

CÉSAR
PONTVIANNE

PRESIDENTE DE
IBERAVAL

«En contra de los pronósticos, en Castilla y León estamos creciendo a doble dígito»

P.V. / VALLADOLID

César Pontvianne (Salamanca, 1982) es presidente del Consejo de Administración de Iberaval desde julio de 2019, convirtiéndose así en el quinto máximo responsable de la sociedad de garantía.

La pandemia hace saltar por los aires todos los planes que tenía en mente cuando llegó a la presidencia de Iberaval en julio de 2019. ¿Qué valoración hace de este último año?

La valoración es de satisfacción y

admiración al equipo de trabajo de Iberaval. Es verdad que la pandemia ha ralentizado los planes que teníamos de ciertas cosas, pero sin embargo nos ha acelerado en otras muchas como en nuestros objetivos de financiación y de volumen formalizado. Nuestra primera preocupación de ese fin de semana de marzo cuando se declara el estado de alarma fue poner la máxima cantidad de dinero a disposición de las pymes y los autónomos, porque se venía encima la que se ha venido por desgracia. Nosotros fuimos incluso más rápidos que el ICO y des-

de ese mismo lunes pusimos 90 millones en créditos preconcedidos a todos nuestros clientes para evitar el cierre de muchos negocios que no sabían cómo iban a volver a abrir.

Si nos situamos en el momento actual, ¿en qué escenario se encuentra Castilla y León?

En contra de todos los pensamientos económicos, estamos creciendo a doble dígito, muy por encima de lo que se preveía. Una buena noticia porque quiere decir que la economía se mueve. Si analizamos a qué va destinada nuestra financia-

ción, aproximadamente estamos hablando de un 60 por ciento a inversión, lo cual es una grandísima noticia porque implica que la gente está confiada en la recuperación y en el crecimiento económico, mientras que el otro 40 va destinado a necesidades de liquidez del desarrollo habitual del negocio.

¿Qué papel ha desempeñado Iberaval para que pymes y autónomos hayan sobrevivido a la crisis económica?

Todas las ayudas, no solo de Iberaval, también las del ICO, han ayu-



César Pontvianne, presidente de Iberaval. / ICAL

EMPRESAS FINANCIADAS POR IBERAVAL



Uno de los empleados de Catering Ávila introduce productos en una furgoneta para su traslado. / D. CASTRÓ

CATERING ÁVILA. Esta empresa con sede en Ávila comenzó en 2014 como una sociedad para prestar servicios sociosanitarios a menores de varias comunidades autónomas, aunque en 2018 se divide y Rocío Cortés, gerente de Catering Ávila, se hace cargo de todos los servicios destinados al catering, donde además aporta en sus menús su experiencia como enfermera y nutricionista. La empresa desarrolla su actividad en una nave en el polígono de Vicolozano (Ávila) con cocina industrial, zona de almacenaje, zona administrativa y zona de formación. Desde allí, Cortés ha puesto en marcha varios proyectos destinados a temas de alimentos de quinta gama, tanto a nivel nacional como internacional, con la compra de maquinaria de última tecnología, colectividades, organización de eventos y gestión de personal de cocina y limpieza. «La idea era diversificar la empresa», señala esta emprendedora abulense.

La gerente de esta empresa relata como la llegada de la pandemia les obligó a cerrar todas las cafeterías y se potenciaron todos los productos de quinta gama. «Ha evolucionado mucho esta parte» con la que han sacado nuevos productos como una línea de platos tradicionales precocinados con 90 días de caducidad y otra que va destinada a personas que «no pueden tragar bien» como los que padecen disfagia. «Ahora queremos llevar estos productos al mercado internacional» desde Ávila, su centro neurálgico, donde también planean ampliar sus instalaciones con la compra de una nueva nave para la que cuentan con la ayuda de Iberaval. «Nos da más tranquilidad para seguir invirtiendo», dice.

