www.pwc.es

Evaluación ex ante de Instrumentos Financieros del FEMP periodo 2014-2020

Informe final

Aportamos valor a la Subdirección General de Política Estructural del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

Noviembre de 2015

Versión 23 de diciembre

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE

pwc

Unión Europea

Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca

Invertimos en la pesca sostenible

Contenidos

1. Objetivos y alcance del estudio 4

2. Análisis del fallo de mercado, situaciones de inversión subóptimas y necesidades de financiación 5

2.1. El contexto del mercado 5
2.1.1. Entorno de la economía 5
2.1.2. Características del entorno de las empresas del sector pesquero-alimentario 8
2.2. Segmentación de la demanda 10
2.2.1. Pesca marítima 10
2.2.2. Acuicultura 13
2.2.3. Empresas que realizan I+D en los sectores pesca y acuicultura 13
2.2.4. Industria de transformación de pescado 13
2.2.5. Comercialización de productos pesquero-alimentarios 15
2.3. Análisis de la demanda 16
2.3.1. El acceso a la financiación del sector pesquero 16
2.3.2. El acceso a la financiación de las empresas 17
2.4. Análisis de la oferta 23
2.4.1. Perspectiva general 23
2.4.2. La oferta de financiación del sector pesquero-alimentario 26
2.4.3. La experiencia del MAGRAMA 29
2.4.4. Otras fuentes públicas de financiación de las inversiones empresariales 30
2.5. Fallos de mercado: acceso a financiación 39
2.5.1. Análisis cuantitativo del fallo de mercado 39
2.5.2. Análisis cualitativo del fallo de mercado 40

3. Estrategia de inversión 42

3.1. Dimensión y enfoque del instrumento financiero 42
3.2. Características de los productos financieros 45
3.2.1. Garantías para la financiación del sector pesquero 45
3.2.2. Préstamos para la financiación del sector pesquero 46
3.2.3. Préstamos para el desarrollo tecnológico y la innovación 47
3.3. Estructura de gobernanza del instrumento financiero 48
3.4. Requisitos humanos y técnicos 53

4. Análisis del valor añadido del instrumento financiero 56

4.1. Valoración cuantitativa 56

4.1.1. Préstamo con bonificación de intereses 56
4.1.2. Garantías 59
4.1.3. Comparativa frente a la subvención a fondo perdido 60
4.2. Valoración cualitativa 61
4.3. Marco de las ayudas de Estado 62
4.3.1. Ayudas de minimis 63
4.3.2. Exención por categorías 70
5. Experiencias previas de apoyo con Instrumentos Financieros con Fondos EIE 71
5.1. Los instrumentos considerados 71
5.1.1. Identificación de elementos de éxito y dificultades 77
5.1.2. Aplicación de las lecciones aprendidas 79
6. Posibilidades de financiación adicional 83
6.1. Apalancamiento del instrumento financiero 83
6.2. Atracción de recursos privados 84
7. Resultados esperados 86
7.1. Las contribuciones del Instrumento Financiero al PO del Fondo Europeo Marítimo de pesca. 86
7.2. Disposiciones de seguimiento y gobernanza de los instrumentos financieros 88
8. Metodología de actualización y revisión 91
8.1. Las alertas 91
8.2. El alcance de la revisión 91

1. Objetivos y alcance del estudio

La finalidad de este estudio de evaluación ex ante es dar cumplimiento al artículo 37, apartado 2, del Reglamento de Disposiciones Comunes de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos[1] (en adelante, RDC), con el fin de poner en marcha un instrumento financiero que permita mejorar la deficiencia de financiación de las iniciativas empresariales relacionadas con la actividad de la pesca y la acuicultura, apoyando acciones para la diversificación, transformación y comercialización.

Este informe pone de manifiesto la dificultad que entraña el objetivo. El tradicional fallo de mercado estructural de determinados sectores y tipologías de empresas se ha visto agravado por la coyuntura económica, en la que las entidades bancarias se están restructurando y los mercados en general tienen mayor aversión al riesgo.

Por su parte, los presupuestos públicos también han sufrido importantes recortes en los últimos ejercicios, y los objetivos de estabilidad presupuestaria dificultan la intervención directa para paliar la falta de financiación. Además, la financiación de la Política de Cohesión Económica, Social y Territorial de la UE ha disminuido su contribución a nuestro país en el periodo 2014-2020.

En este marco, la Dirección General de Ordenación Pesquera de la Secretaría General de Pesca debe poner en marcha nuevos instrumentos que permitan conseguir los objetivos de la Estrategia Europa 2020 previstos para España en el marco de su Acuerdo de Asociación con la Comisión Europea y el Programa Operativo para España 2014-2020 del Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca.

El alcance de este informe comprende el análisis de la situación de partida, es decir, la identificación de los principales fallos estructurales y de mercado de acceso a la financiación de las empresas de la región, en especial las pymes. Asimismo, se analizan la oferta y la demanda de financiación actual y las implicaciones en materia de ayudas de Estado.

El informe analiza el valor añadido del instrumento financiero en términos cuantitativos y cualitativos frente a la otra posible forma de intervención para las empresas a las que se dirige: las subvenciones a fondo perdido. Además, identifica los riesgos y lecciones aprendidas para aprovechar la experiencia adquirida. A continuación se estudia la estrategia de inversión y las posibilidades del instrumento financiero para atraer financiación adicional. Finalmente, el informe establece una metodología de revisión que, en función de los *síntomas* detectados, permita una rápida adecuación de la estrategia de intervención para asegurar el cumplimiento de objetivos.

[1] Reglamento 1303/2013/UE del Parlamento Europeo y del consejo de 17 de diciembre de 2013, por el que se establecen disposiciones comunes relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo, al Fondo de Cohesión, al Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural y al Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca, y por el que se establecen disposiciones generales relativas al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, al Fondo Social Europeo, al Fondo de Cohesión y al Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca, y se deroga el Reglamento 1083/2006/CE del Consejo.

2. Análisis del fallo de mercado, situaciones de inversión subóptimas y necesidades de financiación

El artículo 37, apartado 2, letra a) del Reglamento (UE) nº 1303/2013 establece la necesidad de analizar "las deficiencias de mercado, las situaciones de inversión subóptimas o las necesidades de inversión en ámbitos políticos y objetivos temáticos o las prioridades en materia de inversión que deban abordarse para alcanzar objetivos específicos establecidos en virtud de una prioridad o medida y que deban apoyarse por medio de instrumentos financieros".

Para ello, esta parte del informe estudia el entorno actual, señalando los aspectos estructurales que dificultan la inversión de las empresas de los sectores pesquero, acuícola, de transformación y comercialización y de desarrollo de las zonas costeras dependientes de la pesca. A continuación se indican las características del contexto del mercado de los sectores especificados para, a continuación, analizar el fallo de mercado, mediante un análisis de la demanda y de la oferta de financiación, con el fin de realizar una evaluación ex ante del instrumento financiero del FEMP para el periodo 2014-2020.

2.1. El contexto del mercado

2.1.1. Entorno de la economía

Aunque es la cuarta economía de la Eurozona y quinta de la UE por su PIB, España ha sufrido, desde el año 2008, los efectos de la crisis, especialmente la reducción de la actividad financiera y económica del país, con la consecuente repercusión en los indicadores macroeconómicos principales.

Desde finales de 2013 y principios de 2014, se ha empezado a ver un punto de inflexión en los en la economía nacional, con un leve repunte de tasa de actividad, variación del PIB (+0,9% en el periodo 2013-2014) y la estabilización de la deuda pública.

Tabla 1. Resumen de la evolución de los principales indicadores macroeconómicos en España durante la crisis

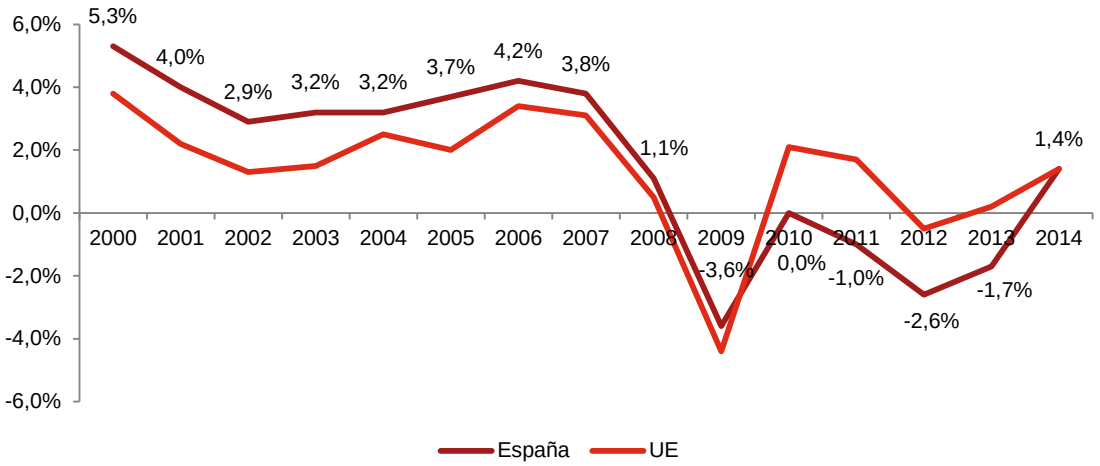
	Datos previos	Datos posteriores
Variación interanual del PIB (a precios de mercado)	3,5% (2007)	-1,2% (2013) -1,4% (2014)
Tasa de desempleo	8,3% (2007)	26,1% (2013) 24,4% (2014)
Superávit (+) / déficit (-) de las cuentas públicas	+1,9% (2007)	-6,8% (2013) -5,8% (2014)
Deuda pública sobre el PIB	36,3% (2007)	93,9% (2013) 99,4% (2014)
Gasto en I+D de las administraciones públicas (incluida la enseñanza superior)	47,0% (2007)	48,5% (2011) 47,1% (2013)

Fuente: INE y Banco de España.

Producto Interior Bruto (PIB)

España partía de una posición más vulnerable para enfrentarse a la merma de confianza de los mercados, pues en los años 2009 y 2010 había entrado en cifras de recesión. A pesar de los intentos de la economía española para aprovechar la recuperación de la economía tanto europea como mundial entre 2010 y 2011, dado que las dificultades que arrastraba requerían ajustes, España sólo vivió un crecimiento limitado entre el final de 2010 y el comienzo de 2011, antes de los datos provisionales de 2014. Es decir, la nueva recesión del año 2012 confirmó que eran necesarios soportes adicionales.

Gráfica 1. Variación interanual del PIB (a precios de mercado). 2001-2014



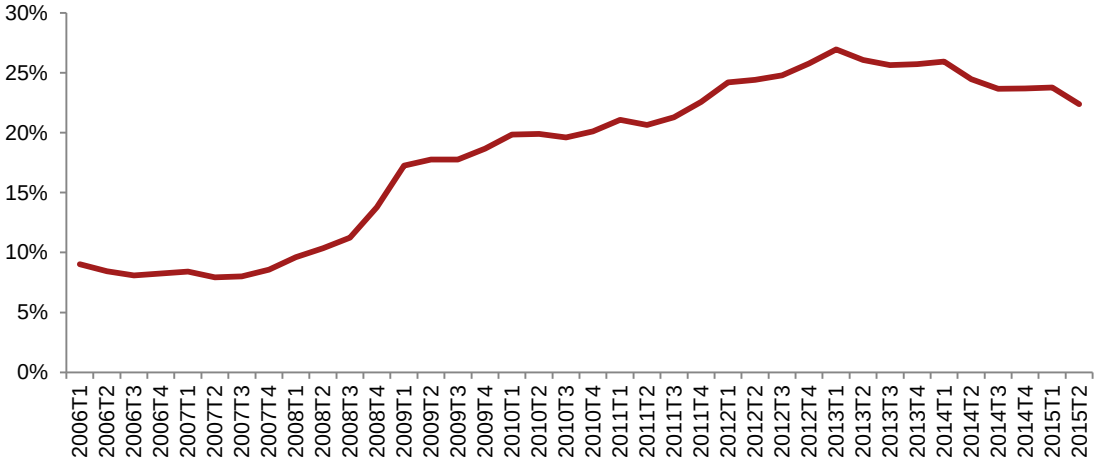
Fuente: Eurostat (oct 2015)

Tasa de desempleo

La situación económica y la debilidad del mercado de trabajo han contribuido a la destrucción de empleo. También se debe considerar la alta incidencia de esta tasa entre los jóvenes y empleados con baja cualificación.

La mayor variación interanual en la tasa de desempleo de España se produjo entre los años 2008 y 2009, pasando del 11,3% al 18% (+6,7% en un año). En los años sucesivos, el crecimiento de la tasa de desempleo fue más moderado, pasando del 20,1% en 2010 al 26,9% en 2013 (+6,8% en tres años). Desde el pico en 2013 (tasa al 26,9%), la tendencia ha revertido, habiendo descendido el paro 4,6% desde entonces hasta 2015.

Gráfica 2. Tasa de desempleo por trimestres. 2006-2015



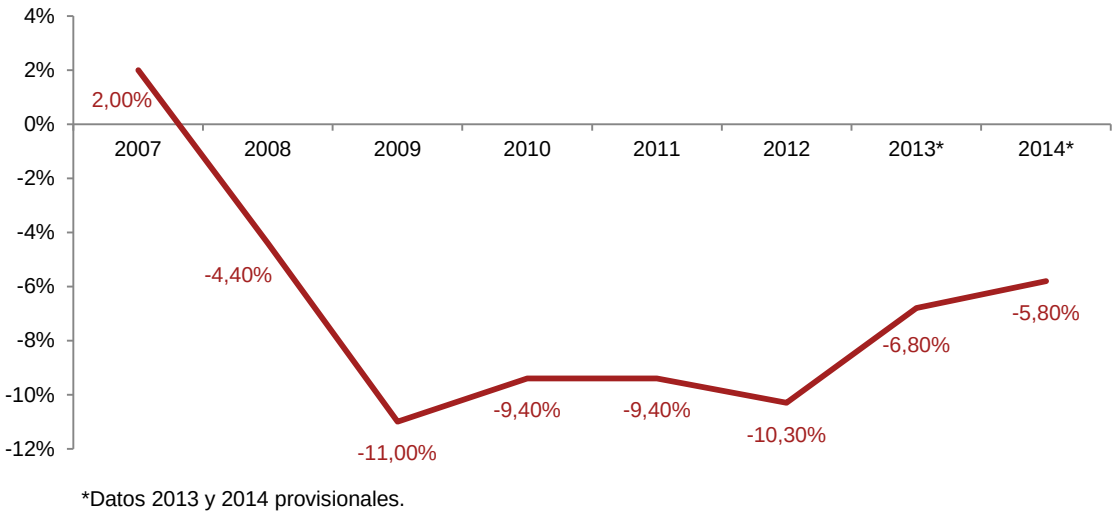
Fuente: Encuesta de Población Activa. INE (oct 2015)

Resultado de las cuentas públicas

El déficit de las administraciones públicas ascendió del 9,4% del PIB en 2011 al 10,3% en 2012. Desde entonces, según las cifras provisionales del Banco de España, el déficit se ha reducido hasta el 5,8% en 2014. En esta cifra se incluyen las transferencias de capital destinadas a las instituciones financieras. Este aumento del gasto público representaba un 3,6% del PIB.

Aunque el déficit fue en cualquier caso superior al 6,3% del PIB fijado en el marco del procedimiento de déficit excesivo[2], supuso un esfuerzo considerable en un contexto de recesión. Los ingresos públicos totales aumentaron, mientras que el gasto primario, excluido el apoyo a los bancos, se redujo más del 5%.

Gráfica 3. Capacidad (+) / necesidad (-) de financiación (porcentaje del PIB). 2007-2014



*Datos 2013 y 2014 provisionales.

Fuente: Banco de España. Informe Anual de 2014.

Deuda pública

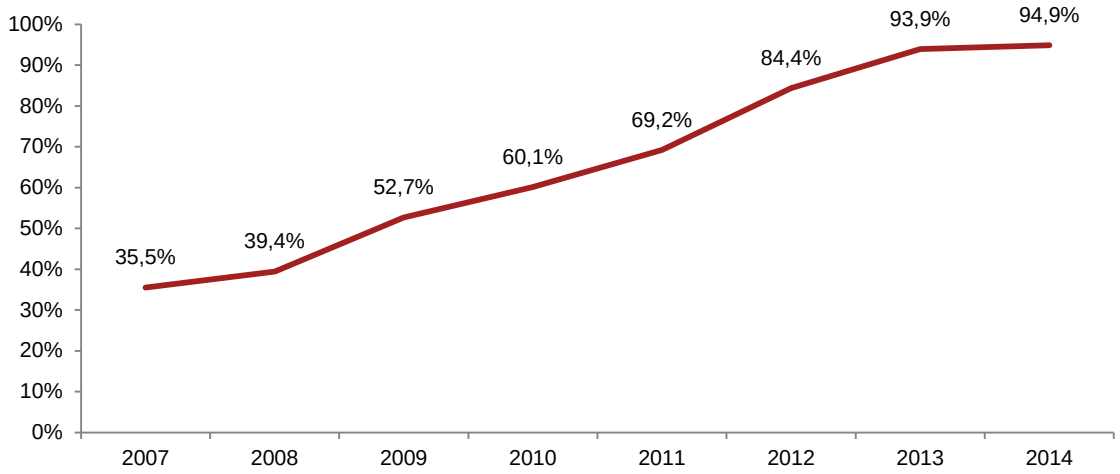
La crisis económica provocó que la deuda pública viviera un incremento muy pronunciado desde 2007. En el caso de España, se partía de unos niveles de endeudamiento reducidos (36% del PIB, frente al 66% del PIB en la Eurozona en 2007). Aunque esto permitió absorber los impactos del inicio de la crisis, en 2014 la ratio de deuda sobre el PIB se había situado en 94,9%.

La variación de la deuda en España se ha debido fundamentalmente al incremento de los déficits primarios[3] y la carga de sus intereses, no tanto a la contracción del PIB, que afectó solo marginalmente. El efecto neto de los ajustes de déficit-deuda fue de 2%, que se concentraron en su mayor parte al final del periodo.

Dada la elevada descentralización de España, en el cómputo global de la deuda pública se deben tener en cuenta las operaciones de endeudamiento de las distintas administraciones públicas. En algunos casos, el incremento en algunas administraciones se produce para financiar a otras administraciones. En particular, la Administración General del Estado registró un incremento de su deuda del 42% del PIB, aunque parte fue destinada a financiar a comunidades autónomas y entidades locales.

[2] El marco de procedimiento de déficit excesivo se enmarca como uno de los pilares del Pacto de Estabilidad y Crecimiento por el que los Estados miembros de la UE acuerdan reforzar la supervisión y coordinación de las políticas económicas y presupuestarias nacionales para hacer cumplir los límites de déficit y deuda establecidos por el Tratado de Maastricht.
[3] El nivel del saldo público primario (es decir, excluida la carga de intereses): un saldo negativo de esta variable se traduce en un incremento de la deuda de la misma cuantía.

Gráfica 4. Deuda de las Administraciones Públicas (porcentaje del PIB). 2007-2014



Fuente: Banco de España.

2.1.2. Características del entorno de las empresas del sector pesquero-alimentario

La introducción de instrumentos financieros como forma de intervención para el apoyo a los sectores pesquero, acuícola, de transformación y comercialización de productos de la pesca debe considerarse como un proceso gradual, considerándose las pymes en el entorno de dichos sectores.

Con carácter general, estas pymes también cuentan con más impedimentos que las empresas grandes de su sector para obtener una financiación de terceros. Las entidades de crédito están apremiadas a ajustar sus niveles de capitalización, por lo que sus negocios se enfocan cada vez más a productos que permitan el mejor control de la liquidez. Dado que las pymes tienen más difícil calificar su riesgo porque cuentan con menos información de soporte sobre su situación financiera, sobre todo si se trata de reciente creación o son emprendedores, se están viendo perjudicadas en el acceso a la financiación.

El acceso a los préstamos

Esta situación de crisis en España se ha debido tanto a factores externos como a desequilibrios internos que han producido un elevado nivel de endeudamiento privado y la pérdida de competitividad. Por eso, el acceso al crédito se ha visto especialmente afectado. Las elevadas primas de riesgo en España han supuesto un endurecimiento de las condiciones de acceso de las entidades financieras a los fondos. Y la baja calidad del capital de éstas ha significado que dicho endurecimiento se trasladase a las empresas y a las familias.

