

IBERAVAL LOGRA CRECIMIENTOS A DOBLE DÍGITO POR SÉPTIMO AÑO CONSECUTIVO

p. 14

ICE FINANCIADA, LAS LÍNEAS
BONIFICADAS DE IBERAVAL
EN CASTILLA Y LEÓN

p. 10

FINANCIACIÓN AL 0%
PARA EL CRECIMIENTO
Y EL EMPRENDIMIENTO
INDUSTRIAL

p.17

› ENTREVISTA CON
Begoña Villacís



Entrevista con Begoña Villacís,
vicealcaldesa de Madrid: "Estamos muy
contentos con el dinamismo que ofrece
Iberaval" p.6

Asesoramiento
a Empresas
Fondos Next
Generation EU

LABORAL NEXT

Fondos NEXT GENERATION EU

Ayudas y subvenciones para desarrollar tu proyecto
con el apoyo de **LABORAL Next**

Si tienes un nuevo Proyecto, ahora es el momento de llevarlo a cabo
con los **Fondos NEXT GENERATION EU**. Y, para acompañar a tu empresa
en el proceso de solicitud y tramitación de estas ayudas, hemos creado el
Servicio de Asesoramiento **LABORAL Next**.

Accede ahora e infórmate en:

<https://laboralnext.laboralkutxa.com>

Y suma tu proyecto al de una Europa más ecológica, digital y cohesionada.



LABORAL
kutxa

Hay otra forma

Artículo de Pedro Paz, director del Dpto. de Financiación de ICE- **10**

ICE Financia, un aliado para las empresas- **11**

Inauguración de la nueva oficina de Iberaval en León- **13**

Riesgo Financiero y Riesgo Vivo al cierre de 2021- **14**

Socios de Iberaval. Crecimiento durante la última década- **15**

Órganos directivos- **16**

Línea Industria- **17**

Acuerdos institucionales con ANEA, AECIN y APATZ- **18**

Alianza con Banco Cooperativo Español / Mejor Sugerencia y Mejor delegación- **19**

Iberaval en La Rioja- **20**

Vicen Prendes. Humor gráfico- **22**

Iberaval en Madrid- **28**

Iberaval, un espacio cardiosaludable- **30**

Iberaval en REGAR. Encuentro Iberoamericano- **31**

Entidades colaboradoras- **34**

Nuestra red de oficinas- **35**

Aquisgrán - **36**

Caso de éxito Aquisgrán: Efitransa- **38**

Instrumentos Financieros- **39**

El streaming. El “ahora” nunca fue tan relevante- **40**

Entrevista con Fátima Martínez, autora de El Libro de Tik Tok- **42**

Iberaval en el **11** ideal del Marketing de Castilla y León- **44**

El podcast de Iberaval- **45**

Carrera de Empresas 2021- **46**

Un hijo en el frente- **48**

04



CÉSAR PONVIANNE

06



ENTREVISTA VILLACÍS

24



40 ANIVERSARIO

32



GALERÍA VALVERDE

IBERAVAL
sociedad de garantía

 Editorial MIC
POBRELAVACA
CREATIVEMEDIA

- **Edita:** Iberaval SGR
- **Dirección, Redacción y Coordinación:** Chema Sánchez
- **Fotografías:** Ana I. Rodríguez, Agencia de Noticias ICAL, Ayuntamiento de Madrid, Espacio Valverde, Efitransa, Pixabay, Saeca, Unsplash, Spotify e Iberaval SGR.
- **DL:** VA-663/2018

El socio e Iberaval, una alianza inquebrantable

Artículo de Opinión de César Pontvianne,
presidente del Consejo de Administración de Iberaval



Iberaval sigue avanzando, pese a que el contexto global no deja de darnos sobresaltos. Si hacemos caso de los principales indicadores de nuestra sociedad de garantía, el crecimiento en todos los sentidos está fuera de toda duda.

Hemos encabezado la producción nacional dentro del sector de las garantías en España durante

dos de los tres últimos años y hemos duplicado nuestro riesgo financiero anual entre 2016 y 2021. También hemos incrementado a más del doble el riesgo vivo que manteníamos activo, entre 2015 y 2021. Son datos irrefutables. Están ahí. Como que en los siete últimos ejercicios la SGR, que conforma un gran equipo, ha crecido a doble dígito. No es fácil. Pero lo hemos logrado.

Si bien, hay un dato que me interesa destacar de manera concreta: el referido al apoyo al empleo. A partir de los 1.154 millones que forman parte de nuestra cartera viva de operaciones (en unas 20.000 iniciativas activas respaldadas), estamos contribuyendo al sostenimiento de más de 190.000 puestos de trabajo.

Sobran las palabras.

Hace un año me refería al *Compromiso Iberaval*, a ese planteamiento desplegado con motivo del impacto derivado del coronavirus, que implicó una crisis en todo el mundo. Una situación sin precedentes que nos hizo recomponernos, y que, con franqueza, nos ha permitido demostrar algo que en la entidad ya sabíamos: somos realmente útiles.

Lo somos también en este momento de incertidumbres, de inflación desbocada y de dudas, muchas dudas, como consecuencia de que vivimos en un mundo cada vez más globalizado. Hemos visto que una guerra a la otra punta del continente nos condiciona muchísimo.

Haciendo balance de los dos últimos años, tomando como referencia aquel mes de marzo de 2020, hemos respaldado acciones empresariales por un importe superior a los 870 millones de euros.

Socios comprometidos

Pero no hemos transitado el camino en solitario. El socio de Iberaval ha demostrado formar parte de nuestro *Compromiso*. Ha puesto en valor la figura de un empresario -me da igual el tamaño de su negocio- que ciertos sectores de la sociedad se empeñan en demonizar. Se están quedando solos en ese sentido, lamento decirles.

Cerramos 2021 con casi 34.000 socios, o lo que es lo mismo, con uno de cada cinco asociados a una sociedad de garantía en España. Muy por encima de la segunda SGR con mayor masa social, dado que acapara un 33 por ciento menos de inscritos que Iberaval.

Iberaval nació por y para las pymes.

Y la utilidad que se nos exige a la hora de dar soluciones a las necesidades financieras de las empresas queda manifiesta en nuestro día a día.

Muchas compañías logran sacar adelante sus proyectos gracias al marchamo Iberaval.

En ese proceso, no estamos solos. Por fortuna contamos con la confianza de diferentes instituciones que han entendido la importancia que tiene la colaboración privado-pública. No sólo las más próximas, como la Junta de Castilla y León -a través del ICE-, el Gobierno de La Rioja -a través de la ADER- o el Ayuntamiento de Madrid.

Por ejemplo, el programa ICE Financia, vigente desde hace más de dos décadas, es un elemento troncal en el apoyo a las empresas, tal como explica Pedro Paz en estas páginas.

También es reseñable el apoyo que recibimos de Europa, a partir de los Fondos FEDER, que canalizamos a partir de dos instrumentos financieros, referidos al crecimiento empresarial y la I+D. O de la Compañía Española de Reafianzamiento (CER-SA), con quienes tenemos una línea industrial con una excelente acogida y de la que hablamos en esta revista.

La cuestión es que los recursos que canaliza Iberaval se dirigen a la mejora de condiciones para las empresas, lo que supone un acicate en nuestro trabajo. El que las compañías puedan avanzar en sus planes de negocio constituye nuestra principal finalidad. Es lo que nos mueve.

No son tiempos sencillos para muchos sectores, por ejemplo, ese en el que nosotros estamos: el financiero. Nosotros trabajamos codo con codo con más de una veintena de entidades que, frente a la crítica simplona que en ocasiones las acompaña, hacen todo lo que está en su mano para dinamizar, para propiciar el avance social que también facilitan las empresas.

Todo esto se ve muy claramente en la publicación que tiene entre manos, en la que se repasa la intensa actividad que lleva a cabo Iberaval en múltiples ámbitos. El del Negocio, por supuesto, el Institucional -con presencia en diferentes territorios e instituciones-, o el Comunicativo, con una fluida relación con nuestros socios, internos y externos.

Son muchos los retos, pero también múltiples las oportunidades. Y queremos aprovecharlas.

Todo ello es parte de nuestro *Compromiso*, el *Compromiso Iberaval*.

«Estamos muy contentos con el dinamismo de Iberaval; ya hemos otorgado de forma conjunta 31,5 millones de euros a empresas»

**ENTREVISTAMOS A
BEGOÑA VILLACIS,
VICEALCALDESA DE
MADRID**



IB: Desde el inicio de la crisis el Ayuntamiento de Madrid ha estado al lado de las pymes. Cuéntenos, ¿qué papel ha jugado el Ayuntamiento en estos dos años de pandemia?

BV: El Ayuntamiento se ha esforzado en apoyar a los sectores más afectados por la crisis, y en particular a las pymes, los pequeños comercios, el sector Horeca, la industria madrileña -más importante de lo que típicamente se piensa- mediante diversas medidas, tanto de reducción de la carga fiscal como de ayudas directas, así como las destinadas a facilitar su financiación y liquidez, su reactivación, su digitalización o su internacionalización. En particular, quiero citar la elaboración de un Plan de Reactivación Industrial -Industria Madrid- Plan Renove, con una inversión de más de 165 millones de euros de 2021 a 2025 y el apoyo a la economía social con ayudas concedidas de más de 2,2 millones de euros, así como 550.000 euros destinados a la colaboración con las entidades representativas de este sector de la economía. Igualmente, se ha puesto en marcha la Factoría Industrial de Villaverde, que completa la actividad de la ya existente de Vicálvaro, y se está impulsando la ejecución de las obras de la Factoría Industrial



«Las pymes son un sector prioritario para nuestras actuaciones por su peso en la actividad y en el empleo»

en Villa de Vallecas. De igual forma, se han establecido ayudas a la reactivación de la industria por importe de casi 2,2 millones de euros; se ha materializado un Convenio de Colaboración con la Cámara de Madrid para la internacionalización de la empresa madrileña, prestando orientación y asistencia para acceder a mercados extranjeros a cerca de 2.000 pymes de nuestra ciudad; se ha materializado en 2021 -y una segunda edición está presupuestada este año- la convocatoria pública de subvenciones dirigidas al fomento de productos, herramientas o servicios de innovación disruptiva orientados a las pymes...

IB: ¿Cómo ayuda el Consistorio a las empresas madrileñas a nacer y a crecer?

BV: Además de las líneas de apoyo a las empresas -en particular Pymes y autónomos- para sortear la crisis,

el Ayuntamiento está muy implicado en el impulso a las nuevas iniciativas empresariales en todos los sectores, pero con especial atención a las relacionadas con la digitalización y las nuevas tecnologías, la modernización industrial, entre otras, en línea con la filosofía de los fondos Next Generation de la Unión Europea. Como pequeño botón de muestra, puedo citar ese Asesoramiento a 700 proyectos empresariales industriales a través de la Oficina de Áreas de Actividad Económica y más de 313 a través de la Factoría Industrial de Vicálvaro. Asimismo, las líneas de actuación relativas a sectores punteros de los diferentes clústeres promovidos por el Ayuntamiento o las ya mencionadas subvenciones a empresas, en particular para nuevas tecnologías aplicables específicamente a las pymes. Estas últimas constituyen, no lo olvidemos, más del 99% del tejido empresarial español y madrileño: según datos del Ministerio de industria, Comercio y Turismo había en España 2.879.948 Pymes en 2021, sobre un total de 2.884.713 empresas, es decir, ¡sólo 4.765 eran grandes empresas, entendiéndose por tales las de más de 250 empleados! La proporción en nuestra ciudad es aproximadamente la misma, y, lógicamente, este es un

sector prioritario para nuestras actuaciones por su peso en la actividad y en el empleo.

IB: Nuestro presidente, César Pontvianne, lleva mucho tiempo apelando a la colaboración *privado-pública*, como él la denomina, ¿es usted partidaria de ello? ¿Cree que se ha reforzado en los últimos años este capítulo?

BV: En nuestras economías modernas, la colaboración público-privada desempeña un papel fundamental. Por un lado, las empresas, autónomos y profesionales tienen el *know-how* del mercado, y, por otro lado, las administraciones podemos no sólo facilitarles la vida a los proyectos empresariales que generen valor, sino además aportar recursos e impulso institucional, respetando siempre los principios de concurrencia y libre competencia y sin distorsionar el mercado.

En ese sentido, las aportaciones a las Sociedades de Garantía, la promoción de clústeres en sectores estratégicos, las factorías industriales... en síntesis, la inmensa mayoría de nuestras actuaciones, se pueden enmarcar en el ámbito de la colaboración público-privada, en la que cada uno aporta lo que mejor sabe hacer, sus propias fortalezas.

Un buen ejemplo es el Foro de Empresas por Madrid, del que forman parte empresas líderes en sus sectores y con las que hemos impulsado proyectos de sostenibilidad, innovación, RSC, promoción de la salud, de la cultura y de la Marca Madrid. Ha sido una magnífica vía para incorporar la innovación a los programas de la ciudad y nos han sido útiles, tanto

«No es momento de dejar atrás los sistemas de apoyo a nuestros sectores de actividad»

los conocimientos, como las tecnologías, para desarrollar proyectos interesantes para la ciudad, la economía y las empresas.

IB: Hay temor en estos momentos a que muchas empresas puedan quedarse por el camino ante el final de ciertas ayudas, ¿qué opina al respecto?

BV: Es cierto que la salida de la crisis está siendo algo más lenta de lo inicialmente previsto, a pesar de que Madrid ciudad y la región están creciendo a mayor velocidad que la media nacional. Además, no lo olvidemos, las recientes incertidumbres en el ámbito internacional pueden estar lastrando el despegue económico, en particular en la UE.

No es, por tanto, momento de dejar atrás los sistemas de apoyo a nuestros sectores de actividad. Pero salvo escenarios internacionales extremos que nadie desea, creo sinceramente en la resiliencia demostrada por nuestra economía, y en particular la madrileña -que cayó fuertemente por la pandemia, pero está rebotando vigorosamente- y, en particular, en la capacidad de supervivencia y de crecimiento de los buenos proyectos empresariales.

Con todo, las administraciones -todas juntas- debemos seguir prestando nuestro apoyo en este proceso. La continuidad de las políticas públicas es fundamental, y es nuestra voluntad sostener en el tiempo las que hemos llevado a cabo hasta la fecha, gracias, por ejemplo, a haber podido aprobar los presupuestos municipales para el ejercicio 2022, y, más allá, si los ciudadanos nos siguen prestando su voto de confianza en el próximo cuatrienio que se iniciará en el 2023. Los países y territorios que tienen éxito en sus políticas de recuperación y desarrollo son aquellos que perseveran en su aplicación año tras año, de manera coherente y consistente.

IB: Iberaval forma parte de la iniciativa por la que el Ayuntamiento de Madrid pretende respalda a miles de pymes. ¿Qué valoración hace de la misma?

BV: Los diferentes convenios formalizados con las sociedades de garantía (SGR) han sido globalmente un éxito. Y esto es particularmente cierto con Iberaval, por la que hicimos una apuesta muy ambiciosa, mediante una aportación de capital de 13,3 millones de euros (sobre un total de aportaciones, incluyendo la prevista para este año, de casi 36 millones de euros).

En el caso concreto de Iberaval, estamos muy contentos de su dinamismo; en apenas algo más de un año y hasta enero 2022 se han otorgado 31,5 millones de euros en 364 avales y estoy segura de que, tras este primer ejercicio, vais a alcanzar en nuestra ciudad una velocidad de crucero aún mucho mayor, que os permitirá pulverizar esas cifras en el año en curso. Quiero agradecer por ello vuestro decidido apoyo a las empresas madrileñas en su no siempre fácil acceso a la financiación.

IB: Un capítulo especialmente singular, derivado de la pandemia, tiene que ver con la llegada de los fondos europeos. ¿Cree usted que tendrán la incidencia que se espera de ellos?

BV: De momento, parece que se ha decidido que la canalización de los mismos se hará principalmente desde la Administración central y, en parte, las comunidades autónomas, con un peso muy bajo de los ayuntamientos - paradójicamente, ya que somos la administración más próxima al ciudadano y a las Pymes. Es cierto, además, que el nivel histórico de utilización o ejecución de fondos europeos de nuestro país no ha sido brillante, con porcentajes en torno a solo un 60% de uso en ejercicios ante-

riores. Esta vez no puede ni debe ser así y la materialización de las ayudas debe ser más elevada, y más rápida, con mecanismos más ágiles por parte de las administraciones, sin detrimento de los controles necesarios para comprobar el buen uso de las ayudas, algo de lo que va a estar muy pendiente, como es lógico, la Unión Europea.

