



› ENTREVISTA CON **Carlos Fernández Carriedo**

CONSEJERO DE ECONOMÍA Y HACIENDA Y PORTAVOZ
DE LA JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

«Iberaval ha sido imprescindible, y especialmente útil para hacer frente
a las dificultades atravesadas en la pandemia y en el momento actual» p.10



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

Carta del presidente - **4**

Junta General de Socios - **6**

Otra Barrera Superada: 35.000 Socios - **8**

Entrevista con Carlos Fernández Carriedo - **10**

ICE Financia, una historia de éxito made in Castilla y León - **18**

Consejo de Administración (a 31 de agosto de 2022) - **20**

Respaldo sin fisura a las empresas industriales - **21**

Integración y unión, otro gran objetivo clave para Iberaval - **22**

Vicen Prendes por ZITRO II - **26**

Manuel Rodríguez, la firma de guitarras que une tradición musical con marca España y eligen las grandes estrellas del pop y el rock - **28**

Javier Diago, director de Expansión de Caja Rural de Soria. «Queremos que la zona de expansión cada día aporte más al negocio» - **31**

La formación como inversión de futuro en la estrategia corporativa de Iberaval - **32**

Mano tendida hacia la Fundación por la Paz de Ucrania - **33**

La digitalización bancaria y la influencia de las nuevas formas de pago en los jóvenes españoles - **34**

Iberaval se mueve - **36**

El Metaverso: ¿Qué hay de cierto? - **38**

Una red que aporta soluciones a las empresas - **40**

Nuevos acuerdos con empresarios, ayuntamientos y entidades financieras - **41**

Entidades Colaboradoras - **42**

Soluciones europeas para crecer e innovar - **43**

Las empresas respaldadas por Iberaval logran un 11% más de crédito bancario que el resto de pymes - **44**

Sandra Martínez defiende la alianza entre Iberaval y Aquisgrán como alternativa a la financiación bancaria - **45**

Iberaval incorpora en su alta de socio la pasarela de pago con bizum y TPV - **46**

Protagonista en los medios de comunicación de toda España - **47**

Iberaval, con un papel activo dentro de la Red Iberoamericana de Garantías - **48**

Todo lo que atañe a las empresas y su financiación, en píldoras sonoras de podcast - **49**

La seguridad en el comercio electrónico y las empresas: aumenta la preocupación - **50**

Concienciados en reducir la huella de carbono - **52**

10



ENTREVISTA CON
CARLOS FERNÁNDEZ CARRIEDO

22



INTEGRACIÓN Y UNIÓN, OTRO GRAN
OBJETIVO CLAVE PARA IBERAVAL

28



MANUEL RODRÍGUEZ, LA FIRMA DE
GUITARRAS QUE UNE TRADICIÓN
MUSICAL CON MARCA ESPAÑA Y
ELIGEN LAS GRANDES ESTRELLAS
DEL POP Y EL ROCK

38



EL METAVERSO: ¿QUÉ HAY DE CIERTO?

IBERAVAL
sociedad de garantía

 Editorial MIC
POBRELAVACA
CREATIVAGUÍA

- **Edita:** IBERAVAL SGR
- **Dirección, redacción y coordinación:** Chema Sánchez
- **Fotografías:** Wellington Dos Santos, Ana I. Rodríguez, Ludwig Schedl, Pixabay, Unsplash, Spotify, Caja Rural de Soria, Agencia ICAL e Iberaval SGR.
- **DL:** VA-663/2018

El Equipo Iberaval

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



Los equipos arengan a sus seguidores, cada mes de agosto, con el avance en el listado de abonados. Es una clara estrategia de marketing, al fin y al cabo, una manera de animar a que se sumen más almas a las gradas de los pabellones y los estadios.

En **Iberaval** no estamos en ese negociado, pero tenemos un cometido tanto o más relevante que enardecer los corazones de

quienes suspiran por unos colores, por un escudo.

En este verano, nuestra sociedad ha derribado la barrera de los **35.000 socios**. Se dice pronto. Miles de pymes, autónomos y emprendedores recurren a nosotros, a nuestro consejo, a nuestra financiación. Cada vez de más lugares, por el mayor conocimiento de una marca que lidera el sector en nuestro país.

Tienen en **Iberaval** un aliado que los acompaña en la búsqueda de recursos para avanzar en sus proyectos.

Para nosotros, es una responsabilidad, pero también una satisfacción enorme saber que esos socios confían en un Equipo. El **Equipo de Iberaval**, que prosigue con el **Compromiso** de resultar útil a las empresas españolas.

Un año plagado de escenarios

El año 2022 nos deja varias lecciones: la primera es que la estabilidad parece ya cosa de otros tiempos, por motivos obvios de nuestra historia más reciente. En diferentes ámbitos. Por supuesto, en el económico. Si bien, **Iberaval** creció más de un 11 por ciento en los ocho primeros meses de este año.

La inversión se va ralentizando, pero los proyectos avanzan.

En este momento, en España, tenemos unas tasas de **inflación** que no veíamos por aquí desde hacía varias décadas. Esa escalada en los precios parece no tener fin -hay quien habla de que las ratios serán más razonables a partir de 2024-, y menos aún si nos atenemos a lo que parece augurar el invierno que se nos viene encima, con un encarecimiento de los costes de energías clave en esa estación, como el gas.

El sobrecoste de los combustibles fósiles se manifiesta cada vez que vamos al surtidor de gasolina y observamos que los precios no caen a la velocidad que han subido durante los últimos meses. De hecho, en las últimas semanas vuelven a repuntar. Y eso que, en los mercados internacionales, donde se establecen los estándares de costes, sí ha decrecido el valor del producto. De tal manera que, en este tiempo de incertidumbres, por ejemplo, ya se ha hecho efectiva, casi de hurtadillas, la equiparación entre el coste de la gasolina y el diésel, avanzándose de esta manera en otras políticas ideológicas.

No hace mucho, en estas mismas páginas, ustedes podían leer consejos referidos a la importancia

de contar con financiación remanente a buen precio por parte de las empresas, porque, tarde o temprano, se incrementaría el coste del dinero. Esto ya es un hecho, y el incremento de los tipos de interés ha llegado para quedarse, no precisamente estático.

Por este motivo, en un contexto como el que hemos vivido, quienes han recurrido a atesorar recursos financieros pese a no necesitarlos en un momento puntual, van a contar con una ventaja competitiva para encarar lo que se presenta. No quiero ser alarmista, porque no es mi papel, pero la certeza que todos los economistas barajan, es que tenemos ante nosotros un semestre cuanto menos complejo.

¿Que qué tenemos por delante? Parece que, si nadie lo remedia, una desaceleración económica que puede traducirse, en poco tiempo, en recesión, pero también, en lo que ocupa a las empresas y a quienes les facilitamos recursos, unos costes de financiación más elevados.

Es cierto que hemos aprendido de los errores cometidos y, como solemos decir en **Iberaval**, la cri-

sis que arrastramos en nuestro entorno desde hace ya dos años largos, no tiene nada que ver con la de 2008 y los años sucesivos. En este caso, hemos llegado mejor preparados en muchos sentidos, para empezar, con un sector financiero saneado, pero también con una economía competitiva, a pesar de lo elevada que ahora mismo está la inflación.

En ese contexto, será fundamental que las políticas fiscales también arrimen el hombro y no hagan más complicado el día a día de las familias y las empresas. En todo caso, hay que intentar contener los costes de la inflación para los hogares, para los emprendimientos. Hay mecanismos para ello, además de los puramente fiscales.

Un instrumento financiero como los **fondos Next Generation** puede resultar vital para afrontar el camino que tenemos delante. Más allá de eslóganes y de planteamientos cerrados, esos recursos que se nos han facilitado deben aprovecharse de una manera eficiente.

El futuro nos va en ello.



Un centenar de personas asistieron a la Junta General de Socios de Iberaval

Iberaval aumenta su capital social máximo en 30 millones con el objetivo de respaldar a más empresas

La Junta General de Socios reúne a un centenar de asistentes, en su vuelta al formato presencial, aunque también contó con conexiones online

Poco a poco, las aguas vuelven a su cauce. Y la **Junta General de Socios de Iberaval**, que se celebró el **7 de abril de 2022**, en formato híbrido, en el **hotel AC Palacio de Santa Ana de Valladolid**, fue buena prueba de ello.

Con una **asistencia de entorno a un centenar de socios e invitados**, el encuentro sirvió para aprobar el **incremento del capital social máximo de la entidad en 30 millones de euros, hasta los 120 millones**, con el propósito

último de **respaldar a más empresas**.

De igual manera, y dadas las circunstancias sobrevenidas como consecuencia de **la invasión rusa de Ucrania**, se informó de la



El presidente del Consejo de Administración, César Pontvianne, se dirige a los asistentes a la asamblea



El director general adjunto de Riesgos, Miguel Ángel Gómez, conversa con Ernesto González, de Laboral Kutxa

puesta en marcha de una línea de financiación anticrisis prioritaria, para solucionar tensiones de tesorería entre pymes socias.

La medida, según detalló el presidente de Iberaval, César Pontvianne, podría suponer la obtención de hasta un 20 por ciento más de fondos en aquellas operaciones de liquidez activas con la entidad.

La cita asamblearia permitió aprobar las cuentas formuladas en el Consejo de Administración del

24 de febrero y permitió repasar la buena salud de la compañía, a partir de una acción comercial y una gestión del riesgo muy medidas, pero también al respaldo de instituciones como el Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE) de Castilla y León -dependiente de la Junta de Castilla y León-, la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER) y el Ayuntamiento de Madrid, entre otras.

En ese momento, Iberaval contribuía con su financiación ac-

tiva al sostenimiento de más de 190.000 puestos de trabajo, la inmensa mayoría de los cuales eran indefinidos.

Durante 2021 Iberaval formalizó más de 6.000 operaciones por un importe superior a los 456,7 millones de euros, y, además, derribó la barrera de los 1.000 millones de euros de Riesgo Vivo, hasta alcanzar un total de 1.154 millones de euros, lo que supuso un avance, en ese sentido, superior al 16 por ciento, con respecto a 2020.

«El encuentro sirvió para aprobar el incremento del capital social máximo de la entidad en 30 millones de euros, hasta los 120 millones, con el propósito último de respaldar a más empresas»



Cipriano García, presidente de Caja Rural de Zamora, habla con el consejero Pedro Paz y con el presidente de Empresa Familiar de Castilla y León, Pedro Palomo



Patricio Llorente, fundador de Collosa, y Alberto Navarro, director de Instituciones de CaixaBank en Castilla y León

OTRA BARRERA SUPERADA: 35.000 SOCIOS

En todo equipo es fundamental que haya unas reglas de juego claras, y, a partir de ahí, resulta vital que los actores se sientan cómodos para dar el mejor rendimiento. En **las sociedades de garantía (SGR)** como **Iberaval**, ocurre algo parecido.

Dado que estamos volcados con el símil deportivo, no está de más recordar que los clubes con **mayor respaldo social** son los que mayores opciones tienen de crecer, de contar con los mejores jugadores, con el mejor terreno de juego... En el ámbito de las **SGR** hay algo de esto, si bien, en su caso, lo esencial es que el *club* dé respuestas adecuadas a los socios.

Iberaval ha superado este año los 35.000 socios (35.137 al cierre de julio). No es una cifra baladí, porque en **cuarenta años** ha ido avanzando en este apartado, pero **de una manera mucho más abultada durante la última década**. A la **conclusión de 2013**, Iberaval anotaba **21.000 registrados en 2013**, por lo que se ha



Jesús Tudanca.

«Iberaval ha sido una pieza básica en el desarrollo económico de Castilla y León, y las ayudas a las pymes han creado sinergias muy favorables para su crecimiento».

producido un crecimiento superior al 66 por ciento.

En **Iberaval**, el grueso de los socios son **pymes, autónomos y emprendedores**, encuadrados en el capítulo de **socios partícipes** (más del 99 por ciento), mientras que un grupo de en torno a 130 asociados son socios protectores, o institucionales.

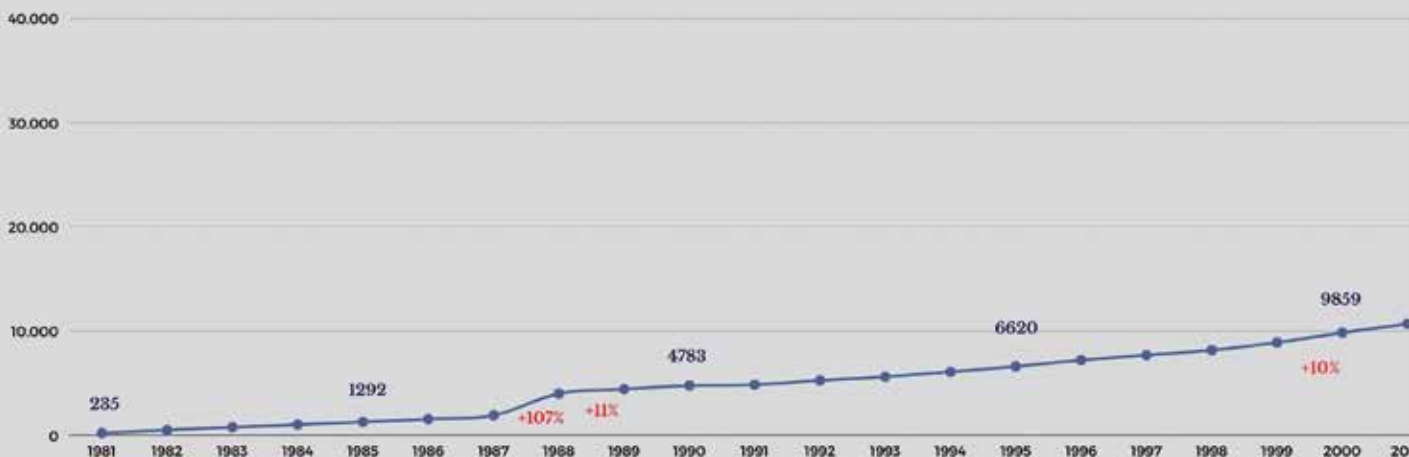
Además, la **tipología de socios** es especialmente variopinta dado que, prácticamente todos los sectores están presentes en esa **masa social de Iberaval** que, desde hace mucho tiempo, es la **primera sociedad de garantía en este apartado en España, muy por delante del resto**. Y, además, con **crecimientos anuales que superan los dos mil nuevos socios, unos doscientos al mes**.

Un momento clave, en ese sentido, fue la **fusión entre Soteca y Sogacal**, que pilotaron el entonces presidente de la entidad, **Eloy Becedas**, y quien fuera director general de Iberaval, **Alfredo Herrero**.

IBERAVAL sociedad de garantía

Evolución en el número

En negro, en la parte superior del gráfico, podemos ver el crecimiento más destacado a lo largo de la historia.



Hablamos, con uno de los primeros socios de la SGR, el burgalés **Jesús Tudanca**, quien también fue **miembro de las comisiones ejecutivas** -órgano que da, o no, luz verde a las operaciones financieras- de **Sogabur**, **Sogonorca** y **Sogacal**, las instituciones que darían lugar, junto con otras, a **Iberaval**.

«Recuerdo los primeros días de las sociedades de garantía con mucho cariño y esfuerzo. Había desplazamientos largos, dedicábamos mucho tiempo, pero teníamos muchas satisfacciones, referidas a que podíamos ayudar a las empresas», explica.

A juicio del propietario del **Grupo Tudanca**, dedicado a las bodegas, restaurantes y hostelerías, entre otros negocios, **Iberaval** ha sido «una pieza básica en el desarrollo económico de Castilla y León, y las ayudas a las **pymes** han creado sinergias muy favorables para su crecimiento».