ROCÍO CORTÉS
GERENTE

«Queremos dar el salto al mercado internacional»



Belén Iglesias en las instalaciones de Farming Agrícola.

FARMING AGRÍCOLA. Desde hace cuarenta años, la sociedad palentina Farming Agrícola vende maquinaria en exclusiva en España y Portugal para lo que cuenta con una plantilla de 130 empleados. La venta de máquinas de mayor tamaño complicó la logística en sus instalaciones actuales en Palencia por lo que en 2018 comenzaron la construcción de una nueva sede en la localidad de Villamartín de Campos, donde se está construyendo una planta de más de 8.000 metros cuadrados para trasladarse. «Se ha decidido dejar de asistir a ferias estáticas y apostar por la demostración en campo a los clientes, por lo que necesitamos espacio para que puedan probar la máquina que quieren comprar», indica la adjunta a la Presidencia, Belén Iglesias.

Para estos cambios, la empresa palentina ha contado con la financiación de Iberaval, lo que ha permitido continuar con la ampliación de las instalaciones pese

a la pandemia. Afortunadamente, en su caso, no se han visto «afectados» por la crisis económica derivada de la sanitaria, ya que trabajan «con clientes de primera necesidad que han seguido tirando» y les ha permitido «seguir adelante». Los problemas generados por la pandemia se han notado principalmente con sus proveedores por las restricciones para viajar de los últimos meses. Además de Farming Agrícola, la sociedad cuenta también con Premium Pellets Spain SL, que se dedica a la producción y comercialización de pellets de paja, alfalfa y avena para diferentes usos, y Explotaciones Agrícolas Canal de la Nava, que gestiona varias explotaciones y comercializa sus productos.

BELÉN IGLESIAS
ADJUNTA A LA PRESIDENCIA

«Se ha decidido apostar por la demostración en campo»



En Castilla y León lo que tenemos que hacer es creérnoslo un poco más

Tenemos sectores bien posicionados para que tiren de la situación como el turismo rural o la agroalimentación

dado muchísimo a sostener las compañías en contra de un alto endeudamiento. Yo creo que el trabajo de las administraciones públicas, de entidades como Iberaval, la banca y el grandísimo trabajo de autónomos y empresarios han conseguido mantener esto.

¿Han llegado mejor de lo que esperaban? ¿Con más liquidez?

Hay muchas empresas que llegaban ya tocadas a la crisis y esas empresas incluso han cogido algo de oxígeno a través de los ICO durante la pandemia, pero es verdad que las famosas empresas zombies existen y ahora, una vez que se reactiva la economía, volvemos a situaciones normales y hay que empezar a devolver la financiación, van a tener problemas, pero es verdad que las empresas han llegado con liquidez. Yo siempre digo que en todas las crisis hay que afrontarlas con liquidez y muchas de las empresas han hecho su trabajo muy bien para poder

tener liquidez para poder afrontar este periodo.

¿Castilla y León debería apostar por algún sector en concreto para lograr remontar su economía?

En Castilla y León lo que tenemos que hacer es creérnoslo un poco más. Tenemos grandes empresas en sectores muy importantes. Y la clave está en todo lo que tiene que ver con la industria y principalmente con la agroindustria, porque eso no se deslocaliza. Esos sectores hay que seguir apostando por ellos y hay que hacer una apuesta decidida por aportar valor a la cadena y al cliente final.

A corto plazo, ¿cuál es el compromiso de Iberaval con las pymes?

El compromiso es de utilidad y no dejar caer ningún proyecto viable por falta de financiación.

¿Cómo vislumbra el futuro económico de Castilla y León?

Yo creo que esta es una crisis totalmente asimétrica. Tenemos sectores muy bien posicionados para que tiren de la situación como puede ser el turismo rural o el sector agroalimentario. Castilla y León, y lo han demostrado así las cifras del primer trimestre, va a crecer más que la media de España, con lo cual soy optimista pero tenemos que utilizar este crecimiento y este «rebote» para apuntalar a medio y largo plazo el crecimiento de la Comunidad.