La crisis financiera puso de manifiesto la necesidad de mejorar urgentemente algunos aspectos de la capitalización de las entidades financieras. Como consecuencia de ello, desde 2009, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea inició la publicación de documentos con medidas correctoras que poco a poco se han ido implantando en los marcos regulatorios de estas entidades: comenzaba la reforma de “Basilea III”.

Algunas de estas medidas, como la gestión de riesgos y el examen supervisor, se pusieron en marcha inmediatamente después de la primera publicación. Y aunque el paquete completo de las reformas entró en vigor en 2013, su implantación será progresiva hasta 2019 en el caso de algunas medidas concretas.

El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea publicó en 1988 el primer Acuerdo de Capital, conocido también como Basilea I, y fue desarrollado de forma extensa en 2004 durante la reforma conocida como Basilea II. No obstante, esta crisis financiera ha sacado a la luz que la calidad del capital de las entidades se había ido deteriorando y que en muchos países el sistema bancario estaba demasiado apalancado. Dicho de otro modo, el sistema estaba financiando operaciones adicionales gracias a un mayor endeudamiento. Para afrontar estas carencias, el Comité de Basilea desarrolló el conjunto de reformas de Basilea III.

Así, Basilea III va más allá de una mera modificación de Basilea II e introduce nuevas medidas para fortalecer la solvencia y buscar la estabilidad. El cumplimiento de esta normativa endurece los requerimientos de capital junto con los requerimientos de liquidez, con el objetivo de que las entidades vayan aumentándolo paulatinamente hasta que cuenten con colchones de capital suficientes para soportar las pérdidas en periodos de estrés.

Esta capitalización afecta a la decisión de inversión de las entidades financieras, conduciendo a que las líneas de negocio con bajas tasas de retorno sobre el capital dejan de resultar rentables. Es decir, las entidades buscan las operaciones con rentabilidad que no sacrifique en exceso la disponibilidad del capital, por lo que penalizan la financiación a actividades de mercado y se focalizan en la gestión del riesgo de liquidez. En la medida que la emisión de valores entraña un menor riesgo de liquidez que los préstamos bancarios, la financiación a empresas se ha visto afectada.

Con semejante endurecimiento, salvo los proyectos empresariales que entrañan alto riesgo y, por tanto, altas expectativas (que tienen su mecanismo de financiación mediante el capital riesgo o los *business angels*), en España no se encuentran mecanismos adecuados para su financiación. Así, han aparecido fallos de mercado que han afectado a la accesibilidad a la financiación de algunos sectores más expuestos a la crisis, especialmente entre las pymes.

Los efectos de Basilea III

Las nuevas decisiones de inversión necesarias para cumplir con los objetivos de capitalización están perjudicando la financiación de proyectos a las pymes.

El interés del sector financiero en el sector pesca

Como se ha visto, en la actualidad hay una clara aversión al riesgo por las entidades financieras como consecuencia de las exigencias de Basilea III. En este sentido, las entidades financieras estiman que es preciso analizar el riesgo y, posteriormente, pactar el tipo de interés. Dicho de otro modo, en aquellas operaciones con un elevado nivel de riesgo, las entidades financieras deciden no invertir mediante préstamos, sin que sea posible compensarlo con un coste de la financiación superior (es decir, prestar a un tipo de interés más alto).

A diferencia de los datos macroeconómicos mostrados, los datos sobre el nivel de crédito es que las "inversiones tradicionales" en el sector pesquero (por ejemplo, renovación de equipamiento) mantendrán un nivel de financiación adecuado a las perspectivas de negocio y crecimiento, con un posible aumento de la financiación a corto plazo, dado que algunas entidades financieras los pueden considerar un "sector refugio".

En cambio, al igual que en el resto de los sectores productivos, y en línea con la aversión al riesgo generalizada, el apoyo a actividades innovadoras por el sector financiero tradicional es más difícil de conseguir sin una colateralización elevada[4]. En este sentido, se apuntan ciertas medidas que podrían reducir el número de operaciones rechazadas.

En primer lugar, los planes de viabilidad de los proyectos deben tener un mínimo de solidez. Así, la formación y el asesoramiento en las fases iniciales a los emprendedores pueden contribuir a convencer a las entidades financieras acerca de la viabilidad de las inversiones. En segundo lugar, las entidades financieras percibirán mayor confianza con un apoyo y seguimiento adecuado de la gestión de las inversiones en sus primeros años. Finalmente, otros aspectos de índole operativa, como la carga administrativa de participar en un instrumento cofinanciado, pueden hacer menos interesante el compromiso de las entidades financieras.

Aparte, en general, la disponibilidad de garantías que operen como colateral de una operación facilita su aceptación por las entidades financieras. Igualmente, los esquemas de colaboración en los que la prelación de pérdidas del socio público precede a los socios privados pueden contribuir a alcanzar un mayor número de operaciones aprobadas.

[4] A título de ejemplo, el 89,1 % de los expertos sobre la evolución del sistema español de innovación consultados por la Fundación COTEC en 2009 consideraron como un problema muy importante la escasa dedicación de recursos financieros y humanos a la innovación. Más allá, los datos hablan por sí solos. De acuerdo con el *innovation scoreboard* de la DG EMPRESA de la Comisión Europea, mientras que en el periodo 2008-2012 el gasto en I+D de las empresas como % del PIB había pasado de media en la UE del 1,21% al 1,31%, en ese mismo periodo había descendido en España del 0,74% al 0,68%.

2.2. Segmentación de la demanda

En líneas generales, los sectores pesquero y acuícola tiene un gran potencial de desarrollo, y sobre todo de desarrollo tecnológico. En comparación con otros sectores se considera un sector tradicional, por lo que los esfuerzos han de centrarse en la innovación tecnológica y la implantación de soluciones tecnológicas.

Dicho sector está caracterizado por la existencia de una gran atomización, en el que las pymes representan en muchos casos porcentajes superiores al 80% del total de empresas.

En el marco de análisis de la demanda potencial de financiación del sector se van a tener en cuenta el universo de potenciales empresas la producción primaria, la industria transformadora del pescado y las empresas dedicadas a la comercialización de productos pesqueros que se pueden beneficiar al participar en el Instrumento Financiero del FEMP. De esta forma, el término "sector pesquero-alimentario" incorporaría todas estas actividades bajo un mismo concepto:

- Pesca Marítima.
- Acuicultura.
- Industria de transformación de pescado.
- Comercialización de productos pesquero-alimentarios.

2.2.1. Pesca marítima

Características técnicas de la flota

Según la "Encuesta Económica de Pesca Marítima" los buques pesqueros españoles son el principal componente del sector pesquero extractivo. El otro componente del sector es la pesca realizada a pie, principalmente por mariscadores.

De acuerdo con los datos del Censo de Flota Pesquera Operativa (a 31 de diciembre de 2014), en España hay un total de 9.635 buques pesqueros, propiedad de 8.270 armadores. Por comunidad autónoma:

- Por **número de buques**, la flota pesquera española está principalmente concentrada en Galicia (48%) de la flota, Andalucía (16%), Cataluña (9%) y Canarias (9%). Estas cuatro CCAA representan el 81% de la flota total.
- Por **arqueo (GT)** la distribución es similar, con Galicia representando el 43% del total nacional. No obstante, País Vasco se sitúa en segundo lugar (21%), seguido de Andalucía (11%).
- Galicia también lidera la lista por **potencia (CV)**, con el 35% de la potencia total española. País Vasco y Andalucía se sitúan en segundo lugar, con un 15% de la potencia total por CA. Cataluña les sigue con el 12% del total. Cabe destacar la potencia de País Vasco, teniendo en cuenta el tamaño de su flota.

Tabla 2. Características técnicas de la flota por comunidad autónoma del puerto base (2014)

	Nº de Buques	Arqueo GT	Potencia CV	Eslora Promedio	Antigüedad Media
Galicia	4.664	152.558	389.285	8,84	32 años
Cataluña	1.534	39.399	162.994	11,95	26 años
Andalucía	829	21.628	128.567	13,63	30 años
Comunidad Valenciana	821	23.363	73.023	9,79	38 años
País Vasco	586	18.038	87.551	14,66	23 años
Canarias	360	3.441	26.774	9,62	35 años
Murcia	279	5.722	23.639	10,95	20 años
Asturias	211	74.838	169.591	28,29	15 años
Cantabria	189	2.720	14.172	10,39	33 años
Baleares	138	7.867	26.549	17,61	19 años
Ceuta	24	7.980	15.247	20,59	32 años
Total	**9.635**	**357.554**	**1.117.392**	**10,88 m²**	**30 años**

FUENTE: Encuesta Económica de Pesca Marítima 2015

El Censo de Flota Pesquera Operativa de 2013 del MAGRAMA indica que las variables mencionadas en la Tabla 3 han evolucionado de la siguiente manera durante el periodo 2007-2014:

- El **número** total de **buques** ha disminuido un 27,7%, a un ritmo de 4,1% por año.
- Las disminuciones del **Arqueo** y **Potencia** han tenido tendencias similares.
- La antigüedad media de los barcos ha incrementado en 2 años durante el periodo.

Tabla 3. Evolución de las características técnicas de la flota (2007-2014)

	Nº de Buques	Arqueo GT	Potencia CV	Eslora (Promedio)	Antigüedad Media
2007	13.331	482.514	1.490.097	10,55	28 años
2008	11.247	453.864	1.368.439	11,14	27 años
2009	11.116	438.997	1.330.193	11,05	28 años
2010	10.847	414.269	1.269.420	10,95	28 años
2011	10.505	398.901	1.223.964	10,91	29 años
2012	10.116	384.796	1.185.861	10,94	30 años
2013	9.871	372.617	1.151.538	10,94	29 años
2014	9.635	357.554	1.117.392	10,88	30 años
Var 2007 – 2014	**-27,7%**	**-25,9%**	**-25,0%**	**-**	**+2 años**
TACC	**-4,1%**	**-3,8%**	**-3,7%**	**-**	**-**

FUENTE: Encuesta Económica de Pesca Marítima 2008-2015

Capturas

Las capturas de pesca marítima son, principalmente, aquellas que realizan los buques pesqueros españoles en cualquier caladero donde faenen. Las principales variables medidas son:

- En cuanto al **peso vivo**, la estructura de capturas de pescado por destino se ha invertido. Las toneladas de pescado destinadas a consumo "fresco" han disminuido un 21%, mientras que las destinadas a "congelados y otros" han incrementado en un 70%. En general, las capturas han incrementado un 18%.

- El **valor de la primera venta** ha seguido una tendencia similar, con un descenso de valor del 26% para "fresco" y un incremento del 83% para "congelados y otros". El valor de la primera venta se ha incrementado un 10% durante el periodo.

- Cabe también destacar el **precio medio por tonelada**, que ha decrecido un 6% hasta los 2.139 €/t.

Tabla 4. Capturas de buques españoles (2011-2013)

	Peso vivo (t)			Valor (millones €)		
	2011	**2012**	**2013**	**2011**	**2012**	**2013**
Fresco	494.535	394.535	389.564	1.314	1.008	976
Congelado y otros	365.356	418.117	621.653	651	776	1.189
Consumo no humano	330	546	1.217	1	0	0
Total general	**860.221**	**813.197**	**1.012.434**	**1.965**	**1.784**	**2.165**

FUENTE: Estadística de Capturas y Desembarcos de Pesca Marítima 2013

La Comisión Europea considera en su informe *Annual Economic Report on the EU Fishing Fleet (STECF 13-15)* que cada armador de buque puede ser clasificado como una empresa individual, ya que toma este número como referencia para contabilizar el número total de empresas del sector pesca.

De un modo similar se pueden usar los datos de la Tabla 2 para deducir que en 2014 había un total de 9.635 buques en España, propiedad de 8.270 armadores. Esto representa que el 83,8% de empresas del sector tienen un buque en propiedad. No es posible segmentar el número de armadores por CCAA debido a la falta de datos.

Alternativamente, con el fin de segmentar la demanda potencial del sector "pesca marina" se ha tomado como referencia los datos del SABI y D&B.

Según SABI, en 2014 se contabilizaban un total de 875[5] empresas inscritas en el BORME bajo los números de CNAE 0311 y 0312, que corresponden a "Pesca marina" y "Pesca en agua dulce".

A partir los datos proporcionados por SABI respecto a "ingresos de explotación" y "número de empleados", es posible segmentar las empresas relacionadas con la acuicultura en pymes y grandes empresas. El 99,4% de estas empresas están clasificadas como pymes, ya que tienen una facturación menor de 40 millones de euros y/o menos de 250 empleados. Este número equivale a 870 empresas.

Tabla 5. Número de empresas de pesca en España (2014)

Millones de €	Entre 1 y 9	Entre 10 y 49	Entre 50 y 249	Más de 250
Menos de 2	524	195	0	0
Entre 2 y 10	51	82	4	0
Entre 10 y 40	0	9	5	0
Más de 40	0	0	4	1

Fuente: Elaboracion propia a partir de datos de SABI

La base de datos de SABI también puede ser utilizada para calcular la distribución de las empresas dedicadas al sector pesquero por CA. Así, se infiere que Galicia concentra el 42,2% de las empresas del sector pesquero, seguido por Cataluña (13,7%), la Comunidad Valenciana (10,9%), Andalucía (9,6%) y País Vasco (5,3%).

Estos datos están en línea con los de la Tabla 2, que utiliza datos de las Estadísticas Pesqueras para segmentar el número de barcos por CA. Según estos datos, Galicia concentra el 48,4% de los buques de la flota española, seguido por Cataluña (15,9%), Andalucía (8,6%), Comunidad Valenciana (8,5%) y País Vasco (6,1%).

Según D&B[6], el sector pesquero español está formado por 1.674 empresas, de las que 1.668 están clasificadas como pymes y 6 como grandes empresas. Se aplican los porcentajes deducidos de la base de datos de SABI para segmentar el número de pymes por Comunidad Autónoma.

Usando datos de las Estadísticas Pesqueras del MAGRAMA

Tomando a los armadores como referencia, en España hay un total de ***8.270 empresas*** *en el sector pesca.*

Usando datos de SABI y D&B

En conclusión existen ***entre 870 y 1.674 empresas*** *consideradas inicialmente para el IF del FEMP.*

De esta empresas, las siguientes CCAA concentran aproximadamente el 74,7% de las pymes del sector:

- *Galicia (41,2%). Entre 369 y 703 empresas.*
- *Cataluña (12,7%). Entre 120 y 229 empresas*
- *Comunidad Valenciana (10,5%). Entre 95 y 181 empresas*
- *Andalucía (10,4%). Entre 84 y 160 empresas*

[5] Con el fin de garantizar la trazabilidad de los datos, únicamente se han incluido en el estudio las empresas que están clasificadas como "Activas" o "Concurso", confirmando que siguen en activo. Asimismo se han incluido únicamente las empresas que han reportado los datos al Registro Mercantil, eliminando los datos incompletos.
[6] Siguiendo el mismo criterio que con los datos de SABI, y con menos de 50 millones de € de facturación y/o menos de 250 empleados.

2.2.2. Acuicultura

Del mismo modo que en el sector pesca, se usan los datos de SABI y D&B para calcular una horquilla de pymes españolas dedicadas a la acuicultura (CNAE 0321 y CNAE 0322):

- Según SABI, en 2014 se contabilizaban un total de 139 empresas dedicadas a la "Acuicultura marina" y a la "Acuicultura en agua dulce". Las pymes, con 138 empresas, representan el 99,3% del total de empresas del sector.
  Una vez las pymes han sido desglosadas por CA, Galicia concentra el 41,0% de empresas del sector, Andalucía el 13,7%, Cataluña el 11,5% y la Comunidad Valenciana el 8,6%.
- Según D&B, España cuenta con 326 empresas dedicadas a la acuicultura. Estas se dividen en 323 pymes (99,1%) y 3 grandes empresas (0,9%).

Tabla 6. Número de empresas acuícolas en España (2014)

Millones de €	Entre 1 y 9	Entre 10 y 49	Entre 50 y 249	Más de 250
Menos de 2	85	13	0	0
Entre 2 y 10	6	24	1	0
Entre 10 y 40	0	4	5	0
Más de 40	0	0	1	0

Fuente: Elaboracion propia a partir de datos de SABI

*En conclusión hay **entre 139 y 326 empresas dedicadas a la acuicultura** consideradas inicialmente para el IF del FEMP.*

De estas empresas, las siguientes CCAA concentran el 74,8% de pymes del sector:

- *Galicia (41,0%). Entre 57 y 132 empresas*
- *Andalucía (13,7%). Entre 19 y 44 empresas*
- *Cataluña (11,5%). Entre 16 y 37 empresas.*
- *Comunidad Valenciana (8,6%). Entre 12 y 28 empresas.*

2.2.3. Empresas que realizan I+D en los sectores pesca y acuicultura

De acuerdo con SABI y D&B, hay entre 870 y 1.674 empresas en el sector pesca y entre 139 y 326 en el sector de acuicultura. Es decir, existen en España entre 1.009 y 2.000 empresas dedicadas a la producción primaria de productos pesqueros.

El INE, en su informe anual *Estadística de I+D*[7] contabiliza el número de empresas españolas, divididas por sector, que realizan actividades de I+D. De acuerdo con el informe de 2013, un total de 153 empresas del sector primario (que incluye agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y acuicultura) realizaban actividades de I+D. Este número representa una disminución del 62,5% respecto a 2008.

Aplicando la proporcionalidad de empresas de empresas de I+D para el total del sector primario es posible estimar el número de empresas que corresponderían a los sectores pesca y acuicultura: es decir, de las 21.743 empresas que según D&B se dedican al sector primario, se estima que 14 realizan actividades de I+D.

*En conclusión hay **14 empresas** de los sectores pesca y acuicultura que realizan actividades de I+D en España. De estas 14 empresas, se estima que 13 tienen más de 250 empleados y 1 menos de 250 empleados.*

2.2.4. Industria de transformación de pescado

A efectos de la segmentación se deberán considerar las siguientes clases de la CNAE vinculadas con las actividades de transformación y desarrollo de productos:

[7] INE. Estadística de I+D 2013. Resultados por sectores de ejecución.

Tabla 7. Clases de actividad a efectos de segmentación de la industria pesquera

Clases de la División 10 de CNAE (Industria de alimentación)
• 10.21 Procesado de pescados, crustáceos y moluscos
• 10.22 Fabricación de conservas de pescado
• 10.44 Fabricación de otros aceites y grasas
• 10.73 Fabricación de pastas alimenticias, cuscús y productos similares
• 10.84 Elaboración de especias, salsas y condimentos
• 10.85 Elaboración de platos y comidas preparados
• 10.86 Elaboración de preparados alimenticios homogeneizados y alimentos dietéticos
• 10.89 Elaboración de otros productos alimenticios

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Es importante tener en cuenta que según el artículo 69.2 del REGLAMENTO (UE) No 508/2014[8] todas las empresas del sector de la industria transformadora de productos de la pesca pueden acceder a la financiación del IF del FEMP.

De igual modo que para la estimación del VAB, el enfoque para calcular una proporción de empresas de los CNAE 104, 107 y 108 que participan en el sector pesquero-alimentario sigue un esquema aditivo[9]. Dado que para estos CNAE el nivel de desagregación sobre los que corresponden con la pesca no está disponible, resulta necesario establecer aproximaciones específicas para sortear la carencia de datos.

De acuerdo con el panel de consumo del MAGRAMA, se obtiene que el 13,3% del gasto total de hogares en alimentación corresponde a productos pesqueros. De esta manera, para determinar la participación del sector pesquero-alimentario en el conjunto de dichas empresas de transformación, se entiende que entre los alimentos se incluyen aquéllos procedentes de la pesca y acuicultura, en una proporción similar al gasto total de hogares.

Por consiguiente, en el territorio nacional en 2014 había un total de 2.591 empresas directamente vinculadas con las actividades de transformación y/o desarrollo de productos pesquero, correspondientes a los grupos de la CNAE previstos para la segmentación en la Tabla 7:

- 667 provenientes del CNAE 10.2
- 1.924 provenientes del resto de números de CNAE. Es decir, el 13,3% de empresas de transformación de alimentos no directamente vinculada con actividades del sector pesquero-alimentario realizarían transformación de productos de la pesca.

Tabla 8. Empresas de España por actividad principal y estrato de asalariados

España	Total	0	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
102 Procesado y conservación de pescados, crustáceos y moluscos	667	149	105	52	66	92	135	2
104 Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	1.597	247	431	404	234	164	83	2
107 Fabricación de productos de panadería y pastas alimenticias	10.247	2.841	3.428	1.841	875	663	451	9
108 Fabricación de otros productos alimenticios	2.621	627	633	417	258	284	258	7
TOTAL	**15.132**	**3.864**	**4.597**	**2.714**	**1.433**	**1.203**	**927**	**20**

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

[8] REGLAMENTO (UE) No 508/2014 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 15 de mayo de 2014 relativo al Fondo Europeo Marítimo y de Pesca, y por el que se derogan los Reglamentos (CE) no 2328/2003, (CE) no 861/2006, (CE) no 1198/2006 y (CE) no 791/2007 del Consejo, y el Reglamento (UE) no 1255/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo.

