

IBERAVAL

NÚMERO 15
OCTUBRE DE 2025



Cantabria despega

Iberaval cuenta ya con
más de 40.000 socios
Nuestro crecimiento, tu estabilidad

Implicarse

Apoyamos a cada empresa
como si fuera la nuestra.

LABORAL Kutxa Empresas

Implicarse es dar crédito a las ideas. Apoyar a las empresas en todo momento. Ayudarles a crecer y llegar donde quieran. Hablar claro y de forma honesta. Y sobre todo, estar con cada una de ellas como si fuera la nuestra.

**Nacimos para implicarnos con las empresas.
Hoy, ya lo hacemos con más de 40.000.
Mañana, seguiremos haciéndolo.**



LABORAL
kutxa

CREACIÓN | FINANCIACIÓN | DESARROLLO | LIQUIDEZ | INVERSIÓN | INTERNACIONALIZACIÓN | SEGUROS

Hay otra forma

Seguros mediados por Caja Laboral Bancaseguros SLU, operador de banca-seguros vinculado, inscrito en el Registro Administrativo Especial con la clave OV-0072. Aseguradoras del riesgo: Seguros Lagun Aro, Seguros Lagun Aro Vida, Sanitas, Caser, Europ Assistance, S.A. sucursal en España, Generali, Hiscox, Telefónica, Zurich Insurance Europe AG, sucursal en España y Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur Sucursal en España (Coface). Responsabilidad Civil y Capacidad Financiera cubiertas según legislación vigente.

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

El proceso Sogarca - **6**

Soluciones ante los incendios - **8**

La Junta General Extraordinaria da luz verde a la integración - **10**

El acceso al crédito, ¿realmente mejora en España? - **12**

¿Cómo nos afecta el problema de los aranceles? - **14**

Frente común por las empresas de Castilla y León - **15**

La Rioja, compromiso en favor de las *pymes* /
Día del Emprendedor en La Rioja - **16**

En los Premios CEOE Castilla y León 2025 - **17**

Innovación para superar barreras financieras - **18**

Iberaval derriba la barrera de los 40.000 socios - **20**

Financiación como motor de la cultura emprendedora - **22**

Respaldo a las *pymes*, en los Premios EmprendEs - **23**

Miel SetentayNueve, innovar desde el campo es posible - **24**

Innovación *inhouse*: la prompteca - **26**

Europa redefine la financiación de las *pymes* - **28**

REGAR conecta continentes - **29**

El impacto en las empresas de los costes energéticos - **30**

Inversión como punta de lanza en Soria - **32**

Icecyl Financia, la alianza público-privada que multiplica oportunidades - **34**

Un instrumento financiero para blindar la competitividad empresarial - **36**

Acuerdos con Caja Rural de Asturias y MiraltaBank - **38**

Iberaval en actos públicos - **39**

Más que cifras: Junta General ordinaria de Socios - **40**

Homenaje a Isabel Martín Arija / Mejor Delegación 2024 - **43**

Entidades colaboradoras de **Iberaval** - **44**

La red de delegaciones con que opera **Iberaval** - **45**

Félix Moracho: vanguardia en el medio rural castellano y leonés - **46**

Raúl Ordóñez. Objetivo: democratizar el conocimiento y la transformación digital - **48**

Soluciones para *pymes*, en la jornada de Vitartis - **51**

Iberaval en Youtube: el aval audiovisual para las *pymes* - **52**

Jornada de Integración en León - **54**

IA Generativa - La revolución creativa que redefine empresas - **56**

8



INCENDIOS

10



JUNTA EXTRAORDINARIA FUSIÓN

48



RAÚL ORDÓÑEZ

IBERAVAL
sociedad de garantía

 Editorial MIC

POBRELAVACA
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

- **Edita:** IBERAVAL SGR
- **Dirección, diseño, redacción y coordinación:** Chema Sánchez del Monte.
- **Fotografías:** Miguel Á. Santos - Photogenic, Ana I. Rodríguez, Agencia ICAL, Unsplash, Raúl Ordóñez, Huercasa, MiraltaBank, Caja Rural de Asturias, CEOE Castilla y León, Gobierno de La Rioja, Pixabay, Pexels..
- **Producción editorial:** Editorial MIC
- **DL:** VA-663/2018

La herramienta que necesitaba Cantabria, el respaldo que exigen nuestras empresas

César Pontvianne, presidente de Iberaval



La reciente integración de la sociedad de garantía **Sogarca** en **Iberaval** no es una operación administrativa, ni mucho menos una absorción sin alma. Representa, simple y llanamente, lo que el tejido empresarial de **Cantabria** llevaba demasiado tiempo esperando: un instrumento de financiación a la altura de su ambición. Un respaldo real. Una estructura con escala, experiencia y vocación de servicio.

No se trata de un cambio de nombre ni de una delegación más. Lo que se ha producido representa un paso firme hacia un modelo que prioriza lo útil frente a lo testimonial, lo eficaz frente a lo simbólico o los castillos en el aire. Desde hace

años, quienes conocemos de cerca el **Sistema Nacional de Garantías** sabíamos que Cantabria merecía más. Y ahora lo va a tener.

La decisión de unir esfuerzos no ha sido improvisada. Se ha fraguado con diálogo, con consenso institucional y con visión de futuro. Ha sido impulsada por un Gobierno autonómico audaz, el que lidera **María José Sáenz de Buruaga**, que ha entendido que el crecimiento de las empresas pasa, necesariamente, por facilitar su acceso a la financiación. Y ha contado con el respaldo del ecosistema empresarial cántabro, que ha entendido que esta integración no resta, sino que multiplica, y el

apoyo de un Ejecutivo que conoce muy bien a **Iberaval**, el que lidera **Alfonso Fernández Mañueco**.

A partir de ahora, las empresas de Cantabria no se encontrarán con limitaciones por falta de capacidad. No se enfrentarán a plazos frustrantes. Tendrán a su disposición una herramienta que lleva más de cuarenta años trabajando para las *pymes* —primero de Castilla y León y en la actualidad de casi toda España— con presencia en varias comunidades autónomas, con alianzas consolidadas con las principales entidades financieras, y con una estructura profesional que conoce bien las necesidades reales del empresario.

Porque precisamente ese es nuestro compromiso: estar donde están las *pymes*, donde nos necesitan, hablar su mismo lenguaje, entender su día a día y ofrecerles respuestas claras y concretas.

Iberaval lo ha hecho, también, a partir del apoyo brindado por la **Junta de Castilla y León** a los afectados por los graves incendios que han acontecido en varias áreas de la comunidad autónoma más grande de España, en un verano para olvidar. **Iberaval** forma parte de la solución. El trabajo de reconstrucción de todserá arduo, pero sé que una parte del

Estamos convencidos de que sobre todo a través de alianzas inteligentes, público-privadas, se pueden construir soluciones de valor. **Iberaval** es hoy un ejemplo de ese modelo: una entidad donde participan gobiernos autonómicos, cámaras de comercio, organizaciones empresariales, asociaciones sectoriales y miles de empresas que creen en la fuerza del colectivo. 40.000 socios, a día de hoy. Se dice pronto. Pero la realidad es que ésta es una herramienta que mutualiza el riesgo, pero que ante todo suma capacidades y visión.

La fusión con **Sogarca** constituye también una forma de entender el tiempo que vivimos. Ya no hay margen para estructuras que restan en lugar de aportar. Las *pymes* no pueden esperar. Necesitan instrumentos que les permitan tomar decisiones con rapidez, acceder a recursos con condiciones asumibles y saber que, detrás, hay alguien que responde. Creemos sinceramente que las hay, y habrá cada vez más. Y, en ese sentido, **Iberaval** ha demostrado estar a la altura.

Diré más: La evolución de nuestro sistema económico exige adaptarse. La incertidumbre es la nueva constante. La financiación,



César Pontvianne, presidente del Consejo de Administración de Iberaval

lejos de ser una cuestión técnica, se ha convertido en un factor estratégico. O se tiene acceso a crédito en condiciones razonables, o se renuncia a crecer, a innovar, a consolidarse. Y eso, en el caso de nuestras pequeñas y medianas empresas, significa quedar atrás.

«Entendemos que una empresa que quiere invertir no necesita una promesa, sino un respaldo financiero»

Desde **Iberaval**, seguimos creciendo porque seguimos escuchando. Porque estamos cerca. Porque entendemos que una empresa que quiere invertir no necesita una promesa, sino un respaldo financiero. El nuestro. Sabemos que quien necesita renovar maquinaria, acometer una sucesión o internacionalizarse, requiere acompañamiento real. Y eso es lo que aportamos: soluciones con rostro humano, con compromiso, con cercanía. Y no son palabras vacías. Lo que hace **Iberaval** es como el movimiento, se demuestra andando.

No vamos a parar aquí. Nuestra vocación es seguir sumando trabajo, sectores, proyectos. Siempre que detectemos que una empresa puede beneficiarse de lo que sabemos hacer,

allí estaremos. Porque lo que define a **Iberaval** no es el tamaño, sino la convicción: la de que un país competitivo necesita empresas fuertes, y que esas empresas, a su vez, necesitan herramientas que no les fallen.

Hoy Cantabria forma parte de este proyecto común. Su tejido empresarial se incorpora a una red que comparte un objetivo claro: respaldar a quien emprende, a quien arriesga, a quien crea empleo. Esa es nuestra razón de ser. Esa es la base de nuestra credibilidad. Y también, de nuestra exigencia.

A partir de ahora, cada empresario cántabro sabrá que no está solo. Como también lo sabrán aquellos emprendedores, aquellas familias que han visto como el fuego ha arrasado con sueños de vida, de futuro. Sabrán que hay una entidad que, con el impulso de la **Junta de Castilla y León**, cree en su capacidad. Que pone a su disposición los recursos, el conocimiento y el compromiso para que sus planes se conviertan en realidad. Eso es **Iberaval**. Y ese es nuestro Compromiso con todos los territorios en los que trabajamos.

Financiarse no es un lujo. Es una necesidad. Y en **Iberaval** lo entendemos como una responsabilidad que debemos atender.



Cantabria y su costa. En la imagen, embarcaciones en el puerto

Cantabria y su nuevo horizonte financiero

La integración de Sogarca en Iberaval marca un nuevo paradigma económico y financiero en la región

Cantabria ha dado un paso adelante. En un momento en el que muchas administraciones buscan fórmulas para elevar su competitividad, la región cántabra ha optado por la vía más directa y ambiciosa: reforzar su arquitectura financiera desde dentro, integrando su sociedad de garantía (SGR), **Sogarca**, en la mayor del país, **Iberaval**. Una operación sin precedentes, **promovida por el Gobierno autonómico y respaldada por todo el ecosistema empresarial cántabro**.

Se trata de mucho más que una fusión técnica. En concreto, esta integración constituye el punto de inflexión que necesitaba una región con activos estratégicos sólidos -industria, capital humano, calidad de vida- pero también venía

lastrada por debilidades estructurales y un acceso a la financiación limitado, que no se impulsó en etapas precedentes.

Cantabria llevaba años mostrando señales mixtas. Por un lado, una economía capaz de generar empleo con tasas de paro por debajo de la media nacional (8,5 por ciento frente al 11,3 por ciento), pero por otro, un PIB per cápita que sigue anclado en el 92 por ciento de la media nacional. La productividad se convertía así en la gran tarea pendiente de tratarse de un tejido empresarial dominado por micropymes, escasa inversión en I+D y una apertura exterior limitada.

Este modelo tenía un límite. La dimensión de las empresas -con una

media de 14 empleados- y la limitada capacidad de su SGR regional impedían acceder a proyectos de calado. La paradoja era evidente: capacidad humana y voluntad empresarial, sí; músculo financiero, no. Las *pymes* cántabras competían en desventaja estructural, sin acceso a una herramienta financiera adaptada a sus necesidades reales.

Impulsada por el Gobierno de Cantabria y con apoyo explícito de **CEOE-CEPYME**, las **Cámaras de Comercio**, **ACEFAM** y otros actores, **la decisión de integrar Sogarca en Iberaval responde a una lógica empresarial y de política económica**. El objetivo: ofrecer a las empresas cántabras el mismo respaldo que tienen las de otras comunidades autónomas punteras.

Con esta operación, **Iberaval** suma ya presencia en hasta seis comunidades autónomas y se consolida como referente estatal en el aval a *pymes*, autónomos y emprendedores.

La palanca para una economía en transformación

La integración se articula con visión de futuro. En primer lugar, el tejido empresarial cántabro accede a una potencia de fuego financiera multiplicada. El **capital social disponible tras la operación supera los 125 millones de euros**, otorgando solvencia a **Iberaval**, pero también aportando fortaleza a la capacidad financiadora que van a tener las empresas de la región costera. Las empresas, de hecho, podrán aspirar a operaciones mayores, más adaptadas a proyectos de inversión ambiciosos. Desde ya, podrán acogerse a toda la cartera de productos de **Iberaval**: internacionalización, digitalización, sostenibilidad, emprendimiento... Y, algo no menor: Cantabria tendrá voz propia dentro de **Iberaval**. Dos representantes cántabros -uno del **Gobierno regional** y otro de **CEOE-CEPYME**- formarán parte del Consejo de Administración de la SGR.

Esta integración financiera es también la pieza clave de una estrategia económica más amplia. Desde la llegada del Gobierno de **María José Sáenz de Buruaga**, Cantabria ha emprendido un viraje hacia un modelo pro-empresa y pro-inversión: reforma fiscal, simplificación administrativa, impulso a grandes proyectos estratégicos y ahora, un nuevo marco financiero adaptado al siglo XXI.

El resultado es un entorno más fértil para la inversión, donde las oportunidades crecen y el acceso a capital ya no será un obstáculo. **Iberaval**, como socio estratégico, apor-

tará agilidad, experiencia y capacidad para acompañar a las empresas en ese proceso de expansión. La región cuenta con un VAB industrial del 21,6% -muy superior al 16,1% de la media nacional-, y un entramado productivo con firmas punteras en metalurgia, automoción o química. Pero muchas de estas empresas, especialmente las de tamaño medio, encontraban barreras a la hora de financiarse, tanto por el volumen de inversión requerido como por la escasa flexibilidad del modelo anterior.

Con la entrada de **Iberaval**, estas barreras desaparecen, abriendo una nueva etapa donde las ideas y proyectos cántabros podrán ser respaldados sin límites artificiales.

Financiación al servicio de las pymes

Iberaval trabaja ya con líneas bonificadas en otras regiones -como **Icecyf Financia** en Castilla y León o programas del **IGAPE** en Galicia y **ADER** en La Rioja-, y tiene capacidad para replicar en Cantabria modelos de financiación adaptados al reto verde, la digitalización o la sucesión empresarial.

Además, el modelo de **Iberaval** se basa en el asesoramiento personalizado, con técnicos que acompañan a cada empresa en su estrategia financiera. Esta cercanía será fundamental en una región donde muchas

pymes no disponen de departamentos financieros propios.

Uno de los factores más destacados de esta operación ha sido el amplísimo consenso institucional y empresarial. Todos los actores relevantes han respaldado la integración: Gobierno autonómico, patronal, cámaras, asociaciones sectoriales, banca... Este alineamiento refuerza la legitimidad de la decisión y marca un precedente en la política económica regional.

La llegada de **Iberaval** no es el punto final, sino el inicio de una etapa nueva para Cantabria. Una en la que las empresas no tengan que limitar sus aspiraciones por falta de crédito, en la que el talento formado no tenga que emigrar por falta de oportunidades, y en la que el emprendimiento tenga un respaldo inmediato y potente.

La economía de Cantabria necesitaba un giro. Y lo ha tenido. No en forma de promesas, sino de una operación concreta, respaldada y ejecutada. **La integración de Sogarca en Iberaval es el anclaje financiero que da soporte real a la ambición económica de la región.** Las empresas cántabras ya no están solas. Ni las medianas, ni las pequeñas. Tienen detrás una estructura robusta, escalada y con experiencia, que sabrá leer sus necesidades, acompañarlas con agilidad y darles el impulso que merecen.



Alfonso Fernández Mañueco y María Joaé Sáenz de Buruaga, en Santander



Objetivo: resurgir de las cenizas

Iberaval canaliza la financiación para *pymes* y autónomos impulsada por la Junta de Castilla y León tras los incendios forestales más devastadores sufridos en la Comunidad

Castilla y León ha sufrido en los últimos meses uno de los peores episodios medioambientales de su historia reciente. Más de 141.000 hectáreas de monte y superficie agraria fueron arrasadas por el fuego, afectando a municipios enteros, infraestructuras, explotaciones ganaderas y negocios rurales, ardieron entre el 18 de julio y el 26 de agosto pasados. Las provincias de Ávila,

León, Palencia, Salamanca y Zamora concentraron el mayor impacto, en una campaña marcada por incendios de gran magnitud.

Respuesta sin precedentes

La dimensión del desastre obligó a articular una respuesta sin precedentes. **La Junta de Castilla y León** activó un plan de recuperación dotado con 114 millones de euros y compuesto por 45 medidas específicas. Su implementación fue notablemente ágil: en menos de un mes, más de la mitad de las actuaciones previstas estaban ya en marcha. Una hoja de ruta diseñada para dar respuesta rápida, pero también para cimentar la reconstrucción

económica y social de los territorios afectados. En este modelo de respuesta se sitúa el papel de **Iberaval**. La sociedad de garantía actúa como canal financiero para facilitar la liquidez a empresas y profesionales autónomos que vieron paralizada o destruida su actividad, además de para impulsar iniciativas inversoras.

La colaboración entre administraciones y agentes económicos ha sido decisiva para reactivar la economía en las zonas damnificadas. En lugar de ofrecer únicamente subvenciones, se optó por un enfoque mixto, en el que **Iberaval** asume un rol clave como facilitador de crédito en condiciones excepcionales. Al respecto, se activaron dos líneas diferenciadas de financiación:



- **Para autónomos y microempresas (menos de diez empleados):** préstamos de hasta 300.000 euros, con bonificación total de intereses y comisiones, incluyendo aval y estudio.

- **Para empresas de mayor tamaño:** hasta 700.000 euros en financiación, también con condiciones preferentes y plazos amplios.

En el caso de las primeras, admiten amortizaciones de hasta tres años, con hasta dos años de carencia; mientras que las segundas permiten devolver lo facilitado en diez años, también con 24 meses de carencia. El proceso de tramitación se ha estructurado para dar respuesta rápida, en especial en operaciones de menor importe, que pueden resolverse en apenas cinco días.

Este modelo ha permitido la supervivencia de negocios, además de la continuidad de empleos y el mantenimiento del tejido productivo en entornos rurales.

Reconstrucción

El plan de recuperación ha tenido en cuenta también la dimensión social de la emergencia. Se activaron ayudas directas de 500 euros para familias desalojadas, ya entregadas a decenas de hogares. A ello se sumaron fondos específicos para la reparación de infraestructuras esenciales —como sistemas de agua

potable y redes de comunicación—, además de apoyo técnico a los municipios más afectados.

En paralelo, se habilitaron ayudas a fondo perdido para autónomos y pymes con actividad interrumpida, por un importe de 5.500 euros, así como programas extraordinarios para sostener el empleo en zonas donde la paralización económica ha sido más grave. También se desplegaron líneas de apoyo específicas para los trabajadores en ERTE y mecanismos de contratación local impulsados desde los ayuntamientos.