Por su parte, **Jesús Aneiros**, **director de BeDataScience**, empresa tecnológica madrileña, se acerca a la revista de **Iberaval** en calidad de ser **uno de los últimos socios incorporados a nuestra**

SGR, pese a que la compañía opera desde 2003. Desde la óptica de esta empresa, dedicada a aplicar la **Inteligencia Artificial** en los negocios para **incrementar ventas, optimizar productividad, vincular a clientes y facilitar la toma de decisiones estratégicas**, «mantenerse en la vanguardia en un sector como la **Inteligencia Artificial** requiere, entre otros factores clave, de una estructura financiera sólida en la que el **papel de las sociedades de garantía** juega un papel fundamental», afirma. En ese sentido, añade que «nuestra relación con **Iberaval** se ha convertido en una relación de gran valor. Por una parte, desde el punto de vista operativo, aportan agilidad, proporcionando una **gran rapidez en las respuestas y facilidad en los requerimientos de información**, pero sobre todo representan un apoyo al desarrollo del **potencial innovador** de la compañía en



Jesús Aneiros, director de BeDataScience.

el corto y medio plazo, al valorar el **talante innovador** y de valor añadido de los proyectos a financiar».

Como último apunte, hay que señalar que los **socios partícipes** -empresarios- tienen un peso mucho mayor que el que atesoran las instituciones. Al cierre de junio, un **57,8 por ciento**, frente al 42,2 por ciento que representaban en ese momento los socios protectores.

«**Nuestra relación con Iberaval se ha convertido en una relación de gran valor. Por una parte, desde el punto de vista operativo, aportan agilidad, proporcionando una gran rapidez en las respuestas y facilidad en los requerimientos de información**»

Evolución del número de socios de Iberaval

Ver el número de socios. En rojo, los porcentajes de crecimiento a lo largo de estas cuatro décadas.



«Iberaval ha sido imprescindible, y especialmente útil para hacer frente a las dificultades atravesadas en la pandemia y en el momento actual»

ENTREVISTA
CARLOS FERNÁNDEZ
CARRIEDO,
CONSEJERO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA Y
PORTAVOZ DE LA
JUNTA DE CASTILLA
Y LEÓN



compagina dos áreas especialmente relevantes y sensibles en un gobierno autonómico, como son la Hacienda y la Economía, más si cabe en los tiempos que nos ha tocado vivir. Además, cada jueves, después de los consejos de gobierno, se enfrenta a las preguntas de los periodistas, dado que es el portavoz de la Junta de Castilla y León.

«Hemos tenido la fortuna de tener muy bien engrasada la maquinaria desde el punto de vista financiero, y contar durante la pandemia con esta SGR que está considerada por el mercado la mejor de España»

Consejero, ¿cuáles son los principales retos en la política económica de la Junta de Castilla y León?

Pronunciar un discurso de veinte minutos, bien estructurado y memorizado, sin un solo papel, constituye una virtud al alcance de muy pocos. **Carlos Fernández Carriedo** la tiene. A los 32 años, este palentino con fama de buen negociador, asumió la Dirección General de Presupuestos de Castilla y León, y desde entonces no ha parado de trabajar en primera línea de la política autonómica. A principios de este siglo fue el encargado de afrontar la transferencia de la Sanidad a la Comunidad -hoy **Sacyl**-. Ha sido consejero de Medio Ambiente, además de portavoz del **Partido Popular** en las **Cortes de Castilla y León**. Desde 2019

Sabemos cuáles son los problemas, aparte de los estructurales que ya veníamos atravesando y que tenía Castilla y León, llevamos bastantes meses, en los que se han añadido preocupaciones como el incremento de precios, sobre todo de las materias primas y la energía, pero también por la inflación en su conjunto. El incremento de los tipos de interés va a hacer más difícil el acceso a financiación e hipotecas por parte de empresas y ciudadanos, y también se vislumbra el anunciado incremento de impuestos por parte del Gobierno. Eso, unido, genera un escenario de incertidumbre y preocupación y ahí tenemos que actuar nosotros. Por

eso aprobamos, en Consejo de Gobierno, un conjunto de medidas de frente al agravamiento de la crisis económica -que venimos desarrollando desde ese momento- y hemos aprobado un proyecto de ley de reducción de impuestos

Hace unos días usted apuntaba que Castilla y León había recuperado, al cierre del segundo trimestre de 2022, el 93 por ciento del PIB perdido durante la pandemia y ya hay líderes mundiales que dejan atrás el virus, ¿Esto supone que por fin dejamos atrás los efectos de la pandemia, o hay que seguir vigilantes?

Es una realidad que hemos recuperado ese 93 por ciento y que ese dato en España es el 76 por ciento. Estamos entre las primeras comunidades autónomas en recuperar los niveles previos a la pandemia, pero ahora tenemos unos problemas añadidos a los de la pandemia. El primer impacto, con el confinamiento estricto, la disminución del consumo y la demanda interna y la reducción del PIB por la paralización de la actividad, ya está superándose. En Castilla y León el impacto de la pandemia en 2020 fue mucho más limitado que en otras comunidades autónomas y por eso seremos los primeros en recuperar la situación previa. Pero, sin habernos recuperado del todo, han surgido circunstancias adicionales. El agravamiento de la crisis económica y estas circunstancias son previas a la invasión de Ucrania por parte de Rusia y nos preocupan. Con lo cual, algo que habríamos podido conseguir incluso ya -llegar al 100 por ciento-, se puede

retrasar en el tiempo. Y, en función de las circunstancias, no hay que descartar que tardemos un tiempo mayor que el deseable, en alcanzar hacia ese nivel previo a la pandemia. En cualquier caso, aunque lo alcanzáramos, no podemos olvidar que habríamos perdido tres años en términos de crecimiento, porque supondría alcanzar el nivel de PIB del año 2019, y estamos encarando el final del 2022. Por tanto, aunque estemos en camino de alcanzar el nivel económico previo a la pandemia, no podemos ignorar que hemos perdido tres años de crecimiento económico, en términos cuantitativos. Es verdad que en términos cualitativos Castilla y León ha hecho transformaciones en algunos ámbitos que nos permiten salir de una manera distinta a como entramos en la pandemia.

Durante este periodo ustedes han puesto en marcha una cantidad notable de ayudas a empresas y particulares, ¿podríamos decir que hay un antes y un después de la pandemia en este sentido?

Efectivamente, tanto ayudas directas, subvenciones, como inversiones, compensación de pérdidas, como ayudas financieras, donde el papel de Iberaval ha sido muy activo, con el apoyo de la Junta de Castilla y León, porque nos ha parecido que el acceso al crédito era fundamental. El hecho de que no haya sido efectiva la aplicación del escenario de estabilidad presupuestaria nos ha posibilitado el que hayamos puesto a disposición de muchas empresas estos fondos, que han permitido a muchas de ellas evitar su desaparición. Ésta es una realidad, y nos parecía muy importante, especialmente en algunos sectores productivos. Si bien, el agravamiento de la crisis nos ha llevado a una segunda fase, en la que hay que dar apoyos financieros adicionales, y en eso está también



Iberaval, cuya colaboración nos ha permitido desarrollar nuevas iniciativas financieras en este contexto de dificultades y de incremento de tipos de interés, que puede dificultar el acceso al crédito. Algunos sectores, como el de las gasolineras, ha merecido alguna línea específica de apoyo, dado que debía adelantar esos 20 céntimos de descuento por cada litro de combustible. Ha sido una fase muy complicada, pero también es cierto que, al menos en Castilla y León hemos seguido manteniendo un nivel importante de inversiones productivas. Las empresas han seguido invirtiendo aquí, quizás porque se han puesto de manifiesto ventajas que tenemos como comunidad autónoma, y quizá también porque determinados productos que en Europa habíamos dejado de producir, hemos visto la necesidad de recuperarlos, dada la demanda que existía. A pesar de todas las dificultades, la formación bruta de capital, las inversiones, la demanda de inversión en Castilla y León incluso en época de pandemia no ha sido pequeña. Hemos seguido vendiendo suelo empresarial,

hemos apoyado inversiones, innovación... en definitiva, las empresas se han seguido modernizando, adaptándose a las circunstancias, y han invertido para seguir atendiendo esa demanda de mercados, patente hasta el día de hoy al menos.

Se dice que de las crisis surgen oportunidades, ¿las han detectado en el periodo de pandemia y en el contexto actual?

En una primera fase fueron productos industriales imprescindibles a cuya producción Europa había renunciado, y dependíamos demasiado del exterior, fundamentalmente del sudeste asiático. Esto se vio en la pandemia. Nos parecía que iban a estar siempre disponibles, a unos precios razonables y competitivos, pero la realidad demostró que hubo una rotura de stocks de materiales, incluso en los productos sanitarios, y se vio que algunos bienes estratégicos era mejor que se produjeran aquí. Se percibió esa capacidad de empresas de adaptarse y producir. Hay una cierta vuelta a los orígenes de

«Vamos a convivir durante un tiempo con la inflación, y esto va a poner en riesgo a algunas empresas, pero también va a poner en valor el tejido productivo»



algunas producciones, incluso algunas como el textil, que se habían ido en su momento al sudeste asiático. Por otra parte, es pronto para valorar derivadas de la situación generada en Ucrania, porque mucha de la producción que nos viene de Ucrania que nosotros importamos -siendo Castilla y León una comunidad que exporta a ese país más que lo que importa-, se encuadra en dos tipos de productos. Uno difícilmente sustituible, como alguna materia prima y energía, que depende de recursos naturales dispuestos en el territorio, y otro, que tiene que ver con algunas producciones agroalimentarias, pero con el ciclo de producción, es pronto para saber en qué medida esto derivará en un cambio de usos y producciones agrícolas. Es verdad que éramos muy dependientes de algunas producciones de Ucrania, y que, en Castilla y León, tienen oportunidades, como el cereal y el girasol, pero también es cierto que esta situación nueva ha incrementado extraordinariamente los costes de producción de estos bienes agrícolas. Hay que valorarlo con un poco más de perspectiva.

¿Cuánto dinero ha dirigido la Junta de Castilla y León al apoyo a empresas desde que arrancó la pandemia COVID-19?

Le doy la cifra exacta hasta mediados de septiembre: en total, se han atendido 10.880 solicitudes por un importe de 1.493 millones de euros, desde la declaración del estado de alarma -marzo de 2020-, de las que el 60 por ciento se han referido a circulante, y el 37 por ciento a inversión. El resto ha permitido afrontar reestructuraciones empresariales. La inversión inducida global ha ascendido a 1.812 millones de euros, que ha tenido un impacto evidente, al haber servido para crear o mantener más de 31.700 empleos.

Hablemos de la vinculación de Iberaval y la Junta de Castilla y León. Somos aliados en un objetivo claro que es facilitar financiación de las pymes. La sociedad de garantía (SGR) cumplió en 2021 cuarenta años, ¿Cómo valora el papel que desempeña?

Valoro a Iberaval como imprescindible, y ha sido especialmente

útil durante las dificultades que hemos atravesado en la pandemia y en este momento actual. Además, no se trata de que lo valore como Junta de Castilla y León, que podríamos ser parte interesada en el doble papel que jugamos -como socios o accionistas partícipes, muy relevantes en la SGR y por la labor de financiadores de algunos programas que despliega-, facilitando determinados avales o tipos de interés muy reducidos, sino que lo importante es que lo valoren así las empresas. El principal retorno analítico que tenemos parte de la información sobre la cantidad de empresas que se benefician de las líneas puestas en marcha por la sociedad de garantía, y esto ha hecho que Iberaval sea, a día de hoy, la principal sociedad de garantía de España. No siempre Castilla y León está a la cabeza de España, pero sí es verdad que en muchas materias sí lo estamos. En este lo estamos de una manera clara. Que la SGR que tiene su sede en Castilla y León, que tiene vocación de Castilla y León, es considerada la mejor de España en este momento, y además, está teniendo capacidad de extender su ámbito de actuación a otras comunidades autónomas cercanas, significa no sólo que nosotros como colaboradores y socios de Iberaval lo valoramos, sino que así lo valoran las empresas que lo demandan. Que, durante esta etapa, muchas empresas se hayan salvado gracias a esa financiación y a esa liquidez otorgada por los avales de Iberaval, me parece muy oportuno y forma parte de un instrumento, que ha funcionado muy bien en Castilla y León, como es la Plataforma financiera, en donde Iberaval juega un papel clave.

Iberaval, como dice, forma parte del perímetro financiero de la Junta. ¿Cree usted que ha resultado esencial ir de la mano en este convulso periodo?

«Castilla y León es hoy una de las comunidades más competitivas desde el punto de vista fiscal»

Efectivamente. Hemos puesto más recursos que nunca en Iberaval, pero también es cierto que Iberaval los ha utilizado mejor que nunca, poniéndolos enseguida a disposición de las empresas. Éstas han accedido a créditos con unas condiciones muy ventajosas de tipos de interés. Empresas, en fin, que han accedido a créditos, cuando a lo mejor no habrían podido acceder en esas condiciones en el contexto de mercado. Por eso, haber tenido una SGR como Iberaval que venía funcionando bien fue un punto de partida muy bueno. Hemos tenido la fortuna de tener muy bien engrasada la maquinaria desde el punto de vista financiero durante la pandemia y tener esta SGR que está considerada por el mercado la mejor de España.

En 2021 Iberaval celebra 40 años y en este 2022 acabamos de superar los 35.000 socios, para que se haga una idea algo similar a la base social del equipo de fútbol del Valencia, ¿qué opina al respecto?

La masa social puede ser igual que la del Valencia, pero la situación de solvencia financiera de Iberaval es mucho mejor. A partir de ahí, he de decir que uno de los papeles fundamentales de Iberaval, que le hemos sabido otorgar, es que,

«Aunque estemos en camino de alcanzar el nivel económico previo a la pandemia, no podemos ignorar que hemos perdido tres años de crecimiento económico, en términos cuantitativos»

aunque la Junta es su principal socio, y quizás el principal aportador económico, siempre hemos entendido que tiene que tener una gestión empresarial. No hemos caído en la tentación que se cae en otros territorios de ocupar todos los espacios de la vida económica, donde existen posibilidades. La Junta podía haber pensado que tendríamos un legítimo derecho a dirigirla. De hecho, hay comunidades donde los presidentes son políticos. Pero, siempre hemos entendido que el principal valor de Iberaval es el aspecto profesional y estamos aquí para ayudar. Iberaval siempre ha tenido presidentes procedentes del mundo de la empresa, que han entendido muy bien a las empresas y a las pymes, como ocurre con el actual presidente, César Pontvianne. Y esto es algo que debemos seguir manteniendo.

¿Cuáles son, a su juicio, los retos que tiene por delante una sociedad de garantía como Iberaval?

Por supuesto que tenemos nuestra opinión sobre el futuro de Iberaval, pero la sociedad tiene que seguir evolucionando sobre la base de la profesionalidad, de las decisiones técnicas y, desde nuestro punto de vista, con una dirección muy empresarial, eficaz y ejecutiva. La Junta aplica un papel de apoyo, no de dirección. ¿Qué nos gustaría? Que siga cumpliendo sus funciones, que siga dando crédito y financiación a las empresas, que siga mereciendo la confianza de ellas, que siga facilitando el crecimiento económico y la expansión de muchas empresas en Castilla y León. Y que las decisiones de Iberaval sigan siendo, como hasta hoy, desde una perspectiva profesional y de la evolución de la situación de los mercados. Con la sensibilidad suficiente para saber que ésta es una tierra de pequeñas empresas y de gente que responde ante la confianza que recibe. El nivel de solvencia es muy alto en Castilla y León, y paralelamente, el de morosidad es más bajo que en otros lugares y esto, evidentemente, facilita la labor de todos.

¿Les preocupa precisamente que repunte la morosidad, dado que acaban los periodos de carencia como consecuencia de las acciones llevadas a cabo para sostener la economía? ¿Cree que llegamos a un momento delicado?

Que tengamos empresas más solventes y una sociedad de garantía eficaz como Iberaval, nos da mucha seguridad, pero no es un muro frente a los riesgos nacionales e internacionales. Por tanto, en Castilla y León, partimos con ventaja por la solvencia de las empresas, pero sería un error que eso lo viéramos como un escudo o coraza frente a cualquier tipo de riesgo o eventualidad. Debemos estar muy atentos y preparados frente a esta situación. El nivel de endeudamiento ha subido en las empresas durante la pandemia, y hay un



nivel más alto que antes del COVID-19, asociado a tipos de interés más elevados y crecientes, lo que supone cierta situación de peligro.