[9] El Valor Añadido Bruto de una actividad es la magnitud macroeconómica que, comparada con el VAB nacional, permite cuantificar el peso de un sector en el conjunto de la economía. Además, por su carácter aditivo, es una magnitud que permite configurar el VAB del conjunto de actividades económicas que componen el sistema pesquero-alimentario.

Por último, según los datos de la SABI, D&B, DIRCE y la Estadística de I+D de INE, se estima que hay 16 empresas que realizan actividades de I+D. El 85% de estas actividades se realizarían en empresas de menos de 250 empleados, esto es, en 13 empresas.

*En definitiva, se estima que hay **667 empresas** vinculadas a actividades de la industria pesquera-alimentaria, junto con **1.924 empresas** de transformación de otros alimentos que realizarían transformación de productos de la pesca.*

De ellas, 16 empresas realizan actividades de I+D.

2.2.5. Comercialización de productos pesquero-alimentarios

Para calcular el número de empresas que pueden beneficiarse del IF del FEMP, se considerarán las empresas de comercialización de productos pesqueros, para lo que se revisan las empresas dedicadas al "Comercio al por mayor de pescados y mariscos y otros productos alimenticios" (CNAE 4638) y al "Comercio al por menor de pescados y mariscos en establecimientos especializados" (CNAE 4723).

SABI proporciona la "descripción actividad" que las empresas reportan en el Registro Mercantil. De dichas descripciones se deduce que la división de empresas por código CNAE de su actividad principal no arroja conclusiones útiles, ya que un porcentaje significativo de empresas se dedica tanto al comercio al por mayor como al comercio al por menor. Tomando esto en consideración, se contabilizan entre 2.008 y 58.667 empresas en España dedicadas a la comercialización de productos pesqueros:

- Según SABI, las pymes (1.978 empresas) representan el 98,5% del total.
- Según D&B, las pymes (58.511 empresas) representan el 99,7% del total.

Tabla 9. Número de empresas que comercializan productos pesqueros (CNAE 4638 y 4723)

Millones de €	Entre 1 y 9	Entre 10 y 49	Entre 50 y 249	Más de 250
Menos de 2	1.143	82	0	0
Entre 2 y 10	292	296	2	0
Entre 10 y 40	38	94	31	0
Más de 40	0	8	14	8

Fuente: Elaboracion propia a partir de datos de SABI

*En total, se estima que hay **entre 1.978 y 58.511 empresas** comercializadoras de productos de pescado, correspondientes con comercios mayoristas y minoristas.*

2.3. Análisis de la demanda

Actualmente no hay disponible un estudio específico que aborde la demanda de financiación de las empresas del sector pesquero-alimentario, salvo el que se realiza de manera tangencial en la encuesta de acceso a la financiación de las pymes que elabora el BCE junto con la DG Empresa de la Comisión Europea.

No obstante, esto no impide extraer conclusiones sobre el fallo de mercado existente, realizando determinadas asunciones gracias a la relación de los datos de los estudios sectoriales, datos agregados a nivel UE y los datos existentes sobre acceso a la financiación de las empresas.

Por esta razón, en el primero de los subapartados se muestran las conclusiones de estas asunciones sobre el acceso a la financiación de las empresas pesquero-alimentarias y el grado de relación que tienen con la financiación de empresas en general. En el segundo subapartado, se cuantifica la demanda de las empresas en general que, basado en lo anterior, es aplicable a las del sector pesquero-alimentario.

2.3.1. El acceso a la financiación del sector pesquero

En primer lugar, conviene concentrar el estudio en las pymes del sector pesquero-alimentario. Es decir, las empresas con una facturación menor a 40 millones de € y menos de 250 empleados. Para el estudio se han tenido en cuenta tanto las empresas directamente vinculadas con el sector pesquero-alimentario como las relacionadas de manera indirecta, según se ha explicado.

Asimismo, hay que tener en cuenta que el endeudamiento para todos los subsectores del sector pesquero-alimentario suma la cifra de 2.229 millones de euros, es decir un 0,3% del endeudamiento del total de las actividades productivas. Este endeudamiento total está dividido en:

- Pesca extractiva (CNAE 310): 842 millones de euros.
- Acuicultura (CNAE 320): 217 millones de euros.
- Industria transformadora (CNAE 102): 959 millones de euros.
- Fabricación bebidas asociado a pesca (7%) (CNAE 110): 211 millones de euros.

Tomando en consideración tanto los informes *Ex-ante assessment of the EU SME Initiative* y *Access to Finance;* así la metodología de la entidad de calificación de riesgo Moody's para la clasificación de empresas de los sectores de las industrias transformadoras de productos agrícolas y pesqueros se estima que el volumen medio de los préstamos de los sectores pesca y acuicultura se encuentra entre los 25.000 y los 40.000 €[10], y entre 219.600 y los 437.500 € para el resto de sectores considerados.

De conformidad con los datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente[11], la tendencia de restricción del crédito es equivalente en el sector pesquero-alimentario (reducción del endeudamiento en diciembre de 2014 en un 33% respecto a 2008) y en el resto de sectores productivos (disminución del 32,7% en ese mismo periodo).

Partiendo de los datos de segmentación, se asume que 69.708 empresas del sector pesquero-alimentario responderían a la encuesta sobre el acceso a la financiación del Banco Central Europeo como las empresas del resto de sectores encuestados. Además, se asume que la proporción (21,8%) de empresas financieramente viables con problemas de acceso a la financiación es común a la economía en general y al sector pesquero-alimentario, ello supone que en España habría entre 2.851 y 15.216 empresas económicamente viables que no han logrado lograron obtener la financiación deseada.

Con los datos anteriores, se establece una **demanda total no satisfecha entre los 198 y 3.393 millones de euros**, asociada al sector pesquero-agroalimentario.

[10] En línea con las estimaciones de la evaluación ex ante de la Iniciativa PYME, pág. 39 del sector agrícola, tomada como referencia para el sector pesca y el sector acuicultura.
[11] SG de Análisis, Prospectiva y Coordinación. "Financiación en el Sector Agrario. 31 diciembre 2014".

2.3.2. El acceso a la financiación de las empresas

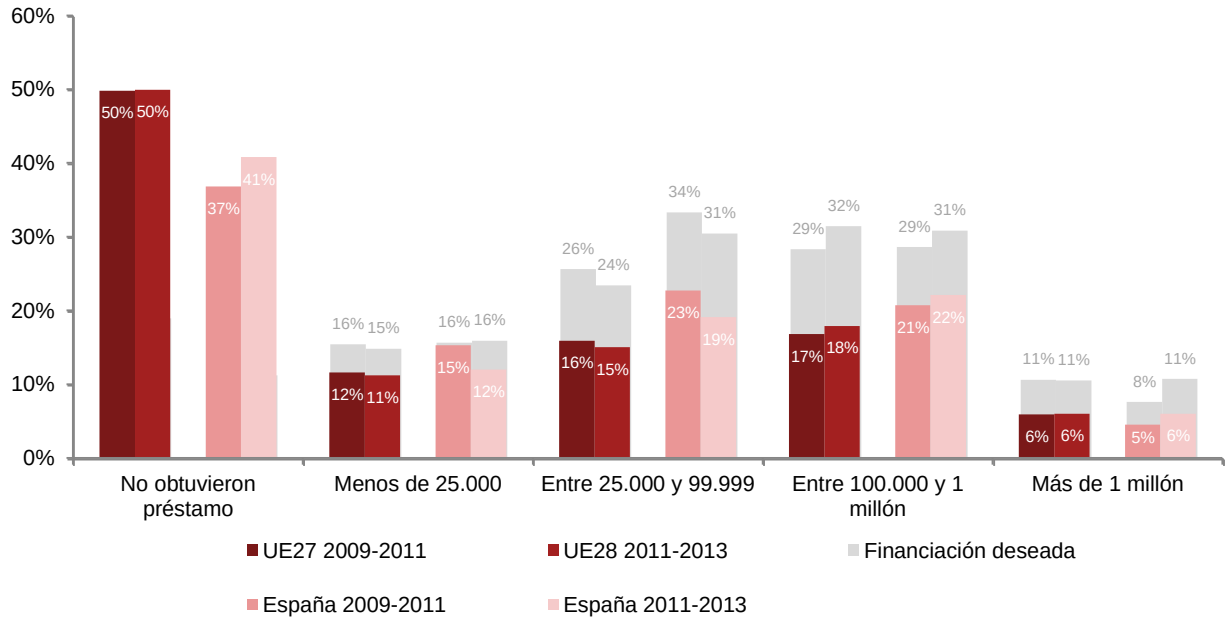
Necesidades de financiación

La distancia entre la financiación pretendida por las empresas y la finalmente obtenida en los últimos años ha sido cada vez mayor en España. Desde 2011, los valores de financiación no satisfecha habían aumentado en todos los tramos (volumen de financiación solicitada). La mayor brecha se encontraba en el acceso a la financiación entre 25.000 y 99.999 euros (12% de las empresas, +0,7% de 2011 a 2013) y entre 100.000 y 1 millón de euros (9% de las empresas, +0,8% de 2011 a 2013). Esto es especialmente grave en la medida que los problemas de acceso a la financiación suponen en muchas ocasiones la desaparición de empresas que son financieramente viables, por lo que la tendencia al alza de las restricciones es, previsiblemente, algo mayor cuando se tiene en cuenta este aspecto.

No obstante, donde el fallo del acceso a la financiación era menor, es donde más había crecido. En el del volumen superior a 1 millón de euros se encuentran el 5% de las empresas, +1,6% de 2011 a 2013, y en el del volumen inferior a 25.000 euros están el 4% de ellas, +3,6% de 2011 a 2013.

En España, la diferencia entre la financiación buscada y la obtenida en el tramo del acceso a la financiación por valor entre 100.000 y 1 millón es menor que la media de la UE en 2013, mientras que en 2011 la diferencia era menor en todos los tramos salvo entre 25.000 y 99.999.

Gráfica 5. Volumen del último préstamo, de cualquier tipo, al que la empresa accedió / deseaba acceder en el intervalo de tiempo (porcentaje del total y euros). 2009-2013

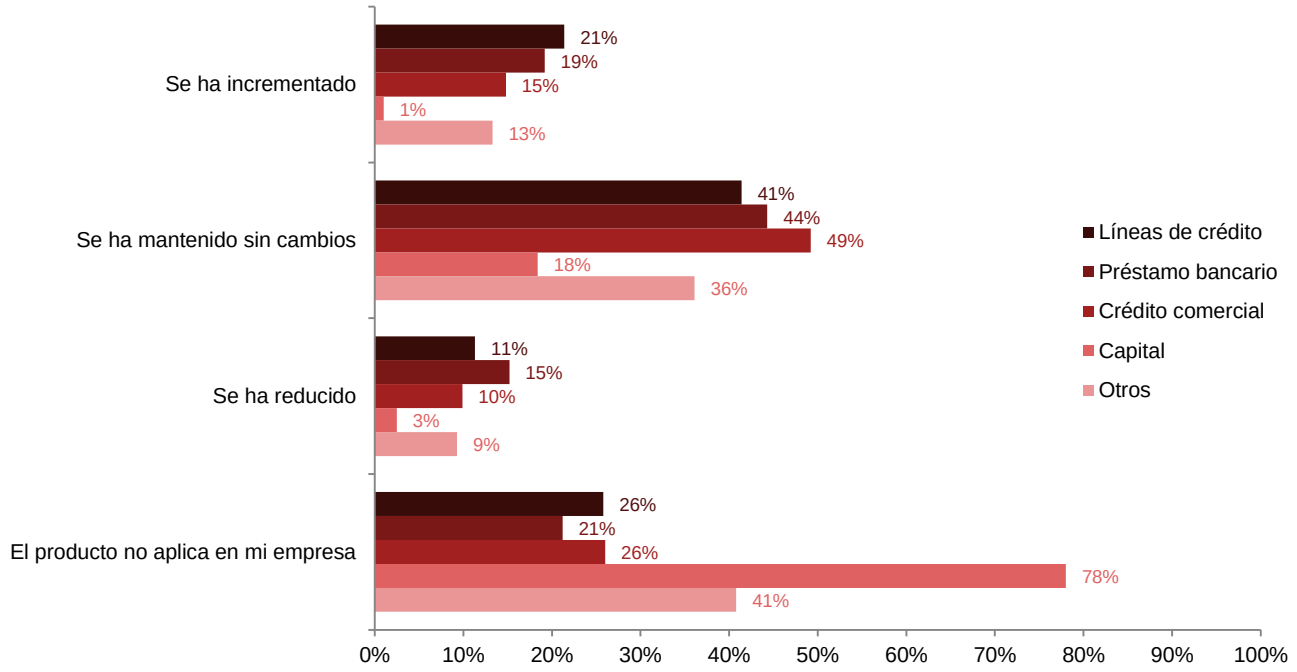


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2011 y 2013.

Según los datos de la encuesta de acceso a la financiación de las pymes realizada en 2014, la mayoría de las empresas españolas (54,5%) sólo habían empleado fuentes externas en los últimos seis meses para financiar la actividad de sus empresas, y otra parte lo había hecho combinando con financiación interna (22,2%), siendo lo más habitual recurrir como fuente externa a la deuda (76,0%), a partes iguales entre deuda bancaria (50,1%) y no bancaria (49,9%).

En los casos de la financiación bancaria, aproximadamente 2 de cada 3 empresas consideran que sus necesidades de este tipo de financiación se han incrementado, especialmente en los productos para el corto plazo, o han permanecido sin cambios. Por el contrario, no existe apenas percepción de que se hayan incrementado las necesidades de capital y casi 8 de cada 10 estiman no ser necesarios en su empresa.

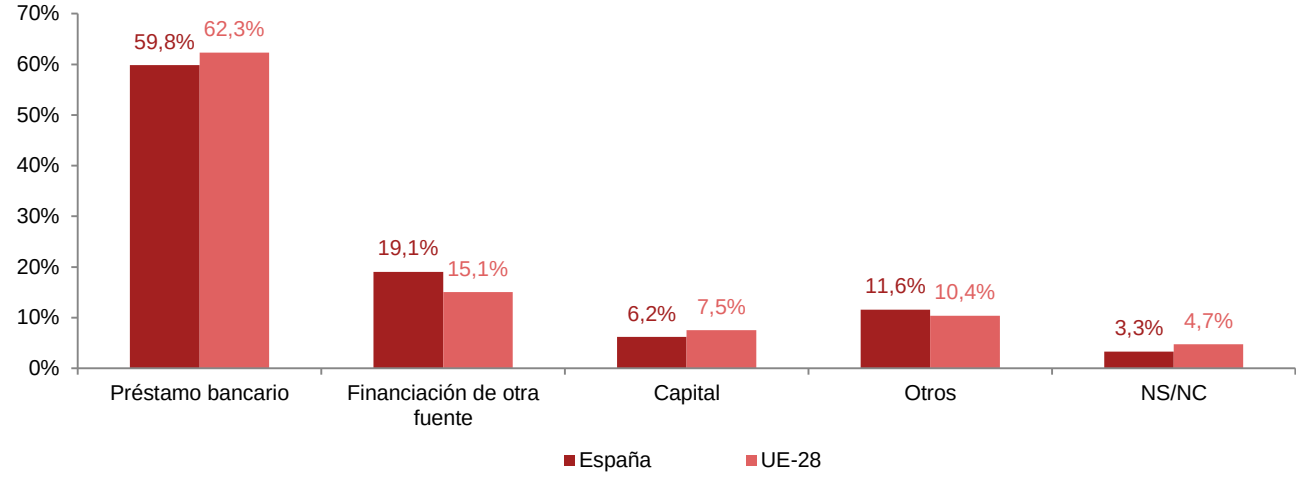
Gráfica 6. Evolución de las necesidades de financiación por tipo de producto (porcentaje de empresas)



Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014

De entre las empresas que reclaman financiación para potenciar el crecimiento de su negocio, el 59,8% de ellas consideran que el préstamo bancario es el producto necesario, por debajo de la media del 62,3% de las empresas de la UE28. En cambio, en España se consideran más necesarios que en la media de la UE28 la financiación a través de otras fuentes. El 6,2% de las empresas consideran que el capital es el tipo de financiación idóneo para cumplir con sus expectativas de crecimiento.

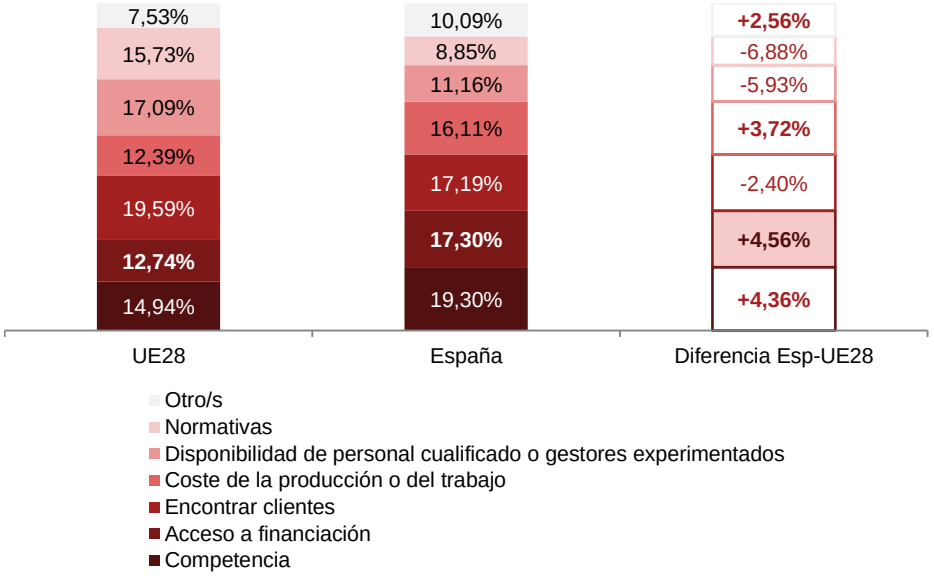
Gráfica 7. Tipo de financiación necesario para cumplir con las expectativas de crecimiento



Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014

En España, en 2014 el problema del acceso a la financiación ha sido el que más apremia al 17% de las pymes, un 6% menos que en 2013, aunque sigue siendo el segundo problema más señalado en la encuesta. Las pymes españolas identifican esta dificultad de forma más frecuente que la media de la UE28.

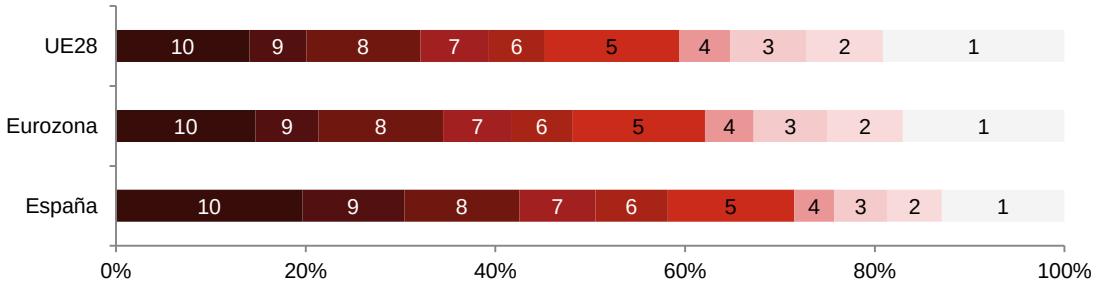
Gráfica 8. Problemas cuya solución más urgían a las pymes en 2014 (porcentaje de empresas)



Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014

Además, dentro de la urgencia que genera el acceso a la financiación en las pymes, en 2013 en España se percibía de manera más extrema que en la media de la UE28 y la Eurozona. Mientras que el 58% de las pymes españolas han calificado dicha premura con la mitad de los valores más elevados (puntuaciones 6 a 10, ambos incluidos), la media de la UE28 lo hizo el 44% y la media de la Eurozona el 48%.