Yo quiero ser optimista y pensar que el Gobierno hará sus mejores esfuerzos para que los fondos lleguen rápidamente a sus destinatarios finales, con criterios objetivos y neutrales. Si es así, el impacto será sin duda muy positivo, y el gobierno puede contar, – si quiere–, con la participación activa de los Ayuntamientos, y en particular el Ayuntamiento de Madrid.

IB: ¿Qué papel considera que juegan las SGR, que siguen siendo un elemento de apoyo a pymes, pero que aún hay mucha gente que desconoce?

BV: El papel de las SGR está siendo crucial en la crisis derivada de la COVID-19 así como en la recuperación post-pandemia, y eso es así, tanto en el caso de las Sociedades de Garantía generalistas, como Iberaval, como en el de las especializadas en determinados sectores culturales o audiovisuales. Contribuí a que las empresas – particularmente pymes– con menos músculo financiero y menos recursos de gestión, puedan acceder más fácilmente a la liquidez y les ofrecéis también asesoramiento, formación y les ayudáis a desarrollar y presentar mejor sus planes de negocio. Además, como es el caso a través de la iniciativa Aquisgrán, la colaboración con las fintech y los neo-bancos, etc., hacéis posible la aparición de vías de financiación alternativas para compensar el menor apetito inversor de las entidades financieras tradicionales. Es cierto que, entre todos, –las administraciones, las asociaciones y organizaciones empresariales, las propias SGR–, tenemos que hacer



un mayor esfuerzo de divulgación de vuestro papel, para que el mayor número posible de pymes y autónomos conozcan y utilicen. Podéis contar con nosotros también en ese empeño.

IB: Desde el Ayuntamiento de Madrid se apuesta por hacer de la ciudad la capital europea de las fintech y la innovación vinculada a la economía, con miles de start-up funcionando. ¿Cómo trabajan en este sentido?

BV: Desde el Ayuntamiento hemos apostado, desde antes de la crisis de la pandemia, no solo por la industria tradicional, sino también por los sectores más innovadores: el de las Fintech, con la promoción y creación del clúster “Madrid Capital Fintech”, e igualmente otros sectores con fortísimo potencial tractor y de innovación disruptiva, como la Ciberseguridad (Clúster de Ciberseguridad de Madrid), el de los Big Data (clúster de Big Data de Madrid), el clúster de Madrid Capi-

«Las aportaciones a las Sociedades de Garantía, la promoción de clústeres en sectores estratégicos, las factorías industriales... en síntesis, la inmensa mayoría de nuestras actuaciones, se pueden enmarcar en el ámbito de la colaboración público-privada»

tal mundial de la Ingeniería, Construcción, y Arquitectura (MWC); así como el Campus de Videojuegos y su clúster específico, o el clúster de E-Health.

Se trata, en todos los casos, de sectores de actividad económica que, por un lado, pueden mejorar la productividad y la resiliencia de nuestra economía, y por otro potenciar mediante las nuevas tecnologías la digitalización de las empresas, particulares y administraciones, y atraer capital y talento. En estos clústeres participan empresas de muy distinto tamaño –nacionales y multinacionales– así como organismos públicos, Universidades y centros de I+D+i.

Además, en el caso específico de las Fintech, estamos ante un sector extremadamente pujante, que engloba servicios financieros avanzados, con alta componente tecnológica, tanto para empresas como para particulares, pero también verticales como los seguros a través de las Insurtech, la gestión tecnológica y financiera avanzada del inmobiliario (las PropTech) o la Silver Economy (con su potencial enorme de inclusión de los mayores en los circuitos de la economía...).

Nuestro objetivo es mantener en el tiempo o, incluso, incrementar el apoyo a estos sectores; en muchos casos de manera coordinada con otras administraciones y en línea con las directrices que enmarcan los fondos Next Generation EU ya mencionados.

«El Ayuntamiento está muy implicado en el impulso a las nuevas iniciativas empresariales en todos los sectores, pero con especial atención a la digitalización, las nuevas tecnologías y la modernización industrial»



IB: Una lucha importante en su acción de gobierno ha sido la reducción del paro en la capital. ¿Cómo han trabajado en este sentido, vicealcaldesa?

BV: La mejor forma (en realidad, la única sostenible a largo plazo) de contribuir a crear empleo es la de generar unas condiciones objetivas y un clima favorables a la actividad económica. Los Ayuntamientos no están para ser oficinas de empleo, sino para ayudar a la creación de riqueza y la reactivación. Y sin querer abrumarles con datos estadísticos, podemos decir que todos los indicadores confirman ese rol de Madrid como motor de la reactivación.

Las previsiones de crecimiento de la Ciudad de Madrid realizadas por la Universidad Autónoma en 2021 estimaron una tasa de crecimiento en ese año, de más del 8%, por encima de la media nacional.

Más allá de los datos fríos del PIB, tenemos muchos otros indicios alentadores: el mercado de trabajo ha recuperado los niveles anteriores a la pandemia; la inversión extranjera alcanzó en los últimos doce meses un importe de casi 18.000 millones de euros en la región de Madrid –con una fortísima concentración en la ciudad– representando casi tres cuartas partes del total de España, con un crecimiento del 35% respecto al año

anterior. Y, más significativo aún, el Clima Empresarial de la Ciudad de Madrid continúa su senda de mejora ya observada en el tercer trimestre de 2021, con un índice en el arranque del año de 5,4 puntos positivos, lo que supone 23,5 puntos por encima del primer trimestre del pasado año

«Desde el Ayuntamiento de Madrid hemos apostado, desde antes de la crisis de la pandemia, no solo por la industria tradicional, sino también por los sectores más innovadores»

(en que fue negativo en 18,1 puntos) y muy por encima del clima extremadamente negativo, de menos 33 puntos, que se observó en el ojo del huracán de la pandemia.

IB: En estos años de gobierno municipal, ¿cree que se han dado pasos relevantes hacia el Madrid del futuro?

BV: Sin duda, no solo en las líneas arriba esbozadas en el ámbito de la economía o el apoyo a la digitalización, sino también en el conjunto de los servicios y competencias que tienen, que tenemos los Ayuntamientos, y en particular las grandes ciudades, como el transporte, el urbanismo o la cultura.

Pero allí también queda aún mucho camino por recorrer entre todos, ya que se trata de un proceso y no de un destino fijo. El urbanismo del futuro, la nueva movilidad, la transformación digital... son una tarea siempre inacabada. Creo que hemos sentado las bases para que Madrid refuerce su peso internacional y la calidad de vida de sus habitantes. Y ambas cosas están íntimamente relacionadas: El índice *Global Power Cities* de 2021, publicado por el Instituto de Estrategias Urbanas, sitúa por primera vez a Madrid en el Top 10 de ciudades más atractivas del mundo para las inversiones, las empresas y el talento, y, en este ranking, Madrid está además en primera posición en calidad de vida.

IB: ¿Se ve repitiendo como candidata de Ciudadanos en las próximas elecciones municipales?

BV: Soy una persona convencida de la necesidad de un partido de centro y liberal. Entré en política porque quería cambiar mi ciudad. Y creo que estamos haciendo un muy buen trabajo por Madrid, en un momento complicado en el que todos los esfuerzos son necesarios. A mí no me gusta pensar a tan largo plazo. Pero una cosa tengo muy clara: yo siempre voy a estar defendiendo el centro y el liberalismo, y lo haré donde más se necesita.

ICE FINANCIÁ: Un apoyo clave para las empresas de Castilla y León

Pedro Paz García.

Director del Departamento de Financiación del ICE y consejero de Iberaval

El proyecto ICE FINANCIÁ surgió en el año 2000 de la iniciativa y colaboración continua de los dos agentes principales integrantes del mismo, la Junta de Castilla y León, a través del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE), y la sociedad de garantía recíproca Iberaval. Ambas instituciones son conocedoras de las características y peculiaridades del tejido empresarial de Castilla y León, así como de las necesidades de los emprendedores, autónomos y pymes de la región.

Tanto el ICE como Iberaval dirigen sus esfuerzos a comprender los problemas y necesidades de los anteriores colectivos, así como a poner en marcha, desde sus distintos ámbitos de actuación, soluciones y medidas efectivas para paliar esos problemas y responder a sus necesidades. ICE FINANCIÁ surge, por tanto, como una medida capaz de solventar uno de los problemas básicos de los emprendedores, autónomos y pymes de Castilla y León: el acceso a la financiación. Todos ellos necesitan contar con fuentes de financiación externa para el desarrollo de sus proyectos de inversión, proyectos encaminados a la creación, ampliación o mejora de la competitividad de sus empresas. Las fuentes de financiación tradicionales continúan siendo, para muchos emprendedores, autónomos y microempresas, difícilmente accesibles. Es, por tanto, objetivo principal de esta medida facilitar el acceso a la financiación de los emprendedores, autónomos y pymes que acometan



proyectos de inversión y requieran de necesidades de circulante para la creación, ampliación o mejora de sus negocios.

El objetivo de ICE FINANCIÁ se ha desarrollado a través de sucesivos contratos-programa entre el ICE e Iberaval donde se establece un marco de cooperación mediante el cual el ICE, por medio de una subvención directa, bonifica los costes financieros asociados a los préstamos avalados por Iberaval para la inversión y el incremento de capital circulante para desarrollar la actividad empresarial y económica. Con ello, los emprendedores, autónomos y pymes de la región han visto facilitado, a lo largo de estos años, su acceso a la financiación de inversiones productivas y circulante mediante líneas privilegiadas de préstamos avalados.

Los principales valores de la iniciativa ICE FINANCIÁ radican en que es una medida única e independiente de cualesquiera otras, da respuesta inmediata a las necesidades de financiación externa de las empresas y a la exigencia de mejora de la calidad del endeudamiento de las mismas y, además, se articula mediante un sistema rápido, sencillo e inmediato que elimina trámites burocrático-administrativos.

Prueba de ello fue la elección en el año 2001 de este Programa como una de las mejores iniciativas financieras de la Unión Europea.

Es importante destacar, por otra parte, la colaboración de las principales instituciones financieras de la región, con las que Iberaval firma anualmente convenios para el desarrollo del programa ICE FINANCIÁ.

ICE Financia instrumenta préstamos avalados de entre 6.000 y 750.000 euros para inversión o circulante, pudiendo financiar hasta el 100% de la inversión total y en cómodos plazos de amortización desde los 12 hasta los 180 meses, con hasta 24 meses de carencia y una bonificación desde el 1,25% y 2% hasta total, dependiendo de la línea que se trate.

Las líneas del programa ICE FINANCIÁ van desde las genéricas de apoyo a la inversión y al circulante, hasta las específicas para favorecer la financiación de autónomos, microempresas y empresas del sector comercio, la industria agroa-

limentaria, empresas del sector turismo, la expansión de empresas, proyectos con sostenibilidad, apoyar el reemprendimiento así como dotar de liquidez a autónomos y pymes en apoyo a la recuperación económica, habiéndose articulado medidas efectivas en tiempos de crisis económica y de COVID.

Desde su creación hasta el momento actual, los resultados del programa ICE FINANCIJA han sido

claramente satisfactorios. En sus 22 años de andadura, se han formalizado en el programa ICE FINANCIJA cerca de 13.000 operaciones por importe de 1.373 millones de euros, generando una inversión por valor de 1.870 millones de euros y un empleo asociado a la misma de más de 148.000 puestos de trabajo, entre los mantenidos y los creados con el programa.

En definitiva, la colaboración entre Iberaval y la Junta de Castilla y

León plasmada en el programa ICE FINANCIJA ha proporcionado líneas novedosas de financiación en condiciones preferentes a autónomos y pymes, especialmente a los emprendedores y empresas de ámbito rural, con la finalidad de superar las limitaciones de acceso a la financiación que tradicionalmente han tenido estos colectivos y contribuyendo, de esta manera, a la creación de empleo y al anclaje de población en nuestro territorio.



ICE FINANCIA. Las líneas bonificadas de Iberaval en Castilla y León

ICE Financia es, desde que se puso en marcha en el año 2000, un programa clave en la financiación de proyectos de las empresas castellano y leonesas. En concreto, a partir de programas de préstamos y créditos avalados con bonificación de los gastos financieros derivados de ese respaldo a pymes y autónomos.

El Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León es fundamental en ese respaldo, que se aplica sobre los costes de financiación y, dependiendo de la línea del programa que se trate, será de un mínimo del 1,25 por ciento hasta la totalidad de los citados costes.

Te contamos cuáles son las líneas vigentes en la convocatoria 2022, a partir de las cuales se pretende facilitar el acceso al crédito por parte de las pymes de esta Comunidad Autónoma.

- Microcréditos a emprendedores. Financiación de proyectos de inversión y necesidades de capital circulante para la puesta en marcha de negocios realizados por autónomos emprendedores y nuevas sociedades emprendedoras. Hasta 50.000 euros, a devolver en un máximo de diez años.
- Apoyo financiero en el medio rural. Inversión/Circulante autónomos y empresas situadas en municipios de menos de 20.000 habitantes y que no se localicen en los alfores de capitales de provincia. Hasta 150.000 euros, con un plazo de devolución de hasta diez años.
- Sostenibilidad. Financiación de necesidades de **inversión y circulante de pymes y autó-**



nomos con certificación de sostenibilidad y financiación de necesidades de inversión y circulante de **pymes y autónomos que no cuenten con la citada certificación** y que desarrollen proyectos según la **evaluación técnica de aprobación del aval de Iberaval**.

- Recuperación. Financiación de pymes y autónomos de Castilla y León para proyectos de **inversión y necesidades de capital circulante** en el contexto de la **recuperación económica y del empleo tras la pandemia**.
- Apoyo al comercio. Inversión/Circulante para autónomos y compañías del sector comercial. Hasta 100.000 euros, a devolver en hasta siete años.
- Proyectos de Inversión y Expansión de empresas. Inversión para crear empresas o mejorar su competitividad, realizados por autónomos o pymes. Hasta 600.000 euros, con un plazo de devolución de hasta 15 años.
- Apoyo al sector agroalimentario. Inversión/Circulante para autónomos y empresas del sector agroalimentario. Hasta 600.000 euros, a devolver en hasta 15 años.
- Apoyo al Turismo (Creación, modernización e iniciativas turísticas). Inversión/Circulante para autónomos y empresas del sector turístico-

co. Hasta 600.000 euros, con un plazo de devolución de hasta 15 años.

Capital circulante. Préstamos por hasta 600.000 euros para afrontar tensiones de tesorería o necesidades de liquidez. A devolver en hasta 15 años.

- Autónomos y microempresas. Inversión/Circulante. Dirigido a compañías con menos de diez trabajadores. Hasta 300.000 euros, con plazos de devolución por un máximo de siete años.
- Anticipo de subvenciones. Avance de circulante, referido a subvenciones concedidas por cualquier organismo de la Junta de Castilla y León para aportar liquidez a sus beneficiarios. Hasta 600.000 euros, a devolver en hasta siete años.
- Apoyo a la I+D+i. Inversión/Circulante. Proyectos de autónomos y empresas con componente innovador. Hasta 600.000 euros, con un plazo de devolución de hasta diez años.
- Reactivación económica. Inversión/Circulante. Para empresas que generen actividad o que mantengan y/o creen empleo. Hasta 700.000 euros, a devolver en un máximo de diez años.
- Reemprendimiento. Inversión/Circulante de emprendedores que busquen una segunda oportunidad. Hasta 100.000 euros, a reintegrar en hasta siete años.

Iberaval abre nueva oficina en el corazón de León

César Pontvianne, el alcalde José Antonio Díez, y la delegada territorial de la Junta, Ester Muñoz inauguran el espacio en la Avenida de la Independencia



Un día importante para la economía leonesa. Así será recordado el 28 de octubre de 2021, en el que Iberaval estrenó su nueva sede en León, concretamente en la Avenida de la Independencia, apenas tres semanas después de su puesta en servicio.

En dicha inauguración participaron el presidente de Iberaval, César Pontvianne; así como el alcalde de la ciudad, José Antonio Díez; y la delegada territorial de la Junta de Castilla y León, Ester Muñoz.