La archinombrada incertidumbre... ¿Cómo se afronta?

La única posibilidad de hacer frente a esta situación de mayor endeudamiento y subida de tipos de interés por parte de las empresas es mejorar su nivel de rentabilidad y su nivel de ventas. En un contexto de inflación como el que estamos atravesando, donde no siempre es fácil repercutir a mercado el incremento de precios, no constituye un contexto fácil para mejorar la solvencia y la rentabilidad de las empresas y, por tanto, para hacer frente con garantías la situación de mayor endeudamiento.

Una de esas líneas de trabajo, como usted apuntaba, es ICE Financia, un programa que ha ido creciendo y que es, de alguna manera, el ariete de la financiación en favor de las pymes. Quizá la marca como tal no sea atractiva, pero para las pymes es clave. ¿no sé si está de acuerdo?

ICE Financia y la plataforma financiera no son más que un paraguas, un marco sobre el cual cuelgan multitud de apoyos. No es tan importante que se conozca su nombre, como que sea eficaz. Queremos que la gente, cuando tiene un problema, sepa que hay, a su disposición un respaldo dirigido a impulsar la competitividad empresarial y que existen una plataforma financiera, y unas ayudas di-

«El hecho de que no haya sido efectiva la aplicación del escenario de estabilidad presupuestaria nos ha posibilitado poner a disposición de muchas empresas fondos, y evitar su desaparición»

rectas, que otorgamos por esta vía. Frente a esto, hay administraciones que consideran que lo importante es que se conozca su logotipo y su nombre, aunque lo que hagan no sirva para la gente. Nosotros, buscamos lo contrario, que lo que hacemos ayude, a nosotros nos vale con que Iberaval funcione, con que sea eficaz, con que sabemos que tiene una flexibilidad mayor que la de una Administración Pública, y no es tan importante que se sepa que funciona porque está la Junta de Castilla y León. No solamente por lo comentado, o porque hacemos aportaciones muy relevantes, que hacen posible que Iberaval pueda abordar algunos avales de mayor riesgo, y facilitar el acceso al crédito en mejores condiciones financieras, por la cobertura de la Junta de Castilla y León.

¿En qué deben mejorar las empresas? ¿Qué desafíos cree que tienen en Castilla y León?

Tenemos un desafío coyuntural y otro estructural. El coyuntural es abordar la situación de inflación, subida de tipos de interés, el incremento de impuestos por parte del Gobierno, pero hay otros estructurales. Es muy importante que se nos conozca más. Recientemente presentamos el polo de automoción, porque quizás fuera de Castilla y León no se intuyan aspectos de la Comunidad autónoma. Tenemos un peso mayor que la media nacional en el sector industrial, con un liderazgo claro en sectores como





el automóvil, el sector agroalimentario, el turismo rural, las energías renovables, la aeronáutica, la economía de la salud... La formación y cualificación de jóvenes y profesionales es muy elevada, estamos muy bien valorados en el exterior. Debemos hacer que se nos conozca más por presente y futuro sin renunciar a nuestra historia. A partir de ahí es verdad que hay camino por recorrer. Tenemos la oportunidad de transformarnos con los fondos europeos, que pueden ayudar a estos retos que tenemos por delante y tienen mucho que ver con la digitalización, la sostenibilidad de las empresas, con la presencia en los mercados, con los planes estratégicos y de transformación, con adaptarnos a mundo cambiante. Las empresas de Castilla y León han demostrado que cuando tienen ante sí retos son capaces de esforzarse, encararlos y superarlos. Nosotros estamos para ayudar a las empresas en esos retos. El mercado es cada vez más exigente. Hay elementos que podían ser útiles en el pasado y hoy son imprescindibles, y avanzar hacia el

reto de generar digitalización, desarrollo tecnológico, modernización de las empresas, competitividad, mejoras de la productividad, fijar instrumentos de autoconsumo energético para reducir costes son factores del presente, no del futuro, y que muchas compañías saben que tienen que realizar para seguir siendo, muchas de ellas, líderes en el mercado.

Desde la Junta se afirmaba recientemente que las empresas de la Comunidad tienen más presiones, en referencia a la fiscalidad, que las de otras, ¿Está de acuerdo?

Le podemos pedir al Gobierno que reduzca su voracidad fiscal, pero nos preocupa lo que podemos hacer nosotros desde el punto de vista fiscal, que es una política

amigable para el emprendimiento, para la creación de empresas y para los ciudadanos de Castilla y León decidida a bajar impuestos. Si en el año 2021 eliminamos el impuesto de Sucesiones y Donaciones entre familiares directos, en 2022 hemos presentado ese proyecto de ley de rebaja de impuestos que atiende tanto al IRPF como a determinadas actividades en el mundo rural. Es muy importante centrarnos en esos aspectos en los que tengo muy claro qué hay que hacer, que es bajar impuestos. Por supuesto que le podemos pedir al gobierno que nos acompañe. Nosotros vamos a ayudar a las empresas y a crear un clima fiscal favorable. Castilla y León es hoy una de las comunidades más competitivas desde el punto de vista fiscal, según Tax Foundation. Es la segunda comunidad autónoma española con el tipo de gravamen

«En Castilla y León, partimos con ventaja por la solvencia de las empresas, pero sería un error que eso lo viéramos como un escudo o coraza frente a cualquier tipo de riesgo o eventualidad»



más bajo en el IRPF, la primera con más deducciones fiscales a las familias, y una de las pocas que tiene tratamientos fiscales diferenciados para el medio rural. Esto nos hace ser muy competitivos. No es sólo el factor fiscal el que nos genera competitividad. Las empresas invierten en Castilla y León también porque tenemos algunos de los mejores servicios públicos de España, muy importantes desde el punto de vista de creación de empresas. Tenemos siete capitales de provincia comunicadas por alta velocidad, un clima de Diálogo Social, empresas muy competitivas, un sector industrial más potente que la media española... Todos esos factores son los que animan a muchas compañías a decidir Castilla y León como lugar para invertir. Las empresas que eligen Castilla y León como lugar para invertir permanecen en el tiempo y no se arrepienten en su decisión.

«Hay administraciones que consideran que lo importante es que se conozca su logotipo y su nombre, aunque lo que hagan no sirva para la gente»

¿Considera que el Diálogo Social, ya que se refiere a él, continúa siendo una marca en Castilla y León?

Sí. Sin lugar a dudas. Este clima de Diálogo Social que queremos seguir manteniendo entre administración, empresas y organizaciones sindicales mayoritarias, ha dado importantes frutos, en época de crisis fundamentalmente, porque ha permitido abordar el desafío común que tenemos. El Diálogo Social no es fácil, porque se trata de acordar entre diferentes, y siempre es mucho más sencillo acordar entre iguales, pero viene a sumar en Castilla y León más opiniones a veces muy diversas, a veces hasta contrarias en torno a un asunto, pero también

nos permite compartir visiones de la realidad de los retos y problemas que tenemos por delante, y cómo abordarlos conjuntamente.

Hace más de una década, por otros motivos, la Junta implementó un impuesto a las eléctricas, asociados a la generación de energía hidroeléctrica y al transporte por líneas de alta tensión. Teniendo en cuenta el encarecimiento de las energías, ¿valoran ustedes algún tipo de bonificación a las empresas?

Es el único tributo propio que tenemos en Castilla y León, el que nos queda. Somos una comunidad solidaria con las demás desde el punto de vista energético,

líder en producción de energía sostenible, renovable, y generamos más energía de la que consumimos, no porque gastemos poca, sino porque creamos mucha. Hasta el punto de que abastecemos todas las necesidades de Castilla y León, y de otras muchas comunidades autónomas de España, en una nación que consume más energía de la que produce. Éste es un punto de partida importante. Por ello, debemos abordar dos objetivos a la vez: que esto se convierta en una ventaja real, que Castilla y León siendo una comunidad generadora de energía -como ocurre con otras- obtenga una ventaja real por ello. Debe notarse en el territorio, en nuestra capacidad de atraer empresas, de ofrecer unas condiciones mejores, y eso es algo que le estamos pidiendo al Gobierno. Si nosotros somos solidarios, nuestro territorio tiene que notarlo en forma de algún retorno que suponga creación de empresas,

de empleo o ventajas comparativas para la gente que se ubique en esos territorios, y que las redes de transporte cuanto más próximas estén a la fuente de generación, más eficientes sean. Por otra parte, ese tributo no suponer una desventaja competitiva para las empresas, porque no tiene un efecto sobre Castilla y León en exclusiva y por tanto esto lo buscábamos con este tipo de tributos.

Hablando de inflación, ¿Qué auguran para los próximos meses, consejero? ¿Cómo espera que responda Castilla y León?

Vamos a convivir con una inflación alta, e incluso, aunque bajemos el actual nivel, el que sea alta es preocupante. Hemos visto al Gobierno, por un lado, negando la realidad, y diciendo que no era preocupante o una cosa coyuntural. También que una pequeña bajada de algún punto en la inflación

«Las empresas que eligen Castilla y León como lugar para invertir permanecen en el tiempo y no se arrepienten de su decisión»

puede llevarnos a hacer un análisis muy equivocado. Aunque bajemos de los dos dígitos, volver al 2% de la inflación o incluso menos que hemos tenido, nos va a costar, e inflaciones por encima de eso son muy elevadas. Eso es algo que no podemos ignorar. Por tanto, vamos a convivir durante un tiempo con la inflación, y esto va a poner en riesgo a algunas empresas, pero también va a poner en valor el tejido productivo. La Economía de Castilla y León se ha basado siempre en disponer de un tejido productivo, en basarse en la economía real y en productos bien valorados en el mercado. Esto es algo que debemos seguir manteniendo en el futuro.

KONICA MINOLTA

SU DEPARTAMENTO DE IT EN SOLO 1M²

WORKPLACE HUB SMART

TODO INTEGRADO Y TODO EN UNA CUENTA DE RENTING :

- **Multifuncional A3 Color** (impresora, escáner, copiadora)
- **Servidor** de última generación HPE Gen 10
- **Antivirus** siempre actualizado
- **Backup** para su total seguridad y conforme al GDPR
- **Monitorización y asistencia remota** para cualquier incidencia
- **Infraestructura IT siempre actualizada** y al día de las últimas versiones, ya no tendrá que invertir en nueva infraestructura IT cada año.

Le suministramos toda la infraestructura y servicios que su empresa necesite

workplacehub

imfo

DIMFO
c/ Barbecho, 31
47014 Valladolid
Tel.: 983 378 900
www.dimfo.com

KONICA MINOLTA
PREMIUM PARTNER

Giving Shape to Ideas



ICE Financia, una historia de éxito made in Castilla y León

El programa impulsado por el Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE) de Castilla y León financia casi 13.000 operaciones con una inversión inducida de 1.870 millones

Cuando arrancaba el nuevo siglo se impulsó el programa **ICE Financia**, por entonces denominado **Financiación 2000**, nadie podría imaginar que su impacto en el tejido empresarial resultaría clave para miles y miles de proyectos.

Por aquel entonces, el acuerdo de implementación de este ambicioso programa, que perseguía bonificar los tipos de interés de los préstamos, **estaba respaldado**

por un total de 28 entidades financieras. Las décadas siguientes derivarían en una **concentración bancaria** cuasi obligada, y, **en este momento, son poco más de veinte los bancos que, año tras año, firman un convenio, que facilita la vida a cientos de empresas.**

Aquella idea primigenia, pasó a denominarse en 2002 **Fon@de**, con una mayor presencia de la marca impulsada por la **Junta de Cas-**

tilla y León, esto es, su **Agencia de Desarrollo Económico**. Aquel capítulo duró cinco años.

ADE Financia, por su parte, ha sido la denominación más longeva de estas **líneas de financiación bonificada**, en las que históricamente ha colaborado **Iberaval**. En concreto, a partir del año 2007, hasta 2019, mientras que **ICE Financia** ha sido el nombre empleado en los últimos años, incluido el presente.

En total, **ICE Financia** ha servido para financiar **casi 13.000 operaciones** -12.961- hasta el pasado mes de agosto, con un **importe formalizado de 1.373,1 millones de euros**, lo que ha generado **una inversión de 1.870 millones**.

A partir de este respaldo público, que se ha sustanciado en estas dos décadas en **99,2 millones de**

euros, **ICE Financia** ha contribuido al **mantenimiento de 137.086 puestos de trabajo**, a la **creación de 11.536 empleos**, pero también a la **constitución de más de 4.000 empresas**.

Los datos son rotundos, y a ellos habría que sumar los derivados de **campañas puntuales**, como las de **ADEmpleo**, las referidas a **ICE Co-**

vid 2020 y 2021, la **Línea de apoyo a Alojamientos Turísticos** y la correspondiente a **Áreas con Medidas Preventivas – Horeca (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías)**, desplegada también en los momentos más severos de la **pandemia**. La unión de todas ellas ha supuesto un impacto importante en lo referente al **apoyo financiero del tejido empresarial castellano y leonés**.

Actuación	Características				
	Objeto	Tipo de interés fijo o variable máximo	Cuantía	Plazo	Bonificación total máxima (%)
MICROCRÉDITOS EMPRENDEDORES	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 50.000 €	12-72 meses (Medio Rural: 12-96 meses)	2%
MEDIO RURAL	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 150.000 €	12-120 meses	2%
APOYO FINANCIERO AL COMERCIO	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 100.000 €	12-84 meses	2%
INVERSIÓN Y EXPANSIÓN DE EMPRESAS	Inversión	Eur+3,00%	6.000 - 600.000 €	36-180 meses	1,25%
SECTOR AGROALIMENTARIO	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 600.000 €	12-180 meses	1,50%
TURISMO (Creación, modernización e iniciativas turísticas)	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 600.000 €	12-180 meses	1,50%
CAPITAL CIRCULANTE	Circulante	Eur+3,00%	6.000 - 600.000 €	12-180 meses	1,25%
AUTÓNOMOS Y MICROEMPRESAS	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 300.000 €	12-84 meses	(*)
ANTICIPO DE SUBVENCIONES	Circulante	Eur+3,00%	6.000 - 600.000 €	12- 84 meses	(*)
APOYO FINANCIERO A LA I+D+i	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 600.000 €	36-120 meses	(**)
REACTIVACIÓN ECONÓMICA	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 700.000 €	12-120 meses	2,5%
REEMPRENDIMIENTO	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 100.000 €	12-84 meses	2%
SOSTENIBILIDAD	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 750.000 €	12-144 meses	2%
ICE FINANCIERA RECUPERACIÓN	Inversión y circulante	Eur+2,25%	6.000 - 750.000€	12-144 meses	2%
COMPENSACIÓN DE COSTES	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 500.000 €	12-84 meses	(*)
COMERCIO EXTERIOR	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 300.000 €	12-60 meses	2,5%
MANTENIMIENTO DE EMPLEO	Inversión y circulante	Eur+3,00%	6.000 - 750.000 €	12-180 meses	(***)

(*) Se bonificarán todos los gastos financieros, durante toda la vida del préstamo/crédito, correspondientes a la comisión de aval y de estudio de la S.G.R. y al tipo de interés y la comisión de apertura de la operación de préstamo o póliza de crédito avalado.

(**) Se bonificarán los costes de la financiación de hasta 150.000 euros a un plazo de hasta 36 meses. Se entenderá por coste de financiación, en este caso, la comisión de aval y la comisión de estudio de la S.G.R. y el tipo de interés y la comisión de apertura de la operación de préstamo o póliza de crédito avalado.

(***) Se bonificarán los costes de la financiación hasta 200.000 euros (40.000 euros por empleado con un máximo de 5 empleados). Se entenderá por coste de financiación, en este caso, la comisión de aval y la comisión de estudio de la S.G.R. y el tipo de interés y la comisión de apertura de la operación de préstamo o póliza de crédito avalado.

En el caso de préstamos para la financiación de inversiones, la bonificación se calculará sobre un periodo máximo de 72 meses. En el caso de préstamo o póliza de crédito para necesidades de circulante, la bonificación se calculará sobre un periodo máximo de 60 meses. En el caso de las líneas de autónomos y microempresas, anticipo de subvenciones y compensación de costes la bonificación se calculará sobre toda la vida del préstamo o póliza de crédito.