El sector primario, por su exposición directa al fuego y su papel estratégico, recibió atención prioritaria. Más de 500 explotaciones ganaderas y agrícolas habían accedido en la primera semana de septiembre a ayudas de emergencia. Se habilitaron baremos por hectárea, cabeza de ganado o colmena para esti-

mar compensaciones, y se activó el suministro de más de 4,8 millones de kilos de alimento para el ganado afectado. En muchos casos, estas medidas evitaron la desaparición de explotaciones familiares.

Territorio, economía y personas

En Castilla y León, como en todas partes, las catástrofes naturales se miden en hectáreas quemadas y en pérdidas materiales, si bien el enfoque adoptado para afrontar sus consecuencias ha sido integral, combinando atención social, apoyo a los ayuntamientos y estímulo a los sectores productivos clave.

La recuperación no se prevé inmediata, pero sí sostenida. El modelo desplegado, en el que **Iberaval** cuenta con un papel de apoyo, puede ser extrapolable para futuras situaciones de emergencia en cualquier territorio.

Restaurar la actividad económica, asegurar el arraigo poblacional y proteger el patrimonio natural de la Comunidad son objetivos en marcha. Desde las cenizas y el dolor sentido por miles de personas directamente afectadas, pero también por sus conciudadanos, Castilla y León vuelve a tomar impulso.



La Sierra Salmantina también se vio afectada



Iberaval sella la integración de Sogarca: un espaldarazo histórico a la financiación de las pymes cántabras

La Junta General Extraordinaria respalda la fusión por absorción y abre una nueva etapa, que logra mostrar con cifras la valía de la colaboración público-privada

Iberaval dio el 10 de julio un paso decisivo al aprobar, en Junta General Extraordinaria, la integración por absorción de la Sociedad de Garantía (SGR) cántabra **Sogarca**, que dos semanas después hizo lo propio en una reunión celebrada en Santander. El encuentro —convocado con un único punto en el orden del día— reunió a 70 representantes de socios protectores e instituciones y de socios partícipes (*pymes*, autónomos y emprendedores).

Casi 300 socios adicionales —concretamente 287— delegaron su voto, lo que otorgó al acuerdo una legitimidad holgada —más del 25 por ciento del total del capital suscrito a la fecha— y reforzó la confianza en una operación que llevaba gestándose cerca de año y medio. La decisión, que contó con un respaldo del 29,3% de la base societaria de **Iberaval**, agranda la huella de la compañía, pero también multiplica la capacidad de financiación y aval de las empresas de Cantabria en un momento de elevada demanda de crédito.

Un paso histórico

Frente a mensajes catastrofistas que, desde ciertos ámbitos, se lanzaron al inicio del proceso, la integración busca impulsar el apoyo a las *pymes* cántabras, además, reba-



César Pontvianne se dirige a los asistentes a la Junta General

jando el consumo de recursos públicos. La iniciativa culmina un periodo que arrancó a finales de 2023, que ha tenido continuidad este año, cuando los consejos de administración de ambas entidades firmaron el **Proyecto Común de Fusión**.

El presidente de **Iberaval**, **César Pontvianne**, recordó ante la asamblea que la fusión «nos hará más fuertes, más útiles y, sin duda, más competitivos» al permitir «multiplicar la actividad anual en Cantabria y elevar el límite de operación hasta los 2,5 millones de euros».

La absorción convierte a **Iberaval** en la primera SGR con presencia física en seis comunidades (Castilla y León, La Rioja, Madrid, Cantabria, Galicia y Castilla-La Mancha) y dota al Sistema Nacional de Garantías de un actor con más de 40.000 socios y un riesgo vivo que supera los 1.700 millones de euros.

La absorción convierte a Iberaval en la primera SGR con presencia física en seis comunidades (Castilla y León, La Rioja, Madrid, Cantabria, Galicia y Castilla-La Mancha)

El expediente ha contado con tres grandes hitos: un proyecto jurídico y económico aprobado por unanimidad de los consejos de **Iberaval** y **Sogarca**; el informe favorable del experto independiente; y la supervisión de los reguladores —**Ministerio de Economía, Banco de España** y direcciones generales de política financiera de **Junta de Castilla y León** y **Gobierno de Cantabria**— antes de su inscripción en los registros mercantiles de Valladolid y Santander. Pontvianne subrayó que el proceso se ha guiado por «transparencia y rigor» porque «la confianza de nuestros socios es, y será siempre, nuestro



Panoramica Junta General Extraordinaria de Socios de Iberaval

activo más valioso». Si se cumplen los plazos administrativos, la escritura pública de fusión podría otorgarse antes de final de 2025.

El acuerdo garantiza una fuerte conexión local: se abrirá oficina a pie de calle en Santander y se constituirá un Comité de Riesgos específico con mayoría de vocales cántabros. Además, el **Gobierno de Cantabria** y **CEOE-Cepyme Cantabria** ocuparán sendas vocalías en el Consejo de Administración ampliado a quince miembros. Aunque la operación fue cuestionada por sectores políticos que temían «pérdida de soberanía financiera», el acuerdo final incorpora garantías de gobernanza local y compromisos de inversión que han aplacado las reticencias.

Al cierre de junio, **Iberaval** presentaba 1.715 millones de riesgo vivo en 23.600 operaciones, lo que

representa más del 20 por ciento de todo el sector de garantías español. Su capital social ascendía a 110 millones —que se elevarán a 121 millones tras sumar los recursos de Sogarca— y sostenía 251.659 puestos de trabajo, en julio de 2025.

Reacciones institucionales y empresariales

Pontvianne agradeció «el apoyo de los Ejecutivos de Castilla y León y Cantabria» y recordó que «si a la empresa le va bien, nos va bien a todos». La operación refuerza la tendencia a la concentración: de las 18 SGR que operan en España, **Iberaval** acaparará ahora más de una quinta parte del riesgo vivo total y reforzará la colaboración con la **Compañía Española de Rea-fianzamiento, CERSA**.

La historia que arranca trasciende la mera suma de balances. Reconfigura el mapa de las garantías en el norte de España y envía un mensaje claro de cooperación interterritorial: cuando los objetivos —reforzar la financiación empresarial y sostener el empleo— convergen, las barreras administrativas se diluyen.



Pedro Pisonero detalla el balance de Iberaval



Carlos Martín Tobalina conversa con Félix Moracho, en presencia de Manuel Rubio. Al fondo, Pedro Paz

Las pymes cántabras ganan un aliado con más escala, más experiencia sectorial y mayor acceso a fondos europeos. **Iberaval** fortalece su liderazgo y el Sistema Nacional de Garantías avanza hacia estructuras más sólidas y competitivas. Todo ello, en un contexto en el que las empresas siguen necesitando certezas para transformar la inversión en crecimiento y empleo.



Algunos de los asistentes a la Junta General, celebrada en Valladolid



El acceso al crédito, ¿realmente mejora?

Esta diversificación tiene dos implicaciones, que son, por un lado, que las empresas combinan fuentes para abaratar la estructura de capital. Y, por otro, que el mercado de ayudas públicas y programas europeos —Next Generation, por ejemplo— comienza a filtrarse al tejido productivo con mayor intensidad.

Sociedades de Garantía, una pieza clave

En un escenario donde ese segundo obstáculo sigue siendo la falta de aval, las **sociedades de garantía (SGR)** ganan terreno. El propio informe dedica un capítulo a medir su conocimiento y utilidad, mientras que casos como **Iberaval** ilustran el impacto: al cierre de junio, mantenía una actividad viva de 1.715 millones de euros, en más de 23.600 operaciones. Unas cifras elevadas, pero que tienen su traslación efectiva a la realidad con el sostenimiento de más de 250.000 puestos de trabajo en la actualidad, con la financiación que sigue en curso, inyectada en las *pymes* socias.

¿Qué se financia hoy?

El **circulante** absorbe el **64,6 por ciento de las necesidades**, prácticamente igual que en 2023. La noticia positiva es el salto de la **inversión en equipo productivo**, que sube al **36,5 por ciento**; si añadimos inmuebles e innovación, más de la mitad del crédito se destina ya a propósitos de crecimiento a medio plazo.

El **47,7 por ciento** de las pequeñas y medianas empresas españolas declaró haber tenido necesidades de financiación en 2024. El dato consolida la tendencia a la baja tras los picos de la pandemia, pero sigue 12,9 puntos por encima de 2019. Lo revelador es que **casi nueve de cada diez** de esas compañías acudieron a financiación ajena y lograron resolver su problema de liquidez o inversión, frente al 73,9 por ciento que lo consiguió un año antes. En ello han tenido una importante incidencia las decisiones del **Banco Central Europeo** de reducir el precio del dinero, lo que propició un regreso a un entorno de tipos de interés más bajos.

En otras palabras: **la demanda de crédito se normaliza, pero la probabilidad de obtenerlo ha mejorado de forma notable**. Ese es el primer gran titular del XIV Informe sobre la Financiación de la Pyme en España, que desde hace una década elabora **SGR-CESGAR (Confederación Española de Sociedades de Garantía)**, y el punto de partida para responder a la pregunta que da título a este texto.

No es oro todo lo que reluce

En 2023, un 35,1 por ciento de las empresas consideraba que el

precio final superaba lo esperado; en 2024, esa proporción cae hasta el **15,5 por ciento**. Sin embargo, no todos los indicadores avanzan en la misma dirección: el requisito de garantías crece, dado que el **40,3 por ciento** de los expedientes aprobados implicó aportar avales o garantías personales, cuatro puntos más que el año anterior. El informe confirma así que el encarecimiento real no siempre es el tipo nominal, sino otras cuestiones colaterales.

El porcentaje de *pymes* que declara **algún obstáculo** al financiarse desciende del 73,6 por ciento al **61,7 por ciento**. El descenso se explica por dos factores. Por un lado, el **precio**: solo el 38,1 por ciento cita el coste como problema, frente al 46,9 por ciento en 2023. Por otro, la **comprensión del negocio**: la percepción de que la banca no entiende el modelo empresarial cae del 18,9 por ciento al 13,3 por ciento. En cambio, la **carencia de garantías** se mantiene estable en torno al 23 por ciento.

La financiación ajena no bancaria —que engloba pagos aplazados a proveedores, subvenciones, *crowdfunding* o *business angels*— pasa del 22,8 por ciento al **35,4 por ciento** de las soluciones adoptadas por las *pymes*. El impulso se debe sobre todo al rebote de las **subvenciones**, que representan ya el 37,6 por ciento de ese bloque.

El dato es relevante porque conecta con la mejora de expectativas: **el 43,9 por ciento de las pymes prevé aumentar facturación en 2025**, pero sólo el 10,8 por ciento habla de crecer en empleo. Se invierte para producir más, aunque no necesariamente para contratar de inmediato.

Si bien, hay retos que persisten, entre ellos la obtención de garantías, la resolución de financiaciones a micropymes y autónomos, la digitalización y la sostenibilidad, así como una perspectiva de costes indirectos que auguran empeore un 40,7 por ciento de los encuestados.

El informe pregunta por la visión a doce meses, con saldos netos que mejoran en todos los casos frente al ejercicio anterior. La clave será la política monetaria: **si el BCE confirma un segundo recorte de tipos, la respuesta crediticia podría seguir aflojando los requisitos de precio**. El otro vector es la

movilización de garantías: cuanto más se extienda la red de SGR, menor será la presión sobre los avales personales.

El acceso al crédito mejora en volumen y condiciones económicas, pero no en equidad de acceso

El «sí, pero...» que emerge del **XIV Informe de Financiación de la Pyme de CESGAR** puede resumirse así: el acceso mejora en términos de probabilidad y precio; pero la calidad del colateral exigido sigue lastrando a buena parte del tejido empresarial. Además, la brecha entre la pyme mediana y el trabajador por cuenta propia sigue sin atajarse. Así, el obstáculo más resiliente —las garantías— es también el más fácilmente atacable mediante políticas públicas y herramientas de mercado ya probadas. De ahí que el debate se desplace del coste monetario al diseño ins-



titucional: ¿cuánto tardaremos en desplegar plenamente los programas de garantías y contragarantías que ya existen sobre el papel?

De modo que, la respuesta a la pregunta inicial bien puede ser ésta: **el acceso al crédito mejora en volumen y condiciones económicas, pero no en equidad de acceso**. Y hasta que el reto de las garantías no encuentre una solución sistémica —sea vía SGR, fondos de avales públicos o instrumentos europeos—, la plenitud del acceso al crédito seguirá siendo, más que una realidad consolidada, un proceso en construcción.



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

¿Nos afectan tanto los aranceles?

La pequeña y mediana empresa (*pyme*) española se enfrenta a un escenario de creciente incertidumbre comercial: la imposición de aranceles, lejos de ser un simple *peaje* en frontera, desencadena una serie de efectos en cadena que repercuten directamente sobre su viabilidad. De hecho, afectan profundamente a las *pymes*, pero su impacto representa un fenómeno complejo, multifacético y, en ocasiones, contraintuitivo.

En esencia, un arancel es un tributo aplicado a los bienes cuando cruzan una frontera, pero su verdadera dimensión va más allá del coste adicional en aduana. Existen aranceles *ad valorem*, que castigan un porcentaje sobre el valor de la mercancía, y aranceles específicos, que gravan una cantidad fija por unidad de medida. La diferencia estratégica es notable: mientras el primero penaliza los productos de alto valor añadido —alimentos *gourmet*, componentes tecnológicos...—, el segundo golpea con más fuerza a los bienes básicos y de gran volumen.

El impacto más inmediato para una *pyme* importadora es la compresión de sus márgenes. Al pagar un arancel, el precio de adquisición de insumos o productos terminados sube de forma automática, obligando a la empresa a decidir entre absorber el sobre coste o trasladarlo al cliente final. En ambos casos, la rentabilidad sufre, pues las empresas operan con márgenes ya ajustados y rara vez cuentan con reservas financieras suficientes para amortiguar el golpe.

Efectos secundarios del *Trumpgate*

Pero los efectos secundarios suelen ser aún más dañinos. La subida de precios desemboca en presiones inflacionistas que afectan a toda la cadena de valor: proveedores nacionales aprovechan la menor competencia exterior para elevar sus tarifas, y el consumidor final ve reducida su capacidad de gasto. Esta contracción de la demanda no distingue entre empresas exportadoras y negocios de ámbito local: la *pyme* cuya clientela principal es el mercado doméstico también sufre la caída generalizada del consumo. A esta tormenta perfecta se añade la carga administrativa. Mientras las gran-

des corporaciones disponen de departamentos de comercio exterior o asesores externos, la *pyme* suele delegar tareas —y su riesgo asociado— en un equipo reducido o en su propio gerente.

1. **Frente a este panorama**, la resiliencia estratégica se convierte en la única tabla de salvación. Pero, ¿cómo actuar?
2. **Diversificación inteligente** de mercados y proveedores, explorando países con acuerdos comerciales favorables.
3. **Optimización de la cadena de suministro**, revisando rutas y adoptando tecnologías de trazabilidad para reducir costes y mitigar retrasos.
4. **Planificación financiera y comercial** adecuada, renegociando precios y aprovechando regímenes aduaneros especiales como el Tráfico de Perfeccionamiento Activo.
5. **Innovación y diferenciación** de producto, reforzando la marca y ajustando especificaciones para encuadrarse en partidas arancelarias más benignas.
6. **Gestión contractual rigurosa**, con cláusulas de revisión de precios y elección estratégica de Incoterms (obligaciones de las partes) para evitar sorpresas en los costes de importación.

La cuestión, por tanto, se centra en cómo afrontamos las múltiples derivadas del *arancelgate*. Para la *pyme* española, la clave estará en transformar este desafío en un catalizador de modernización: digitalizar procesos, diversificar operaciones y profesionalizar su gestión internacional.



Iberaval se suma a la estrategia de apoyo frente a la política arancelaria de Trump



Alfonso Fernández Mañueco saluda al director general de Iberaval, Pedro Pisonero, en la reunión con los agentes socioeconómicos de Castilla y León

La **Junta de Castilla y León** y los principales agentes económicos activan una respuesta conjunta para proteger a las *pymes* exportadoras

Iberaval formará parte del dispositivo activado por la **Junta de Castilla y León** para hacer frente al impacto que la acción arancelaria anunciada por Estados Unidos pueda tener sobre las empresas de la Comunidad.

En una reunión liderada por el **presidente castellano y leonés, Alfonso Fernández Mañueco**, y que contó con representantes empresariales, cámaras de comercio, sindicatos y entidades financieras —entre las cuales estuvo **Iberaval**—, se acordó una estrategia coordinada para mitigar los efectos sobre sectores clave como el agroalimentario, el industrial o el vitivinícola.

De esta manera, el Ejecutivo castellano y leonés se anticipaba, arrojan-

do soluciones a una coyuntura que se ha alargado durante meses, hasta que a finales de julio se supo que esos aranceles ascenderían al 15 por ciento.

El **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, confirmó que la sociedad de garantía apoyará con financiación a las *pymes* más expuestas a esta situación, ya sea para cubrir circulante, adaptarse a nuevos mercados o amortiguar sobrecostes derivados de los aranceles.

En paralelo, la **Junta de Castilla y León** ha propuesto la creación de un fondo específico —que se prevé cuente con aportaciones de la **UE** y el **Estado**— y ha reforzado su plan de internacionalización con **16,5 millones de euros adicionales**. El **consejero de Economía y Hacienda y portavoz de la Junta de Castilla y León, Carlos Fernández Carriedo**, reclamó en este sentido al **Gobierno central** una actuación rápida y consensuada.

En un clima de unidad institucional, la **Junta** y sus socios estratégicos dejan claro que no se renunciará al mercado estadounidense, pero se trabajará también en diversificar destinos y reforzar la competitividad de las empresas.

En este contexto, el **consejero de Economía y Hacienda y portavoz de la Junta, Carlos Fernández Carriedo**, ya avanzó un «impacto notable» sobre el mercado exterior de la Comunidad, a partir de los aranceles anunciados por el presidente de EE. UU., Donald Trump, en concreto refiriéndose a un ámbito, el de la automoción.

Fernández Carriedo apuntó que el 40 por ciento de las ventas exteriores de Castilla y León a los Estados Unidos están vinculadas «de una forma u otra» a dicho sector, por lo que vaticinó un «impacto notable».

La Rioja apuesta de nuevo por Iberaval para impulsar el crédito a sus pymes

Una línea bonificada de tres millones abaratará intereses y comisiones de los préstamos avalados por la sociedad de garantía en la región

El Ejecutivo riojano cuenta con **Iberaval** como pieza clave de su política de apoyo empresarial. De hecho, un año más lo vuelve a demostrar, al incluirla en la convocatoria de ayudas financieras. El programa recursos para subvencionar los costes de los préstamos que las pequeñas y medianas empresas concierten con aval de la sociedad de garantía, reforzando así el acceso a liquidez.

La consejera de Economía, Innovación, Empresa y Trabajo Autónomo, **Belinda León**, acompañada por el gerente de la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER), **Luis Pérez Echeguren**, explicó que la ayuda cubrirá un punto del tipo de interés de cada operación y, en el caso de proyectos radicados en municipios de menos de 250 habitantes, la bonificación alcanzará dos puntos.

Además, la Administración asumirá comisiones de estudio, lo que reduce el coste total del préstamo para el solicitante. Podrán acceder pymes de los sectores industrial, transformador, comercial y de servicios, quedando al margen actividades financieras o inmobiliarias. La convocatoria se articula en dos subprogramas: uno destinado a inversiones y otro a necesidades de circulante vinculadas a la actividad.