El presidente de la sociedad de garantía apuntaba que, con la nueva oficina, «Iberaval baja a la calle, para acercarse a clientes, empresarios y autónomos», tras recalcar ante los socios leoneses, autoridades locales y representantes de las entidades financieras, que «el **Compromiso Iberaval** se ha hecho patente en la pandemia, y este periodo ha puesto aún más de relieve nuestra utilidad»

En este contexto, se refirió a las líneas de colaboración establecidas entre Iberaval y la Junta de Castilla y León a partir del Instituto para la Competitividad Empresarial o la Consejería de Empleo e Industria, a partir de las cuales se han canalizado ayudas finalistas para las empresas de toda la comunidad autónoma. Así se expresó ante los socios, autoridades y representantes de diferentes entidades leonesas.



Al servicio de la sociedad leonesa

En el momento de la inauguración de esta nueva sede, Iberaval contaba con más de 6.600 socios en la provincia de León y, gracias a su financiación, contribuye al sostenimiento de 18.000 puestos de trabajo. Además, la sociedad de garantía tiene entre sus socios protectores en León a la Diputación Provincial, Unicaja, las cámaras de comercio de la ciudad y de Astorga, Caja Rural o la FELE, entre otras.

El alcalde de León, José Antonio Díez, valoró la apertura de la nueva sede de Iberaval como una buena noticia que representa una «apuesta por el desarrollo económico», a partir de su apoyo a las iniciativas empresariales. Por su parte, la delegada territorial de la Junta en León, Ester Muñoz, valoró la colaboración mantenida entre Iberaval y la Comunidad Autónoma para hacer llegar soluciones a las pymes en sus peores momentos, en mitad de la pandemia.

La directora de la delegación de Iberaval en León, Noelia Muñoz, por su parte, apostó por «prestar la mejor atención posible a nuestros socios actuales, pero también a quienes se sumen a la SGR». Al acto también acudieron los integrantes de la otra oficina de Iberaval en la provincia, la que se sitúa en Ponferrada.

Nuevo récord en la concesión de financiación por Iberaval: más de 450 millones de euros durante 2021



En el año del **40 aniversario de Iberaval**, la entidad volvió a demostrar por qué es la sociedad de garantía en cabeza dentro del sector. En concreto, durante 2021, la SGR formalizó **más de 6.000 avales** -un **5 por ciento más que en el ejercicio anterior**- por **más de 456 millones de euros**, esto es, un **17 por ciento más**.

De ese importe, el **84 por ciento** correspondió a **avales financieros**, por **385 millones de euros**, mientras que los **técnicos** representaron el **16 por ciento** restante, o lo que es lo mismo, **71 millones de euros**.

El importe constituye una cifra récord absoluta, dado que supera los **390 millones de euros de 2021**, los **348,5 millones** formalizados en **2007** y los **321 millones**,

de **2008**. Con estos parámetros en la mano, el peso de **Iberaval** ya supone el **23,3 por ciento en España**, según los datos del sector.

Soporte para 190.000 puestos de trabajo

El riesgo vivo -es decir, el importe prestado pendiente de devolución- en **Iberaval** ascendía, al cierre de 2021, a **1.154,8 millones de euros**, lo que supone casi un **17 por ciento más que al finalizar el ejercicio anterior**, que fue clausurado con **990,9 millones de euros**. Esa elevadísima cifra -la de 2021- se repartió entre un total de **20.295 expedientes**.

Con esta cantidad, **Iberaval** contribuye al sostenimiento de **más de 190.000 puestos de trabajo**,

de los que un **96 por ciento** tienen **carácter indefinido**.

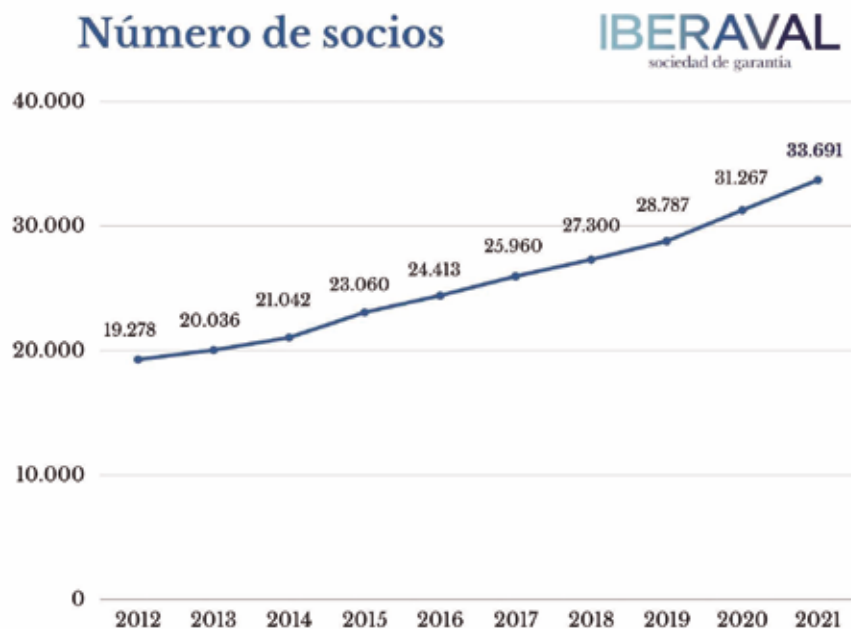
Son números, pero detrás de ellos hay una realidad: **Iberaval** ha duplicado su riesgo vivo entre 2012 y 2021, con un crecimiento en ese apartado del **112 por ciento**.

En cuanto al importe total de las operaciones en vigor dentro de **Iberaval**, ascendía a **1.601 millones de euros** a la conclusión de 2021.

Con respecto al riesgo vivo del **Sistema Nacional de Garantías**, pasó en el último año de los **5.883 millones de euros**, a los **6.442 millones de euros** con que cerró 2021. Este dato supone un crecimiento global cercano al **10 por ciento**, que es mucho menor que en 2020.

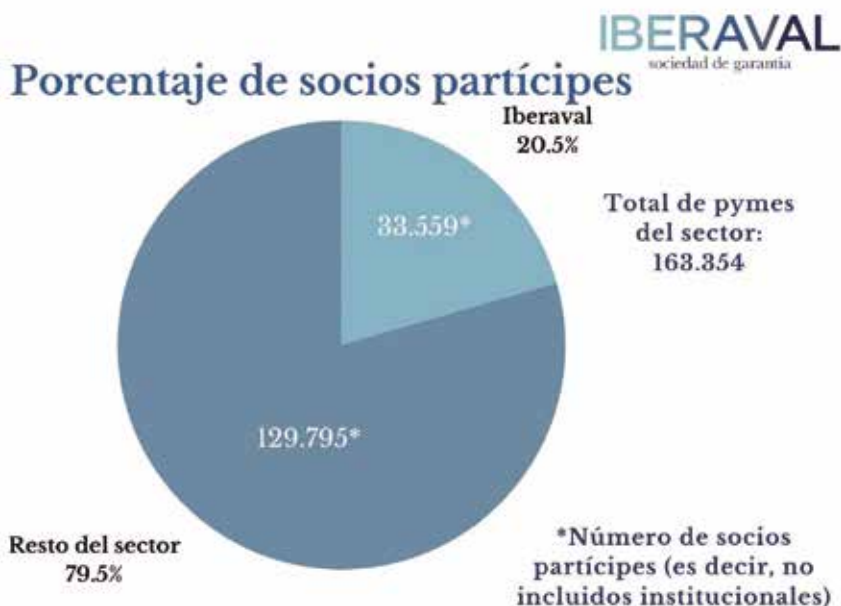


El socio, en el centro de la acción y la estrategia de Iberaval



A la conclusión de 2021, **Iberaval** estaba formada por un total de **33.691 socios**, un **7 por ciento más que al cierre de 2020**, cuando registraba 31.267. De ellos, **33.559 eran partícipes** (empresas), mientras que el resto, 132, eran socios protectores o institucionales.

El **99,6 por ciento de los asociados eran pymes, autónomos y emprendedores**, y el **capital social suscrito aumentó un 25 por ciento**.



La sociedad de garantía, por tanto, mantiene su peso, y ya asume una de cada cinco empresas incorporadas a una sociedad de garantía. En concreto, durante 2021, fueron aproximadamente **2.400 compañías**, o lo que es lo mismo, unas 200 cada mes.

Entre los socios más importantes con que cuenta **Iberaval**, por volumen de aportación al capital, se encuentran el **Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE) de Castilla y León**, el **Ayuntamiento de Madrid** o la **Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER)**, perteneciente al **Gobierno** de esa comunidad autónoma.

Iberaval continúa siendo la **sociedad de garantía líder en número de socios en España**, muy por delante de la segunda. De hecho, si hacemos caso de las cifras que maneja la **Confederación Español-**

de Sociedades de Garantía (SGR-CESGAR), **Iberaval** cuenta con un **33 por ciento más de asociados que la segunda y la tercera**, en este caso **Elkargi** (País Vasco) y **Garántia** (Andalucía), respectivamente.

Si bien, el peso mayoritario en la participación en el capital suscrito de **Iberaval** lo atesoran los **socios partícipes**, con el **55,64 por ciento del total**. El resto, 44,36 por ciento corresponde a los protectores o institucionales.

Consejo de Administración

El Consejo de Administración es el órgano de administración y representación de la Sociedad.



Integrantes del Consejo de Administración de Iberaval

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

PRESIDENTE

Blapon Inversiones, SL., representada por D. César Pontvianne de la Maza

VICEPRESIDENTE

Confederación de Organizaciones Empresariales de Castilla y León (CEOE Castilla y León), representada por D. Santiago Aparicio Jiménez

PRESIDENTE DE HONOR

D. Julio Valles Rojo

DIRECTOR GENERAL

D. Pedro Pisonero Pérez

VOCALES

- Gestiona Consultoría y Outsourcing, SL. representada por D. Pedro Paz García
- D. Manuel Rubio González
- Caja Rural de Salamanca, Sociedad Cooperativa de Crédito, representada por D^a. Isabel Martín Arija
- Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE) de Castilla y León, representada por D. Carlos Martín Tobalina
- Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER), representada por D. Fernando San José Martínez
- Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM), representada por D. José María Quijano Riestra
- Confederación Española de Transporte en Autobús (Confibus), representada por D. Rafael Barbadillo López
- Quesos El Pastor-Hijos de Salvador S.A., representada por D. Marcos Antonio Rodríguez González
- Yemas de Santa Teresa S.A., representada por D^a María Isabel López Resina

- Pharmadus Botanicals, S.L., representada por D^a Beatriz Escudero Rubio
- D. Félix Mariano Moracho Fuertes
- D. Pedro Luis Ruiz Aragonese

SECRETARIO NO CONSEJERO

D^a Ana María Andrés-Cabañas y Ríos

VICESECRETARIO NO CONSEJERO

D. Carlos Carriedo Tardáguila

COMISIÓN EJECUTIVA

PRESIDENTE

Confederación de Organizaciones Empresariales de Castilla y León (CEOE Castilla y León), representada por D. Santiago Aparicio Jiménez

VICEPRESIDENTE

Gestiona Consultoría y Outsourcing, SL., representada por D. Pedro Paz García

VOCALES

- Blapon inversiones, SL, representada por D. César Pontvianne de la Maza
- D. Manuel Rubio González
- Caja Rural de Salamanca, Sociedad Cooperativa de Crédito, representada por D^a. Isabel Martín Arija

SECRETARIA NO CONSEJERO

D^a Ana María Andrés-Cabañas y Ríos

VICESECRETARIO NO CONSEJERO

D. Carlos Carriedo Tardáguila

Financiación al 0% para el crecimiento y el emprendimiento industrial

La línea Industria 2022-2023 financiará operaciones de hasta 1,5 millones de euros

Iberaval ofrecerá **financiación al 0 por ciento** para proyectos referidos al **emprendimiento y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas industriales**, a partir de la línea impulsada con la **Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)**.

Con ella se busca **canalizar fondos Next Generation** procedentes del **Plan para la Recuperación, Transformación y Resiliencia de la Unión Europea**, creado para paliar las consecuencias de la pandemia del coronavirus.

La solución se circunscribe a una partida económica global de **75 millones de euros** y contará con un **horizonte temporal** que recorre los años **2022 y 2023**.

A partir de ella, las **pequeñas y medianas empresas con proyectos iniciados tras el 1 de enero de 2021**, pueden beneficiarse de una **bonificación total**, incluyendo en ésta las **comisiones de aval, estudio y apertura, durante toda la vida del préstamo**.

Crecimiento Industrial

El nuevo producto de **Crecimiento Industrial**, apoya:

La **ampliación de capacidad productiva** -con la **creación de nuevas líneas productivas** o el **incremento de las ya existentes**-, así como los **traslados** y la **creación de nuevos establecimientos industriales**.

La **potenciación del sistema productivo** para **fortalecer la competitividad** a partir de la **mejora energética**, el **impacto ambiental**, la **robotización** y la **digitalización**.

Los **plazos de devolución** referidos a este producto podrán ser de **hasta quince años**, con un importe máximo que puede ascender hasta **1,5 millones de euros**.

Emprendimiento industrial

El segundo de los productos de la nueva línea, el referido al **Emprendimiento Industrial**, bonifica proyectos de **inversión**, y va dirigido a **empresas de reciente creación o constituidas dentro de los tres años anteriores a la firma de la operación**.

En este caso, la cuantía de las operaciones que pueden beneficiarse de esta solución financiera se sitúa **entre los 30.000 euros y los 750.000 euros, a devolver también en un plazo máximo de 15 años**.

La relevancia de las pymes en la Economía

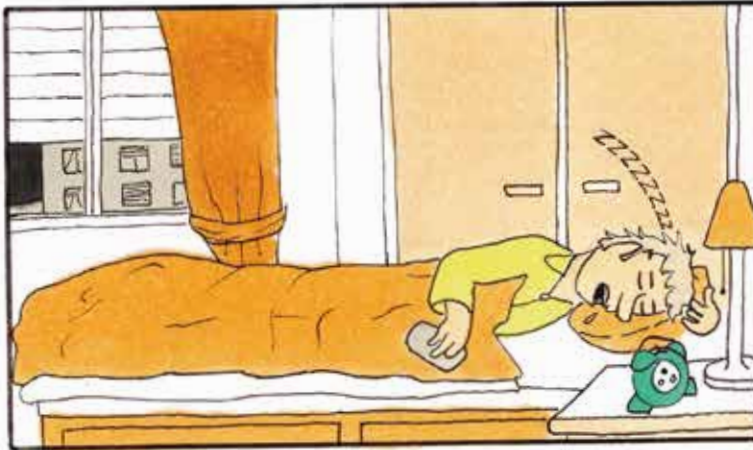
El **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia** pone de manifiesto el papel fundamental que juegan las **pequeñas y medianas empresas** para la economía de Europa, siendo el peso de las **pymes** en España mayor que en el conjunto de la **Unión Europea**.

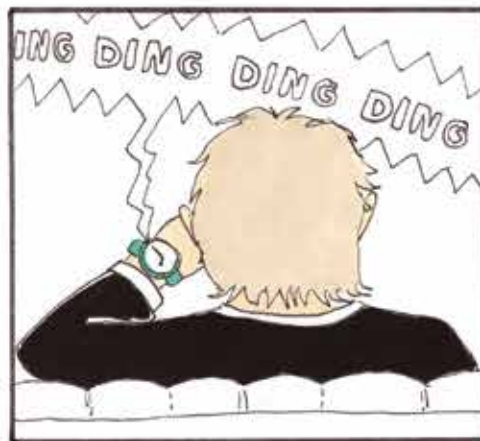
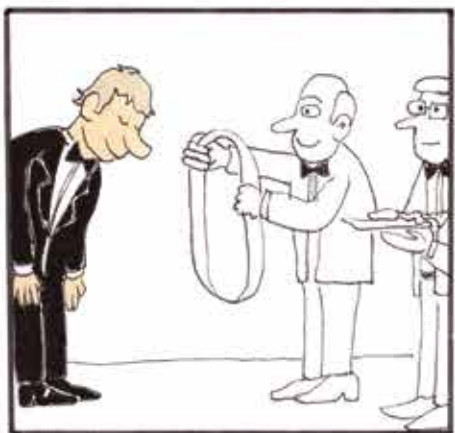
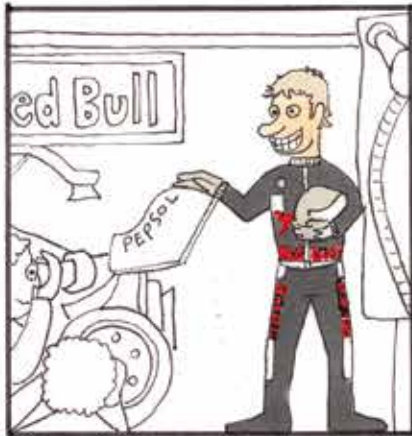
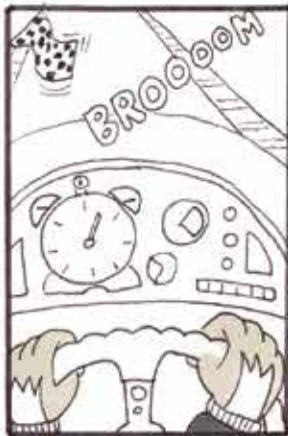
De igual manera, incide en el **deterioro de la situación financiera** de estas compañías como consecuencia de la pandemia, y plantea que esa circunstancia hace **urgente acompañar las inversiones y reformas estructurales con algunas medidas de financiación pública** que faciliten el **emprendimiento innovador o el crecimiento empresarial a través de la inversión**.