Una vez aplicada la citada bonificación, el prestatario o acreditado mantendrá una operación financiera equivalente a la de un préstamo o crédito (con disposición plena) formalizado conforme a los requisitos de la presente estipulación, menos la bonificación parcial de los gastos financieros previstos para la actuación que le sea asignada y sin ningún otro tipo de comisión ni gasto adicionales, salvo los corretajes y los intereses de demora pactados. En ningún caso la bonificación podrá superar los gastos financieros realmente pagados por el prestatario.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN (a 31 de agosto de 2022)

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



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. Luis Alonso Fernández.
- 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.

- D. Félix Eguía Domínguez.
- 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 Aragoneses.

SECRETARIO NO CONSEJERO

D. José Luis Vecilla Camazón.

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.

SECRETARIO NO CONSEJERO

D. Miguel Ángel Gómez Castellano.

Respaldo sin fisura a las empresas industriales

El Programa de Apoyo al Emprendimiento de ese sector financiará operaciones de hasta 1,5 millones de euros

Iberaval participa en el **Programa de Apoyo al Emprendimiento Industrial (PAEI)**, en el que trabaja el **Ministerio de Industria, Comercio y Turismo**, a partir de la **Secretaría General de Industria y de la Pyme**, y el Sistema Nacional de Garantías, que integran las 18 SGRs activas.

A partir del PAEI, al que también se han sumado las diez entidades financieras más importantes de nuestro país (**Unicaja, Abanca, BBVA, Banco Cooperativo Español, Banco Sabadell, Santander, Bankinter, CaixaBank, Kutxabank e Ibercaja**), se apoyará a 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)**.

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 ciñe a una partida económica global de **75 millones de euros** que contará con un **horizonte temporal** comprendido entre los años **2022 y 2023**.

De esta manera, 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

Esta línea respalda:

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** a partir de la **mejora energética**, el **impacto ambiental**, la **robotización** y la **digitalización**, para **fortalecer la competitividad**.

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 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**.





Parte de la delegación de Madrid, junto a Pablo Pérez (Valladolid), momentos antes de las pruebas.

Integración y unión, otro gran objetivo clave para Iberaval

Buena parte de la plantilla de la SGR recupera la tradición de las Jornadas de *teambuilding*, con una estancia en la provincia de Segovia

En un contexto en el que **Iberaval** ha demostrado su **potencial como equipo de alto rendimiento**, y en base a una ya consolidada **estrategia de comunicación interna**, **Iberaval** retomó la celebración, el pasado **10 de junio**, en la **provincia de Segovia**, de una **nueva jornada de integración**, la **primera tras el periodo COVID-19**.

La jornada arrancó, en horario de tarde, en el **Complejo Turístico de Los Ángeles de San Rafael**, con una prueba de cooperación, a partir de la cual hasta nueve



Los participantes escuchan las indicaciones del monitor, en Los Ángeles de San Rafael.



Los empleados de Iberaval estrenaron la tirolina del complejo de ocio

equipos se disputaron la victoria en las dos fases de que constaba.

En primer lugar, debían **formar una balsa con bidones, maderos y cuerdas**, y, como segunda **parte del teambuilding**, tenían que **lograr que la embarcación resultante lograra flotar** y, posteriormente, pudiera completar un **circuito acuático, en el río Moros**, de la localidad.

Aunque hubo que ajustar participantes, por la disposición de unos y otros a enfrentarse a un posible chapuzón, **la formación que primero arribó al embarcadero fue la compuesta por Isaac Herrero, Laura Padró, Álvaro Dupont, Rafael Valderrey, Christian de la Torre y Chema Sánchez**. Si bien, en la construcción de la balsa ganadora intervinieron otros compañeros como **Mar García o Alberto López**.



Equipo ganador de la prueba.

Tras esa victoria, que era lo de menos en la tarde del citado viernes, **los 60 asistentes a la Jornada de Integración disfrutaron de un tentempié en la caseta situada junto a la dársena del Complejo**, mientras aproximadamente la mitad de los presentes optó por **estrenar la tirolina que este año ha abierto este lugar de Multiaventura**, situado a **apenas 20 minutos de la capital del Acueducto**.

La expedición se desplazó posteriormente a **Segovia**, para disfrutar de la **típica cena de la capital del Acueducto**, en la que no faltó el **cochinillo**, ni el postre de **ponche** local. Allí se desarrolló un breve acto, conducido por una de las últimas incorporaciones de **Iberaval, Daniel San José**, quien habitualmente ejerce como maestro de ceremonias en enlaces civiles.



Las hermanas Padró fueron las encargadas de trincar el cochinillo, con la ayuda del personal del Hotel Cándido



Miguel Gómez dedica unas palabras a Fernando Rodríguez



Leticia Gutiérrez y Begoña Fdez. a la izqda. Parte de la delegación de León, a la dcha.

Tras la enumeración de una serie de simbólicos premios, se hizo entrega, por parte del **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, y del **director general adjunto de Riesgos, Miguel Ángel Gómez**, de un cuadro al exdirector de la SGR en Ponferrada, **Fernando Rodríguez**, en el que además de su imagen y la de la sede central de la institución, podía leerse lo siguiente: ***Gracias por toda una vida de dedicación. Todos los que hacemos Iberaval.***

Previamente, Gómez Castellano leyó un emotivo texto, en reconocimiento a una trayectoria de varias décadas en la casa y al trabajo



Daniel Rodríguez fue el maestro de ceremonias

desplegado desde la capital del Bierzo por Rodríguez y sus compañeros.

La **Jornada de Integración** se cerró con una pequeña visita,

ya en la mañana del sábado, de un grupo reducido de compañeros, a los **principales monumentos e hitos culturales y patrimoniales de la capital segoviana**, como su **Acueducto** y el **Alcázar**.



Paseo por Segovia.

MEJORA

CAJA DE BURGOS

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.



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.



Vicen Prendes

AUTONOMO-VILISTA

por ZITRO II





Manuel Rodríguez, la firma de guitarras que une tradición musical con marca España y eligen las grandes estrellas del pop y el rock



y Seseña, y donde va a elaborar parte de su nueva producción, para la que cuenta con material de primera división, maderas exclusivas de medio mundo. Pero su visión de negocio va mucho más allá. En ese centro productivo elaborará las **piezas premium** de la marca. A más de 3.000 kilómetros, en una factoría en Cluj, en Rumanía, que cuenta con 300 trabajadores, ya se fabrican 6.000 instrumentos al año.

Emprendedor de tercera generación, **Manuel vino al mundo siete años después de que sus padres emigraran a Los Ángeles para hacer guitarras para la industria de Hollywood.** «Llegaron allí con *cientos de euros*, en busca del sueño americano», rememora **Manuel Rodríguez III**, quien asegura que **la tradición como luthieres en su familia se remonta al primer cuarto del siglo XX**, concretamente a 1905, cuando **su abuelo comenzó a fabricar guitarras a mano.**

Visión internacional

«La guitarra es nuestro arte, nuestra cultura», apunta efusivamente, para declarar a renglón seguido que, hasta la fecha, ha mostrado sus creaciones a 40 jefes de estado. «De hecho -agrega- se la hemos entregado como regalo institucional a muchos de ellos». Y es que, según reconoce, «mi pasión es llevar la guitarra clásica junto a la bandera de España por el mundo y que se aprecie la música, dado que en este país hay muchísimo talento humano».

El año en el que llegaba al mundo **Manuel Rodríguez**, propietario de la marca de guitarras españolas de igual nombre -la segunda más antigua del mundo-, ***Moon river***, de **Henry Mancini**, ganaba el **Grammy a la mejor canción**, aquella emocionante balada que interpretaba **Audrey Hepburn** en ***Desayuno con Diamantes***. Ese colosal tema, por cierto, sonaba mecido por una **guitarra española**. El calendario de la cocina marcaba el año 1962.

La entrega de aquellos premios tuvo lugar en tres ciudades, Nueva York, Chicago y Los Ángeles. En la capital de California, precisamente, por aquel entonces nacía un **emprendedor absoluto**

tamente predestinado a servir música al mundo, porque por sus venas corren corcheas, fusas y semifusas. **Manuel Rodríguez III** ha tenido una vida de película y, como el ave fénix, ahora busca resurgir de sus cenizas para avanzar con mayor fortaleza en sus dos grandes pasiones: llevar al mundo uno de los instrumentos claves en la música moderna y el emprendimiento. Por ese orden.

Cuartel general en Esquivias, Toledo

Manuel nos recibe en la fábrica de 3.000 metros cuadrados, que tiene en la localidad toledana de **Esquivias**, situada entre Illescas

«Sin Iberaval no se habría salvado mi marca, porque nos apoyasteis cuando ningún banco nos quería ayudar», afirma su propietario, que atesora 40 años de experiencia comercial y de luthería

Con aquel legado visionario y locuaz, este emprendedor de tercera generación apostó décadas más tarde por la **internacionalización** de la producción, lo que le impulsó a **recorrer el viejo continente en furgoneta**, ofreciendo su producto y creando, poco a poco, el caldo de cultivo de lo que posteriormente sería una marca reconocida en todo el mundo.

Los que saben de economía aseveran que cuando el crecimiento orgánico se está agotando hay que valorar nuevas fórmulas de avance, porque una empresa no se puede estancar, ni esperar que las soluciones lleguen como caídas del cielo. He aquí el *quid* de la cuestión. Y aquello se convirtió en una decisión trascendental para la marca.

A ello, este negocio familiar ha sumado durante las últimas décadas su presencia en ferias internacionales, como las de Frankfurt (Alemania), Anaheim (Estados Unidos) o Taiwán, con el objetivo de llegar a un público extenso.



A pleno rendimiento en enero de 2023

Recorremos la fábrica, que confía en tener nuevamente **a pleno rendimiento en enero de 2023**, tras una reorganización empresarial que ha tenido que afrontar y que le ha llevado a contar con el respaldo de **Iberaval**. «Vuestro apoyo ha sido vital -agradece-, porque **sin vosotros no se habría salvado mi marca**». En este contexto es rotundo al manifestar que «apoyáis a los emprendedores y

eso debe conocerse y reconocerse, porque a nosotros, por ejemplo, ningún banco nos quería ayudar; vosotros lo habéis hecho, y, como no puede ser de otra forma, vamos a ir de la mano en el futuro». «Iberaval apoya el emprendimiento, y hay que contarle, porque **no todo el mundo apuesta por un hombre con una experiencia de 40 años**», afirma.

Manuel muestra, en este paseo por las instalaciones de la fábrica, diferentes maderas nobles que tiene almacenadas y que serán piezas de un *puzzle* que volverán a llevar a medio mundo. «**Nuestras guitarras se comercializan en 120 países**», indica, tras lo cual se acerca a una estantería en la que se puede leer Madagascar, Brasil, Camerún o India, que son los **países de procedencia de ese material que servirá para moldear, ensamblar y barnizar el cuerpo, mástil, mangos, aros y diapason de las guitarras**. Palosanto, cedro, caoba... Los detalles cuentan y la enseña **Manuel Rodríguez** les cuida de manera especial. También hay un montón de maderas de ébano, tan denso -proclama- que no flota, y cuyo color va condicionado al ritmo de crecimiento que presente la planta.

Maderas de otro mundo

El depósito es una caja de sorpresas. En un momento dado, Manuel se gira hacia nosotros -nos acompaña el **director de la oficina de Madrid Centro, Antonio Morales de los Ríos**- y apunta ese recorrido por materiales llegados de casi todo el planeta con un lacónico: «cuando se acabe esta madera, se terminó, de ahí lo exclusivas que son nuestras guitarras». Una reflexión que pone en valor la maestría del trabajo que llevan a cabo desde este lugar, al norte de Toledo.





«Nuestras guitarras las han tocado primeras espadas como Stevie Wonder, Carlos Santana, Sting o Alejandro Sanz»

Pero las sorpresas no terminan ahí. A escasos metros, en otra estantería, observamos madera de cipreses de los jardines de Aranjuez, datada en 1936. Esa que nutría a las **guitarras de Sábicas**, uno de los mayores difusores del flamenco en el mundo, y que a futuro compondrá guitarras. *Premium*, por supuesto. «Fabricar ciertas guitarras puede implicar una inversión de tiempo muy grande por cómo se moldean y adaptan y, aparte, hay que dejarlas que maceren, con el vino en las barricas, con el propósito de que tengan la forma y el sonido óptimo». **Una pieza excelente puede completarse con hasta 1.600 horas de trabajo.** «En ocasiones, se plantean como si fuera una construcción de un lego, y completar una buena guitarra, puede implicar hasta tres meses de esfuerzo». De ahí que algunas de las guitarras que salen del almacén puedan costar varias decenas de miles de euros.

Cerca de allí, en mitad del polvo que demuestra el trabajo incansable de numerosas manos que han dejado su sello en el taller, a lo largo de los días, las horas y los meses, el dueño de la marca explica cómo

el dibujo que ofrece la madera en la parte superior de la guitarra, en el cielo de la misma, identifica al *luthier*.

De Lavapiés a los cinco continentes

Manuel, quien recuerda los mejores tiempos del negocio, cuando contaban con una **tienda en la calle Ministriles del madrileño barrio de Lavapiés**, con un pequeño taller en la recámara, no cesa en su empeño de recalcar el papel que hemos jugado en el contexto musical mundial: **«España es el país del flamenco, pero Madrid fue, es y será la capital del mundo de la guitarra española, de la guitarra clásica»**, sentencia.

Hasta la fecha, Manuel, declarado **ciudadano del mundo**, con doble nacionalidad -estadounidense y española-, como también la tienen sus dos hijos, **ha puesto en marcha hasta la fecha seis fábricas de guitarras, cuatro en España, una en China y otra más de ukeleles, al alcanzar un acuerdo con Tabs Investments compañía exportadora de caoba en Momi, en las Islas**

Fiyi, donde aprovechan madera de árboles caídos y reciclan plásticos del mar. El resultado de aquello tiene dos nombres singulares: los *cocoleles* y los *ecoleles*.

Labor solidaria

Asimismo, asegura, afronta otro proyecto, en Yucatán para ayudar a las mujeres *maya* a culminar otra **fábrica de ukeleles** para que accedan a un oficio, en una iglesia construida por españoles, que llegaron a aquellas tierras hace más de tres siglos. **«Quiero ayudar al prójimo con la guitarra»**, concluye.

Asimismo, **Manuel Rodríguez III** surte de guitarras, desde hace diez años, a los **ciclos de conciertos de Starlight** respaldados por **Antonio Banderas**, que se sustentan con firmas de algunos de los músicos más importantes del mundo, quienes a la vez son sus clientes. Cita entre ellos a **Carlos Santana, Sting, Pablo Alborán o Alejandro Sanz**. A esa nómina de artistas suma otros más que también han tocado sus guitarras, como **Stevie Wonder, Elton John, El Barrio**, los hermanos Muñoz, de **Estopa**, entre otros muchos.

A todo ello se añade la contribución de esta marca al propósito existente de crear en el Matadero de Madrid una **escuela-taller de luthería** que busca **proteger la cultura autóctona madrileña y española**. «Nuestro planteamiento es que, frente a la enorme competencia que genera un país concreto, evitemos quedarnos sin guitarros», sostiene.

Manuel es contundente en sus afirmaciones, una persona rotunda y segura de todo cuanto afirma: **«Menos guerras y más música, menos drogas y más música, más deportes y menos drogas»**, concluye.

«Queremos que la zona de expansión cada día aporte más al negocio»

Javier Diago, director de Expansión de Caja Rural de Soria

¿Cuál es su misión fundamental como director de Expansión de Caja Rural de Soria?