Colaboración público-privada como palanca de desarrollo

La línea se suma a otros apoyos regionales, como las ayudas para suelo industrial o la modernización de polígonos, y persigue «fortalecer el tejido empresarial y atraer proyectos generadores de



La consejera Belinda León, junto a los presentes en la reunión. Entre ellos, Luis Pérez Echeguren y Miguel Ángel Gordillo

empleo», en palabras de la consejera. **Iberaval**, con presencia consolidada en Logroño y en el medio rural riojano, aporta agilidad en la tramitación y un aval que facilita la aprobación bancaria de operaciones solventes.



Miguel Ángel Gordillo, director de Iberaval en La Rioja, junto a Marcos Quesada, de Neko Escalada, ganador del concurso de *Pitches*

Jurado en el concurso de *Pitches* del Día del Emprendedor

Iberaval formó parte, el pasado mes de junio, del jurado del **I Concurso de Pitches del Día del Emprendedor**, impulsado por **EmprendeRioja**. Una cita a la que asistió, en representación de la SGR, el director en La Rioja, **Miguel Ángel Gordillo**, en un encuentro conducido por el CEO de Zebra, **Sergio Martínez**.

El primer premio, dotado con 3.000 euros fue a parar a **Neko Escalada**, cuyo promotor es **Marcos Quesada**. Su negocio consiste en un centro de escalada con muros, con cafetería, gimnasio, vestuarios y alquiler de material.

Premios CEOE Castilla y León 2025: compromiso y competitividad

La XXXII edición, celebrada en la Finca soriana San Marcos, reunió a autoridades y empresarios para reivindicar un tejido productivo estable, conectado y protagonista económico del futuro de la Comunidad

El acto de entrega de los **Premios CEOE Castilla y León**, celebrado el 8 de julio en la Finca San Marcos de Soria —un proyecto que en su día contó con el respaldo de **Iberaval**— congregó a más de un centenar de asistentes, entre ellos **Antonio Garamendi, presidente de la CEOE; Santiago Aparicio, presidente de la patronal de Castilla y León, y Alfonso Fernández Mañueco, presidente de la Junta de Castilla y León.**

Antonio Garamendi clausuró la gala poniendo en valor «el mundo de los empresarios y de los emprendedores» y reclamó «estabilidad» para que «la economía fluya, siempre dentro del marco legal, de unidad de España y de separación de poderes». Por su parte, **Santiago Aparicio** destacó que Castilla y León es «la comunidad que más energía limpia produce y exporta», e instó a que ese potencial se traduzca en «mayor disponibilidad de energía para nuevas inversiones».

Alfonso Fernández Mañueco defendió el «compromiso del Ejecutivo autonómico para garantizar la estabilidad necesaria y el funcionamiento del tejido empresarial» y



Autoridades asistentes a los Premios CEOE en su edición de este año

Iberaval entregó uno de los premios, en concreto el dirigido a la provincia de Palencia, de manos de la directora general adjunta y responsable de Negocio, Sandra Martínez

aprovechó su intervención de clausura para reclamar «autovías, trenes y redes de energía a la altura de nuestro país» que permitan «mantener la competitividad» de la Comunidad.

Reconocimientos del día en Soria

Los **Premios CEOE Castilla y León** nacen de las propuestas de las organizaciones empresariales provinciales y distinguen a aquellos directivos y empresas cuya trayectoria ejemplar impulsa el desarrollo económico y social de la Comunidad. En esta edición, los galardonados fueron:

- **Amador Cuadrado González**, de Canteras Cuadrado (CEOE Ávila).
- **Fernando de Santiago Arteché**, del Grupo De Santiago Automoción (FAE Burgos).

- **Alan Svaiter y Jaime Santoalla Lorenzo**, de Cementos Cosmos (FELE León).
- **Alfonso Peña Gutiérrez**, de Industrias Cárnicas Peñafría (CEOE Palencia).
- **Rafael Olmedo**, de Construcciones Eléctricas Jara (CEOE Salamanca)
- **Alberto Guijarro**, de Granalú (CEOE Segovia)
- **José Miguel Gimeno**, de Europea de Viviendas Duero Soria (CEOE Soria)
- **Enrique Cornejo**, promotor teatral (CEOE Valladolid)
- **Elier Ballesteros**, de Embutidos Ballesteros (CEOE Zamora)

Iberaval entregó uno de los premios, en concreto el dirigido a la provincia de Palencia, de manos de la **directora general adjunta y responsable de Negocio e Institucional, Sandra Martínez**. Lo recogió el dueño de **Industrias Cárnicas Peñafría, Alfonso Peña**.



Sandra Martínez entregó uno de los Premios, a Alfonso Peña, de Industrias Cárnicas Peñafría

Iberaval explica a la próxima generación de gestores de I+D+i cómo derribar la barrera financiera en los negocios

Santos Sánchez desgrana las claves para transformar la investigación en proyectos financiados a futuro

Medio centenar de alumnos con perfil investigador escucharon de primera mano, en el Edificio I+D+i de la **Universidad de Salamanca**, las pautas esenciales para que una idea se convierta en empresa. Uno de los participantes en el encuentro didáctico, impulsado por la propia universidad y el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (Icecyl)**, fue **Santos Sánchez Gutiérrez, director de Iberaval en la provincia**.

Sánchez subrayó que las sociedades de garantía actúan como «traductor» entre la innovación y el crédito: «Nuestra misión es convertir proyectos viables en realidad, mejorando sus condiciones de acceso a la financiación». **Iberaval** respalda hoy a cerca de 40.000 socios y cerró 2024 con más de 655 millones de euros movilizados, lo que la consolida como la mayor SGR del país.

El directivo explicó que la entidad aporta avales que reducen el riesgo percibido por los bancos y, en consecuencia, abaratan el coste financiero para *pymes*, emprendedores y autónomos. En proyectos con marcado componente tecnológico —donde los activos intangibles complican la valoración— este acompañamiento resulta decisivo. **Iberaval** canaliza además líneas bonificadas en colaboración con **Icecyl** y el **Ayuntamiento de Salamanca**, que introducen rebajas adicionales en tipo de interés y comisiones.



Santos Sánchez (dcha.), junto a Domingo López y Francisco Armero

Innovar exige músculo financiero

«La mejor patente se queda en un cajón si no hay recursos para llevarla al mercado», advirtió. Programas como **Icecyl Financia** o las líneas específicas para *startups* han impulsado decenas de iniciativas en la comunidad, pero el reto —añadió— pasa por aumentar la cultura financiera entre los investigadores: comprender los criterios de riesgo bancario y presentar planes coherentes en términos de retorno y plazos.

La sesión contó también con la participación de **Domingo López Descalzo, gerente de inversiones de Sodical**, y **Francisco Armero, director de fondos en Clave Capital**. Ambos coincidieron en que la región dispone de instrumentos suficientes —capital semilla, deuda participativa y avales—, pero necesita profesionales capaces de articularlos

desde la fase de laboratorio hasta el escalado industrial.

La jornada dejó un mensaje nítido: la competitividad de Castilla y León dependerá de su capacidad para vincular ciencia y financiación. **Iberaval**, con el respaldo de la **Junta** y de la **Universidad de Salamanca**, se postula como socio estratégico de quienes convierten la investigación en negocio. Hacer crecer ese puente es, en última instancia, la tarea de los futuros gestores de I+D+i que hoy se forman.

La competitividad de Castilla y León dependerá de su capacidad para vincular ciencia y financiación

Iberaval es Empresa Amiga Alumno de la **USAL**, una red de cooperación en crecimiento.

1/6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Caja Rural de Salamanca está adherida al Fondo de Garantía de Depósitos Español de Entidades de Crédito. El Fondo garantiza los depósitos en dinero hasta 100.000 euros, por titular y entidad de crédito.

CUENTA BIENVENIDA

NEGOCIOS

CERO COMISIONES*

durante los primeros seis meses

EL IMPULSO QUE NECESITAS



CAJA RURAL DE SALAMANCA

0 EUROS COMISIONES de Mantenimiento, por Ingreso Cheques nacionales y Transferencias SEPA realizadas por Ruralvía

*Promoción válida durante los primeros seis meses para cuentas abiertas desde el 1 de Enero de 2025 al 28 de febrero de 2026 a nuevos clientes de la Entidad (Autónomos o Empresas). Transcurridos seis meses desde la apertura de la cuenta las condiciones serán: **comisión de mantenimiento trimestral de 24€**, comisión por ingreso de cheques 0,02% mínimo 1,50€; salvo cambio de condiciones por parte de la Entidad. **Los saldos depositados en la cuenta no generan intereses a favor del cliente. TIN 0%. TAE del primer año -3,20% para un saldo medio anual de 1.500€. TAE del primer año -0,48% para un saldo medio anual de 10.000€.** La TAE variará en función del saldo medio en cuenta.



40.000 socios en Iberaval

Cuatro décadas de crecimiento de una base social comprometida, a través de las crisis y la consolidación

La evolución del **número de socios de Iberaval** entre 2010 y 2025 no describe una simple trayectoria de crecimiento lineal en la sociedad de garantía, sino una narrativa de aceleración estratégica, marcada por periodos de intensa demanda impulsada por las crisis económicas y una decidida política de consolidación de mercado.

Iberaval, sociedad de garantía con mayor volumen de asociados de toda España, ha transitado desde una posición de relevancia regional hasta convertirse en el líder indiscutible del **Sistema Nacional de Garantías**, demostrando una capacidad excepcional para transformar la volatilidad económica en una ventaja competitiva sostenible. La trayecto-

ria de su base social es el indicador más claro de este avance, reflejando tanto el crecimiento orgánico en épocas de estabilidad como saltos cuánticos durante las coyunturas más adversas para el tejido empresarial español. La siguiente tabla resume la evolución anual de la masa social de **Iberaval**, integrando los datos históricos y proyecciones para este año.

EVOLUCIÓN ANUAL DEL NÚMERO DE SOCIOS DE IBERAVAL (2010-2025)

Año	Número de Socios (cierre de ejercicio)	Incremento Anual (Absoluto)	Eventos Clave
2010	17.156	762	Llegada a La Rioja; crisis de deuda soberana.
2011	18.222	1.066	Restricción crediticia (credit crunch).
2012	19.278	1.056	Incorporación de 1.056 nuevos socios.
2013	20.036	758	Consolidación como alternativa a la banca tradicional.
2014	21.042	1.000	Cierre con más de 21.000 socios.
2015	23.060	1.244	Impacto de la absorción de Transaval.
2016	24.413	2.000	Superados los 24.000 socios en Q2.
2017	25.960	1.335	Vigo acoge nueva sede física de Iberaval.
2018	27.800	1.665	Apertura de oficinas en Comunidad de Madrid.
2019	28.787	1.287	Cierre del ciclo prepandemia.
2020	31.267	2.480	La pandemia azota al ámbito empresarial con fuerza.
2021	33.691	2.424	Continuación del impulso de la financiación pandémica.
2022	36.134	2.443	Recuperación económica, pero Iberaval mantiene su estrategia
2023	37.548	1.366	Iberaval afronta una nueva etapa con cambio cultural.
2024	39.208	1.700	Los 40.000 socios actuales, al alcance de la mano.
2025	41.200 (Previsión)	1992	Integración Sogarca y crecimiento orgánico.

Con estas cifras en la mano, podemos sacar varias conclusiones en el periodo analizado:

- **Crecimiento de doble motor:** La expansión de la base social de **Iberaval** no responde a una única causa, sino a la combinación de dos motores. Por un lado, un crecimiento orgánico constante durante los periodos de estabilidad económica. Por otro, avances impulsados por factores exógenos, principalmente crisis económicas (post-2008, COVID-19) y fusiones estratégicas (Transaval).

- **La crisis como catalizador:** Las crisis económicas, lejos de ser una amenaza, han sido el catalizador más poderoso para el crecimiento de socios. En momentos de contracción del crédito bancario, **Iberaval** se ha erigido como un instrumento contracíclico fundamental, atrayendo a miles de *pymes* y autónomos en busca de financiación para sobrevivir y crecer.

- **Consolidación estratégica:** Las fusiones con **Transaval** en 2015 y **Sogarca** en 2025 no son eventos aislados, sino la manifestación de una estrategia deliberada y a largo plazo. Estos movimientos han permitido a **Iberaval** ganar escala, diversificar su cartera sectorial y geográfica, y cimentar su liderazgo nacional.

El modelo de colaboración permite a Iberaval operar con la agilidad del sector privado, pero con la solidez y el propósito público de sus socios institucionales

- **Previsión para 2025:** La proyección para el cierre de 2025 sitúa la base social por encima de los 41.000 socios. Esta previsión se fundamenta en el impacto directo de la integración de **Sogarca**, y en la continuación de una tasa de cre-

cimiento orgánico alineada con los objetivos de su Plan Estratégico y la persistente demanda de financiación en el nuevo entorno económico.

Dentro del sector de las garantías, **Iberaval** se ha consolidado como la SGR líder en España. De manera consistente, representa una cuota de mercado que ronda el 23-24 por ciento de toda la financiación formalizada por las sociedades de garantía en España y más del 20 por ciento del riesgo vivo total del sistema. El modelo de colaboración permite a **Iberaval** operar con la agilidad del sector privado, pero con la solidez y el propósito público de sus socios institucionales.

Es esta combinación la que le ha permitido navegar adecuadamente tanto en aguas de crisis como de bonanza, asegurando un crecimiento constante y sostenible de su base social a lo largo del tiempo.

La financiación como motor de la cultura emprendedora y el talento

Pedro Pisonero reivindica, en un foro de Mapfre, asumir riesgos en un escenario de oportunidades crediticias

El **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, tiró de pragmatismo, en la mesa redonda Decisiones y estrategia de las empresas ante un futuro incierto, celebrada en Valladolid, durante el **I Foro de Economía y Gestión Patrimonial de Mapfre**, en el que participó.

Ante un auditorio compuesto por empresarios, directivos y representantes institucionales, Pisonero lanzó un mensaje claro: «Hoy la financiación está disponible; lo que falta es recuperar la cultura de emprender», afirmó en el Museo Patio Herreriano. Con estas palabras, situó el acceso al crédito como un reto superado y apuntó a la necesidad de trabajar en el cambio de mentalidad para que las empresas vuelvan a asumir proyectos arriesgados y de largo plazo.

Iberaval, sociedad de garantía con una alta implantación en Castilla y León, La Rioja, Cantabria, Madrid, Galicia y Castilla-La Mancha, demuestra esa solvencia con datos. En lo que va de 2025, la entidad destina el 30 por ciento de su riesgo vivo a operaciones de inversión, una clara señal de que las empresas buscan liquidez inmediata, a la par que confían en expandir su capacidad productiva. Según Pisonero, estas cifras avalan un tejido empresarial dispuesto a crecer, en línea con un PIB, que superará con creces las previsiones oficiales (2,5 por ciento este año y 1,6 por ciento el siguiente), tal como ha ocurrido de forma persistente en los últimos cuatro ejercicios.

Tras situar la financiación como punto de partida, Pisonero abordó los principales obstáculos que aún condicionan la hoja de ruta de las pymes. En primer lugar, los elevados costes energéticos; en segundo, las ineficiencias internas; y en tercero, la dificultad de adaptarse con agilidad a cambios inesperados en el mercado.

sobre la operativa diaria: «No hemos recibido peticiones relacionadas con aranceles», señaló, aunque reconoció un efecto indirecto en algunas exportaciones al norte de Europa.

El debate se enriqueció con las aportaciones de **Fernando Antúnez, director general de Cobadu**, quien advirtió sobre el «envejecimiento del campo, la fuga de



Fernando Antúnez, de Urcacyl; Pedro Pisonero, de Iberaval; Ángel Concejo, de Autocyl; y la periodista Susana Criado, que moderó la mesa redonda

Pisonero resaltó que ha visto «ejecutivos capaces de responder a un incremento de cinco veces su factura eléctrica porque contaban con margen de maniobra». A su juicio, optimizar procesos y reforzar la flexibilidad organizativa resultan imprescindibles para convertir la incertidumbre en una oportunidad competitiva.

Más retos internos que globales

Contrario al análisis centrado en la geopolítica y los aranceles, Pisonero minimizó su impacto directo

mano de obra y la rigidez regulatoria» que azotan al sector agroalimentario, señalando también cómo los cambios en los hábitos de consumo elevan productos como el cordero o el queso curado a bienes de lujo que contrarrestan la demanda tradicional.

Ángel Concejo, CEO de Autocyl, puso el acento en la «desconexión entre la oferta formativa y las competencias reales» requeridas por la industria, insistiendo en la urgencia de revisar los planes educativos y los sistemas de incentivos laborales para favorecer la movilidad y el reciclaje profesional.

Iberaval mantiene su apoyo a los Premios EmprendES, que gana la empresa Miel Setentaynueve en su cuarta edición

Iberaval ha vuelto a formar parte del jurado de los **Premios EmprendES**, organizados por la **Fundación Carlos Moro de Matarrromera**, aportando además su apoyo a iniciativas que acudieron a la convocatoria y con un planteamiento claro, que comparte con los organizadores: su apuesta por el emprendimiento sostenible con impacto en la España rural.

La empresa **Apícola de Tiedra S.L.**, bajo su marca comercial **Miel 79** —que puede conocer mejor en páginas de esta revista—, se alzaba el pasado mes de mayo con el galardón dotado con 40.000 euros en premios entre dotación económica, servicios de asesoramiento y oportunidades de aceleración.

Su propuesta, basada en la producción apícola de alta calidad y la difusión del patrimonio rural desde Tiedra (Valladolid), destacó por su innovación y escalabilidad, al ser un modelo que aúna tradición familiar y tecnología para aumentar rendimiento, sin renunciar a la sostenibilidad; y por la generación de empleo, al ser una iniciativa que contribuye a fijar población y crear puestos de trabajo en el medio rural. También por su potencial de crecimiento, dado que cuenta con planes de inversión y aceleración que permiten proyectar la marca más allá de Castilla y León.

Los hermanos Óscar y Samuel Gato, fundadores de **Miel 79**, reconocieron durante la recogida del premio en la Torre PwC de Madrid que «sin el apoyo de entidades como **Iberaval**, este crecimiento no



Organizadores, miembros del jurado y finalistas, en la fotografía de grupo de la cuarta edición de los Premios EmprendES

habría sido posible», agradeciendo el impulso recibido. Como muestra de ese círculo virtuoso, Miel 79 acaba de incorporarse como socio partícipe en la delegación de Valladolid de la SGR, junto a los más de 40.000 que componen la masa social de la entidad.

Pero, gracias a este Premio, la empresa ha logrado financiación adaptada para ampliar su capacidad productiva; asesoramiento profesional valorado en 25.000 euros, de la mano de PwC; cobertura aseguradora proporcionada por MAPFRE; y acceso al programa de aceleración de la EAE Business School. Este refuerzo financiero y estratégico convierte el proyecto familiar de apicultura en una alternativa económica sólida y escalable en el entorno rural.

Potentes finalistas

La cuarta edición de los **Premios EmprendES** ha contado también con las menciones especia-

les a **NaturSnacks** y **Vinok** —segundo y tercer clasificado, respectivamente—, y los accésits sociales a **Magea Escuela Activa** y **Gafasvan**, por sus aportaciones en educación y salud en zonas deshabitadas.