Las necesidades que motivan esta intervención se centran en el **aumento del PIB industrial en la economía en consonancia con las políticas europeas**, el aumento de la **dimensión** de ese sector en concreto y el posible fallo de mercado del sector privado para conceder financiación industrial a largo plazo para el emprendimiento y el crecimiento.

Vicen Prendes

Autónomo-
vilista
POR ZITRO II





Iberaval, un aliado esencial para las compañías riojanas

La sociedad de garantía y el Gobierno de La Rioja estrechan lazo en beneficio del avance del tejido empresarial

La Rioja es un territorio estratégico en la acción de **Iberaval**. Así lo demuestra la acogida recibida desde la apertura de la oficina en aquella comunidad autónoma, a partir de la cual se han formalizado operaciones por un valor superior a los 151 millones de euros en la comunidad autónoma. Lo afirma el **director de Iberaval en Logroño, Miguel Ángel Gordillo**: «Las pequeñas empresas, pero también otras en crecimiento, han estado arropadas en este tiempo por nuestra sociedad de garantía, y hemos sido un activo clave para el avance del tejido empresarial de este territorio», destaca.



arrojar las mejores soluciones de financiación para el conjunto del tejido empresarial de la Región. Prueba de ello es la última reunión que mantenían el **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, y el gerente de la **Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER), Luis Alonso**, celebrada el pasado mes de agosto.

Pisonero trasladaba a Alonso el propósito de la **SGR** de formalizar 13 millones de euros durante el primer semestre del ejercicio, a lo que el gerente de **ADER** respondía renovando el compromiso del Gobierno riojano a la labor de la sociedad de garantía, a partir del mantenimiento de las líneas de financiación ya vigentes.

En el encuentro también se abordaron medidas de apoyo a empresas de especial relevancia en la comunidad autónoma, con vistas a resolver complicaciones coyunturales derivadas de la crisis que ha provocado la pandemia.

Junto a Pisonero y Alonso participaron en la reunión el **coordinador del área estratégica de Innovación Amadeo Lázaro**; y el propio **director de Iberaval en La Rioja, Miguel Ángel Gordillo**.



Prueba de ello es el hecho de que la sociedad de garantía ha sido un baluarte fundamental para sostener cientos de negocios que, dado el impacto de la pandemia, podrían haber tenido que dar un paso al lado. En concreto, según detalla Gordillo, desde que arrancó oficialmente esta situación, **Iberaval** ha formalizado unas 600 operaciones por un importe global de casi 50 millones de euros. «En estos dos años, hemos sacado adelante casi una tercera parte de toda la actividad que ha desplegado esta sociedad de garantía en La Rioja, demostrando que estábamos al lado de las empresas cuando realmente más lo necesitaban».

En este contexto, hay que destacar la colaboración histórica que han mantenido **Iberaval** y el **Gobierno de La Rioja**, institución con la que hay una estrecha sintonía y que invitó a la sociedad de garantía a colaborar en su **Plan de Reactivación Económica**.

Iberaval, asimismo, fue partícipe de una línea de ayudas para el sector bodeguero que permitió salvar una complicadísima campaña como fue la de 2020.

Por otra parte, **Iberaval** y el **Ejecutivo riojano** mantienen un contacto permanente con vistas a

Iberaval impulsa nuevos acuerdos con asociaciones para facilitar financiación en sectores claves de la economía

ANEA -de transporte sanitario-, AECIM -del metal- y APATZ -taxistas de Zaragoza-, últimos convenios sellados

Intensa actividad en materia de convenios durante los últimos meses **en Iberaval**. Buena prueba de ello son los acuerdos sellados -el primero en el último trimestre de 2021, y primero de 2022- con las asociaciones **AECIM -de las pymes del sector del metal en Madrid-, ANEA -del sector del transporte sanitario-, y APATZ -taxistas de Zaragoza-, junto a Alía Consultores.**

ANEA

El **director general de la sociedad de garantía (SGR), Pedro Pisonero**, y el **presidente de la Federación Nacional**

de Empresarios de Ambulancias (ANEA), Carlos Magdaleno acordaron poner en circulación **tres productos financieros específicos** que van a permitir a las *pymes* del **transporte sanitario** disponer de unas **mejores condiciones en el acceso al crédito** tanto en los **tipos de interés**, como en los **plazos de devolución**.

En concreto, **Iberaval** ofrece a las empresas asociadas a **ANEA** préstamos para **inversión y circulante** con unos plazos de devolución máximos de diez años -con hasta 24 meses de carencia- y unos gastos financieros competitivos. El primero de los productos está ligado al fondo de titulización **Aquisgrán** -en el que

está integrado **Iberaval**-, y se dirige a iniciativas que requieren **liquidez**, pero también para aquellas que apuestan por invertir. En este caso, el **importe máximo** al que pueden optar las empresas solicitantes es de **200.000 euros**, a formalizar a partir de unos costes financieros mínimos. La segunda línea es la que puede beneficiar a compañías que busquen obtener **hasta 750.000 euros**, con un plazo de devolución que no debe superar los diez años.

Por último, **Iberaval** facilita **avales técnicos ante la administración**, ya sea una **fianza provisional o definitiva**, en circunstancias como, por ejemplo, el acceso a la concesión de un servicio público.



AECIM

El documento rubricado por parte del **secretario general de AECIM, José María Roncero**, y el **director de la Zona de Iberaval en Madrid, Christian de la Torre**, contempla que las empresas socias de **AECIM** puedan optar a un máximo de 750.000 euros, y unos plazos de devolución de hasta diez años, con 24 meses de carencia.

De modo que, **AECIM** e **Iberaval** ya trabajan para apoyar la **constitución**, así como la **consolidación de empresas**, y apuestan por el **fomento del emprendimiento**, a partir del **desarrollo de iniciativas conjuntas**.



Además, ambas instituciones llevarán a cabo acciones de **difusión de los productos financieros**, y del acuerdo que **Iberaval** mantiene con el

Ayuntamiento de Madrid, o la alternativa financiera en de la que forma parte también la **SGR**, como es el fondo de titulación **Aquisgrán**.

APATZ y Alia Consultores

Por último, la **directora general adjunta y responsable de Relaciones Institucionales, Sandra Martínez**, selló un acuerdo con la **Asociación Provincial de Auto-taxi de Zaragoza (Apatz)** y **Alia Consultores**, a partir del cual se va a conceder financiación a operaciones

de **traspaso o adquisición de licencias de taxis**. El convenio, firmado por **Miguel Ángel Perdiguero (Apatz)** y **Jorge Navarro (Alia Consultores)**, permitirá a los propietarios de licencias o a quienes pretendan adquirirlas, obtener financiación para **afrentar inversiones por un máximo**

de 100.000 euros, a devolver en hasta diez años.

Asimismo, **Iberaval** facilitará a los asociados de **Apatz**, el acceso a recursos financieros para operaciones de inversión consistentes en la **compra de licencias de taxi y de vehículos 100 por cien eléctricos**.



Banco Cooperativo Español se convierte en nuevo socio protector de Iberaval con la vista puesta en aportar soluciones financieras a las pymes

Ambas entidades ofertarán préstamos de hasta 750.000 euros con plazos de devolución de hasta 15 años



Banco Cooperativo Español se ha convertido en nuevo socio protector de **Iberaval**, con la vista puesta en aportar soluciones financieras a las pymes y los autónomos.

Así lo acordaron, en Madrid, el **director de Banca Privada de**

la entidad bancaria, **José Gómez Díaz**, y la **directora general adjunta de la sociedad de garantía, Sandra Martínez**, quienes han sellado un convenio que permitirá a las empresas obtener **crédito en unas mejores condiciones y con plazos de amortización más amplios.**

En dicha firma, estuvieron acompañados por el **secretario del Consejo de Administración del Banco, Ramón Carballás**, y el **director de la Zona de Iberaval en Madrid, Christian de la Torre.**

El acuerdo permitirá, a partir de una **línea global de un millón de euros**, facilitar recursos a proyectos de **inversión y circulante**, pero también para operaciones de **factoring con recurso, confirming** y **descuento comercial**, además de **renting.**

La alianza, a partir de la cual **Banco Cooperativo** se convierte en socio protector número 131 de la sociedad de garantía (SGR) **Iberaval**, llega en un **momento crucial para la economía**, tras el fuerte impacto que ha tenido la crisis del coronavirus.

Premio a la Mejor Delegación y a la Mejor Sugerencia

Una de las acciones destacadas dentro del **Plan de Comunicación Interna de Iberaval** es la referida a los **premios a empleados**. Entre ellos, se encuentra el que valora a la **Delegación o Departamento más productivo**. En este caso, en el año del **40 aniversario de la entidad**, dicho premio -referido a 2021- fue a parar a **Segovia**, concretamente al equipo conformado por **Roberto Herranz** y **Paloma Martín Ramos**. Tras recibir el premio de manera presencial,

Herranz, de manos de Pedro Pisonero, quiso tener un recuerdo para **Pilar Aragonese** y **Diego Ucero**.

Por su parte, **Gonzalo Herrero**, responsable del **Departamento de Formalizaciones**, se hacía con el **Premio a la Mejor Sugerencia del 2021**, por su propuesta referida a incluir pautas de mejora, en operaciones de inversión, concretamente en los convenios con las entidades financieras.



La familia Iberaval se reúne en Valladolid para celebrar los 40 primeros años de la entidad

Cuatrocientas personas se citan en el Centro Cultural Miguel Delibes para recordar la historia de éxito de la sociedad de garantía



Foto de grupo de autoridades y empleados de Iberaval

La *familia Iberaval* se dio cita en la gala del **40 aniversario de Iberaval**, que tuvo como **grandes protagonistas** a los **socios de la entidad** que, al cierre de esta edición se encuentran **en el entorno de los 34.000**.

La cita, plagada de música, debate y momentos emotivos, arrancaba con la siguiente locución: «Un tópico típico musical y literario es recurrir a la canción Volver, que el charrúa nacionalizado argentino **Carlos Gardel** hizo universal y de la que suele extraerse aquello de que “*20 años no es nada*”. No lo son, ciertamente... **Iberaval**, la sociedad de garantía con mayor base social de España, originaria de Castilla y León, celebra el doble de años que cantase Gardel allá por 1934».

El evento, que contó con 400 asistentes, constituyó el momento central de una efeméride obviamente condicionada por el impacto persistente de la pandemia del coronavirus.

Discursos de interés

A la cita acudieron representantes de la economía, la sociedad civil y la política. De hecho, el **presidente de la Junta de Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco**, fue quien clausuró el acto, recalcó el papel de los socios institucionales o protectores. «Sin el apoyo del gobierno autonómico, **Iberaval** sería otra cosa distinta a una colaboración que nació del interés mutuo de prestar apoyo técnico, económico y financiero a todo el tejido industrial», argumentó.



El presidente de Iberaval, César Pontvianne, abre la gala del 40 aniversario

Fernández Mañueco alabó la función de **Iberaval** durante la pandemia y la labor de acompañamiento desplegado por la sociedad de garantía en los momentos más complicados de la crisis.



El presidente de la Junta de Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco, durante la clausura del acto central del 40 aniversario de Iberaval



La mesa redonda, protagonizada por Helena Herrero y Emilio Ontiveros

El presidente de Iberaval, César Pontvianne, por su parte, remarcó que esa emergencia sanitaria rápidamente contagió a la economía. Tras declararse «firme defensor» de la colaboración privado-pública, señaló que los apoyos así materializados deben poner el foco en quienes más lo necesiten y generan un impacto mayor.

Pontvianne recordó que, desde su fundación, **Iberaval** ha respaldado casi 200.000 proyectos financiados que, a esa fecha, el 14 de octubre, cuando tuvo lugar la gala central del 40 aniversario, había movilizado 5.749 millones de euros.

Un coloquio de altura y música de película

El 40 aniversario de **Iberaval** también albergó una mesa redonda protagonizada por el presidente de **AFI Analistas Financieros Internacionales**, Emilio Ontiveros, y la presidenta de **HP para el Sur de Europa** (Italia, Francia, Portugal y España), Helena Herrero.

Por su parte, el toque musical lo puso el **Quinteto de Metales de la Orquesta Sinfónica de Castilla y León (Oscyl)**, que interpretó canciones relevantes a lo largo de las últimas cuatro décadas, algunas de ellas vinculadas a grandes películas, como **Superman**, **Cinema Paradiso** o **Bohemian Rhapsody**.

Mecano, **Coldplay** o **The Beatles** tuvieron también presencia, a partir de sus notas musicales en dicho evento, ante los 400 asistentes, y que, en un momento en el que la incidencia de la pandemia estaba en periodo valle, y a partir del seguimiento de las normas sociosanitarias, pudo celebrarse como merecía la situación.

El acto tuvo como protagonistas a los socios -hubo un recuerdo especial para **Eloy Becedas**, quien fuera **presidente de Iberaval y CESGAR**, fallecido en 2018-, pero también a los 90 empleados actuales de la compañía -también los que los precedieron-, por su gestión y esfuerzo a lo largo de los años.

Diferentes socios tomaron la palabra en los vídeos, así como actores fundamentales en la **Historia de Iberaval**, como el primer presidente, **Vicente Ga-**

rrido Capa; o quien fuera **director general de la sociedad durante treinta años, Alfredo Herrero**.

No faltaron la mayoría de esos **empleados de Iberaval**, procedentes de los quince puntos de trabajo con que cuenta la SGR, como tampoco faltó un número importantísimo de **socios** procedentes, principalmente de las provincias en las que tiene implantación física la sociedad de garantía, pero también de otros lugares de España.

La presentadora de la gala fue la periodista Raquel Martínez



El público asistente a la gala, que mantuvo las medidas de seguridad existentes en aquel momento



ASIA GARDENS

HOTEL & THAI SPA



Spain's Leading Hotel

www.asiagardens.es

ALICANTE, SPAIN

Iberaval se hace fuerte en Madrid y ya da servicio a más de 5.000 socios en la Comunidad

Iberaval abrió sus puertas en **Madrid** hace más de dos décadas y, poco a poco, ha ido asumiendo un volumen de **socios partícipes** importante, hasta rondar los 5.000 en la Comunidad.

Pero más allá del dato numérico, la acción de **Iberaval** está situando a la compañía, a esta **sociedad de garantía**, como un elemento esencial para el **emprendimiento** y para todo lo que constituya facilitar **financiación para la empresa**.

«El cliente, en ocasiones, se encuentra cansado de la transaccionalidad que supone completar una operación con la banca», afirma el **director territorial de Iberaval en Madrid, Christian de la Torre**, quien considera que la llegada del fondo de titulización **Aquisgrán** abarata el acceso al crédito, agiliza procesos y facilita recursos de una manera más eficiente, con un precio más competitivo. «Si no tuviéramos este mecanismo, u otros como **MytripleA**, no podríamos crecer al ritmo que se está realizando en Madrid», añade.

Para incrementar su actividad en Madrid, **Iberaval** espera impulsar las alianzas con este nuevo fondo de titulización -del que puedes leer un reportaje en esta revista-, que ha aumentado

los importes hasta los 250.000 euros, lo que permite tener una mayor capacidad de llenado de esa línea.

De la Torre reflexiona: «De aquí a cinco años, el dinero que financiará a las empresas va a estar en los fondos de inversión, y nosotros cabemos ahí». En este contexto, recuerda que en España el tejido empresarial está conformado, fundamentalmente, por pymes. «No necesitamos 10 millones de euros por empresa, el importe medio que facilitamos está en torno a los 150.000 euros, y llegamos a operaciones de hasta 750.000 euros», apuntan.