Gráfica 9. Calificación de la urgencia para acceder a la financiación (10: sumamente urgente; 1: nada urgente). 2013

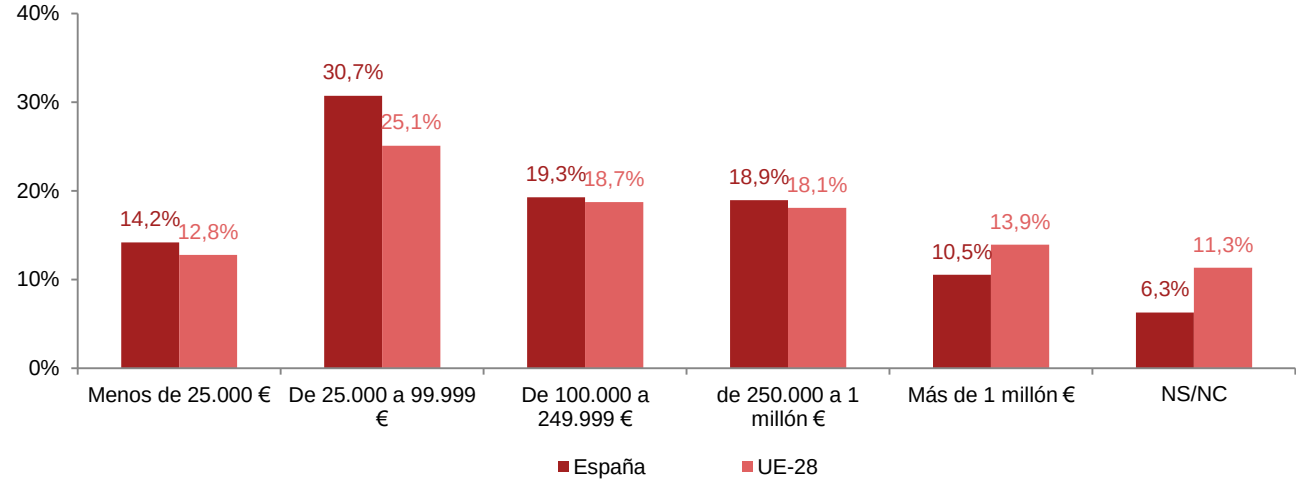


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2013.

Nivel de financiación necesaria para los potenciales destinatarios finales

Con carácter general, en España se hace más necesaria la financiación inferior a 1.000.000 € que en la media de la UE28. El nivel de financiación necesario en España con más recurrencia oscila entre los 25.000 y los 100.000 €, con un 30,7% de las empresas (un 5,6% más que en la medida de la UE28). Dado que en el sector primario el mayor número de explotaciones tienen como titular a una persona física, se estima que el nivel solicitado más habitual se acerca al nivel inferior de la horquilla. En las pymes agroalimentarias, el importe solicitado que se estima es algo superior.

Gráfica 10. Volumen de financiación necesario para cumplir con las expectativas de crecimiento

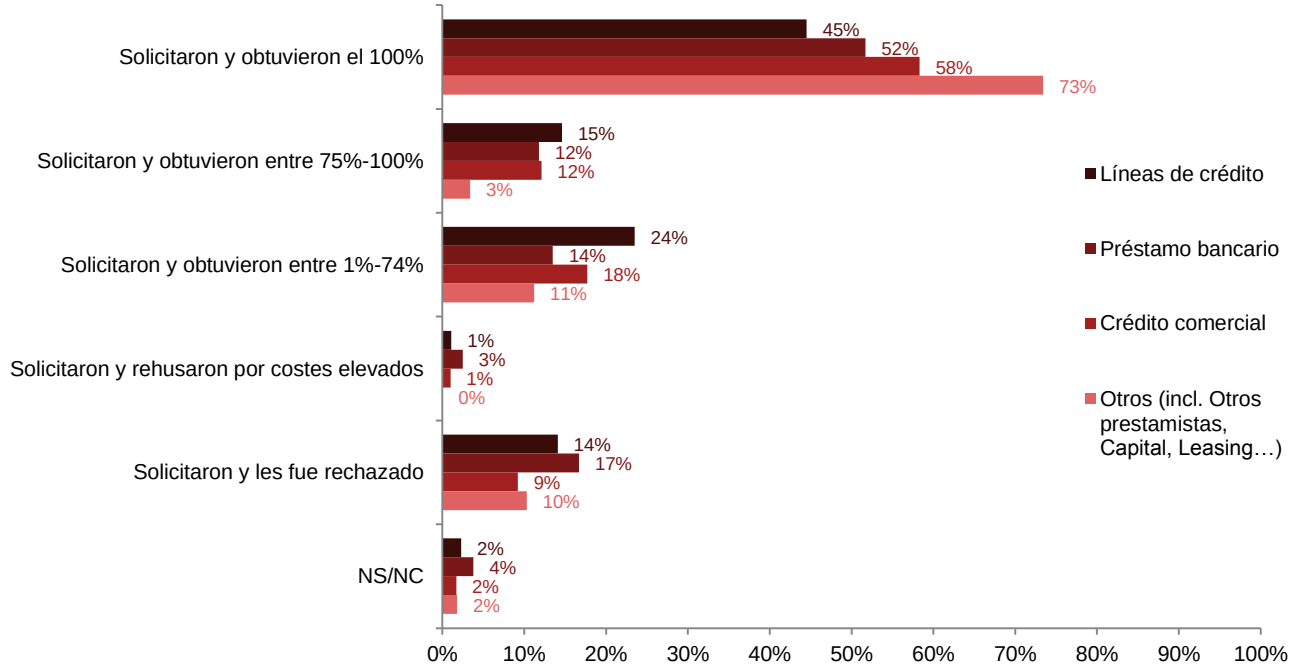


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014

En cambio, para el corto plazo, únicamente el 45% de las empresas que solicitaron una línea de crédito o similar obtuvieron el 100% de lo solicitado, mientras que un 23,5% recibe menos del 75% de lo solicitado. Para el largo plazo, solo el 51,7% de las empresas españolas que solicitan un préstamo bancario llega a recibir todo lo que solicita, mientras que un 13,5% recibe menos del 75% de lo solicitado.

Los mayores índices relativos de rechazo sobre la financiación solicitada están también en el préstamo bancario, así como los casos en los que debieron rehusar al préstamo solicitado por incluir unos costes demasiados elevados.

Gráfica 11. Evolución de las necesidades de financiación por tipo de producto (porcentaje de empresas)



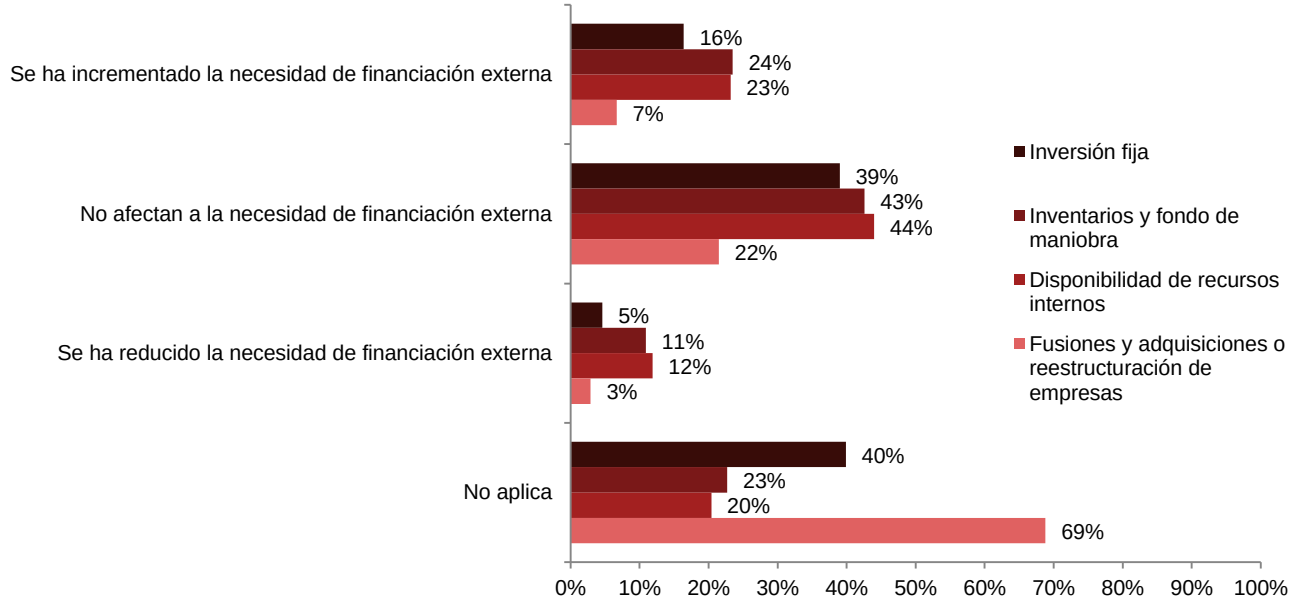
Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014

Tipos de gasto para financiarse

Las empresas en 2014 han identificado una mayor necesidad de financiación externa principalmente para financiar inventarios y dotar al fondo de maniobra (24% de las empresas) y para contar con disponibilidad de recursos internos (23%).

No obstante, si se tiene en cuenta el resto de empresas que no consideran que se haya reducido la necesidad ni que directamente no la necesitan, se aprecia que el 44% de las empresas mantienen la misma necesidad de financiación para disponer de recursos internos, el 43% para inventarios y fondo de maniobra y el 39% para financiar inversión fija.

Gráfica 12. Necesidades de financiación por tipo de gastos empresarial (porcentaje de empresas)



Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014

La evolución en euros corrientes delos ingresos de la actividad pesquera para el periodo 2004-2013 muestra un CAGR del 2,3%. Esto significa que de media los ingresos han subido un 2,3% de manera anual durante el periodo. De manera similar, los consumos intermedios, han incrementado un 3,2% de media, en línea con los ingresos. De ello se infiere, que las necesidades de financiación del sector pesquero-alimentario no se han visto incrementadas por un mayor precio de materiales que necesitan para la obtención de productos pesqueros.

No obstante, las amortizaciones (que hacen referencia a las inversiones del sector pesquero), muestran un decrecimiento del 6,9% anual durante el período. Es posible ver un aumento de las amortizaciones durante los años previos a la crisis, para ver como decrecen a mayor velocidad desde 2009-2010. Las amortizaciones (inversiones) no solo han disminuido desde 2004 (-2,4%), sino que se destina una parte de recursos menor a ellas de lo que se destinaba en 2004 (-4,6%).

Tabla 10. Evolución de los consumos intermedios y las amortizaciones (Pesca Extractiva). 2004-13

Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR
Ingresos Actividad Pesquera	1.520	1.885	1.575	1.720	1.445	1.846	1.791	1.985	1.931	1.912	2,3%
Consumos Intermedios	781	997	846	944	862	982	962	1.086	1.019	1.023	2,7%
% (CI) sobre (IAP)	*51%*	*53%*	*54%*	*55%*	*60%*	*53%*	*54%*	*55%*	*53%*	*53%*	*0,4%*
Amortizaciones	133	192	110	180	174	202	132	150	126	105	-2,4%
% (A) sobre (IAP)	*9%*	*10%*	*7%*	*10%*	*12%*	*11%*	*7%*	*8%*	*7%*	*5%*	*-4,6%*

Fuente: MAGRAMA, Encuesta económica de pesca marítima. Principales resultados 2004-2013. Elaboración propia.

La evolución en euros corrientes delos ingresos de la actividad pesquera para el periodo 2004-2013 muestra un CAGR del 2,3%. Esto significa que de media los ingresos han subido un 2,3% de manera anual durante el periodo. De manera similar, los consumos intermedios, han incrementado un 3,2% de media, en línea con los ingresos. De ello se infiere, que las necesidades de financiación del sector pesquero-alimentario no se han visto incrementadas por un mayor precio de materiales que necesitan para la obtención de productos pesqueros.

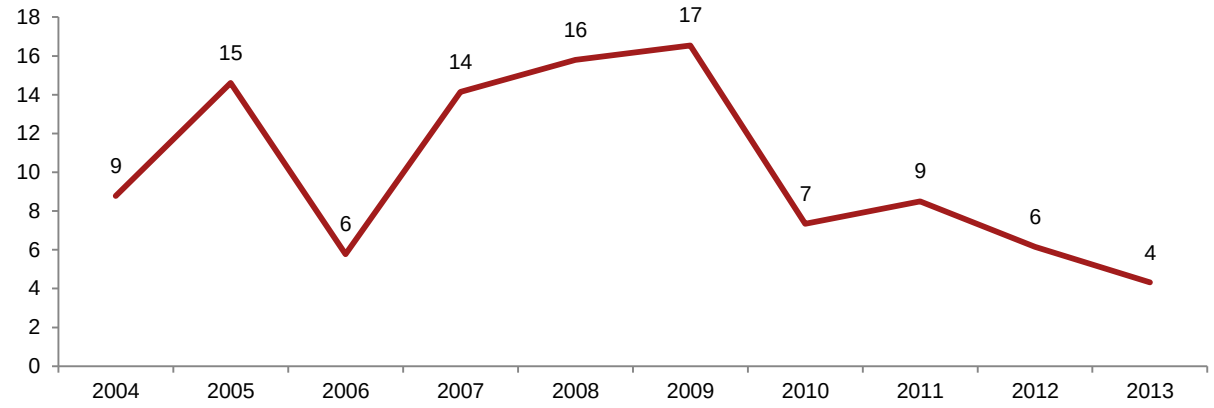
No obstante, las amortizaciones (que hacen referencia a las inversiones del sector pesquero), muestran un decrecimiento del 6,9% anual durante el período. Es posible ver un aumento de las amortizaciones durante los años previos a la crisis, para ver como decrecen a mayor velocidad desde 2009-2010. Las amortizaciones (inversiones) no solo han disminuido desde 2004 (-2,4%), sino que se destina una parte de recursos menor a ellas de lo que se destinaba en 2004 (-4,6%).

Tabla 11. Evolución de las amortizaciones en el sector de la pesca marina (2004-2013)

Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR
Ingresos Actividad Pesquera	100	124	104	113	95	121	118	131	127	126	2,3%
Consumos Intermedios	51	68	58	66	66	67	66	76	69	70	3,2%
Amortizaciones	9	15	6	14	16	17	7	9	6	4	-6,9%

Fuente: MAGRAMA, Encuesta económica de pesca marítima. Principales resultados 2004-2013. Elaboración propia.

Gráfico 1. Evolución de las variables de las amortización (2004 e ingresos actividad pesquera como base, 100)



2.4. Análisis de la oferta

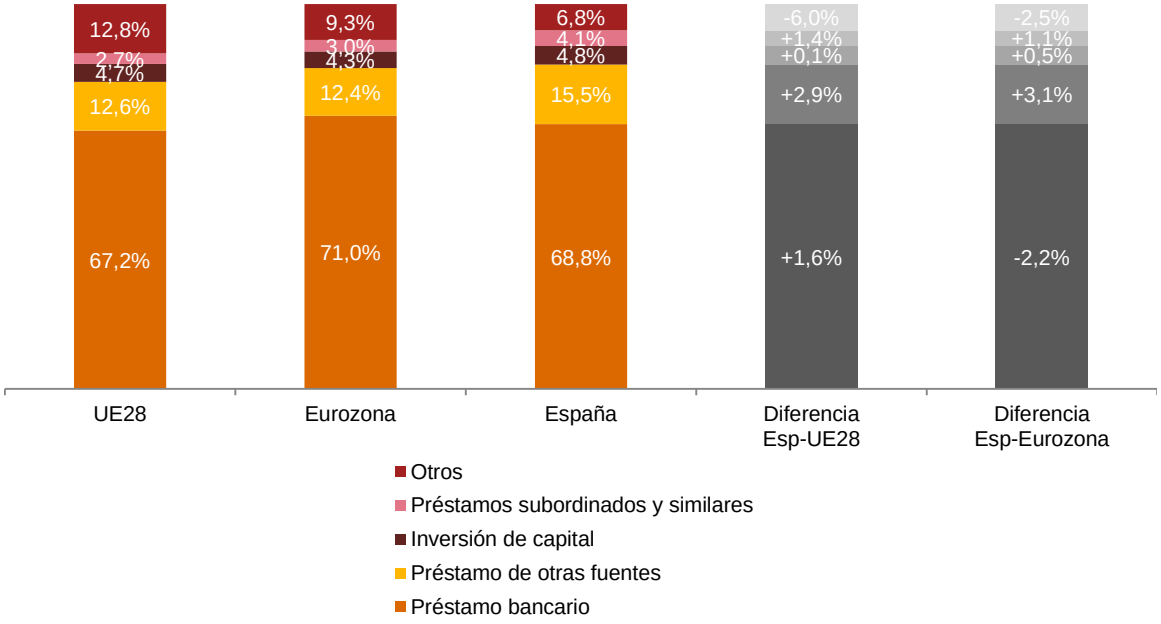
2.4.1. Perspectiva general

Además de ofrecerse un análisis del entorno, las consideraciones que se presentan a continuación pueden considerarse relacionadas las inversiones que está previsto incluir en el marco del Instrumento Financiero Plurirregional relacionadas con el sector pesquero-alimentario.

Para contextualizar la representatividad de los actores de la oferta de financiación a empresas en España, en líneas generales, las pymes y las explotaciones nacionales prefieren la obtención de préstamos como medio de financiación, especialmente los procedentes de fuentes bancarias.

Aunque la opción por financiación distinta de la bancaria y de los préstamos subordinados es menor, es proporcionalmente mayor que en otros países de la Unión Europea. Por su parte, las inversiones de capital son inferiores a todas las anteriores y con una representación porcentual muy similar a la media de la Unión Europea.

Gráfico 2. Preferencias de las pymes para la obtención de financiación externa (porcentaje de empresas)



Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2013.

Para conocerlas, a continuación se presentan las principales fuentes de financiación: Financiación de las entidades de crédito y apoyo por las Sociedades de Garantía Recíproca.

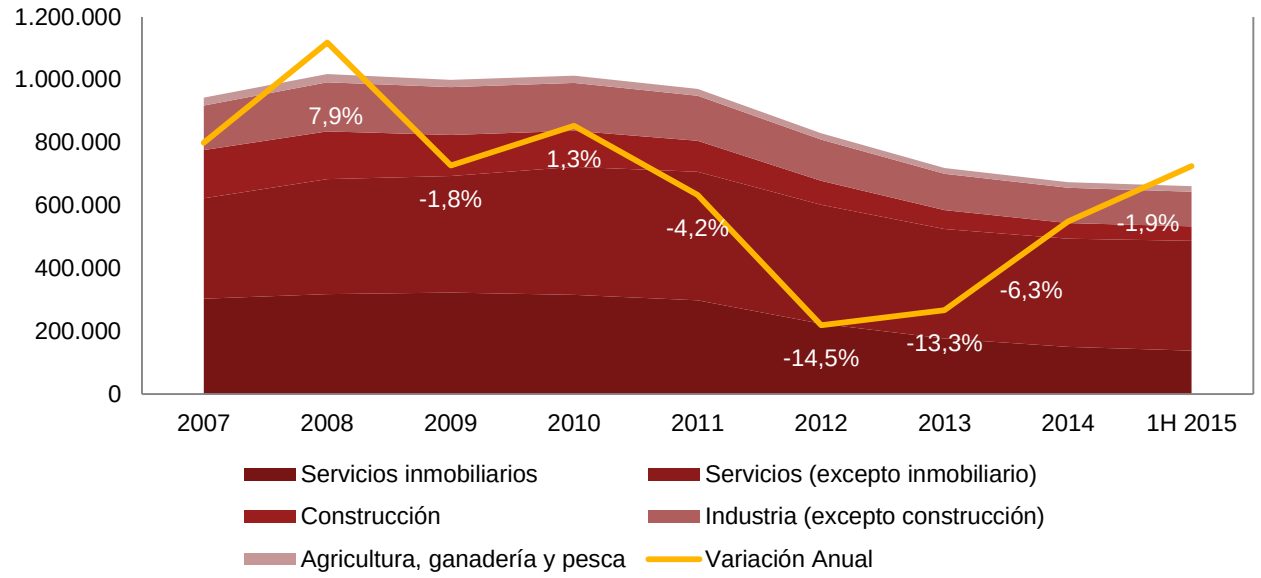
Financiación de las entidades de crédito

La tasa de variación interanual de financiación (por parte de las entidades de crédito) sigue siendo negativa, habiendo decrecido un 1,9% entre diciembre de 2014 y junio de 2015. No obstante, es importante destacar la desaceleración constante de esta tasa, que entre 2012 y 2013 estuvo en torno al -14,5%. Esto muestra la continua mejora que experimenta la macroeconomía española desde 2013.