Caja Rural de Soria es una cooperativa de crédito con un marcado carácter local. Somos líderes en nuestro mercado tradicional gracias a un modelo de negocio que busca la cercanía, el trato excelente con nuestros socios y clientes. Como responsable de la zona de expansión, mi labor es trasladar este modelo de éxito durante años en la zona tradicional, a las nuevas oficinas. La expansión de Caja Rural de Soria engloba 24 oficinas repartidas entre Zaragoza, Guadalajara, Madrid, Valladolid y la Rioja. Nuestro principal cometido es la captación de clientes y de inversión crediticia que, por las características geográficas de Soria, se nos hace cada día más difícil de conseguir. Tenemos una meta y es que la zona de expansión aporte cada día más al negocio de Caja Rural de Soria.

Recientemente, inauguraron una oficina en Valladolid, en la calle Tudela, ¿qué motivaciones tienen con estas aperturas?

En los últimos tres años, hemos sumado a nuestra red de oficinas dos puntos de venta más en Valladolid y cinco en la Comunidad de Madrid, para prestar un servicio diferencial al resto de la banca. Nuestro modelo de negocio se basa en la banca de siempre, en la cercanía a los clientes, donde las personas realmente importan. Para ello es fundamental la formación y la profesionalidad de los compañeros, que se manifiesta en el trato al cliente. Puede parecer ilógico que, cuando el resto de entidades cierran oficinas para ganar en eficiencia, las Cajas Rurales como nosotros crezcamos en puntos de venta de cara al

público. Esto se debe al proceso de concentración bancaria y que gran cantidad de personas, autónomos y pymes se están quedando excluidos financieramente.

Juegan, por tanto, un papel clave...



Entidades como la nuestra son fundamentales para el sistema financiero de nuestro entorno, tanto en el ámbito regional como nacional. Las oportunidades de negocio en estos territorios son muy grandes, en Madrid por su dimensión, y en Valladolid porque es una provincia que ha sufrido mucho la concentración bancaria. Allí nos centramos mucho en empresas, pymes y autónomos, ya que son los que más inversión crediticia demandan. Es muy importante crecer controlando los riesgos, por ello es fundamental el apoyo de Iberaval.

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.

La formación como inversión de futuro en la estrategia corporativa de Iberaval



Marta Elías y Jesús González, de Lener, impartieron el curso sobre Derecho Concursal.

La **empresa** la componen **personas**, y las personas constituyen la parte más relevante de la empresa. Esta máxima, que puede no suponer más que un eslogan para ciertos lectores, es mucho más que eso. Cuidar a la plantilla es una máxima que toda compañía debería afrontar y, en ese aspecto, facilitar mecanismos para el crecimiento profesional y personal también debería constituir un aspecto capital, a cuidar. Sólo durante 2021, en la **sociedad de garantía Iberaval** se completaron 6.854 horas formativas, unas cifras muy elevadas en parte al avance de la **teleformación**, agilizada a partir de la **mayor conectividad online**, como consecuencia de la pandemia del **COVID-19**.

Si bien, **Iberaval** trabaja de manera intensa en los últimos años, a partir de una planificación que este 2022 tiene un objetivo concreto, que se resume en la mejora de la **valoración de los puestos de trabajo** de que dispone la compañía.

Las áreas formativas fundamentales tienen que ver con la **habilitación técnica** requerida para cada actividad, pero también se ha incidido en aportar **competencias en comunicación, habilidades de gestión o atención**

al público, además de **coaching**, con vistas a mejorar las actitudes en nuestro día a día.

Soft skills

Así las cosas, uno de los propósitos esenciales del **Plan de Formación**, que coordina el **Departamento de Personas y Talento** se sitúa en el desarrollo de **habilidades sociales (soft skills)**, focalizadas en un refuerzo de la **inteligencia emocional**, la **comunicación** o **ciertos hábitos personales enfocados a la motivación**, el **trabajo en equipo**, la **proactividad** o la **escucha activa**, entre otras cuestiones. En lo que va de año, los cursos con mayor asistencia

han sido el referido al nuevo contrato de la **Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)**, el centrado en la formación en torno a un nuevo **CRM (Gestor de relaciones con los clientes)**, el de refuerzo de conocimientos sobre **ciberseguridad** por parte de todos los empleados, así como uno más centrado en la **agilidad resolutive**. Por su parte, el más largo se ha centrado en torno a la **comunicación** y la **atención al público**.

Proveedores de primer orden y bonificaciones

Entre los proveedores con que ha contado **Iberaval** en los últimos meses han estado la **Fundación General Universidad de Valladolid (FUNGE)**, **Tatum**, **Cabal Consulting**, **Lener Abogados** o **International House**.

Dentro de los beneficios sociales con que cuenta **Iberaval**, además, respalda a su plantilla apoyando su formación externa, a partir de la bonificación de costes.



La estrategia formativa de Iberaval tiene que ver con la mejora de la valoración de los puestos de trabajo de la compañía.

Mano tendida hacia la Fundación por la Paz de Ucrania

El director de la SGR en Valladolid, Pablo Riol, entrega al socio de Iberaval Vitaliy Sahlyan, presidente de esta entidad sin ánimo de lucro, un cheque simbólico



casos, con el sonido de fondo, de las bombas.

La **Fundación por la Paz de Ucrania** se constituyó como tal en los primeros compases de la guerra, y está formada y constituida como entidad propia, con el fin de ayudar, mediante ese **envío de ayuda humanitaria**, a todas esas familias ucranianas que no pueden o no quieren abandonar su hogar y que son la parte más vulnerable del conflicto armado.

Donaciones económicas como la realizada por **Iberaval** sirven para adquirir productos alimentarios y de aseo, así como costear la parte de combustible necesario para el transporte. El viaje para realizar la entrega es largo (4.600 kilómetros), hasta Ucrania, y una vez allí, los encargados de distribuir los bienes son **Los Ángeles de Boian**. «Tenemos la máxima trazabilidad y monitorización del tráfico y entrega de las donaciones», concluía Sahlyan.

Iberaval ha realizado una aportación de **600 euros a la Fundación por la Paz de Ucrania**, una **asociación sin ánimo de lucro** constituida en Castilla y León tras la invasión rusa, que arrancó el 24 de febrero, cuya finalidad se centra en **obtener ayuda desde España para las personas que permanecen en territorio ucraniano y sufren las consecuencias de la guerra**.

Vitaliy Sahlyan, socio de **Iberaval** y presidente de la **Fundación**, lo exponía así tras recibir, de manos del **director de Iberaval en Valladolid, Pablo Riol**, el cheque simbólico que contribuirá a costear **nuevos recursos para llevar a cabo envíos a zonas que requieren ayuda humanitaria de manera inmediata**.

«Desde que arrancó la guerra, muchos ucranianos que residíamos aquí hemos organizado recogidas de alimentos, ropa o medicinas, con el objetivo de pro-

der fletar camiones para llevar allí lo que son productos de primera necesidad», detallaba Sahlyan, quien aseguró que, «en muchas ocasiones, cuando los vecinos de territorios azotados por los bombardeos, se acercan a recoger lo que les brindamos, lo hacen con temor. Las imágenes de la guerra, todas ellas, son durísimas».

Un trabajo solidario intenso durante los últimos meses

En este contexto, Sahlyan explica que, sólo desde Valladolid, a partir de la labor de la **Fundación por la Paz de Ucrania**, han salido una decena de camiones y furgonetas cargados de ayuda humanitaria donada por particulares, empresas y familias de Castilla y León.

Esos víveres y productos altruistamente cedidos se han entregado en lugares como **Kiev, Chernivtsi o Jarkiv**, en algunos

RSC

Iberaval afronta, dentro de su política de **Responsabilidad Social Corporativa**, acciones encaminadas a respaldar iniciativas solidarias. En los últimos años, la SGR líder en España ha apoyado iniciativas de la **Fundación Banco de Alimentos de Castilla y León** y de **Manos Unidas**, en este caso, en el contexto de la vacunación del COVID-19.

La digitalización bancaria y la influencia de las nuevas formas de pago en los jóvenes españoles

La incorporación de nuevos elementos como el *blockchain*, la Inteligencia Artificial o el *big data* facilitan fórmulas para abordar la gestión más eficiente de sus recursos financieros



Las tecnologías han permitido la creación de **neobancos**, a partir de la filosofía **fintech**. Estas entidades han sabido **potenciar la digitalización dentro de la banca**, constituyendo unas herramientas atractivas, eficaces y rápidas. Aquí es donde entra en acción el factor edad, puesto que el *target* principal de un neobanco son los **millennials** y la **generación Z**. Estos jóvenes de entre 18 y 25 años presentan menor temor a estafas y, de hecho, entienden por inercia su funcionamiento, siendo así los que más confían en la banca digital.

Neobancos en España

Los principales **neobancos** que operan son **Revolut**, **N26** y **Rebellion Pay**. Tres entidades que dominan el mercado español, con el liderazgo de la primera, con un 10 por ciento de la cuota de mercado. A pesar de estos datos, **la española Rebellion Pay es la que más ha crecido** si hacemos caso a su cuota de mercado desde 2019, con una subida del 172 por ciento.

Las nuevas tecnologías han propiciado un descenso abrumador y continuado de la posesión de dinero en efectivo. De hecho, estamos ante un momento en el que los menores de 35 años realizan un **80 por ciento de sus transacciones con tarjeta**, mien-

La **transformación digital** ha llegado para quedarse, convertida en una oportunidad para las entidades tradicionales de banca. Durante los dos años de crisis financiera provocada por la pandemia del Covid-19, los bancos y sus clientes han dado un salto hacia una **digitalización**, que se ha acelerado forzada por la situación, obligando a los bancos a reinventarse, incorporando tecnología como el **blockchain**, la **Inteligencia Artificial (IA)** o el **Big Data**. Además, han aparecido en escena **nuevas plataformas de crédito digitales** en su totalidad, las **fintech**.

La **banca electrónica** ha experimentado una aceptación en España sin precedentes en los últimos años, acumulando ya a **dos de**

cada tres españoles usuarios de la banca online. La gran parte de estos clientes acceden a través de su *smartphone*, y ya se han superado los 35 millones de descargas de *apps* de entidades bancarias.

El **Informe Digitalización financiera y COVID-19: evidencia empírica** recoge el cambio real en el trascurso de dos años del uso de la banca electrónica en relación a la edad. En 2020, los usuarios con edades comprendidas **entre los 25 y los 34 años** eran los que **mayor porcentaje de utilización registraban en los servicios de banca electrónica en España**, con un 78,9 por ciento, mientras que, en el caso de los mayores de 65 y 74 años, ese porcentaje quedaba al borde del 47 por ciento.

tras que solo el 20 por ciento de las mismas, corresponde a retiradas de efectivo en cajeros.

Esta proporción es incluso más acusada en grandes ciudades, donde además se observa que el número medio de transacciones con tarjeta **ha subido un 170 por ciento entre 2017 y 2021** para todas las franjas de edad. Los menores de 35 años realizan un 44 por ciento menos de retiradas de efectivo que la media de la población española.

El **contactless** ha experimentado un claro **crecimiento** en los últimos tres años, frente al uso del *chip* y el de la banda magnética, que han descendido. En la actualidad, gracias a los **wallets** puedes pagar tus compras con el móvil en miles de comercios, tanto físicos como virtuales, así como en *apps*. Solo necesitas descargar una aplicación en tu teléfono inteligente, asociar tus tarjetas y acercar el teléfono al datafono cuando quieras pagar.

Tecnología NFC

Este tipo de pagos están ligados a la tecnología **NFC**, por lo cual es necesario el uso de un teléfono inteligente. Una de las muchas ventajas que tienen los *wallets* digitales independientes, es que no comparten los datos bancarios con el comercio.

También encontramos **bizum**, modalidad especialmente popular en los últimos años, que es capaz de realizar **transacciones de dinero gratuitas** entre titulares de cuentas bancarias en apenas unos **segundos**. Esta aplicación es una iniciativa de la banca española, a la que se han unido los grandes bancos que operan en el país.

Bizum está integrado en la app de cada banco (no es una



aplicación diferente) y está asociado directamente a una cuenta bancaria, por lo que el dinero que se manda sale de ella y lo que se recibe se ingresa inmediatamente en dicha cuenta.

La tarjeta clásica

La tarjeta de crédito constituye uno de los métodos de pago favoritos por la población, además de ser una herramienta ya conocida por todos, es una forma cómoda de pagar, que aporta seguridad y confianza a los usuarios. Sin embargo, poco a poco irá que-

dando relegada a un segundo plano. Por cuestiones como esas **pequeñas tarjetas** que los jóvenes cada vez más portan para afrontar pagos, y que sirven para asumir, a partir de la **tecnología contactless**, por ejemplo, gastos en festivales y acontecimientos multitudinarios.

La variedad es amplia. Los métodos de pago actuales permiten a la población que cada persona elija y utilice aquel que se asemeje más a sus gustos y preferencias, por lo que **cada persona usará la herramienta que más cómoda le resulte** y que **facilite su vida diaria y sus transacciones habituales**.



Iberaval se mueve



Pontvianne entrega el premio al representante de la Embajada de Suiza en España.

La presencia de **Iberaval** en foros, actos públicos y encuentros empresariales de primer nivel es especialmente activa en 2022.

El **presidente de Iberaval, César Pontvianne**, entregaba el pasado 2 de junio uno de los **Premios** de una nueva edición del **Foro Guadarrama**, que organiza

Castilla y León Económica. Concretamente a **Guillem Vals**, CEO del **Swiss Business Hub Spain** de la **Embajada de Suiza**. La cita contó con dos centenares de empresarios, y estuvo presidida por los **presidentes de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso**, y de **la Junta de Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco**.

Por su parte, el **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, protagonizó un encuentro con los empresarios sorianos, en la sede de la **Federación de Organizaciones Empresariales FOES** -que preside **Santiago Aparicio**-, en el que hizo un recorrido por el momento económico, pero también por las ventajas de financiarse con una SGR.

Igualmente, intervino en la jornada organizada por el **Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)**, en la que se presentó el **V Plan de Internacionalización Empresarial**. El encuentro, celebrado en el Hospital Simón Ruiz de Medina del Campo, contó con la presencia del **presidente de la Junta de Castilla y León, Alfonso Fernández Mañueco**, entre otras autoridades. Pisonero destacó la puesta en marcha de una nueva línea, que permitirá a *midcaps*, pymes y autónomos obtener financiación por hasta 300.000 euros, en un plazo máximo de cinco años.



Jornada organizada por el ICE sobre Internacionalización, en la localidad vallisoletana de Medina del Campo.



Pedro Pisonero, en una jornada organizada por FOES

Movimiento social

Sin embargo, han sido otros muchos los compañeros que han intervenido en eventos, o han asistido a los mismos, durante los últimos.

Es el caso de la **directora de Iberaval en Segovia, Pilar Aragonese**, y del **subdirector de dicha sede, Roberto Herranz**, quienes quisieron trasladar a los empresarios de la **Federación de Empresarios de Segovia (FES)** la línea puesta en marcha, para las estaciones de servicio, con fondos de la **Junta de Castilla y León**, para anticipar los 20 céntimos que aprobó el Gobierno y que deberían anticipar los empresarios del sector.

El **subdirector de la oficina de Iberaval en Madrid Sur**, además de **responsable del área de Transportes en la entidad, Javier Blázquez**, participó en un encuentro organizado por la **Confederación Española del Transporte de Mercancías (CETM)**, junto al **director de dicha entidad y consejero en Iberaval, José María Quijano**. Allí, Blázquez puso sobre la mesa las bondades de financiarse con **Iberaval**, y aludió a la ventaja competitiva que supone la presencia del fondo **Aquisgrán**.

Una representación de la **Delegación de Salamanca**, por su

parte, estuvo presente -también en junio- en la celebración del centenario del periódico **La Gaceta Regional de Salamanca**, en un acto



Pilar Aragonese y Roberto Herranz, junto a Beatriz Escudero, secretaria general de la FES segoviana..



Javier Blázquez y José María Quijano, explican, en una jornada de CETM, las ventajas que tiene la financiación a partir de Iberaval.



Representantes de la Delegación de Salamanca, en Startup OLÉ 2022.

que contó con la intervención, entre otros, del **exseleccionador nacional de fútbol, Vicente del Bosque**, y que sirvió para hacer un recorrido por la historia del rotativo. Los integrantes de dicha delegación también acudieron a la reciente edición de **Startup OLÉ**, feria sobre innovación que tiene lugar en la capital del Tormes

Por su parte, la **Delegación de Ávila** asistió a la entrega de los **Premios CEOE** en dicha provincia. Un evento en el que un buen número de premiados, además, contaban con una estrecha vinculación con **Iberaval**, al ser socios de la SGR.