Asimismo, **Christian de la Torre**, quien coincide en su reflexión con el **director de Iberaval Madrid Centro, Antonio Morales de los Ríos**, «este momento es el del emprendimiento y nuestra función debe centrarse en ayudar; nos irá bien si estamos ahí».

Cierre del grifo del crédito

En este contexto, De la Torre y Morales de los Ríos apuntan que en los últimos meses está teniendo lugar revisión, por parte de los bancos de las políticas de concesión de los préstamos, tal como ocurrió en etapas pasadas, pero en este caso como consecuencia de las fusiones, lo que

ha hecho duplicar los riesgos en los clientes.

Convenio con el Ayuntamiento

Iberaval ha puesto en marcha alianzas destacadas, como la iniciada a finales de 2020 con el **Ayuntamiento de Madrid**, que comenzó a carburar el año pasado. «Hay unas excelentes perspectivas, y, de hecho, en 2021, pese a empezar su comercialización en febrero, consumimos un 30 por ciento de la línea pactada con el consistorio a tres años», detalla De la Torre, quien considera que «lo lógico sería completar la mayor parte de toda la línea en este ejercicio, porque ese es el marco de intenciones que tenemos».

Al respecto, afirma que «el Ayuntamiento está muy volcado en la línea de **Iberaval**, ha hecho una apuesta muy fuerte, y pretende impulsar, con sus propios medios, dicha iniciativa».

Iberaval cuenta con la **Línea Industria 2022-2023** -complementaria a la del **Ayuntamiento**-, que permite financiar a todas las empresas del sector al **0 por ciento -tienes más información en esta revista-**, a partir de los **fondos europeos Next Generation**. Asimismo, se está trabajando con las asociaciones de empresarios de Madrid para facilitar recursos a las pymes asociadas a las mismas.

Tres oficinas, un punto de encuentro

Iberaval cuenta en Madrid con oficinas en la capital, en Alcobendas y en Fuenlabrada. «Funcionamos como una sola oficina, al unísono. Cuando hemos tenido un problema, lo hemos resuelto entre todos», recalca **Christian de la Torre**, quien sentencia que «en las empresas en las que no se trabaja en equipo, es todo mucho más complicado».

Durante 2021, **Iberaval** formalizó más de 1.500 operaciones por un importe muy superior a aquel con el que cerró el año anterior, y con una cartera extensa, aunque focalizada en la hostelería y los proyectos industriales. «Nosotros abrimos la puerta al cliente y le ofrecemos

aquello que necesita. Ya proceda del Comercio, del sector Servicios... no sólo trabajamos Indus-

tria, sino que estamos al lado de todo lo que sea negocio», concluye De la Torre.



PROFESIONALES EN INGENIERÍA, ARQUITECTURA, CONSULTORÍA Y MEDIO AMBIENTE



IngFraile
Ingeniería y Consultoría Fraile, S.L.

www.ingfraile.com

[in](#) [tw](#) [f](#)

PROYECTOS:
 Construcciones Agrarias
 Industrias Agroalimentarias
 Industriales
 Arquitectura y Edificación
 Silvícolas
 Obras públicas

TRAMITACIÓN DE SUBVENCIONES

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

OFICINA EN VALLADOLID:
 C/ Recondo 17-19 bajo oficina
 47007 VALLADOLID
 983 470 118

OFICINA EN PALENCIA
 Parcela 72 nave 2 polígono industrial
 Aguilar de Campoo 34800 PALENCIA
 629 803 182

OFICINA EN SORIA
 C/ Venerable Carabantes nº 1 Despacho 4
 42003 SORIA
 697 487 531

OFICINA EN SEGOVIA
 C/ Moral nº 6
 Valledado 40213 SEGOVIA
 677402754

HIPOTECAS DE CAPITAL PRIVADO

SE CANCELAN ATRASOS, ASNEF, RAI, PROBLEMAS CON BANCOS, ETC.

- a) Hasta 20 años para devolver. Cancelación anticipada
- b) Cuotas o 1 año sin pagos. Crédito puente hasta vender
- c) Empresas o particulares. Liquidez urgente
- b) Cobertura nacional y sin desplazamientos: Elija su notario

Condiciones según perfil del cliente*

*Ejemplo: tipo de interés anual 8%, TAE 11,5%



Más información en:

www.segurban.com - 983361944



Iberaval, espacio cardiosaludable

Las sedes de Valladolid, Madrid Centro y Burgos cuentan ya con desfibrilador y se trabaja en acercarlo a más oficinas

Los medios tecnológicos nos hacen la vida más sencilla. Incluso, nos pueden salvar vidas, de una manera que hace no demasiado era impensable. Uno de esos inventos que ha revolucionado, para bien, nuestra sociedad, es el **desfibrilador**, que ya está presente en numerosos lugares públicos, habitualmente concurridos, pero que también se está implementando, con paso firme, en muchas empresas. Este aparato, inventado en 1965 por el doctor **John Geddes** y el técnico **Alfred Mawhinney**, ha tenido en los últimos años un despliegue más allá del espacio médico y sanitario.

En este contexto, **Iberaval** desplegó en sus oficinas con mayor volumen de personal (Valladolid-Centro, Madrid Centro y Burgos) tres unidades de esta máquina salvadora.

El hecho es sí ya es trascendental, porque todo viandante que circule en las proximidades de cada una de esas sedes, puede solicitar acceder al desfibrilador, siempre que sea para utilizarlo con alguna persona en parada

cardíaca, motivo por el cual requerirá el procedimiento de urgencia que es la **reanimación cardiopulmonar (RCP)**.

Si bien, para utilizar este artilugio se requiere una formación, que hace un par de años recibieron más de 20 empleados de **Iberaval** que ya pueden atender una emergencia de estas características. Durante el pasado mes de febrero, la inmensa mayoría de esos trabajadores de nuestra sociedad de garantía renovaron la credencial que les permite utilizarlo, en caso de necesidad.

En el curso, en concreto, se abordó un apartado sobre soporte vital básico, en el cual se trabajaron contenidos como la cadena de supervivencia, el reconocimiento de los ataques o paros cardíacos, la importancia de la desfibrilación precoz, y la resucitación cardiopulmonar básica.

Otro bloque formativo se centro en el **desfibrilador externo semiautomático (DESA)**, en el que se describió la máquina en sí, los protocolos de utiliza-

ción que deben emplearse con él, el mantenimiento y recogida de datos y la seguridad del paciente y del operador.



Óscar Álvarez detalla algunos trucos para hacer más sencilla la reanimación cardiopulmonar

A esos apartados teóricos siguió una exposición práctica y el desempeño, en una supuesta acción de emergencia, por parte de cada uno de los alumnos, que recordaron, gracias a la instrucción del técnico **Óscar Álvarez, del Centro de Formación en Soporte Vital de Castilla y León**, la importancia que tiene una ágil respuesta y el conocimiento del medio en el cual hay que llevar la acción de reanimación. Como muestra, un botón: la canción que suena cada noche en el inicio del programa de televisión **El Hormiguero, Stayin' alive** de **The Bee Gees**, es la que protagonizó un anuncio de la Asociación del Corazón de Reino Unido, por una cuestión: marca el ritmo que hay que seguir en una RCP. Siempre hay maneras para aprender.



Los alumnos atienden a las explicaciones de Álvarez, en la sede de Iberaval



La financiación del futuro y la sostenibilidad, protagonistas en el Encuentro Iberoamericano de REGAR 21

El responsable de Gestión Global de Riesgos en Iberaval, Rafael Valderrey, modera un interesante coloquio sobre el sector Comercio

Más de 250 representantes de entidades financieras de la América Hispana participaron en el **Encuentro Iberoamericano de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)**, organizado por México, concretamente por **FIRA, Bancomext, NAFIN y SHF**. La cita tuvo lugar a finales de octubre de 2021, bajo el título **Garantías 4.0: Explorando nuevas formas de operación**.

En dicho encuentro, que abordó la operación de las garantías en un entorno de avances tecnológicos situados en el marco de la cuarta revolución industrial, intervino el **responsable de Gestión Global de Riesgos en Iberaval, Rafael Valderrey**.

El directivo vallisoletano moderó el coloquio titulado **El sector servicios: un nuevo horizonte sostenible y globalizado**, en el que intervinieron **Eduardo Muñiz, el director de Financiamiento al sector**

Logístico de Bancomext; Carlos Andrés Pareja, vicepresidente de Estrategia de Producto de FGA; y Daniel Raffaelli, gerente de Riesgos de Garantizar.

En su exposición inicial, Valderrey detalló el avance del comercio mundial, condicionado por la incidencia del **coronavirus** en el mundo, y alertó -citándose a datos del **FMI** y la **OCDE**- de la recuperación desigual según regiones y las tensiones en las cadenas globales de suministro.

Con respecto a las acciones desplegadas por entidades supranacionales, **Rafael Valderrey** apuntó a los **fondos NextGeneration de la UE**, así como a las medidas implementadas en **América Latina**, con un carácter más particular de cada estado, como créditos a *pymes* o la flexibilidad en el repago de deuda tributaria.

El primer Premio Pablo Pombo reconoce a Rebeca Pizano, el FNG, Garantizar, Bancomext y varios estudios sobre sistemas de garantías

El **Encuentro Iberoamericano de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)** también permitió conocer a los primeros galardonados con el **Premio Pablo Pombo** que, en su primera edición, distinguió a personas, instituciones y proyectos destacados dentro de los Sistemas de Garantías Iberoamericanos.

Los diferentes premios fueron a parar a las siguientes instituciones o personas:

- **Reconocimiento a las personas. Rebeca Pizano (México)**. De igual forma, se hizo un reconocimiento especial, a título póstumo, a **Rommel Acevedo**, secretario general de **Alide**; a **Néstor Pata**, gerente de **Fogaba**; y a **Gabriel Herrero**, de **Garantizar SGR**.
- **Reconocimiento a Instituciones. Fondo Nacional de Garantías – FNG (Colombia)**. Recogido el galardón por **Raúl Buitrago, presidente de FNG**.
- **Reconocimiento a Innovaciones. Garantizar SGR (Argentina) – Innovación Tecnológica. Banco de Comercio Exterior – Bancomext (México) – Productos**.

«Para el que le gusta el arte, España es un chollo y además tiene un nivel artístico excelente»

Jacobo Fitz-James y Asela Pérez Becerril, propietarios de Galería Espacio Valverde y socios de Iberaval

La apuesta por el arte joven y por llevar obras de origen español por todo el mundo tiene premio. La iniciativa personal de **Jacobo Fitz-James**, y su esposa, **Asela Pérez Becerril**, por vivir de su amor al arte ha ido tomando cuerpo. Y, hoy en día, es un proyecto sólido, que tiene nombre: su galería **Espacio Valverde**, paralela a la calle Fuencarral y muy próxima a la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando, en Madrid, que se ha convertido en un referente en el circuito internacional.

¿La pócima de su éxito? Sobre todo, estar al lado de quienes no tienen un respaldo inicial y haber logrado crear una cartera de

contactos impresionante a través de todo el mapa mundial.

«Yo estudié Filosofía y era programador, estaba muy metido en actividades culturales, y junto con Asela (que estudió Agrónomos) pusimos en marcha un espacio cultural, donde, entre otras cuestiones, tenían cabida exposiciones». Así recuerda **Jacobo Fitz-James** sus primeros acercamientos al negocio que llena las hojas de su calendario: «Entendimos que había una gran necesidad de sacar adelante a una generación de artistas, que aquello era una tarea importante, y, por una suma de circunstancias, nos convertimos en galeristas», detallan con entusiasmo ambos.

Trayectoria internacional

Pero la clave de bóveda apareció cuando empezaron a contar con una trayectoria internacional, que los ha llevado a estar presentes en ARCO, Justmad, Art Dubai o Art Lima, algunas de las ferias más importantes del mundo, o a contar con frecuentes expectativas de compra en plazas nada sencillas como París o Nueva York.

«En algún momento habrá un *boom* del arte español», afirma, categórico, **Jacobo Fitz-James**, quien apunta que «el mercado aún se concentra, principalmente, en Londres, Estados Unidos y Chi-



na». España apenas representa un 0,7 por ciento. En este punto, añade que el nivel de artistas es «muy bueno», aunque faltan mecanismos de popularización del arte, una potente ley de mecenazgo, así como una mentalidad más encaminada a la comercialización. «Si tus artistas no se internacionalizan, hasta cierto punto, tienen fecha de caducidad, porque sólo con el mercado español un artista no puede sobrevivir», detalla.

Ley de la oferta y la demanda

Galería Espacio Valverde comercializa obras en diferentes horquillas de precios, pero las hay que pueden comprarse por decenas de miles de euros. Si bien, hasta llegar a ese punto, ha habido un intenso trabajo: «Al principio éramos muy muy locales, pero empezaron a invitarnos a acudir a ferias en el extranjero, por ejemplo, a Basilea, a Francia, o a Latinoamérica. Y allí nos fue muy bien», explica Asela, señalando esa circunstancia como la que permitió el despegue de su negocio.

Aunque pueda parecer elevado el coste de ciertas obras, Jacobo Fitz-James, afirma que «los precios están marcados por la oferta y la demanda, y de hecho continúan subiendo poco a poco».



Sobre ese acceso a otros mercados, Jacobo afirma que «otros galeristas siempre se plantean importantes estrategias, pero nosotros guiamos por lo que conocemos, y, desde el principio, ha gustado lo que mostrábamos, sin que nadie conociera incluso a los artistas que representábamos por su nombre».

Apuesta por la juventud

Esa circunstancia, respaldar a creadores cuasi-noveles, en ocasiones recién titulados, ha sido una seña de identidad de la Galería. También, uno de los motivos de su éxito. Y argumentos como éste han hecho que «ahora, sin buscarlo, haya gente que llame para ver la galería cuando visita Madrid o España, lo cual crea una interesante inercia que deriva en ventas», argumenta Asela.

De manera que artistas con los que empezaron a vender dibujos por 300 euros, ahora pueden comercializar obras a un importe 50 veces superior. «Podríamos decir que hemos ido creciendo juntos», apunta Asela, quien agrega que «el verdadero milagro ha sido poner en valor a artistas que ni siquiera se habían planteado profesionalizarse».

Pero... no siempre las cosas fueron sencillas.

«A quien realmente le va la vida, económica y casi anímicamente, en la exposición de una obra, en acudir a una feria como

ARCO -la entrevista se desarrolla en los días previos a la participación de Galería Espacio Valverde en ella, y tras haber asistido también en Miami-, es a la propia galería, que es una fuerza motora para difundir a un artista cuando lo estima fiable», explica Asela. En ocasiones, apuntala, «pasan años hasta que se ven los frutos de esa apuesta concreta en determinados creadores», añade Jacobo.

Iberaval y la confianza en los proyectos

Iberaval ha inyectado liquidez a este proyecto. «No conocíamos su funcionamiento, y resultó ser una positiva sorpresa para nosotros», recuerda Asela, quien señala que «nuestro banco nos animó a acudir a la sociedad de garantía cuando empezaron a surgir proyectos muy grandes, de ámbito internacional». Asimismo, afirma que «lo mejor de todo es que **Iberaval** nos ha demostrado que cree en nosotros, en nuestro trabajo y nuestras perspectivas, lo que supone un alivio enorme; no sólo se avala nuestro negocio, se valora y respalda nuestro trabajo».

En la actualidad, **Galería Espacio Valverde** representa a un catálogo amplio de artistas, que han vendido su producción artística en medio mundo, además de en nuestro país, donde, reitera, Jacobo, «existe un potente mercado, y cada vez será mayor».

Entidades Colaboradoras

Son numerosos los **socios protectores** que, poco a poco, ha ido incorporando Iberaval. Socios que, desde el primer momento, han demostrado su **compromiso con la labor de la sociedad de garantía**, que se centra en dar respaldo a las pymes, autónomos y emprendedores.

En la actualidad, Iberaval cuenta con **más de 130 socios protectores**, lo que representa, aproximadamente, **uno de cada seis socios institucionales integrados en las 18 sociedades de garantía españolas**.

Estos socios contribuyen al avance de la sociedad a partir de **aportaciones de capital** a través del **Fondo de Provisiones Técnicas (FPT)**. No tienen derecho, por cierto, a solicitar garantías de la sociedad de garantía y, además, no pueden superar el 50 por ciento del total de la sociedad.

Su papel, crucial, tiene un sentido dinamizador y de apoyo evidente a las iniciativas empresariales.