Carlos Moro, presidente de la Fundación, resaltó que «estos proyectos no solo promueven la sostenibilidad, sino que son ejemplos de cómo la innovación revitaliza nuestras comunidades rurales». **Paloma Moro, patrona de la Fundación**, reforzó la importancia de «mejorar la calidad de vida, proteger el planeta y combatir la despoblación mediante el emprendimiento».

La SGR, a través de su **director de Comunicación y Marketing Digital, José María Sánchez**, ha evaluado proyectos de gran escalabilidad y capacidad innovadora, confirmando su apoyo a este certamen, que ya se ha convertido en referente en Castilla y León y España.

Setentaynueve: la miel de Tiedra que conquista mercados sin perder el alma rural

Los hermanos Gato convierten la pasión familiar por la apicultura en un proyecto en expansión, respaldado por Iberaval, y a punto de dar su gran salto internacional

Los hermanos Gato han convertido la pasión de su padre por la apicultura en un proyecto empresarial en plena expansión. Su marca, **Setentaynueve**, ha puesto a Tiedra (Valladolid) en el mapa de la miel artesana, y lo ha hecho con un modelo de negocio sostenible, eficiente y con vocación internacional. Socios de **Iberaval**, han utilizado la financiación para crecer, y acaban de ganar el **IV Premio EmprendEs de la Fundación Carlos Moro**, cuyo jurado integró también la SGR.



«Mi padre empezó por afición. Nosotros lo convertimos en una profesión». Así resume **Óscar Gato** el germen de Setentaynueve, la firma de miel que fundó junto a su hermano Samuel hace ya siete campañas. Ubicados en Tiedra, un municipio vallisoletano de apenas 280 habitantes censados, estos emprendedores han impulsado un proyecto basado en la tradición, pero con mentalidad empresarial.

Tanto es así que han logrado levantar una nave desde cero, cuentan con **más de 1.600 colmenas y una marca que ya se comercializa en tiendas gourmet, carnicerías, fruterías y grandes superficies como El Corte Inglés o Amazon**. Todo, partiendo de una inversión inicial que superó el medio millón de euros... y sin apenas experiencia apícola.

Hoy, los hermanos Gato ya son una de las referencias de la miel artesana en Castilla y León, gracias a una propuesta cuidada, diferenciadora y honesta. El 75 por ciento de su producción corresponde a miel de lavanda —un reclamo turístico en Tiedra, catalogado entre los Pueblos Mágicos de España—, que elaboran en los campos cercanos a su pueblo. «Nos conocen por la lavanda, por eso has venido a Tiedra. Es la más rentable, la más premiada y la que mejor se vende», apunta Óscar, ingeniero industrial de formación.

De hecho, su producto estrella ha sido distinguido en diversas ferias y certámenes agroalimentarios, y ha sido el trampolín para abrir

nuevas líneas, como la de apiturismo, que desarrollan desde su centro de visitas, que valora ampliar a futuro.

Una producción artesanal con visión de futuro y alcance

El proceso que siguen en Setentaynueve conserva un enfoque tradicional. Desde la colocación de las alzas en el campo —estructuras con panales vacíos que las abejas llenan de miel—, hasta la extracción con decantadoras centrífugas, la miel pasa por diferentes fases donde la intervención manual sigue siendo clave. Posteriormente se filtra, se calienta en una sala a no más de 40 grados y se envasan los tarros uno a uno. Así se trabaja en esta empresa familiar la miel cruda que después comercializan.





Esta apuesta por lo artesano les ha permitido garantizar la calidad y controlar cada parte del proceso. Sin embargo, la empresa ya planea automatizar parte de la línea de extracción. «Es una inversión que acabará llegando. Ahora lo hacemos todo a mano, pero esto es muy físico y cuando crezcamos más, lo necesitaremos», reconoce.

Actualmente, producen en torno a 30 toneladas anuales, aunque su objetivo a corto plazo es alcanzar las 40. Para lograrlo, ya han empezado a diversificar su producción: elaboran pequeñas partidas de miel del bosque, flores de castilla y crema de lavanda.

De igual forma, la materia prima la emplean para producir productos cosméticos de calidad, como cremas regeneradoras, protector labial o crema de manos. De igual forma comercializan extracto de propóleo y jalea real fresca.

Iberaval y los premios EmprendEs

Setentaynueve ha contado con el apoyo de **Iberaval** como socio financiero. No para levantar la nave en la que se lleva a cabo todo el proceso productivo, sino para algo incluso más crucial: crecer en volumen. «La ayuda de **Iberaval** nos ha permitido comprar más colmenas y más alzas. Hemos crecido gracias a eso. Si no, no habríamos podido hacerlo tan rápido», sostiene **Óscar Gato**.

Esa visión de crecimiento les ha llevado también a participar y ganar el **IV Premio EmprendEs que concede la Fundación Carlos Moro de Matarromera**, un reconocimiento al emprendimiento rural, en cuyo jurado ha estado también **Iberaval**.

Un respaldo institucional que refuerza el valor del proyecto y visibiliza el esfuerzo detrás de una empresa que genera empleo, riqueza y actividad en el medio rural.

Una empresa con alma rural que apuesta por el producto artesano, que cuida cada detalle, y que sigue creciendo paso a paso

«Todo llega en esta vida», dice Óscar con naturalidad, consciente de que aún tienen camino por recorrer. En la actualidad, trabajan él, su hermano, y dos empleados más, uno de ellos solo en campaña, y en cada paso que dan supura una palabra que tiene mucho que ver con la empresa, aunque como él reconoce, «ni mi hermano ni yo habíamos hecho un plan de empresa hasta que empezamos con esto».

Setentaynueve no solo vende miel. Ha creado una experiencia en torno a ella. Su centro de apiturismo puede acoger hasta 65 visitantes divididos en grupos que, mientras unos conocen las instalaciones, otros se trasladan al campo para vivir de cerca el trabajo con las colmenas. «Es una visita de dos horas y media que incluye un documental, cata de mieles y venta directa», explica Óscar. Este formato, surgido de forma espontánea, se ha convertido en una fuente de ingresos suplementaria. Además, están desarrollando un sistema de trazabilidad digital para mejorar el control de lotes y facilitar la gestión.

Otra de las grandes apuestas es la **internacionalización**. Este año acudirán a ferias en Dubái, Alemania y Miami, con el objetivo de abrir mercado fuera. «Hasta ahora todo lo que hemos exportado ha sido por inercia. Éste es el primer año que salimos a vender fuera. Vamos con el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (Icecyl)**, que nos está apoyando mucho». Y aunque no renuncian a seguir creciendo de forma orgánica, no dejan de surgir operaciones de interés para avanzar.

En cuanto a la salida al exterior, Gato lo justifica en que el mercado centroeuropeo demanda productos como el que ellos fabrican, y para los países árabes la miel que produce Setentaynueve constituye un alimento premium. «Lo ven como un manjar», asegura.

Un modelo de empresa con alma rural

Setentaynueve es un ejemplo de cómo la combinación de tradición, innovación y buen hacer puede convertirse en un motor de desarrollo local. Una empresa con alma rural que apuesta por el producto artesano, que cuida cada detalle, y que, con el respaldo de socios como **Iberaval**, sigue creciendo paso a paso. Y lo hace desde la autenticidad, sin renunciar a sus raíces. ¿Dónde encontrar esta miel? Pues cada vez en más lugares, pero, sin ir más lejos, cuando usted visite Tiedra, acérquese a su castillo, y allí mismo podrá adquirir el producto más famoso que produce, hecho con la flor que más visitantes atrae cada año al municipio.

Porque como concluye Óscar, «esto es pegarte con la vida, tener inquietud e ir paso a paso». Una frase que resume el espíritu de un proyecto que ya endulza la vida de muchos... y que tiene aún mucha miel que ofrecer.



Inmaculada López Gómez
Directora de Iberaval en Burgos

Prompteca: la IA al servicio del día a día en Iberaval

De herramienta interna a motor cultural y estratégico dentro de la compañía

En abril de 2025 **Iberaval** dio un paso decidido hacia la innovación con el lanzamiento de la Prompteca, una biblioteca interna de prompts —instrucciones optimizadas para interactuar con modelos de inteligencia artificial como ChatGPT—. La iniciativa fue impulsada por **Inmaculada López Gómez**, directora de la sociedad de garantía en Burgos, tras cursar un máster en Inteligencia Artificial Aplicada, formación que le permitió transformar lo aprendido en una herramienta práctica para toda la organización. Su trayectoria demuestra que la edad nunca representa un obstáculo para seguir aprendiendo y aprovechar los avances tecnológicos al servicio del trabajo diario.

La Prompteca nace con un objetivo claro: ahorrar tiempo y aumentar la eficiencia en aquellas tareas que antes consumían muchos más recursos. Desde comunicaciones para organismos como **CERSA** o **ICECYL**, hasta apoyo operativo en herramientas internas, la mejora de textos, la estimación del valor aproximado de inmuebles y fincas rústicas en todo el territorio nacional, o la conversión de cuentas anuales extranjeras al **Plan General de Contabilidad español** incluyendo la transformación de divisas a euros, esta biblioteca colaborativa se ha convertido en un aliado para simplificar procesos y homogeneizar resultados.

Pero más allá de la utilidad inmediata, la Prompteca ha supuesto algo más profundo: un cambio cultural. Ha despertado la curiosidad por la **inteligencia artificial** entre perfiles muy distintos de la compañía, generando un clima de experimentación y aprendizaje continuo. Personas que nunca habían trabajado con estas tecnologías están probando, adaptando y proponiendo nuevas formas de aprovecharlas. Porque la IA, lejos de sustituir la experiencia, la amplifica y multiplica su alcance.

Anticiparse para ser más competitivos

En un contexto en el que la tecnología evoluciona a gran velocidad, la anticipación es clave. Las organizaciones que comienzan antes a integrar la **inteligencia artificial** en sus procesos son las que, a medio plazo, logran una curva de aprendizaje más corta y una posición diferencial frente a la competencia.

En **Iberaval** hemos entendido que el tiempo es el recurso más valioso. Cada minuto que ahorramos en tareas repetitivas es un minuto que podemos dedicar a lo que aporta más valor: analizar, decidir, acompañar a nuestros socios y clientes. La **IA** no reemplaza el criterio humano, pero sí permite liberar recursos para poner el foco en lo estratégico.

Este enfoque resulta especialmente relevante en el sector financiero. La **inteligencia artificial** está llamada a transformar la forma en que se gestionan procesos como la documentación, la valoración de riesgos o la atención a clientes. Países y entidades financieras de todo el mundo ya están integrando estas herramientas, e **Iberaval** se suma a esa tendencia con una iniciativa práctica y útil que marca el camino.

Un antes y un después en el trabajo diario

El impacto de la Prompteca se percibe en el día a día. Tareas que antes resultaban lentas, repetitivas o requerían múltiples revisiones, hoy se resuelven en minutos gracias a prompts ya preparados y probados. No se trata sólo de eficiencia, también ha aumentado la confianza a la hora de aplicar la **IA** en distintos procesos, porque los empleados saben que cuentan con una base fiable desde la que trabajar.

Algunos compañeros comentan que la Prompteca les ha servido como puerta de entrada a la **inteligencia artificial**: primero como apoyo en tareas concretas y después como un recurso para experimentar y descubrir nuevas formas de trabajar. Esa es, quizá, la mayor aportación de la iniciativa: demostrar que **la IA puede integrarse en el día a día sin complicaciones y con beneficios inmediatos.**

Un aprendizaje compartido

La Prompteca ha demostrado también el valor del aprendizaje colectivo. Lo que empezó como un conjunto inicial de prompts ha ido creciendo gracias a las aportaciones de distintos compañeros, que han compartido ideas, propuesto mejoras o señalado nuevas necesidades. Este carácter colaborativo ha sido fundamental para que la herramienta evolucione de forma orgánica y se mantenga alineada con el trabajo real de los equipos.

El objetivo no es otro que construir una empresa más ágil, eficiente y preparada para los retos de un sector en plena transformación

Hoy, la Prompteca ya no es sólo una colección de indicaciones. Constituye un espacio de colaboración, dentro de la organización, en el que cualquier persona puede aportar sugerencias, proponer mejoras o registrar su uso a través de un formulario opcional. Esa retroalimentación está siendo clave para entender qué prompts son más útiles y qué necesidades emergen en los equipos. En apenas unos meses, este proyecto ha demostrado que la innovación no entiende de edades ni



de barreras. La curiosidad y las ganas de aprender son los verdaderos motores que permiten a las personas y a las organizaciones avanzar.

La Prompteca es sólo el primer paso. Ya se están trabajando en otras iniciativas que permitirán seguir integrando la **inteligencia artificial** en distintas áreas de **Iberaval**. El objetivo no es otro que **construir una compañía más**

ágil, eficiente y preparada para los retos de un sector en plena transformación.

Porque **la inteligencia artificial no es una moda pasajera: es una realidad que está cambiando la forma en la que trabajamos y competimos.** Y en **Iberaval** hemos decidido no esperar a que el futuro llegue, sino empezar a construirlo desde ahora.

A & M
Consultora Inmobiliaria

¿Quiere **VENDER** o **ALQUILAR** su propiedad?

983 33 10 33

www.aymconsultorainmobiliaria.com

Europa redefine la financiación de las pymes con proyecciones fiables

La Asamblea Anual de la AECM 2025 en Berlín defiende una política industrial verde, digital y resiliente en el viejo continente

La **Asociación Europea de Instituciones de Garantía (AECM)** celebró su Asamblea Anual en Berlín los días 15 y 16 de mayo de 2025, congregando a más de 200 delegados de treinta países para debatir la evolución de las garantías, de meros «amortiguadores de riesgos» a auténticos «arquitectos de la política industrial y empresarial».

Iberaval estuvo presente con **Pedro Pisonero, director general; Cristina Cordero, directora de Talento y Personas y responsable de asuntos europeos; y Chema Sánchez, director de Comunicación y responsable del Comité de Comunicación de la red iberoamericana REGAR**, que preside esta SGR.

En el transcurso del encuentro celebrado en Berlín se puso de manifiesto que **la Comisión Europea** revisa su hoja de ruta 2021-2027 reduciendo del 28 al 12 por ciento el peso de las garantías en los Fondos de Cohesión (17.800 millones de euros) y elevando la financiación en forma de préstamos al 52 por ciento frente al 46 por ciento anterior.

Bajo el paraguas de **InvestEU**, la *ventanilla Pyme* moviliza 12.200 millones, con un claro enfoque en sostenibilidad, innovación digital, competitividad y cultura, líneas que obligan a las entidades de garantía a alinear sus programas con los grandes motores de la recuperación post-pandemia.

Clima, demografía e innovación

El cambio climático ya ha generado pérdidas estimadas en 217.000 millones de dólares americanos por inundaciones y 83.000, por tormentas entre 2000 y 2024 (y creciendo), lo que impulsa un modelo dual de garantía que cubre la preparación ante el desastre —hasta el 70 por ciento de las inversiones en infraestructuras verdes y planes de contingencia— y la recuperación total de la actividad afectada.

Al mismo tiempo, el rápido envejecimiento de los empresarios amenaza el relevo generacional y la cohesión territorial, por lo que la **AECM** promueve fórmulas de *silverpreneurship* con formación digital y planes de acompañamiento adaptados a emprendedores mayores de 55 años.

La valorización de activos intangibles emerge como frontera de la innovación: las empresas con patentes atraen hasta un 68 por ciento más de inversión en fase de crecimiento, según la EUIPO, y modelos como el coreano que expuso **Koreg** —que combina valoración por expertos e inteligencia artificial— demuestran la viabilidad de avales ba-

sados en propiedad intelectual para financiar *startups* tecnológicas.

Fueron cuestiones que se pusieron sobre la mesa en este encuentro, en el que **Iberaval** aprovechó para conectar las experiencias europeas con el tejido empresarial español e iberoamericano, reforzando alianzas que impulsen proyectos sostenibles, digitales y socialmente responsables.



Foto de grupo de los asistentes

REGAR conecta continentes: las garantías, motor del desarrollo en Iberoamérica

El Foro de Bariloche consolida a la red como plataforma estratégica para impulsar financiación, inclusión y sostenibilidad a través de los sistemas de garantía

San Carlos de Bariloche se ha convertido en el centro del debate iberoamericano sobre financiación y desarrollo. Allí ha tenido lugar el **XXVIII Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía**, organizado por la **Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)**, una cita clave que reunió a expertos, organismos multilaterales, representantes públicos y responsables de sistemas de garantía de más de una veintena de países. La edición 2025 reforzó la vocación de **REGAR** como red técnica y política para avanzar hacia economías más inclusivas, resilientes y cohesionadas.

Iberaval, que ejerce actualmente la presidencia de **REGAR**, tuvo una participación destacada en esta edición celebrada en Argentina. A través de su presidente, **César Pontvianne**; su director general, **Pedro Pisonero**, y el responsable de Riesgos, **Rafael Valderrey**, la SGR con sede en Castilla y León volvió a exhibir su compromiso con la cooperación iberoamericana y su papel activo como referente europeo en sistemas de garantía.

Una agenda centrada en retos comunes

El programa del foro incluyó sesiones de trabajo, conferencias y espacios de diálogo institucional. Entre los temas previstos destacaron la sostenibilidad financiera, los mar-

cos regulatorios, la transformación digital, los instrumentos de reafianzamiento o el papel de las garantías en sectores estratégicos como el social, el productivo o el tecnológico.

Como es habitual en estos foros, se presentó el **Observatorio estadístico de los sistemas de garantía en Iberoamérica**, que permite realizar un seguimiento de la evolución de las operaciones avaladas, el comportamiento de los riesgos vivos y las tasas de recuperación. Esta herramienta, impulsada desde **REGAR**, y coordinada por el equipo técnico en el que participa **Iberaval**, se ha convertido en una referencia para evaluar la eficacia y sostenibilidad del modelo.

La experiencia de **Iberaval** como **líder del sector en España** fue especialmente valorada, en particular en lo que respecta a la relación con las administraciones públicas y la colaboración con otras entidades financieras.

Una red en movimiento

Desde su creación en 1998, **REGAR** ha evolucionado hasta convertirse en una red estratégica que articula políticas públicas, comparte herramientas y promueve soluciones innovadoras de acceso al crédito. El foro de Bariloche refrendó esa evolución, en un contexto en el que las pequeñas y medianas em-



Rafael Valderrey, en una sesión de trabajo

presas siguen enfrentándose a limitaciones estructurales para acceder a financiación en muchos países de la región.

La participación activa de **Iberaval** —a través de sus representantes— refuerza su compromiso con una **visión iberoamericana del desarrollo** basada en el respaldo al tejido empresarial, el equilibrio territorial y la innovación en productos financieros.

La conexión entre Europa e Iberoamérica, más allá de lo cultural, se concreta en una transferencia de buenas prácticas, normas y estructuras que, gracias a **REGAR**, encuentran una vía efectiva para consolidarse. Y en ese camino, **Iberaval** está presente: lidera.





El impacto de los costes energéticos en las pymes

Cómo las subidas estructurales de precios amenazan la viabilidad y qué estrategias existen para contrarrestarlas

La factura energética se ha convertido en uno de los principales quebraderos de cabeza para las pymes españolas. Tras la crisis de precios de 2021-2023, el coste de la electricidad y el gas se ha asentado en una *nueva normalidad* notablemente más elevada que antes de la pandemia, presionando márgenes, erosionando la competitividad y obligando a muchos negocios a replantear su modelo operativo.