Santos Sánchez y Juan José Sánchez, entre otros, momentos antes de arrancar la gala del centenario de La Gaceta de Salamanca



Pilar Muñoz y Mariano Serrano, tras asistir a los Premios de CEOE Ávila.



Desgranamos algunos de los avances más reseñables de un universo con vistas a desafiar a la ciencia ficción

¿Cómo te imaginas el futuro? Nuestra mente nos lleva automáticamente a crear espacios y seres similares a los que vemos en cines y series. Nunca hemos visto un extraterrestre, sin embargo, nos los imaginamos con dos piernas, dos brazos, grandes ojos y codeándose seriamente con la calvicie. **Woody Allen** dice, en una de sus innumerables frases célebres, que **le interesa el futuro porque es el sitio donde va a pasar el resto de su vida**. Tan obvio como cierto.

Vale, y en este sentido, ¿qué nos deparará el futuro? La única certeza es que manejamos más preguntas que respuestas. En principio, hay algunas líneas claras: **la sostenibilidad y la digitalización** serán ejes del progreso, incidiendo en nuestro ritmo de vida. El movimiento se demuestra andando y los pasos van en sintonía, buscando una menor dependencia de los combustibles fósiles y un incremento de la accesibilidad a servicios vía omnicanalidad. **El tiempo es limitado y queremos llegar a todo, desafiando el escenario espacio-tiempo**.

¿Y si construyéramos un avatar de nosotros que pudiera moverse dentro de un universo paralelo y fuera capaz de hacer gestiones con otros usuarios? La palabra **metaverso** es un acrónimo formado por **meta**, que signifi-

ca en griego **después** o **más allá**, mientras que **verso** hace referencia al concepto de **universo**.

El **metaverso** es el gran salto evolutivo al que aspira Internet. Las grandes tecnológicas persiguen un mundo online que ofrezca las mismas oportunidades que posee el mundo físico. Con ese fin, esta nueva realidad debe establecer sus **pilares sociales, económicos y políticos**.

Pero esto no es nuevo, ¿no?

¿Pero esto no lo vivimos ya con un videojuego empleando gafas de realidad virtual? No, esto va más allá. Este universo nos permitiría estar **cara a cara** con otros usuarios que viven en otros países, reproduciendo nuestras gesticulaciones a tiempo real gracias a **tecnología sensorial**, ingresar de forma virtual a un concierto o reunión de trabajo, o incluso obtener un empleo. El proyecto **Facebook Horizon** busca hacer una simulación aproximada de esto, a través de un videojuego donde los usuarios pueden **crear escenarios y navegar entre esos mundos**, al tiempo que **interactúan virtualmente** con los habitantes de cada lugar. Una plataforma colaborativa que sirve de prueba para analizar los patrones de conducta y que pretende **crear 10.000 puestos de**

trabajo (iniciativa **Infinite Office**) en el próximo lustro. Se pone de manifiesto el papel fundamental de la **industria de los videojuegos** en la evolución de este campo.

El suelo está cambiando bajo nuestros pies. En la actualidad confluyen varios avances tecnológicos disruptivos: la **realidad virtual**, el **blockchain** junto a los **NFT**, el **5G** o la **Inteligencia Artificial**, son algunos de los movimientos más destacados con el foco puesto en el **metaverso**. Ofrecer infinitas posibilidades en áreas tan diferentes (desde **construir una economía digital, nuevos modelos educativos, entretenimiento 360**, entre otros) genera un fuerte interés en los mercados. Sectores como el del arte, ven en este escenario muchas oportunidades de crear valor en sus obras y monetizarlas, al igual que un negocio hostelero puede ofrecer un servicio **premium** con una experiencia dentro de sus instalaciones para invitados. Y, ¿Por qué no en el sector financiero? Entidades y socios podrían beneficiarse de esta tecnología.

Mark Zuckerberg, CEO de Meta, no oculta sus cartas. Desde que absorbió a la **start up Oculus** con el fin de desarrollar **hardwares** de todo tipo, construyendo una división de realidad virtual propia y favoreciendo una experiencia inmersiva óptima.



Las **interfaces cerebro-ordenador** parecen encontrarse en una fase de iniciación, mientras que la realidad aumentada y la realidad virtual ya son hechos en los tiempos que vivimos. Por este motivo, parece lógico pensar que, quien implante con éxito en el mercado un desarrollo fiable de *interfaz cerebro-ordenador*, se hará con un buen trozo del pastel.

La **inserción de chips** cerebrales se ha convertido en una carrera de fondo para las grandes tecnológicas y, en las primeras posiciones, se encuentra **Neuralink**, un programa pionero, impulsado por **Elon Musk**, con el foco puesto en un modelo de comunicación para pacientes con patologías que afectan a su habla. Recientemente se ha implementado en **personas con esclerosis lateral amiotrófica (ELA)** y el estudio pretende que el usuario pueda comunicarse a través de sus pensamientos. ¿Y si pudiéramos pagar utilizando nuestra muñeca? Eso ya es posible en países como Suecia, donde los implantes **NFC** ya están circulando.

¿Hay una regulación?

Cada campo en expansión debe traer consigo una **normativa que regule hasta dónde puede llegar**. En el párrafo anterior mencionamos el uso de chips intracraneales en la ciencia pero, ¿Puede existir una vulneración de **neuroderechos**? Esta pregunta, más típica de una película de ciencia ficción, es hoy en día objeto de debate. Un **chip** siempre podrá ser objeto de manipulación y podemos encontrarnos con una inhibición de la **voluntad del individuo**.

Sin entrar a valorar cuestiones de ética, esta **tecnología disruptiva** mantiene impulsores y detractores. La ciencia avanza en el camino



de mejorar la salud del individuo en las diferentes etapas de su vida, pero nunca se sobrepasa **la barrera de la privacidad de la actividad neuronal**.

Esto tampoco es nuevo. Sin ir más lejos la digitalización ha traído consigo una apertura de canales online al acceso de todos, pero también un sinfín de huecos donde se cuelan los ciberdelincuentes. **El metaverso deberá recoger una reglamentación vinculante** para todos los usuarios (empresas, instituciones públicas, particulares, entre otros) que deberá recoger las reglas del juego. España, por ahora, ha tomado una posición cauta, elaborando un conjunto de **consideraciones y recomendaciones**.

No tenemos una bola mágica, pero, el **metaverso** parece encontrarse en una versión *beta*, abierta a multitud de modificaciones. No hace tanto, la carrera espacial por llegar a la luna nos hizo pegarnos a la televisión en busca de un vencedor, ¿Estamos inmersos en otra nueva carrera persiguiendo el metaverso? El tiempo lo dirá.

Una red que aporta soluciones a las empresas

A partir de sus quince oficinas, **Iberaval** da respuesta cada año a miles y miles de empresas.

En sus instalaciones se asesora, se escucha y, sobre todo, se aportan **soluciones a las necesidades de financiación de cientos y cientos de pequeños empresarios y autónomos** que acuden a ellas con retos y propósitos por cumplir.

SERVICIOS CENTRALES

C/ Estación, 13
47004 Valladolid
Tel.: +34 983 217 753

AVILA

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

BURGOS

AV. DE LA PAZ Nº 10
09004 Burgos
Tel.: +34 947 252 824

LEÓN

AVDA. INDEPENDENCIA, 3
24004 León
Tel.: +34 987 218 870

PALENCIA

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

PONFERRADA

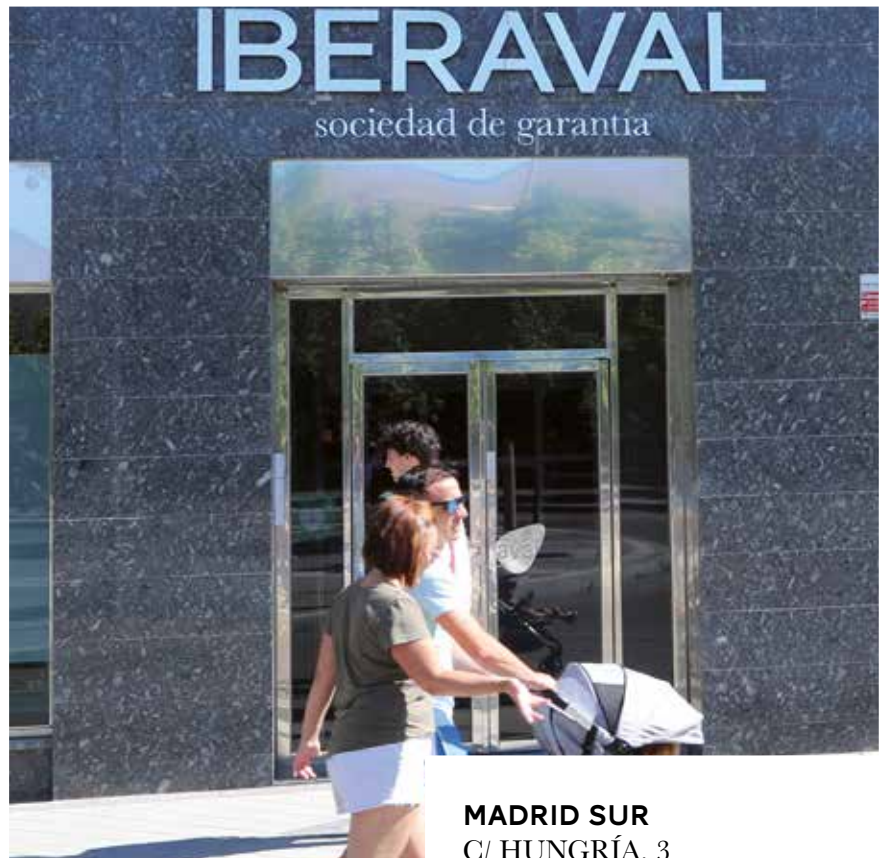
AVDA. DE ESPAÑA, 12 – 3º B
24402 Ponferrada
Tel.: +34 987 409 940

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
(entrada por Paseo de Roma)
28943 Fuenlabrada (Madrid)
Tel.: +34 910 883 338
Tel.: +34 915 715 235

MADRID CENTRO

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

A todas estas sedes físicas, hay que añadir otra, **online**, que es el **sitio web iberaval.es** donde cualquiera con interés en obtener financiación puede simular las condiciones de acceso a un crédito e incluso plantear una solicitud de financiación.

La clave siempre va a estar en la **viabilidad** de su iniciativa.

Nuevos acuerdos con empresarios, ayuntamientos y entidades financieras

Iberaval renueva sus alianzas con Salamanca y Soria, refuerza su colaboración con el Círculo Empresarial Leonés e incorpora a Globalcaja como socio protector

El objetivo es claro: **ayudar a las pymes a obtener financiación en mejores condiciones**. Por este motivo, **Iberaval** sigue trabajando, a partir de su **Área de Negocio y Relaciones Institucionales**, para que cada vez más instituciones estén al lado de la sociedad de garantía en ese propósito.

De manera que, en los últimos meses, **Iberaval** ha renovado acuerdos que están siendo especialmente fructíferos, como el sellado desde hace ya casi una década con el **Ayuntamiento de Soria**, o el que se puso en marcha al inicio de la pandemia con el **Ayuntamiento de Salamanca**.



Acuerdo con el Ayuntamiento de Salamanca.

Círculo Empresarial Leonés

Pero ha habido nuevas alianzas, que tienen un fin similar al que buscan dichas instituciones públicas. El sellado a principios de mayo con el **Círculo Empresarial Leonés (CEL)**, que ratificaron el **director general de Iberaval, Pedro Pisonero**, y el **presidente de dicha organización empresarial, Julio César Álvarez**.

En concreto, la cooperación que llevarán a cabo se sustancia en dos líneas de financiación, una de ellas ligada a **Aquisgrán**, y se centra en préstamos para inversión o circulante, por importes de hasta 250.000 euros. La segunda, mientras, atiende a las características habituales de Iberaval, con

un tope de 750.000 euros y un plazo de devolución máximo también de diez años.

Globalcaja y Caja Rural de Aragón

Por su parte, el **director territorial de Iberaval en Madrid, Christian de la Torre**, formalizó con el **director de Red de Globalcaja, Javier Blasco**, el acuerdo que días antes había firmado la **directora general adjunta y res-**

ponsable de Negocio de la SGR, Sandra Martínez.

Globalcaja se convertirá así en el **socio protector número 133 de Iberaval**, tras la firma del acuerdo de colaboración sellado en Madrid.

La materialización de dicha alianza se hizo efectiva en presencia, además, del equipo **directivo de Iberaval en la Comunidad de Madrid**, con **Antonio Morales de los Ríos y David García**.

Por último, el **director de Iberaval en La Rioja, Miguel Ángel Gordillo**, fue el encargado de renovar en Logroño el acuerdo que unen a esta **sociedad de garantía y Caja Rural de Aragón**. Por parte de esta institución, el firmante fue **Óscar Pérez Herrero, director de la Red Comercial de la caja**.



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 del capital de la sociedad.

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

Entidades financieras

- Abanca
- Arquia
- Aquisgrán
- BBVA
- Banco Cooperativo Español
- Banc Sabadell
- 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
- Globalcaja
- Growly
- Ibercaja
- Kutxabank
- Laboral Kutxa
- MytripleA
- Santander
- 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
- AEMPE
- 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
- Diputación de Valladolid
- Federación de Empresarios de La Rioja (FER)
- FEDER
- Fondo Europeo de Inversiones
- OPP
- Ptepa
- Tradecyl
- Unión Europea
- UPTA



Un grupo de personas, ante las puertas de una entidad financiera, en Zamora
Firma de foto: J.L. Leal/Ical



Soluciones europeas para crecer e innovar

Nuestro contacto consciente con la **Europa de la Unión** puede hacernos ver a ese órgano supracomunitario como algo lejano, pero la realidad es que, cada vez más, **sus decisiones son determinantes en el funcionamiento de nuestras sociedades**. De hecho, cabe señalar el peso asumido desde que tuvo lugar, hace diez años ya, la anterior crisis económica, y la respuesta dada ante desafíos como el **Coronavirus**, o la **invasión rusa de Ucrania**.

La **Unión Europea** ha sido un elemento indispensable en el **ascenso económico que regiones, como Castilla y León** -que durante mucho tiempo (hasta 2007) fue perceptora de fondos al estar catalogada como una región a la que había que apoyar de manera prioritaria-. Pero, la realidad es que las políticas aplicadas desde Europa, incluso con sus distorsiones, que también los ha habido, han tenido una incidencia efectiva en todo el territorio español.

Lo económico es quizás el apartado donde mayor visibilidad tiene esa creciente relevancia de los planteamientos de máximos en Europa, en todos los ámbitos. Una muestra cercana y palmaria de todo esto son los **instrumentos financieros** puestos en marcha a princi-

pios de 2018, por 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**, en cuya ejecución colabora **Iberaval**. Concretamente, dos instrumentos financieros referidos al **Crecimiento Empresarial** y a la **Innovación**.

La sociedad de garantía se ocupa de la ejecución de estos **Instrumentos de Garantía del Programa Operativo de Castilla y León 2014-2020**:

IIFF PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL:

- 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**.

IIFF DE GARANTÍAS PARA PROYECTOS DE I+D Y EMPRESAS INNOVADORAS COFINANCIADO POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL:

- 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.
- 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.
- Disponible **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**.

Las empresas respaldadas por Iberaval logran un 11% más de crédito bancario que el resto de pymes

Así lo destaca el III Informe «Evaluación de la adicionalidad económica y financiera de Iberaval», elaborado por expertos en sociedades de garantía de la Universidad Loyola

Las empresas respaldadas por Iberaval consiguieron un 10,9 por ciento más de financiación bancaria durante 2019 que las que no fueron respaldadas con esa garantía. Esa es la principal conclusión del III Informe sobre «Evaluación de la adicionalidad económica y financiera de Iberaval», realizado por tres de los mayores expertos académicos del mundo en sistemas de garantía, los profesores **Mariano Carbonero, Horacio Molina y Jesús Ramírez**, de la Universidad Loyola Andalucía, en colaboración con el Departamento de Tecnología e Informática (IT) de la sociedad de garantía.