Un grupo de personas, ante las puertas de una entidad financiera, en Zamora

Entidades financieras

- Abanca
- Aquisgrán
- Arquia
- BBVA
- Banco Cooperativo Español
- Banc Sabadell
- Santander
- Bankinter
- Caixabank
- Cajalmendralejo
- Caja Rural de Aragón
- Caixa Rural Galega
- Caja Rural de Navarra
- Caja Rural de Salamanca
- Caja Rural de Soria
- Caja Rural de Teruel
- Caja Rural de Zamora
- Cajamar
- Cajaviva
- Colectual
- Growly
- Ibercaja
- Kutxabank
- Laboral Kutxa
- MytripleA
- Targobank
- Unicaja Banco

Organismos y asociaciones

- Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León
- Junta de Castilla y León
- Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja
- Gobierno de La Rioja
- AECIM
- ANEA
- Ayuntamiento de Madrid
- Ayuntamiento de Salamanca
- Ayuntamiento de Soria
- Concello de Lalín
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
- Instituto de Crédito Oficial (ICO)
- Adeza
- Apromar
- ATA
- Cámaras de Castilla y León
- Cámara de La Rioja
- Ceaje
- CEOE Castilla y León
- Cepesca
- CERSA
- CETM
- Confibus
- Federación de Empresarios de La Rioja (FER)
- Fondo Europeo de Inversiones
- OPP
- Ptepa
- Tradecyl
- Unión Europea
- UPTA

Red de Oficinas

ÁVILA

C/ SEGOVIA, 25
05005 Ávila
Tel.: +34 920 352 272

BURGOS

AV. DE LA PAZ N° 10
09004 Burgos
Tel.: +34 947 252 824

LEÓN

C/ VILLA BENAVENTE, 11 – 1º
24004 León
Tel.: +34 987 218 870

PALENCIA

C/ GIL DE FUENTES, 2 (ent.)
34001 Palencia
Tel.: +34 979 706 796

PONFERRADA

AVDA. DE ESPAÑA, 12 – 3º B
24402 Ponferrada
Tel.: +34 987 409 940

SALAMANCA

C/ CRESPO RASCÓN, 39-41.
37002 Salamanca
Tel.: +34 923 281 409

SEGOVIA

C/ HERMANOS BARRAL, 7
(esq. Avda. Acueducto) 40001 Segovia
Tel.: +34 921 412 089

SORIA

C/ RONDA ELOY SANZ VILLA 2
42003 Soria
Tel.: +34 975 239 728

VALLADOLID

C/ ESTACIÓN, 13
47004 Valladolid
Tel.: +34 983 218 788
Tel. Central: 983 217 753



ZAMORA

C/ CORTINAS DE SAN MIGUEL, 19.
Zamora 49001
Tel.: +34 980 509 116

LA RIOJA

AVENIDA PÉREZ GALDÓS, 3 BAJO
26002 Logroño
Tel.: +34 941 270 066

VIGO

C/ COLÓN 23-25, 1º Oficina 2
36201 Vigo
Tel.: +34 986 465 281

MADRID SUR

C/ HUNGRÍA, 3 Posterior Bloque 3
Local 1 (Paseo de Roma)
28943 Fuenlabrada (Madrid)
Tel.: +34 910 883 338
Tel.: +34 915 715 235

MADRID

C/ PENSAMIENTO, 27, 1º
28020 Madrid
Tel.: +34 915 400 027

MADRID NORTE

AVDA. BRUSELAS, 5 PLANTA BAJA. ESC.
IZQ. 28108 Alcobendas (Madrid)
Tel.: +34 910 889 064

«Aquisgrán y las SGR podemos ser grandes aliados de las pymes y autónomos al contar con un instrumento de financiación propio»

**ENTREVISTAMOS A
EUSEBIO MARTÍN
DIRECTOR GENERAL DE
AQUISGRÁN**



Eusebio Martín lidera Aquisgrán, entidad impulsada por las sociedades de garantía españolas, con el objetivo de mejorar y agilizar el acceso a financiación entre las empresas de nuestro país. Iberaval ha entendido la importancia de este mecanismo y colabora intensamente con Aquisgrán desde hace meses.

La misión de Aquisgrán y las SGR se complementan, ¿puede explicarnos el rol de cada una?

Las SGR tienen la capacidad y la voluntad de evaluar, y eventualmente asumir, el riesgo de pymes y autónomos que necesiten financiación, tal y como lo vienen haciendo desde hace más de 40 años, fundamentalmente avalando crédito bancario.

Aquisgrán es la entidad constituida a iniciativa de las SGR para que sus socios no dependan por completo del crédito bancario, y cuya misión es formalizar los préstamos originados y avalados por las SGR, y fondarlos con recursos captados en bolsa entre inversores institucionales.

Este nuevo instrumento de financiación creado por Aquisgrán y las SGR, ¿qué es y por qué es importante?

Uno de los puntos débiles de la economía española es la absoluta dependencia de las pymes de la financiación bancaria, que, las hace especialmente vulnerables en momentos de recesión.

“Uno de los puntos débiles de la economía española es la absoluta dependencia de las pymes de la financiación bancaria”

Aquisgrán, con la emisión de bonos, que son el nuevo instrumento de financiación de las SGRs,

permite a sus pymes socio, diversifiquen sus fuentes de financiación al complementar el crédito bancario con préstamos financiados con recursos captados en los mercados de capitales, es decir, en bolsa. Así, este recurso funciona como una línea adicional y paralela de financiación a las existentes en la pyme, permitiéndoles seguir adelante sin agotar sus líneas de crédito habituales.

El pasado día 21 de febrero 2022 emitimos los primeros bonos de un programa de 150 millones de euros, que serán suscritos por el ICO (Instituto de Crédito Oficial) con el respaldo del Fondo Europeo de Inversiones (FEI), y con ello, ambas instituciones, se suman al compromiso de financiar en la bolsa a las pymes españolas. Esta iniciativa es absolutamente pionera en Europa, hecho que nos complace enormemente, porque con ella, hemos podido abrir una vía financiera adicional, cuya gestión es interna entre las sociedades de garantía y Aquisgrán por lo que es más versátil y ágil que la bancaria.

¿Qué ventajas tiene este tipo de financiación frente a los préstamos bancarios convencionales?

La más importante es, como hemos dicho, la diversificación: ninguna empresa debe tener un solo tipo de proveedor de un suministro esencial como es la financiación.

El captar recursos directamente en la bolsa nos permite ofrecer préstamos con un tipo interés fijo durante toda la vida del préstamo, algo que es casi imposible conseguir para una pyme, y que además es a un tipo muy reducido, ya que está por debajo del 2%. Además, Aquisgrán, al no ser un banco, no requerimos de la pyme contrapartidas adicionales, como seguros, tarjetas o domiciliaciones, y ésta puede seguir trabajando con su banco habitual.

“Nuestras empresas colaboradoras en Aquisgreen, sin compromiso alguno, le harán un estudio de cuánto puede reducir su factura energética con autoconsumo”

El Programa Aquisgreen es una iniciativa con un objetivo muy concreto: apoyar la competitividad, el crecimiento y la sostenibilidad de las pymes en España. ¿Puedes explicarnos en qué consiste?

En Aquisgrán pensamos que, dados los altos precios de la energía y el desplome de los costes de las instalaciones fotovoltaicas, la inversión más rentable que puede hacer cualquier pyme es en autoconsumo fotovoltaico, es decir, en inversiones que reduzcan los costes operativos de su empresa, como es la energía eléctrica. Esta inversión, que es la forma más eficiente y barata de producir electricidad, genera unos retornos de entre tres y cuatro veces los importes invertidos, prácticamente sin riesgo. Y como estos retornos se producen a medio y largo plazo, Aquisgrán ofrece financiación que hace que la inversión no suponga un desembolso neto de caja para la pyme, ya que las cuotas

del préstamo son iguales o inferiores a las del ahorro generado en la factura eléctrica.

Para reducir el riesgo operativo, Aquisgrán cuenta con una serie de Empresas Colaboradoras, que son instaladores de reconocido prestigio, que ofrecen a las pymes soluciones ‘llave en mano’, financiadas íntegramente por Aquisgrán, facilitando enormemente su decisión de inversión.

¿Puedes darnos más datos de los acuerdos de colaboración que Aquisgrán ya tiene firmados para ofrecer los acuerdos “llave en mano” y tipología de los préstamos?

Aquisgrán colabora con instaladores y especialistas del sector energético, para que estos incluyan en sus soluciones, la financiación de las inversiones de sus clientes empresa y autónomos mediante préstamos avalados por una SGR en condiciones muy competitivas. En estos momentos hemos alcanzado siete acuerdos de colaboración que son sólo el principio del programa; contamos también con el apoyo de la UNEF, la Unión Española Fotovoltaica, principal asociación del sector solar fotovoltaico con más de 640 empresas asociadas en España.

“Nuestros préstamos tienen un tipo interés fijo durante toda su vida, algo que es casi imposible conseguir para una pyme”

Las características de los préstamos Aquisgreen son éstas: hasta un millón de euros; con un plazo máximo de diez años; y desde 1,8% de interés anual, a tipo fijo, más comisión de aval, y otros

costes, que pueden reducirse por bonificaciones del 100%, para las empresas industriales de toda España, parciales o totales para el resto de empresas, en algunas comunidades autónomas, como Castilla y León.

El Programa Aquisgreen además de inversiones en autoconsumo, puede financiar otras inversiones en sostenibilidad como mejora de eficiencia energética, por ejemplo, aislamiento, reemplazo de maquinaria, etc.

“La inversión más rentable que puede hacer cualquier pyme es en autoconsumo fotovoltaico”

En caso que una empresa esté interesada en el Programa Aquisgreen, ¿dónde debe dirigirse?

Tanto desde Aquisgrán como desde Iberaval o cualquier SGR podemos poner en contacto a las empresas o autónomos interesados con alguna de dichas empresas colaboradoras, que, sin compromiso alguno, le harán un estudio de cuánto puede reducir su factura energética con autoconsumo, que inversión requeriría, y que coste tendría financiarla. Si la pyme decide realizar la inversión, Aquisgrán podría financiarla, tras el análisis de solvencia hecho por la SGR. En estos momentos, es posible la obtención de bonificaciones en los costes financieros, como tipo de interés, comisiones, etc. que pueden llegar a tener un coste cero por beneficiarse de las bonificaciones posibles gracias a los fondos europeos Next Generation EU.

La gallega Efitransa revoluciona el mundo del transporte con dos propuestas que facilitan el ahorro logístico y una menor emisión de CO2

Efitrans Global Logistic (Efitransa) es una empresa de ingeniería dedicada al diseño y fabricación de soluciones logísticas innovadoras que tiene como misión diseñar una nueva generación de carrocerías con el objetivo de optimizar costes, y al mismo tiempo reducir emisiones de CO2.

En la actualidad, dos productos están revolucionando el mercado de los semirremolques y dando relevancia mundial a la compañía gallega **Efitransa**.

Uno de ellos es denominado **Polyvalent Truck**, un camión polyvalente que permite equilibrar los flujos de transporte de automóviles, evitando que los camiones circulen vacíos y reduciendo costes y emisiones de CO₂. Este tráiler sirve para transportar indistintamente tanto vehículos como carga general, permitiendo así que, durante la distribución desde las fábricas, donde hoy se utilizan equipamientos específicos y dedicados a ello, se pueda evitar el retorno en vacío mediante el transporte de carga general (piezas y componentes) hacia las mismas fábricas. «Esta fundamentalmente dirigido a empresas de automoción», argumentan desde la compañía. En este contexto, apuntan que las empresas logísticas de transporte de vehículos y mercancías se han interesado por esta iniciativa, donde se contempla, además, contratos a más largo plazo para amortizar inversiones.

El otro producto es el **Car-go Truck**, vehículo que combina lo mejor de los semirremolques y de los trenes de carretera, aumentando de manera importante la capacidad de carga y versatilidad sin perder funcionalidades, en el transporte de mercancías, con una tecnología inno-

vadora que se adapta al tamaño de la carga y permite cargar tanto lateralmente como por la parte trasera del remolque. Este vehículo incorpora dos metros más de longitud útil frente a un *tráiler* tradicional (MEGA), así como una mayor altura en el remolque -unos 20 centímetros más-. Sin embargo, lo que lo hace único, es la zona de carga extensible, con la cual se puede flexibilizar el reparto de bultos entre camión y remolque, evitando las pérdidas de posiciones que se producen habitualmente en este tipo de camiones.

En la actualidad, el modelo desarrollado por **Efitransa** ha sido probado con éxito por una conocida marca textil. «Ha despertado, en esa firma en concreto, un importante interés porque permite transportar un volumen mayor de lo que permiten los semirremolques tradicionales». «Este desarrollo -agregan- está muy orientado a transportar mercancía de gran volumen, aprovechando las medidas máximas que podemos conseguir».

Ambos diseños, creados y patentados por **Efitransa**, se fabrican en las instalaciones de una filial del reconocido constructor **Kässbörner**, la cuarta compañía más importante del sector de carrocerías en Europa, concretamente en **Tirsan Solutions**, en Turquía.

Una trayectoria premiada

Efitransa acumula diferentes premios y reconocimientos, como el concedido por **BFA (Business Factory Auto)**, en 2016. De igual manera, de manos del **Grupo Stellantis**, en el que se integra **PSA**, en su **Booster Day** de 2018, recibió un recono-

cimiento a nivel mundial al ser merecedora de uno de los tres premios entregados a mejores *startups*. Junto con ellas, también fueron premiadas quince compañías francesas y dos alemanas.

Asimismo, **Efitransa** recibió otra distinción, en este caso de manos de la Alianza Renault-Nissan-Mitsubishi, en 2018, donde la compañía viguera se hizo con el premio mundial a la innovación.

Respaldo de Iberaval

Efitransa, empresa que nació en 2015, cuenta con financiación de **Iberaval**, a partir también de **Aquisgrán Finance**, con la que busca crecer como compañía. Para empezar, en este 2022 ya cuenta con una cartera de clientes notable con las que hay previstos pedidos de ambos productos.

«Con **Iberaval** llevamos funcionando desde hace varios años, a partir de dos operaciones; hace unos meses se nos ofreció financiación a corto plazo y encontramos en **Aquisgrán Finance** una solución», concluyen desde **Efitransa**.



Europa aporta soluciones para el salto de nivel de las pymes

Instrumentos financieros al servicio de las empresas castellanas y leonesas



La Europa de la Unión ha sido un elemento fundamental en el despegue económico que regiones, como Castilla y León, han experimentado en las últimas décadas. De hecho, su labor está mucho más presente en nuestro día a día de lo que podría parecer.

A partir de diferentes programas consolidados en el tiempo y actuaciones que cuentan con el respaldo decisivo de la UE, se han logrado avances notables en múltiples ámbitos socioeconómicos, en muchos casos imposibles de acometer de una forma que no fuera colaborativa.

Un ejemplo son los instrumentos financieros que Iberaval puso en marcha a principios de 2018, junto con el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)**, dependiente de la **Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León**. Concretamente, dos instrumentos financieros referidos al **Crecimiento Empresarial** y a la **Innovación**.

La sociedad de garantía es el organismo encargado de la ejecución de estos **Instrumentos Financieros de Garantía del Programa Operativo de Castilla y León 2014-2020**, pero que en este 2022 seguirán activos:

1. INSTRUMENTO FINANCIERO DE GARANTÍAS PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL:

Las operaciones de préstamo acogidas a dicho instrumento, cofinanciado por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)**, tienen las siguientes características específicas:

- Apto para operaciones con un **plazo mínimo de un año y máximo de diez años, con dos de carencia**.
- El **importe máximo** beneficiario de la operación solicitada sería de **2,66 millones de euros del préstamo total**.
- Beneficiarios: **pymes con inversiones en Castilla y León**.
- Destino: conseguir un tejido empresarial más competitivo financiando proyectos de **inversión**.
- Disponibilidad: **hasta el 31 de diciembre de 2022**.

Los interesados pueden informarse y solicitar estos instrumentos en las delegaciones de **Iberaval** en Castilla y León, y **obtener más información a partir de la página web del ICE**.

2. INSTRUMENTO FINANCIERO DE GARANTÍAS PARA PROYECTOS DE I+D Y EMPRESAS INNOVADORAS COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL:

Las operaciones de préstamo acogidas a dicho Instrumento cuentan con estas características:

- Dirigido a **préstamos con un plazo de cinco a siete años, con un periodo máximo de carencia de dos años**.
- Podrán llegar **hasta los 2,5 millones de euros** del préstamo total.
- Pymes y Empresas con **inversiones en Castilla y León** serán las beneficiarias.
- Con este instrumento se plantea promover el **desarrollo tecnológico, la innovación y una investigación de calidad**, financiando proyectos de I+D y planes de negocio de empresas innovadoras.
- Estará igualmente disponible **hasta el 31 de diciembre de 2022**.

