



**Inteligencia
artificial en
nuestra *nueva web*
para ayudar a
emprendedores,
porque eso es lo que
nos hace más humanos
e impulsa a
las empresas a**

avanzar.

IBERAAVAL.es



Cuando tu empresa está protegida, todo avanza con más tranquilidad.

En **Occident** contamos con seguros para proteger tu actividad, tu patrimonio y a las personas que hacen posible tu negocio.

- Seguros de transporte y mercancías
- Seguros para pymes
- Seguros para empresas e industrias
- Seguros de construcción



¡Quiero
saber más!

 **Occident**

Artículo del presidente, César Pontvianne - **4**

Iberaval estrena nueva web - **6**

Líneas de apoyo frente a los incendios - **8**

Visita del presidente de la ICO, Manuel Illueca - **11**

Jornada con FOES en Soria - **12**

Jornada con el CEL en León - **13**

Pedro Pisonero, en el Cantabria Summit - **14**

Iberaval demuestra su utilidad en Cantabria - **15**

Austral, la marca que viste a un ascendido - **16**

Iberaval incorpora nuevos consejeros - **18**

Impacto 45 para conmemorar 45 años de **Iberaval** - **20**

Vicen Prendes - **22**

Perspectiva de la financiación empresarial en los próximos cuatro años - **24**

La paradoja de crecer y quedarse sin caja - **26**

Actividad institucional en La Rioja - **28**

Ley sobre Inteligencia Artificial de la UE - **30**

Premios CEOE Castilla y León + CEOE Salamanca - **32**

Encuentro Anual de AECM 2026 - **34**

Foro Iberoamericano en Perú - **35**

Nueva oficina en Burgos - **36**

Acuerdo con la Diputación de Ávila - **38**

Iberaval renueva convenio con el Ayuntamiento de Soria - **39**

Alianza con Bosquia - **40**

Nuestra entidad, donde debe estar - **42**

Entidades colaboradoras - **44**

Oficinas de **Iberaval** - **45**

Renacer Carbono, un proyecto de futuro - **46**

Anna Bayón. El coeficiente de tracción reputacional - **47**

Junta General de Socios de **Iberaval** - **50**

Tribbu, la aplicación que cambia la movilidad - **53**

El podcast se renueva y se sube al formato vídeo - **56**

Iberaval se incorpora al acuerdo financiero de Sodercan - **57**

IA para impulsar la innovación sin comprometer el planeta - **58**

Los datos de las máquinas, ese activo desaprovechado por las pymes - **60**

Entrevista con el navegante y speaker Ricardo Diniz - **62**

16



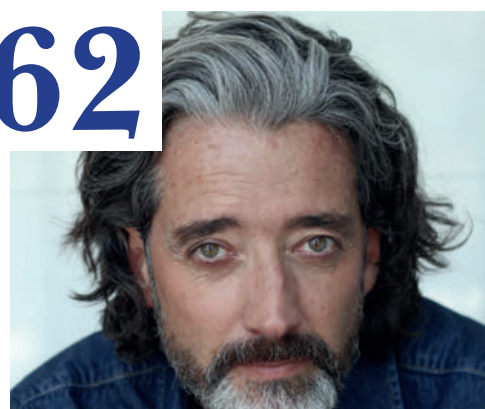
AUSTRAL, MARCA TEXTIL

53



TRIBBU

62



ENTREVISTA A RICARDO DINIZ

IBERAVAL
sociedad de garantía

 Editorial MIC

POBRELA VACA
STRATIMOTIS

- **Edita:** IBERAVAL SGR
- **Dirección, redacción y coordinación:** Chema Sánchez del Monte
- **Fotografías:** Agencia Ical, Photogenic, Tribbu, Fogarío, REGAR, AECM, Sodercan, Gobierno de La Rioja, CEL, CEOE Castilla y León, Anna Bayón, Rubén Ortega, Ricardo Diniz, Pexels y Unsplash.
- **Colaboraciones:** Víctor Blanco, Puentia.
- **Producción editorial:** Editorial MIC
- **DL:** VA-663/2018
- **ISSN:** 3018-8326



César Pontvianne, presidente del Consejo de Administración de Iberaval

Crecer con impulso

César Pontvianne de la Maza, presidente de Iberaval

La economía española encara la recta final de 2026 con un ritmo de avance superior al de buena parte de la zona euro y con un tejido empresarial que, pese a un entorno internacional exigente, mantiene actividad, proyectos y capacidad para generar nuevas oportunidades. Ese dinamismo tiene una traducción di-

recta en las compañías. Más pedidos, nuevos contratos, inversiones, internacionalización, ampliaciones de capacidad o incorporación de tecnología significan también mayores necesidades de recursos.

Crece exige anticiparse: comprar materias primas, reforzar equi-

pos, atender proveedores, financiar circulante o acometer inversiones antes de que los resultados de esas decisiones lleguen a la caja. Es precisamente ahí donde la financiación adquiere todo su valor. Como respuesta a una necesidad, pero también como una herramienta para avanzar, ganar capacidad y apro-

vechar oportunidades que, de otro modo, podrían aplazarse o perderse. Porque una empresa con acceso adecuado a financiación dispone de algo especialmente valioso: margen para decidir. Margen para invertir, para contratar, para innovar, para salir a nuevos mercados y para convertir una oportunidad de crecimiento en un proyecto real.

Estamos ante un escenario más complejo: empresas con actividad, pedidos y proyectos que trabajan con márgenes frágiles. Compañías que venden más, pero necesitan también más recursos para financiar esas ventas. Que compren materiales, consumen energía, pagan salarios y ejecutan contratos mucho antes de cobrarlos. Y, en ese contexto que a pocos escapa, la financiación no aumenta el margen comercial de una operación, pero sí puede ampliar algo igualmente valioso: la capacidad de maniobra de la empresa.

Y es que, a mi entender, el mundo ya cabe en una cuenta de resultados. Mi responsabilidad como presidente de **Iberaval** y mi experiencia en la empresa privada y en un campo de juego internacional, me permiten observar la economía desde dos perspectivas complementarias: la de miles de pequeñas y medianas empresas que necesitan financiación para avanzar y la de una industria presente en buena parte del mundo.

Viajar con frecuencia entre mercados distintos permite comprobar que la geopolítica puede parecer lejana hasta que aparece en la factura eléctrica, en el precio de una materia prima, en el coste de un transporte o en el retraso de un componente. Entonces deja de ser una noticia internacional y se convierte en tesorería. En Europa pesan la debilidad industrial y el menor empuje del comercio exterior. En Norteamérica y Asia se aceleran

la competencia, la inversión y los cambios tecnológicos. Los ritmos son distintos, pero la enseñanza es común: la visión del riesgo viaja rápido y la fortaleza financiera determina la capacidad de reacción de cada empresa.

Si bien la teoría va por un lado y la realidad suele adecuarse a otro bastante distinto. El empresario tiene un gen de continuidad y esfuerzo que le permite avanzar hacia cuotas que otros, con sus ópticas particulares, ni se plantearía. Y eso, sinceramente, ayuda mucho. Una compañía puede disponer de clientes solventes, tecnología, experiencia y una buena cartera de pedidos y, aun así, tener que renunciar a una oportunidad porque no dispone de garantías suficientes o porque la financiación disponible no encaja con el ciclo de su proyecto. Es ahí donde comienza el trabajo de **Iberaval**, porque nuestro respaldo permite despejar muchos candados.

El aval no convierte en viable una empresa que no lo es, esto hay que decirlo. Hace posible que una empresa con opciones de futuro no quede varada por falta de respaldo financiero.

Desde **Iberaval** reforzamos la posición de pymes, autónomos y emprendedores ante las entidades financieras. Nuestro aval facilita el acceso al crédito y ayuda a que los importes, los costes y los plazos de devolución se adapten mejor a las necesidades reales de cada proyecto. Puede servir para adquirir maquinaria, modernizar instalaciones, digitalizar procesos o mejorar la eficiencia energética. Pero también para financiar existencias, adelantar costes, ejecutar un contrato o atender un aumento de pedidos sin vaciar la caja. Dos de cada tres euros respaldados por **Iberaval** ayudan a sostener el funcionamiento cotidiano de las empresas mientras llegaban los ingresos.

Nuestra actividad contribuye además al mantenimiento de cerca de 300.000 puestos de trabajo. Y esta cifra me produce especial orgullo, a la par que cierto vértigo. Detrás de esos números tan rotundos hay industrias que han ampliado capacidad, comercios que han renovado sus establecimientos, profesionales que han iniciado una actividad y empresas que han podido aceptar un pedido sin comprometer su tesorería.

Los fondos europeos han abierto oportunidades de modernización, pero una ayuda concedida no elimina la necesidad de financiación. Los proyectos deben ejecutarse, cofinanciarse y sostenerse hasta que llegan todos sus retornos. Una subvención puede impulsar una inversión; nuestro aval puede hacerla posible.

Y es que, la mejor financiación es la que se prepara antes de convertirse en urgente. Anticiparse permite calcular el circulante, acompañar los plazos de devolución, proteger la liquidez y elegir. Esperar hasta que la caja aprieta suele obligar a aceptar.

Ese es, a mi juicio, el valor más profundo de nuestro trabajo: ayuda a conseguir financiación. Proteger la capacidad de decisión del empresario. Decidir si acepta un pedido, entra en un nuevo mercado, contrata personal, mejora su eficiencia energética o acomete una inversión. Decidir con un proyecto delante y no con una urgencia detrás.

Nadie puede anticipar las tensiones concretas de los mercados. Sí podemos preparar a las empresas para que esas sacudidas no encuentren una tesorería desprotegida. Cuando los márgenes se estrechan, quedarse quieto también tiene un coste. **Iberaval** está para abrir espacio: el necesario para financiar, invertir y seguir avanzando.

César Pontvianne
Presidente de Iberaval



Usuarios contemplando la nueva web de Iberaval

Una web para abrir la puerta de la financiación

Iberaval renueva su principal escaparate digital con una navegación más sencilla, contenidos pedagógicos y recorridos adaptados a las necesidades de pymes, autónomos y emprendedores

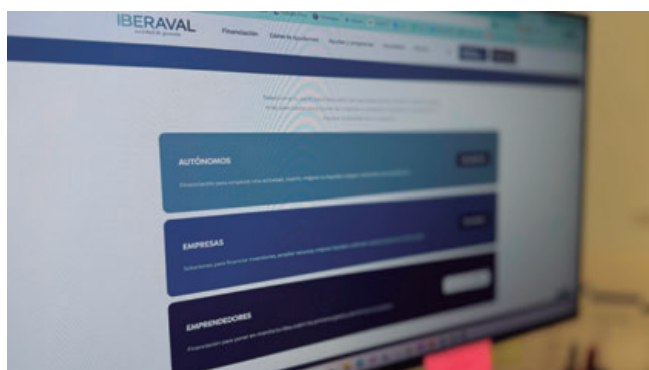
Una empresa que busca financiación rara vez comienza preguntándose qué producto debe contratar. Lo habitual es que parta de una necesidad concreta: comprar maquinaria, disponer de circulante, abrir un establecimiento, digitalizar procesos o poner en marcha una iniciativa. La **nueva web de Iberaval** se ha construido alrededor de esa lógica, más próxima al lenguaje cotidiano de las empresas que a la organización interna de una entidad financiera.

El cambio va más allá de una renovación estética. El sitio reorganiza la información para que pymes, autónomos y emprendedores puedan identificar con mayor rapidez qué alternativas tienen a su alcance, para qué finalidades pueden utilizarlas y cómo iniciar una solicitud. La navegación se articula mediante perfiles, soluciones, sectores, líneas de apoyo y herramientas, con el objetivo de reducir la distancia entre una necesidad empresarial y la financiación necesaria para abordarla.

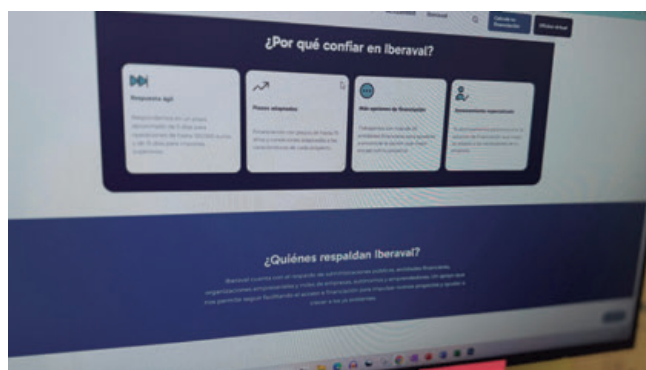
La plataforma incorpora accesos destacados al simulador de financiación y a la oficina virtual. El primero permite realizar una aproximación inicial a una operación, mientras que la segunda agiliza determinadas gestiones de quienes ya mantienen una relación con la sociedad de garantía. A su alrededor se despliega información sobre avales financieros, avales directos, programas públicos, ayudas, delegaciones territoriales y proyectos empresariales respaldados por **Iberaval**.

La renovación responde también a un cambio en los hábitos de los usuarios. Y es que las cifras confirman que internet ha dejado de ser únicamente un escaparate corporativo para convertirse en una puerta de entrada real a la financiación empresarial.

Durante años, muchas páginas financieras se construyeron siguiendo una estructura pensada desde dentro:



Selección según tipo de empresa



Apartado en el que se detalla por qué se debe confiar en Iberaval

productos, departamentos, condiciones y formularios. Ese modelo obliga al visitante a saber de antemano qué busca. La **nueva web de Iberaval** invierte el planteamiento y sitúa en primer lugar la pregunta que se hace el usuario: «¿Qué financiación necesito y para qué la necesito?». A partir de ahí, el visitante puede localizar recorridos relacionados con inversión, liquidez, crecimiento, internacionalización, emprendimiento, innovación o digitalización. Este enfoque resulta especialmente relevante para pequeñas empresas y trabajadores autónomos, que no siempre cuentan con departamentos financieros capaces de interpretar todas las fórmulas disponibles.

Tecnología, posicionamiento y medición

La web ofrece así un primer nivel de orientación, mientras que la valoración profesional continúa siendo imprescindible. Esa combinación entre autonomía digital y atención personalizada resulta especialmente importante en decisiones que pueden condicionar durante años la tesorería y la capacidad inversora de un negocio.

Los contenidos también se han concebido para responder tanto a las búsquedas tradicionales en internet como a las consultas realizadas mediante herramientas de inteligencia artificial. Este escenario obliga a redactar páginas más claras, contex-

tualizadas y precisas. Ya no basta con repetir palabras clave: buscadores y asistentes deben comprender la relación entre una necesidad empresarial, una solución financiera, un territorio y un perfil de usuario.

La creación de una **nueva web** exige coordinar disciplinas que apenas se perciben cuando todo funciona correctamente. Diseño, programación, seguridad, contenidos, posicionamiento, analítica y experiencia de navegación deben integrarse en un mismo entorno. En el desarrollo y la programación del nuevo sitio ha participado **Eclósiona**, encargada de trasladar la propuesta funcional al entorno tecnológico, construir las páginas, integrar las herramientas y adaptar la plataforma a ordenadores, tabletas y teléfonos móviles. En la parte de SEO ha apoyado **Impulsa tu Marketing**. Su intervención se sitúa en un área estratégica: conseguir que las páginas puedan ser encontradas, comprobar que la arquitectura no genera obstáculos y medir de forma fiable cómo interactúan los usuarios con el sitio.

Un canal digital conectado con el territorio

La **nueva web** no pretende sustituir la relación personal, sino preparar y facilitar el contacto. **Iberaval** combina el canal online con su red de delegaciones y con la atención de equipos especializados. La digitaliza-

ción permite avanzar en la búsqueda de información y en determinadas gestiones, mientras que las oficinas aportan asesoramiento en decisiones que requieren conocer el proyecto, su estructura económica y sus perspectivas.

El portal reúne también información sobre líneas bonificadas, programas públicos e instrumentos vinculados a diferentes administraciones y territorios. Esta función resulta especialmente útil en un sistema de ayudas que puede variar según el lugar, el tamaño de la empresa, la finalidad de la inversión o la convocatoria disponible.

Iberaval forma parte del perímetro de apoyo empresarial de la **Junta de Castilla y León** y participa en productos bonificados como los integrados en **ICECYL Financia**. Entre los instrumentos disponibles figura una línea de contragarantía para la competitividad empresarial. La sociedad mantiene además presencia en Madrid, La Rioja, Galicia, Castilla-La Mancha y Cantabria.

Los casos de éxito ocupan igualmente un espacio destacado. Mostrar empresas respaldadas en sectores como la industria, el comercio, la agroalimentación, los servicios, la economía rural, la innovación o las actividades creativas permite explicar de manera tangible para qué sirve una garantía. Detrás de cada operación hay una inversión, un proyecto, puestos de trabajo o una actividad que busca consolidarse.



Brote verde en mitad de la devastación

Financiación para reactivar la actividad empresarial

Iberaval respalda, a partir de dos líneas de ICECYL Financia de la Junta de Castilla y León, a autónomos, microempresas y pymes afectados por los incendios forestales de la Comunidad

Los incendios forestales no terminan cuando se extinguen las llamas. Tras la emergencia ambiental y humana comienza otra batalla menos visible: recuperar viviendas, explotaciones agrarias, infraestructuras y negocios cuya continuidad puede quedar comprometida por la pérdida de instalaciones, existencias, clientes o capacidad productiva. En ese escenario, **Iberaval** participa en el programa impulsado por la **Junta de Castilla y León** para favorecer la recuperación económica de los territorios afectados, mediante el respaldo de dos líneas de financiación de **ICECYL Financia** dirigidas a autónomos, microempresas y pymes.

Las operaciones atenderán necesidades de liquidez y financiar inversiones para reparar instalaciones, reponer maquinaria, equipamientos o mercancías, afrontar pagos ordinarios y recuperar cuanto antes la actividad. El objetivo es evitar que empresas que eran viables antes del incendio terminen cerrando por una interrupción temporal de sus ingresos o por las dificultades para asumir los costes de la reconstrucción. «Queremos que ningún proyecto que estuviera funcionando antes del incendio se quede sin reactivación gracias a la financiación de nuestra entidad, bonificada con el respaldo de la **Junta de Castilla y**

León», ha señalado el **presidente de Iberaval, César Pontvianne**. La intervención de la sociedad de garantía permite reducir el riesgo asumido por las entidades financieras, mientras que las bonificaciones autonómicas contribuirán a rebajar el coste de los préstamos y créditos concedidos.

Dos líneas adaptadas

El programa diferencia las condiciones en función de la dimensión de la empresa. La línea denominada **Reactivación Económica** estará destinada a compañías con más de diez tra-

bajadores. En este caso, los préstamos o créditos podrán situarse entre 6.000 y 700.000 euros y contarán con una bonificación de hasta el 2,5 por ciento.

La segunda línea se dirige específicamente a **autónomos y microempresas** con menos de diez empleados, un colectivo especialmente expuesto a las consecuencias económicas de una catástrofe. Podrán solicitar préstamos o pólizas de crédito por importes comprendidos entre 6.000 y 300.000 euros. Las operaciones podrán beneficiarse de una bonificación total de los gastos financieros durante toda su vigencia, incluida la comisión de aval y de estudio de **Iberaval**, el tipo de interés y la comisión de apertura.

Esta cobertura resulta especialmente relevante en municipios rurales, donde buena parte del tejido productivo está formado por pequeños negocios, comercios, talleres, empresas de servicios, explotaciones agrarias y profesionales autónomos. Para estas actividades, varias semanas sin facturar o la necesidad de sustituir equipamientos pueden generar tensiones de tesorería capaces de poner en riesgo su continuidad.

Para personas, empresas y territorios



Un helicóptero trabaja en una zona de montaña al sur de Castilla y León

Las líneas respaldadas por **Iberaval** forman parte del plan de recuperación aprobado por la **Junta de Castilla y León**, integrado inicialmente por 42 medidas y dotado con alrededor de 90 millones de euros. El dispositivo contempla actuaciones para personas desalojadas, viviendas dañadas, ayuntamientos que hayan asumido gastos extraordinarios, explotaciones agrícolas y ganaderas, empresas, trabajadores e infraestructuras públicas.

Entre las medidas se incluyen ayudas de 500 euros para familias empadronadas en municipios que hayan tenido que ser evacuados, así como financiación para alojamiento temporal y reconstrucción de viviendas. Las subvenciones podrán alcanzar los 185.000 euros por vivienda, además de hasta 18.000 euros para enseres y 40.000 euros para edificaciones complementarias dañadas.

El programa de la **Junta de Castilla y León** también contempla actuaciones sobre carreteras, abastecimiento y depuración de agua, señalización, mobiliario público, centros de telecomunicaciones y equipamientos municipales. En el ámbito rural, se prevén ayudas para compensar daños en explotaciones, ganado, cercados, naves y caminos, junto con el suministro de alimento para los animales

y medidas para recuperar terrenos, flora, fauna y hábitats. El alcance del plan refleja que el impacto económico de un gran incendio forestal se extiende mucho más allá de la superficie quemada. La evacuación de municipios, el corte de carreteras, la pérdida de pastos, la reducción del turismo o el cierre temporal de establecimientos pueden afectar a negocios que no han sufrido daños físicos directos, pero sí una caída brusca de actividad.

Evitar que se acelere la despoblación

La recuperación empresarial tiene también una dimensión territorial. En numerosos municipios afectados, cada empresa y cada autónomo desempeñan un papel que trasciende su actividad económica: generan empleo, prestan servicios básicos y ayudan a mantener población. Cuando un negocio desaparece después de una catástrofe, el daño puede convertirse en permanente y acelerar procesos de pérdida de actividad y despoblación.