A mediados de 2015, la reducción del crédito a las sociedades no financieras sigue concentrándose en el sector construcción (-7,4%) y el sector inmobiliario (-8,0%). Cabe destacar el cambio de tendencia en los sectores agrícola/ganadería/pesca (+0,4%) y servicios (+1,5%).

Por tamaños de empresa, la caída del crédito ha sido mayor para las de pequeño y mediano tamaño. Las empresas grandes han tendido a estabilizar su ritmo de caída a lo largo del 2012 y 2013 dado que, con la mejoría de las condiciones en los mercados financieros, han podido realizar emisiones de deuda.

Gráfico 3. Financiación de actividades productivas de las entidades de crédito a las sociedades no financieras residentes en España (millones de euros y porcentaje). 2009-2015

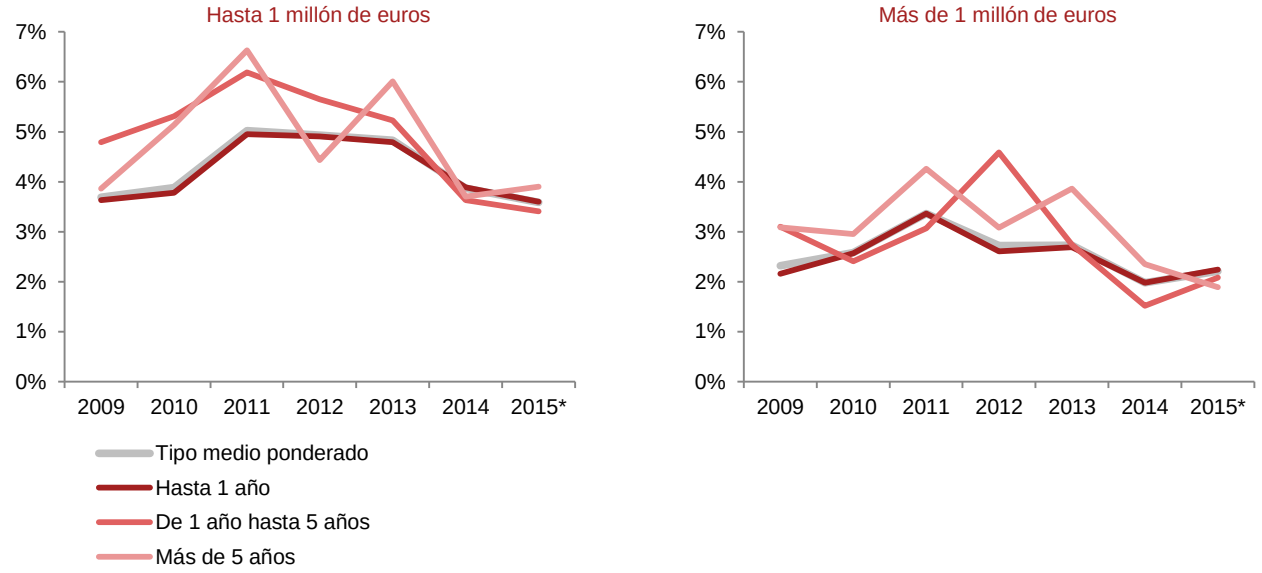


Fuente: Boletín estadístico del BdE. Detalle del crédito y de los depósitos de las entidades de crédito (4.18)

Las condiciones de financiación de las empresas han mejorado durante 2014 y 2015, reflejándose en los tipos de interés de los créditos. La divergencia entre el coste de los préstamos de menos de un millón de euros (utilizados con mayor probabilidad por las pymes) se ha reducido más que los de más de un millón de euros entre 2013 y abril de 2015, un 25,7% y 19,1% respectivamente . Los tipos medios ponderados se encontraban en abril de 2015 en el 3,59% y 2,21%, respectivamente.

De acuerdo con los resultados de la Encuesta sobre Préstamos Bancarios, las condiciones de financiación y, en particular, los márgenes aplicados a los préstamos ordinarios a sociedades no financieras se han suavizado en Europa, y de forma más acusada en España. Para el trimestre en curso, las entidades españolas anticipan una leve relajación en la concesión de préstamos destinados a consumo y otros fines.

Gráfico 4. Coste de las nuevas operaciones de préstamos y créditos a las sociedades no financieras por entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito (TEDR). Enero 2009 – Abril 2015



Fuente: Boletín estadístico del Banco de España. Tipos de interés aplicados por las IFM a residentes en la UEM (19.6)

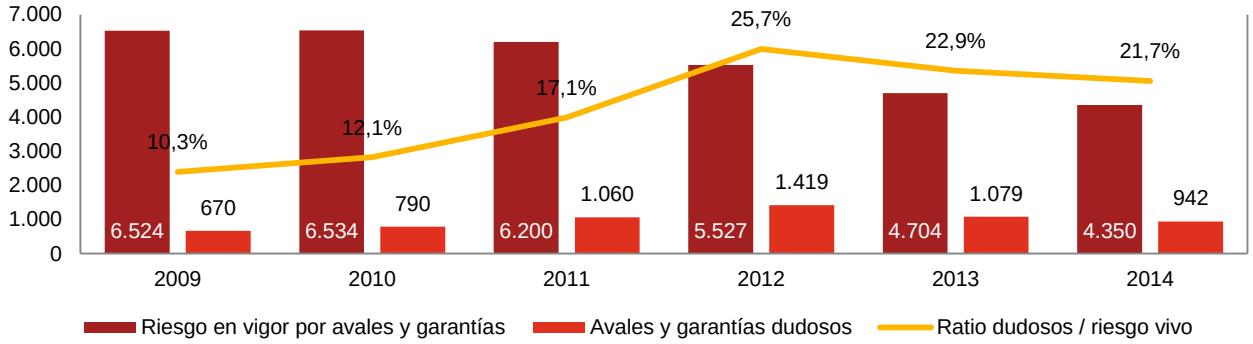
Las instituciones financieras tanto españolas como europeas opinan que las medidas regulatorias y supervisoras sobre capital recientes han favorecido una cierta relajación de los criterios de concesión de préstamos aplicados a las pymes. Dichas medidas también han contribuido a un estrechamiento de los márgenes en todas las modalidades de préstamos, siendo el impacto mayor en nuestro país.

Sociedades de garantía recíproca (SGR)

Las características de estas sociedades[12], dirigidas al otorgamiento de aval u otro medio similar a favor de sus socios, centran su ámbito de actuación en las Comunidades Autónomas y con carácter multisectorial, aunque existen tres sociedades de ámbito nacional y sectorial. La actividad de estas sociedades ha tendido a contraerse y a ver incrementado la ratio de dudosos, por la crisis y de la actividad de sus principales clientes, las pymes.

Siguiendo la tendencia macroeconómica general, entre 2010 y 2012 el importe de avales y garantías descendió un 15,4%. El descenso ha continuado hasta 2014, aunque la caída ha sido más paulatina. En 2012, el ratio de avales y garantías dudosos se situó en el 25,7%. No obstante la situación ha mejorado desde entonces y dicho ratio ha disminuido a 21,7% en 2014 (aún lejos del 10,3% de 2009).

Gráfico 5. Riesgo vivo por avales y garantías de las SGR (millones de €). 2009-2014

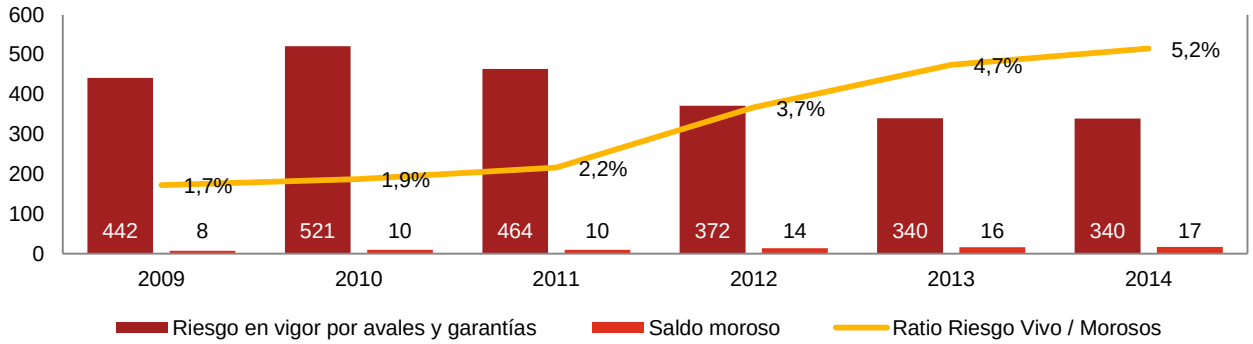


Fuente: Boletín estadístico del Banco de España. Balances e información complementaria de las SGR.

Las cifras aportadas por la **Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA)** reflejan una tendencia parecida. Mientras que el riesgo vivo ha disminuido paulatinamente desde los 521 millones de euros de 2010 hasta los 340 millones de euros de 2014. La tendencia bajista ha empezado a estabilizarse.

En cambio, el saldo moroso se ha ido incrementando, aunque a un ritmo menor comparado con años anteriores.

Gráfico 6. Riesgo vivo por avales y garantías de SAECA (millones de €). 2009-2014



Fuente: Memoria anual de SAECA (2014).

[12] Reguladas por la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las SGR, y por la Circular del Banco de España 5/2008, de 31 de octubre (BOE de 21 de noviembre).

2.4.2. La oferta de financiación del sector pesquero-alimentario

En el caso del sector pesquero-alimentario (excluida la agricultura, ganadería y silvicultura), la situación es similar a la del resto de la economía española y con un volumen similar a su peso.

El crédito en el sector pesquero y el sector acuícola

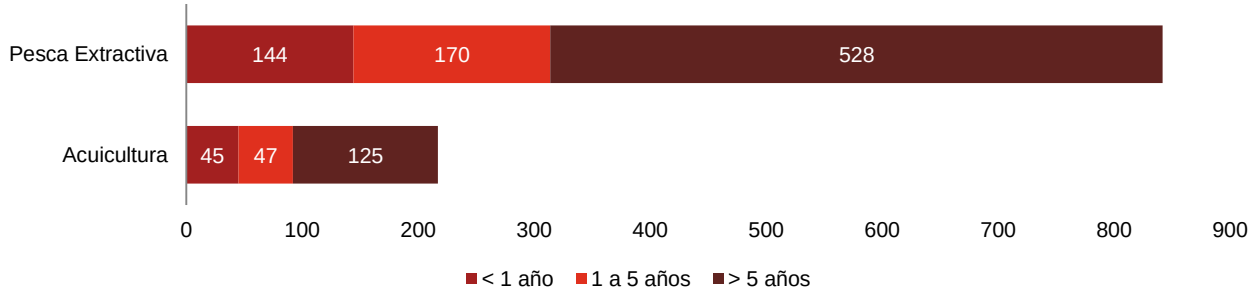
Según el informe de la financiación del sector agrario 2014, elaborado por la SGAPC[13] para analizar la evolución y estructura del endeudamiento y la morosidad, el nivel de endeudamiento del sector ha pasado de 1.314 millones de € en 2012 a 1.059 millones de € en diciembre de 2014 (-19,4%).

El 79,5% de esta deuda corresponde al sector de pesca extractiva y el 20,5% al sector acuícola. El endeudamiento del sector se ha incrementado ligeramente (0,9%) con respecto a 2013, debido al subsector de la pesca extractiva con un incremento desde 819 M€ en 2013 a 842 M€ a finales de 2014 (+2,7%).

Tanto la actividad acuícola como la pesca extractiva utilizan con más intensidad créditos con plazos de vencimiento a más largo plazo (> 5 años) que representan el 62% del crédito total. El endeudamiento a más corto plazo (< 1 año) es el 18% para todo el sector pesquero, si bien en el caso de la acuicultura este dato asciende al 21%.

Por Comunidades Autónomas destaca Galicia con 402 M€ del crédito total concedido al sector pesquero (38%), seguida de Andalucía con 173 M€ (16%), País Vasco (15%) y C. Valencia (7%).

Gráfico 7. Estructura del crédito agrario por plazos de vencimiento, en millones de euros (2014)



Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

De conformidad con el citado informa de la SGAPC, en los últimos años, ha habido una relativa estabilidad en cuanto a los plazos de vencimiento de los créditos, en la medida que las restricciones al crédito desde 2009 no habrían afectado a la estructura actual entre el corto y el largo plazo.

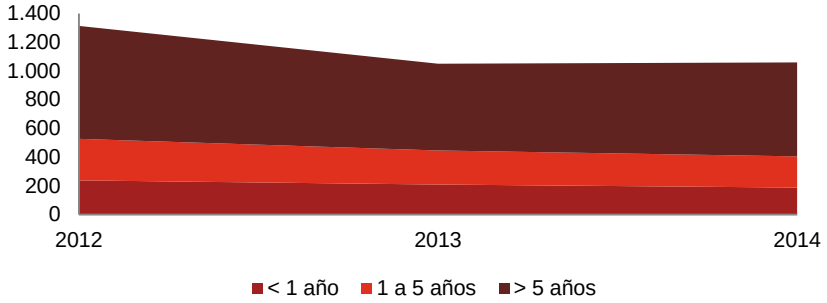
Tabla 12. Evolución de la estructura del crédito total del sector pesca extractiva y del sector acuicultura por plazos de vencimiento (en millones de €). 2012-2014

Año	< 1 año	1-5 años	> 5 años	TOTAL	< 1 año	1-5 años	> 5 años
2012	238	289	786	**1.313**	18,1%	22,0%	59,9%
2013	209	237	604	**1.050**	19,9%	22,6%	57,5%
2014	188	217	654	**1.059**	17,8%	20,5%	61,8%

Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

[13] Subdirección General de Análisis, Prospectiva y Coordinación, dependiente de la Subsecretaría de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Gráfico 8. Evolución de la estructura del crédito agrario por plazos de vencimiento (millones de €). 2014



Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

Las entidades de depósito (bancos, cajas y cooperativas de crédito) son las que aportan el grueso de la financiación al sector pesquero (99% del total prestado). Todo ello en comparación con los Establecimientos Financieros de Crédito-EFC, el ICO, las Sociedades de Garantía Recíproca-SGR y el resto de entidades financieras. De todo el volumen de financiación que presenta la CIRBE (49.941 M€) un 2% estaría asignado al sector pesquero (1.059 M€).

La morosidad del crédito en el sector pesquero y acuícola

Respecto a la tasa de morosidad del sector pesquero y acuícola, El crédito moroso ha pasado de 188 M€ en 2012 a 319 M€ en 2014, aumentando la tasa de morosidad del 14,3% al 30,1%, un incremento tres veces superior a la de la media del resto de sectores españoles (excluidos el inmobiliario y la construcción).

Tabla 13. Tasa de créditos dudosos y morosos en el sector pesquero y acuícola (en millones de €). 2012-2014

Año	INICIALES	DUDOSOS Y MOROSOS	Tasa de morosidad (%)
2012	1.313	222	16,9%
2013	1.050	197	18,8%
2014	1.059	319	30,1%

Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

En relación con los plazos de vencimiento de los créditos morosos, destacan los 204 M€ correspondientes a créditos a más largo plazo (> 5 años), que además ven incrementado su peso con respecto a 2012 pues pasan de representar del 47% al 64% del crédito moroso. Este comportamiento es debido al sector de la pesca extractiva que ha visto incrementar la morosidad a través de este tipo de créditos (> 5 años) desde el 41% en 2012 al 66% en 2014.

La morosidad del sector acuícola en los créditos a corto plazo (< 1 año) ha pasado de representar el 5,8% del total de la morosidad en 2012 a representar el 16,8% en 2014. La tasa de morosidad en el sector acuícola sitúa en el 45%, frente al 26% de 2012. Destacar no obstante que es en 2011 cuando se produce el primer gran aumento de la tasa de morosidad (pasando del 5,9% en 2010 al 21,1% en 2011); En 2014 la tasa de morosidad ha seguido incrementándose en relación con 2013, y ha pasado del 40,3% al 44,7%. El sector de la pesca extractiva ve incrementar su tasa de morosidad desde un 21,1 en 2013 hasta el 26,4% en diciembre de 2014.

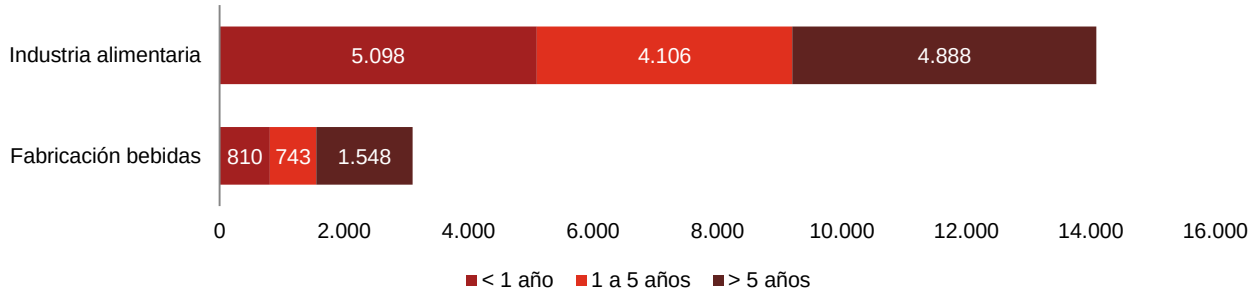
La comunidad gallega tiene asignados créditos dudosos/morosos por valor de 142 M€ lo que representa el 44% del total nacional para este sector; le sigue la C. Valencia y Madrid con el 13% cada una sobre el total. De los 97 M€ en créditos de dudoso cobro que tiene la acuicultura, el 46% corresponde a Galicia y el 33% a la C. Valencia; mientras que de los 222 M€ de dudoso cobro que tiene la pesca extractiva, el 43% le corresponden a Galicia (97 M€) y el 22% a Andalucía (49 M€).

El crédito en el sector de la industria alimentaria (incluyendo el proceso y conservación de pescados)

El nivel de endeudamiento en el sector alimentario ha pasado de 20.236 M€ en 2012 a 17.193 M€ en 2014 (-15,0%.) El descenso del endeudamiento es del 16,0% para la fabricación de bebidas (589 M€) frente al 4,6% que cae en la Industria Alimentaria (676 M€).

Actualmente, el 82% del endeudamiento del sector alimentario corresponde a la industria alimentaria y el 18% a la fabricación de bebidas, las dos principales categorías que componen el conjunto de las actividades económicas en el sector agroalimentario.

Gráfico 9. Estructura del crédito al sector alimentario por plazos de vencimiento (millones de €). 2014



Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

El crédito de la Industria Alimentaria está experimentando un cambio de estructura en los últimos 3 años, puesto que están disminuyendo los créditos a más largo plazo, del 39,3% en 2012 al 34,7% en 2014, perdiendo el predominio de estos a favor de los créditos con vencimiento a corto plazo (36,2%) y a medio plazo (de 1 a 5 años) que han visto incrementar estos últimos desde el 24,8% en 2012 al 29% en 2014. En sentido inverso se comporta el sector de Fabricación de Bebidas que está incrementando sus créditos a más largo plazo, desde el 42% en 2012 al 50% en 2014. El anexo 8 muestra la evolución de la estructura del crédito entre 2012 y 2014.

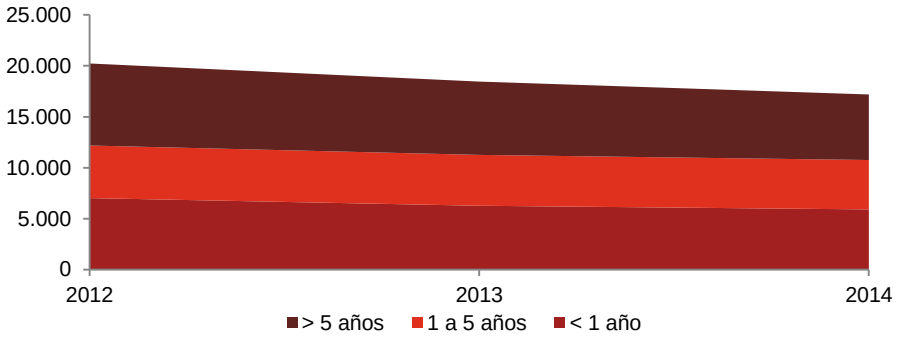
Tabla 14. Estructura del crédito al sector alimentario por plazos de vencimiento (millones de €).