El análisis se focaliza en 2018 y, especialmente, en 2019, porque el tratamiento de sus datos debe contar con la evolución de las cifras oficiales en aspectos como el empleo o el EBITDA de las compañías. Entre los resultados que arroja el informe, destaca también que **Iberaval resulta un apoyo clave para la financiación a largo plazo de las empresas.**

De hecho, las compañías que accedieron a un crédito gracias al respaldo de la **sociedad de garantía (SGR)** consiguieron un incremento **adicional en recursos a largo plazo de casi un 16 por ciento (15,97%) frente al resto, que no contó con ese apoyo.** Por su parte, las que recurrieron al **curso plazo** -entendiendo por éste plazos inferiores a un año-, lograron un **diferencial del 6,26 por ciento, frente a otras pymes.**



Pedro Pisonero, junto a los profesores Mariano Carbonero y Horacio Molina, durante la presentación del Informe

El documento señala, entre sus conclusiones, que **las empresas garantizadas por Iberaval pudieron aumentar su acceso a financiación (deuda financiera) en un 18,82 por ciento**, mientras que **las no beneficiarias del respaldo de la sociedad de garantía**, la aumentaron en **un 8,76 por ciento para obtener crédito.**

Financiación adicional

Según el informe realizado, **el 58 por ciento de la financiación total concedida es adicional, porcentaje que se eleva a cerca del 80% (78,82%) en el caso de la financiación a largo plazo.**

Por otra parte, este estudio remarca que **mayor financiación con esta sociedad de garantía implica mayor volumen de inversión** entre las empresas socias de **Iberaval**, con un **incremento del 14,28 por ciento** (frente a un avance del 5,94 por ciento de

aquellas que no acceden a un aval de la SGR).

Mientras tanto, el impacto en el **empleo** se situó en el **2,37 por ciento**. Las empresas beneficiarias y las del grupo de control tuvieron un comportamiento más parejo en este sentido, debido a que el efecto sobre el empleo se midió en 2020, en plena pandemia, y gran parte de los planes de crecimiento de las pymes se paralizaron.

Análisis estadístico, 100 por ciento de similitud

El informe, que parte de un **examen estadístico comparativo de operaciones de 2018 y 2019**, mantiene la **metodología Diferencia en Diferencias (DiD)**, el estimador que permite obtener un **nivel muy elevado de similitud**, lo que facilita que los resultados sean absolutamente fiables y rigurosos.

Banco Mundial y la **OCDE** están promoviendo en los últimos años que los sistemas de garantía midan su desempeño más allá de la sostenibilidad financiera, como es el caso.

Los resultados del análisis se extraen a partir de una **muestra realizada con 1.608 empresas**, de las que **804 (justo la mitad) fueron beneficiarias del aval de Iberaval**, mientras que el resto no obtuvo el respaldo financiero de la SGR.

Sandra Martínez defiende la alianza entre Iberaval y Aquisgrán como alternativa a la financiación bancaria

La directora general adjunta de la SGR participa en una jornada online organizada por el ICEX con dos asistentes de toda España

Una alternativa sólida a la financiación bancaria tradicional. Así ve la **directora general adjunta y responsable de Negocio e Instituciones de Iberaval, Sandra Martínez**, el respaldo que actualmente brindan esta SGR y el fondo de titulización **Aquisgrán**.

Martínez, quien participó en la **jornada online Financiación no bancaria para pymes y autónomos**, ha recordado que **Iberaval** lidera en este momento la «productividad y eficiencia», en el ámbito de las sociedades de garantía y que tiene **35.000 socios**.

La **directora general adjunta de Negocio de Iberaval** remarco en que un hecho diferencial de las **SGR** está en el asesoramiento financiero y en que, ha remarcado, «somos expertos en la **pyme** y contamos con **40 años de experiencia**».

Ventajas de Iberaval

Sandra Martínez se refirió a la posibilidad de alargar plazos cuando se tiene el respaldo de una **sociedad de garantía** como **Iberaval** y destacó la función que desempeña como apoyo para los emprendedores. «Nosotros somos especialistas en este colectivo, y si vemos que su proyecto es viable, saldrá adelante». Al respecto, se refirió a que, a través del canal *online*, en el que se han invertido importantes recursos en los últimos años, **Iberaval**



La directora general adjunta de Iberaval, Sandra Martínez, en las instalaciones de la sociedad de garantía

puede dar respuesta a todo tipo de solicitud de financiación.

Por último, incidió en que el **Consejo de Administración** está compuesto por empresarios, que valoran los proyectos, e, igualmente, ha recalado que las **SGR** son entidades sin ánimo de lucro, supervisadas por el **Banco de España**.

Tres requisitos

Con respecto a empresas activa, **Sandra Martínez** indicó que hay tres requisitos clave para acceder a la financiación: no registrar pérdidas continuadas -dado que **Banco de España** penaliza a las entidades financieras, obligándolas a provisionar-, no contar con mora en el sistema o incidencias judiciales y tener un patrimonio neto positivo.

Por último, la directora general adjunta de **Iberaval**, quien defendió la colaboración público-privada, ha reflexionado sobre la visión «muy cortoplacista» de los

bancos, y manifestó que «nosotros elevamos todas las modalidades a largo plazo, para que la empresa tenga más capacidad para reembolsar las operaciones».

En el *webinar* también intervino el **director general de Aquisgrán, Eusebio Martín**, y remarco el apoyo al proyecto, que cuenta con presencia de las **sociedades de garantía** y se financia con bonos cotizados suscritos por el **ICO** y el **FEI**. En ese contexto, definió esta iniciativa como «una marca blanca de las **sociedades de garantía**», que surgió en 2018, como **alternativa para la financiación de las pymes en el canal bancario**.

«Nos financiamos con bonos que cotizan en bolsa, y conseguimos que las pymes españolas se puedan financiar en bolsa a través de **Aquisgrán**», afirmó Martín, quien puso en valor el «respaldo de la entidad **número 1 en España y la número 1 en Europa** en financiación a **pymes**».

Martín también detalló las condiciones generales de acceso a su producto, que se sitúa en una horquilla de **hasta 250.000 euros, a devolver en diez años, sin contrapartidas**.

La jornada fue presentada y moderada por el **director adjunto de asesoramiento financiero de ICEX España Exportación e Inversiones, Carlos Cea**.

Iberaval incorpora en su alta de socio la pasarela de pago con bizum y TPV



autenticación reforzada de cliente. Concretamente, **la sociedad de garantía** afronta este proceso, a partir de una firma digital **OTP** (contraseña de un único uso).

Para poder acometer esta fórmula de pago, **el socio solicita su alta, a través de la oficina virtual del sitio web de Iberaval**, recibe un *email* con los enlaces y, una vez abona el pago exigido, se produce un **movimiento contable** en el **Departamento de Administración** de la SGR.

Así las cosas, se efectúa el abono, pero también se gestiona de manera automática la **contabilidad** del mismo, con una rebaja en la labor administrativa, y reduciendo el margen de error existente anteriormente, dado que los pagadores en ocasiones no coincidían con los solicitantes del alta de socio.

Iberaval se ha convertido en la **primera sociedad de garantía (SGR) de España** que facilita el **abono de la cuota de alta de socio** a través de una **pasarela de pago**, lo que permite **agilizar ese proceso al potencial socio partícipe** y **automatizar el cobro del importe** que implica suscribir una participación social en la entidad. El usuario podrá elegir, a partir de dos enlaces, si abona dicha exigencia mediante una **tarjeta de crédito** o a partir del servicio instantáneo de **bizum**.

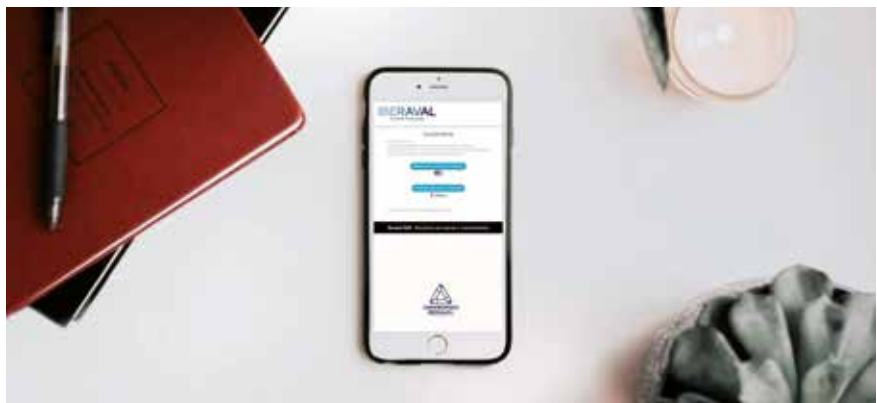
En concreto, **Iberaval** integra una **pasarela de pagos en su sistema**, lo que permite el **pago inmediato (en minutos)** a través de las **plataformas de los bancos**, para después las operaciones realizadas

con **tarjeta de crédito** o por **bizum** lleguen, de una forma segura y controlada, a la sociedad de garantía.

Además, esta solución técnica se adapta a la **Directiva Europea de Servicios de Pago (PSD2)**, vigente desde enero del pasado año, que obliga a aplicar una **au-**

Iberaval y su masa social

La medida beneficiará a potenciales **nuevos socios**, que se sumarán a los 35.000 asociados que tiene. De ese total, el **99,6 por ciento de los asociados son pymes, autónomos y emprendedores**.



Protagonista en los medios de comunicación de toda España

La condición de **Iberaval** como **sociedad de garantía líder en número de socios y actividad en España** está captando la atención de numerosos medios de comunicación. Éste es el caso de **Actualidad Económica**, la revista que se publica cada domingo con el diario **El Mundo**, y que incorporó en su último número de julio una entrevista con el **presidente de nuestra entidad, César Pontvianne**.

Asimismo, en los últimos meses **Iberaval** ha estado presente en el circuito regional de **Onda Cero Madrid** -a partir de un reportaje emitido en **La Brújula**, en torno a un socio dedicado al impulso de rocódromos- o en el de la **Cadena SER en Galicia** -donde **Pedro Pisonero, director general de Iberaval**, repasó la actualidad de la compañía.

Si bien, merece un capítulo aparte en este texto, la celebración de un programa monotemático, en la edición local de **Más de uno** en el sur de Madrid, sobre el respaldo de **Iberaval** a las pymes, que se emitió en Onda Cero, bajo la dirección de los periodistas **Lidia Cossío** y **Agustín Bravo**, en el que se pudo conocer la función que realiza **Iberaval** en el entorno de Fuenlabrada, Móstoles y el resto de localidades de la zona.



Junto con los **responsables de Iberaval en Madrid, Christian de la Torre**, y de la propia delegación donde tuvo lugar la jornada, **David García**, acudieron a la cita los representantes de dos empresas, **Lavatur** y **Cool Life**, como muestras de casos de éxito.

Asimismo, en La Rioja, **Iberaval** cada vez está más presente. Y eso se nota en la repercusión que la marca tiene en los medios de comunicación. En esta página podemos ver una imagen de la entrevista que publicó en su día **El Día de La Rioja**, con declaraciones del director de la SGR en esa comunidad autónoma, **Miguel Ángel Gordillo**.

También, hay que destacar la invitación cursada por la **Agencia de Noticias ICAL**, que convirtió en protagonista de uno de sus **Desayunos Informativos** a **César Pontvianne**. Las declaraciones del presidente de **Iberaval** estuvieron presentes en diferentes medios, en particular, a partir de su planteamiento de la necesidad de que en Castilla y León exista una agenda económica reforzada.

A todas estas acciones en los principales medios de comunicación de aquellos territorios en los que **Iberaval** tiene presencia.

Empresarios que ayudan a empresarios

La misión de Iberaval es facilitar financiación a las empresas, para que puedan acometer inversiones o, sencillamente, para que cuenten con liquidez.

En el ámbito más reciente... El número de empresas... de más de 8.000 proyectos... de más de 400 millones de euros... Estas cifras la sitúan como la sociedad de garantía líder en España... para ser socios... y a día de hoy son el lugar de la ciudad de miles de emprendedores y pymes... El Consejo de Administración de Iberaval... asumen las necesidades de las pequeñas empresas... Iberaval es una forma de colaboración público-privada... y posiblemente sea en la línea de lo dicho... que todos los agentes implicados... Se han creado 87.450 empleos... nuevos puestos de trabajo... en Castilla-La Mancha... de La Rioja... de Madrid...

...desarrollar una labor de asesoría... Iberaval es la primera gran entidad... que se publica cada domingo con el diario El Mundo... que incorporó en su último número de julio una entrevista con el presidente de nuestra entidad, César Pontvianne.

El nivel de actividad de los proyectos y el número de socios que se han incorporado a las empresas... que facilitan el apoyo financiero... que se publica cada domingo con el diario El Mundo... que incorporó en su último número de julio una entrevista con el presidente de nuestra entidad, César Pontvianne.

...que facilitan el apoyo financiero... que se publica cada domingo con el diario El Mundo... que incorporó en su último número de julio una entrevista con el presidente de nuestra entidad, César Pontvianne.

César Pontvianne
Presidente de Iberaval

Iberaval, con un papel activo dentro de la Red Iberoamericana de Garantías

El director general de Iberaval, Pedro Pisonero, quien a su vez es vicepresidente europeo de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR), intervino el pasado 15 de septiembre en el Evento anual de la Asociación Europea AECM, dentro de un panel sobre *La correcta estrategia de transformación de las instituciones de garantías*.

En su alocución, Pisonero destacó la labor que desempeña REGAR en pro del conocimiento y la puesta en común de experiencias a favor de la financiación de las pymes. A la cita acudieron representantes de la Corporación Financiera de Japón, la Red de Garantías Euro-Mediterránea y la Asociación Latinoamericana de Asociacio-

WEBINAR
NUEVOS FORMATOS DE comunicación en las empresas
11 DE MAYO

México-Colombia: 9H
Argentina-Brasil: 11H
Portugal: 15H
España: 16H

REGAR

PARTICIPANTES

ADRIANA FONSECA,
Líder de Comunicaciones Estratégicas del Fondo Nacional de Garantías (Colombia)

NANCY DÍAZ,
Dirección de Mercadotecnia y Posicionamiento de Negocio de Bancomex (México)

RAQUEL BABJACZUK,
Relaciones Institucionales en FOGABA (Argentina)

MODERA:
JOSÉ MARÍA SÁNCHEZ,
Director de Comunicación y Marketing Digital de Iberaval (España)

nes de Garantía (Aliga). El moderador del encuentro fue el presidente honorario de AECM, José Fernando Figueiredo.

En este contexto, y en base al trabajo desplegado a lo largo de todo el año, preparatorio del XXV Foro Iberoamericano de REGAR, que

en esta ocasión acoge El Salvador entre el 12 y el 14 de octubre, los comités de Promoción y Riesgos -que coordinan el director de Comunicación y Marketing Digital, Chema Sánchez, y el director de gestión global de Riesgos de Iberaval, Rafael Valderrey- tendrán presencia en dicha cumbre.



Todo lo que atañe a las empresas y su financiación, en píldoras sonoras de podcast

El podcast de Iberaval se consolida. Esta iniciativa pionera que puso en marcha, al inicio de 2021, el **Departamento de Comunicación y Marketing Digital de Iberaval** se ha ido convirtiendo en una referencia dentro del ámbito económico, como prueban sus datos de seguimiento y escucha. **Compromiso Iberaval** es el primer podcast lanzado por una sociedad de garantía en España, probablemente en todo el mundo, con el reto claro de ofrecer contenidos de interés para las empresas, los autónomos y los emprendedores, pero también los empleados de una compañía en crecimiento como es ésta.

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**; además de directores de otros puntos geográficos, como **Christian de la Torre** (Madrid), **Miguel Ángel Gordillo** (La Rioja) o **Lilian del Río** (Galicia). Pero también otros integrantes de una plantilla, como sus **responsables de IT, Rafael Ceballos**, o de **Personas y Talento, Cristina Cordero**.