Iberaval cuenta con experiencia en programas de financiación bonificada asociados a situaciones de emergencia. Tras el incendio de la Sierra de la Culebra, en 2022, la sociedad de garantía puso en marcha, junto con la **Junta de Castilla y León**, productos específicos para cubrir las necesidades de liquidez e inversión de pymes y autónomos.

Ese aprendizaje permite ahora articular una respuesta financiera orientada a la rapidez, pero también a la viabilidad. El reto no consiste únicamente en reconstruir lo perdido, sino en conseguir que las empresas recuperen su capacidad para producir, vender, contratar y sostener la economía de los municipios afectados. Porque, después del fuego, la continuidad de cada negocio es también una pieza esencial de la recuperación del territorio.

LO DECIDES HOY.
LO SOLUCIONAMOS HOY.



Oficina de Empresas
Cajaviva Caja Rural

Confía en quien está
para ayudarte a crecer.

Iberaval y el ICO refuerzan su alianza para facilitar financiación a pymes y autónomos

Pedro Pisonero y Manuel Illueca abordan en Valladolid nuevas vías de colaboración para mejorar el acceso al crédito, impulsar la inversión empresarial y proteger la liquidez del tejido productivo



Pedro Pisonero y Manuel Illueca junto a otros representantes de ICO e Iberaval

Iberaval y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) han reforzado su colaboración institucional y financiera con el propósito de facilitar que las pequeñas y medianas empresas y los trabajadores autónomos puedan acceder a los recursos que necesitan para mantener su actividad, acometer inversiones y desarrollar nuevos proyectos.

El director general de Iberaval, Pedro Pisonero, y el presidente del ICO, Manuel Illueca, mantuvieron una reunión en Valladolid para analizar las necesidades de financiación del tejido empresarial y estudiar cómo aprovechar mejor las capacidades de ambas entidades.

La colaboración entre una entidad pública de financiación como el ICO y una sociedad de garantía como Iberaval permite combinar recursos, conocimiento empresarial y mecanismos de cobertura del riesgo.

El objetivo es reducir las barreras que encuentran los proyectos viables cuando acuden al mercado financiero, pero carecen de garantías suficientes o necesitan condiciones adaptadas a sus ciclos de actividad.

La cobertura como clave

El papel de Iberaval no consiste únicamente en respaldar operaciones crediticias. Su intervención permite evaluar la viabilidad de los proyectos, asumir una parte del riesgo y ofrecer a bancos e instituciones financieras una garantía adicional.

Esta cobertura puede traducirse para las empresas en tipos de interés más competitivos, mayores plazos de amortización y un acceso al crédito que, sin el aval de la sociedad, podría resultar más complejo.

Pedro Pisonero y Manuel Illueca abordaron también el despliegue y la optimización de instrumentos financieros de alcance nacional, entre ellos ICO Crecimiento, una iniciativa que se dotó con 1.000 millones de euros. O ICO Crecimiento Exportadores. Esta línea está orientada a respaldar proyectos empresariales que requieren financiación para crecer, modernizar sus instalaciones, ganar dimensión o mejorar su competitividad.

La efectividad de estos programas dependerá, en buena medida,

de su capacidad para llegar a las empresas con agilidad y de que sus condiciones respondan a necesidades reales.

En este proceso, las sociedades de garantía pueden desempeñar una función decisiva al conocer de cerca el territorio, evaluar los proyectos y acompañar a los empresarios durante la tramitación de las operaciones.

Experiencia compartida en el sistema de garantías

La interlocución entre ambas entidades cuenta, además, con un elemento diferencial. Manuel Illueca conoce directamente el funcionamiento de las sociedades de garantía por su etapa al frente de AFIN-SGR, la sociedad de garantía de la Comunidad Valenciana.

Esta experiencia facilita una visión compartida sobre la utilidad del sistema para corregir algunas de las limitaciones del mercado crediticio.

Las pequeñas empresas suelen afrontar mayores dificultades que las grandes compañías para acreditar solvencia, aportar garantías o negociar condiciones financieras.

El trabajo conjunto entre Iberaval y el ICO persigue que la financiación llegue a empresas capaces de generar actividad y empleo, pero que necesitan un respaldo adicional para avanzar.

Objetivo: impulsar el crecimiento empresarial

FOES acerca las nuevas líneas de financiación del ICO en colaboración con Iberaval, orientadas a facilitar inversiones, fortalecer la estructura financiera de las empresas y apoyar su internacionalización



Esther Montes, Santiago Aparicio y Pedro Pisonero, en Soria

El **Instituto de Crédito Oficial (ICO)** ha ampliado su capacidad de financiación empresarial con nuevos instrumentos destinados a respaldar proyectos de crecimiento, inversión e internacionalización. Así lo explicó la **directora de Negocio Nacional del organismo, Esther Montes**, durante una jornada celebrada en la sede de la **Federación de Organizaciones Empresariales Sorianas (FOES)**, en la que también destacó la colaboración del instituto con las sociedades de garantía y, especialmente, con **Iberaval**.

Montes situó la dimensión actual del **ICO** en un balance cercano a los 40.000 millones de euros y señaló que el organismo prevé recibir una inyección de capital de 10.500 millones. Este refuerzo permitirá al Instituto aumentar su capacidad para acompañar a las empresas en un escenario económico marcado por la prudencia, pero también por unas previsiones que apuntan al crecimiento de la actividad. La financiación, subrayó Montes, continúa siendo un factor decisivo para que las compañías puedan transformar sus planes estratégicos en inversiones concretas.

Línea digital con 750 millones

Entre las herramientas presentadas destacó **ICO Crecimiento**, una línea de financiación cien por cien digital que ya ha recibido 2.800 solicitudes. El programa cuenta con una dotación de 750 millones de euros, de los que 181 millones proceden de los **fondos europeos Next Generation**. Esta financiación incorpora un tramo no reembolsable y una parte vinculada a bonificaciones, con el objetivo de mejorar las condiciones de acceso al crédito y favorecer la ejecución de proyectos empresariales.

ICO Crecimiento está orientada a empresas que necesitan recursos para ampliar su actividad, reforzar su estructura financiera o acometer nuevas inversiones. Dentro de este ámbito se encuentra también **Crecimiento Exportadores**, una línea dirigida a pymes y empresas cuya actividad exterior, tanto de importación como de exportación, supere el 5 por ciento de su volumen de negocio.

El propósito de estos instrumentos es facilitar que las empresas puedan ganar tamaño, modernizar sus procesos y acceder a nuevos mercados. La internacionalización se plantea así no solo como una vía para aumentar las ventas, sino también como una herramienta para diversificar riesgos y reforzar la competitividad.

El **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, valoró durante su intervención el esfuerzo que viene realizando el **ICO** y aludió a la posibilidad de que la institución se plantee duplicar su actividad. En su análisis, Pisonero vinculó esa capacidad de financiación con un momento económico en el que, pese a la incertidumbre, las previsiones para 2026 y 2027 siguen apuntando a crecimiento.

Pisonero defendió que el escenario no debe paralizar los proyectos de inversión. «¿Es la mejor época para hacer cosas? Sigo pensando lo mismo que hace tres años: que no va a haber un momento mejor para invertir», afirmó el **director general de Iberaval** ante los empresarios asistentes.

En su intervención, **Pedro Pisonero** trazó también una reflexión sobre el perfil actual del tejido empresarial. «Nos hemos italianizado en la parte empresarial», señaló, en referencia a una estructura con fuerte presencia de pequeñas y medianas empresas. A su juicio, la clave está en que las empresas son las que generan actividad y constituyen «el bastión más sólido que sustenta la sociedad en este momento».

Iberaval impulsa la financiación empresarial con 175 millones de euros activos en León

La sociedad de garantía mantiene 2.350 operaciones activas en la provincia, sostiene 15.200 empleos, y potencia su trabajo con el ICO para facilitar nuevas inversiones



Pedro Pisonero, José Antonio Benavides, Esther Montes y Julio César Alonso, en el encuentro leonés

Iberaval consolida su papel como uno de los principales aliados financieros de las empresas leonesas. La sociedad de garantía mantenía el pasado verano en la provincia de León un riesgo vivo de 175 millones de euros, correspondiente a 2.350 operaciones activas y vinculado al sostenimiento de 15.200 puestos de trabajo.

Estas cifras fueron presentadas por el **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, durante el desayuno-conferencia **Nuevas vías de financiación para pymes: ICO e Iberaval, claves para crecer**, organizado por el Círculo Empresarial Leonés (CEL) en el Hotel Real Colegiata San Isidoro.

El encuentro reunió a empresarios, directivos y representantes del sector financiero para analizar las alternativas disponibles para pymes, autónomos y emprendedores, espe-

cialmente en un contexto condicionado por la evolución de los tipos de interés, el coste de las materias primas y la incertidumbre económica.

La actividad reciente de **Iberaval** refleja el dinamismo del tejido empresarial leonés. Durante 2025, la entidad formalizó en la provincia 53,9 millones de euros mediante cerca de 500 operaciones. A esta cantidad se suman los 31,4 millones facilitados desde el inicio de 2026 por sus delegaciones de León y Bierzo.

El aval permite que proyectos empresariales viables puedan acceder a financiación en mejores condiciones de plazo y coste. Su utilidad resulta especialmente relevante cuando las empresas afrontan inversiones intensivas, carecen de garantías suficientes o encuentran dificultades para obtener crédito por las vías convencionales.

«Hay una palabra mágica que no me gusta, que se llama incertidumbre», afirmó Pisonero, quien defendió la necesidad de proporcionar seguridad y acompañamiento a las empresas para que puedan transformar sus proyectos en inversión y empleo.

La dimensión alcanzada por **Iberaval** en León se integra en una cartera nacional cercana a los 1.900 millones de euros de riesgo vivo,

que sitúa a la entidad como una referencia dentro del sistema español de garantías.

Nuevas oportunidades a través del ICO

La jornada contó también con la participación de **Esther Montes, directora general de Negocio Nacional del Instituto de Crédito Oficial**, quien presentó las líneas **ICO Crecimiento** e **ICO Crecimiento Exportadores**.

El presidente del **CEL, Julio César Álvarez**, destacó la función de la organización empresarial como nexo entre las compañías leonesas y los instrumentos de financiación. León cuenta con recursos financieros para desarrollar nuevas iniciativas empresariales. El desafío reside ahora en acercar estas herramientas a las empresas y acompañarlas para que la financiación disponible se convierta en inversión, crecimiento y empleo.

A la jornada también asistieron, en representación de **Iberaval**, la **directora general adjunta, Sandra Martínez**, el **director de Riesgos, Rafael Valderrey**; y la **directora en León, Noelia Muñoz**.



La jornada contó con una importante asistencia de público

El Start In Cantabria Summit reivindica el valor de cada proyecto empresarial y anima a transformar el dinamismo emprendedor en crecimiento, empleo y competitividad



Pedro Pisonero, a la derecha, durante la presentación de la mesa redonda celebrada en el Cantabria Summit

Cantabria dispone de talento, proyectos estratégicos y nuevos instrumentos financieros para impulsar el crecimiento empresarial. El reto ahora es convertir ese potencial en inversión. Así lo defendió el **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, durante su participación en el **Start In Cantabria Summit**, celebrado los días **16 y 17 de junio pasados en Santander**.

«Cualquier proyecto es oro», afirmó Pisonero en el Centro Botín, donde intervino en la mesa redonda **Fundadores vs. inversores: capital que impulsa el crecimiento**. Su mensaje fue directo: las empresas no deben dejar pasar las oportunidades que ofrece el contexto actual para ganar dimensión, modernizarse y transformar buenas iniciativas en compañías sólidas, competitivas y con vocación de permanencia.

«La cuestión económica marcha» y «no va a haber mejor momento para invertir», sostuvo el **director general de Iberaval**. Una llamada a actuar pese a las incertidumbres y a no aplazar decisiones relevantes a la espera de un escenario perfecto que, probablemente, nunca llegará.

Capital, estrategia y visión compartida

La mesa abordó uno de los asuntos decisivos para cualquier empresa en crecimiento: la relación entre quienes fundan un proyecto y quienes aportan capital para desarrollarlo. Una relación que no puede limitarse a una operación financiera, sino que exige confianza, alineación estratégica, capacidad de ejecución y una visión compartida a largo plazo.

La entrada de un inversor puede ayudar a profesionalizar la gestión, reforzar equipos, abrir mercados y acelerar decisiones clave. Sin embargo, también

obliga a ordenar la compañía, definir responsabilidades, medir resultados y asumir mayores niveles de exigencia.

Judith Saladrigas, socia de RCD Legal, defendió que estos procesos deben afrontarse con valentía. No como una invitación a la temeridad, sino como la capacidad de tomar decisiones, asumir compromisos y aceptar que crecer implica abrirse a nuevos socios y formas de trabajo. «Todos deben ganar», remarcó.

Por su parte, **Ignacio Prieto, investment associate de Clave Capital**, subrayó la necesidad de contar con una estrategia clara antes de acudir al mercado en busca de financiación. Las empresas deben saber para qué necesitan el capital, qué objetivos persiguen, qué hitos quieren alcanzar y cómo utilizarán esos recursos para generar crecimiento real. La financiación, por sí sola, no resuelve las debilidades de un proyecto: debe responder a una hoja de ruta y estar al servicio de una estrategia empresarial.

Construir empresas preparadas para crecer

El debate también puso el foco en la necesidad de construir compañías realmente invertibles. No basta con disponer de una buena idea o detectar una oportunidad de mercado. Los inversores valoran equipos solventes, modelos de negocio contrastados, previsiones realistas, capacidad de adaptación y una estructura preparada para escalar.

Este desafío resulta especialmente relevante para un tejido productivo como el cántabro, que afronta 2026 con expectativas de crecimiento moderado, pero también con retos estructurales relacionados con la productividad, la innovación, la dimensión empresarial

y la transformación del conocimiento en valor económico.

El **Start In Cantabria Summit** ha reunido a startups, corporaciones, inversores y agentes del conocimiento en torno al emprendimiento, la innovación y el proyecto **Tech FabLab**. La cita ha servido como escaparate del potencial de la comunidad y, al mismo tiempo, como llamada a movilizar recursos y convertir las iniciativas emergentes en proyectos empresariales sostenibles.

Compromiso con Cantabria

La participación de **Iberaval** en la cumbre coincide con una etapa especialmente significativa para la sociedad de garantía, tras la integración de **Sogarca** y la apertura de una oficina en Santander. Este despliegue amplía su capacidad para respaldar a empresas, autónomos y emprendedores cántabros mediante operaciones que pueden alcanzar los 2,5 millones de euros y plazos de devolución de hasta 15 años.

La entidad refuerza así su posición como aliado financiero de los proyectos que buscan invertir, crecer o mejorar su competitividad. Su papel no se limita a facilitar el acceso al crédito: también contribuye a ordenar financieramente las iniciativas, analizar su viabilidad y favorecer que las empresas acometan sus decisiones de inversión en mejores condiciones.

Cantabria cuenta con ideas, talento y capacidad emprendedora. Para **Pedro Pisonero**, el siguiente paso consiste en acompañar ese potencial con financiación, estrategia, valentía y capacidad de ejecución. Sólo así los proyectos podrán convertirse en empresas más fuertes, más competitivas y abiertas al mercado.

Iberaval multiplica por seis la financiación empresarial en Cantabria

La sociedad de garantía formaliza 12,04 millones de euros hasta junio, frente a los 2,01 millones canalizados por Sogarca en mismo periodo



El consejero Eduardo Arasti y el presidente de Iberaval, César Pontvianne, tras dar cuenta de la evolución de la SGR el pasado mes de abril

Iberaval cerraba sus primeros seis meses de actividad de 2026 en Cantabria con 12,04 millones de euros formalizados para respaldar proyectos de pymes, autónomos y emprendedores.

La cifra supone un cambio sustancial en la capacidad de financiación empresarial desplegada en la Comunidad, al multiplicar prácticamente por seis los 2,01 millones facilitados por Sogarca durante el mismo periodo del año anterior. Cuantías que suponen una evolución que refleja el salto de escala producido en la cobertura financiera disponible para el tejido productivo cántabro.

La actividad desarrollada hasta la conclusión de junio presenta, además, varios rasgos propios.

El primero es el peso mayoritario de las operaciones destinadas a circulante, que representan el 57 por ciento del total.

El segundo, la elevada implantación de la financiación en el medio rural: siete de cada diez euros formalizados corresponden a empresas localizadas fuera de Santander.

Los datos dibujan así un modelo de apoyo especialmente vinculado a las necesidades inmediatas de liquidez de las empresas y con una distribución territorial que alcanza de

manera destacada a los municipios rurales de Cantabria. Esta financiación permite a las empresas atender necesidades relacionadas con su actividad ordinaria, como la compra de mercancías y materias primas, el pago a proveedores, los desfases entre cobros y pagos o el sostenimiento de su operativa diaria.

El 43 por ciento restante ha respaldado proyectos de inversión. El peso alcanzado por esta modalidad de financiación constituye una singularidad dentro de la actividad presencial de **Iberaval**, puesto que este porcentaje se sitúa por debajo en el resto de los territorios en los que opera directamente la sociedad de garantía.

Servicios e industria

La distribución sectorial refleja una actividad diversificada, aunque con un protagonismo claro de los servicios y la industria. Los servicios han recibido el 26 por ciento de la financiación formalizada, mientras que la industria ha concentrado el 25 por ciento. La construcción ocupa la tercera posición, con el 19 por ciento de la financiación. Le sigue el comercio, con un 14 por ciento.

El peso de la industria resulta especialmente significativo por las mayores necesidades de inversión que suelen acompañar a este tipo de empresas.

La adquisición de maquinaria, la mejora de procesos productivos, la digitalización o la ampliación de instalaciones requieren habitualmente importes y plazos de financiación que pueden resultar más difíciles de obtener para una pyme sin garantías adicionales.

En los servicios, el acceso a circulante adquiere una importancia particular para afrontar gastos de personal, alquileres, suministros y otros costes recurrentes.

Siete de cada diez euros llegan al medio rural

La distribución territorial constituye uno de los aspectos más destacados del balance semestral. El 70 por ciento de la financiación formalizada corresponde a empresas situadas en el medio rural.

Santander concentra el 30 por ciento restante.

El dato adquiere especial relevancia por las dificultades añadidas que afrontan muchos negocios alejados de las grandes ciudades.

Una menor oferta financiera, mercados locales de menor tamaño, mayores costes logísticos o una elevada dependencia de actividades estacionales pueden limitar su capacidad para invertir, crecer o mantener el empleo.

Medio siglo cosiendo deporte desde Cantabria

Austral, empresa familiar fundada en 1976 por Eduardo de Pablo vuelve a Primera División de la mano del Racing de Santander

El respaldo de Iberaval abre ahora una nueva etapa de crecimiento, inversión y expansión internacional



Raúl de Pablo, CEO de Austral

El regreso del Racing de Santander a Primera División, catorce años después de abandonar la máxima categoría ha devuelto la ilusión a una afición. Basta con pisar las calle de Cantabria. También ha situado ante uno de sus mayores desafíos industriales a **Austral**, la empresa cántabra responsable de vestir al conjunto bandera de esa comunidad autónoma.

Para esta marca supone afrontar una demanda mayor, una exposición nacional mucho más intensa y un nivel de exigencia comercial difícilmente comparable con el de las últimas temporadas. No es, sin embargo, la primera vez que sus caminos se cruzan. La marca ya vistió al Racing durante las décadas de 1980 y 1990 y a comienzos del siglo XXI. El reencuentro se produjo en la temporada 2022/23, cuando el club retornó al fútbol profesional. Cuatro años después, ambos llegan juntos a Primera: un equipo centena-

rio y una empresa que en 2026 cumple medio siglo de actividad. La coincidencia tiene un valor que trasciende el patrocinio. Mientras muchas marcas deportivas han desplazado su producción a miles de kilómetros, el grueso de las prendas de **Austral** continúa diseñándose, cortándose, confeccionándose y personalizándose en Cantabria. Cada camiseta es, en buena medida, una pequeña cadena industrial local. Un hito que defienden 80 empleados en una fábrica que se sitúa en Maliaño. «Nosotros somos artesanos», resume **Raúl de Pablo, CEO de la compañía** y representante de la segunda generación familiar. Una camiseta del Racing puede pasar por las manos de unas 25 personas antes de llegar al aficionado. En prendas más técnicas, como un traje de triatlón, el proceso supera las treinta operaciones y obliga a mover el producto de una máquina a otra hasta completar su confección.

De una peseta por caja a la dirección

Austral nació en 1976 por iniciativa de **Eduardo de Pablo**, periodista deportivo y emprendedor. Su hijo Raúl creció prácticamente dentro del taller. Al salir del colegio hacía allí los deberes; durante los fines de semana montaba las cajas en las que se enviaban los chándales. Su padre le pagaba una peseta por cada una. La anécdota explica mejor que

cualquier manual el funcionamiento de muchas empresas familiares: la separación entre hogar y negocio apenas existe, el esfuerzo se transmite mediante el ejemplo y la siguiente generación aprende el oficio mucho antes de plantearse si algún día asumirá la responsabilidad de continuarlo.

Raúl siempre se vio vinculado a la compañía, aunque su formación lo llevó lejos de Cantabria. Su trayectoria como jugador de baloncesto le permitió estudiar en Estados Unidos. Pasó por un instituto de Maryland, con un programa deportivo de alto nivel, y posteriormente obtuvo una beca para estudiar y jugar cerca de Baltimore. Aquella etapa le permitió combinar deporte y formación universitaria, realizar una doble especialización y conocer un modelo educativo más práctico que el que había experimentado en España.