Año	< 1 año	1-5 años	> 5 años	TOTAL	< 1 año	1-5 años	> 5 años
2012	7.019	5.161	8.056	**20.236**	34,7%	25,5%	39,8%
2013	6.266	4.992	7.199	**18.457**	33,9%	27,0%	39,0%
2014	5.908	4.848	6.436	**17.192**	34,4%	28,2%	37,4%

Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

Por Comunidades Autónomas destaca Cataluña con 2.861 M€ del crédito total concedido a la Industria alimentaria (20%), seguida de Andalucía con 2.235 M€ (16%), Castilla y León (12%) y Madrid (9%). En el caso de la Fabricación de Bebidas sobresale Cataluña con 924 M€ (30% del crédito total para este subsector) seguido por Castilla-La Mancha (13%), La Rioja y Castilla y León, con el 8% cada una.

Gráfico 10. Evolución de la estructura del crédito a la industria, por plazos de vencimiento (millones de €). 2014



Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

La morosidad del crédito en el sector alimentario

Por su parte, el crédito dudoso en el sector alimentario en diciembre de 2014 es de 2.163 millones de euros, un 12,4% más que en 2012. El 76% del crédito dudoso en 2014 corresponde a la industria alimentaria y el 24% al subsector de fabricación de bebidas.

No obstante, el mayor incremento de la tasa de morosidad se produce en el procesamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos (que pasa del 8% en 2012 al 19% en diciembre de 2014).

Tabla 15. Tasa de créditos dudosos y morosos en el procesado de pescados, crustáceos y moluscos (CNAE 1021) y en la fabricación de conservas de pescado (CNAE 1022), en millones de €. 2012-2014

Año	INICIALES	DUDOSOS Y MOROSOS	Tasa de morosidad (%)
2012	1.066	86	8,1%
2013	987	164	16,6%
2014	959	180	18,8%

Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE

2.4.3. La experiencia del MAGRAMA

Aparte de las subvenciones concedidas por las administraciones autonómicas y General del Estado, el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente tiene experiencia en el favorecimiento del crédito al sector pesquero-alimentario. Basado en un sistema de convenios abierto a todas las entidades financieras interesadas, el MAGRAMA ha participado en la aprobación de 1.100 operaciones de financiación del sector acuícola y de transformación pesquera en entre 2011 y 2014.

El importe elegible total de estas operaciones superó los 266 millones de euros. El 69,3% del importe de estas operaciones fue destinado al sector acuicultura, y el 25,6% a transformación y comercialización del pescado. El tamaño medio de inversión por operación fue de 155.407 euros y 316.793 euros para acuicultura e industria pesquera respectivamente.

Tabla 16. Préstamos e importes concedidos en las líneas gestionadas por MAGRAMA, por tipo (€). 2011-2014

Medida	Núm. de pólizas	Importe de préstamos
21 Acuicultura	438	68.068.413
23 Transformación y comercialización de pescado	582	184.373.678
35 Operaciones piloto	80	13.693.298
TOTAL	**1.100**	**266.135.390**

Fuente: MAGRAMA.

En cuanto al tamaño de las inversiones, el 23,9% de ellas eran por menos de 25.000 euros, el 18,5% de 25.000 a 50.000 euros, el 31,0% de 50.000 a 200.000 euros y el 26,5% de más de 200.000 euros.

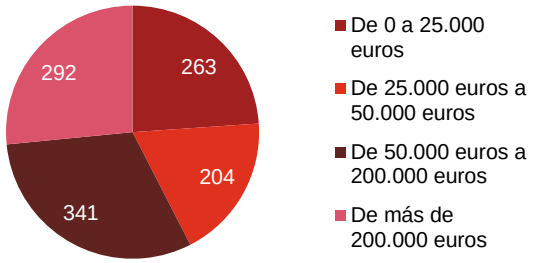
Cabe destacar que aunque el número de inversiones esta equilibrada por tramos de tamaño, el 82,2% del total de las inversiones han sido destinadas a operaciones de más de 200.000 euros.

Tabla 17. Préstamos e importes concedidos por el MAGRAMA, por tamaño de la inversión (€). 2011-2014

Tamaño de la inversión elegible	Operaciones (Núm.)	Volumen (EUR)	Operaciones (%)	Volumen (%)	Inversión Media (EUR)
De 0 a 25.000 euros	263	3.242.774	23,9%	1,2%	12.330
De 25.000 euros a 50.000 euros	204	8.488.683	18,5%	3,2%	41.611
De 50.000 euros a 200.000 euros	341	35.589.113	31,0%	13,4%	104.367
De más de 200.000 euros	292	218.814.820	26,5%	82,2%	749.366
Total	1.100	266.135.390	100,0%	100,0%	241.941

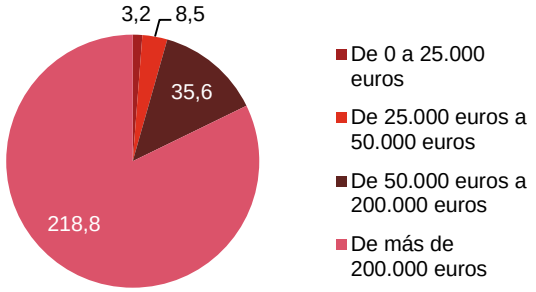
Fuente: MAGRAMA.

Gráfica 13. Número de pólizas aprobadas, por tramos de importe de los préstamos. 2011-14



Fuente: MAGRAMA.

Gráfica 14. Importe de las pólizas, por tramos de importe de los préstamos (millones de €). 2011-14



Fuente: MAGRAMA.

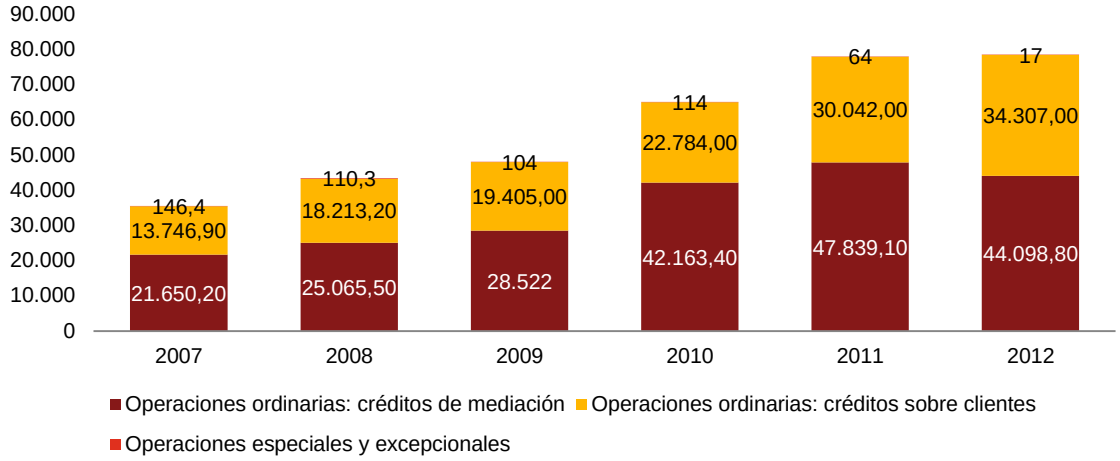
2.4.4. Otras fuentes públicas de financiación de las inversiones empresariales

Desde el inicio de la crisis han cobrado más importancia los apoyos a la financiación de las pymes procedentes de los poderes públicos. En España, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) realiza un papel destacado, aunque existen otros esquemas de apoyo a la financiación de las pymes.

El ICO concede préstamos a empresas, incluidas pymes, bien por medio de líneas de mediación en las que el ICO fondea y las entidades de crédito conceden y asumen, asimismo, el riesgo, bien mediante los programas de financiación directa. Las líneas de financiación son numerosas, destacando las de inversión y liquidez.

El volumen de operaciones del ICO ha crecido más de 2,4 veces desde 2007 hasta 2012. Las operaciones ordinarias de créditos de mediación (líneas) son las que mayor peso suponen, aunque en 2012 redujo su saldo vivo. El volumen que actualmente representan las operaciones especiales y excepcionales es mínimo.

Gráfica 15. Saldos vivos de la actividad del ICO (millones de euros). 2007-2012



Fuente: Boletín estadístico del Banco de España. Esquema de apoyo financiero a las pymes en España.

De los restantes apoyos procedentes de instituciones públicas, o mayoritariamente de naturaleza pública, los más relevantes son los detallados en la siguiente tabla[14]:

Tabla 18. Principales programas de ayudas financiera a empresas distintas de las del ICO (millones de euros). 2011

Instituciones	Destinatarios	Instrumentos	Volumen
CDTI	Pymes, sociedades no financieras españolas y agrupaciones de interés económico	Préstamo con dos tramos: reembolsable y no reembolsable. Adquisición de acciones de sociedades de capital-riesgo.	1.379,5
CERSA	Sociedades de Garantía Recíproca	Cobertura parcial del riesgo asumido por las SGR.	1.273,0
COFIDES	Pymes, sociedades no financieras españolas o mixtas con participación extranjera	Adquisición de acciones siempre minoritarias, transitorias y con pacto de recompra con el accionista español y préstamos participativos y subordinados. Préstamos a medio y largo plazo. Acciones y bonos convertibles en acciones.	193,3
CESCE *(*)*	Sociedades no financieras españolas	Financiación no bancaria.	189,0
ENISA	Pymes con forma societaria y de reciente constitución	Préstamos participativos.	90,8
AXIS	Pymes y sociedades no financieras españolas	Compra de acciones y préstamo participativo (convertible o no). Compra de acciones ordinarias, deuda subordinada y préstamos participativos.	43,8

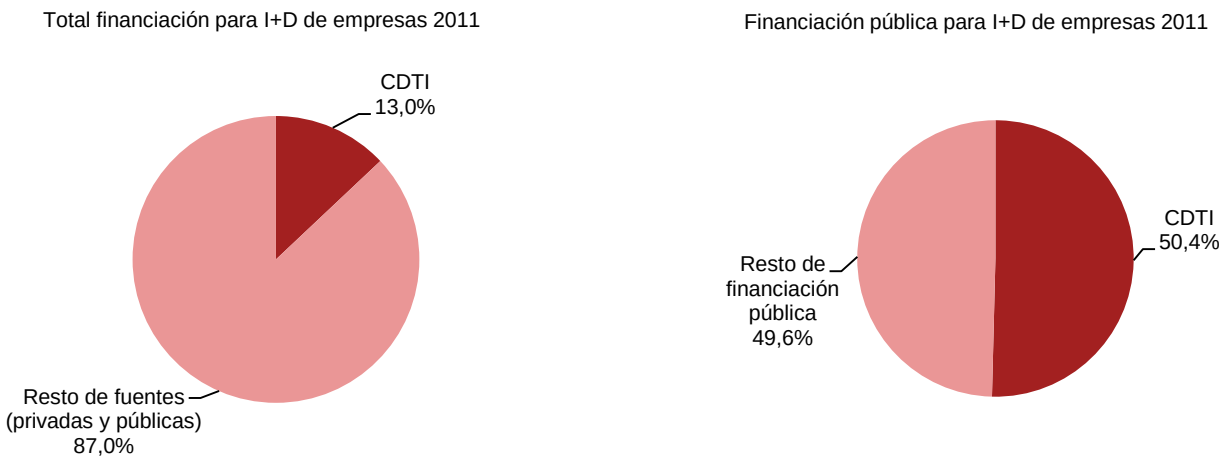
(*) CESCE en proceso de venta.

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España. Esquema de apoyo financiero a las pymes en España.

Entre estas instituciones, el CDTI es la que gestiona mayor volumen de fondos y es la única institución con instrumentos de financiación dirigidos específicamente a la financiación de la I+D empresarial: en 2011, las líneas del CDTI supusieron más del 50% de la financiación a empresas procedente de las administraciones públicas, y el 13% de toda la financiación destinada a gasto interno en I+D de las empresas.

[14] Aunque las Sociedades de Garantía Recíproca han sido tratadas anteriormente de manera aislada, también pueden considerarse dentro del esquema de apoyos procedentes de poderes públicos.

Gráfica 16. El papel del CDTI en la financiación de los gastos internos de I+D de las empresas (porcentaje sobre el total). 2011



Fuente: INE: Investigación y desarrollo tecnológico y Tribunal de Cuentas: Informe de fiscalización del conjunto de la actividad de las entidades públicas empresariales y empresas estatales no financieras mediante las que se conceden ayudas o subvenciones a las empresas privadas, durante los ejercicios 2005-2011 (informe nº 1.005).

2.4.4.1. Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

El CDTI se creó en 1977 para favorecer la I+D+i de las empresas en España. En la actualidad es una Entidad Pública Empresarial que depende del Ministerio de Economía y Competitividad. El CDTI es la principal entidad de financiación pública de la I+D+i empresarial, la coordinadora *de facto* del apoyo a la I+D+i empresarial y la gestora de referencia de los programas internacionales de cooperación tecnológica.

Para fomentar la I+D+i, el CDTI:

- Financia y favorece la financiación por terceros de la I+D+i empresarial,
- Facilita la participación de las empresas en programas internacionales de cooperación tecnológica ,
- Promueve la transferencia de tecnologías y las colaboraciones entre los sectores público y privado, y
- Sensibiliza y asesora a empresas y emprendedores.

En materia de apoyo financiero a la I+D empresarial, el CDTI desempeña diferentes roles:

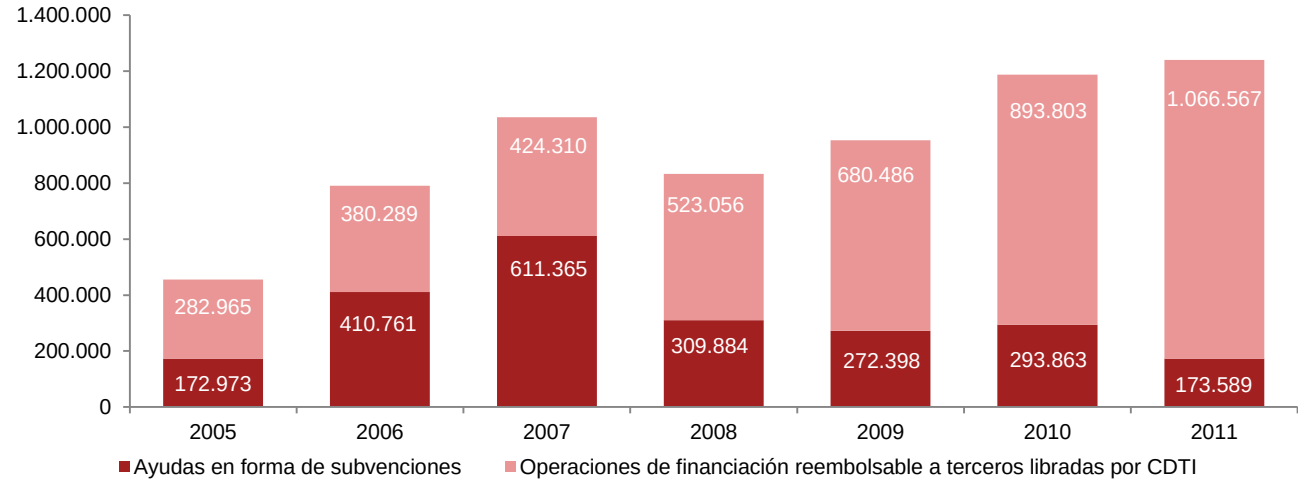
- Financia directamente proyectos empresariales de I+D. Los Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID) son uno de los canales para financiar la investigación industrial y el desarrollo experimental de las empresas. Existen otras vías de financiación gestionadas por el CDTI, como el apoyo a la I+D en el marco del instrumento financiero del Espacio Económico Europeo (*EEA grants*), desde 2014. También se apoya la innovación mediante el instrumento de ingeniería financiera JEREMIE "CDTI Fondo Tecnológico", que se describe más adelante.

- Además, favorece la financiación por terceros de proyectos empresariales de I+D con proyectos bilaterales o multilaterales (por ejemplo, en el marco de EUREKA, EUROSTARS, el Programa CIP[15], los Programas marco de I+D de la UE, incluido Horizon 2020). Además, hasta 2013, promovió la financiación por entidades privadas mediante la evaluación técnica de proyectos a solicitud de entidades bancarias. Desde ese año, la línea de innovación es directamente gestionada por el CDTI, realizando también la evaluación técnica y financiera de los mismos.

- Favorece los recursos propios de las empresas mediante acuerdos con coinversores privados. El fondo de fondos en el que invierte el CDTI adquiere participaciones en fondos subyacentes que, a su vez, adquieren participaciones en empresas.

[15] Programa de Competitividad e Innovación de la UE 2007-2013, que será sustituido por COSME en el presente periodo de programación.

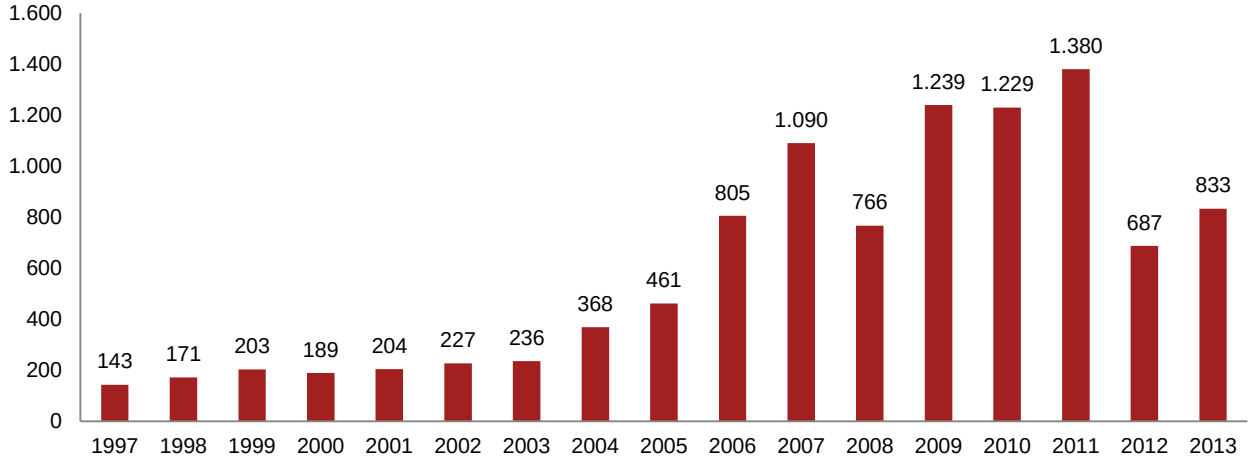
Gráfica 17. Ayuda en forma de subvenciones y de financiación reembolsable librada por el CDTI en el periodo 2005-2011



Fuente: Informe 1.005 del Tribunal de Cuentas[16]

Como se muestra a continuación, la relevancia del CDTI como principal impulsor público de la competitividad del tejido empresarial español mediante la I+D+i se ha incrementado en los últimos años[17].

Gráfica 18. Evolución de los compromisos de aportación CDTI en proyectos empresariales de I+D+i (Investigación Industrial Concertada, I+D, Desarrollo e Innovación Tecnológica, LBC, LIC, Neotec, Cenit, FEMP Innterconecta, Innpronta, Innternacionaliza, Innvierte) 1997-2013.



Fuente: Informe anual del CDTI 2012

[16] "Informe de fiscalización del conjunto de la actividad de las Entidades públicas empresariales y Empresas estatales no financieras mediante las que se conceden ayudas o subvenciones a las Empresas privadas, durante los ejercicios 2005-2011", de 28 de noviembre de 2013. Anexo IX.
[17] Las cifras más reducidas de 2012 responden a la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado tras las elecciones legislativas de noviembre de 2011.

Respecto al apoyo al sector primario, el mayor número de empresas beneficiarias del apoyo del CDTI son las explotaciones ganaderas (cría y engorde de porcino), el tratamiento de purines y la vinicultura y viticultura. La industria agroalimentaria es también un cliente habitual. En este ámbito, el CDTI ha detectado como principales áreas de mejora para apoyar la necesidad de incorporar al personal de las empresas recursos humanos titulados (por ejemplo como se da en el sector vinícola, con la presencia de enólogos).

Cabe destacar el escaso peso del sector pesquero-alimentario dentro del sector primario, en cuanto a aportación de ayudas del CDTI se refiere. El sector está caracterizado por empresas de escasa dimensión y en muchas ocasiones, empresas familiares. Entre 2009 y 2015, el sector pesquero-alimentario únicamente ha recibido el 5,36% de las ayudas totales del CDTI, para un total de 53 proyectos por valor de 36,4 millones de euros. De media, cada proyecto ha recibido 686.347 euros.

