿Es la única vía para formar parte de FIANZAS Y SERVICIOS?

-No, además de los socios participantes están los socios protectores que son aquellos que han aportado capital sin obtener ningún beneficio por avales. El principal es CIRSA y también varias asociaciones gremiales como la ya mencionada COFAR, ANMARE... en fin, se trata de que la opinión profesional más cualificada y responsable respalda nuestra actividad sin ningún género de dudas.



-¿Cuál es vuestra principal actividad?

-Hay un tipo de aval que directamente otorgamos nosotros e incluso sin requerir unas condiciones estrictas por parte del solicitante, que son generalmente los que hay que presentar ante las Comunidades Autónomas para inscribirse como Empresa Operadora, Salón, Sala de Bingo o Casino, y luego hay otro segmento que es el de quienes necesitan un crédito o un préstamo y como las entidades financieras tradicionales hoy por hoy todos sabemos que han cerrado el grifo y es muy complicado tener una financiación pura empresarial, pues nosotros aportamos nuestro apoyo porque es más fácil lograr ese crédito si media nuestra garantía ante un Banco. El Banco sabe que si hay un impago va a poder ejecutarlo sin entrar en ningún proceso de demanda y por eso nuestra presencia puede ser fundamental. En este último tipo de acción ya somos tres los agentes intervinientes y a nadie se le escapa que con la crisis económica se ha convertido en un terreno más difícil que nunca, pero no dejamos de colaborar.

-¿FIANZAS Y SERVICIOS se dedica en exclusiva a nuestro Sector?

-Más del 70% de las empresas avaladas por nosotros son del Sector del Juego de todas las Comunidades españolas. Nuestro mayor peso está en Madrid y Cataluña, después en Valencia y Andalucía, pero trabajamos sin fronteras.

-¿En qué se centra hoy fundamentalmente vuestra función?

-Lo más frecuente la operación por ampliación de una empresa o expansión a nuevos puntos que por creación de nuevas firmas. Tam-

bién la modificación de Reglamentos que puede implicar la aparición de nuevos tipos de aval es causa frecuente para requerir nuestros servicios.

-Son aspectos en los que tradicionalmente se han requerido los servicios bancarios.

-Se puede estar recibiendo un buen servicio de un Banco en materia de avales y, sin embargo, hallar beneficios en trasladarse a FIANZAS Y SERVICIOS. La razón es muy sencilla: es una forma de liberarse para realizar otras operaciones. Si se pide un préstamo en un Banco o Caja que ya opera con ese cliente como avalista, será muy complicado obtener el sí, pero si no se tiene ese, digamos lastre, el camino estará mucho más abierto.

-¿Cuál es la envergadura de la operaciones que realiza FIANZAS Y SERVICIOS?

-Los techos para la mediana y pequeña empresa tienen una altura suficiente para que prácticamente nadie pueda tropezar con ellos. Estamos en torno a los 600.000 euros como límite, pero una cifra entre los 60.000 y 100.000 euros puede reflejar la operación media que se requiere en la actualidad. Hay que tener en cuenta que además de expertos en



finanzas, somos expertos en empresas de juego y podemos movernos en un arco plenamente satisfactorio para los profesionales del Sector.

“Con CICOR ampliamos nuestros servicios al campo de los seguros para el Sector”

-Desde vuestra posición, a diferencia de los Bancos, podéis incluso valorar el factor humano.

-Efectivamente, sabemos ver más allá de la frialdad de las cifras o de los datos de un patrimonio. En el Recreativo, concretamente, puede tener que valorarse más la ubicación de las máquinas que están en explotación que la propia cantidad de máquinas que tiene un empresario. Además por nuestra experiencia y nuestras relaciones estamos en una posición de privilegio para sopesar ese factor humano del que hablas, ningún Banco o ninguna otra entidad puede distinguir como nosotros entre la profesionalidad y el intrusismo, por poner un ejemplo.

-Para los profesionales de nuestro Sector hay elementos fundamentales, como puede ser la rapidez de una respuesta en este campo. Tanto si la respuesta es positiva como negativa.

-Estamos en un 70% de operaciones aprobadas y en un plazo de respuesta de 12-15 días como máximo. La crisis, no podía ser de otra manera, ha traído más incidencias e impagos, pero el Sector del Juego está por debajo del nivel de morosidad general de la sociedad española. Es un Sector que puede verse a sí mismo con orgullo empresarial porque sigue luchando por sus puestos de trabajo y que continúa aportando mucho a las arcas públicas. ■



SEGUROS VENTAJOSOS

Como un servicio añadido la empresa dirigida por Miguel Ángel Bermejo está actuando en perfecta sinergia con CICOR, firma de Seguros que es también socio protector de FIANZAS Y SERVICIOS y especialista en el Sector del Juego. Su oferta en productos de cau-

ción ha buscado condiciones especiales para la Industria del Juego y el trabajo en colaboración de ambas empresas, ligando segmentos que pueden resultar paralelos en muchas ocasiones como las fianzas y los seguros, reporta interesantes beneficios para todos los interesados.