Pero su incorporación a la compañía no fue tanto una decisión repentina como la continuidad natural de una historia iniciada durante aquellas tardes entre cajas, máquinas de coser y prendas deportivas. El relevo no significó romper con el legado de su padre. La transformación de **Austral** respondió, sobre todo, a un mercado que ya no era el mismo.

Durante años, la compañía vendió sus productos a través de comercios, tuvo tiendas propias y llegó a desarrollar más de una veintena de franquicias. Las empresas situadas en el espacio intermedio fueron desapareciendo o tuvieron que buscar un terreno propio. **Austral** optó por abandonar progresivamente el comercio minorista y concentrarse en un modelo dirigido a clubes, federaciones y organizaciones. El consumidor no compra directamente a **Austral**: accede a sus prendas a través del equipo o de la entidad para la que han sido diseñadas. La personalización se convirtió así en una estrategia de supervivencia y, más tarde, en una ventaja competitiva. «Le ponemos cariño», afirma **Raúl de Pablo** para explicar la diferencia.

Camiseta cántabra en la vuelta a Primera

El Racing representa el ejemplo más visible de esa estrategia. **Austral** entró nuevamente en el club a partir de una conversación casi casual, cuando el equipo todavía competía fuera del fútbol profesional. La apuesta por un proveedor cántabro permitió recuperar una relación histórica y construir una colaboración que ha crecido junto con los resultados deportivos.

Austral espera una elevada acogida de las nuevas equipaciones, aunque reconoce que las ventas seguirán condicionadas por los resultados deportivos. El fútbol conserva una regla comercial difícil de introducir en cualquier previsión: cuando el balón entra, la demanda suele crecer. La empresa parte, no obstante, de un racinguismo especialmente movilizado y de unas ventas que ya fueron muy elevadas durante la campaña del ascenso, en el entorno de las 17.000 camisetas.

La producción nacional implica un coste laboral superior al de países como Marruecos, Rumanía o China. La diferencia no se encuentra necesariamente en los tejidos, cuyos precios pueden ser similares, sino en la cantidad de trabajo manual que requiere cada prenda y la diferencia en el coste de éste. **Austral** intenta compensarla mediante personalización, rapidez, series adaptadas, proximidad y una gestión que facilite la venta a los clubes. En el caso del Racing, fabricante y entidad trabajan para contener el precio que paga el aficionado, pese a que la producción de **Austral** resulte más cara que la de grandes proveedores internacionales.

Raúl de Pablo observa que algunas camisetas de fútbol hayan alcanzado o superado los 150 euros y defiende una política más prudente. A esta presión se añade el crecimiento de las falsificaciones. La empresa ha localizado copias de sus diseños en páginas web, redes sociales y pun-

tos de venta físicos. Combatirlas resulta complejo por la facilidad con la que los vendedores cambian de dirección digital o trasladan su actividad. La mayor visibilidad del Racing en Primera puede aumentar el problema y obliga a reforzar la vigilancia para proteger tanto la propiedad intelectual como el empleo asociado a la fabricación en Cantabria.

Innovar y exportar sin perder el taller

Aunque el fútbol aporta notoriedad, una parte esencial de la expansión internacional de **Austral** procede del triatlón. La compañía se ha especializado en prendas donde el rendimiento técnico pesa más que el precio y ha trabajado con federaciones y organizaciones de Canadá, México, distintos países de Sudamérica, Emiratos Árabes y Serbia. También viste al Comité Olímpico de Mónaco y contempla ampliar su presencia en otros mercados europeos. Esto reduce la importancia de competir únicamente por precio y permite defender la experiencia acumulada en diseño y confección.

La innovación es la otra vía para reducir la distancia con los productores de bajo coste. **Austral** participa en proyectos relacionados con nuevos



De Pablo muestra la segunda equipación del Racing de Santander



De Pablo en un expositor de la marca cántabra

tejidos, sistemas de personalización y textiles inteligentes. Entre las líneas estudiadas figura una serigrafía capaz de registrar el número de lavados y las temperaturas soportadas por una prenda, de modo que una aplicación pueda calcular su vida útil restante. La tecnología puede ser particularmente útil en hospitales, cuerpos policiales o servicios de emergencia, donde conocer el deterioro real de una prenda tiene implicaciones de seguridad.

Innovar, comprar tejidos, financiar pedidos y preparar la exportación exige recursos. La incorporación de Iberaval permitió reorganizar la estructura financiera y afrontar una operación que la empresa considera decisiva para recuperar capacidad de crecimiento.

Austral sostiene que el apoyo de **Iberaval** le abrió posibilidades a las que no podía acceder hace apenas unos meses. La relación ha continuado con el análisis de nuevas necesidades vinculadas a maquinaria y exportación. El propósito es utilizar la financiación para «sembrar los mimbres» del crecimiento, en palabras de sus responsables, sin desdibujar el modelo industrial que ha permitido a la empresa llegar hasta aquí.

Durante la temporada 2026/27, la marca de una empresa nacida en una pequeña iniciativa familiar cántabra aparecerá en estadios como el Camp Nou, el Santiago Bernabéu o San Mamés. Medio siglo después de que Eduardo de Pablo iniciara el proyecto, aquellas cajas que su hijo montaba por una peseta contienen ahora equipaciones para la máxima categoría.

Nuevas miradas para el Consejo de Administración

Enrique Conde, José Luis Gutiérrez y Gerardo Cuartero aportan al órgano de gobierno de la SGR representación empresarial, experiencia industrial y conocimiento del sector financiero

El Consejo de Administración de **Iberaval** ha reforzado este año su composición con la incorporación de tres nuevos consejeros: **Enrique Conde**, por **CEOE-CEPYME Cantabria**; **José Luis Gutiérrez Espeso**, en representación del **Gobierno de Cantabria**, y **Gerardo Cuartero**, en nombre de **CaixaBank**. Tres perfiles estrechamente vinculados con la actividad empresarial, la financiación y el desarrollo económico de los territorios en los que opera la SGR.

Enrique Conde, la voz de las empresas de Cantabria



Enrique Conde preside desde 2019 **CEOE-CEPYME Cantabria**. Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos y empresario, combina una trayectoria profesional ligada a la ingeniería con amplia experiencia institucional y en el asociacionismo empresarial. También presidió la Unión Profesional de Cantabria entre 2016 y 2018 y ejerció como decano del Colegio de Inge-

nieros de Caminos, Canales y Puertos de Cantabria desde 2010 hasta 2018. Su presencia en **Iberaval** permite trasladar las inquietudes de las empresas cántabras y refuerza el vínculo entre la SGR y las organizaciones que conocen de primera mano las dificultades de financiación, inversión, crecimiento y competitividad que afrontan las pymes.

José Luis Gutiérrez, experiencia en industria



José Luis Gutiérrez se incorpora al Consejo de Administración de **Iberaval** en representación del **Gobierno de Cantabria**. El Ejecutivo autonómico optó para esta responsabilidad por un profesional procedente del mundo empresarial e industrial, con el objetivo de incorporar al órgano de gobierno un conocimiento directo de la realidad productiva de la comunidad. Gutiérrez es ingeniero industrial por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales del País Vasco. Entre 2010 y 2018 ejerció como direc-

tor general de la planta de SEG Automotive en Treto, uno de los principales referentes industriales de Cantabria.

Gerardo Cuartero, más de 25 años en el sector bancario



Gerardo Cuartero se incorpora al Consejo de Administración como representante de **CaixaBank**. Es director territorial de la entidad financiera en Castilla y León, responsabilidad que asumió en septiembre de 2024. Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Alcalá y ha completado programas de alta dirección en ESADE y en el Instituto de Empresa. Cuartero acumula más de 25 años de experiencia en el sector financiero. A lo largo de su carrera ha ocupado puestos de responsabilidad en la dirección de oficinas, áreas de negocio y estructuras comerciales. Antes de asumir la Dirección Territorial de Castilla y León desarrolló una parte relevante de su trayectoria en Andalucía, donde estuvo al frente de diferentes responsabilidades comerciales, entre ellas la Dirección Comercial de Málaga, Córdoba, Almería, Ceuta y Melilla.



César Pontvianne entrega un regalo a Javier Ojeda

Reconocimiento a Apromar

El Consejo de Administración de **Iberaval**, reunido antes de su última Junta General, también decidió reconocer el papel desempeñado por la **Asociación de Acuicultura de España (Apromar)** en los últimos años dentro del órgano de gobierno de la SGR. En la imagen, puede verse al presidente de **Iberaval**, **César Pontvianne**, entregando un detalle al de **Apromar**, **Javier Ojeda**.

**CONQUISTAR
EL MUNDO
ESTÁ MUY BIEN...
PERO ESTAR
EN EL TUYO,
MEJOR**



**CAJA RURAL
SALAMANCA**

menos global, más personal

«Impacto 45»: seis miradas sobre el papel de Iberaval en la transformación empresarial

César Pontvianne, Carlos Magdaleno, David Lorenzo, Isabel López Resina, Luis Miguel Torres y Marian Hidalgo analizan el legado de una sociedad de garantía que cumple 45 años y afronta el reto de seguir financiando proyectos, empleo y futuro

Impacto
45 / El legado de
Iberaval

Iberaval cumple 45 años convertida en una pieza relevante de la financiación empresarial y con el desafío de demostrar que su utilidad no depende únicamente del volumen de avales concedidos. La iniciativa **Impacto 45** reúne las voces de seis representantes del ámbito empresarial, institucional, creativo y de la comunicación para analizar qué ha aportado la sociedad de garantía al tejido productivo y qué debe cambiar para continuar siendo eficaz.

Las entrevistas a **César Pontvianne**, presidente de **Iberaval**; **Carlos Magdaleno**, presidente de **CEOE Valladolid**; **David Lorenzo**, responsable de Estudios **Daloar**; **Isabel López Resina**, CEO de **Yemas de Santa Teresa**; **Luis Miguel Torres**, director de la **Agencia ICAL**, y **Marian Hidalgo**, secretaria general del Consejo Regional de Cámaras de Comercio de Castilla y León, dibujan una conclusión compartida: detrás de cada operación financiera existe una empresa que invierte, mantiene empleos o intenta superar una dificultad. La dimensión económica alcanzada permite comprender el alcance de esa labor.

Pero las seis conversaciones van más allá de las cifras. Hablan de cercanía, conocimiento del territorio, capacidad para interpretar proyectos que no encajan en los modelos financieros convencionales y una forma de colaboración basada en la idea de «empresarios ayudando a empresarios».

Enlace entre idea y financiación

César Pontvianne sitúa la principal aportación de **Iberaval** en el espacio que separa un proyecto viable de los recursos necesarios para desarrollarlo. Una empresa puede disponer de clientes, experiencia y perspectivas de crecimiento, pero carecer de las garantías patrimoniales exigidas por una entidad financiera. La sociedad de garantía interviene entonces para analizar la operación, aportar su aval y compartir el riesgo.



César Pontvianne

Pontvianne insiste en que democratizar el crédito no significa aprobar cualquier solicitud, sino garantizar que todos los proyectos viables reciban una evaluación rigurosa, con independencia de su tamaño o de su código postal. Una empresa rural puede sostener empleo, proveedores y servicios esenciales para la permanencia de familias en un municipio.

Ese papel resulta especialmente relevante para las pequeñas empresas y los autónomos, cuya capacidad de negociación es inferior a la de las grandes compañías. **Carlos Magdaleno** sostiene que el «sello **Iberaval**» aporta confianza y permite que la financiación se



Carlos Magdaleno

centre en la calidad y el potencial del proyecto. Para **CEOE Valladolid**, la colaboración mantenida durante décadas ha facilitado que numerosas empresas puedan invertir, modernizar instalaciones, digitalizar procesos o afrontar periodos de incertidumbre.

La experiencia de **David Lorenzo** ofrece un ejemplo concreto de esa función. Cuando **Daloar** comenzó su trayectoria en el sector del videojuego, el principal activo de la compañía no era una nave ni una maquinaria susceptible de actuar como garantía, sino el talento, el software y una idea empresarial todavía sin datos históricos de facturación.



David Lorenzo

Iberaval, explica Lorenzo, no se limitó a observar unas métricas inexistentes, sino que estudió la experiencia del equipo, la estrategia y el modelo de

negocio. Ese respaldo permitió poner en marcha la empresa, desarrollar proyectos con estándares tecnológicos internacionales y competir con estudios de países como Francia, Alemania, China o Estados Unidos.

Daloar ha obtenido reconocimientos en encuentros internacionales como Gamescom y la Game Developers Conference. Su responsable considera que la sociedad de garantía actuó como un «traductor» ante el sistema financiero, ayudando a explicar que un videojuego no es solamente una creación cultural, sino también un producto de entretenimiento con capacidad para competir en un mercado global.

El caso evidencia uno de los desafíos planteados por Pontvianne: aprender a financiar mejor los activos intangibles. El software, los datos, el diseño, la formación, las patentes o la apertura de mercados exteriores concentran una parte creciente de la competitividad, aunque resulten más difíciles de valorar que una máquina o un inmueble.

Empresas, territorio y legitimidad social

La historia de **Yemas de Santa Teresa** muestra otra dimensión del impacto. **Isabel López Resina** recuerda que el respaldo de **Iberaval** fue determinante para hacer posible, hace tres décadas, la refinanciación de una compañía que atravesaba una situación crítica. Aquella operación facilitó el cambio de propiedad, la profesionalización y la transformación de



Isabel López Resina

una pastelería en una industria agroalimentaria con proyección exterior.

Para López Resina, el valor del modelo reside también en que los empresarios participan en su gobierno. La presencia en el consejo de profesionales procedentes de distintos sectores y territorios permite, a su juicio, tomar decisiones más próximas a los problemas reales de las fábricas, la logística o los mercados.

El conocimiento del territorio aparece igualmente en la reflexión de **Marian Hidalgo**. La red cameral observa un tejido productivo resistente, aunque condicionado por la falta de relevo generacional, los costes crecientes, la burocracia, la dificultad para atraer talento y la necesidad de ganar tamaño.



Marian Hidalgo

Las **Cámaras de Comercio de Castilla y León** aportan formación y asesoramiento; **Iberaval** permite que esas orientaciones puedan traducirse en financiación. La cadena -formación, diagnóstico, acompañamiento y crédito- resulta especialmente importante en el medio rural, donde la menor disponibilidad de servicios puede convertir el emprendimiento en una carrera más compleja.

Luis Miguel Torres, por su parte, incorpora al análisis el concepto de legitimidad social. **Iberaval**, señala, ha pasado de ser una estructura técnica difícil de comprender a convertirse en una entidad financiera «con alma, con rostro y con nombres y apellidos». Su reconocimiento no procede únicamente de su creación



Luis Miguel Torres

institucional, sino de que empresarios, autónomos y organizaciones económicas la consideran útil.

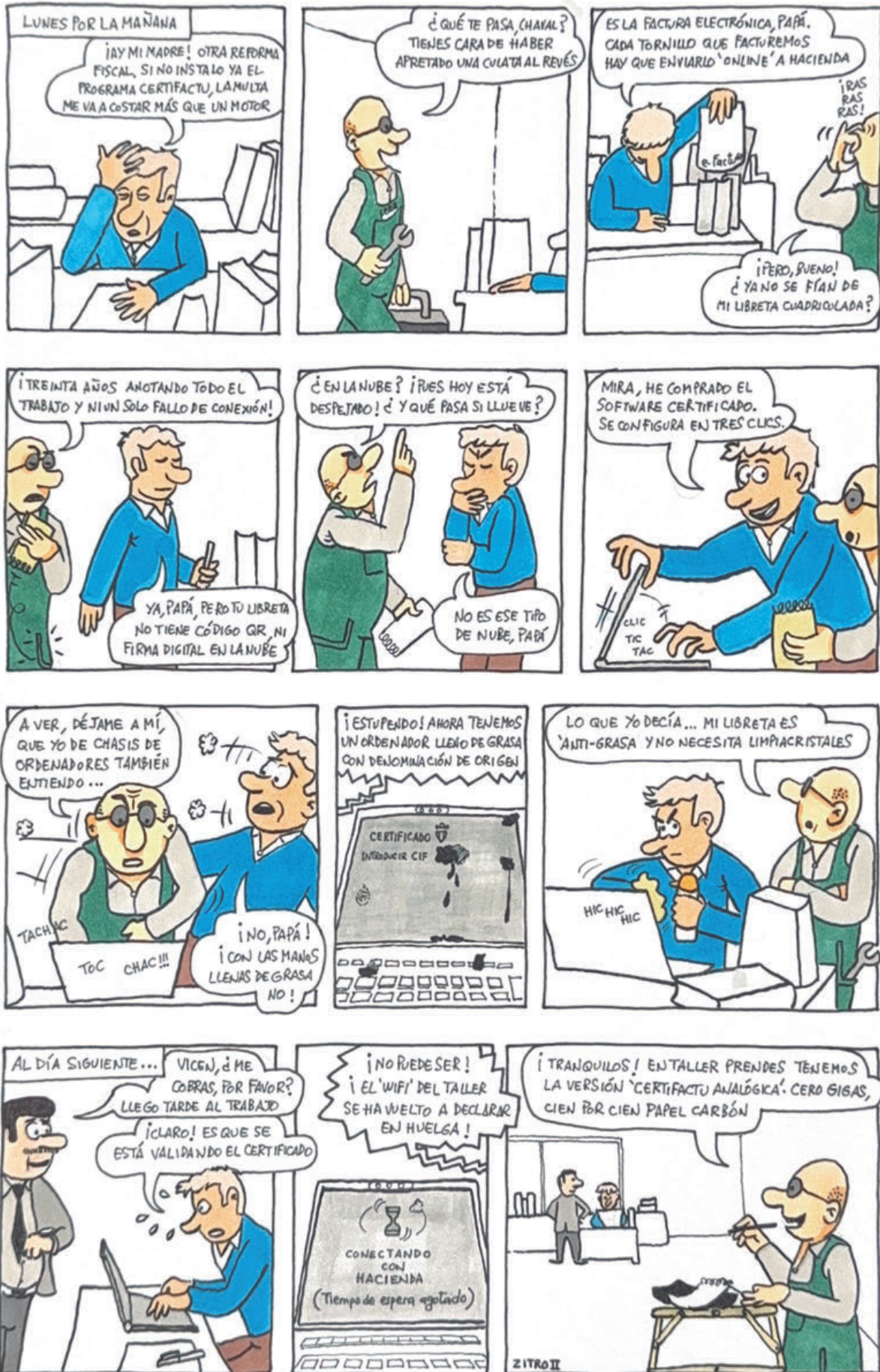
Esa legitimidad se construye acompañando a las empresas en los momentos favorables y, especialmente, durante las crisis. También mediante una comunicación transparente, capaz de aportar certidumbre en un ecosistema saturado de mensajes, propaganda y desinformación.

La utilidad del futuro

Las seis entrevistas coinciden en que **Iberaval** no puede conformarse con administrar su legado. Digitalización, sostenibilidad, internacionalización, relevo generacional y crecimiento empresarial marcarán la próxima etapa. Así, la tecnología deberá acelerar los procesos sin eliminar la conversación con el empresario. La especialización permitirá comprender mejor las necesidades de una industria exportadora, una explotación agroalimentaria, un comercio o una compañía de videojuegos. Y el conocimiento acumulado deberá circular con mayor intensidad hacia el conjunto del tejido productivo.

Pontvianne propone medir el éxito futuro por el número de empresas que hayan podido transformarse, asegurar su continuidad, ganar tamaño y seguir creando empleo. Esa será también la verdadera medida de **Impacto 45**: no sólo recordar lo realizado durante cuatro décadas y media, sino explicar cómo un aval puede convertirse en inversión, estabilidad y futuro.

Vicen Prendes: La Factura





Perspectiva de la financiación empresarial en los próximos cuatro años



La financiación es un elemento clave de la competitividad económica de las empresas. El conjunto de instrumentos financieros, tanto públicos como privados puestos a disposición de las empresas de Castilla y León directamente a través del **ICECYL**, o bien por las entidades que conforman su perímetro (**Iberaval y Sodical**), o aquellas entidades financieras que han suscrito un convenio de colaboración, se conoce como **Plataforma Financiera**, en la que también se incluyen los programas de Financiación recibida desde entes y organismos de carácter nacional e internacional.

Con todo ello, se pretende ofrecer a las empresas instrumentos que faciliten liquidez y financiación a corto y a largo plazo, que permitan garantizar el acceso al crédito para el crecimiento y consolidación de los proyectos empresariales de Castilla y León, especialmente de aquellos que se puedan incorporar a las áreas rurales de nuestra Comunidad Autónoma.

Desde esta perspectiva, la **Plataforma Financiera de Castilla y León** se consolidará como herramienta básica de cooperación, aunando la financiación pública y el impulso de la inversión privada para los distintos sectores. Así, se fortalecerá la **colaboración pública con Iberaval y Sodical**, facilitando el acceso a la financiación de capital circulante y de inversiones productivas, a través de avales y préstamos participativos, mediante los siguientes programas/planes:

- El **Plan de Crecimiento Innovador** seguirá ayudando a ampliar el

rango de inversiones en pymes y midcaps autonómicas que apuesten por la innovación, con capacidad de crecimiento estructural y con potencialidad de crecimiento de empleo, así como el acceso a los mercados internacionales. Para ello, se seguirá contando con la financiación del **Banco Europeo de Inversiones** en una iniciativa que se ha demostrado pionera, innovadora y exitosa en toda la UE.

