

César Pontvianne Presidente de Iberaval

Raúl Mata. VALLADOLID

Iberaval acaba de cumplir 40 años y está con más energía que nunca para lograr su prioridad: ofrecer soluciones a pymes y autónomos.

¿Cómo valora este periodo?

Por fortuna, España ha crecido mucho como sociedad, como economía. Somos la cuarta economía europea, y creo que somos un referente en muchas cuestiones, aunque nosotros no queramos creérselo. En lo que se refiere al acceso al crédito, que es de lo que mejor puede hablar Iberaval, se han dado pasos muy importantes. La creación de sociedades de garantía como la nuestra fue un paso fundamental, pero sigue habiendo necesidades evidentes por parte de las empresas, a las que se debe prestar mayor atención. Es fundamental que se cuente más con ellas, porque aportan una parte importante del carburante económico nacional.

¿Cuál ha sido el cambio más sustancial en estos 40 años?

Lógicamente, la sociedad ha ido avanzando, y los proyectos han ampliado sus opciones de financiación. El riesgo vivo, es decir, el importe prestado pendiente de devolver, rondará los 1.200 millones de euros al finalizar este año, el doble que hace apenas cinco. Pero el hecho diferencial de Iberaval con respecto a sus orígenes es que ha conseguido hacerse un hueco en el imaginario cotidiano de muchas pequeñas empresas, de autónomos que no tenían posibilidad de obtener financiación y con nosotros la han logrado. O de autónomos que nunca habrían podido acceder a un crédito de no haber sido con nuestro respaldo. La utilidad es lo que nos mueve y lo que hemos conseguido situar en el frontispicio de nuestra acción. Haber podido demostrar esa utilidad es probablemente el hito más relevante de estas cuatro décadas. Espero que sean muchas más las que podamos seguir haciéndolo.

¿Sigue la misma esencia?

Sí, Iberaval es de sus 33.000 socios, como era de las 62 empresas e instituciones que inicialmente constituyeron la primigenia Pymev, en noviembre de 1981. La esencia era, al ser entidades mutualistas, facilitar el mayor acceso posible al crédito en condiciones más favorables que si el empresario fuera por su cuenta a solicitar un crédito. Lo mismo que ocurre ahora.

¿Cuáles son sus prioridades?

«Seremos ambiciosos para que ningún proyecto viable se quede sin financiación»

Iberaval, la SGR de referencia en España, lleva 40 años ofreciendo soluciones a pymes y autónomos



En el último año, como consecuencia de la pandemia, hemos impulsado una campaña en torno al compromiso, que se demuestra andando, en nuestro caso avalando. De cara al futuro, vamos a seguir siendo ambiciosos, y a trabajar para que ningún proyecto viable se quede sin la financiación que merece. La COVID-19 nos ha infligido una tensión positiva en lo referido a actividad y el Plan Estratégico que planteamos para 2020-2022 ya lo hemos superado a estas alturas.

No se vive el mejor momento económico por culpa de la pandemia. ¿Qué hace la sociedad que preside para ayudar a sus socios?

Básicamente, ofrecer soluciones a la medida para cada proyecto. Uno de los aspectos que mejor valoran nuestros clientes es el acompañamiento en la obtención de recursos financieros. A ello hay que sumar que administraciones como la Junta de Castilla y León, el Ayuntamiento de Madrid o el Gobierno de La Rioja –con quienes colaboramos– han hecho un esfuerzo sin precedentes para bonificar préstamos y ayudar a quienes lo han pasado realmente mal en esta crisis.

Iberaval es un ejemplo de colaboración público-privada. ¿Es el camino a seguir para la recuperación?



Iberaval ha logrado hacerse un hueco en el imaginario de pymes y autónomos para lograr apoyos»

Lo ha sido, lo es y lo será. Tenemos la mala costumbre de no hacer cosas juntos, por unas motivaciones u otras, pero cuando nos ponemos de acuerdo en algo demostramos que podemos llegar a metas diría que casi impensables.

¿Qué piden a las administraciones en estos momentos?

Que la demostración hecha de ponerse en el lugar del otro, como han hecho por ejemplo con los préstamos ICO, o los apoyos del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León, no sea flor de un día. Que quienes dirigen esas administraciones hagan posible que los ciudadanos se sientan orgullosos de sus instituciones.

Usted siempre defiende la figura del empresario, aunque desde muchos estamentos parece que es el enemigo número 1...

Pues creo que es un error, y diría que ya resulta casi arcaico y, por supuesto, contraproducente. Al final estamos todos en el mismo barco, y denostar la figura del empresario tiene el mismo sentido que tirar piedras al tejado propio.

Ahora parece que van a llegar muchos millones de Europa. ¿Los fondos Next Generation van a ser los grandes salvadores?

Se han puesto muchas esperanzas en estos fondos, tal vez demasiadas. Hay que tener en cuenta que esos fondos hay que devolverlos... Espero que se aprovechen mejor que en ocasiones precedentes y realmente sirvan para modernizar estructuras y procedimientos globales que cuesta remover pero necesitan un impulso.

¿Cómo considera que debería ser su reparto?

Creo que las empresas, y no me refiero solo a las grandes que tienen obviamente una ventaja competitiva clara, en particular las que están luchando por crecer, por mejorar su situación, tengan un trato preferencial en este reparto.

Iberaval cada vez está en más territorios. ¿Cuál es su plan de expansión?

Iberaval ha crecido de manera orgánica hasta hace unos años, y desde 2015 hemos pasado a otro nivel con dos nuevas delegaciones en Madrid porque es un mercado próximo y con muchas opciones. O a Galicia, en ese caso por la fusión de una SGR de Pesca. En el caso de nuestro crecimiento en Castilla y León y La Rioja, hay que decir que ha sido posible por un respaldo institucional sin fisuras, que se ha demostrado eficiente y con resultados contrastados.