¿Se están poniendo demasiadas esperanzas en los fondos europeos?

Totalmente de acuerdo. Es verdad que son fondos importantes y que pueden llegar a transformar, pero no está claro cómo van a llegar ni de qué forma. Con lo cual, está bien contar con ellos pero creo que no debe ser el eje principal de la administración, el eje debe ser continuar con un proyecto de Comunidad.



Julio Casalba y su hijo seleccionan jamones en las instalaciones de la empresa.

CASALBA. Esta empresa familiar, al frente de la cual está Julio Ángel Castro Alba, cuenta con quince empleados. El objeto es la fabricación y venta de embutidos destinados principalmente al mercado gourmet con la elaboración de todo tipo de productos siguiendo procesos de tradición artesanal. La empresa tiene sus instalaciones en la localidad burgalesa de Villamayor del Río, al pie de la Sierra de la Demanda, cerca de Belorado. Comercializan todo tipo de embutidos, su producto más conocido es el jamón en todas sus variedades, aunque también venden otros como cecina, panceta ibérica de bellota, lomo ibérico de bellota, chorizos, salchichones, sobrasada ibérica y morcilla ibérica. Ahora están desarrollando un nuevo producto de cecina de buey wagyu.

La pandemia afectó «mucho» a su funcionamiento, ya que muchos de sus productos van destinados al canal de la hostelería o a lugares de turismo que estuvieron cerrados durante meses y que se han visto perjudicados por las restricciones. Su responsable de Administración, Nuria García, señala que además se vieron perjudicados por las limitaciones de países como Italia o Francia, donde exportan sus productos. Su mercado se ha vuelto a reactivar gracias, en parte, a la apertura de nuevo de España al turismo y a que el verano es una de sus mejores épocas, junto con la de Navidad. Cuentan con Iberaval para sus proyectos de futuro como la ampliación de sus instalaciones o la apertura de un nuevo local, al igual que lo habían hecho en anteriores inversiones.

NURIA GARCÍA

RESPONSABLE DE ADMINISTRACIÓN

«La apertura de la hostelería ha beneficiado a la empresa»



Instalaciones de Adinor en la capital vallisoletana.

ADINOR. La aventura de Adinor, empresa vallisoletana dedicada al diseño, fabricación y comercialización de una amplia gama de productos dirigidos a sectores del mueble, ferretería y bricolaje, comenzó en 1986 de la mano de dos socios, uno de ellos el padre de Guillermo Muñoz. Hace seis años, junto a su hermano, decidieron impulsar y modernizar la empresa lo que les ha permitido pasar de una facturación aproximada de 1,8 millones anuales a 8.500.000 euros.

La sociedad familiar, que cuenta con 24 empleados, destaca por un servicio y atención personalizada al cliente que ha beneficiado a su crecimiento y expansión no solo por España, también para dar el salto internacional. «Tenemos una red comercial en España con dos directores y trabajamos con 13 multicarteras», explica Muñoz, que detalla que desde hace unos cinco años se atrevieron con la exportación y actualmente cuentan con una nave propia en Rumania y trabajan

en otros países como Emiratos Árabes, Estados Unidos, Panamá, Colombia o Puerto Rico.

Reconoce que la pandemia generó «cierta incertidumbre», aunque afortunadamente han podido afrontar la situación sin necesidad de recurrir al ERTE y con recursos propios. Eso sí, la crisis sanitaria obligó a paralizar o retrasar ciertos proyectos que espera que se reactiven al completo a lo largo de 2022. Iberaval ha colaborado para poner en marcha algunos de ellos como la nueva línea doble de lacado por la que han tenido que ampliar sus instalaciones en Valladolid e invertir en maquinaria, así como en otro proyecto de I+D+i para el desarrollo de nuevos productos.

GUILLERMO MUÑOZ

PROPIETARIO

«Esperamos reactivar todos los proyectos a lo largo de 2022»