- El **Programa de Reindustrialización** está dirigido a financiar la recuperación de la actividad industrial y revitalizar las áreas desfavorecidas y amparará a los proyectos empresariales en las zonas incluidas en los distintos planes para el reequilibrio empresarial en todo el territorio de Castilla y León.
- El **Programa de Recursos Endógenos** está destinado a financiar aquellos proyectos que pongan en valor la utilización de los recursos naturales de la Comunidad y apoyará a las empresas que apuesten por la utilización de las materias primas del territorio, y que quieren seguir invirtiendo en modernizar su estructura productiva, fijando empleo y población al mundo rural.
- El **Fondo para la Capitalización de la Innovación Empresarial**, cofinanciado con fondos Feder, está destinado a la financiación de los planes de negocio que lleven a cabo empresas innovadoras o de base tecnológica en Castilla y León.

- El **Programa de Capital Semilla** que permitirá seguir invirtiendo en el lanzamiento y crecimiento de nuevas empresas, dentro del marco de Castilla y León como Comunidad de Emprendedores.
- La **Plataforma de impulso al ahorro de los inversores regionales**, creada en el año 2025 con la participación de **Sodical**, fortalecerá la colaboración público-privada para el impulso a proyectos empresariales en todo el territorio.
- El **programa de apoyo a la financiación de empresas Icecyl Financia**, facilitando el acceso a la financiación a emprendedores, autónomos, pymes y midcaps, bonificando los costes financieros de los préstamos avalados por **Iberaval**. Dicho programa se reforzará y actualizará, generando nuevas líneas que se adapten a las necesidades de las empresas de la Comunidad, en ámbitos y situaciones diversas.

Por último, a través del abanico de **Convocatorias de ICECYL**, se cubrirán las necesidades de inversión del tejido empresarial de nuestra Comunidad en los distintos ejes de competitividad: inversión productiva, creación de empresas, internacionalización de pymes e impulso a la innovación de los bienes y servicios en la oferta productiva de Castilla y León.

Pedro Paz García
Director del Departamento de
Financiación del ICECYL
y consejero de Iberaval



Despacho acreditado por LEA Global una de las redes de consultoría y auditoría de mayor prestigio en el mundo.

Servicios a nivel nacional e internacional en más de 156 países.

Nuestro activo fundamental son las Personas, nuestros profesionales junto con una inversión continuada en Software, IT y Seguridad realizada durante los últimos 20 años, nos permite poner a disposición del cliente el mejor servicio, destacando en Asesoramiento de Empresas por nuestro espíritu de mejora continua y por nuestro afán por compartir nuestros sistemas de última generación y soluciones.

Modernizamos su Gestión Optimizamos su Beneficio.

- **Gestión integral** de empresas
- **Integración total** con los departamentos de gestión
- **Automatización** de tareas
- **Planificación, control y seguimiento** integrado con la dirección de empresa
- **Optimización de procesos y control de empresas**
- **Cuadro de mando adaptados** a su empresa
- **Recursos humanos integrados** en su organización

Damos **soluciones a empresas** sea cual sea su tamaño

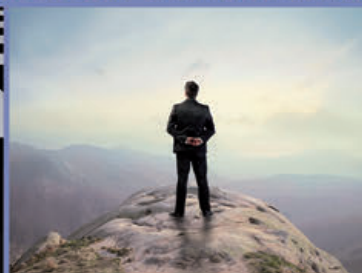
**SERVICIOS
NACIONALES E
INTERNACIONALES**



**ASESORAMIENTO
TRIBUTARIO**



**OUTSOURCING
CONTABLE Y FISCAL**



**SERVICIOS
DE AUDITORÍA**



**RECURSOS HUMANOS
NOMINAS**



**SERVICIOS
JURÍDICOS**



**INFORMES
PERICIALES**



**ASESORAMIENTO Y
OUTSOURCING LABORAL**



**ASESORAMIENTO
INTERNACIONAL**

NOVEDADES

- Asesoramiento Jurídico y gestión de Canales de Denuncia, Negociación de Planes de Igualdad, Protocolos de Acoso, Mediación Civil, Mercantil y Laboral.
- Obtención de certificados para firma electrónica sin desplazamientos.
- Planes de Viabilidad y Servicios Financieros recurrentes.
- Tramitación de Subvenciones.

Te informamos sin compromiso. Llámanos al **983 306 711**

MAG A.M. CONSULTORES, S.A es miembro de:



La paradoja de crecer y quedarse sin caja, ¿por qué es importante planear un buen circulante?

Una boutique de moda especializada en vestidos de invitada se hace viral en TikTok tras el éxito de uno de sus vídeos y, en pocos días, recibe el mayor pedido de su historia. Todo parece una excelente noticia.



Dos personas analizan sus siguientes paso dentro de una empresa

Para atender la demanda, la empresa compra más telas, adquiere nuevo material, amplía la jornada de sus empleados e, incluso, contrata personal de apoyo. Sin embargo, pocas semanas después tiene dificultades para pagar a proveedores y afrontar las nóminas, las compradoras no irán a buscar los vestidos hasta el mes siguiente, por lo que ahora, lo que iba a ser una oportunidad de crecer, sólo ha complicado la situación financiera.

¿Se puede vender más y tener menos liquidez?

Aunque pueda parecer una contradicción, es una situación mucho más habitual de lo que parece y una empresa puede obtener beneficios sobre el papel -viralizarse en redes, aumentar exponencialmente su demanda- y padecer escasez de liquidez.

La explicación está en **diferenciar beneficio y caja**, dos conceptos que a menudo se confunden. El beneficio es la diferencia entre los ingresos obtenidos y los costes necesarios para conseguirlos. A ese vestido de invitada que vende por 200 euros, la empresa debe restarle un coste de producción (telas, factor humano, maquinaria de fabricación en la que invierte...).

La caja, en cambio, refleja la situación financiera más real y actual de la empresa. Mientras el beneficio contabiliza ventas realizadas, aunque todavía no cobradas, la caja muestra la liquidez disponible de cada momento. Por eso, para una pyme resulta tan importante controlar el flujo de caja como la cuenta de resultados.

De vuelta a la tienda de vestidos, antes de aceptar un pedido de gran volumen, debería preguntarse si dispone de liquidez suficiente para asumir el incremento de costes hasta que cobre las ventas. Para ello conviene planificar varios aspectos.

Antes de aceptar el encargo, la empresa debe estimar cuánto dinero necesitará para comprar telas, materiales, pagar salarios y afrontar otros gastos durante los meses previos al cobro de los pedidos. Esto supone inmovilizar dinero hasta que lleguen los cobros, por lo que es importante dimensionar correctamente las compras y evitar acumular más stock del necesario.

Además, si el volumen de trabajo aumenta, probablemente habrá que contratar personal o ampliar jornadas antes de cobrar las ventas.

Por otro lado, solicitar anticipos es una estrategia de cobro muy útil que hará crecer la caja y reducir las necesidades de financiación.

En el caso de la boutique de moda, por ejemplo, se puede pedir por adelantado el pago de las telas. Hacerlo de esta forma ayudará a financiar parte de la producción y reducirá tensiones de tesorería. Incluso algunos grandes contratos exigen garantías o avales que también consumen capacidad financiera de la empresa.

Financiación como apoyo al crecimiento

Otro aspecto fundamental para tener en cuenta son los plazos de cobro puesto que, cuanto mayor sean, mayor será el esfuerzo financiero. No siempre es posible pactar plazos amplios con los proveedores, de ahí la importancia de que la empresa explore alternativas para ampliar el dinero circulante. Y aquí entra en juego la financiación.

No toda financiación conlleva grandes intereses. Endeudarse para financiar el circulante no siempre es negativo. Cuando una empresa necesita reforzar su liquidez existen varias alternativas interesantes que permiten proteger el circulante. Entre las soluciones más utilizadas destacan el *confirming* y el *factoring*.

Si el préstamo, la póliza de crédito, el *confirming* o el *factoring* permiten atender un pedido rentable y mantener la liquidez, la financiación pasa de ser un coste a convertirse en una inversión para hacer posible el crecimiento.

El *confirming* facilita la gestión del pago a proveedores. La empresa comunica a la entidad financiera las facturas pendientes y esta se encarga de tramitar los pagos.

Además, ofrece a los proveedores la posibilidad de anticipar el cobro de sus facturas si así lo desean, sin necesidad de esperar al vencimiento.

De este modo, la empresa mejora la gestión de sus pagos y los proveedores ganan flexibilidad para obtener liquidez.

El *factoring* también permite obtener liquidez anticipando el cobro de facturas. La diferencia principal es que, mientras en el *confirming* quien impulsa la operación es el comprador para facilitar el cobro a sus proveedores, en el *factoring* es la propia empresa quien cede sus facturas pendientes de cobro a una entidad financiera para obtener el dinero antes del vencimiento.

En definitiva, aceptar un gran pedido no implica únicamente tener capacidad para producirlo. También supone financiarlo hasta que el cliente realice el pago.

El crecimiento no debería poner en riesgo la estabilidad financiera. Planificar el circulante con la misma atención que las ventas permite convertir una oportunidad comercial en un crecimiento sostenible.

Crece no consiste en vender más. También supone saber cuánto dinero será necesario, cuándo habrá que pagarlo y en qué momento regresará a la caja.



Fotografía de grupo tras la celebración del Consejo de Administración, en Logroño, en Bodegas Franco Españolas

Arraigo... también en La Rioja

La sociedad de garantía roza los 1.900 socios en esta comunidad autónoma y ha contribuido desde 2010 a formalizar más de 300 millones de euros en cerca de 3.400 operaciones

Iberaval refuerza su posición como uno de los principales instrumentos de apoyo financiero al tejido empresarial de La Rioja. La sociedad de garantía mantenía vivos en la comunidad cerca de 117 millones de euros de financiación -es decir, operaciones todavía pendientes de amortización- al cierre de junio, cuenta con 1.881 socios riojanos y respalda a empresas que sostienen alrededor de 15.600 empleos.

Las cifras fueron presentadas durante una **jornada institucional** celebrada en mayo en Logroño, que incluyó una reunión del **Consejo de Administración de Iberaval** y un encuentro con cerca de una veintena de entidades financieras. La convocatoria sirvió para estrechar la colaboración entre la sociedad de garantía, el **Gobierno de La Rioja**, la **Agencia de Desarrollo Econó-**

mico de La Rioja –ADER– y el sistema bancario regional.

Desde su implantación en La Rioja, en 2010, **Iberaval** ha intervenido en la formalización de 302 millones de euros mediante cerca de 3.400 operaciones. Estas dos magnitudes reflejan el volumen acumulado durante más de quince años y no deben confundirse con los 117 millones de riesgo vivo, que representan exclusivamente la financiación que continúa activa en el momento de elaboración del balance.

Creciendo con las empresas

La evolución registrada desde 2022 permite medir la aceleración de la actividad de **Iberaval** en La Rioja. En octubre de aquel año, la

entidad contabilizaba alrededor de 1.500 socios, unas 2.000 operaciones formalizadas desde 2010 por más de 140 millones de euros y una contribución al mantenimiento de unos 6.000 puestos de trabajo. Cuatro años después, la base social se aproxima a los 1.900 asociados, el número acumulado de operaciones roza las 3.400 y el importe formalizado supera los 300 millones.

Tomando como referencia esos balances publicados por la propia entidad, el número de socios riojanos ha crecido alrededor de un 25 por ciento desde finales de 2022. El volumen histórico de financiación se ha más que duplicado, mientras que las operaciones acumuladas han aumentado cerca de un 70 por ciento. La cifra de empleos vinculados a las empresas respaldadas ha pasado de unos 6.000 a 15.600, si bien este in-

dicador expresa puestos de trabajo sostenidos por las compañías financieras y no empleos creados directamente por cada aval.

El crecimiento se apoya en una relación estable con las instituciones autonómicas. El **Gobierno de La Rioja** participa en **Iberaval** desde 2010 a través de la **ADER**, que actúa como socio protector. La colaboración permite articular herramientas destinadas a facilitar la financiación de inversiones empresariales y necesidades de circulante, así como a reducir determinados costes asociados al estudio y la concesión de los avales.

La presencia de **Iberaval** no se limita, por tanto, a la firma de una garantía. Su actividad comienza con el análisis de la viabilidad del proyecto y continúa con la búsqueda de una estructura financiera adecuada para cada empresa. El aval reduce el riesgo asumido por la entidad bancaria y puede facilitar el acceso al préstamo, ampliar los plazos de devolución o mejorar sus condiciones. No sustituye al crédito bancario ni constituye una subvención: funciona como una garantía que ayuda a que proyectos empresarialmente viables puedan obtener financiación.

El presidente de **Iberaval**, **César Pontvianne**, sintetizó esta función al señalar que «el mejor aval de **Iberaval** no está sólo en sus



César Pontvianne conversa con Gonzalo Capellán en presencia de Belinda León y Luis Pérez

cifras». Detrás de los datos, destacó, se encuentran empresas que mantienen su actividad, inversiones que pueden ejecutarse y empleos que continúan vinculados al territorio.

Cooperación institucional y financiera

La jornada riojana tuvo una doble dimensión. Por un lado, **Iberaval** trasladó excepcionalmente a Logroño la reunión de mayo de su Consejo de Administración. Por otro, celebró en La Fomera, Centro Tecnológico de La Rioja, un encuentro con representantes de la banca regional y responsables institucionales.

En la reunión participaron el presidente del **Gobierno de La Rioja**, **Gonzalo Capellán**; el gerente de la **ADER**, **Luis Pérez Eche-guren**; el presidente de **Iberaval**, **César Pontvianne**, y el director general de la sociedad de garantía, **Pedro Pisonero**. Posteriormente fue la consejera de Economía, Innovación, Empresa y Trabajo Autónomo, **Belinda León**, quien se sumó a la reunión del máximo órgano de representación de **Iberaval**.

La presencia de cerca de veinte entidades financieras pone de manifiesto que el modelo de las sociedades de garantía depende de la cooperación entre empresas, administraciones públicas y bancos.

Iberaval trabaja con la práctica totalidad de las entidades financieras y opera ya en seis comunidades autónomas. Su implantación territorial se complementa con acuerdos con organismos públicos como la **ADER**, el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León**, el **Gobierno de Cantabria** y el **Instituto Gallego de Promoción Económica**. Esta red permite adaptar los produc-

tos financieros a las características y políticas de apoyo empresarial de cada territorio.

El encuentro de Logroño se produjo, además, en un momento de expansión global para la sociedad de garantía.

En La Rioja, el balance de estos quince años muestra cómo un instrumento inicialmente concebido para facilitar operaciones concretas ha construido una base empresarial estable. Y es que, los datos sitúan a **Iberaval** como un agente financiero de proximidad, especialmente relevante para negocios que necesitan inversión, liquidez y plazos suficientes para desarrollar sus proyectos.



Pontvianne y Capellán se dirigen al acto con las entidades financieras que acogió La Fomera en Logroño

El reto será mantener ese crecimiento sin rebajar los criterios de viabilidad, acompañar las nuevas necesidades de digitalización y transición energética y lograr que la financiación llegue también a las empresas de menor tamaño y a los proyectos localizados fuera de los principales núcleos urbanos. En esa tarea, la colaboración entre **Iberaval**, la **ADER**, las entidades financieras y las organizaciones empresariales seguirá siendo determinante para transformar proyectos viables en actividad económica arraigada en La Rioja.

¿Cómo te afecta la nueva Ley IA de la Unión Europea?

Desde agosto, las compañías deben informar sobre determinados usos de la inteligencia artificial y reforzar su supervisión



La inteligencia artificial se abre paso a cada momento en los procesos más sencillos y complejos

«Está hablando con un asistente virtual basado en inteligencia artificial». Un aviso tan sencillo puede ser suficiente para cumplir una de las obligaciones de transparencia que la **Ley de IA europea** aplica desde el pasado 2 de agosto.

La norma afecta, entre otros usos, a los sistemas que mantienen conversaciones con personas, a determinados contenidos creados o manipulados con inteligencia artificial y a herramientas empleadas en ámbitos como la selección de personal. No todas las empresas tienen, sin embargo, las mismas responsabilidades ni cualquier utilización de esta tecnología obliga a informar al público.

Para una pyme, el primer paso consiste en saber dónde utiliza realmente inteligencia artificial. Puede estar presente en programas de traducción, aplicaciones de diseño, asistentes de redacción, sistemas de atención al cliente o plataformas que ordenan candidaturas. En muchas organizaciones, estas herramientas se han incorporado al trabajo diario sin que exista un criterio común sobre su uso.

El problema aparece cuando la empresa desconoce qué datos se introducen, dónde se almacenan, quién revisa las respuestas o qué decisiones se están apoyando en resultados automáticos. Elaborar un inventario interno permite detectar los usos que requieren mayor control y asignar responsabilidades.

¿Cuándo hay que informar?

Los chatbots son uno de los casos más claros. Cuando una persona interactúa con un **sistema de IA** y no resulta evidente que está hablando con una máquina, debe ser informada de ello. El aviso tiene que aparecer de forma clara y en el momento de la conversación, no escondido en las condiciones generales de una página web.

Informar, no obstante, no resuelve todos los riesgos. La empresa debe decidir qué puede responder el asistente, a qué información tiene acceso y cuándo debe trasladar la consulta a una persona. Una respuesta equivocada sobre un precio, una devolución o las condiciones de un contrato puede provocar una reclamación, aunque el cliente supiera que estaba tratando con un sistema automático.

Las obligaciones sobre contenidos requieren más matices. Los proveedores de herramientas generativas deben incorporar mecanismos técnicos que permitan identificar el origen artificial de textos, imágenes, vídeos y audios.

La empresa que publica esos materiales debe advertir, además, sobre determinados contenidos que pueden parecer auténticos. Es el caso de los llamados deepfakes: imágenes, grabaciones o vídeos creados o alterados con **IA** que representan personas, lugares o acontecimientos reales y pueden inducir a error.

También deben identificarse algunos textos generados o manipulados con inteligencia artificial cuando se publican para informar al público sobre asuntos de interés general. Existe una excepción cuando el contenido ha pasado por una revisión humana efectiva, está sometido a control editorial y una persona o entidad asume la responsabilidad de su publicación.

Esa revisión debe ir más allá de corregir faltas de ortografía o cambiar algunas expresiones. Quien supervisa el texto tiene que comprobar los datos, valorar las fuentes y disponer de capacidad real para modificarlo, aprobarlo o descartarlo.

Para medios de comunicación, revistas, agencias y departamentos de comunicación, esta diferencia es relevante. La inteligencia artificial puede ayudar a ordenar documentación, localizar antecedentes o preparar un borrador, pero la responsabilidad sobre el resultado continúa recayendo en quien lo revisa y publica.

Selección de personal y supervisión

El **uso de IA** en recursos humanos merece una atención especial. Muchas empresas emplean programas para buscar palabras clave en currículums, ordenar candidaturas o comparar perfiles con los requisitos de una vacante.

Estas herramientas pueden agilizar los procesos, pero también excluir a candidatos adecuados si reproducen criterios incompletos o sesgos presentes en los datos. Por eso, la revisión humana no puede limitarse a confirmar automáticamente la propuesta del sistema. La persona responsable debe poder cuestionarla y apartarse de ella.

Algo parecido ocurre cuando la inteligencia artificial interviene en decisiones comerciales, financieras o de atención al cliente. Cuanto mayor sea la consecuencia para la persona afectada, más importante resulta conocer qué información utiliza la herramienta y qué margen existe para corregir sus errores.

La norma también contempla obligaciones de información en determinados usos del reconocimiento de emociones y la categorización biométrica. Las personas expuestas a estos sistemas deben saber que están siendo

utilizados, sin perjuicio de otras limitaciones que puedan aplicarse.

Formar a la plantilla

La adaptación a la **Ley de IA** no se reduce a colocar avisos. Las empresas deben procurar que las personas que utilizan estas herramientas conozcan sus posibilidades, sus límites y los riesgos asociados a su uso.

La formación no tiene que ser igual para toda la plantilla. Quien emplea un asistente para traducir un correo necesita unas pautas distintas de quien utiliza un sistema para seleccionar personal o analizar la situación financiera de un cliente.

En ambos casos conviene aplicar reglas básicas: no introducir información confidencial sin autorización, comprobar los datos, revisar las fuentes y no asumir que una respuesta bien redactada es necesariamente correcta. La IA puede presentar con seguridad una afirmación falsa o mezclar cifras procedentes de contextos distintos.

Contratar una herramienta externa tampoco libera a la empresa de sus obligaciones. El proveedor debe cumplir las responsabilidades que le corresponden, pero la compañía que incorpora el sistema a su actividad sigue respondiendo de la manera en que lo utiliza.

Desde agosto, la transparencia ya no supone únicamente una recomendación. Para muchas pymes, adaptarse no exigirá crear un departamento específico, pero sí ordenar prácticas que hasta ahora se habían desarrollado con poco control.

Saber qué herramientas se usan, informar cuando corresponda, revisar los resultados y formar a quienes trabajan con ellas son los cuatro pasos básicos. La **Ley de IA** no obliga a renunciar a la tecnología, sino a utilizarla con mayor conocimiento y responsabilidad.

Premios que reconocen el motor empresarial de Castilla y León

Iberaval renueva su respaldo a los galardones de CEOE Castilla y León, que distinguieron a nueve empresarios por su contribución al empleo, la innovación y la competitividad



Pedro Pisonero y el presidente de CPOE, tras la entrega del premio palentino a OVLAC

La empresa es mucho más que una cifra de facturación. Detrás de cada proyecto que crece hay inversión, empleo, conocimiento y voluntad de superar dificultades. Esa realidad volvió a quedar patente en la XXXIII

edición de los **Premios CEOE Castilla y León**, celebrada en el **Centro Cultural Miguel Delibes de Valladolid**, donde fueron reconocidos nueve empresarios, uno por cada provincia de la Comunidad.

Iberaval participó un año más como entidad colaboradora de una convocatoria consolidada entre las grandes citas del calendario económico regional. Su presencia responde a una vinculación construida durante más de cuatro décadas junto a autónomos, pymes y empresas, a las que acompaña para facilitar inversiones, reforzar su competitividad y convertir sus planes de crecimiento en proyectos viables.