Por los micrófonos -es un decir- del **podcast**, que dirige el **periodista Chema Sánchez, director de Comunicación y Marketing Digital de Iberaval**, han sonado igualmente las voces, durante los últimos meses, el nuevo **presidente de CESGAR, José Pedro Salcedo**; la **secretaria general de REGAR, Luz Stella Lozano**, del **periodista Juanma Romero**, o el **consultor especializado en coaching, Paco Yuste**. Igualmente, ante el micrófono de **Compromiso Iberaval**, han estado la **directora de la Fundación Execyl, Susana Aguado**, o el coordinador del Informe sobre Adicionalidad Económica y Financiera de **Iberaval, Horacio Molina**, de la Universidad Loyola Andalucía.

Las entrevistas que incorpora este formato de **podcast**, incluyen, mes a mes, contenidos de interés para los socios de **Iberaval**, pero también para el público general, con el fin de mostrar la actividad de apoyo que lleva a cabo la SGR, líder en su sector.

Episodios del podcast

- Noviembre 2021. Eusebio Martín, Ferrán Martínez y César Pontvianne
- Diciembre 2021. Ignacio Rodríguez Burgos y Luz Stella Lozano
- Enero 2022. Fernando Alcaraz y José Manuel Roviralta
- Febrero 2022. María Eugenia García Rincón y Cristina Cordero
- Marzo 2022. Lilian del Río y Fátima Martínez
- Abril 2022. Vitalyi Sahlyan y José María Marcolain
- Mayo 2022. Paco Yuste y Rafael Ceballos
- Junio 2022. Susana Aguado y Horacio Molina
- Julio 2022. José Pedro Salcedo y Lucía Reinoso

NUEVA TEMPORADA

- Septiembre 2022. Juanma Romero y Jorge Antón
- Octubre 2022. Raúl Buitrago y representante de REGAR



**LIQUIDEZ, MOROSIDAD, EMBARGOS
FINANCIACION DE CAPITAL**

La firma puede tramitar desde 20.000 euros hasta el 40% del valor de tasación, con un máximo de seis millones, a devolver hasta en 20 años

Una propiedad libre de cargas en cualquier ciudad de España o con hipoteca inferior al 50% del valor de tasación es todo lo que se necesita para solicitar un **préstamo de capital privado a Segurban**, que en condiciones normales da respuesta en un plazo inferior a las 48 horas.

"Hemos vivido tiempos difíciles para autónomos y empresas, que, al estar incluidos hipotéticamente dentro de algún fichero de morosidad, les resulta imposible acceder a crédito bancario. Por eso existen entidades financieras y agencias como Segurban, que estamos inscritos en el Banco de España, siendo nuestro único cometido financiar a empresas y particulares que, siendo propietarios de una propiedad inmobiliaria necesiten liquidez urgente para cancelar deudas, morosidad o embargos"

» Señala, **Francisco Prieto, gerente de Segurban**, quien añade que las hipotecas de capital privado "cumplen una labor social importante ayudando a personas y a empresas en dificultades a no perder sus propiedades o a obtener liquidez urgente".

Segurban (Lucico Financiera SL, B-47601661) es una agencia financiera independiente registrada en el Banco de España con el N° D092. Al estar supervisadas por el Banco de España, "estamos controlados en todos los aspectos, los cuales mostraremos en la oferta vinculante previa al cliente, el cual podrá elegir su Notaría", detalla Prieto.

**FRANCISCO PRIETO LÓPEZ,
PRESIDENTE EJECUTIVO SEGURBAN**



La seguridad en el comercio electrónico y las empresas: aumenta la preocupación

España se ha convertido en los últimos años en uno de los países con mayor crecimiento del comercio electrónico, con un 16,6 por ciento durante en el último año, según el **Informe de Compras Online**, del **Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (Ontsi)**. Las compras en línea han crecido de manera desproporcionada, hasta los 58.000 millones de euros sólo en ese ejercicio, y cada vez más personas realizan transacciones financieras en línea en una amplia variedad de plataformas.

Con el desarrollo de las nuevas tecnologías en los últimos años, se han desplegado cada vez más opciones para digitalizar las formas en que llevamos a cabo nuestra vida diaria, y esto significa situaciones como el pago online para la com-

pra de productos. La realidad del día a día. Es necesario comprender la gran seguridad que ofrecen al consumidor las empresas en sus plataformas online, incluyendo la protección de datos y los cobros en línea. Tanto **VeriSign**, en materia de pago, como el **protocolo https**, en seguridad y cifrado de datos, son fundamentales en el uso del **comercio digital de las empresas** y, en cierta manera, un seguro frente a posibles ataques. Si bien, éstos nunca son evitables al 100 por cien.



seguridad en Internet, y ya se utiliza en la práctica para garantizar la **confidencialidad de las transacciones comerciales en línea**, ya sea en una tienda bancaria, tienda virtual o cualquier tipo de negocio en línea.

Asimismo, garantiza el acceso seguro a sitios web que contienen información confidencial, por lo que los certificados emitidos por esta empresa implican una garantía de seguridad y confiabilidad para cualquier persona en cualquier transacción en la red de redes.

Seguridad Http y Https

La conexión Http estándar en Internet puede ser pirateada fácilmente por agentes no autorizados. El propósito de una conexión Https pasa por evitar eso. ¿Cómo? Cifrando los datos para garantizar que estos se transmitan de forma segura. La transmisión y la autenticación del servidor están encriptadas.

Cuando el usuario hace *click* en un enlace o confirma ingresar en una URL en la barra de direcciones con el botón *Enter*, el navegador establece una conexión. El servidor presenta un certificado que lo verifica como proveedor de confianza. Después de que el cliente verifica la autenticidad, envía una clave de sesión que solo el servidor puede leer.

En base a estos datos importantes, ahora se puede realizar el cifrado. Normalmente se utiliza un certificado SSL.

El propósito de una conexión Https es proteger los datos que se

VeriSign

VeriSign es una empresa estadounidense ubicada en Dallas, Virginia, que controla dos de los trece servidores raíz que se ejecutan en los dominios principales **punto com** y **punto net**. Es conocida sobre todo por la emisión de certificados de seguridad para su uso en Internet o en aplicaciones informáticas seguras, utilizando protocolos como SSL (la capa de conexión segura) y TLS o protocolo de seguridad de la capa de transporte, que cifra la información enviada a través de cualquier red. **Estos protocolos se utilizan legalmente para asegurar el acceso a sitios web en Internet.**

La marca es conocida por ser sinónimo de certificados de





que utilizan sitios web falsos. El uso de Https en lugar de Http puede evitar tanto la interceptación como el phishing. El propósito de Https es proporcionar a los usuarios de Internet privacidad, seguridad y protección de datos.

envían puesto que la comunicación Http se puede interceptar fácilmente permitiendo que los ataques se dirijan a individuos. Los datos que los usuarios introducen en la ventana de su navegador suelen ser personales (información de la cuenta, correo electrónico, información de la tarjeta de crédito, entre otros aspectos) y deben protegerse de dicho acceso.

Otro problema de creciente relevancia es el *phishing*, donde los datos ingresados por el usuario se envían a personas no autorizadas

Formas de pago online

Antes de la implementación de protocolos de seguridad por Internet, era muy complejo realizar transacciones seguras, debido al hecho de que cualquier especialista podía *pinchar* la red o acceder ilegalmente a cualquier red privada, en busca de información delicada con el fin de perpetrar robos o estafas, e incluso por el sencillo placer de vulnerar la seguridad de cualquier red empresarial o gubernamental.

En empresas como Bizum, PayPal o Klarna, la seguridad de los datos y las comunicaciones de los usuarios es fundamental, porque de ello depende su reputación y fiabilidad. Nadie utilizará una plataforma que pueda revelar fácilmente sus datos bancarios.

Las transacciones se realizan utilizando la tecnología de encriptación SSL Secure Connection, un estándar de seguridad global que permite la transmisión de datos encriptados entre el navegador y el servidor.

En otras palabras, codifica y decodifica la información tal como está en Internet. Esto provoca que el consumidor cada vez confíe más en el comercio electrónico lo que supone un boom para las empresas que quieren expandirse.

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

Concienciados en reducir la huella de carbono

La sociedad de garantía rebaja en un 32 por ciento ese impacto y cierra 2021 con 180,24 toneladas de CO₂ equivalentes emitidas a la atmósfera

Iberaval ha mejorado su eficiencia frente a la emisión de gases de efecto invernadero en un 32 por ciento desde que mide su huella de carbono, al haber pasado de 7,89 toneladas de dióxido de carbono (CO₂) por cada mil socios en 2018 -cuando su masa social estaba conformada por 24.400 pymes o autónomos-, a las 5,35 que se contabilizaron en 2021, cuando ya estaban registrados 33.691 asociados.

Así se apunta en el análisis externo aportado a la sociedad de garantía por parte de Omawa, que en 2021 ya ha tenido en cuenta los tres alcances que pueden evaluarse dentro del Registro Nacional de Huella de Carbono (emisiones directas, emisiones indirectas y otras), gestionado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.

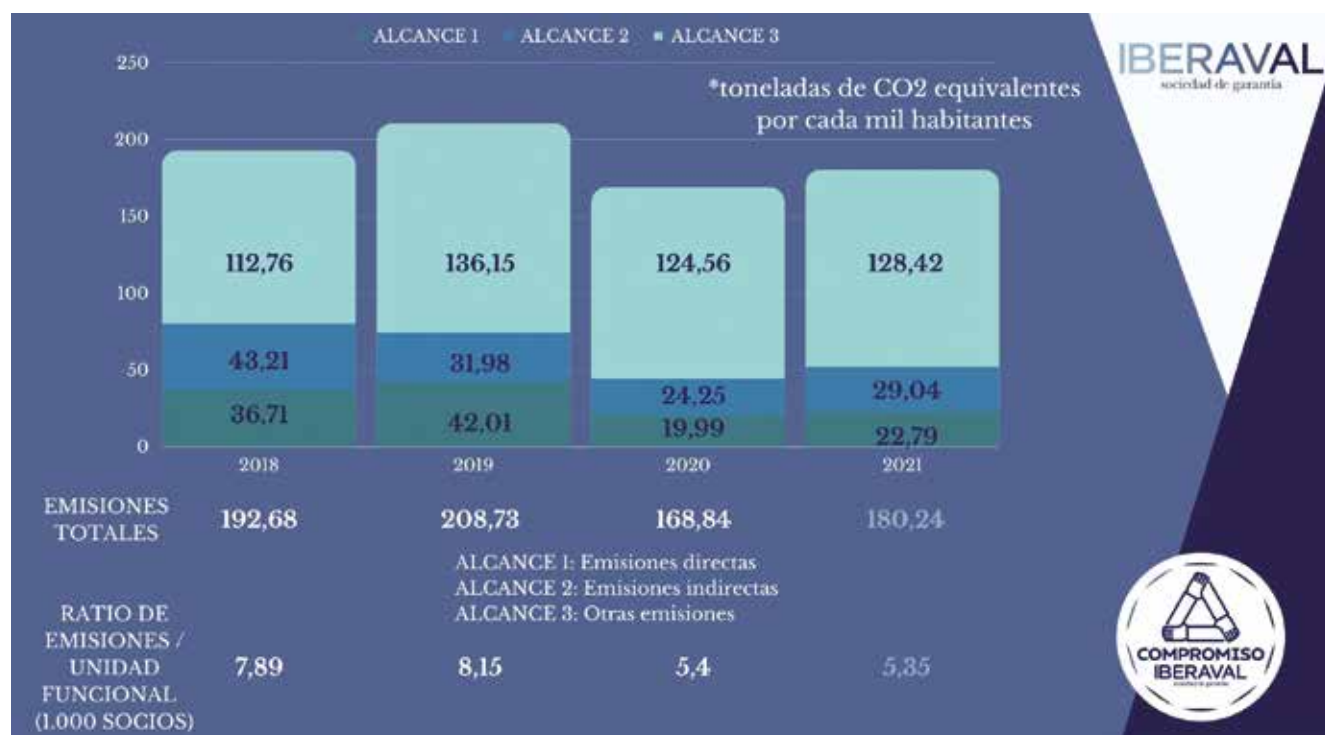
A partir de dicho informe, la sociedad de garantía (SGR) ha comunicado un total de **180,24 toneladas de CO₂ equivalentes emitidas a la atmósfera correspondientes al pasado ejercicio**, que suponen un **incremento con respecto a 2020 del 6,75 por ciento**, dado que durante el primer año de la pandemia se redujo la presencialidad del personal, así como los desplazamientos comerciales.

Nuevos alcances

El de 2021 ha sido el **cuarto año consecutivo de estudio de la Huella de Carbono** con que impacta Iberaval. Hay que indicar, además, que en ese último estudio se ha añadido el **alcance 3**, referido a la compra de consumibles de oficina, renovación de

equipos informáticos, desplazamiento diario de los trabajadores a su puesto de trabajo y de los clientes, a la hora de concretar operaciones de financiación con la entidad.

Iberaval cuenta con un **Plan de Medidas Correctoras** para rebajar las emisiones de **gases de efecto invernadero**, que contempla la adquisición de **flota verde vehicular** en caso de necesidad de renovación, la incorporación de **comercializadoras eléctricas con garantía de origen 100 por cien renovable**, la **mejora de instalaciones**, a partir de **iluminación de bajo consumo**, **envolvente térmica** o **zonificación de espacios**, la inclusión de **energía fotovoltaica** en oficinas que puedan asumirla o el diseño de un **Plan de Movilidad a la medida** de la compañía.



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

C/ VERBENA, 9 · 2ª PLANTA · 47005 (VA)

www.nethive.es 983 22 34 37

info@nethive.es



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

Traducciones profesionales

info@cosmovega.es

www.cosmovega.es

Tel. 601 304 635

Cosmovega

español English 中文
русский français
العربية 日本語
Bahasa Indonesia Deutsch
português



 @89gradoslibros

ENCUADERNACIÓN FORTE

Materiales naturales. Costuras con historia
Elegancia y funcionalidad
89grados
instagram@89gradoslibros

VISTA ALEGRE 48 LOCAL
47195-Arroyo de la Encomienda
Telefono 620530807

#somostrinum

Docuware, el software de gestión documental

¡Únete al ritmo de la digitalización!



Reducción de costes
Mejora de la seguridad
Fluidez operativa
Optimización de los recursos
Ahorro en papel

 **DocuWare RICOH**
soluciones integradas

983 144 062

info@trinumsi.com

trinumsi.com



PROFESIONALES EN INGENIERÍA, ARQUITECTURA, CONSULTORÍA Y MEDIO AMBIENTE

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

IngFraile

Ingeniería y Consultoría Fraile, S.L.

www.ingfraile.com



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

Te informamos
sin compromiso
983 306 711



MAG A.M. CONSULTORES, S.A.
ECONOMISTAS. AUDITORES. LABORALISTAS. ABOGADOS. ASESORES.
Oficinas en León, Madrid, Palencia y Valladolid



"EN CUALQUIER PARTE, A CUALQUIER HORA"
**ASISTENCIA URGENTE A
EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS**

983 435 125

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

**INSPECCIONES ▪ DESPIDOS ▪ RECLAMACIONES ▪ CONTRATOS
PERICIALES ▪ ALEGACIONES ▪ RECURSOS ▪ FIRMA DIGITAL**



**ASESORAMIENTO
TRIBUTARIO**



**OUTSOURCING
CONTABLE Y FISCAL**



**SERVICIOS
DE AUDITORÍA**



**RECURSOS HUMANOS
NÓMINAS**



**SERVICIOS
JURÍDICOS**



**INFORMES
PERICIALES**



**ASESORAMIENTO Y
OUTSOURCING LABORAL**



**ASESORAMIENTO
INTERNACIONAL**





**estamos
donde tú
quieres estar**



Nuestra red de oficinas y cajeros cerca de ti

Apoiando los proyectos de Castilla y León
con criterios de sostenibilidad ASG



CASTILLA Y LEÓN