El precio medio de la electricidad en el mercado mayorista español alcanzó en 2022 un récord histórico de 209,69 euros por megavatio hora (€/MWh), arrastrado por la crisis energética provocada por la guerra de Ucrania y las tensiones en el suministro de gas. Un año después, en 2023, ese precio se moderó de forma notable, cerrando en 87,43 €/MWh. Aun así, esta cifra sigue por encima de los niveles anteriores a 2021, cuando el precio medio del pool eléctrico se situaba en torno a 45-50 €/MWh durante varios años consecutivos, aunque en 2021 ya había subido a 111,93 €/MWh.

En paralelo, el mercado del gas natural ha seguido una evolución igualmente volátil. En marzo de 2021, los precios en el mercado ibérico (Mibgas) se movían en una media mensual de 47,31 €/MWh, aunque con picos diarios por debajo de los 20 €/MWh. Durante 2022, el coste del gas natural europeo marcó máximos históricos —especialmen-

te en agosto—, con referencias que en algunos momentos superaron los 250 €/MWh en el índice TTF de Países Bajos, aunque en España las cotizaciones fueron algo más moderadas. Actualmente, el precio del gas se sitúa en torno a los 50-55 €/MWh, todavía muy por encima de las medias previas a la crisis energética.

Aunque ambos mercados han dado señales de estabilización en los últimos meses, los analistas coinciden en que se ha producido un cambio estructural en los precios energéticos. La transición energética, el refuerzo de las interconexiones y el mayor uso de renovables marcarán el comportamiento futuro, pero el recuerdo de los picos de 2022 ha dejado una huella profunda en hogares, empresas e instituciones.

Estas cifras, trasladadas al coste de producción, suponen un golpe directo al corazón financiero de las pymes, acostumbradas a operar con márgenes reducidos y una limitada

capacidad de repercutir aumentos al cliente final.

En muchos talleres y pequeñas fábricas, el energético ya representa entre el 10 y el 20 por ciento del coste variable. A esos niveles, cualquier repunte corta de raíz la posibilidad de inversión o de asumir el alza sin trasladarlo al precio de venta. Frente a ello, la demanda de energía industrial se contrajo a mínimos no vistos en dos décadas.

Presión asimétrica sobre la competitividad

Pero no todas las pymes sufren por igual. Las más vulnerables son aquellas intensivas en energía —panaderías, cerámicas, metalúrgicas— y las de menor tamaño, con escasa capacidad de negociación en el mercado energético y acceso limitado a financiación para amortiguar el impacto. Paralelamente, la reducción de la demanda doméstica, condicionada por



la caída del consumo familiar y la inflación generalizada, alimenta un círculo vicioso: menos actividad implica menos necesidades de suministro y menor facturación para las *pymes* proveedoras de servicios energéticos o de bienes de consumo diario.

No hemos de olvidar la dependencia exterior de los combustibles fósiles —España importa más del 50 por ciento de la energía que consume—, que expone a las *pymes* a tensiones geopolíticas y oscilaciones de precios que escapan a cualquier previsión interna. En este escenario, esperar una normalización a los precios bajos de antaño equivale a renunciar a la competitividad.



Eficiencia y financiación: las palancas para sobrevivir

Frente a esta realidad, las *pymes* tienen dos grandes vías de acción: reducir drásticamente su demanda energética y controlar la oferta mediante la generación propia.



1. Eficiencia energética como primera línea de defensa

- **Auditoría técnica:** identificar los puntos de mayor consumo y proponga mejoras con retorno atractivo.
- **Renovación de equipos:** sustituir motores, compresores, calderas y sistemas de iluminación por tecnología de alta eficiencia (clase A o superior).
- **Sistemas de gestión energética:** la implantación de sensores, contadores inteligentes y *software*

bajo la norma ISO 50001 permite optimizar el gasto.

2. Autoconsumo fotovoltaico y almacenamiento

- **Instalación de paneles:** el autoconsumo a gran escala es especialmente rentable.
- **Baterías:** añaden autonomía garantizando energía nocturna o horas pico, aunque elevan la inversión inicial.

3. Financiación y ayudas públicas

- **Línea ICO Verde**
- **Programas del IDAE**
- **Certificados de Ahorro Energético (CAE)**



- **Iniciativas locales:** algunas comunidades y municipios ofrecen bonificaciones fiscales en el IBI o el ICIO para instalaciones de energías renovables, lo que mejora el rendimiento económico de la inversión.

4. Modelos colaborativos

- **Empresas de Servicios Energéticos (ESE)**
- **Agrupaciones de consumo entre empresas**

5. Formación y cultura energética

- **Impulsar la concienciación de directivos y operarios,** incorporando indicadores energéticos en la contabilidad de costes y estableciendo objetivos de ahorro.

El impacto de los costes energéticos en las *pymes* no es un reto coyuntural, sino un cambio de paradigma: la energía deja de ser un mero insumo barato para convertirse en variable estratégica. Gestionarla con rigor técnico, aprovechar los instrumentos financieros existentes y adoptar un enfoque proactivo resultará esencial para no quedar fuera del mercado. Sólo las *pymes* que integren la energía en su plan de negocio y aprovechen todas las herramientas de eficiencia y financiación disponibles lograrán transformar una amenaza en una ventaja competitiva. Con ello, el tejido productivo español podrá afrontar la nueva normalidad energética con garantías de resiliencia y crecimiento.

Cuatro de cada diez euros de financiación de Iberaval en Soria impulsan la inversión empresarial

Ayuntamiento y sociedad de garantía renuevan un año más su acuerdo, que ya ha allegado 1 millón de euros a las pymes locales, generando riqueza y empleo

El Ayuntamiento de Soria e Iberaval han renovado su convenio de colaboración, con el que se alcanza en 2025 el millón de euros en ayudas, acumuladas desde 2014, destinadas a proyectos locales. De esa financiación histórica, el 40 por ciento se ha canalizado a inversiones productivas, «una muestra del dinamismo económico de la ciudad», según destacó Pedro Pisonero, director general de Iberaval.

Desde su puesta en marcha hace más de una década, esta alianza público-privada ha supuesto el sostén de más de 2.400 puestos de trabajo y ha permitido crear 770 empleos directos. En este periodo, medio millar de empresas sorianas han completado 510 expedientes con una inversión inducida de 48 millones de euros, fruto del riesgo compartido entre Ayuntamiento e Iberaval.

El programa ofrece ayudas de entre 1.000 y 2.500 euros para pymes, autónomos y emprendedores, con el objetivo de facilitar tanto el inicio de actividad como el circulante o los proyectos de expansión. Para 2025, el Ayuntamiento ha reservado 100.000 euros para bonificar decenas de iniciativas, mientras que Iberaval concederá avales y garantías para acceder a préstamos de hasta 750.000 euros, con un plazo de devolución de 15 años y hasta 24 meses de carencia. Como novedad, las

operaciones de circulante quedan excluidas para quienes ya recibieron ayudas similares en 2024, reforzando así el foco en la inversión.

El alcalde de la ciudad, Carlos Martínez, recordó que, en 2024, el convenio se tradujo en un desembolso municipal de 110.000 euros, lo que respaldó 62 operaciones por un total de 6,02 millones de euros. El 61 por ciento de ese importe (3,55 millones) se destinó a circulante y el 39 por ciento restante (2,47 millones) a inversiones, contribuyendo al mantenimiento de 121 empleos y a la creación de otros 20 puestos de trabajo.

Para Pisonero, «esta historia de éxito es, sobre todo, una apuesta de futuro». En ese punto, subrayó la función de Iberaval como «aliado estratégico» del Ayuntamiento, facilitando la tramitación y reduciendo las barreras al crédito. El convenio incluye dos líneas de producto: *Emprendedor Soriano*, para empresas de nueva creación, y *Consolidación Empresarial*, orientada a proyectos inversores y necesidades



Carlos Martínez, alcalde de Soria; Rubén Moreno, director de Iberaval en esa provincia; y Pedro Pisonero, director general de la sociedad de garantía

de liquidez, con condiciones preferenciales en coste y plazo.

En estos momentos, Iberaval mantiene en Soria una financiación activa cercana a los 100 millones de euros repartidos entre 1.250 operaciones, que sostienen más de 8.200 empleos en la provincia. Más de 1.800 empresas sorianas forman parte de los 40.000 socios de la SGR en España. Además, entre enero y mayo de 2025 se han completado 116 nuevas financiaciones por 12 millones de euros. El respaldo institucional en esa provincia incluye al ICECyL, la Diputación de Soria, CEOE Soria y entidades financieras como Caja Rural y Unicaja, reforzando el impacto de un modelo colaborativo que busca consolidar el tejido productivo local.



Emprendedores como *tú*

Desde **Caja Rural** queremos apoyar a **empresas, comerciantes y emprendedores** que permanecen aquí y depositan su confianza en nosotros por cercanía, eficacia, profesionalidad y compromiso con nuestra tierra.



Gente como *tú*

ICECYL Financia, en detalle

Cómo la alianza entre la Junta de Castilla y León e Iberaval multiplica las oportunidades de las pymes

La financiación constituye uno de los grandes desafíos para autónomos y pymes, y, ante esto, la **colaboración público-privada** se convierte en una herramienta clave para fortalecer el tejido empresarial. La **Junta de Castilla y León**, a través del **Instituto para la Competitividad Empresarial (ICECYL)**, e **Iberaval** han consolidado desde el año 2000 una alianza que se ha traducido en una auténtica red de seguridad financiera para miles de iniciativas emprendedoras en esta comunidad autónoma.

Este programa, conocido como **ICECYL Financia**, ofrece préstamos y créditos bonificados para facilitar el acceso a recursos financieros a empresas y profesionales con actividad en Castilla y León. **Iberaval** se encarga de gestionar estos avales, y el resultado habla por sí solo: **más de 17.113 operaciones por un importe cercano a los 2.060 millones de euros, generando una inversión de 2.593 millones hasta el cierre de 2024.**

La esencia del programa radica en la bonificación de los costes financieros. Según la línea concreta a la que se acoja el solicitante, esta ayuda puede cubrir desde un 1,25% hasta el total de los gastos derivados del préstamo, lo que convierte a **ICECYL Financia** en uno de los instrumentos más eficaces de apoyo a la economía real.

Un traje a medida para cada necesidad

En la actualidad, el programa cuenta con una quincena de líneas específicas, diseñadas para dar respuesta a diferentes realidades empre-



Icecyl Financia apoya, entre otros muchos ámbitos, el emprendimiento en el medio rural. En la imagen, un aserradero

sariales y sectores estratégicos. Estas son las principales:

1. Reactivación económica

Apoya inversiones materiales o de circulante en proyectos que generen actividad económica, con el foco en la creación o mantenimiento del empleo.

2. Reemprendimiento

Pensada para quienes buscan una segunda oportunidad, esta línea financia tanto inversión como circulante para proyectos promovidos por emprendedores que retoman su actividad empresarial.

3. Microcréditos Comunidad de Emprendedores (CLCE)

Facilita la puesta en marcha de nuevas iniciativas, con un enfoque claro en emprendedores.

4. Medio Rural

Fomenta el desarrollo en los municipios de menos de 20.000 habitantes,

excluyendo los situados en el alfoz de las capitales. Impulsa la financiación de proyectos fuera del foco urbano habitual.

5. Apoyo financiero al comercio

Respalda la actividad del sector comercial (según CNAE Comercio), tanto en inversiones como en circulante, ayudando a la modernización del comercio local.

6. Sostenibilidad

Ofrece condiciones ventajosas a quienes desarrollan proyectos vinculados a la sostenibilidad, estén o no certificados en esta materia. La evaluación técnica del proyecto es clave para su aprobación.

7. ICECYL Financia Recuperación

Una de las respuestas a los efectos de la pandemia. Esta línea se dirige a autónomos y pymes que afrontan proyectos en fase de recuperación económica.



Imagen de archivo con el consejero de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León, Carlos Fernández Carriedo; Carmen Verdejo, directora de Innovación y Emprendimiento del Icecyl; y Augusto Cobos, director general del Icecyl, en la presentación de la Estrategia de Apoyo al Emprendimiento y el sello 'Castilla y León Comunidad de Emprendedores'

8. Sector agroalimentario

Financia operaciones en uno de los sectores clave de la región: agricultura, ganadería, industria alimentaria y fabricación de bebidas (según CNAE Sección C, divisiones 10 y 11).

9. Capital circulante

Una de las líneas más flexibles. Permite obtener financiación para cubrir necesidades operativas del día a día, previa justificación del destino del circulante.

10. Sector Turismo

Diseñada para empresas y autónomos de hostelería y servicios turísticos (CNAE Sección I y División 79 de la Sección N), busca revitalizar uno de los sectores más golpeados en los últimos años.

11. Inversión y expansión de empresas

Apuesta por la competitividad. Apoya nuevos proyectos empresariales iniciados a partir del 1 de enero de 2024 o aquellos que bus-

quen mejorar sus capacidades productivas.

12. Autónomos y microempresas

Pensada para negocios con menos de cinco empleados. Facilita recursos para iniciar la actividad, con foco en las necesidades de inversión o circulante.

13. Anticipo de subvenciones

Permite adelantar las ayudas ya concedidas por organismos de la Junta de Castilla y León, aportando liquidez inmediata mientras se hace efectiva la subvención.

14. I+D+i

Promueve la innovación empresarial, financiando proyectos con un componente tecnológico o innovador, bajo criterios técnicos definidos por Iberaval.

15. Mantenimiento de empleo

Gestionada por la Consejería de Empleo e Industria, esta línea concede créditos a proyectos que man-

tengan puestos de trabajo en Castilla y León.

Una herramienta que sigue creciendo

Con más de dos décadas de recorrido, **Icecyl Financia** ha sobrevivido a crisis económicas, pandemias y recesiones, y, además, ha salido reforzada como **una de las políticas públicas mejor valoradas por el ecosistema pyme de Castilla y León.**

Hoy, sigue siendo una herramienta imprescindible para sostener e impulsar la economía regional. Y lo hace con una fórmula simple pero poderosa: confianza mutua, financiación accesible y compromiso con el desarrollo territorial. Porque cuando la financiación fluye, las ideas se convierten en empresas, y las empresas, en oportunidades reales.

A estas líneas se han sumado recientemente las referidas a los **daños por los incendios**, con atención a autónomos y micropymes, así como empresas de las zonas afectadas.

El Instrumento Financiero que garantiza la competitividad empresarial de Castilla y León con paso firme

Garantías públicas de hasta 2,5 millones, plazos de 15 años y 60 millones de dotación impulsan una nueva era para *pymes* y *midcaps*, con apoyo de la Junta

Castilla y León ha visto cómo, tras la pandemia y la escalada de los tipos de interés, las pequeñas y medianas empresas chocaban contra un mercado crediticio cada vez más restrictivo. Eso, lógicamente, ha cambiado. Y en ello han tenido que ver el **Instituto para la Competitividad Empresarial (Icecyl)** y la **sociedad de garantía Iberaval**, que decidieron atajar esa brecha con el **Instrumento Financiero para la Competitividad Empresarial (IFCE)**, una herramienta cofinanciada por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional** que movilizará **60 millones de euros para reforzar la inversión productiva de autónomos, pymes y empresas de mediana capitalización** (*midcaps*).

Cómo funciona la contragarantía

El mecanismo se apoya en un esquema triangular. La empresa suscribe un préstamo con su banco; **Iberaval** aporta el aval que respalda esa operación; y el **IFCE** otorga a la sociedad de garantía (SGR) una contragarantía que cubre hasta el 80 por ciento del riesgo vivo de cada préstamo. Ese colchón permite que, de facto, las compañías disfruten de una cobertura muy amplia de su financiación, mientras la entidad financiera comparte al menos un 20 por ciento del riesgo, alineando incentivos y conteniendo los costes de la operación. La contragarantía se

traduce en precios más competitivos para el prestatario.

Condiciones clave del producto

El **IFCE avala préstamos de hasta 2,5 millones de euros, con plazos máximos de 15 años y hasta dos ejercicios de carencia de principal**. El análisis *ex-ante* sitúa el **préstamo medio en 160.000 euros**, una dimensión que se ajusta al tamaño real de la mayoría de las *pymes* castellano y leonesas. Además, la cobertura se extiende tanto a la adquisición de inmovilizado material —desde maquinaria a instalaciones fotovoltaicas— como a activos intangibles y capital circulante vinculado al proyecto de inversión, de modo que el empresario no ha de recurrir a líneas a corto plazo más gravosas para poner en marcha su plan de negocio.

La dotación pública del instrumento se reparte en **36 millones (FEDER)** y **24 millones (Junta de Castilla y León)**. Con ese capital, y gracias al apalancamiento previsto del 1,25, se estima que el fondo respaldará 469 empresas en la fase inicial y otras 437 mediante la reinversión de garantías ya liberadas, horizonte 2037. El valor añadido calculado (2,08) refleja que cada euro público generará más de dos euros de inversión inducida, una relación que sitúa al IFCE en la van-

guardia de las herramientas de cohesión regional.

Por qué era necesario

Castilla y León alberga 157.000 unidades empresariales, la mayoría microempresas que, según los analistas, padecen un *gap* financiero estructural agravado por la concentración bancaria y la aversión al riesgo tras la crisis sanitaria. El citado análisis revela que el crédito otorgado a compañías viables se halla por debajo de su potencial y que los fallos de mercado —información asimétrica, escasa garantía real y preferencia adaptativa de las entidades— justifican la intervención pública mediante instrumentos reembolsables.

Las garantías del IFCE permiten acceder a tipos de interés de mercado sin recargos por riesgo extraor-



Pedro Paz, responsable del área de Financiación del ICECYL



dinario, aligeran las exigencias de colateral y extienden los plazos hasta 15 años, lo que suaviza la tensión de tesorería y mejora el *cash flow* del proyecto. Además, la simplificación documental respecto al periodo 2014-2020 evita a la *pyme* la presentación a posteriori de facturas y desplaza el foco al plan de negocio y a los presupuestos, ganando agilidad.

Impacto probado: la experiencia previa

El IFCE no parte de cero. En la programación FEDER 2014-2020, el **Icecyf** —a partir del departamento que dirige **Pedro Paz, responsable del área de Financiación**— e **Iberaval** gestionaron un instrumento hermano que financió 492 préstamos por 98,3 millones de euros, demostrando la eficacia del modelo de garantías escalables. Con ese precedente, la nueva edición incrementa el volumen disponible y eleva el préstamo individual máximo hasta 2,5 millones, adaptándose a operaciones de modernización industrial y economía verde de mayor tamaño.

Para las entidades financieras, la contragarantía reduce provisiones y libera capital regulatorio, de modo que pueden conceder más crédito

sin comprometer sus ratios. Para el tejido productivo, la inyección de recursos se traduce en inversiones tecnológicas, creación de empleo y refuerzo del tejido exportador.

Horizonte 2021-2027 y agenda europea

La **Comisión Europea** impulsa desde 2014 la sustitución progresiva de la subvención a fondo perdido por instrumentos financieros reembolsables, capaces de reciclar el capital y multiplicar el número de beneficiarios. El IFCE se alinea con esa filosofía: una vez amortizados los préstamos iniciales, las garantías liberadas alimentan nuevas operaciones, asegurando que los 60 millones públicos continúen activos hasta, al menos, 2037.