Uno de los momentos centrales de la gala fue la entrega del premio correspondiente a Palencia. **El director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, hizo entrega del galardón a los hermanos **Jorge y César Calvo Guamis**, responsables de **OVLAC**, compañía con sede en Venta de Baños convirti-

da en una referencia internacional en la fabricación de maquinaria agrícola.

El reconocimiento, concedido por la **Confederación Palentina de Organizaciones Empresariales (CPOE)**, puso en valor una trayectoria industrial marcada por la especialización, la innovación y la apertura a nuevos mercados. **OVLAC** fabrica más de un millar de equipos al año destinados al trabajo del suelo y exporta cerca del 60 por ciento de su producción a más de 25 países de Europa, América, África y Oceanía.

Su evolución representa una de las fortalezas del tejido productivo de Castilla y León: empresas arraigadas en el territorio que, desde municipios alejados de los grandes centros económicos, son capaces de desarrollar tecnología, crear empleo cualificado y competir en mercados internacionales. Esa combinación de raíces locales y ambición exterior ha situado a **OVLAC** entre los principales fabricantes europeos de su sector.

Durante el acto, intervinieron el **presidente de la Junta de Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco**; el **presidente nacional de CEOE, Antonio Garamendi**; y el **presidente de CEOE Castilla y León, Santiago Aparicio**, quien incidió en la necesidad de construir un entorno más favorable para la iniciativa empresarial.

Financiación para avanzar



Organizadores y participantes

Iberaval reunió en **CEOE Salamanca** a empresarios y autónomos para analizar cómo una financiación adaptada puede facilitar inversiones, mejorar el acceso al crédito y sostener proyectos con arraigo local. La jornada contó con **Pedro Pisonero**, **director general de Iberaval**, como moderador de una mesa en la que participaron **Víctor Manuel Rodríguez**, **gerente de COPASA**, y **Eduardo Olmedo**, **gerente de Transformadores Gedelsa**.

Las experiencias del sector agroganadero y de la industria eléctrica mostraron necesidades muy diferentes, desde favorecer el relevo generacional y modernizar explotaciones hasta financiar maquinaria, existencias, innovación e internacionalización. **Iberaval** reivindicó así el valor de los avales para que pymes, cooperativas y empresas familiares puedan crecer, ganar competitividad y mantener su actividad en Salamanca.



LA BANCA DE LAS EMPRESAS

Emprender es avanzar con pasión, superar retos y mantener viva la ilusión cada día. En **Caja Rural** compartimos ese impulso y estamos al lado de quienes hacen crecer nuestra tierra.

Porque **somos la banca de las empresas, negocios y comercios**, la que acompaña a quienes mueven nuestra economía y, de ese modo, desarrollan nuestra comunidad.



| *tuya, de todos*

LEÓN | VALLADOLID | ZAMORA



Fotografía de grupo de los asistentes al Foro celebrado en Lisboa

Lisboa sitúa las garantías en el centro de la financiación empresarial

Iberaval acude al gran foro europeo en un momento clave para la financiación de pymes, autónomos y emprendedores

A pocos metros del Tajo, representantes de entidades financieras, bancos públicos, organismos internacionales y sociedades de garantía de 33 países analizaron uno de los principales desafíos de la economía europea: cómo asegurar que los proyectos empresariales viables puedan acceder al crédito necesario para crecer, innovar o afrontar una transformación.

Ese fue el trasfondo del **Annual Event 2026** de la **Asociación Europea de Instituciones de Garantía –AECM, por sus siglas en inglés–**, que acaba de cambiar su identidad corporativa, y que se celebró bajo el lema **Acceso a la financiación: necesidades de inversión en un contexto global**.

Su presencia refleja una estrategia de proyección internacional que

permite a la entidad intercambiar experiencias, conocer nuevos modelos de apoyo financiero y participar en los debates que influyen en la regulación y en las políticas europeas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas.

Contra las barreras del crédito

Las garantías financieras cumplen una función poco visible para el gran público, pero decisiva para miles de negocios. Cuando una empresa dispone de un proyecto solvente, pero carece de las garantías suficientes exigidas por una entidad bancaria, la intervención de una sociedad de garantía puede facilitar el préstamo y mejorar sus condiciones de plazo y coste. El modelo tiene además un componente mutualista: las empresas beneficiarias se integran como socias de las sociedades que respaldan sus operaciones. En Portugal, este sistema se encuentra gestionado por el **Banco Português de Fomento** y supervisado por el **Banco de Portugal**.

De Europa a Iberoamérica

En periodos de incertidumbre, estos instrumentos adquieren una relevancia especial. Su función anticíclica

permite sostener la financiación cuando aumenta la percepción de riesgo y las entidades financieras endurecen sus criterios. No sustituyen al análisis de viabilidad ni convierten cualquier iniciativa en financiable, pero ayudan a evitar que la falta de patrimonio o de avales personales cierre la puerta a proyectos empresariales con capacidad de generar actividad y empleo.

La participación de Iberaval tuvo también una dimensión iberoamericana. **Pedro Pisonero** compaginaba en ese momento la dirección general de la entidad con la presidencia de la **Red Iberoamericana de Garantías –REGAR–**, una posición que ha facilitado el intercambio de conocimiento entre sistemas con estructuras económicas, marcos regulatorios y grados de desarrollo diferentes.

Iberaval participó en el encuentro con una delegación integrada por su **director general, Pedro Pisonero; la directora de Talento y Personas, Cristina Cordero, y el director de Comunicación, José María Sánchez**.

Dónde se decide

La **AECM**, fundada en 1992, representa a sus miembros ante instituciones como la **Comisión Europea**, el **Parlamento Europeo**, el **Banco Europeo de Inversiones** y el **Fondo Europeo de Inversiones**. También impulsa el intercambio de buenas prácticas y defiende el reconocimiento de las garantías como instrumento de política económica.



Representantes de Iberaval junto a Katrin Sturm y Pablo Pombo



Foro de REGAR en Perú que ha tenido lugar en Arequipa

Arequipa diseña las garantías del futuro para las pymes iberoamericanas

El XXIX Foro de REGAR reúne en Perú a instituciones financieras, reguladores y organismos multilaterales, con la participación de Iberaval en un año que marca el relevo de la entidad española al frente de la red

Arequipa, en Perú, ha sido esta vez el centro iberoamericano del debate sobre financiación empresarial. El **XXIX Foro Iberoamericano de Garantías y Financiamiento para las Pymes** de la **Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)** ha permitido abordar cómo la tecnología, los nuevos modelos de análisis del riesgo y la cooperación público-privada pueden ampliar el acceso al crédito de las pequeñas empresas.

El lema elegido, **Garantías del futuro: innovación, esquemas inteligentes y desarrollo sostenible** refleja una agenda que ya no entiende el aval únicamente como cobertura financiera, sino como instrumento de inclusión, competitividad e inversión.

Una agenda para financiar mejor

El sentido del Foro reside en compartir conocimiento entre sistemas muy diferentes, pero unidos por un mismo problema: las micropymes viables encuentran mayores dificultades para financiarse por su tamaño, falta de historial o insuficiencia de garantías.

REGAR articula ese intercambio para mejorar políticas, productos y pro-

cedimientos que faciliten tanto el crédito como la participación de las pequeñas empresas en contratos y licitaciones públicas. La red cuenta con 19 instituciones asociadas de once países de Hispanoamérica, España y Portugal.

La primera jornada analizó el panorama económico global, las finanzas digitales y la utilización de garantías en proyectos de energías renovables, eficiencia energética y economía circular. También hubo talleres sobre crecimiento, casos de éxito y adaptación de los modelos de riesgo a las crisis recientes. **Rafael Valderrey, director de Riesgos de Iberaval**, moderó un debate sobre el **Impacto de las crisis recientes y las nuevas tecnologías en los modelos de riesgo**.



Cartel del Foro de REGAR en Arequipa

El día 18, mientras tanto, se presentó el Observatorio Estadístico de los Sistemas de Garantía y se debatió sobre inteligencia artificial, inversión sostenible, sectores estratégicos, regulación y compliance. La agenda concluyó con los tradicionales **Reconocimientos REGAR Pablo Pombo** y la presentación de la candidatura para organizar el trigésimo Foro.

Pedro Pisonero, director general de Iberaval, moderó el panel sobre cooperación público-privada mediante esquemas híbridos. La mesa estudió cómo repartir el riesgo entre administraciones, entidades financieras e instituciones de garantía para multiplicar el impacto económico y social de los recursos disponibles.

De Valladolid a Arequipa

Esta cita también cierra una etapa para **Iberaval**. La sociedad española ha presidido **REGAR** desde 2022 a través de **Pedro Pisonero**, periodo en el que ha reforzado la cooperación entre Europa y Latinoamérica. La nueva junta 2026-2028 está ya encabezada por **Verónica Wejchenberg, presidenta a su vez de FOGABA, el Fondo de Garantías de Buenos Aires**, por tanto, sito en Argentina.

España acogió por última vez el Foro en la ciudad de Valladolid, en septiembre de 2023. Aquella vigésimosexta edición reunió en el Centro Cultural Miguel Delibes a más de 500 participantes de veinte países bajo el lema **Emprendimiento y finanzas de impacto**.

Fue, además, un regreso a los orígenes: las jornadas celebradas en Valladolid y Burgos en 1998 contribuyeron decisivamente al nacimiento de **REGAR**. Arequipa ha recogido ese testigo de forma garante y con los mismos objetivos de cooperación, pero ante desafíos financieros, tecnológicos y climáticos más complejos.



Inmaculada López (3i) con Íñigo Pérez, María Jesús Ayuso, Leticia Gutiérrez, Amparo Pérez y María Muñoz

Iberaval abre nueva oficina en Burgos para reforzar su apoyo a empresas y autónomos

Traslada su actividad a la Avenida del Arlanzón, con unas instalaciones más modernas, que amplían la oferta comercial

Iberaval ya opera desde su nueva oficina en Burgos, situada en la **Avenida del Arlanzón, número 11**, bajo. El nuevo espacio sustituye de forma definitiva a las anteriores dependencias de la avenida de la Paz, y nace con el propósito de reforzar la atención que la sociedad de garantía presta a las pymes, los autónomos y los emprendedores de la provincia. El traslado no modifica los canales de contacto habituales.

La oficina mantiene el mismo número de teléfono y continúa atendiendo con normalidad las consultas

relacionadas con operaciones financieras, propuestas de inversión, necesidades de circulante y asesoramiento para nuevos proyectos empresariales.

«Las nuevas oficinas proyectan una imagen moderna, más acordes a la actividad de nuestra entidad», asegura la **directora de la oficina de Iberaval en Burgos, Inmaculada López**, quien también apunta que «al estar ubicadas en una zona céntrica, nos permiten estar al lado de bancos y notarías, y por tanto, a efectos del socio son accesibles».

Espacio moderno y accesible

La apertura responde a la necesidad de «ampliar la oferta comercial» de **Iberaval** en Burgos y disponer de unas instalaciones adaptadas al crecimiento de su actividad, que ya supera los 180 millones de riesgo vivo en la provincia.

La nueva ubicación ofrece un entorno más moderno, funcional y accesible, concebido para facilitar una atención cercana y personalizada a las empresas.



Las nuevas instalaciones son especialmente amplias

Desde esta nueva sede el equipo que lidera **Inmaculada López** continuará analizando las necesidades de financiación del tejido productivo burgalés y acompañando a empresarios y profesionales en la puesta en marcha, consolidación o expansión de sus negocios.

El cambio de sede refuerza, además, la vocación de proximidad de la entidad. La atención presencial sigue siendo una pieza esencial para conocer la realidad de cada proyecto, estudiar su viabilidad y diseñar soluciones financieras ajustadas a sus características.

Más de 3.700 empresas socias

Burgos ocupa una posición estratégica dentro de la actividad de **Iberaval**. La sociedad de garantía presta servicio financiero a más de 3.700 empresas de la provincia, una cifra que refleja el peso de su actividad en el impulso del tejido empresarial local.

El respaldo facilitado desde la delegación burgalesa contribuye al mantenimiento de cerca de 19.000 empleos en el conjunto del territorio provincial.

Este impacto se materializa a través de operaciones que permiten a las empresas acometer inversiones, mejorar sus instalaciones, adquirir equipamiento, afrontar procesos de crecimiento o atender sus necesidades de liquidez.

Apuesta de futuro por el tejido burgalés

La nueva sede abre una etapa orientada a incrementar el impacto económico y social de **Iberaval** en Burgos.

El objetivo es ampliar el número de empresas atendidas, reforzar la colaboración con las entidades financieras y mantener una relación estrecha con las organizaciones empresariales y las instituciones de la provincia.

Con esta apertura, **Iberaval** consolida su compromiso con un territorio caracterizado por la fortaleza de su industria, la capacidad exportadora de sus empresas y el dinamismo de sus autónomos y emprendedores.

Asimismo, abunda en esa estrategia de la compañía, que en los últimos años ha bajado a pie de calle numerosas sedes operativas.



Leticia Gutiérrez, en su puesto



Pedro Pisonero y Carlos García, durante la renovación del acuerdo que mantienen Iberaval y la Diputación de Ávila

La Diputación de Ávila consolida con Iberaval una vía estable de financiación para las empresas rurales

El convenio, renovado para 2026, permite reducir costes financieros y favorecer la creación de empleo en los municipios abulenses

La **Diputación de Ávila** ha renovado su convenio de colaboración con **Iberaval** para facilitar el acceso a financiación de pymes, autónomos y emprendedores del medio rural. El acuerdo cobra especial importancia en una provincia caracterizada por la dispersión territorial y el peso de las pequeñas empresas. Facilitar financiación para abrir, ampliar o consolidar un negocio permite mantener empleo, contratar proveedores cercanos, generar actividad y reforzar los servicios disponibles en los municipios.

La continuidad del convenio ha contado con la implicación del **presidente de la Diputación, Carlos García**, que suscribió el primer acuerdo con Iberaval en noviembre de 2024 y ha respaldado su renovación. La institución provincial reservó una partida de 75.000 euros en 2025 para apoyar proyectos empresariales rurales, dotación que se mantiene durante 2026.

Efecto multiplicador

La principal fortaleza del convenio reside en su capacidad para movilizar financiación privada a partir de una aportación pública limitada. Durante 2025, la colaboración permitió respaldar **37 proyectos empresariales** por un importe global de **6,03 millones de euros**. La ayuda provincial se concreta en subvenciones de entre 1.000 y 3.000 euros por iniciativa para rebajar los costes financieros. **Iberaval**, por su parte, aporta el aval que facilita el acceso al crédito y mejora sus condiciones frente a las entidades financieras.

Fijar empleo y población

Durante 2025, el 62,5 por ciento del importe de los avales formalizados en Ávila se destinó a circulante y el 37,5 por ciento a inversión. La industria concentró el 27 por ciento del volumen financiado, seguida

del comercio, con un 25 por ciento, y los servicios, con un 18 por ciento.

Hasta junio de 2026 el convenio -que renovaron **Carlos García** y el **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, a finales de abril ya había movilizado 1,5 millones de euros suplementarios.

El impulso de Carlos García

Carlos García ha defendido que las administraciones deben crear condiciones favorables para quienes invierten tiempo, conocimientos y patrimonio en desarrollar una actividad empresarial. Desde esa perspectiva, ha situado el acceso al crédito como un elemento estratégico para fomentar el emprendimiento y consolidar empresas.

Iberaval contribuye al sostenimiento de cerca de 5.000 puestos de trabajo en la provincia y cuenta con más de 2.600 socios en la misma.

Doce años de financiación para sostener el tejido empresarial de Soria

Ayuntamiento de Soria e Iberaval renuevan una línea que dispone de 110.000 euros en apoyos en 2026 y que ya ha respaldado a 550 empresas de la ciudad



Pedro Pisonero y Javier Antón dan cuenta del acuerdo

Una reforma, la compra de maquinaria o un refuerzo puntual de liquidez pueden marcar la diferencia entre aplazar una inversión o ponerla en marcha. En Soria, el Ayuntamiento e **Iberaval** llevan doce años facilitando ese acceso al crédito a pymes, autónomos y emprendedores. La renovación del convenio para 2026 eleva la dotación hasta los 110.000 euros, con ayudas directas de entre 1.000 y 2.500 euros por operación. La cuantía podrá destinarse a reducir el coste financiero de préstamos avalados vinculados al emprendimiento, la inversión, el crecimiento empresarial o las necesidades de liquidez.

Desde su puesta en marcha, el programa ha canalizado más de 1,1 millones de euros en ayudas municipales, ha respaldado a 550 empresas mediante 569 expedientes y ha facilitado 57 millones de euros de financiación. Ese recorrido también tiene una traducción laboral: más de 2.500 puestos de trabajo mantenidos y alrededor de 800 empleos creados.

Un presupuesto que aprovecha los recursos disponibles

La partida de 110.000 euros prevista para 2026 incorpora 21.250 euros procedentes del excedente del ejercicio anterior. El programa mantiene una ayuda mínima de 1.000 euros y un máximo de 2.500 euros por operación.

La convocatoria excluye, no obstante, las solicitudes de circulante presentadas por empresas o autónomos que ya recibieron en 2025 una subvención para esa misma finalidad. El objetivo es ampliar el alcance de los recursos y evitar que las ayudas se concentren en operaciones repetidas.



El alcalde de Soria, Javier Antón, y el director general de Iberaval, Pedro Pisonero, en una reunión. Con ellos, Goyo García y Rubén Moreno

Antes de la firma del nuevo convenio ya se habían formalizado 17 operaciones en 2026: seis en el sector servicios, cuatro en comercio, cuatro en construcción, dos en transporte y una en hostelería. La distribución refleja el peso de las actividades de proximidad en la economía urbana.

Comercio y servicios lideraron la demanda en 2025

El ejercicio anterior se cerró con 48 operaciones y 8,74 millones de euros de financiación. Las subvenciones concedidas alcanzaron los 90.500 euros, con una ayuda media cercana a los 1.885 euros por expediente.

Comercio y servicios concentraron 32 operaciones, dieciséis en cada sector. Hostelería sumó nueve y construcción, siete. Los proyectos respaldados contribuyeron a mantener 142 puestos de trabajo y a crear otros 41.

Una herramienta con alcance provincial

La presencia de **Iberaval** en Soria supera el ámbito de este convenio municipal. La sociedad de garantía mantiene en la provincia 111,3 millones de euros de financiación activa, repartidos en 1.266 operaciones, que contribuyen al sostenimiento de 9.454 empleos. En Soria **Iberaval** ya cuenta con 1.870 socios.

Tecnología que echa raíces

La sociedad de garantía recauda 3.000 euros con la venta interna de equipos obsoletos para plantar árboles autóctonos en Paracuellos del Jarama



Representantes de Iberaval, Bosquia y Grupo Sifu, en la sede central de Iberaval, en Valladolid

Iberaval ha transformado la renovación de su parque tecnológico en una acción de impacto ambiental y social medible. Mediante la venta de material informático en desuso a su propia plantilla, la entidad ha recaudado 3.000 euros que se destinarán íntegramente a la creación de un espacio verde protegido en el municipio madrileño de Paracuellos del Jarama.

Esta iniciativa, estructurada bajo criterios de **economía circular**, persigue un triple dividendo: prolongar la vida útil de los recursos, restaurar el entorno natural y generar oportunidades laborales para personas con discapacidad, quienes se encargarán de la ejecución material de los trabajos de campo.

Economía circular con base forestal

El proyecto, bautizado técnicamente como **Reposición de marras Paracuellos del Jarama**, se ejecutará a partir de mediados de octubre de 2026. La intervención contempla la introducción de 687 ejemplares de especies autóctonas rigurosamente seleccionadas para garantizar su adaptación al ecosistema local.

En concreto, la masa forestal

se distribuirá en un 50 por ciento de encinas, un 30 por ciento de pinos y un 20 por ciento de enebros. El concepto de reposición de marras implica sustituir de forma específica aquellos árboles que perecieron en fases de plantación anteriores, blindando así la viabilidad biológica del espacio y asegurando que la reforestación alcance los objetivos de fijación de terreno previstos a medio y largo plazo.

La ejecución de las tareas en el terreno correrá a cargo de profesionales vinculados al **Centro Especial de Empleo de Grupo Sifu**, una organización sin ánimo de lucro orientada a la integración social y laboral de personas con discapacidad. Por su parte, la dirección técnica y la validación científica del proyecto corresponderán a **Bosquia Nature**, firma especializada en biodiversidad y proyectos de compensación de emisiones.

El acuerdo estratégico ha sido ratificado formalmente por **Cristina Cordero** y **Rafael Ceballos**, responsables de los departamentos de **Talento y Personas** y de **IT de Iberaval**, respectivamente; junto a **Guillermo Gutiérrez Rodríguez**, director de **Fundación Sifu**, y **Marcos Montes**, director de **Desarrollo Corporativo de Bosquia Nature**.

Auditoría de emisiones

Esta campaña se alinea con la trayectoria de sostenibilidad de **Iberaval**, firma que audita su impacto ambiental desde el año 2018. La entidad permanece inscrita en el **Registro de Huella de Carbono, Compensación y Proyectos de Absorción de CO₂** del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico desde mayo de 2020, habiendo asentado su primera compensación oficial con los datos del ejercicio 2022.