Tabla 19. Financiación del CDTI a empresas del sector pesquero-alimentario, por CNAE. 2009-2015

Actividad	Número de empresas	Número de proyectos	Presupuesto (miles de €)	Sector Primario (%)
Procesado y conservación de pescados, crustáceos y moluscos	15	21	12.473	1,84%
Pesca	1	1	250	0,04%
Acuicultura	23	31	23.653	3,49%
Total sector primario	**807**	**1.160**	**678.218**	**100,00%**

Fuente: CDTI y elaboración propia

2.4.4.2. Empresa Nacional de Innovación, S.A. (Enisa)

El objeto social de Enisa consiste en promocionar y consolidar a los préstamos participativos como modalidad complementaria de financiación empresarial a largo plazo para las pymes, con la finalidad de cubrir, con capital público, las necesidades de las pymes, que actualmente, no atiende la iniciativa privada.

Aunque Enisa fue creada en 1982 para invertir de forma directa en el capital de empresas de base tecnológica, a partir de 1995 se orienta a la asignación de préstamos participativos. En la actualidad Enisa es una entidad dependiente de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

Enisa cuenta con distintas líneas de préstamos:

Tabla 20. Características de los préstamos participativos que otorga Enisa

Programa	Plazo	Carencia	Importes (euros)	Tipo fijo
Enisa Competitividad	< 9 años	< 7 años	75 - 1.500 miles	Euribor + diferencial
Enisa Emprendedores	< 6 años	< 2 años	25 - 300 miles	Euribor + diferencial
Enisa Jóvenes Emprendedores	< 4 años	< 1 años	25 - 75 miles	Euribor + diferencial
Enisa Fusiones y Adquisiciones	< 9 años	< 7 años	300 - 1.500 miles	Euribor + diferencial
Enisa Mercados Alternativos	< 9 años	< 7 años	300 - 1.500 miles	Euribor + diferencial
Enisa Aeronáutica	<12 años	< 10 años	25 - 1.500 miles	Euribor + diferencial

Fuente: Enisa

Las características de los préstamos que otorga Enisa varían en función de las características de las diferentes líneas de financiación descritas en la tabla. Como notas comunes además debe destacarse:

- Vencimiento a largo plazo (entre 4 y 12 años), excepto en la línea de Jóvenes Emprendedores.
- Habilitación de períodos de carencia (entre 1 y 10 años).
- Tipo de interés variable, con un mínimo y un máximo.

- Sin garantías.
- Exigencia de un nivel de fondos propios que como mínimo sea igual a la cuantía del préstamo otorgado por Enisa (con la excepción del programa de Jóvenes Emprendedores).

La actividad de Enisa se ha venido potenciando desde 2005, año en el que casi se duplicaron los 7,4 millones de euros invertidos en 2004. En los años siguientes se ha observado un crecimiento sostenido, con la excepción del año 2007, que se ha acelerado desde 2010 con la introducción de la línea de préstamos a jóvenes emprendedores. Esta actuación coincidió en el tiempo con el agravamiento de los efectos de la crisis económica.

En concreto, el importante salto desde 2010 se explica por la introducción del programa de préstamos a jóvenes emprendedores, para apoyar nuevas iniciativas empresariales, pero también los programas orientados a facilitar el crecimiento externo mediante fusiones y adquisiciones.

Debido a los reducidos importes de los préstamos para jóvenes emprendedores, el crecimiento desde la perspectiva del número de préstamos fue mucho mayor que desde la perspectiva de los volúmenes comprometidos. Es decir, si la inversión se duplicó entre 2009 y 2010, el número de préstamos se multiplicó por más de tres.

Tabla 21. Volumen de préstamos comprometidos por Enisa entre 2005 y 2013 (miles de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Inversiones nuevas	13.080	18.768	17.028	21.980	32.700	77.632	85.493	74.403	77.278
Siguientes rondas	300	3.850	4.380	9.275	8.525	19.480	10.815	11.080	8.868
Total	**13.380**	**22.618**	**21.408**	**31.255**	**41.225**	**97.112**	**96.308**	**85.483**	**86.145**

Fuente: Enisa

En los dos últimos años, la inversión se ha mantenido algo por debajo a la cifra de 2010 y 2011

Tabla 22. Número de préstamos otorgados por Enisa entre 2005 y 2013

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Inversiones nuevas	43	59	53	78	119	380	739	614	629
Siguientes rondas	1	12	18	35	31	67	38	30	49
Total	**44**	**71**	**71**	**113**	**150**	**447**	**777**	**644**	**678**

Fuente: Enisa

Dados los enfoques diferenciados existentes en las líneas de préstamos, las destinatarias pueden ser tanto empresas en sus primeros estadios de desarrollo como empresas existentes que desean financiar su crecimiento.

Las cantidades invertidas en empresas en etapas iniciales perdieron peso después de 2005, volviendo a recuperarlo desde 2008, con el inicio de la crisis, y especialmente desde el año 2010, con el programa Jóvenes Emprendedores. Esto ha significado la canalización de más de 40 millones de euros anuales a empresas en etapas iniciales, en préstamos de escasa cuantía, desde el año 2010.

Tabla 23. Volumen de préstamos concedidos por Enisa en función de la fase de desarrollo de la empresa (miles de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Semilla y arranque	6.650	8.693	5.517	10.855	16.985	44.632	47.523	46.783	49.366
Expansión	6.730	13.925	15.891	20.400	24.240	52.480	48.785	38.700	36.779
Total	**13.380**	**22.618**	**21.408**	**31.255**	**41.225**	**97.112**	**96.308**	**85.483**	**86.145**

Fuente: Enisa

Desde la perspectiva del número de préstamos se aprecia que los préstamos en etapas iniciales pasaron de tener un peso minoritario hasta 2009 a alcanzar un promedio del 80% del número de préstamos concedidos entre 2011 y 2013.

Tabla 24. Número de préstamos concedidos por Enisa en función de la fase de desarrollo de la empresa

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Semilla y arranque	21	28	19	46	58	302	622	523	541
Expansión	23	43	52	67	92	145	154	121	137
Total	**44**	**71**	**71**	**113**	**150**	**447**	**776**	**644**	**678**

Fuente: Enisa

Por sectores, cobra el peso más elevado la categoría de "Productos y Servicios Industriales", que representaba en torno al 30% en 2005 y se ha mantenido hasta el 20% en 2012, y reducido hasta el 11,8% en 2013. En estos últimos años también se ha visto un aumento del volumen invertido en otras categorías en principio no vinculadas con empresas de base tecnológica, como "Productos de Consumo y Otros Servicios".

Las inversiones en el "Agricultura, Ganadería y Pesca" han pasado de representar el 1,5% de las inversiones en 2015 ha crecer hasta el 5,5% en 2010, para volver a vivir una reducción hasta el 1,1% en 2013. No obstante, el volumen de inversión en préstamos a estos sectores fue en 2013 casi cinco veces mayor que el de 2005.

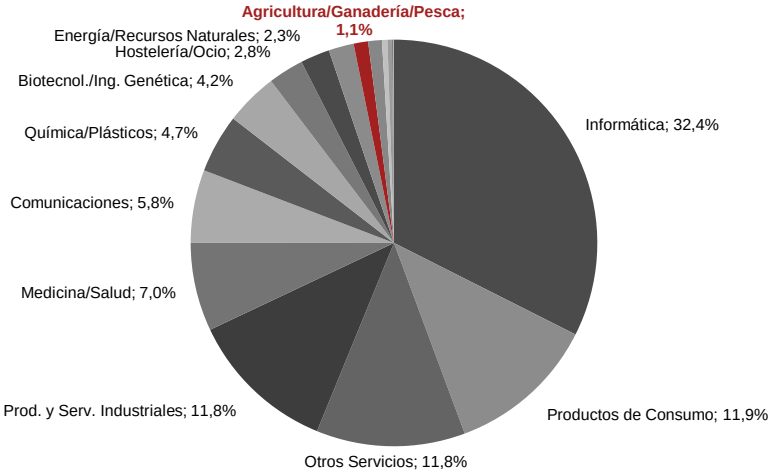
Tabla 25. Importe de los préstamos concedidos por Enisa, por sector, en miles de euros

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Informática	2.050	3.980	4.104	6.767	10.900	23.813	23.040	23.860	27.938
Productos de Consumo	1.309	1.980	1.415	1.771	3.350	5.271	11.383	15.241	10.261
Otros Servicios	640	1.504	1.448	3.062	3.100	12.873	15.029	9.868	10.198
Prod. y Serv. Industriales	4.092	6.767	5.519	7.418	5.785	17.916	20.906	16.062	10.165
Medicina/Salud	58	115	90	217	700	1.550	922	3.040	6.051
Comunicaciones	1.198	2.185	2.423	3.239	3.875	9.042	6.188	5.215	5.006
Química/Plásticos	727	1.295	913	1.098	800	800	131	1.050	4.020
Biotecnol./Ing. Genética	783	2.044	1.957	2.631	6.515	6.247	8.809	2.690	3.600
Hostelería/Ocio	0	165	206	228	0	1.225	3.059	2.514	2.430
Energía/Recursos Naturales	300	610	874	1.314	1.250	6.047	3.215	2.834	2.010
Transporte	0	0	77	285	250	74	416	797	1.722
Agricultura/Ganadería/Pesca	208	182	26	314	1.550	5.300	2.081	1.445	990
Otros Electrónica	331	374	253	259	250	230	473	100	940
Servicios Financieros	932	0	0	0	0	1.500	50	30	375
Otros Producción	415	593	617	684	1.250	1.275	0	0	300
Automatización Industrial	164	618	1.067	1.418	350	3.800	30	180	100
Construcción	173	205	160	263	250	150	577	557	40
Otros	0	0	257	285	1.050	0	0	0	0
Informática	2.050	3.980	4.104	6.767	10.900	23.813	23.040	23.860	27.938
Total	13.380	22.617	21.406	31.253	41.225	97.113	96.309	85.483	86.146

Fuente: Enisa

Es decir, en 2013, el volumen de inversión destinado a agricultura, ganadería y pesca por Enisa representó el 1,1%, un valor que en 2010 llegó a suponer el 5,5%.

Gráfica 19. Porcentaje del volumen de préstamos concedidos por Enisa, por sector, en 2013



Fuente: Enisa

2.4.4.3. SEPI Desarrollo Empresarial (SEPIDES)

SEPIDES es una "sociedad mercantil estatal", cuyo capital social pertenece íntegramente a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, S.A. ("SEPI"), que tiene por objeto social, entre otros, promover y desarrollar el tejido empresarial y la creación de empleo en el territorio español, de acuerdo con lo establecido en sus Estatutos Sociales.

El Grupo SEPIDES se compone de doce empresas, tres de las cuales se relacionan con la actividad empresarial financiera y sus principales actividades son:

- Sociedad para el Desarrollo Industrial de Extremadura, S.A. (SODIEX): Promoción y desarrollo empresarial de la Comunidad Autónoma de Extremadura. SEPIDES posee el 62,3% del capital de esta Sociedad. El número de empresas financiadas por la misma asciende a 45.
- Suma Teruel S.A.: Promoción y desarrollo empresarial exclusivamente de la provincia de Teruel. SEPIDES posee el 33,33% del capital de esta Sociedad. El número de empresas financiadas asciende a 76.
- SEPIDES Gestión S.G.E.I.C. S.A.: Administración y gestión de fondos de capital-riesgo y de activos de sociedades de capital riesgo. SEPIDES posee el 100% del capital de esta Sociedad.

Por otra parte, SEPIDES gestiona dos Fondos, realizando labores de promoción, análisis y propuesta de inversión, así como, el seguimiento de la evolución de las sociedades apoyadas hasta conseguir la totalidad devolución de lo aportado por los Fondos.

Uno de ellos es el Fondo de Apoyo a la Diversificación del Sector Pesquero y Acuícola: su objetivo es la financiación de proyectos con base tecnológica de los sectores pesquero extractivo, acuicultura, industria pesquera y comercialización de pescado. La dotación fue de 24 M € de los cuales se invirtieron 23 M €, con una generación de empleo de 262 trabajadores. Integra el Fondo de Acuicultura en Galicia dirigido exclusivamente a empresas de este sector en la Comunidad gallega.

Además, como sociedad de inversión realiza a su vez inversiones propias. De este modo SEPIDES ha invertido directamente a través de recursos propios un total de 93,5 M € lo que supuso una inversión inducida de 567 M € en las 39 empresas que ha apoyado. La generación de empleo estimada es de 1.342 puestos de trabajo.

El número de proyectos empresariales que el Grupo SEPIDES ha financiado, bien directamente o a través de sus filiales o bien a través de los fondos participados o gestionados asciende a 248, cuyo desglose se detallan a continuación:

Tabla 26. Número de proyectos empresariales gestionados por SEPIDES, directa o indirectamente

EMPRESAS	Nº de SOCIEDADES	INVERSIÓN			INVERSIÓN INDUCIDA	EMPLEO DIRECTO ESTIMADO
		CAPITAL	PRÉSTAMO	TOTAL		
SODIEX	45	7.132	3.958	11.090	87.429	963
SUMA TERUEL	76	975	14.792	15.767	92.732	1.200
BANESTO-ENISA-SEPI DESARROLLO	18	25.569	2.677	28.246	54.237	1.295
ENISA FESPYME SEPIDES PARA LA EXPANSIÓN	4	2.600	1.500	4.100	9.974	64
CLM INVERSIÓN EMPRESARIAL	8	5.400	1.175	6.575	133.342	182
COMVAL EMPRENDE	6	5.390	374	5.764	11.861	128
XES IMPULSA FERROL 10	2	0	2.500	2.500	22.539	11
FONDO PESQUERO Y ACUÍCOLA	22	5.213	17.635	22.848	82.154	308
FONDO SAAD	26	0	49.812	49.812	282.170	5.221
SEPIDES	39	69.656	23.833	93.489	566.519	1.342
TOTAL INVERSIONES GRUPO SEPIDES	**246**	**121.935**	**118.256**	**240.191**	**1.342.957**	**10.714**

Fuente: SEPIDES

SEPIDES como organismo intermedio de gestión

El Fondo Europeo de Pesca para el periodo 2007-2013, regulado en el Reglamento (CE) nº 1198/2006 del Consejo de 27 de julio de 2006 y pretendía contribuir a los objetivos de la Política Pesquera Común, cuyo principal objetivo fue garantizar la conservación y explotación sostenible de los recursos marinos, a través de un apoyo financiero que garantice el mantenimiento de las actividades pesqueras, que fomentase el equilibrio de la flota pesquera comunitaria y el desarrollo sostenible de la pesca interior.

Debido a la buena gestión que SEPIDES había venido realizando desde el 2007 del "Fondo de Apoyo a la Diversificación del Sector Pesquero y Acuícola", la Subdirección General de Política Estructural del Ministerio nos propuso que SEPIDES se constituyera como Organismo Intermedio del FEP para que pueda gestionar los fondos estructurales del Fondo Europeo de la Pesca.

Las condiciones propuestas por la Subdirección General de Política Estructural de la Secretaría General de Pesca del Ministerio, para la gestión por SEPIDES fue:

- Aportación por el Ministerio con cargo al FEP: hasta 20 millones de €.
- Aportación del Ministerio a través del Fondo de Pesca actual: 6,66 millones de €.
- Fecha de la aportación: en el mes de diciembre de 2013.
- Comisión a percibir por SEPIDES: 3,75% sobre las cantidades invertidas. 1 millón cada año durante 10 años, que se percibirían con cargo al propio Fondo creado.

2.4.4.4. Iberaval

Iberaval se constituye con la fusión de la primera Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) de Castilla y León, con otras dos SGR, y está integrada por socios protectores (fundamentalmente instituciones públicas o financieras) y partícipes.

El objeto social de Iberaval pasa por otorgar garantías personales por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del derecho de caución a favor de sus socios para operaciones que realicen dentro del tráfico de las empresas que sean titulares.

Al cierre de 2014 Iberaval contaba con 21.042 socios, y a lo largo de ese año la entidad garantizó y otorgó créditos por valor de 108,2 millones de euros y otorgó otros 26 millones.

Las principales actividades desarrolladas durante 2014 se han formalizado 3.288 avales, que totalizan un importe de 134 millones de euros, y acumulan un riesgo vivo de 517,12 millones de euros, repartidos en 10.854 avales en vigor. Actualmente, Iberaval se consolida como la sociedad de garantía recíproca más consolida de todo el país, con un 15,2% de todas las operaciones de España.

El capital social suscrito de Iberaval es de 46,4 millones de euros al 31 de diciembre de 2014, un 4,5% más que al cierre del ejercicio anterior. Este incremento es consecuencia de la aportación de socios partícipes en la formalización de operaciones, que desde 2009 no superaban en aportación a los protectores. En concreto, el importe aportado por los primeros es 2 millones de euros mayor que el que se registraba al finalizar 2013.

2.5. Fallos de mercado: acceso a financiación

2.5.1. Análisis cuantitativo del fallo de mercado

Durante los últimos años, la crisis financiera ha agravado la situación de **demanda insatisfecha de concesión de crédito** (financing gap, en inglés). Esto es debido a la coyuntura macroeconómica general, las imposiciones regulatorias de Basilea III a las entidades financieras, y la percepción de riesgo que tienen Bancos y otras entidades acerca de las empresas, en particular de las pymes.

Esta percepción del riesgo viene derivada **por la existencia de información asimétrica** en el mercado. La situación financiera de las empresas españolas es muy heterogénea, y la aversión al riesgo de las entidades financieras limita la concesión de crédito a empresas solventes, por la falta de conocimiento del negocio.

Según los datos de la *Encuesta sobre el acceso a la financiación de las pymes en la Eurozona*[18] (SAFE, por sus siglas en inglés), entre el 62% y 66% de las pymes acuden a entidades bancarias cuando buscan financiación. No obstante, esta financiación no es siempre concedida. La evaluación ex ante realizada para la *Iniciativa Pyme* estima que **el 21,8% de las pymes españolas consideradas como financieramente viables no obtienen el crédito que solicitan**.

Usando los datos de la sección "Segmentación de la demanda" y las conclusiones de la encuesta SAFE, es posible estimar **el tamaño del financing gap** de las empresas del sector pesquero-alimentario español:

- En España existen entre 5.679 y 63.195 pymes dedicadas al sector pesquero, en cualquiera de sus fases (entre 3.701 y 4.684 si se excluye la fase comercialización).
- Según las respuestas de las pymes españolas y europeas al tamaño del préstamo deseado[19], el 59% de las pymes que cuentan con entre 1 y 49 empleados solicitan préstamos entre 25.000 y 99.000 €, y el 50% de las pymes que cuentan con entre 50 y 249 empleados solicitan préstamos entre 100.000 y 1.000.000 €.

Aplicando esta proporcionalidad a todas las fases del sector pesquero-alimentario es posible establecer que el *financing gap* de las pymes está **entre 198 y 3.393 millones de €**.

Tabla 27. Cálculo de la demanda total no satisfecha

Sector	Empresas		Préstamo Medio		ESAF[20]	Financing Gap	
	Mínimo	*Máximo*	*Mínimo*	*Máximo*	*(%)*	*Mínimo*	*Máximo*
Pesca	**8.270**	**8.270**	**25.000**	**40.000**	**21,8%**	**45,1**	**72,1**
Acuicultura	138	323	25.000	40.000	21,8%	**0,8**	**2,8**
I+D Grandes	13	13	404.347	729.782	21,8%	**1,1**	**2,1**

[18] survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area October 2013 to March 2014
[19] What is the size of the last bank loan that your enterprise obtained/renegotiated/attempted to obtain in the past 6 months
[20] Empresas solventes sin acceso a financiación (%), de acuerdo con el informe *Access to finance*

Industria	**2.591**	**2.591**	**223.000**[21]	**223.000**	**21,8%**	**105,2**	**220,1**
Menos de 10 empleados	849	849	71.087	172.595	21,8%	13,2	31,9
De 10 a 49 empleados	1.277	1.277	183.350	410.186	21,8%	51,0	114,2
De 50 a 249 empleados	465	465	404.347	729.782	21,8%	41,0	74,0
Comercio	**1.978**	**58.511**	**223.000**	**223.000**	**21,8%**	**45,6**	**3.095,4**
Menos de 10 empleados	1.457	43.101	71.087	172.595	21,8%	22,6	1.621,7
De 10 a 49 empleados	474	14.036	183.350	410.186	21,8%	19,0	1.255,1
De 50 a 249 empleados	46	1.374	404.347	729.782	21,8%	4,1	218,6
Demanda total no satisfecha	**12.990**	**69.708**			21,8%	**197,8**	**3.392,5**
Demanda (ex. Comercio)	11.012	11.197			21,8%	152,2	297,1

Fuente: Elaboracion propia a partir de datos del informe Access to Finance*, INE, SABI, D&B y DIRCE.*

2.5.2. Análisis cualitativo del fallo de mercado

Mercados (o precios) con alta volatilidad

La agencia de riesgo Standard&Poor's Rating Services considera en su informe "Key Credit Factors For The Agribusiness And Commodity Foods Industry"[22] que las compañías de los sectores, entre otros, sector agrario, pesquero e industria alimentaria un riesgo de industria "intermedio". Asimismo, califican el carácter cíclico dichos sectores como "moderadamente alto". Algunas características comunes del sector son:

- **Volatilidad de los precios.** La inflación de los precios de los productos agrarios y pesqueros ocurre cuando hay un factor exógeno que afecta a la producción (una cosecha débil, la aparición de una plaga, corrientes que no aporten nutrientes a los peces, efectos secundarios de la sobreexplotación de recursos marinos en la reproducción de los peces, etc.).