Si son de tu interés, pregunta por ellos en nuestras oficinas.

Streaming: El «ahora» nunca fue tan relevante

Las compañías multimedia apuestan por la omnicanalidad en su oferta de contenidos, dando un valor prioritario a la inmediatez

Hoy puede ser tarde. Esta frase podría ser mencionada por cualquier CEO de una gran empresa, por una organización que impulse medidas de sostenibilidad en favor del medio ambiente o por tus padres en una conversación sobre tus aspiraciones en la vida, pero no tendría un significado distinto. **El presente es un lienzo donde plasmamos nuestras acciones como si de la combinación entre tinta y pincel se tratara.** Retenemos los *inputs* que recibimos en tiempo y forma, para posteriormente procesarlos y analizar el impacto que tienen sobre nosotros.

¿Y ahora qué? **La actualidad marca nuestros hábitos** y su evolución únicamente es imaginada en el corto plazo. ¿Qué pueden hacer las grandes y medianas plataformas de contenido en este sentido? La respuesta es clara: ofrecer lo que necesitas, en el formato más útil y haciéndote partícipe de él. Nos cansamos de ver empresas que dicen poner el foco en el usuario, pero cuyas acciones demuestran otra cosa. **El streaming es una**

herramienta visual que conecta con el usuario, estableciendo un *feedback* a tiempo real. Una corriente continua que fluye sin interrupción, creando una comunidad de usuarios en torno a un personaje, una serie o un programa de *podcasts*. **Todo cabe mientras genere valor.**

**«Todo lo que hagas para añadir valor es marketing»
(Seth Godin, teórico del marketing)**

Es un hecho. **Los mejores *highlights* se disfrutan en streaming y se ha generado todo un mercado dentro de este concepto:** aplicaciones, herramientas de producción y postproducción, servicios de edición y un largo etcétera. Las marcas invierten en tecnología orientada a acciones que capten la atención del usuario y, su prosperidad, va a depender de que sigan de la mano de su cliente sin soltarse.

No hace tanto, **nuestro ocio frente a una pantalla iba supeditado a una oferta cerrada y**

programada por los canales de televisión y emisoras de radio. Hacemos referencia a una única estación que envía señal a través de las ondas y son los receptores los que sintonizan para visualizar el contenido. En resumen, varios destinatarios pueden acceder a la proyección en el horario de emisión.

El streaming supone un gran cambio en el plano de la conectividad. Una tecnología diseñada para generar una oferta abierta, clasificada y que desafía el túnel espacio temporal. Hablamos de **una fuente única que viaja por una conexión digital y envía código a multitud de destinos,** incluso si la petición de contenido se ha realizado con posterioridad a la fecha del directo, y cuyos datos son posteriormente descodificados e integrados. Hogares de todo el mundo disfrutan de un servicio, desde diferentes dispositivos, en franjas horarias diversas y gestionado todo desde la nube. **Si fuéramos una empresa, ¿No tendríamos que estar aquí? Suena a que sí.**





«Hagas lo que hagas, hazlo bien. Hazlo tan bien que cuando la gente te vea hacerlo quiera volver y verte hacerlo de nuevo, y querrán traer a otros y mostrarles lo bien que lo haces»

(Walt Disney, dibujante y director de cine)

Sin duda, el directo toma el mando y la profesión de *streamer* ha ganado muchísimos adeptos con el paso del tiempo. **Nacen medios de difusión cuyo principal valor es la experiencia de retransmisión en vivo.** Un ejemplo de esta corriente es *Twitch*, un canal extraído del gigante tecnológico **Amazon Inc.** capaz de atraer a un colectivo en auge como el de los *youtubers*. Esta plataforma difiere del formato estándar de *Youtube*, donde prima la edición y posterior carga del vídeo. Aquí la apuesta es claramente por el directo y por la temática *gaming*.

Twitch crece como la espuma y 2021 nos trajo cifras esclarecedoras: superó los 17 millones de usuarios y **las visualizaciones crecieron un 45% con respecto al año anterior**, alcanzando un total de 24.000 millones de horas. Si bien es cierto que la pandemia sirvió de

trampolín para darlo a conocer, no podemos dejar de percibir un cambio en la forma de interactuar. Hay una parte importante de la población mundial que prefiere ver a alguien comentando un evento, que verlo ellos directamente, y eso está creando nuevos comunicadores.

«Convierte al consumidor en el héroe de la tu historia»

(Ann Handley, miembro del Wall Street Journal)

Para hacernos una idea del grado de compromiso del usuario, sólo nos tenemos que fijar en las denominadas «donaciones». Se trata de aportaciones monetarias que realizan los consumidores al *streamer* como reconocimiento a su trabajo y para que siga su carrera en la plataforma. ¿Se puede tener un cliente más fiel?

Aún siendo *Twitch* un producto tan singular, no esquivamos el **ciclo de vida de todo producto**. Una vez superada la fase de lanzamiento, nos encontramos en un periodo de crecimiento hasta alcanzar su madurez, generando un gran interés en el entorno empresarial. Abrir una cuenta en la actualidad no es sinónimo de éxito, pero es evidente la importancia de estar ahí. **Las**

colaboraciones entre *streamers* y empresas se encuentran a la orden del día, y hasta el mínimo detalle está en juego: si lleva una gorra de la marca, si menciona un eslogan o si la taza donde toma el café lleva impreso el logo de la compañía.

«El marketing de contenidos es como una primera cita. Si sólo hablas de ti mismo, no habrá una segunda»

(David Beebe, Fundador de Marriott Content Studio)

Piensa en qué producto quiere tu cliente y crea una comunidad en torno a él. Centrar tus acciones en mejorar el bienestar de tu consumidor, únicamente te reportará beneficios. Si formas parte de una compañía, es importante preguntarte por tus **4 Ps: producto, precio, punto de venta y promoción**. Y ahora, te lanzo una pregunta: en plena era digital, ¿Importa tanto el **«dónde se vende nuestro producto» como el «qué se vende»?**

Sigue nuestros pasos en redes sociales y no te pierdas la actualidad más detallada sobre la SGR de referencia.



«Las empresas tienen la oportunidad de hacerse virales con Tik Tok, algo que no ocurre en otras redes sociales»



Las redes sociales son como un arma, pueden ser buenas o, todo lo contrario. Lo dice toda una experta. Como también que las empresas tienen una oportunidad con **Tik Tok**. Lo asegura así **Fátima Martínez**, autora de *El Libro de Tik Tok*, de la colección *Social Business* de **Anaya Multimedia**: «Tienen la oportunidad de hacerse virales, algo que no ocurre en otras redes sociales». De igual manera, afirma la experta, que existen multitud de formatos publicitarios que funcionan en esa plataforma, «no para vender descaradamente», pero asegura que con determinados productos se pueden lograr audiencias muy amplias.

Martínez afirma que el libro, que en estos días llega a las estanterías con su segunda edición, se ha erigido en una **guía para emprendedores, profesionales y marcas**, que ahorra tiempo y da consejos para evitar fallos que nosotros hemos cometido previamente».

En este contexto, apunta como píldoras que los vídeos de un minu-

to funcionan peor que los de 20 o 30 segundos. «Lo que mejor resulta es cuando **alguien dentro del equipo de la empresa conoce bien el funcionamiento de la herramienta o cuando se trabaja con tiktokers**», confiesa.

El universo Tik Tok

Fátima Martínez reconoce que la pandemia del **coronavirus**, y el confinamiento que una parte importante de la población vivió en 2020, constituyó el **despegue de Tik Tok**. En su caso, se acercó a esta red social al ver cómo “atrapaba” a su hija. «Entonces pensé: si incorporo aquí **contenidos profesionales**, ¿qué puede pasar?». Dicho y hecho. El primer vídeo que publicó se fue a más de 1,4 millones de reproducciones, con nada menos que 26.000 me gusta y miles de comentarios.

La fórmula para lograr ese impacto fue ofrecer «contenido útil -herramientas, contenidos y trucos-

para sacar rendimiento al tiempo que permanecían en casa».

Según detalla, el **algoritmo de Tik Tok** condiciona el impacto de las publicaciones, porque como explica, «**Tik Tok** muestra tus vídeos fundamentalmente en tu país y tu continente». De ahí que, dada la enorme ventaja que es el **idioma castellano**, esta **red social** tenga la llegada que tiene en Latinoamérica.

«El problema no está solo en los niños que suben videos bailando reguetón, los padres tienen que estar pendientes de lo que hacen sus hijos en redes sociales»

Sobre las propias redes sociales, **Fátima Martínez** considera que «son como un arma, pueden ser buenas o todo lo contrario», lo que explica: «la tecnología puede ser maravillosa, porque puede ayudar a la gente a aprender gratuitamente, permite tener una imagen que nos facilite trabajo, **intercambiar conocimiento** y seguir avanzando entre unos y otros, pero también tenemos a los *haters*, *trolls*, o a gente dispuesta a *hackear*. **Las redes sociales son meros reflejos de lo que es la sociedad** y, por desgracia, cada día resultan más tristes».

Tik Tok, un campo abierto para difundir contenidos

Martínez insiste en aprovechar las opciones que, frente a otras redes sociales, brinda **Tik Tok**: «Otras

«Las redes sociales son como un arma, pueden ser buenas o, todo lo contrario»

han tocado techo y, con esfuerzos sobrehumanos, sólo conseguimos que vean lo que publicamos nuestros primos y dos amigos», confirma.

La autora apunta que «los niños me han traído a los padres y a los profesores a **Tik Tok**», porque actualmente tiene todo tipo de seguidores y lleva a cabo formaciones con un **público muy diverso**, como profesores, periodistas, marketers...», sin embargo, avisa de que «los padres tienen que estar pendientes de lo que hacen sus hijos en redes sociales». Y abunda en esta cuestión: «El problema no está solo en los niños que suben videos bailando reguetón, que es patético y lamentable... Es patético y lamentable: ¿Tu papá y tu mamá saben que haces esto?»

En este sentido, afirma que **Tik Tok** eliminó en el último año millones de cuentas a menores de trece años. «Ahí tienen un problema muy

serio», considera, porque abren otros perfiles inmediatamente. A ello suma que **la plataforma ya penaliza los bots, la compra de seguidores o las automatizaciones.**

¿Quién es Fátima Martínez?

En los tiempos que corren, con las oportunidades existentes a un solo clic, cualquiera podría pensar que quien no se recicla es porque no quiere. Así lo cree la autora de **El libro de Tik Tok. Fátima Martínez**, una de las mayores expertas en redes sociales del mundo hispano, es un ejemplo de que, con esfuerzo, constancia y capacidad, uno puede llegar donde se proponga.

Tras estudiar Publicidad y Relaciones públicas, dejó poso en algunos de los más importantes medios de comunicación en España, como **ABC**, donde fue directora comercial en Madrid durante 13 años. Pero Fátima quiso dar un giro a su vida cuando fundó **Social Media FM**, una empresa de **consultoría de Marketing, Co-**



«Otras plataformas han tocado techo y, con esfuerzos sobrehumanos, solo conseguimos que vean lo que publicamos nuestros primos y dos amigos»

municación y Formación donde despliega estrategias de marketing y comunicación empresarial con resultados contrastados.

Ha trabajado con los mejores y ella es, además, una de las mejores. Ha asesorado a grandes empresas en transformación digital y gestión del cambio y es una experta contrastada en marcas, redes sociales y marketing digital. **Fátima Martínez**, además, es formadora y ha dirigido el **máster ejecutivo de Marketing Digital y Community Manager de la Universidad de Alicante**, entre otros.

Como muestra, un botón: cuenta con **360.000 seguidores en Tik Tok** -en medio mundo-, pese a lo cual es una firme defensora de anteponer la calidad en los contenidos y crear contenidos, frente a la cantidad de la masa social.

Es docente de Google y escribe en el blog de **Think Big** (piensa a lo grande) de **Telefónica** y tiene uno propio con miles de seguidores, titulado **Luces y Sombras de las Marcas**. En 2012 recibió el **Premio Valle de Suchil**, y ha escrito varios libros. De uno de ellos, como has comprobado, sobre **Tik Tok**, la red social de moda que **Fátima Martínez** ha estudiado de manera completa.



Iberaval, en el once ideal del marketing de Castilla y León



Iberaval forma parte del **once ideal del marketing de Castilla y León**. Así lo avanzó la publicación online **Extradigital** a finales de febrero, tras la celebración una macroencuesta que lanzó con anterioridad, en la que se encontraban, como candidatos, un centenar de profesionales del sector de la Comunicación y el Marketing.

Finalmente, y tras la recepción de **más de 50.000 votos** -según informó ese medio-, el **director del Departamento de Comunicación y Marketing Digital de la sociedad de garantía, Chema Sánchez**, concluyó en la sexta posición, con un total de **2.755 votos**.

La lista, con ese once ideal, la componen seis mujeres y cinco hombres. La persona más votada fue la joven **Tamara Rodríguez**, de la agencia Markniac (5.608 votos), seguida por **Isabel Arrabal**, de la empresa palentina ICON Multimedia, que se quedó a apenas un centenar de votos de la victoria.

En tercera posición de la encuesta finalizó el vallisoletano **José**

Colodrón, de AcciónLab (5.050 votos), mientras que la cuarta la ocupó el asturiano -aunque afincado en Salamanca- **Jorge García Trevín** (4.704 votos), de la consultora de comunicación **Puentia**.

En quinto lugar en el «terreno de juego» concluyó **Sonia Vega Ferreras**, de Patatas Hijolusa (2.995 votos).

El resto de la plantilla lo conformaron **Ana Arjona** (Dibaq Petcare), **Kike de Mangudo** (Anta y Jesús), **Carmen Herrera** (El Tormes), **Álvaro García** (Anfix) y **Leticia Sánchez** (Emilio Moro).

Impulso a la Comunicación

El área de **Comunicación de Iberaval** ha desplegado en los últimos años estrategias de difusión interna y externa, como esta **revista corporativa**, que se publica con carácter semestral, **newsletters** mensuales y un **podcast** mensual dirigido a empresas,

pero también al público interno de la compañía.

De igual manera, con motivo del **40 aniversario** de la entidad, se afrontó la renovación de la identidad corporativa de la compañía, y se ha acometido un refuerzo del **SEO** y los **contenidos corporativos**, así como un despliegue de acciones para aprovechar las oportunidades que brinda el **marketing online** de cara a fortalecer el negocio.

Iberaval, a través de su **Departamento de Comunicación**, está presente en el **Comité de Promoción de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)** y en la **Junta Directiva de la asociación Dircom en Castilla y León**.

Un año de podcast, un año acercando contenidos a las empresas y contando el día a día de Iberaval



Hace un año, concretamente en enero de 2021, el **Departamento de Comunicación y Marketing Digital de Iberaval** arrancaba un proyecto ambicioso, que poco a poco ha ido creciendo hasta convertirse en lo que es. **Compromiso Iberaval** es el primer podcast lanzado por una sociedad de garantía en España, probablemente en todo el mundo. Su objetivo fundamental se ha centrado, desde entonces, en lanzar contenidos de interés para las empresas, los autónomos y los emprendedores, pero también los empleados de una compañía en crecimiento.

Por ese podcast han pasado actores relevantes para la compañía, como su **presidente, César Pontvianne**; su **director general, Pedro Pisonero**; o sus **directores generales adjuntos, Sandra Martínez y Miguel Ángel Gómez**. Pero también otros integrantes de una plantilla muy formada y con capacidades fuera de toda duda.

Los contenidos, sobre todo informativos, pero igualmente didácticos, han buscado en todo momento mostrar los entresijos de una sociedad de garantía que tiene como cometido

principal prestar servicio a las empresas. Y, además, en un momento histórico singular, marcado por una pandemia que ha condicionado buena parte de nuestra existencia.

Por los micrófonos -es un decir- del **podcast**, que dirige el **periodista Chema Sánchez, director de Comunicación y Marketing Digital de Iberaval**, han pasado directores de cine, como **Julio Medem**; grandes deportistas como **Ferrán Martínez**, o creadores con un presente colosal y un futuro poderoso como **Pablo Morales de los Ríos** o **Laura Serrano**. Pero también expertos en otros ámbitos, como **María Eugenia García**, referente en el ámbito de la Sostenibilidad en España, o el **presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), Lorenzo Amor**. En Compromiso Iberaval también se han planteado episodios temáticos, como el planteado en torno a la **Responsabilidad Social Corporativa** o el **Marketing Digital**.