El análisis de las métricas revela un incremento sustancial en el compromiso de mitigación de la sociedad de garantía. En el año 2023, y bajo la asesoría técnica de la consultora **Omawa**, **Iberaval** compensó un total de 145 toneladas de CO₂ equivalente. Dicha compensación se dividió entre proyectos forestales nacionales avalados por el Ministerio en los municipios abulenses de Cebreros y Hoyo de Pinares, y programas internacionales amparados por la **ONU**. Durante el ejercicio de 2024, el volumen de emisiones compensadas se elevó hasta las 251 toneladas de CO₂ equivalente, lo que representa un repunte del 73 por ciento en comparación con el periodo anterior y consolida la integración de estas prácticas en la actividad corporativa ordinaria.

Del compromiso ambiental al tejido empresarial

La estrategia medioambiental de la institución trasciende la operativa interna para trasladarse a su catálogo de soluciones financieras dirigidas al tejido productivo. En alianza con el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (Icecyl)**, **Iberaval** instrumentaliza la línea específica **Financiación Fondo Energético y Sostenibilidad**. Este vehículo financiero está diseñado para inyectar liquidez y financiar inversiones destinadas a la transición energética, la reducción del consumo de recursos y la mitigación de emisiones de gases de efecto invernadero en pymes y autónomos.



IBERAVAL (SEPTIEMBRE, 2026)

Javier Diago Gonzalo:
Jefe de Zona de Expansión
Caja Rural de Soria

Acabáis de aperturar una oficina en Móstoles y próximamente inauguraréis una oficina en la c/Miguel Iscar de Valladolid. ¿Cuál es el motivo que lleva a Caja Rural de Soria a seguir creciendo en oficinas?

Somos una cooperativa de crédito con un marcado carácter local. Somos líderes en nuestro mercado tradicional gracias a nuestro modelo de negocio, que busca la cercanía y el trato excelente con nuestros clientes y socios. Lo que buscamos con estas aperturas es trasladar ese modelo de negocio a los nuevos territorios donde estamos presentes. Hemos inaugurado una oficina en Móstoles y esperamos, antes de final de año, la apertura de una oficina diferencial en el centro de Valladolid. En los últimos tres años, hemos sumado a nuestra red de oficinas dos puntos de venta en Valladolid y tres en Madrid, con el objetivo de prestar un servicio diferencial al resto de la banca en estas provincias. Puede parecer ilógico que cuando el resto de entidades cierran oficinas, las Cajas Rurales crezcamos en puntos de venta de cara al público. Esto se debe al proceso de concentración bancaria y a que gran cantidad de personas, autónomos y pymes se están quedando excluidos financieramente. Por eso es necesario considerar que entidades como la nuestra son fundamentales para el sistema financiero de nuestro entorno.

Por cierto, ¿cuáles son estos territorios fuera de la provincia de Soria donde Caja Rural de Soria tiene presencia?

Caja Rural de Soria tiene presencia en las provincias de Zaragoza, Guadalajara, Madrid, Valladolid y la Comunidad Autónoma de La Rioja. Nuestra principal labor en estos territorios se centra en la captación y fidelización de clientes, fortaleciendo nuestra relación con ellos y facilitando la financiación necesaria para impulsar sus proyectos.

En el futuro, ¿qué papel seguirá desempeñando Iberaval en la estrategia de expansión de Caja Rural de Soria?

Para nosotros, la colaboración con Iberaval es fundamental, ya que nos permite generar sinergias que refuerzan nuestro apoyo a autónomos y Pymes en nuestra zona de expansión. Debemos seguir colaborando para impulsar el crecimiento empresarial, ampliando nuestra oferta financiera y adaptándonos a las nuevas necesidades. Confiamos en que Iberaval siga siendo un socio clave para fortalecer el tejido empresarial en los territorios donde estamos presentes y donde continuamos creciendo, manteniendo el compromiso de siempre con nuestra provincia de origen.

PROYECTA **e**MPRESAS



COBROS Y PAGOS



FINANCIACIÓN



INTERNACIONAL



SEGUROS*

Infórmate en: ► proyectaempresas.com ► tu oficina más cercana

Caja Soria
rural de
contigo donde estás

*RGA Mediación como Operador de Banca-Seguros Vinculado, inscrito en el registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave OV-0006. Reg. Merc. Madrid, Tomo 8.205, Folio 89, Sec. 8, Hoja M10.188, CIF: 79490264. El mediador tiene contratada póliza de responsabilidad civil y tiene suscritos contratos de agencia de seguros con las entidades que podrán consultar en el siguiente enlace: http://www.segurosrga.es/Entidades_contrato_RGA_Mediacion.pdf

Cerca de las empresas y del territorio

Iberaval prosigue con su esfuerzo para apuntalar acuerdos financieros, atención directa y presencia en foros empresariales que refuerzan el compromiso de la sociedad de garantía con pymes, autónomos y emprendedores.



Más financiación para Cantabria

El ICAF e **Iberaval** han suscrito un acuerdo para mejorar la financiación de las empresas cántabras, con un límite inicial de riesgo vivo avalado de 1,5 millones de euros y líneas específicas para inversión y circulante.



Alianza de 110 millones con Unicaja

Unicaja e **Iberaval** elevan a 110 millones de euros su acuerdo para financiar a pymes y autónomos. En la imagen, la **directora general adjunta de Iberaval, Sandra Martínez**, y el **director territorial Noroeste de Unicaja, Manuel Rubio**.

Un siglo junto a Burgos

El **director general, Pedro Pisonero**, y la **directora y subdirectora de la sociedad en Burgos, Inmaculada López y María Muñoz**, respectivamente, representaron a **Iberaval** en la gala del centenario de la Fundación Caja de Burgos, celebrada en el Fórum Evolución.



Talento y empresa en Ciudad Real

Iberaval participó en la vigésima edición del Foro de Empleo UCLM3E. **Christian de la Torre y Carlos J. Fernández** acercaron a estudiantes, empresas y emprendedores las soluciones financieras de la entidad.



Los riesgos, cara a cara

El equipo de **Iberaval** atendió, a través de una Pasantía auspiciada por la Red REGAR, a Adrián Tabak, director comercial del CFI argentino. En la fotografía, junto al director de Riesgos de Iberaval, Rafael Valderrey.



Sinergias financieras en La Rioja

Miguel Ángel Gordillo participó en la jornada celebrada en La Fombera, que defendió la complementariedad entre ayudas públicas, avales e inversión privada para impulsar proyectos empresariales. En la imagen, junto a otros participantes como Luis Pérez Echeguren.



Respaldo al transporte

El **subdirector en Madrid Sur y responsable de Transportes en Iberaval, Javier Blázquez**, atendió el espacio de la SGR en el Congreso Nacional de Empresarios de Transporte de la **CETM**, una cita que reunió en Gijón a cerca de 700 empresarios y directivos.



TU ORGANIZACIÓN GENERA **IMPACTO**.

NOSOTROS **LO CONVERTIMOS EN CIFRAS.**

3,93:1

Ratio SROI ejemplo.

Por cada euro invertido -
3,93 de valor social.

¿Sabes cuánto valor social genera tu empresa, proyecto o inversión?

SocialMetric mide y pone en valor el impacto social de empresas, administraciones públicas y organizaciones.

Medición de impacto • SROI • ESG • ODS • Justificación de subvenciones

MIDE. DEMUESTRA. COMUNICA TU IMPACTO.

SocialMetric



www.socialmetric.es



Hotel
Conde Ansúrez
"ÁMILA"

ÁMILA
HOTEL GROUP

Hotel Conde Ansúrez



Bodas, comuniones, eventos familiares y de negocios • Menú ejecutivo (de lunes a viernes)
Menú El Caserón (fines de semana y festivos) • Atención personalizada

983 015 500 | www.hotelcondeansurez.com | hotel@hotelcondeansurez.com

Más de 150 socios protectores al servicio de pymes y autónomos

Iberaval articula su actividad financiera en torno a una red formada actualmente por **156 socios protectores**, entidades que desempeñan un papel esencial en el funcionamiento y la solvencia de la sociedad de garantía. **Administraciones públicas, entidades financieras, organizaciones empresariales, cámaras de comercio, universidades y otras instituciones** suman capacidades y recursos para **facilitar el acceso al crédito de pymes, autónomos y emprendedores**.

Esta estructura de colaboración permite que proyectos empresariales viables, pero con dificultades para aportar las garantías exigidas por el sistema bancario, puedan acceder a financiación en mejores condiciones de plazo, coste y disponibilidad. El aval de **Iberaval** reduce el riesgo asumido por las entidades financieras y mejora las posibilidades de que inversiones, procesos de crecimiento o necesidades de liquidez encuentren respaldo.

Valor del socio protector

La figura del **socio protector es uno de los pilares del modelo de las sociedades de garantía**. A diferencia de los socios partícipes, que son las empresas y profesionales beneficiarios de los avales, los socios protectores respaldan la actividad de la entidad mediante su participación en el capital social, la firma de convenios o la creación de líneas específicas de financiación.

Su aportación no se limita, por tanto, a una función institucional. **Estos socios fortalecen la capacidad operativa de Iberaval, contribuyen a ampliar el volumen de financiación disponible y permiten diseñar programas adaptados a sectores, territorios o colectivos concretos**. Su presencia también refuerza la confianza del sistema financiero y multiplica el impacto económico de cada recurso aportado.

Colaboración pública, financiera y empresarial

Entre los socios protectores se encuentran diferentes instituciones, y esta diversidad permite identificar con mayor precisión las necesidades de las empresas y ofrecer respuestas ajustadas a cada realidad económica. Esta red de cooperación financiera y empresarial facilita la puesta en marcha de líneas para inversión, circulante, emprendimiento, relevo generacional, internacionalización o modernización empresarial. También acerca la financiación a sectores con necesidades específicas y a empresas situadas en territorios donde el acceso al crédito puede resultar más complejo.

Puedes conocer algunos de nuestros principales socios en la web **iberaval.es**

Entidades con las que colaboramos



Iberaval, S.G.R. colabora con entidades financieras, administraciones públicas y organismos para facilitar el acceso a la financiación de autónomos, pymes y emprendedores. La información mostrada tiene carácter orientativo y no constituye oferta vinculante.

Entidades institucionales



Siempre cerca de tu empresa

Nuestra red de oficinas nos permite conocer de primera mano las necesidades de las empresas y ofrecer una atención cercana, especializada y adaptada a cada proyecto. Encuentra la oficina de **Iberaval** más próxima y contacta con nuestro equipo.

Estés donde estés, en **Iberaval** encontrarás profesionales preparados para estudiar tus necesidades de financiación y ayudarte a avanzar con las mejores garantías.

SERVICIOS CENTRALES

C/ Estación, 13, bajo
47004 Valladolid



Fachada de la oficina de Segovia

RED DE OFICINAS

Alcobendas (Madrid)

Av. de Bruselas, 5
28108 Alcobendas

Ávila

C/ Segovia, 25
05005 Ávila

Burgos

Avda. del Arlanzón, 11, bajo
09004 Burgos

Ciudad Real

C/ General Aguilera, 5
13001 Ciudad Real

Fuenlabrada (Madrid)

Calle de Hungría, 3
28943 Fuenlabrada

La Coruña

Pr. das Atochas, 10
15001 La Coruña

León

Avda. Independencia, 3
24003 León

Logroño

Avda. Pérez Galdós, 3, bajo
26002 Logroño

Madrid

C/ Julián Besteiro, 1
28020 Madrid

Palencia

C/ Menéndez Pelayo, 4
34001 Palencia

Ponferrada

Avda. España, 12, 3.º B
24402 Ponferrada

Salamanca

C/ Crespo Rascón, 39-41
37002 Salamanca

Santander

C/ Ataulfo Argenta Músico, 27
39004 Santander

Segovia

C/ Hermanos Barral, 5
40001 Segovia

Soria

Ronda Eloy Sanz Villa, 2
42003 Soria

Valladolid

C/ Estación, 13
47004 Valladolid

Vigo

Rúa Colón, 23-25, 1.º, oficina 2
36201 Vigo

Zamora

C/ Cortinas San Miguel, 19
49015 Zamora



Compensar su impacto ambiental debe ser objetivo de todas las pymes

Hace ya tiempo que la sostenibilidad dejó de ser una cuestión reservada a las grandes compañías o a sus memorias corporativas. Las exigencias regulatorias, las condiciones impuestas por clientes y proveedores y la creciente atención sobre el impacto ambiental están llevando esta materia hasta la gestión cotidiana de las pequeñas y medianas empresas. En ese escenario quiere encontrar su espacio **Renacer Carbono**, una iniciativa presentada en Valladolid con la aspiración de convertirse en un aliado práctico del tejido empresarial.

El proyecto celebró su puesta de largo en el Teatro Carrión ante representantes empresariales, instituciones colaboradoras y profesionales interesados en conocer nuevas herramientas vinculadas a la medición y compensación de emisiones. Más allá de presentar una nueva compañía, la gala sirvió para trasladar una idea que comienza a ganar terreno en el mercado: afron-

La sostenibilidad entra en la cuenta de resultados

Renacer Carbono se marca como reto ayudar a las pymes a medir, gestionar y compensar su impacto ambiental, con el respaldo financiero de Iberaval

tar los retos ambientales no consiste únicamente en cumplir obligaciones, sino también en preparar mejor a las empresas para competir.

Renacer Carbono, impulsada por **Félix de los Ríos** y **José Manuel Rodríguez**, plantea acompañar a las organizaciones en un terreno que todavía puede resultar complejo para muchas pymes. Medir el impacto ambiental, conocer la huella que genera una actividad o desarrollar mecanismos de compensación exige conocimientos especializados y recursos que no siempre están disponibles dentro de las empresas de menor tamaño.

La presentación buscó precisamente acercar estas cuestiones a la realidad empresarial. Una mesa redonda moderada por el periodista **Ignacio Fernández Sobrino** reunió a **Giuseppe Sinsi**, **Alberto Bello**, **Félix de los Ríos** y **José Manuel Rodríguez**. Los participantes analizaron el avance de la sostenibilidad dentro de la estrategia de negocio y la necesidad de traducir los compromisos ambientales en soluciones comprensibles, medibles y aplicables.

Convertir una idea en empresa

El acto contó también con la intervención del director **general**

de Iberaval, Pedro Pisonero, cuya participación puso el foco en uno de los elementos imprescindibles para que los proyectos innovadores puedan avanzar: el acceso a financiación.

La sociedad de garantía ha respaldado la puesta en marcha de **Renacer Carbono**, que cuenta además con financiación de **Caja Rural de Soria**. Este apoyo ha permitido que una iniciativa surgida para responder a nuevas necesidades del mercado pueda dar sus primeros pasos, desarrollar su actividad y dirigirse al tejido empresarial.

La presencia de **Iberaval** introdujo así una perspectiva especialmente relevante para las pymes. Las nuevas actividades relacionadas con la transición ambiental requieren ideas, conocimiento y capacidad técnica, pero también recursos económicos y confianza por parte de las entidades financieras.

La gala dejó tres mensajes conectados: las obligaciones ambientales tendrán una presencia creciente en la actividad empresarial; las pymes necesitarán acompañamiento especializado para abordarlas; y la financiación seguirá siendo determinante para que surjan empresas capaces de ofrecer esas respuestas.



Anna Bayón.

Consultora y experta en marca personal y estrategia digital en LinkedIn, reconocida como LinkedIn Top Voice

En el escenario financiero actual, la toma de decisiones en el sector corporativo no responde únicamente a la optimización del producto o del tipo de interés. Responde a una variable crítica: el coste de la desconfianza.

Para entidades e instituciones que operan en el tejido de la pequeña, mediana y gran empresa, la confianza es un activo que se audita y se decide de forma asíncrona antes del primer contacto comercial. En la red profesional indexada por excelencia, LinkedIn, el algoritmo y la psicología del decisor priorizan vectores de identidad humana frente a nodos corporativos u logotipos.

Este análisis desglosa matemáticamente por qué la presencia digital del director general, gerente o propietario, especialmente en un tejido empresarial donde la figura del director de comunicación es estadísticamente residual, actúa como el multiplicador de activos intangibles más eficiente de la compañía.

El coeficiente de tracción reputacional: por qué el perfil del líder en LinkedIn indexa más que la página corporativa

Un enfoque algorítmico y financiero de la marca ejecutiva en el ecosistema B2B

1. La ecuación de la autoridad ejecutiva

Para parametrizar el impacto de un líder en canales profesionales, es necesario abandonar las métricas de vanidad y aislar la fórmula de la tracción digital:

- **Potencia de marca personal = Propósito - Confusión**

Donde la reducción de la confusión se logra mediante la emisión de señales de competencia consistentes. Cuando extrapolamos esto al rendimiento del contenido, la arquitectura del algoritmo de LinkedIn opera bajo la siguiente matriz de valor:

- **Coeficiente de confianza = (Criterio técnico x Responsabilidad firmada) / Formalismo institucional**

2. Evidencia empírica: el declive del nodo corporativo

Los datos de rendimiento de la plataforma reflejan una asimetría estructural entre canales personales y páginas de empresa:

- **Asimetría de interacción (engagement rate):** Los perfiles de directivos y primeros ejecutivos promedian un 3,9% de engagement medio, lo que multiplica hasta por cuatro el rendimiento medio de las páginas de marca, las cuales sufren el estrangulamiento orgánico del algoritmo para forzar la inversión en publicidad pagada.
- **Penalización por automatización estéril:** Con la saturación de contenido automatizado mediante modelos de lenguaje, el algoritmo ha ajustado sus clasificadores de calidad. Las publicaciones detectadas como texto genérico de inteligencia artificial o refritos institucionales sufren penalizaciones de alcance orgánico de hasta el 70 por ciento. El sistema prioriza el conocimiento de primera mano y las perspectivas humanas firmadas.
- **Frecuencia óptima de retorno:** Las auditorías de perfiles de alta dirección demuestran que la saturación disminuye el rendimiento. El punto de inclusión de la eficiencia se sitúa en una media de 5 publicaciones al mes. No se compete por volumen de impactos, sino por densidad de valor por impacto.

3. Matriz comparativa de señales de red (líder vs. empresa)

La distribución de señales que recibe el mercado varía según el nodo emisor:

Atributo indexado	Perfil del líder (nodo humano)	Página corporativa (nodo logo)
Vector de entrada	Criterio, interpretación del entorno y firma.	Institucionalidad, compilance y notas de prensa.
Dinámica algorítmica	Alta distribución orgánica.	Distribución restringida por el modelo de negocio de la plataforma.
Conversión reputacional	Generación de conversación y accesibilidad B2B.	Unidireccionalidad y control del mensaje.
Resiliencia operativa	Absorción de crisis mediante colchón reputacional.	Fragilidad ante contingencias con respuesta reactiva.



Anna Bayón durante un coloquio en un evento

4. El andamio cognitivo frente a la delegación total

Uno de los errores de diagnóstico más comunes en la dirección de empresas es considerar la marca personal como una actividad secundaria o subcontratarla por completo a sistemas de automatización. El rendimiento técnico exige aplicar la metodología del andamio cognitivo:

- Estrategia del líder à IA como andamio (estructura) à Firma y criterio humano = Éxito algorítmico
- Abandono del pensamiento à Automatización total à Invisibilidad digital (-70% alcance) = Penalización de aprendizaje

Delegar la voz del gerente en una automatización sin filtro humano ge-

nera una pérdida de tracción denominada penalización por delegación cognitiva. El mercado detecta la ausencia de criterio y la autoridad se desploma.

5. El modelo de los cuatro carriles editoriales para la dirección

Para asegurar una cadencia sostenible de cinco impactos al mes

sin caer en la redundancia, la distribución del contenido debe responder a un sistema de cuadrantes técnicos:

Cuadrante A: lectura macroeconómica y de mercado

- **Fórmula:** Análisis de variables + Impacto en la pyme + Plan de contingencia.
- **Ejemplo:** Evaluación de costes de capital, volatilidad regulatoria o tendencias de liquidez en el sector.

Cuadrante B: ingeniería operativa (casos de oficio)

- **Fórmula:** Reto crítico + Error de diagnóstico inicial + Solución implementada.
- **Ejemplo:** Reestructuración de la cadena de suministro tras la caída de un proveedor clave sin tensar el fondo de maniobra.

Cuadrante C: cultura y arquitectura organizacional

- **Fórmula:** Criterio de liderazgo - Retórica motivacional.

- **Ejemplo:** Sistemas de optimización de procesos internos, captación de talento técnico y gestión del rendimiento.

Cuadrante D: gobernanza y gestión de intangibles

- **Fórmula:** Límites de la operación + Transparencia.
- **Ejemplo:** La frontera exacta entre la agresividad comercial y la sostenibilidad financiera a largo plazo.

6. Dashboard de KPIs de control reputacional

Un directivo no evalúa impresiones brutas, evalúa la conversión del activo intangible en ventajas competitivas.

- **ROI reputacional** = (Mensajes directos cualificados + Invitaciones a foros + Inbound de talento) / Horas de producción mensual
- **Métricas de entrada:** Impresiones y alcance único. Indican si el contenido supera el umbral de corte del algoritmo.

- **Métricas de interés:** Engagement rate desglosado por tipología. Los comentarios técnicos tienen una ponderación algorítmica tres veces superior a las reacciones simples.

- **Métricas de salida:** Tasa de contactos de negocio directos, solicitudes de alianzas estratégicas y minimización del tiempo de maduración de la venta.

Reputación como conducta económica

En la economía corporativa, la reputación es una variable predictiva de conductas económicas. Una reputación sólida, anclada en la figura del líder o gerente de la compañía, reduce los costes de transacción, acelera la atracción de capital y mitiga los riesgos en periodos de volatilidad o crisis de mercado.

Para las organizaciones del entorno de **Iberaval**, activar el perfil del primer ejecutivo en la red profesional es una decisión de asignación de activos. Transforma el conocimiento acumulado de la dirección en un escudo reputacional y en un motor de crecimiento orgánico.