Cualquier empresa con sede o centro de trabajo en Castilla y León puede solicitar el aval a **Iberaval**, que actúa como ventanilla única y acompaña en la negociación bancaria, la elaboración del plan financiero y la formalización de la operación.

El IFCE financia bienes de equipo, pero también respalda la digitalización, la transición energética y la compra de patentes o licencias,

aspectos decisivos para la competitividad regional. Además, el programa contempla ayudas de *minimis* compatibles que pueden bonificar parte de los costes financieros, reforzando la sostenibilidad del proyecto.

Con este Instrumento, la **Junta de Castilla y León** se asegura una herramienta anticíclica, la banca reduce riesgos y la *pyme* accede a financiación en condiciones históricamente favorables. El resultado es una comunidad autónoma más resiliente, capaz de retener talento y atraer inversión en sectores de alto valor añadido. **Iberaval**, por su parte, afianza su papel de actor clave en el **Sistema Nacional de Garantías** y demuestra que la colaboración público-privada es el camino más corto entre una idea de negocio y su materialización.



Iberaval y Caja Rural de Asturias renuevan su alianza para facilitar financiación de calidad a pymes

El convenio refuerza el respaldo a empresas en Asturias, Madrid y Cantabria, con un riesgo global avalado de hasta un millón de euros en nuevos proyectos

Iberaval y Caja Rural de Asturias han renovado su acuerdo de colaboración con el objetivo de seguir facilitando el acceso al crédito a pequeñas y medianas empresas, especialmente en las zonas en las que opera la cooperativa de crédito: Asturias, Madrid y Cantabria. La firma tuvo lugar el pasado 16 de junio y corrió a cargo de los directores generales de ambas entidades, **Pedro Pisonero**, por parte de **Iberaval**, y **Antonio Romero**, en representación de la entidad financiera asturiana.

El acuerdo contempla operaciones con riesgo avalado de hasta un millón de euros, lo que permitirá canalizar financiación en condiciones ventajosas hacia iniciativas empresariales viables, tanto en estas

comunidades como en el resto del territorio nacional.

Caja Rural de Asturias cuenta con una red de más de 120 oficinas, lo que garantiza una amplia capilaridad en el acompañamiento financiero. Gracias a esta alianza, **Iberaval** refuerza su presencia en el norte de España, un territorio en el que el tejido empresarial está marcado por la alta presencia de pymes y autónomos.

El convenio suscrito consolida una relación fluida entre ambas instituciones, e impulsa una financiación más ágil y cercana para proyectos de inversión, circulante y crecimiento empresarial. Este tipo de acuerdos responden a la vocación de **Iberaval** de actuar como palanca de desarrollo,



Pedro Pisonero y Antonio Romero, directores generales de Iberaval y Caja Rural de Asturias, respectivamente

apoyando con garantías a empresas que precisan recursos para avanzar.

Con esta renovación, ambas entidades reafirman su compromiso compartido: impulsar la economía real y sostener el empleo, a través de un respaldo financiero eficaz y adaptado a las necesidades del ecosistema pyme.

Iberaval y Miraltabank apuntalan su compromiso con la financiación a pymes con un nuevo acuerdo estratégico



En un movimiento orientado a consolidar el apoyo financiero al tejido empresarial, **Iberaval y Miraltabank** formalizan una alianza estratégica en Madrid. El convenio, firmado por **Sandra Martínez, directora general adjunta y responsable de Negocio e Instituciones de Iberaval**, y **Gustavo Caballero, responsable de Financiación y Mercado de Capitales de Miraltabank**, mar-

ca un paso firme en la articulación de soluciones específicas para las pequeñas y medianas empresas.

El acuerdo contempla la colaboración conjunta en operaciones de préstamo, crédito y otros instrumentos financieros, con respaldo de **Iberaval** por hasta un millón de euros en riesgo vivo avalado. Una herramienta que busca dinamizar el acceso a la financiación de las pymes, un segmento que representa más del 99 por ciento del tejido empresarial en España y que continúa enfrentando dificultades para lograr liquidez en condiciones competitivas.

En el acto estuvieron también presentes **Christian de la Torre,**

director territorial de Madrid de Iberaval, y **Miguel Martínez-Aedo, del equipo de financiación de Miraltabank**, lo que evidencia el compromiso compartido por ambas entidades para hacer efectiva esta cooperación desde el primer momento de la colaboración.

Con este acuerdo, se abre un nuevo cauce de financiación especializado que pone el foco en la competitividad y el crecimiento de las pymes. **Iberaval** aporta su experiencia como líder del sector de garantías en España, mientras **Miraltabank** refuerza su propuesta de valor a través de productos adaptados a las necesidades reales del ecosistema empresarial.

El Foro 3 Mares da espaldarazo a la integración de Sogarca en Iberaval



Iberaval participó el 9 de mayo en el **Foro 3 Mares**, celebrado en Santander, un espacio de debate y cooperación entre Castilla y León y Cantabria que ha puesto el foco en la vertebración económica y el impulso al tejido empresarial. La cita ha servido también para proyectar el papel ascendente de **Iberaval** tras el proceso de integración de la sociedad cántabra **Sogarca**.

Durante el encuentro, auspiciado por **Castilla y León Económica**, los **presidentes de Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco, y de Cantabria, María José Sáenz de Buruaga**, respaldaron de forma explícita la operación de fusión entre **Iberaval** y **Sogarca**, al considerar que esta alianza representa una oportunidad real para incrementar la financiación a las *pymes* cántabras y fortalecer la cooperación interterritorial.

Mayor apuesta por la innovación en Avante Venture 2025



Iberaval ha reforzado su compromiso con el emprendimiento y la innovación participando activamente en la novena edición de **Avante Venture**, celebrada

en Mérida. Este foro, contó con la presencia de más de 250 profesionales vinculados a proyectos de I+D+i. La representación de la SGR en el encuentro correspondió a **Teresa Malmierca, subdirectora de la oficina de Salamanca, y Raquel Poveda, gestora de empresas**, quienes trasladaron la propuesta financiera de **Iberaval** a compañías innovadoras interesadas en avanzar y consolidar sus proyectos en Extremadura.

Iberaval, en la apertura de la mayor planta de refabricación de Europa



La **directora financiera y la directora de Zona de León de Iberaval, Ana Chamorro y Noelia Muñoz**, respectivamente, asistieron a la inauguración, en la localidad de Villacé, de la planta Reviver, considerada la mayor instalación de refabricación de maquinaria industrial de Europa. Este ambicioso proyecto, que recupera una antigua fábrica cerámica de 200.000 metros cuadrados, se basa en un modelo de economía circular y ha contado con una inversión superior a los 15 millones de euros, y el respaldo de **Iberaval** y el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (Icecyl)**.

Respaldo al proyecto ExplorIA en la Miguel de Cervantes

La **Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC)** celebró la quinta edición de su Presentación para Inversores, en la que estudiantes del Grado en Ingeniería de Organización In-



dustrial expusieron proyectos emprendedores ante representantes del tejido económico y financiero. La iniciativa protagonista fue **ExplorIA**, una aplicación inteligente para viajeros desarrollada por siete alumnos de tercer curso en la asignatura de Modelos de Negocio de Base Tecnológica.

En representación de **Iberaval** asistió **Óscar Vaquero, responsable de Proyectos** de la sociedad de garantía, quien ejerció como asesor en financiación. Asimismo, estuvieron representantes de Wolaria, Ayuntamiento de Valladolid, Ideva, Grupo Hermi, Renault y Fundación Tecnovitae.

Iberaval, en Franquishop, la feria de franquicias de Madrid con casi un centenar de expositores



El **director de Zona Madrid y Castilla-La Mancha de Iberaval, Christian de la Torre** —en la imagen, a la izquierda—, asistió, en el Colegio de Arquitectos de Madrid, a la feria Franquishop, en su décimo séptima edición.

En la imagen, De la Torre junto a la **responsable de Franquicias España de Banco Sabadell, Inma Núñez; el director de Riesgos de Banco Sabadell, Ezequiel Budi; y directores de Franquicia, Oliver Vico y Alberto Almazán**.

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Más que cifras o eslóganes: Iberaval impulsa el corazón de la *pyme*

César Pontvianne destaca el impacto de la financiación de Iberaval en la economía, ante representantes económicos, políticos y sociales en la Junta General Ordinaria celebrada a finales de marzo

La **Junta General Ordinaria de Socios de Iberaval**, celebrada en Valladolid el pasado **27 de marzo**, puso de relieve el papel esencial de la sociedad de garantía (SGR) en el impulso económico de las *pymes* y los autónomos. Más de 120 representantes del mundo financiero, empresarial, institucional y social se dieron cita en un acto que fue reflejo de la confianza y el respaldo que **Iberaval** ha consolidado a lo largo de los últimos años.

El **presidente de Iberaval, César Pontvianne**, abrió su intervención con un mensaje de optimismo, aludiendo a un 2024 que calificó como «histórico» para la entidad. Un ejercicio en el que **Iberaval cerró con 1.681,7 millones de euros de riesgo vivo** —el volumen total de financiación activa—, lo que permitiría **sostener** —al cierre de este— **241.000 empleos** en las empresas avaladas. Datos que, como recordó, sitúan a **Iberaval** como la **sociedad de garantía más activa de España**.

«Hemos consolidado nuestro liderazgo gracias al esfuerzo conjunto de nuestros socios, empleados y el respaldo de las instituciones públicas», subrayó Pontvianne. «Hoy, más que nunca, es necesario que las empresas encuentren en nosotros un socio fiable para crecer y afrontar un entorno económico que sigue siendo exigente».



César Pontvianne, presidente de Iberaval, se dirige a los asistentes a la Junta General de socios, celebrada en un hotel de Valladolid

Crecimiento sólido, con la *pyme* en el centro

Durante su discurso, Pontvianne destacó que, **en 2024, Iberaval formalizó financiación por 655 millones de euros en 5.700 operaciones**, reforzando su peso dentro del Sistema Nacional de Garantías, donde **canalizó uno de cada cuatro euros financiados**.

El presidente insistió en el compromiso de **Iberaval** con la financiación de *pymes* y autónomos. La **operación media** alcanzó los **161.000 euros, casi el doble que hace una década**, lo que denota

una mayor envergadura de los proyectos respaldados.

En un contexto de tipos de interés más favorables y una revisión al alza de las previsiones económicas, Pontvianne recordó que «no podemos repetir errores del pasado» y apostó por «un crecimiento basado en la productividad, la innovación y la competitividad».

Un modelo de éxito basado en la colaboración

Pontvianne quiso poner en valor la **colaboración público-pri-**



Pisonero se dirige a los asistentes a la Junta General de Socios, en presencia de Pontvianne, Aparicio y Vecilla



El vicepresidente de la Diputación de Valladolid, Víctor Alonso, conversa amigablemente con representantes de las entidades financieras



Pontvianne charla con la presidenta de la Cámara de Segovia, María José Tapia



Sandra Martínez, con Inmaculada López y Rubén Moreno

vada como piedra angular del modelo Iberaval. Agradeció de manera explícita el respaldo de entidades como la **Junta de Castilla y León**, el **Gobierno de La Rioja** o la **Xunta de Galicia**, además del papel fundamental que desempeña la **Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)**, dependiente del **Ministerio de Industria y Turismo**.

El presidente destacó programas como **ICECYL Financia**, que en 2024 incorporó nuevas líneas de apoyo a la digitalización y la sostenibilidad, o el **Instrumento Financiero de Contragarantía, impulsado con fondos FEDER**

de la **Unión Europea**. «Nuestro crecimiento no sería posible sin estas alianzas que permiten que miles de proyectos empresariales encuentren el impulso que necesitan», enfatizó.

Un compromiso firme

La Junta General sirvió también para escenificar la **buena salud social de Iberaval**, que cerró 2024 con **39.200 socios** —un 4 por ciento más que el año anterior— y un **capital social** que alcanzó los **110 millones de euros**, dos tercios de ellos aportados ya por socios partícipes, es decir, empresas.

Pontvianne reivindicó el papel de los empresarios como «agentes esenciales del progreso social» y reclamó «un mayor reconocimiento» para quienes arriesgan, invierten y crean empleo. «Cuando a la empresa le va bien, a la sociedad le va bien», afirmó.

De cara al futuro, **Iberaval** seguirá centrada en su propósito: «Ser el socio financiero de referencia para las pymes y autónomos, poniendo todos nuestros recursos y conocimientos al servicio del tejido productivo». Una declaración de intenciones que obtuvo el respaldo de un auditorio que, una vez más, demostró que **Iberaval** no camina sola.



De izquierda a derecha, Pedro Paz, Rafael Sánchez Acera, Víctor Alonso, Carlos Martín Tobalina e Isabel Martín Arijá



De izquierda a derecha, Rafael Valderrey, Manuel Rubio, José María Quijano, Sandra Martínez, Fernando Rubio y Jorge Valentín-Gamazo



De izquierda a derecha, Rubén García, Marga Rodríguez, César Dosil, César Vega, Lillian del Río, Víctor Manuel Sanz y David García



De izquierda a derecha, Ernesto González, Isaac Perales, Javier Diago, Alberto Navarro, Cecilia Santamaría y Cipriano Galán



Asunción Herráez, Diego Díez, Almudena Hernández, Noelia Miguel, Jesús Peral y Pilar Muñoz Quirós



De izquierda a derecha, Jaime Martín, Rafael Ceballos, Óscar Vaquero y Emilio Gutiérrez



De izquierda a derecha, Federico Svriz, Javier Luis Gómez, Manrique Alonso, Noelia Muñoz, Roberto Pablo Herrero, Ana Calvo, Mireya Calvo, Mercedes Corredera y Nieves García



De izquierda a derecha, Gonzalo Carmona, Sonia Carmona, Marta Castaño, Juan Manuel Galván, Lorenzo Alonso, Beatriz Pastor, David Quirce y Miguel Cano



De izquierda a derecha, Jorge Sansegundo, Pedro Brizuela, Leticia Minguenza, Ana Chamorro, Jorge Esteban, Álvaro Fernández, María José Tapia, Cristina Cordero y Susana Aguado



De izquierda a derecha, Manuel Pintado, Ignacio Parga, Óscar del Barrio, Juan Carlos Acaya, José Miguel Guerrero, David García, Alejandro Cabezón y Eva del Valle, entre otros



De izquierda a derecha, Marco Antonio Fernández, Fernando Muñoz, Ferrán Parada, Roberto Herranz, Juan Tapia y Javier Díez



De izquierda a derecha, Santos Sánchez, Francisco Cenxual, Roberto Rodríguez, Miguel Ángel Gordillo y Alberto Llamazares



Empresarios de las provincias de Burgos y Zamora, con César Jiménez e Inmaculada López, directores de Burgos y Zamora, entre otros



Marga Rodríguez, César Dosil y César Vega

Isabel Martín Arija se jubila en Caja Rural de Salamanca y deja su cargo como consejera de Iberaval

Isabel Martín Arija se ha despedido del **Consejo de Administración de Iberaval**, en el que ha permanecido en los últimos años, como representante de **Caja Rural de Salamanca**, entidad en la que ha cursado su jubilación.

Martín Arija —en la imagen, junto a **Pedro Pisonero**, **director general de Iberaval**, tras recibir un detalle de la compañía— inició su carrera profesional, precisamente, en el departamento jurídico de esta sociedad de garantía, orientándose rápidamente hacia el área del Riesgo.

Fue, además, la responsable de implementar esa área en **Caja Rural de Salamanca**, donde fue nombrada, en 2006, directora general, puesto en el que ha permanecido durante casi dos décadas. **Iberaval**

ha querido agradecer su compromiso a lo largo de toda su vida laboral con esta empresa.

Durante su paso por **Soteca**, una de las entidades que originaron **Iberaval**, a través de un programa de la **Junta de Castilla y León** y la **Escuela de Organización Industrial (EOI)**, vio que lo suyo eran los análisis. Desde entonces, su carrera fue una constante adaptación a las exigencias del sector. «Me resultaban más interesantes las cuentas de explotación que las escrituras», comenta Martín Arija.

A lo largo de 18 años, ha trabajado para consolidar a la caja como un referente financiero en Castilla y León, manteniendo siempre la cercanía con los clientes como uno de sus pilares fundamentales. Según Martín Arija, uno de los valo-



Isabel Martín Arija recibe un detalle de Iberaval, de manos de su director general, Pedro Pisonero

res diferenciales de la entidad es «la agilidad y adaptación al cambio», algo que considera esencial para sobrevivir en un entorno financiero cada vez más complejo.

Su puesto en el **Consejo de Administración**, ya lo ocupa **José Ignacio Juez**, nuevo **director general de la entidad salmantina**.

Zamora recibe el premio a Mejor Delegación de Iberaval en 2024



El presidente de Iberaval, César Pontvianne, entrega el Premio a la Mejor Delegación a César Jiménez, director de la SGR en Zamora

La delegación situada en Zamora, que lidera **César Jiménez**, logró el **Premio a la Mejor Delegación de Iberaval en 2024**. Así lo decidió el comité de dirección de la sociedad de garantía —integrado por **Pedro Pisonero** (**director general**), **Sandra Martínez** (**directora general adjunta**), **Rafael Valderrey** (**director de Gestión Global del Riesgo**) y **Ana Chamorro** (**directora financiera**)—, que valoró las cifras alcanzadas por la delegación, que actualmente in-

tegran Jiménez, **Raquel Hernández**, **Pablo Turiel**, **Javier Crespo** y **Pablo Blanco**.

César Jiménez fue el encargado de recibir, de manos del **presidente de Iberaval**, **César Pontvianne**, un detalle de la entidad, que reconoce la labor desempeñada desde la oficina zamorana, situada en la Calle Cortinas de San Miguel, de la capital del Románico.



Iberaval, motor de financiación efectiva para las *empresas* y los *autónomos*

La entidad pone a disposición de empresas soluciones de crédito, complementadas por una red de más de 135 entidades colaboradoras que refuerzan el acceso al crédito de *pymes*, autónomos y emprendedores

Una alianza con los actores clave

Para garantizar la viabilidad de los proyectos, **Iberaval** ha tejido alianzas con diversos colectivos:

- **Entidades financieras:** La SGR trabaja codo con codo con bancos como Abanca, Aquisgrán, Arquia, Banca Pueyo, BBVA, Banco Cooperativo Español, Banco de Depósitos, Banc Sabadell, Banco Santander, Bankinter, Caixabank, Cajal-mendralejo, Caja Rural de Aragón, Caja Rural de Asturias, Caixa Rural Galega, Caja Rural de Navarra, Caja Rural de Salamanca, Caja Rural de Soria, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Zamora, Cajamar, Cajasiete, Cajaviva, Colectual, Globalcaja, Ibercaja, Kutxabank, Laboral Kutxa, Miralta Bank, Mytriple A, Targobank y Unicaja Banco. Gracias a estos acuerdos, cientos de millones en avales y líneas de crédito hacen posible las inversiones de pequeñas y medianas empresas.

- **Administraciones públicas:** el respaldo de instituciones autonómicas y locales fortalece los

programas de apoyo. Colabora con la Junta de Castilla y León (a través del ICECYL), la Agencia de Desarrollo de La Rioja (ADER), el Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE), el Ayuntamiento de Madrid, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA). Además, cuenta con convenios con los ayuntamientos de Salamanca, Soria y Valladolid, el Concello de Lalín, la Diputación de Ávila y la Universidad de Salamanca.