Con un formato claro de entrevistas, en el podcast Compromiso Iberaval se han ido aportando, mes a mes, contenidos de interés, siempre con el foco puesto, como toda la acti-

vidad de Iberaval, en las empresas que reciben nuestro apoyo, y en aquellas que en el futuro también lo tendrán.

Episodios del podcast

1. **Enero 2021. César Pontvianne, Pobrelavaca y Gonzalo Giner**
2. **Febrero 2021. José María Quijano, Laura Serrano y Pedro Pisonero**
3. **Marzo 2021. Carolina Vicente, Miguel Ángel Gómez y César Pontvianne**
4. **Abril 2021. Julio Medem, Antonio Couceiro y Beatriz Escudero**
5. **Mayo 2021. Cipriano García, César Pontvianne y Pablo Morales de los Ríos**
6. **Junio 2021. Maribel Martínez, Gonzalo Giner y Sandra Martínez**
7. **Julio 2021. Antonio Peláez, Rut Villamagna y Miguel Ángel Gordillo**
8. **Agosto 2021. Jaume Segalés, Christian de la Torre y Rafael Barbadillo**
9. **Septiembre 2021. Víctor Blanco, Jorge Caballero y Rafael Barbero**
10. **Octubre 2021. Vicente Garrido, Lorenzo Amor y Pablo Pombo**
11. **Noviembre 2021. Eusebio Martín, Ferrán Martínez y César Pontvianne**
12. **Diciembre 2021. Ignacio Rodríguez Burgos y Luz Stella Lozano**
13. **Enero 2022. Fernando Alcaraz y José Manuel Roviralta**
14. **Febrero 2022. María Eugenia García Rincón y Cristina Cordero**
15. **Marzo 2022. Lilian del Río y Fátima Martínez**
16. **Abril 2022. Vitaliy Sahlyan**

Susana Vidal, Óscar del Barrio y Víctor Blanco vuelven a pisar el podio en la Carrera de Empresas de Valladolid

Los laureados atletas de Iberaval logran el segundo puesto en la sexta edición de esta prueba

Segunda posición en la categoría mixta. Nueva subida al pódium del **equipo de Iberaval** en la **Carrera de Empresas de El Norte de Castilla**. En esta ocasión, en su sexta edición, que se disputó el 28 de noviembre pasado y que contó con la participación de 148 equipos. O lo que es lo mismo, tuvo 444 participantes, que representaron a un buen número de compañías presentes en Valladolid y Castilla y León.

La formación integrada por **Susana Vidal, Víctor Blanco** y **Óscar del Barrio** -tres atletas que cuentan por subidas al cajón cada una de sus participaciones en esta prueba-, completaba el recorrido urbano, de **seis kilómetros**, en un tiempo global -la suma de sus tres cronos- de **1 hora 8 minutos y 43 segundos**.



Susana Vidal, Víctor Blanco y Óscar Blanco, en el cajón del podio



Foto de los nueve corredores que intervinieron en la prueba

Cada uno de los tres integrantes detuvo el tiempo en 22 minutos y 54 segundos y en el global de la prueba ocuparon la posición 28. Teniendo en cuenta que ese número lo fija el primero del equipo en cuestión, esto indica que han sido el **décimo equipo en alcanzar la meta**.

Pese a que el tiempo fue mejor que en ocasiones anteriores, el intenso frío no impidió la excelente coordinación de este trío deportivo que ha aportado a **Iberaval** en los últimos años éxitos como la victoria en la **Carrera de Empresas de Madrid**, en 2019.

Nada que hacer ante el equipo de la Policía Municipal

Dentro de su categoría, el equipo, que competía con el cartel de **Iberaval 2** nada pudo hacer ante el empuje del denominado **Policía Municipal IV**, que frenó el reloj en la meta con un tiempo de **1 hora 2 minutos y 44 segundos**.

En tercer lugar, traspasó la cinta (simbólica) el conjunto mixto de **Renaultion**, que llegó a sólo 11 segundos (en global) de la formación de **Iberaval**, tras recorrer el entorno del Campo Grande, Paseo de Filipinos, Paseo Zorrilla, Miguel Íscar y nuevamente, y para finalizar, el Paseo Central del parque más conocido de la capital vallisoletana.



Los mejores clasificados de Iberaval, con el edificio de Caballería, en pleno centro de Valladolid



Rafael Valderrey, Sandra Martínez y Jorge Enrique acceden a la meta

Más formaciones de Iberaval

En total, tres equipos compusieron el plantel global de representantes de la sociedad de garantía de Castilla y León, Madrid y La Rioja. El segundo equipo de la empresa en traspasar la meta, **Iberaval 3** fue el formado por **Sandra Martínez, Rafael Valderrey y Jorge Enrique**, quienes finalizaron la prueba en duodécima posición de la categoría mixta, con un tiempo de 1 hora 20 minutos y 42 segundos. El puesto global fue 136, o que es lo mismo, han sido el equipo 46 en alcanzar el objetivo final.

Por último, la tripleta compuesta por **Pedro Pisonero, Laura Padró y Ana Chamorro** finalizó en una meritoria **50 posición** dentro de la categoría, rubricando una posición global 418, con lo que han superado la prueba en el puesto 140.

Algunas ausencias y un patrocinio eminentemente financiero

En la prueba sí se echó de menos a algunas formaciones que, habitualmente, suelen también competir por los cajones del pódium, como **Galletas Gullón**, cuyos equipos no pudieron acudir a la prueba, como consecuencia del temporal que azotaba al nor-

te de la Península Ibérica durante ese fin de semana.

Además, **Iberaval** patrocinó, por primera vez, esta prueba, junto a **Unicaja Banco**. Este patrocinio se llevó a cabo dentro de la ambiciosa estrategia de **Responsabilidad Social Corporativa** que lleva a cabo la sociedad de garantía, que potenciará la financiación sostenible en futuras planificaciones.



El equipo liderado por Ana Chamorro, con Pedro Pisonero y Laura Padró

Un hijo en el frente

El caso de Vitaliy Sahlyan, el socio ucraniano de Iberaval que revolucionó el mercado de las cajas de cambio

Caen bombas sin descanso cerca de la frontera ucraniana con Polonia, territorio OTAN y de la Unión Europea. La escalada de violencia no decae desde hace casi 20 días. Putin y sus sueños de grandeza ven claros los objetivos. Occidente al completo sufre, a la espera de una resolución diplomática que parece llevar días tejiéndose, pero que no cristaliza en nada. Puro *bla bla*. La balanza se inclina al pesimismo. Cada día surgen nuevas noticias, si cabe, más desalentadoras. Maniobras con bombas químicas, el botón nuclear más brillante que nunca, China en la retaguardia, Biden reconoce que podríamos estar a las puertas de una III Guerra Mundial... ¡Cuántas veces habíamos escuchado esa cantinela! Y de tanto oír la parecía la versión revisitada del cuento de *Pedro y el Lobo*.

A cerca de 3.700 kilómetros de esa frontera polaca reside Vitaliy Sahlyan, un ucraniano, socio de Iberaval, con su empresa dedicada a la recuperación de cajas de cambio de camiones que ha sabido labrarse un futuro y que tiene el cariño de toda una comunidad. Tras llegar a Alemania con 19 años y pasar por Portugal, se instaló en España y no le ha ido mal con ese negocio con el que revolucionó el mercado.

Lleva días desviviéndose para ayudar en la organización de recursos que, desde varias naves de Valladolid, se acercarán al país que formó un día parte de la Unión Soviética y que alberga el conflicto armado más severo desde que finalizó la Segunda Gran Guerra, en 1945.

Los que hemos vivido siempre en tiempos de paz recordamos fugazmente lo que ocurrió en Los Balcanes -que bien llevó a sus páginas Pérez Reverte en Territorio Comanche, con aquella trama desplegada junto a aquel puente de Bijelo Polje-. Y, aunque es cierto que vivimos de espaldas a lo que acontece en ciertos puntos de África, continente que de saque se minimiza en los mapas y que la descolonización convirtió en un campo de batalla, sabemos que el latinajo que popularizó Hobbes en el siglo XVII, lo de que el hombre es un lobo para el hombre, fue, es y será tan cierto como que necesitamos agua para vivir.

No tenemos una conciencia clara de la guerra, no. Hoy, con esa labor diplomática casi opacada, porque viaja por conductos casi invisibles -vamos a pensar que no son inexistentes-, en un entorno en el que parecemos más preocupados por clicar enlaces de *fake news* que en levantar la cabeza para ver lo que se nos viene encima. Ojalá que no.

La certeza dimensional de la tragedia la acercan los casos próximos. Vitaliy me acaba de llamar para decirme que ha cedido uno de sus camiones para llevar alimento, abrigo y ropa a Leópolis, la ciudad del León o Lviv, que alberga a 717.000 personas y se encuentra en la región de Galitzia. Otra similitud más. Ucrania guarda muchos parecidos con España, es algo mayor que la piel de toro (más de 600.000 kilómetros cuadrados) y tiene censada a un poquito menos población

-41 millones de habitantes-. Hay una colonia de hispanohablantes importante y los lazos existentes con nuestro país son evidentes.

Está preocupado. No es para menos. Tiene un hijo de 22 años, al que han llamado a filas. Le han dejado un subfusil -nuevo, recalca Vitaliy-, y tiene que llevar a cabo maniobras de entrenamiento en un desvencijado polígono industrial. Su padre tiene miedo.

Todos tenemos miedos, pero no llego a calibrar lo que puede suponer saber que en el frente combatirá alguien de tu sangre. En este caso, su niño de 22 años.

Putin se reúne en esos grandes palacios, repletos de suelos marmolados, con sillas con bellísimos tapices, con sus piernas cruzadas ante una pléyade de asesores que asienten cada cinco segundos.

Vitaliy lleva días durmiendo apenas horas. Ha cedido su *trailer* para acercar a Ucrania víveres, recursos para atender las necesidades más básicas de sus compatriotas. Lo hace de corazón y se le nota. Lo hace gratis. Y valora el apoyo y la solidaridad española

Pero nunca un padre asimilará que su hijo esté en el frente. Nunca.

“No necesito tu guerra civil. Alimenta a los ricos, mientras entierra a los pobres”.

Civil War, Guns N’ Roses. Use your Illusion II. 1991

MEJORA

CAJA DE BURGOS



mejora@cajadeburgos.com
www.cajadeburgos.com/mejora



info@asociainversion.com
www.asociainversion.es

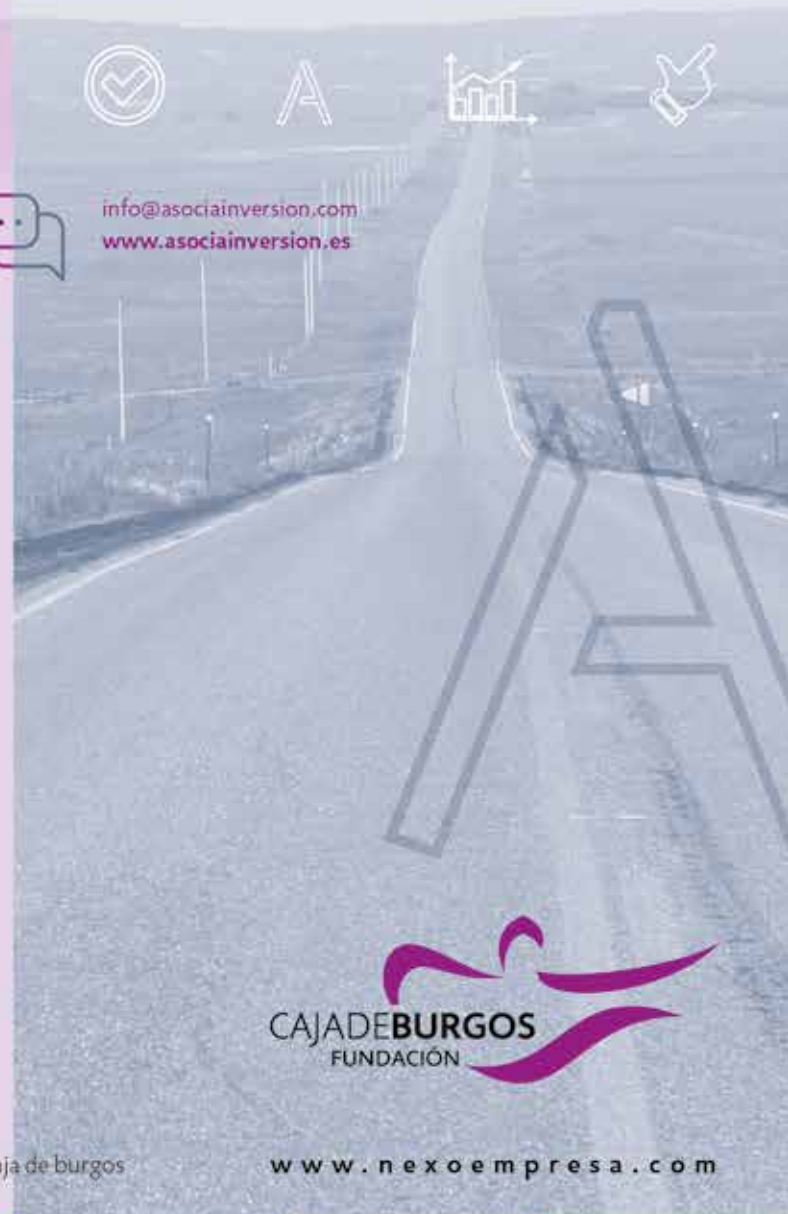
MEJORA es una iniciativa que busca **fortalecer pequeñas y medianas empresas** mediante la definición y ejecución de **planes estratégicos o planes de reestructuración**.

El objetivo es que las pymes puedan **consolidar** su proyecto empresarial y acometer proyectos de crecimiento cuando las condiciones económicas y sociales lo permitan.

ASOCIA

INVERSIÓN

ASOCIA es una Sociedad de Capital Riesgo que nace con el objetivo de **complementar la financiación de empresas** consolidadas de Castilla y León, para potenciar sus proyectos de **crecimiento y desarrollo** en sectores estratégicos y de futuro.



SECRETARÍA VIRTUAL

Para su empresa

24x7 365 DÍAS AL AÑO

Atención telefónica hasta **24 horas** al día, **7 días** a la semana, **365 días** al año.

Reduzca costes, optimice su tiempo y mejore su eficiencia con nosotros.

 **900 834 998**

 comercial@svae.es

www.svae.es

 **AsistenteVirtual**
Virtual Service for Business



No deje sin atender llamadas de clientes o posibles clientes

DESDE 50 €/MES

NETHIVE

SOLUCIONES INFORMÁTICAS

PACK S.O.S. PYME

Oferta Mantenimiento Informático

- Revisión copias de seguridad
- Revisión de antivirus
- Problemas de PC, servidores, redes y WIFI
- Problemas de impresión
- Adaptado a las necesidades de la empresa

Oferta sólo durante unos días
Desde 29€/mes

Protegemos tus datos y servidores de empresa frente a **criptolocker**

PIDENOS INFORMACIÓN SOBRE SUBVENCIÓN KIT DIGITAL

 Seguridad correo electrónico

 Auditoría de servidores y redes GRATIS!

HASTA 6000€

 Copias en la nube

Protege tu red

 Digitaliza

PROYECTA eMPRESAs

motivados para crecer


Caja rural de **Soria**
contigo *donde estés*



COBROS Y PAGOS



FINANCIACIÓN





INTERNACIONAL



SEGUROS*



DIGITAL

Infórmate en:  proyectaempresas.com  en 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: 7949026 4, 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. El mediador tiene contratada póliza de responsabilidad civil.



Nos adelantamos al cáncer.

AMADIX es una compañía biotecnológica que trabaja para detectar el cáncer de forma temprana, con el fin de mejorar la supervivencia de los pacientes y su calidad de vida. Nuestros productos son análisis de sangre capaces de detectar el cáncer antes de la aparición de los primeros síntomas.

www.amadix.com | Tlf: 983 102 060 | info@amadix.com
 Amadix  @AmadixDx

El alma de nuestra tierra.

Entendiendo el presente,
mirando el futuro.
Cerca de la empresa,
de la pyme, del autónomo.
Cerca de ti.
Cajas Rurales de Castilla y León.