Usuario accediendo a LinkedIn

Iberaval reivindica en Valladolid la fuerza de la confianza empresarial organizada

La Junta General de Socios reúne a más de un centenar de empresarios y autoridades en un encuentro que confirma el liderazgo de la SGR

Valladolid fue el pasado 19 de marzo el epicentro de la economía real. Más de un centenar de empresarios, representantes institucionales, miembros del sistema financiero y socios de **Iberaval** participaron en la **Junta General Ordinaria** de la sociedad de garantía. Una cita estatutaria para examinar las cuentas, pero también una fotografía nítida de la dimensión alcanzada por una entidad que respaldaba ya entonces a más de 40.000 socios y que afronta una etapa clave bajo la presidencia de **César Pontvianne**.

El encuentro puso de manifiesto que **Iberaval** no mide su liderazgo únicamente a través de los grandes indicadores financieros. Detrás de cada cifra presentada ante la Junta había proyectos empresariales, inversiones productivas, comercios que mantienen abierta la persiana, industrias que modernizan sus instalaciones y empleos que continúan arraigados al territorio. Allí se puso de manifiesto que la entidad cerró 2025 rozando los 1.800 millones de euros de riesgo vivo, un volumen que representa un incremento del 55 por ciento en el último lustro. Esa cartera de avales contribuía al sostenimiento de miles de puestos de trabajo, una dimensión que sitúa a **Iberaval** como un verdadero estabilizador de la actividad empresarial en los territorios donde opera.

La Junta General mostró así la fortaleza de un modelo basado en la colaboración entre empresas, administraciones públicas y entidades financieras. Un modelo que permite transformar la garantía colectiva en financiación y la financiación en inversión, actividad y empleo.

Miles de voluntades

En su intervención ante los socios, **César Pontvianne** definió **Iberaval** como un proyecto de miles de voluntades. La expresión resume el espíritu de la cita, en la que también defendió el valor de la ayuda mutua organizada como respuesta a un contexto en el que las pequeñas empresas continúan soportando una presión creciente. La inflación acumulada durante los últimos cinco años, el encarecimiento de la financiación, los costes laborales, las materias primas y las exigencias administrativas han reducido la capacidad de autofinanciación de numerosos negocios.

Frente a esa realidad, **Iberaval** reivindicó su capacidad para construir soluciones financieras allí donde la falta de garantías puede impedir el desarrollo de proyectos viables. La sociedad mantiene como principio que ninguna iniciativa empresarial solvente debe quedar bloqueada por no disponer del respaldo suficiente para acceder al crédito.

Ese compromiso cobra especial importancia en una economía que avanza a distintas velocidades. Mientras los grandes indicadores nacionales mantienen una evolución favorable, la microempresa se enfrenta a dificultades que no siempre aparecen reflejadas en las estadísticas generales. Pontvianne alertó durante la Junta de la pérdida de cerca de 23.000 microempresas respecto a los niveles anteriores a la pandemia, así como del impacto del absentismo y de una carga regulatoria que buena parte del tejido productivo percibe como una barrera para crecer.

Solvencia, expansión y reconocimiento

La Junta General constató, asimismo, que **Iberaval** atraviesa uno de los momentos más relevantes de sus 45 años de historia. La sociedad presentó una solvencia del 14,5 por ciento al cierre del ejercicio. Un dato que refuerza su capacidad para continuar ampliando su actividad sin perder el equilibrio entre crecimiento, rigor financiero y utilidad pública.

La incorporación de la sociedad cántabra Sogarca, además, constituyó uno de los asuntos centrales del encuentro. La integración ha permitido dotar a las empresas de Cantabria de una estructura con mayor capacidad operativa, una oficina a pie de calle en Santander y un marco que hace posibles avales de hasta 2,5 millones de euros, con plazos que pueden alcanzar los 15 años.

La vocación territorial apareció como una de las esencias de la jornada. **Iberaval** se siente parte de Castilla y León, pero también de Cantabria, La Rioja, Madrid, Galicia y Castilla-La Mancha. Su sistema de gobernanza, con presencia institucional y empresarial, permite mantener la sensibilidad hacia las necesidades específicas de cada comunidad y evitar que la financiación se aleje de los lugares donde se generan los proyectos.

Frente a la «incertidumbre paralizante» **César Pontvianne** propuso «valentía compartida». Una fórmula que explica por qué la entidad aspira a superar los 2.000 millones de euros de riesgo vivo, no como una meta puramente cuantitativa, sino como una forma de multiplicar proyectos, empresas, empleos y oportunidades.



Mesa Presidencial con Pedro Pisonero, César Pontvianne, Santiago Aparicio y José Luis Vecilla



César Pontvianne saluda a Enrique Conde



César Pontvianne se dirige al auditorio



José Ignacio Juez y José Luis Gutiérrez



Pedro Pisonero fue el encargado de trasladar las grandes cifras



Imagen del público que asistió a la Junta General



María José Tapia y Gerardo Cuartero



Luis Pérez Echeguren charla con Isabel López Resina



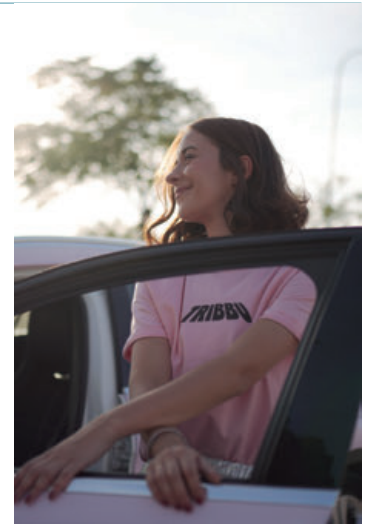
Cipriano García habla con Noelia Muñoz y Samuel Cabrero



Manuel Rubio conversa con Julio César Álvarez y María José de la Fuente



Pedro Paz y Víctor Alonso charlan momentos antes de la Junta



Tribbu, la aplicación que saca a la movilidad del «piloto automático»

Paloma Martín, conocida como Paloma Långstrum (en homenaje a Pippi Calzaslargas), ha convertido una frustración cotidiana en la plataforma que busca normalizar el coche compartido en los desplazamientos cortos y cotidianos y que ha respaldado Iberaval

Paloma Långstrum no define **Tribbu** únicamente como una aplicación. Habla de una forma de pensar y hasta de vivir. La tecnología conecta a conductores y pasajeros que realizan recorridos similares, pero la verdadera barrera que intenta derribar no está en el teléfono móvil: está en la resistencia a modificar una rutina tan arraigada como subir cada mañana al coche, encender la radio y recorrer en solitario el camino al trabajo. «Compartir coche es salir del piloto automático», sostiene la **cofundadora y CEO de Tribbu**. Para ella, aceptar a otra persona en un vehículo propio exige apertura, confianza y cierta disposición a probar algo diferente. El ahorro económico puede facilitar la decisión, pero no explica por sí solo el cambio de conducta. Pero, ¿por qué no?

Esa idea ha crecido hasta reunir a alrededor de medio millón de personas que han compartido coche mediante la plataforma a lo largo del año. Expresado de otro modo, apro-

ximadamente **una de cada cien personas en España ha utilizado Tribbu**. El próximo objetivo es más exigente: que esa proporción no sea anual, sino mensual, y que compartir vehículo se convierta en una alternativa habitual para acudir al trabajo, a la universidad, a un hospital o a cualquier actividad cotidiana.

Una historia de emprendimiento

Pero la historia de **Tribbu** contiene varios de los ingredientes menos visibles del emprendimiento: años de pérdidas, rondas de inversión, deuda, tensiones de tesorería, cambios de modelo, incertidumbre regulatoria, jornadas interminables y la obligación de tomar decisiones difíciles cuando una pequeña parte de los usuarios intenta aprovecharse del sistema. También acoge una convicción que Paloma repite: el proyecto no nació para protagonizar una venta rápida ni para buscar un pelotazo,

sino para llevar el modelo primero a otros países europeos y, posteriormente, a Hispanoamérica.

De hecho, ella lo considera un proyecto de vida, sostenido sobre un problema global: millones de coches circulan cada día con la mayoría de sus plazas vacías. En concreto, apunta que sólo en Madrid se desplazan cada día alrededor de 7,5 millones de asientos vacíos. Es una imagen que permite comprender el problema: carreteras congestionadas, transporte público sometido a una fuerte presión y automóviles infrautilizados que realizan recorridos coincidentes.



El origen de **Tribbu** se encuentra en una experiencia reconocible para miles de trabajadores: esta emprendedora, que puso en marcha inicialmente -allá por 2019- **Hoop Carpool** junto a otros tres socios, trabajaba en una multinacional en la zona madrileña de Manoteras. Para llegar a su puesto necesitaba combinar dos trenes y un autobús. El desplazamiento podía prolongarse durante una hora y media, aunque el mismo recorrido requería unos veinte minutos en coche.

La diferencia era tan desproporcionada que llegó a plantearse hacer autostop. No era una ocurrencia aislada. Paloma y uno de los futuros cofundadores habían recorrido Europa de esa manera y conocían la capacidad del coche compartido para conectar a personas con una necesidad común. A partir de aquella experiencia comenzaron a idear una plataforma para los trayectos diarios, diferente de las soluciones asociadas principalmente a viajes largos. Su aspiración puede resumirse en una frase: hacer que compartir coche sea tan normal como coger el bus. El objetivo pasa por aprovechar mejor los vehículos que ya están en la carretera.

Los primeros clientes

El proyecto comenzó a desarrollarse antes de la pandemia. Pero, cuando llegó la COVID-19 se paralizó la movilidad. De manera que una firma dedicada precisamente a reunir personas en un mismo vehículo se

encontró, de repente, frente a restricciones que exigían distanciamiento y reducían drásticamente los desplazamientos. La respuesta fue concentrarse en empresas y universidades. Así que **Tribbu** funcionó durante años como una solución B2B: las organizaciones pagaban una licencia para que sus trabajadores o estudiantes pudieran coordinarse y compartir coche.

La compañía llegó a formalizar cerca de un centenar de acuerdos e incorporó clientes como **Mercadona**, **Mercedes-Benz**, **Iberia** o **Vueling**.

Paloma comprendió que aquel camino podía convertir la plataforma en un proveedor corporativo solvente, pero difícilmente haría realidad su idea de un autostop urbano digital accesible para cualquier ciudadano.

La antigua **Hoop Carpool** se transformó entonces en **Tribbu**. No fue únicamente un cambio de nombre. La empresa liderada por Paloma abandonó la dependencia exclusiva de los contratos corporativos y comenzó a construirse como un *marketplace* abierto: un mercado digital en el que conductores y pasajeros debían coincidir en origen, destino y horario.

La complejidad es mayor que en otras plataformas, como explica: «para vender una prenda basta con que alguien quiera desprenderse de ella y otra persona decida comprarla. En el coche compartido, conductor y pasajero deben vivir relativamente cerca, desplazarse hacia una zona similar y salir prácticamente a la misma hora».

Las provincias tiran del carro

La experiencia de **Tribbu** rompe con la percepción de que el coche compartido interesa únicamente en las grandes ciudades. La plataforma está encontrando una parte relevante de su demanda en provincias y territorios

rurales, donde el transporte público es más limitado y la dependencia del vehículo privado resulta mayor. ¿Ejemplos? Es el profesor que se desplaza hasta un colegio rural extremeño, el trabajador del campo que recorre decenas de kilómetros o el personal sanitario que vive algo alejado de los principales núcleos urbanos. En estos entornos, compartir coche no es una alternativa para reducir atascos. Puede funcionar como una infraestructura de movilidad complementaria allí donde las frecuencias y conexiones del transporte colectivo no cubren todas las necesidades.

CAES como impulso y riesgo

El salto hacia el mercado abierto encontró un acelerador en los certificados de ahorro energético (CAE). Estos instrumentos permiten acreditar el ahorro de energía obtenido mediante determinadas actuaciones. En el caso de **Tribbu**, el ahorro se produce cuando varias personas ocupan un vehículo en lugar de realizar el desplazamiento en coches separados. La plataforma registra los trayectos y cuantifica el ahorro generado. Los usuarios deben ceder expresamente ese ahorro para que pueda ser certificado y comercializado. **Tribbu** entrega una bonificación al usuario y conserva una parte del valor obtenido para financiar el funcionamiento de la plataforma.

Paloma lo explica con la siguiente metáfora: «El motor es el *marketplace*; los CAE son una gasolina». Los certificados aportan el incentivo económico que ayuda a convencer a las personas para modificar sus hábitos y permiten construir con mayor rapidez la masa crítica necesaria. Los CAE presentan también un desafío financiero: el ahorro debe verificarse antes de que se emita el certificado y se reciba el dinero. Sobre el papel, el proceso puede prolongarse unos tres meses, aunque en determinados momentos los plazos han sido superiores.



Iberdrola compra los ahorros energéticos canalizados por **Tribbu**. La entrada de esta energética y de **Grupo Ruiz** en el capital supuso, además, un cambio en la estrategia de financiación. La dependencia de los incentivos energéticos obliga, no obstante, a prever alternativas. Una caída de su precio o un cambio normativo podría reducir una fuente relevante de ingresos. **Tribbu** estudia modelos en los que el pasajero pague por el servicio y la plataforma retenga una comisión, además de posibles suscripciones y acuerdos con nuevos colaboradores.

Iberaval en el horizonte

Tribbu adelantó inicialmente parte de las bonificaciones para que el conductor percibiera el incentivo poco después de realizar el trayecto. Esa decisión favorecía la experiencia del usuario, pero trasladaba el desfase a la caja de la empresa. La compañía necesitaba financiar pagos que todavía no había cobrado. Para recuperar el control del circulante, **Tribbu** decidió vincular el abono al momento en que el certificado estuviera emitido. Es en ese punto donde aparece **Iberaval**. **Tribbu** negociaba financiación bancaria respaldada por el contrato mantenido con Iberdrola y necesitaba una estructura que ayudara a las entidades financieras a valorar y asumir el riesgo. Según la CEO, la intervención de Iberaval fue «clave» para acelerar la operación, facilitar el acceso a los recursos y reducir costes.

Paloma defiende un uso prudente del endeudamiento: recurrir a él para crecer, pero devolverlo y mantener un balance equilibrado. La otra cara es la dilución de los fundadores. «En *equity* nos hemos dejado la vida», resume.

La plantilla actual de **Tribbu** se sitúa en torno a las 120 personas e incluye perfiles de ingeniería, datos, prevención del fraude, marketing, finanzas y atención al usuario.

Ante los problemas, soluciones

Pero no todo iba a ser un camino de rosas. Algunos usuarios encontraron formas de realizar un uso indebido de la plataforma y de intentar beneficiarse de los incentivos sin cumplir correctamente las condiciones. Paloma insiste en que se trataba de una minoría, pero reconoce que el impacto sobre la confianza y sobre el sistema fue considerable. La respuesta exigió reforzar la tecnología, los controles y la relación con la Administración. **Tribbu** desarrolló un sistema de puntuación o *scoring* para analizar patrones de comportamiento, creó herramientas capaces de detectar el uso simultáneo de varios teléfonos, bloqueó cuentas y comenzó a emprender acciones judiciales contra los casos más graves. La crisis tuvo un coste personal. Paloma recuerda jornadas de doce, catorce y hasta dieciséis horas y camas instaladas en las oficinas. La imagen se aleja del relato idealizado del emprendimiento. El crecimiento acelerado puede generar oportunidades, pero también obliga a proteger el modelo frente a comportamientos que no estaban previstos cuando se diseñó.

La compañía trabaja con el **Ministerio de Transición Ecológica** y con los organismos de verificación para endurecer los requisitos. Algunas medidas han provocado quejas entre usuarios legítimos, obligados a superar más controles. Justos por pecadores. El desafío consiste en impedir el fraude sin convertir la experiencia de uso en una sucesión de barreras.

Esa etapa permite comprender mejor la personalidad de su CEO. Paloma admite que durante un tiempo intentó responder al arquetipo de una máxima ejecutiva metódica, operativa y pendiente de cada detalle. Con ayuda profesional, identificó que sus principales fortalezas estaban en la visión, la estrategia, las relaciones y las



personas. Y a ellos se sumó una declaración personal: dirigir la empresa sin renunciar a su manera de ser.

La misma filosofía aparece en la estrategia de **Tribbu**. La empresa ha decidido no entrar en los trayectos de larga distancia superiores a 170 kilómetros, aunque su base de usuarios podría ofrecer esa oportunidad. Paloma considera que hacerlo desviaría a la compañía de su propósito: resolver la movilidad cotidiana. Aprender a decir «no», incluso a negocios aparentemente atractivos, forma parte de la madurez de la organización.

Su visión de futuro sigue siendo expansiva. Quiere replicar el modelo en Europa y llevarlo después a Hispanoamérica. Y no presenta la movilidad únicamente como una cuestión de tráfico o eficiencia energética, sino como una herramienta de desarrollo.

Pero, por encima de todo, detrás de la aplicación permanece la idea con la que comenzó la conversación: confiar. Confiar en otra persona, en una manera diferente de desplazarse y en la posibilidad de obtener más valor de los recursos que ya existen. «Compartir es vivir», afirma rotundamente. Y, al finalizar la charla, nos damos cuenta de que no ha salido en ella la expresión *economía circular*, aunque sobre ella ha versado toda la conversación.

Videopodcast para conquistar la atención y reforzar el valor de las marcas

El consumo de episodios en vídeo crece un 40 por ciento en España, donde empresas y creadores encuentran en la combinación de imagen y voz una herramienta eficaz para generar reputación, ampliar audiencias y multiplicar el alcance de sus contenidos



Una de las primeras entrevistas del videopodcast ha estado protagonizada por Asier Ibarrondo

El videopodcast ha dejado de ser una simple extensión visual del audio para convertirse en uno de los formatos protagonistas de la comunicación digital. En España, su consumo en plataformas como Spotify ha aumentado un 40 por ciento y supera ya los 46 millones de horas reproducidas. El país ocupa la tercera posición en el ranking europeo y nueve de los diez podcasts más escuchados en el mercado nacional ya producen contenidos audiovisuales.

Este crecimiento se apoya en un ecosistema especialmente favorable. El 82 por ciento de los internautas españoles consume habitualmente audio online y el podcast alcanza una penetración del 61 por ciento. Al mismo tiempo, el catálogo de programas en español con vídeo ha crecido un 90 por ciento interanual, mientras que el número de creadores que publican mensual-

mente en este formato se ha incrementado más de un 60 por ciento.

La clave de su éxito está en combinar dos formas de consumo. El usuario puede escuchar un episodio mientras conduce, hace deporte o realiza otras tareas, pero también detenerse ante la pantalla cuando el contenido reclama mayor atención. La imagen añade gestos, emociones y contexto, refuerza la cercanía con los protagonistas y permite al videopodcast competir con las redes sociales y la televisión bajo demanda.

Para creadores, medios y gabinetes de comunicación, su potencial va mucho más allá del episodio completo. Una única grabación puede generar numerosas piezas horizontales y verticales para TikTok, Instagram Reels o YouTube Shorts. Estos fragmentos funcionan como vías de entrada hacia el contenido principal y permiten prolongar su vida útil.

Las marcas también han encontrado en el videopodcast una alternativa a la saturación publicitaria. La inversión en publicidad dentro del audio digital supera los 110 millones de euros en España, y la destinada específicamente al podcast registra incrementos anuales superiores al 50 por ciento. Sin embargo, su mayor valor corporativo reside en producir contenidos propios capaces de aportar conocimiento, análisis o entretenimiento sin recurrir a mensajes comerciales intrusivos.

Más del 75 por ciento de los oyentes de un podcast de marca de calidad realiza posteriormente alguna búsqueda o interacción relacionada con la empresa promotora. Además, la aparición de directivos, especialistas o embajadores en un entorno conversacional proyecta autoridad, transparencia y cercanía.

YouTube lidera el consumo de videopodcasts, con un 64 por ciento de preferencia, seguido de Spotify, con un 42 por ciento. Aunque los jóvenes impulsaron inicialmente el formato, su audiencia se ha diversificado hacia la economía, las finanzas, el emprendimiento, la ciencia y la alta dirección.

Con todos estos argumentos, **Iberaval** ya ha estrenado temporada y videopodcast, que tuvo en el mes de septiembre su primer episodio con audio e imagen, y que protagonizaron los empresarios **Silvia Tomillo** y **Carlos Moro**.

Iberaval se incorpora al acuerdo financiero de Sodercan

La iniciativa permitirá a empresas y autónomos de Cantabria anticipar hasta el 75 por ciento de ciertas subvenciones



Iberaval se incorpora al acuerdo financiero de Sodercan

Conseguir una subvención no siempre resuelve de inmediato las necesidades financieras de una empresa. Entre la concesión de una ayuda y su abono definitivo puede abrirse un periodo en el que la pyme debe afrontar inversiones, contratar servicios o desarrollar su proyecto con recursos propios. **Iberaval** y la **Sociedad para el Desarrollo de Cantabria (Sodercan)** quieren reducir esa

brecha mediante un acuerdo que permitirá anticipar hasta el 75 por ciento de las ayudas concedidas en aquellas convocatorias que contemplen esta posibilidad.

La SGR facilitará los avales necesarios para acceder a esos anticipos, siempre después de analizar individualmente cada solicitud conforme a sus criterios de riesgo y solvencia.

De la subvención concedida a la inversión

El mecanismo busca que una ayuda pública pueda transformarse antes en capacidad real de inversión. Para una pequeña empresa, anticipar tres cuartas partes de una subvención puede significar disponer de tesorería para adquirir equipamiento, abordar un proceso de innovación, impulsar su crecimiento o mejorar su competitividad sin tener que esperar al pago definitivo de la Administración.