- **Organismos multilaterales:** la unión con fondos europeos como el FEDER y el FEI, así como su participación en la Global Network of Guarantee Institutions (GNGI) y la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM), permite gestionar recursos comunitarios esenciales. **Iberaval** también es actor destacado en la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR), institución en la que asumió la Presidencia hace ahora dos años.

- **Asociaciones empresariales:** su alianza con patronales y cámaras (CEOE Castilla y León, Cámaras

de Comercio, ATA, Adeza, AECIM, ANEA, CEAJE, CEPESCA, CETM, Confibus, FER, OPP, Ptepa, Tradecyl y UPTA) potencia el respaldo al tejido emprendedor y facilita la atención a sectores estratégicos.

Adaptándose a cada realidad

La fuerza de esta red radica en la capacidad de diseñar instrumentos financieros a la medida de las necesidades particulares de cada empresa, sector y territorio. Con el acompañamiento de bancos, administraciones y organismos internacionales, **Iberaval** ofrece avales, garantías y líneas de crédito que cubren desde la puesta en marcha de un proyecto hasta su consolidación, pasando por la inyección de liquidez para mantener la operativa diaria.

Si tu empresa necesita inyectar recursos para crecer o mantener su actividad, no dudes en ponerte en contacto: con el apoyo de nuestra amplia red de colaboradores, llevamos tu financiación un paso más cerca.

El aliado financiero a pie de calle

Cuando una empresa busca financiación, no basta con evaluar cantidades: necesita un respaldo cercano, una persona que guíe, porque entiende su proyecto, y le ofrezca soluciones adaptadas a su realidad. **Iberaval** ha puesto su foco en esa necesidad, desplegando una red de oficinas que convierte el crédito en un proceso de confianza y acompañamiento, con una mayor presencia de sus sucursales a pie de calle en los últimos años.

De hecho, **Iberaval** ha consolidado una estructura de proximidad para facilitar el acceso al crédito. Cada oficina es un punto de encuentro donde se valora el proyecto empresarial en toda su dimensión: desde su viabilidad hasta sus retos de crecimiento. Gracias a

este modelo, autónomos y pymes reciben atención personalizada sin depender únicamente de la evaluación numérica.

Un asesoramiento a tu medida

«No vendemos únicamente productos financieros: diseñamos soluciones accesibles y asumibles por parte de las empresas y quienes las impulsan». Esa es la filosofía que guía a los equipos de **Iberaval**. La fuerza de esta entidad reside también en su capacidad de colaborar con entidades clave del sector financiero y de la administración. Trabaja codo con codo con bancos de primer nivel, con organismos regionales como el **ICECYL (Junta de**

Castilla y León), **ADER (Gobierno de La Rioja)** o **IGAPE (Xunta de Galicia)**, y con otras instituciones públicas. Esta sinergia multiplica las posibilidades de éxito de los proyectos que busca respaldar.

Cobertura territorial en expansión

Desde su origen en Castilla y León, **Iberaval** ha extendido su presencia a comunidades como Madrid, La Rioja y Galicia, garantizando que ningún emprendedor se quede sin un interlocutor de confianza. No importa dónde asiente su actividad tu negocio: hay una oficina **Iberaval** dispuesta a ofrecer el respaldo necesario para impulsar tu futuro.

CASTILLA Y LEÓN

- **Ávila:** Calle Segovia, 25 - 05005 | ☎ +34 920 352 272
- **Burgos:** Avenida de la Paz, 10 - 09004 | ☎ +34 947 252 824
- **León:** Avenida Independencia, 3 - 24003 | ☎ +34 987 218 870
- **Palencia:** Calle Menéndez Pelayo, 4 - 34001 | ☎ +34 979 706 796
- **Ponferrada:** Avenida de España, 12 - 3º B - 24402 | ☎ +34 987 409 940
- **Salamanca:** Calle Crespo Rascón, 39-41 - 37002 | ☎ +34 923 281 409
- **Segovia:** Calle Hermanos Barral, 7 (esq. Avda. Acueducto) - 40001 | ☎ +34 921 412 089
- **Soria:** Calle Ronda Eloy Sanz Villa, 2 - 42003 | ☎ +34 975 239 728
- **Valladolid:** Calle Estación, 13 - 47004 | ☎ +34 983 218 788
- **Zamora:** Calle Cortinas de San Miguel, 19 - 49001 | ☎ +34 980 509 116

- **La Rioja (Logroño):** Avenida Pérez Galdós, 3 Bajo - 26002 | ☎ +34 941 270 066
- **Galicia (Vigo):** Calle Colón 23-25, 1º Oficina 2 - 36201 | ☎ +34 986 465 281
- **Galicia (A Coruña):** - Plaza das Atochas, 10 bajo - Despacho 1 - 15001 | ☎ +34 639 788 989
- **Madrid (Centro):** Calle Julián Besteiro, 1 (esq. Avda. General Perón) - 28020 | ☎ +34 915 400 027

- **Madrid (Sur - Fuenlabrada):** Calle Hungría, 3 Posterior, Bloque 3 Local 1 (Paseo de Roma) - 28943 | ☎ +34 910 883 338 / ☎ +34 915 715 235
- **Madrid (Norte - Alcobendas):** Avenida Bruselas, 5 Planta Baja, Esc. Izq. - 28108 | ☎ +34 910 889 064
- **Castilla-La Mancha (Ciudad Real):** - Ronda de Calatrava con Calle Libertad | ☎ +34 926 400 412



Huercasa: innovación y tradición se dan la mano en el corazón de La Vega

Félix Moracho fusiona su pasión por el medio rural con procesos vanguardistas para convertir la huerta castellana en líder global de la conveniencia alimentaria

Corría el año 1979. **Félix Moracho**, junto a su suegro y cuñado francés, empezaba a labrar su futuro en la Vega Segoviana.

Han pasado muchos años desde entonces, pero una cosa ha quedado clara: **Huercasa** ha sabido crecer sobre tres pilares. Estos son: vocación rural, innovación constante y voluntad internacional. «Lo llamamos Huerta Castellana, Sociedad Anónima —nos aclara Moracho—; de ahí surge **Huercasa**». Su denominación, sencilla y evocadora, resume la misión una empresa que ha extendido sus raíces más allá de Sanchonuño, en Segovia, sin perder nunca el arraigo en su territorio de origen.

De la Vega Segoviana al mundo

Hoy, **Huercasa** gestiona más de mil referencias de hortalizas frescas de conveniencia: maíz dulce, remolacha roja, legumbres y tubérculos que combinan frescura y durabilidad gracias a tecnologías de conservación avanzadas. Con sus respectivos *packagings* para cada lugar de destino. No son pocos. «Contamos con productos de conveniencia que facilitan la vida: sanos, rápidos y con muy poca merma», insiste Moracho, subrayando la baja tasa de desperdicio como clave para fidelizar grandes cadenas y establecimientos especializados.

Félix Moracho, quien en diferentes etapas ha sido presidente de **Fundación CajaViva**, **Vitartis** y el **Centro Tecnológico Cartif**, no cesa en su empeño por ver crecer a su tierra y, con ella, a sus vecinos. Además, es miembro del Consejo de Administración de **Iberaval**.

El maíz dulce es su buque insignia. **Huercasa** lidera el mercado europeo de mazorcas frescas y controla la contratación con agricultores en España, adelantándose a conserveras y congeladoras tradicionales. A ésta se suman remolacha roja —«maravillosa para la salud», puntualiza Moracho—, boniato, patata y diversas mezclas para supermercados, restauración y consumidor final. Con un 85 por ciento de su producción exportada, opera en casi todos los rincones de Europa, además de en Estados Unidos, Canadá y Sudamérica, adaptando presentaciones, idiomas y embalajes a cada mercado.

No todo ha sido un camino llano. La primera oleada de aranceles del 10 por ciento impuesta por EE. UU. sobre las importaciones agrícolas europeas «la capeamos con márgenes y un acuerdo con nuestro cliente americano, que fue bastante generoso», explica Moracho, aunque la incertidumbre crece ante nuevas subidas que podrían alcanzar el 20 por ciento. «Si no vendemos allí, ellos sufrirán desabastecimiento, porque nadie produce maíz dulce a gran escala en Estados Unidos», ad-



Félix Moracho, director general de Huercasa, en un viaje internacional, a Estados Unidos

vierte, al tiempo que valora la fuerte demanda de remolacha roja entre deportistas aficionados americanos. «Eso lo van a perder», señala, de manera categórica.

Compromiso rural e innovación social

Más allá de la producción, **Huercasa** impulsa proyectos que refuerzan el tejido social y económico de su entorno. Desde hace diez años se celebra en Riaza el **Festival Huercasa de Música Country**, un encuentro que fusiona la cultura rural americana y la gastron-



Félix Moracho, en una jornada de Vitartis, clúster del que fue presidente

cuando los imprevistos climatológicos les causan pérdidas», señala Moracho, quien celebra la lista de espera de agricultores dispuestos a contratar con Huercasa como muestra de la confianza mutua.

Félix Moracho lleva la palabra cultivar hasta al extremo: recientemente se ha graduado en Nutrición tras cinco intensos cursos universitarios, un logro que atribuye al «inquieto espíritu» que le impulsa a seguir aprendiendo y a compartir experiencias con jóvenes de 20 a 23 años.

mía local alrededor del maíz. «Ver la plaza llena de visitantes de toda España ha sido emocionante», confiesa Moracho, quien admite que, pese a la delegación de la organización en un equipo profesional, cada edición supone algún que otro sobresalto, pero sobre todo la alegría de reencontrarse con amigos y proveedores.

En cuanto a tecnología, la compañía experimenta con inteligencia artificial «de manera incipiente, aplicada a la búsqueda de información científica y la toma de decisiones», siempre con prudencia para no dejar toda la clave de negocio en manos de algoritmos. Moracho advierte: «La IA es fantástica, pero si no sabes lo que manejas, puede equivocarte».

El empleo femenino es otra de sus fortalezas: en planta, tareas técnicas y administrativas cuentan con una proporción creciente de mujeres, cuyo «cariño, esfuerzo y profesionalidad» resultan esenciales en la transformación del producto. La plantilla alcanza cuenta con más de 200 fijos, a los que se suman hasta 300 externos, que refuerzan la fijación de población en municipios cercanos a sus plantas.

No faltan desafíos en el relevo generacional: el envejecimiento del campo y posibles recortes de la PAC

generan incertidumbre para agricultores y empresas agroalimentarias. «Es vital preservar el tejido industrial y agrícola; nosotros apoyamos económicamente a nuestros proveedores

«No sé estar quieto», reconoce con humor, convencido de que esa curiosidad es el mejor abono para el futuro de **Huercasa** y del medio rural castellano.



Cartel de la décima y última edición celebrada hasta la fecha en el Huercasa Country Festival, que tiene lugar en Riazos

Jaspeante: la pedagogía tecnológica de con dos millones de seguidores

Raúl Ordóñez, Premio *Influencer del Año 2025*, convierte la divulgación en una herramienta para democratizar el conocimiento y acompañar a empresas y usuarios en su transformación digital

«No me considero *influencer*. Mi propósito es enseñar, no alimentar egos», afirma este referente en inteligencia artificial generativa, que combina rigor, vocación docente y cercanía con su legión de seguidores en todo el mundo

En un escenario saturado por la sobreinformación, donde los algoritmos deciden qué vemos y a quién escuchamos, sobresale una figura que no busca viralidad, sino impacto real. **Raúl Ordóñez**, más conocido como **Jaspeante**, ha sido galardonado en 2025 como Influencer del Año por **Business Insider España**. Y, sin embargo, esa etiqueta no termina de encajarle. «No me considero influencer. Creo que esa palabra está muy desgastada y cargada de connotaciones frías. Lo que busco es compartir conocimiento útil, hacerlo digerible

y ayudar a que más personas puedan adaptarse al cambio tecnológico», apunta.

Graduado en ADE y con más de 20 años de experiencia en marketing digital, **Raúl Ordóñez** ha formado a más de 3.000 profesionales y asesorado a más de 200 empresas. En los últimos cinco años, se ha consolidado como uno de los divulgadores más influyentes en el ámbito de la inteligencia artificial generativa, gracias a una estrategia clara: contenido claro, regular y con estilo propio. Desde su plataforma forma-

tiva **raulordonez.com**, y con presencia diaria en redes sociales como **TikTok, LinkedIn, YouTube o Instagram**, llega a una audiencia de más de dos millones de personas.

Pero detrás del impacto está la metodología. Raúl planifica cada contenido a partir de las dudas que le trasladan sus seguidores, alumnos o empresas. Y lo más importante: aplica lo que enseña. «Mi actividad principal no es crear vídeos, sino formar y asesorar. La divulgación es un reflejo de mi trabajo de campo», apunta.

Ese doble perfil —pedagogo y estratega— es lo que le permite mantener la credibilidad en un entorno donde lo superficial suele imponerse a lo profundo.

Algoritmos, constancia y autenticidad

Cuando se le pregunta qué métrica considera más relevante en su actividad digital, su respuesta sorprende: «Me fijo en cuántas veces se comparte un contenido. Si alguien lo reenvía a su entorno, es que le ha resultado útil. Esa es la mejor validación posible». También valora la retención de atención: «En vídeo, el tiempo de visualización es clave. Me indica si el mensaje conecta».

Raúl Ordóñez defiende una visión humanista de la tecnología. «El fondo importa, pero también la forma. Explicar con claridad, sin adornos, desde la autenticidad, es lo que genera comunidad», asegura. Y no se trata de generar ruido, sino de generar confianza.

«Hoy cualquier publicación puede tener miles de visualizaciones si el algoritmo te favorece, pero la constancia es lo que marca la diferencia. Hay que estar ahí cada día, pico y pala, con un propósito claro», sentencia.

Lo que sí ha cambiado —y mucho— es el terreno sobre el que pisa. «Estamos ante una revolución tecnológica sin precedentes. La inteligencia artificial generativa evoluciona tan rápido que lo que hoy es puntero mañana puede quedar obsoleto. Cada semana surgen herramientas nuevas. Es un reto permanente de actualización».

En ese sentido, **Raúl Ordóñez** se ha convertido en una especie de cartógrafo digital que ayuda a otros a navegar esta nueva era. Desde *pymes* a consultoras, desde docentes a emprendedores. «Veo cómo la IA multiplica la productividad y libera tiempo para lo importante. Es como tener un asistente digital que te ayuda a pensar mejor, escribir más rápido o resolver tareas complejas», afirma.

¿Una amenaza o una oportunidad?

También hay sombras en el escenario. Ordóñez reconoce que aún hay mucho desconocimiento sobre cómo usar la IA de forma eficaz y segura. «Parece que todas las empresas la están integrando, pero la realidad es que estamos en una fase muy incipiente. Veo directivos que aún no entienden su potencial o que sienten que se les escapa de las manos», apunta. Ahí entra su papel como formador. «Es fundamental hacer pedagogía, explicar con ejemplos claros cómo esta tecnología puede mejorar procesos sin poner en riesgo la privacidad ni la seguridad».

Entre los principales riesgos, menciona las alucinaciones de los modelos generativos —respuestas erróneas, pero aparentemente coherentes—, así como el uso indebido de datos sensibles. «Hay que establecer políticas de uso, marcos éticos y mucha transparencia». Celebra que Europa haya dado pasos con el re-



glamento de IA (AI Act), pero advierte: «Si regulamos demasiado de prisa, podemos frenar la innovación. El equilibrio será clave».

Frente al temor al reemplazo laboral, Raúl tiene una visión clara: «La IA no sustituye, complementa. El profesional que se forma, que se adapta, que aprende a usarla, tendrá más oportunidades que nunca». Él mismo es un ejemplo de cómo esta tecnología puede amplificar las capacidades humanas. «Nunca he sido tan productivo ni tan creativo como ahora», asegura, con brillo en sus ojos.

Y lo mejor, dice, es que esta revolución es para grandes corporaciones, pero no sólo. «La IA es una oportunidad especialmente relevante para pequeños negocios, autónomos, profesionales independientes. Les permite competir de tú a tú con estructuras mucho más grandes, automatizar tareas, personalizar su oferta y escalar sin grandes inversiones».

Aprendizaje continuo como superpoder

Una de las claves que más enfatiza **Raúl Ordóñez** es la formación continua. «Vivimos en un entorno donde lo único constante es el cambio. Y quien no aprenda a aprender, se queda fuera del juego», subraya. Lo que antes se resolvía con un máster ahora requiere actualización constante. «Hoy tienes acceso a contenidos, expertos, herramientas... incluso puedes tener a la propia IA como tutor personalizado», remarca.

Él mismo lo practica. Dedicó parte de su jornada a investigar, probar herramientas nuevas y reflexionar sobre las implicaciones sociales, éticas y económicas de esta tecnología. «Necesitamos una alfabetización digital profunda. Lo digital ya no es un extra: es el nuevo estándar», reflexiona.

«La IA no sustituye, complementa. El profesional que se forma, que se adapta, que aprende a usarla, tendrá más oportunidades que nunca»

Por eso insiste en que cada persona —desde un profesional hasta un alto cargo directivo— tiene que asumir su parte del cambio. «La transformación no va sólo de *software*, sino de mentalidad. Y eso empieza por estar dispuesto a aprender, desaprender y volver a aprender».

Raúl Ordóñez, o *Jaspeante* para quienes lo siguen en redes, no busca deslumbrar. Busca enseñar, acompañar, abrir caminos. Quizá por eso su influencia no es ruidosa, pero sí sólida. Y por eso su voz, en medio del ruido digital, suena clara, útil y, sobre todo, necesaria. Con influencia de la que deja poso.



Raúl Ordóñez (Jaspeante)

- **Influencer del Año** 2025 (Business Insider España)
- Experto en IA generativa y marketing digital
- Fundador de Raul Ordoñez.com
3.000 alumnos formados y más de 2 millones de seguidores
- Asesor de empresas, profesor en universidades y conferenciante

Las soluciones de avales para impulsar el crecimiento en Castilla y León, como mecanismo por descubrir a la *pymes*

Iberaval interviene en una jornada de organizada por Vitartis, en la que Martín Tobalina avanza apoyos al crecimiento efectivo de las empresas

Iberaval reafirmó su compromiso con el desarrollo de la industria agroalimentaria de Castilla y León durante la jornada **El reto de crecer**, organizada por **Vitartis**. **Pedro Pisonero, director general de la sociedad de garantía**, defendió con rotundidad que «la financiación existe» y subrayó que **Iberaval** ofrece avales de hasta tres millones de euros, e incluso superiores, para acompañar a las compañías de la región en su salto de escala.

Vitartis, creada en 2009, agrupa a más de 126 empresas que representan el 40 por ciento de la facturación y del empleo del sector agroalimentario de Castilla y León. Su misión es fomentar la sostenibilidad, la innovación y la competitividad de sus asociados, actuando como punto de encuentro entre firmas, centros tecnológicos y universidades para reforzar la proyección internacional de la industria regional.

Durante la mesa redonda **La financiación del crecimiento**, moderada por representantes de **Garri-gues** y patrocinada por **Cajamar**, Pisonero explicó que **Iberaval** par-

ticipa en los periodos de inversión, pero, además, también «está detrás en los momentos duros», aclarando a los empresarios los motivos por los que en ocasiones no es posible avalar un proyecto. «Si los gestores deciden empujar, estaremos ahí», remarcó.