La iniciativa cuenta también con la participación de BBVA, CaixaBank, Banco Sabadell, CajaViva, Unicaja, Bankinter y Banco Santander. El convenio no establece exclusividad entre las entidades participantes.

Iberaval añade así una nueva herramienta a esa actividad: ayudar a que las ayudas públicas concedidas no se queden temporalmente sobre el papel, sino que puedan convertirse antes en liquidez para poner en marcha los proyectos empresariales.

A & M

Consultora Inmobiliaria

983 33 10 33

¿Quiere VENDER o ALQUILAR su propiedad?



www.aymconsultorainmobiliaria.com



Ingeniería Fraile, S.L.

Teléfono: 983470118
info@ingfraile.com www.ingfraile.com

✕ f

PROYECTOS:

- Construcciones agrarias
- Industrias agroalimentarias
- Industriales
- Arquitectura y edificación
- Silvícolas
- Obras públicas

PROFESIONALES EN:

- INGENIERÍA
- ARQUITECTURA
- MEDIO AMBIENTE



TRAMITACIÓN DE SUBVENCIONES

- Estudios Medio Ambientales
- Tramitación de licencias
- Dirección de obra
- Coordinación de Seguridad y Salud
- Valoraciones y certificaciones
- Diseño y cálculo de estructuras
- Diseño y cálculo de instalaciones
- Registros sanitarios
- Topografía



IA sostenible: cómo la Inteligencia Artificial puede impulsar la innovación sin comprometer el planeta

VÍCTOR BLANCO RODRÍGUEZ

TÉCNICO DE SEGUIMIENTO Y RECUPERACIONES Y COMMUNITY MANAGER EN IBERAVAL SGR

IA sostenible: cómo la Inteligencia Artificial puede impulsar la innovación sin comprometer el planeta

El convenio, renovado para 2026, permite reducir costes financieros y favorecer la creación de empleo en los municipios abulenses

Durante los últimos años, la Inteligencia Artificial ha pasado de ser una tecnología emergente a convertirse en uno de los principales motores de transformación empresarial. Desde la automatización de procesos hasta el análisis predictivo o la atención al cliente, sus aplicaciones parecen ilimitadas. Sin embargo, este crecimiento trae consigo un desafío cada vez más relevante: el elevado consumo energético asociado al entrenamiento y desarrollo de los modelos de Inteligencia Artificial.

En este contexto, surge un nuevo concepto que gana protagonismo: la IA sostenible. No se trata únicamente de utilizar la Inteligencia Artificial para resolver problemas medioambientales, sino también de desarrollar, entrenar e implementar modelos que reduzcan su impacto ambiental y aprovechen los recursos de manera más eficiente.

¿Qué entendemos por IA sostenible?

La IA sostenible engloba todas aquellas prácticas orientadas a minimizar la huella de carbono y el consumo de recursos derivados del uso de la Inteligencia Artificial. Esto implica actuar en diferentes niveles:

- Optimizar el consumo energético de los centros de datos.
- Entrenar modelos más eficientes que requieren menos capacidad de cálculo.
- Alimentar las infraestructuras con energías renovables.
- Diseñar algoritmos capaces de reducir el desperdicio energético en industrias, edificios o redes eléctricas.
- Medir y publicar indicadores ambientales asociados al desarrollo de soluciones de IA.

El reto no es menor. El auge de la IA generativa está incrementando la demanda de capacidad computacional y electricidad en todo el mundo, hasta el punto de que gobiernos y empresas ya trabajan para garantizar un suministro energético suficiente para los nuevos centros de datos.

La eficiencia ya es una ventaja competitiva

Hasta hace poco, el objetivo consistía en construir modelos cada vez más grandes. Hoy, muchas organizaciones están cambiando esa filosofía por otra más eficiente: obtener mejores resultados consumiendo menos recursos.

Este enfoque no solo reduce el impacto ambiental, sino que también disminuye costes operativos, mejora la escalabilidad de las soluciones y facilita el cumplimiento de las crecientes exigencias regulatorias europeas en materia de sostenibilidad.

La eficiencia energética se ha convertido así en un factor estratégico para cualquier empresa que quiera incorporar Inteligencia Artificial de forma responsable.



Tres casos reales de empresas con IA sostenible

1. Google: IA para optimizar sus propios centros de datos

Uno de los ejemplos más conocidos es Google. La compañía utiliza sistemas de Inteligencia Artificial para gestionar la climatización y el funcionamiento de sus centros de datos, ajustando automáticamente parámetros como la refrigeración o la distribución de cargas de trabajo.

Gracias a estas soluciones, Google continúa mejorando la eficiencia energética de unas infraestructuras que sustentan millones de servicios digitales cada día. Además, la empresa combina estas optimizaciones con una fuerte apuesta por la energía limpia: en 2025 firmó acuerdos por más de 12 GW de nueva capacidad renovable, manteniendo el objetivo de reducir el impacto ambiental de su crecimiento tecnológico.

2. Microsoft: infraestructuras de IA con menor impacto hídrico y energético

Microsoft ha situado la sostenibilidad como uno de los pilares de su estrategia de Inteligencia Artificial. La compañía mantiene el compromiso de ser carbon negative y water positive en 2030, desarrollando centros de

datos que reduzcan tanto el consumo energético como el uso de agua.

Entre sus iniciativas destacan nuevos sistemas de refrigeración y una planificación de infraestructuras basada en criterios ambientales, buscando que el crecimiento de los servicios de IA no implique un aumento proporcional del consumo de recursos naturales.

3. IBM: Inteligencia Artificial al servicio de la eficiencia industrial

IBM representa otro caso de aplicación práctica de la IA sostenible. Sus soluciones permiten monitorizar edificios, fábricas e instalaciones industriales para optimizar el consumo energético en tiempo real.

Mediante algoritmos capaces de analizar miles de variables simultáneamente, las organizaciones pueden anticipar consumos, detectar ineficiencias y ajustar automáticamente la operación de sus instalaciones, reduciendo tanto costes como emisiones de CO₂. Este tipo de soluciones demuestra que la Inteligencia Artificial no solo debe ser sostenible en su desarrollo, sino también convertirse en una herramienta para impulsar la sostenibilidad de otros sectores económicos.



Un reto que también afecta a las pymes

Aunque gran parte del debate gira en torno a las grandes tecnológicas, la IA sostenible también ofrece oportunidades para pequeñas y medianas empresas.

Adoptar modelos más ligeros, utilizar servicios cloud con compromisos ambientales o automatizar procesos para reducir consumos energéticos son decisiones que pueden traducirse en importantes beneficios económicos y medioambientales.

Además, muchas plataformas ya ofrecen herramientas de Inteligencia Artificial optimizadas que permiten acceder a estas capacidades sin necesidad de invertir en costosas infraestructuras propias.

El futuro pasa por una IA responsable

La Inteligencia Artificial seguirá creciendo durante la próxima década, pero su éxito no dependerá únicamente de su capacidad para generar contenido, automatizar procesos o mejorar la productividad. También estará condicionado por su capacidad para hacerlo de manera eficiente y responsable.

Las empresas que integren criterios de sostenibilidad desde el diseño de sus proyectos no solo contribuirán a reducir su impacto ambiental, sino que estarán mejor preparadas para responder a un entorno regulatorio cada vez más exigente y a unos consumidores que valoran cada vez más el compromiso con el medio ambiente.

En definitiva, la IA sostenible no representa un freno a la innovación; es la condición necesaria para que esa innovación pueda mantenerse en el tiempo. Apostar por modelos eficientes, infraestructuras energéticamente responsables y soluciones que ayuden a reducir emisiones permitirá que la Inteligencia Artificial continúe transformando la economía sin perder de vista uno de los grandes desafíos de nuestro tiempo: construir un futuro más sostenible para todos.



El análisis de datos facilita muchos procesos ulteriores

Los datos de las máquinas, ese activo desaprovechado por las pymes

Vehículos, equipos industriales y sistemas de producción generan información capaz de reducir costes, anticipar averías y mejorar el servicio

Una máquina produce, transporta o transforma. Pero también genera datos. Registra horas de funcionamiento, consumo de energía, temperaturas, vibraciones, tiempos de parada o incidencias. Información que, bien utilizada, permite conocer mejor el negocio y tomar decisiones antes de que aparezcan los problemas.

Sin embargo, muchas pequeñas y medianas empresas siguen empleando sus equipos sin aprovechar ese caudal de información. Los datos existen, pero permanecen dispersos, no se analizan o se consultan tan solo cuando se pro-

duce una avería. El reto no consiste en acumular más registros, sino en convertirlos en decisiones útiles. Saber qué máquina consume más de lo previsto, qué vehículo necesita mantenimiento o en qué momento se ralentiza una línea de producción puede tener efecto sobre los costes y la productividad.

Anticiparse a las averías

El análisis de los datos de funcionamiento permite detectar comportamientos anómalos antes de que el equi-

po falle. Cambios en la temperatura, vibraciones fuera de lo habitual o un incremento del consumo pueden revelar un desgaste todavía imperceptible para el operario. Con esa información, el mantenimiento industrial deja de depender únicamente de calendarios fijos o de la reacción ante una avería. No se trata de eliminar por completo las incidencias, sino de evitar que una señal ignorada termine convirtiéndose en una parada costosa.

Este enfoque también ayuda a conocer mejor el rendimiento de cada equipo. Dos máquinas aparentemente

iguales pueden tener consumos o ritmos de producción distintos. Comparar sus datos permite localizar ineficiencias, revisar procesos y decidir dónde conviene invertir.

Del transporte al campo

La gestión de flotas es uno de los ámbitos en los que el uso de datos resulta más visible. Los vehículos pueden aportar información sobre rutas, consumo de combustible, tiempos de conducción, frenadas, kilometraje o necesidades de mantenimiento. Para una pyme de transporte o distribución, estos permiten reorganizar recorridos, reducir desplazamientos innecesarios y detectar hábitos que elevan el gasto. También facilitan la programación de revisiones y disminuyen el riesgo de que una avería deje un vehículo fuera de servicio en un momento crítico.

En el sector agroalimentario, los datos pueden proceder de tractores, sistemas de riego, cámaras frigoríficas, sensores ambientales o líneas de envasado. Controlar la humedad, la temperatura o el consumo de agua ayuda a ajustar los recursos y a evitar pérdidas. Una

desviación en una cámara de conservación, por ejemplo, puede comprometer el producto antes de que el problema sea visible. Recibir una alerta a tiempo permite actuar y reduce tanto el desperdicio como el perjuicio económico.

La utilidad se extiende también a la logística. Conocer el estado de una mercancía durante el transporte, comprobar el cumplimiento de la cadena de frío o anticipar un retraso mejora la capacidad de respuesta ante clientes y proveedores.

Un servicio que sigue postventa

Los datos de las máquinas mejoran la actividad interna. Ciertamente, pero también pueden transformar la relación con el cliente. Un fabricante o distribuidor que conoce el estado de un equipo puede ofrecer mantenimiento preventivo, avisar de una revisión próxima o detectar una incidencia antes de recibir una llamada. El servicio posventa deja así de ser reactivo y pasa a formar parte de la propuesta de valor.

Esta información puede abrir, además, nuevas líneas de negocio:

contratos de mantenimiento, servicios de monitorización, asistencia remota o modelos de pago vinculados al uso de la maquinaria. Para avanzar en esta dirección no siempre es necesario acometer una gran inversión tecnológica. El primer paso consiste en identificar qué datos generan los equipos, cuáles son realmente útiles y qué decisión puede mejorarse con ellos.

También es necesario definir quién tendrá acceso a la información, cómo se protegerá y durante cuánto tiempo se conservará. Recopilar datos sin un objetivo concreto puede añadir complejidad sin aportar resultados. La ventaja no está en disponer de miles de registros, sino en formular las preguntas oportunas: ¿Por qué consume más una máquina? ¿Qué provoca los tiempos de parada? ¿Qué vehículo presenta más incidencias? ¿Cuándo conviene realizar el mantenimiento?

Las pymes llevan años invirtiendo en equipos para producir más y mejor. Ahora tienen la oportunidad de obtener un rendimiento adicional de esas mismas máquinas. Los datos que generan ya forman parte de sus activos, aunque todavía no aparezcan reflejados como tales en el balance.



Aplicación de una empresa analizando los datos de actividad



Ricardo Diniz

Ricardo Diniz o el arte de encajar 4.000 noes antes de hallar el rumbo empresarial

El navegante luso traslada a la gestión corporativa las lecciones de resiliencia extrema aprendidas tras recorrer 100.000 millas náuticas

Ricardo Diniz ha recorrido más de 100.000 millas náuticas en solitario, una distancia equivalente a dar casi cuatro vueltas al globo o completar 35 travesías del Atlántico. Sin embargo, en el ecosistema empresarial, el dato que mejor define su trayectoria no es de carácter geográfico: antes de conseguir su primer patrocinador, el marino portugués encajó cerca de 4.000 respuestas negativas a lo largo de casi un lustro.

Hoy, reconvertido en conferenciante y asesor corporativo, Diniz utiliza este bagaje para enseñar a directivos y emprendedores que la persistencia y la gestión del riesgo no son conceptos teóricos, sino herramientas de supervivencia.

Su tesis de partida es directa y huye de la complacencia: soñar es indispensable, pero el verdadero valor radica en transformar de inmediato la idea en un objetivo operativo para acortar la distancia entre la aspiración y la acción.

Del emprendimiento infantil a la gestión del valor

La andadura de Diniz comenzó mucho antes de enfrentarse al océano abierto. Nacido en Lisboa y trasladado a Londres a los cinco años, con solo doce ya limpiaba barcos y vendía pasteles de zanahoria en la playa para costear su vocación. Esta temprana inmersión laboral, sumada a la influencia de un padre periodista y una madre del sector comercial, moldeó un enfoque de negocio donde la rentabilidad se entiende como un indicador secundario de la calidad del servicio.

Bajo su perspectiva, los proyectos que nacen con el único fin de generar dinero carecen de la solidez estructural necesaria para resistir las tormentas del mercado; el verdadero propósito debe ser la creación de valor real, siendo los ingresos financieros una consecuencia de la calidad del trabajo.

Intuición y control de daños en entornos de alta presión

Esta filosofía de resistencia se somete a un examen riguroso en alta mar, donde el margen de error es inexistente y las decisiones tienen consecuencias inmediatas. Durante sus travesías en solitario, Diniz gestiona el descanso en intervalos críticos de apenas diez o quince minutos, sin superar las tres o cuatro horas de sueño acumulado al día.

En este entorno de privación sensorial y vigilancia constante, el navegante reivindica el papel de la intuición como un mecanismo de decisión válido para la alta dirección, a menudo obsesionada con la parametrización absoluta de las variables. Para el portugués, la intuición no equivale a la improvisación, sino a la decantación del conocimiento acumulado y la observación silenciosa del entorno, factores que le han salvado la vida en múltiples ocasiones frente al oleaje.

La gestión del miedo es otro de los pilares que Diniz traslada de la bitácora al despacho. El marino propone desarticular la ansiedad anticipatoria mediante un ejercicio de disección: plasmar por escrito las preocupaciones para separar los peligros reales e inmediatos de aquellos que pertenecen al plano de la imaginación.

En el océano, una tempestad puede destruir la embarcación, pero también convertirse en un vector de aceleración si se sabe interpretar la dirección del viento.

De igual modo, ante una crisis de reputación o financiera, la estrategia óptima exige mantener la calma y concentrar los recursos disponibles en la ejecución de soluciones viables: «No podemos encontrar un problema para cada solución. Tenemos que encontrar la solución, confiar y trabajarla», argumenta.

La forja de la confianza

El camino hacia la viabilidad comercial de sus proyectos también ilustra la complejidad de generar confianza en mercados escépticos.

El primer respaldo financiero sustancial no llegó a través de una presentación corporativa estándar, sino tras un proceso de acercamiento de varios meses con Manuel, un empresario del sector pesquero que le había rechazado formalmente en cuatro ocasiones.

Diniz entendió que la relación comercial sólida requiere tiempo, escucha y coherencia, y que los años de negativas sistemáticas actuaron como un entrenamiento intensivo en marketing, comunicación y resistencia emocional.

Este aprendizaje incluyó episodios de extrema dureza, como los tres meses que pasó durmiendo en las calles de Düsseldorf tras fracasar en una negociación clave, una experiencia límite que respalda su discurso sobre la perseverancia.

Un impulso moral decisivo en sus inicios provino de **Ken Pearson**, vinculado al equipo de una regatista britá-

nica, quien al verle merodear constantemente cerca de los barcos le planteó una cuestión decisiva: «Entonces, ¿por qué no lo haces?». Aquella pregunta transformó su deseo en una responsabilidad activa, obligándole a dejar de imaginar su futuro para comenzar a construirlo.

El horizonte ibérico para 2026

Actualmente, de cara a este 2026 y años sucesivos, el navegante ha intensificado su actividad en el mercado español, adaptando su comunicación al castellano mediante un riguroso entrenamiento diario de escucha radiofónica. Su horizonte temporal está marcado por un ambicioso proyecto de cooperación ibérica: recrear, cinco siglos después, la expedición de **Fernando de Magallanes y Juan Sebastián Elcano**.

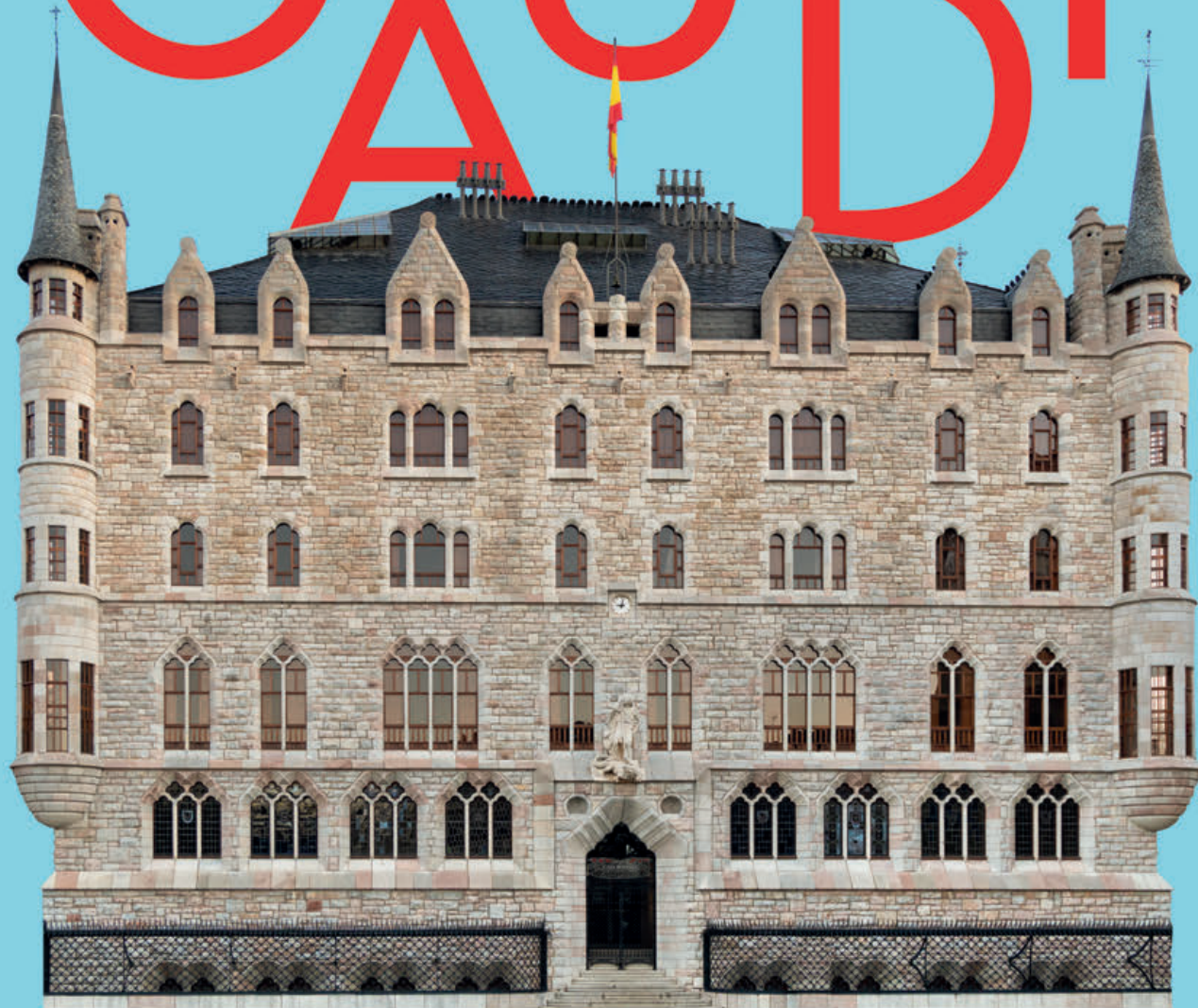
Esta iniciativa busca funcionar como una plataforma de contenidos y formación ejecutiva, a la par que, como reivindicación del potencial sinérgico entre España y Portugal, dos economías unidas por la historia que aún disponen de un amplio margen para estrechar sus lazos empresariales y comerciales estratégicos.



Ricardo Portugal en mar abierto durante una estancia en Brasil

CASA BOTINES
UN MUSEO RENOVADO PARA

GAUDÍ





MUSEO
**CASA BOTINES
GAUDÍ**

casabotines.es



TRANSFORMAMOS *tus ideas*

- Necesitar: situación difícil que requiere ayuda
- **Idear:** concebir la idea de algo
- Transformar: transmutar algo en otra cosa
- **Crear:** producir algo nuevo





Editorial MIC
www.editorialmic.com

902 271 902



Para nuestra tierra