Voces del sector

Junto a **Iberaval**, estuvieron presentes **Carmen Sanz (Sodical)**, quien abogó por un crecimiento «constante pero amable»; **Gerardo Gutiérrez (Gutinver-3)**, que defendió ligar la propiedad a la gestión con «una mirada humana»; y **José Antonio Guerrero (Cajamar)**, que resaltó la necesidad de aplicar «sentido común» en la valoración de riesgos, incorporando cada vez más variables no financieras en un entorno regulatorio más exigente.

El **viceconsejero de Economía y Competitividad** de la **Junta de Castilla y León, Carlos Martín Tobalina**, clausuró el acto señalando que Estados Unidos concentra el 28 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) mundial, mientras que Castilla y León apenas aporta el 3 por ciento de las exportaciones españolas a dicho país, de las cuales más del 35 por ciento procede del sector agroindustrial. Martín Tobalina anunció, además, que la administración autonómica movilizará nuevos recursos para favorecer el aumento de tamaño de las empresas locales.



El viceconsejero de Economía y Competitividad de la Junta de Castilla y León, Carlos Martín Tobalina, con el presidente de Vitartis, Santiago Miguel Casado

Retos y oportunidades

La jornada puso de manifiesto que la profesionalización de los equipos, el arraigo territorial y el acceso a financiación ágil y adaptada son claves para fortalecer la competitividad del sector agroalimentario de Castilla y León.

La jornada de **Vitartis** también contó con empresarios de primer nivel como **Pedro Ruiz Aragonés (Alma Carraovejas)**, **Félix Eguía (Grupo Eguía)** —ambos consejeros de **Iberaval**—, **Miguel Antona (Innoporc)** o **Mario Esteban (El Pinar)**, quienes abordaron los factores que condicionan la competitividad del sector, desde la política arancelaria estadounidense hasta la hiper normativización o los retos logísticos. Todos ellos coincidieron en la necesidad de ganar dimensión para competir mejor y profesionalizar las estructuras empresariales, sin perder de vista el arraigo territorial y el compromiso con el entorno.



Pedro Pisonero (2i), en la mesa redonda en la que intervino, con expertos como Carmen Sanz y Eduardo Gutiérrez, entre otros

Iberaval en YouTube: el aval audiovisual para las pymes a partir de casos de éxito

El canal que traduce la financiación en historias de empresa

Iberaval, la sociedad de garantía líder en España acoge en su canal de **YouTube algo más de 140 vídeos. Un rincón que está a punto de alcanzar las 140.000 visualizaciones acumuladas** y que es un espacio pensado, como reza su descripción, para «difundir iniciativas de los miles de socios que confían en la entidad» y poner rostro a la financiación.

En apenas unos años, la tecnología ha democratizado la emisión de contenidos: **cualquier pyme puede hoy crear su propio microuniverso mediático** y competir —al menos en atención— con actores de mucho mayor tamaño. Este canal demuestra que, con estrategia y autenticidad, incluso las finanzas pueden contar buenas historias.

Qué incluye el canal

El portal de **Iberaval** incluye varios apartados. Para empezar, **Compromiso Iberaval**, el *podcast* de la compañía, que acoge conversaciones en profundidad con empresarios, directivos o expertos de múltiples campos, aunque con un foco central, que son las empresas. También alberga los casos de éxitos de empresas que cuentan su historia, y que en todos los casos tienen un denominador común: haber tenido apoyo financiero de **Iberaval**. De igual forma, cuenta con píldoras como las referidas a productos financieros que puede completar la SGR. Y, por último, la cobertura de eventos, como jornadas organizadas *in house*.



Por qué importa que una pyme mime su canal de YouTube

- **Visibilidad en el mayor buscador de vídeos: YouTube** es el segundo motor de búsqueda global y sus resultados se integran en Google; tener presencia significa aparecer en ambas plataformas.
- **Prueba social y reputación:** un testimonio en primera persona vale más que un PDF; los **casos de éxito de Iberaval** humanizan las cifras de balance.
- **Contenido evergreen:** un buen tutorial sobre financiación mantiene tráfico estable.
- **Datos de primera mano:** las analíticas de **YouTube** ofrecen métricas demográficas y de retención que ayudan a afinar mensajes y productos.

- **Puerta de entrada al embudo de ventas:** un vídeo puede dirigir al espectador al sitio web o a una solicitud de información.
- **SEO y autoridad:** cada vídeo bien etiquetado refuerza el posicionamiento de la marca en su nicho.
- **Interactividad:** los comentarios funcionan como un mini-focus-group gratuito.
- **Coste decreciente:** la producción básica se ha abarataado enormemente.
- **Multiplicador de contenidos:** de un mismo vídeo se extraen *shorts*, *posts* y *podcasts*, optimizando recursos.
- **Archivo histórico:** el canal se convierte en hemeroteca viva de la compañía.



Laura Sanz Millán
Subdirectora Área de Riesgos, Caja Rural de Soria

Caja Rural de Soria sigue creciendo...

Caja Rural de Soria continúa mejorando su posición. En 2024 hemos tenido un crecimiento del negocio superior al 6% en financiación concedida, tenemos una cuota de mercado en inversión por encima del 55%. Todo ello, con una ratio de morosidad inferior al 2,75% y una solvencia elevada.

Tenemos dotado el cien por cien de las operaciones en morosidad, sin que nuestros resultados se hayan visto afectados, habiéndonos anticipado a los plazos que la normativa impone al respecto.

Caja Rural de Soria Sigue creciendo

Esta situación es consecuencia de las políticas de prudencia adoptadas por el Consejo de la Caja en cuanto a nuestros riesgos crediticios.

Y sigue creciendo porque....

Nuestro modelo de negocio, basado en la proximidad, el compromiso con el desarrollo económico y social de las zonas, la atención directa a nuestros clientes y el mantenimiento de oficinas en zonas rurales y quizá "poco rentables", está dando resultado.

Nuestros antiguos clientes y los nuevos clientes, confían en nuestra forma de hacer, les gusta nuestra forma de trabajar y nos siguen prestando su apoyo.

Las expectativas de Caja Rural de Soria...

Bueno, el futuro de la Caja creo que pasa por continuar con el apoyo al cliente y la atención personalizada. Tanto a nivel de clientes particulares como autónomos y empresas.

Aunque nuestros comienzos fueron eminentemente "rurales", Caja Rural de Soria se ha ido adaptando a los tiempos y actualmente tenemos una clientela diversificada en todos los sectores, y somos capaces de dar servicio a todas las necesi-

dades que cualquier particular o empresa pueda requerir.

La accesibilidad a los Órganos de Decisión de la Caja proporciona una agilidad en todo tipo de decisiones que nos proporciona una ventaja competitiva importante en nuestro negocio.

Relación con Iberaval...

Sin duda es una relación cercana y fluida. Llevamos más de 40 años colaborando con Iberaval para ofrecer financiación con unas condiciones favorables a emprendedores, autónomos y PYMES. Todo ello, destinado a mejorar e incrementar el tejido empresarial tanto en Soria, nuestra principal área de influencia, como en el resto de zonas en las que estamos presentes: Madrid, Valladolid, Zaragoza, Logroño.

El aval prestado por esta SGR es fundamental para poder apoyar determinados tipos de proyectos empresariales, y además, facilita a nuestros clientes el acceso a financiaciones dentro de convenios con condiciones muy ventajosas para ellos.

Contamos con seguir con la misma relación que hasta ahora, por supuesto. Porque Caja Rural de Soria está "CONTIGO, DONDE ESTÉS": con nuestros clientes, colaboradores, socios y por supuesto, IBERAVAL.

PROYECTA EMPRESAS



COBROS Y PAGOS



FINANCIACIÓN



INTERNACIONAL



SEGUROS*

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



*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

Jornada de integración en León: convivencia, patrimonio natural y cultural en buena sintonía

La ciudad del Bernesga recibe al equipo de la sociedad de garantía en dos días de experiencias, que refuerzan los engranajes de la entidad líder de España



Asistentes a la visita de la cueva de Valporquero, en plena montaña de León

Los días 20 y 21 de junio, **Iberaval** celebró en León su Jornada de integración de verano —un formato de convención interna— organizado por la delegación de León, zona comercial que se sitúa bajo la dirección de **Noelia Muñoz**. El encuentro reunió, bajo la organización del **equipo de las oficinas de León y Ponferrada (liderada esta última por Javier Díez)**, a una parte importante de la plantilla de **Iberaval**, durante dos intensas jornadas de convivencia y visitas culturales, con el objetivo de fortalecer la cohesión interna.

Cuevas de Valporquero

La primera jornada llevó a los participantes a las cuevas de Valporquero, situadas a 1.309 metros de altitud, bajo el pueblo de Valporquero de Torío. El nivel superior, habilitado para el turismo, recorre algo más de 1.300 metros de pasillos iluminados con puentes y escaleras. A 7 grados centígrados constantes y con una humedad del 99 por ciento, un guía de la Diputación de León acompañó al grupo por salas como la *Gran Rotonda* —5.600 metros cuadrados de superficie y 20 metros de altura— y la *Sala de las Pequeñas Maravillas*, salpicadas de formaciones con nombres tan sugerentes como *La Torre de Pisa* o *El Órgano*.



Los asistentes a la integración, junto a la oficina de Iberaval en la Calle Independencia de León

La expedición disfrutó de un picoteo que puso sobre la mesa los sabores más representativos de León: abundante embutido artesanal, cecina, chorizo picante leonés y jamón de calidad. Fue el acompañamiento perfecto para intercambiar impresiones y reforzar relaciones de compañerismo.

Ya por la noche, la cita se desarrolló con alguna prueba y con otros productos típicos de la zona, además de algo de música, la más actual requerida por las nuevas generaciones de la compañía, y lo más clásico — si por esto hay que catalogar a lo que

va después de los años 80— por el resto. Hubo tiempo para todo y para todos.

Se inscribe en las acciones de comunicación interna de Iberaval

El segundo día arrancó con un original tour en *tuk tuk* por el centro histórico de León, donde la expedición pasó junto al antiguo **Hostal de San Marcos**, fundado en el siglo XII como hospital de peregrinos del Camino de Santiago, y

convertido siglos después en un espléndido ejemplo del Renacimiento español.

El broche cultural lo pondría, como siempre que alguien se acerca a León, la **Catedral**, paradigma del gótico más etéreo. Iniciada a comienzos del siglo XIII, fue el primer monumento declarado en España (28 de agosto de 1844).

No faltó el paso por **San Isidoro** —cuna del Parlamentarismo mundial— o las fotografías en las escaleras del **Palacio de Botines** y junto a la **oficina de Iberaval en León**, en la calle Independencia.



La Casa Botines, uno de los monumentos más reconocidos y reconocibles de la capital leonesa situada en pleno centro de la misma

A pesar de las elevadas temperaturas de junio, el calor no impidió disfrutar de dos jornadas de compañerismo y aprendizaje mutuo, que se inscriben en **las acciones de comunicación interna de Iberaval**.

Otra muesa más en una estrategia que es mucho más que un eslogan, como recordaban nuestras compañeras de León, es el **Compromiso Iberaval**.

Inteligencia Artificial Generativa (IAG): la revolución creativa que redefine empresas y profesiones

VÍCTOR BLANCO RODRIGUEZ

TÉCNICO DE GGR Y COMMUNITY MANAGER EN IBERAVAL SGR

En los últimos años, la **Inteligencia Artificial Generativa (IAG)** ha irrumpido con fuerza en el mundo empresarial y creativo. Herramientas como **Chat GPT**, **DALL·E**, **Midjourney** o **Sora** no solo generan texto, imágenes o videos, sino que están transformando profundamente la forma en que concebimos la productividad, la innovación y la creatividad. **¿Estamos ante una nueva era de colaboración entre humanos y máquinas, o en el umbral de una automatización que amenaza con desplazar el talento humano?**

millones de parámetros y datos extraídos de Internet. Su capacidad para sintetizar, combinar y reformular información ha abierto puertas antes impensables.

Empresas Creativas en la era de la IA

Desde startups hasta multinacionales, las organizaciones están adoptando la IA generativa para optimizar procesos creativos, reducir costes y acelerar la producción. Algunos ejemplos destacados son los siguientes:

tenido y campañas visuales. Herramientas como **Jasper** o **Copy.ai** permiten redactar textos en segundos.

- **Diseño gráfico: Midjourney o DALL·E** permiten crear conceptos visuales, logos y materiales gráficos con una simple descripción en lenguaje natural.

- **Producción audiovisual:** con herramientas como **Sora (OpenAI)** o **Runway**, es posible generar escenas en video a partir de una breve narrativa textual, lo que reduce drásticamente los tiempos de preproducción.

¿Qué es la IA Generativa?

La **Inteligencia Artificial Generativa (IAG)** se refiere a modelos capaces de crear contenido original a partir de datos previos. A diferencia de otras formas de IA que solo clasifican o predicen, la IAG genera texto, imágenes, música, código o video que puede parecer creado por una persona.

Esta tecnología se basa en modelos de lenguaje de gran escala (LLMs) entrenados con miles de



- **Publicidad y marketing:** las agencias usan IA para generar *copys*, *slogans*, estrategias de con-

- **Industria editorial:** Empresas de medios ya utilizan IA para redactar borradores de noticias, titulares o descripciones SEO, manteniendo al periodista como editor final.

- **Desarrollo de productos:** Algunas compañías están empleando IA para generar ideas de productos, empaques o experiencias de usuario, basadas en tendencias de mercado y preferencias del consumidor.

¿Diques a la creatividad?

Lejos de sustituir a los creativos, muchos expertos afirman que la IA generativa actúa como una extensión de la imaginación humana. Diseñadores, escritores, músicos y artistas la están utilizando como herramienta de inspiración o como copiloto para sus procesos.

Por ejemplo, un guionista puede usar ChatGPT para esbozar ideas de tramas o diálogos; un músico puede generar pistas base con IA y luego personalizarlas; un ilustrador puede experimentar con estilos que nunca había explorado. Esta sinergia puede desbloquear nuevas formas de expresión y reducir el tiempo desde la concepción hasta la ejecución.

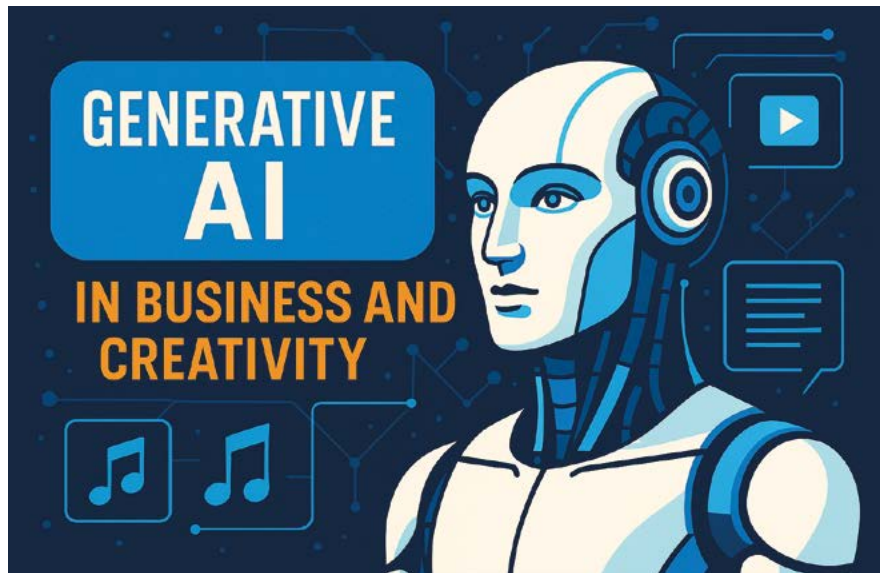
Sin embargo, el debate sigue abierto. **¿Dónde termina la inspiración y comienza la dependencia?, ¿Puede una obra generada por IA ser considerada arte? ¿A quién pertenece esa creación?**

Riesgos y desafíos éticos

La expansión de la IA generativa también ha traído consigo retos significativos:

- **Derechos de autor y propiedad intelectual:** muchos modelos generativos han sido entrenados con contenido protegido por copyright. Artistas, fotógrafos y escritores han denunciado que sus obras fueron utilizadas sin su consentimiento. Esto plantea la pregunta, ¿Puede una creación generada inspirada en millones de obras ajenas considerarse original?

- **Homogeneización del contenido:** si miles de personas usan los mismos modelos para crear



contenido, existe el riesgo de una estandarización del estilo, reduciendo la diversidad creativa en lugar de fomentarla.

- **Pérdida de empleos creativos:** algunas empresas ya prescindan de redactores, diseñadores o traductores, confiando en la IA para tareas antes humanas. Aunque esto reduce costes, también plantea un dilema ético y social sobre el futuro del empleo creativo.

- **Desinformación y manipulación:** con la capacidad de generar imágenes, videos y textos convincentes, la **IA generativa también puede ser usada para crear falsificaciones, deepfakes o campañas engañosas.**

IA como ventaja competitiva

A pesar de los riesgos, no adoptar la IA generativa podría suponer una desventaja estratégica para muchas organizaciones. Según un estudio de McKinsey de 2025, más del 60 por ciento de las empresas líderes ya integran herramientas de IA generativa en sus procesos creativos, y muchas reportan mejoras en velocidad, eficiencia y satisfacción del cliente.

La IA puede sugerir mil ideas, pero sólo una persona puede elegir la que conecta emocionalmente con una audiencia específica. Puede proponer estilos, pero no tiene historia ni identidad. En este sentido, más que reemplazar al artista o creativo, la IA se posiciona como un instrumento poderoso para ampliar sus capacidades.

Hacia un futuro colaborativo

La IAG no es el enemigo de la creatividad, sino un catalizador. Nos obliga a replantear lo que entendemos por arte, talento y originalidad. Abre nuevas puertas para quienes saben aprovecharla y plantea desafíos urgentes en cuanto a ética, legislación y formación.

La pregunta ya no es si **la IAG formará parte de nuestro futuro creativo**, sino cómo decidiremos convivir con ella. Como toda gran herramienta, su impacto dependerá del uso que le demos: ¿la utilizaremos para potenciar nuestra imaginación o para delegarla por completo?

En tiempos de cambio vertiginoso, quizás la respuesta más sensata sea aprender a crear con la IA.



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

SERVICIOS NACIONALES E INTERNACIONALES

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



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:



El valor del
compromiso



Comprometidos

Comprometidos con el desarrollo,
con el bienestar social, el crecimiento cultural y económico.
Porque no es lo mismo participar que involucrarse.

**Apoyar la inclusión financiera es más que una prioridad
para Cajaviva Caja Rural: es un compromiso.**



cajaviva
cajarural

www.cajaviva.es

TRABAJANDO **JUNTOS**, CONSTRUIMOS UN FUTURO MEJOR.

Para nuestra tierra



La Unión de Cajas Rurales de Castilla y León te apoyamos donde más lo necesitas: en tu comunidad, impulsando tus proyectos; en tu negocio, con herramientas para crecer y en la tierra, desde la siembra hasta los mercados. Porque tu idea, tu sueño y tu éxito son la fuerza que mueve nuestra pasión.

 CAJA RURAL
DE SALAMANCA

 Caja rural de Soria
contigo donde estés

 caja **viva**
caja rural

 CAJA RURAL
DE ZAMORA



CASTILLA Y LEÓN