  Dado que la demanda de los productos pesqueros es muy elástica (el mercado busca siempre comprar cantidades similares del producto), una variación de oferta y demanda de productos conllevara una variación en el precio:

  – Si la demanda baja, el precio baja. En este caso, los pescadores no llegan a una rentabilidad mínima para cubrir el uso de consumos intermedios.
  – Si la demanda sube el precio sube. En ese caso, el mercado se ve afectado por la entrada de "free riders" o agentes económicos que se aprovechan de esta situación, dado a que el sector presenta unas barreras de entrada limitadas. En ese caso, la captura media por barco decrece, y los "pescadores tradicionales" no capturan suficiente volumen como para aprovechar la bonanza.
  – Los casos serian similares ante escenarios de incremento de oferta.

  Asimismo, y dada la falta de un plan de viabilidad por parte de las pymes del sector, da lugar a desequilibrios de oferta y demanda de los precios, que dada la elasticidad del producto es cargada por los productores. Estas variaciones de precio pueden llegar al 50% en casos extremos.

- **Escasa diferenciación del producto y volatilidad de márgenes de rentabilidad.** Los productos pesqueros y en menor medida los de la industria de transformación pesquera, tienen una baja capacidad para diferenciar sus productos y por lo tanto dependen siempre de ofrecer bienes atractivos al consumidor para que los adquieran. En esta fase de transformación y comercialización de la venta de productos pesqueros son vitales las campañas de marketing de las empresas comercializadoras y de la fidelización de los clientes.

  Derivado de esta similitud entre productos, cuando se dan desequilibrios globales de demanda y oferta de productos pesqueros, los productos extranjeros pueden copar cuota de mercado nacional.

[21] Según la evaluación ex ante realizada para la *Iniciativa pyme*.
[22] http://maalot.co.il/publications/MT20131127143800.pdf

Esto puede agravar aún más los desequilibrios regionales, en los que las pymes reducen sus márgenes de rentabilidad a niveles cercanos a cero con el fin de cubrir el máximo de costes incurridos.

- **La industria tiene una débil correlación con la macroeconomía nacional (p.ej. el PIB).** A pesar de que el PIB tiene un impacto considerable en el rendimiento de las pymes pesqueras y de la industria transformadora, el sector depende de muchas otras variables, incluyendo consumo de productos intermedios, restricciones de comercio, regulaciones de la industria, derivados financieros, etc., todos ellos factores exógenos a los productores y que tienden a ajustar el margen de rentabilidad.

  Las pymes del sector padecen en mayor medida los impactos derivados de las variables mencionadas, ya que no tienen suficiente capacidad de circulante para hacerles frente.

De acuerdo con las características anteriores sobre rentabilidad y volatilidad, tanto los modelos de las entidades de financiación privada como los de las agencias de calificación crediticia asignan un perfil de riesgo "intermedio" a las empresas de sector agrario y agroalimentario. Además, debido del carácter cíclico del sector, requieren que las empresas a las que asignan perfil de riesgo cuenten con un mínimo de 7 años de vida para formar una valoración válida.

3. Estrategia de inversión

3.1. Dimensión y enfoque del instrumento financiero

Aunque la estrategia de inversión estará en última instancia vinculada con la estrategia del Programa Operativo para España 2014-2020, al tratarse de FEMP los instrumentos serán una forma de canalizar las ayudas de las medidas del Programa, como alternativa o como complemento de las subvenciones a fondo perdido.

Evidentemente, no todas las medidas pueden ser acometidas a través de instrumentos financieros. Esta restricción es intrínseca a la propia naturaleza de los instrumentos financieros, que persiguen la reutilización de los recursos. Ello implica que los destinatarios de los instrumentos deban ser capaces de generar beneficios para devolver la parte de financiación que no sea a fondo perdido.

Tabla 28. Selección de medidas del FEMP que se prevé ejecutar a través del Instrumento Financiero

Medidas de innovación	Art. 26. Innovación (Procesos, productos y sistemas organización) Art. 39. Innovación relacionada con la conservación de los recursos biológicos marinos (descartes) Art. 41. Eficiencia energética y mitigación del cambio climático Art. 47. Innovación (Acuicultura)
Medidas de competitividad	Art. 30. Diversificación y nuevas formas de ingresos Art. 31. Apoyo inicial a jóvenes pescadores Art. 32. Salud y seguridad Art. 38. Limitación del impacto de la pesca en el medio marino y adaptación de la pesca a la protección de especies Art. 42. Valor añadido, calidad de los productos y utilización de capturas no deseadas Art. 43. Puertos pesqueros, lugares de desembarque y fondeaderos Art. 48. Inversiones productivas en la acuicultura Art. 52. Fomento de nuevas empresas acuícolas
Industria: transformación y comercialización	Art. 68. Medidas de comercialización Art. 69. Transformación de los productos de la pesca y la acuicultura

Por ello, en el análisis del mercado se ha establecido la demanda total en el ámbito rural y cuánta no está actualmente atendida por la oferta existente. El análisis del fallo de mercado ha determinado un volumen de financiación necesario, en un contexto en el que el coste del dinero no es elevado, pero la aversión al riesgo de las entidades financieras se mantiene especialmente alta.

Para plantear el grado de consistencia de los distintos tipos de productos financiaros previstos para configurar un instrumento financiero, antes se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones apriorísticas sobre cada uno de ellos:

- Los fondos de avales o garantías permiten abordar las limitaciones específicas de capacidad de riesgo en los sectores pesquero, de transformación y de comercialización, a la vez que se reduce la prima de riesgo en la solicitud de financiación adicional.
- Los préstamos permiten abordar las limitaciones específicas de liquidez y capacidad de riesgo en los sectores pesquero, de transformación y de comercialización.
- La financiación de cuasi capital (*mezzanine*) permite reducir las carencias de capital que pueden dificultar alcanzar un mayor apalancamiento mediante préstamos adicionales.
- La financiación de capital y capital riesgo permite desarrollar un papel activo en la gestión de la empresa y del acceso a la información por parte de los accionistas.
- Los microcréditos permiten promocionar el crecimiento económico y la cohesión social, focalizando el esfuerzo financiador en emprendedores y empresas en fases tempranas de desarrollo.

De conformidad con lo anterior, en la siguiente tabla se determina el grado de idoneidad con que los distintos tipos de productos podrían responder tanto a los retos más destacados del análisis del mercado realizado, como a los principales objetivos del Programa Operativo FEMP para España 2014-2020.

Tabla 29. Consistencia de los productos financieros con los retos y objetivos de la financiación del sector pesquero

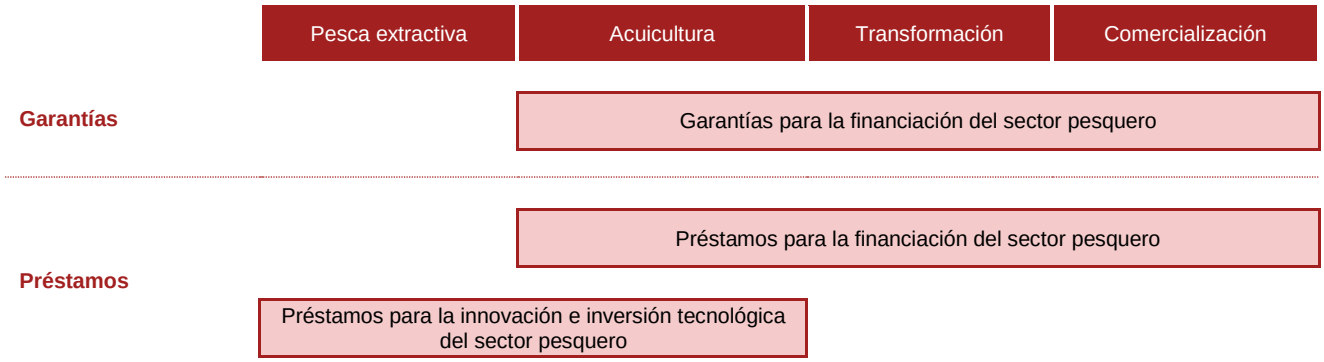
	Retos más destacados del análisis del mercado				Objetivos del Programa español cofinanciado por FEMP 2014-2020 para acometer con instrumentos financieros.				
	Alta aversión al riesgo de las entidades financieras	Reducción de la deuda viva y avales a los sectores primarios y de transformación	Aumento de la morosidad, especialmente en operaciones a largo plazo	Incremento de la necesidad de financiación a largo plazo	Aprovechar el potencial de crecimiento de las empresas de la industria pesquera	Mejorar la competitividad de las empresas de la industria pesquera	Promover iniciativas emprendedoras	Fomentar la inversión privada que favorezca la creación de empleo	Promover la innovación y el desarrollo tecnológico
Garantías	●	●	●	●	●	○	●	●	●
Préstamos	●	●	○	●	●	○	●	●	●
Mezzanine	○	○	○	●	○	○	○	●	○
Capital	○	○	○	●	○	●	○	●	○
Microcréditos	○	○	○	○	○	○	●	○	○

● Aborda directamente el reto u objetivo.
○ Responde indirectamente al reto u objetivo.
○ No guarda relación con el reto u objetivo a atender.

Fuente: elaboración propia.

De esta manera, existe una mayor coherencia con los retos y objetivos abordados por dos de los instrumentos: garantías y préstamos. Estos productos permitirán la gestión eficaz de un instrumento dirigido a los segmentos resultantes del análisis y, en concreto, a los perfiles de destinatarios más adecuados. Para ello, se propone que el enfoque en el desarrollo de las garantías tenga una cobertura más general relacionadas con la actividad de pesca y acuicultura, apoyando asimismo acciones para la diversificación, transformación y comercialización, mientras que los préstamos puedan dirigirse con distintos enfoques: por una parte, para la innovación y el desarrollo tecnológico a destinatarios relacionadas con la actividad de pesca y acuicultura y, por otra, préstamos con el mismo enfoque generalizado que las garantías.

Gráfica 20. Enfoque del instrumento financiero para el sector pesquero



Fuente: Elaboración propia

Aunque el fundamento de esta estrategia de inversión se basa en la actual situación de demanda y de condiciones de acceso a la financiación, la metodología de revisión prevé la posibilidad de replantear el enfoque en caso de que en un futuro las circunstancias del entorno no hagan favorable el planteamiento propuesto.

Con independencia de lo anterior, los productos no necesitan la coexistencia de los otros y son suficientes por si mismos para comenzar a abordar los objetivos del Programa.

Garantías

Dado que el coste de acceso al dinero actualmente se sitúa en valores bajos[23], la estrategia de inversión debe perseguir mitigar el riesgo percibido por las entidades de crédito de los destinatarios del sector pesquero, a través de la concesión de garantías para que el flujo de inversiones de entidades privadas pueda dirigirse a ellos. Es decir, avales para prestatarios que, en caso de no contar con garantía, ninguna entidad financiera estaría dispuesta a concederle un préstamo para inversión (p.ej. modernización, incremento de la capacidad productiva, diversificación, etc.).

Un producto de garantías debería permitir a destinatarios con proyectos de inversión, y especialmente a las de pequeño importe, acceder a la financiación que actualmente no logran por lo exigente de las garantías requeridas. Ello les abriría la oportunidad de realizar la primera inversión con préstamos de un periodo de amortización más largo que el inicialmente ofrecido por la entidad financiera, o que directamente supeditaban a grandes avales debido a la incertidumbre de éstas.

Por esta razón, debería considerarse como posibles destinatarios aquéllos con una calidad crediticia de "capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas" (por ejemplo, un historial crediticio insuficiente) con un rating suficiente que permita contar con préstamos ofrecidos por entidades, y que haya certificado la necesidad de garantías para acceder a la financiación.

Préstamos

Como complemento del producto anterior, sería posible otorgar financiación a través de préstamos a los segmentos de destinatarios que, pese a lo anterior, tienen una dificultad de acceso a la financiación añadida y/o de naturaleza estructural.

Los destinatarios estarían en los casos en los que la garantía no sería suficiente, por tener una calidad crediticia de "capacidad de pago probablemente mermada por condiciones adversas" (p.ej., además de contar con un historial crediticio insuficiente, por desarrollar un proyecto que no arroje suficientes garantías), con un rating que no les permite acceder a financiación o acceder en condiciones demasiado onerosas. Por otro lado, estarían los destinatarios de los sectores de la pesca extractiva y de acuicultura que requieren de financiación específica para la realización de proyectos de I+D y/o de innovación tecnológica,

[23] El Euribor comenzó 2015 en el 0,298% y cerró junio en 0,163%, es decir, un 45,3% menos. En septiembre de 2008 el Euribor se situaba en 5,384%.

En estos casos, si el préstamo se ofrece en coinversión con financiadores privados, no será posible eximir de toda garantía al destinatario del instrumento de préstamos, en caso de que la entidad financiera privada los exigiera. Ello haría necesario destinar recursos públicos a bonificar el tipo de interés para hacer atractivo y viable acometer los proyectos empresarias. Cabe señalar que el producto de garantías de este instrumento financiero se haría incompatible con el de préstamos si se atiende a los mismos costes subvencionables.

3.2. Características de los productos financieros

A continuación se exponen las posibles características técnicas de los productos que los harían coherente con el planteamiento estratégico expuesto, sobre la base apartado anterior junto con el análisis de mercado previo.

3.2.1. Garantías para la financiación del sector pesquero

Finalidad

Disminuir la valoración del riesgo de los proyectos de inversión del sector pesquero en las iniciativas empresariales relacionadas con la actividad de la acuicultura, la transformación y la comercialización, para favorecer su acceso a la financiación proporcionada por las entidades financieras privadas.

Descripción del producto

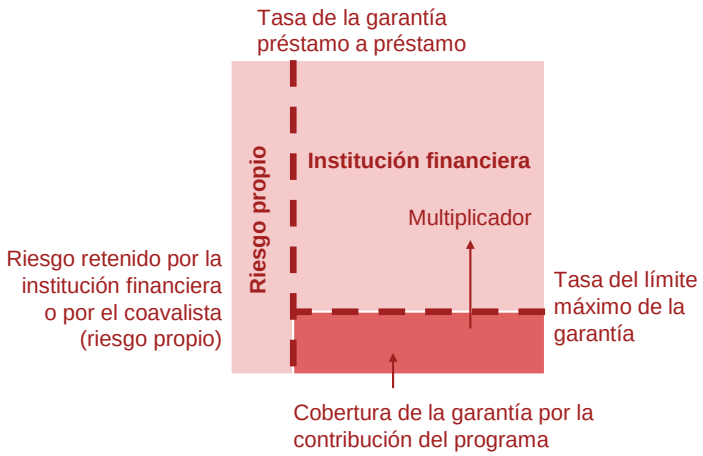
Garantía de cartera con un límite máximo, que proporcionará una cobertura de los riesgos del crédito por cada préstamo concreto, para la creación de una cartera de nuevos préstamos a los destinatarios.

La garantía de cartera se podría gestionar a través de un organismo intermediario (p.ej. Sociedad de Garantía Recíproca). En este caso, el organismo intermediario debería comprometerse a dotar la cartera con, al menos, un 20% de los fondos que configurasen la garantía de cartera, y el instrumento financiero dotaría el 80% (o la parte restante). Es decir, el riesgo retenido por el organismo intermediario no sería en ningún caso inferior al 20% del importe del préstamo (por préstamo concreto). Hay tres opciones para lograr que un organismo intermediario retenga el riesgo:

- El organismo intermediario cubriría el 20% del riesgo para que una entidad financiera otorgue un préstamo por el total garantizado, por encontrarse el 80% restante garantizado con los fondos del instrumento financiero.
- El organismo intermediario derivaría el riesgo a la entidad financiera para que otorgue el préstamo asumiendo parte del riesgo, por encontrarse el 80% garantizado con los fondos del instrumento financiero. Es decir, el organismo intermediario sólo mediaría en la gestión, sin asumir riesgo por el 20% no garantizado.
- Una combinación de las dos anteriores.

Cualquier que sea la opción, el coeficiente multiplicador de la garantía financiada por la contribución del programa será igual o superior a 5.

Gráfica 21. Esquema del fondo de garantías para la financiación del sector pesquero



Destinatarios

Empresas, en particular las pymes, autónomos y emprendedores vinculados con la actividad de la acuicultura, la transformación y la comercialización de los productos derivados de la pesca, y que dispongan de un proyecto de inversión para mejorar su posición competitiva. En el caso de empresas de transformación de los productos de la pesca y la acuicultura, se incluirán además, empresas que no sean pyme, al amparo del artículo 69.2 del Reglamento 508/2014.

Condiciones

- Garantía a primer requerimiento de la deuda emitida por entidades financieras.
- La garantía presentará dos tipos de límites:
  - El límite máximo de la garantía de cartera: equivale al importe dotado por el Instrumento Financiero; más allá sería responsabilidad del organismo intermediario (p.ej. intermediario financiero).
  - La tasa de garantía para cada préstamo: parte del riesgo de fallido deberá asumirla o transmitirla el organismo intermediario, que no deberá ser inferior al 20%.
- El porcentaje de garantía respecto al préstamo subyacente podrá variar en función del tamaño de negocio del destinatario final.
- Respecto a la comisión de garantía, dependerá de la evaluación individual del riesgo del solicitante y de la operación.
- La ventaja financiera de la garantía se transmitirá a los destinatarios finales.

Comentarios

Se puede realizar a través de un organismo gestor que se responsabilice de la marcha del fondo (Grupo BEI) o dotando en su totalidad a instituciones de garantías especializadas (p.ej. la Sociedad de Garantía Recíproca Iberaval). Si el organismo intermediario se seleccionase mediante un procedimiento de selección abierto, transparente, no discriminatorio y objetivo, se excluiría la concesión de ayuda de Estado al nivel de Fondo de fondos.

La estructura combinada del fondo de garantía, con dotaciones procedentes del organismo intermediario y del Instrumento Financiero, favorecería que el organismo pusiera en práctica en su gestión una política de préstamos coherente en lo que se refiere a la diversificación de la cartera, que permita una buena gestión de la cartera y la diversificación de los riesgos.

En caso de desarrollarse a través de la gestión del Grupo BEI, habrá de firmarse un acuerdo de financiación para la creación de un fondo de fondos, y se deberá realizar una convocatoria de manifestaciones de interés para la selección de los intermediario/s financiero/s que opere/n en la concesión de financiación.

3.2.2. Préstamos para la financiación del sector pesquero

Finalidad

Facilitar el acceso a la financiación de personas y empresas en condiciones desfavorables de acceso a la financiación, para realizar inversiones en el ámbito de la acuicultura, la transformación y la comercialización de productos pesqueros.

Descripción del producto

Préstamo con posibilidad de bonificar el tipo de interés, donde la concesión la efectúe una entidad intermediaria responsable de la gestión.

El préstamo podrá realizarse en régimen de coinversión con fondos procedentes de otra entidad, pública o privada. El importe del préstamo atribuible al instrumento financiero podría estar exento de garantías, de manera que el destinatario final perciba reducida la necesidad de garantías totales del préstamo.

El instrumento financiero podrá bonificar el tipo de interés para facilitar el acceso al préstamo del destinatario final.

El importe del préstamo podrá limitarse a un 80% del valor total de la inversión, al objeto de implicar financieramente al destinatario de la ayuda en la viabilidad de la inversión.

Destinatarios

Empresas, en particular las pymes, autónomos y emprendedores vinculados con la actividad de la acuicultura, la transformación y la comercialización de los productos derivados de la pesca, que tengan un historial crediticio insuficiente y que deseen realizar una inversión productiva en cualquiera de los segmentos de actividad establecidos por el instrumento. En el caso de empresas de transformación de los productos de la pesca y la acuicultura, se incluirán además, empresas que no sean pyme, al amparo del artículo 69.2 del Reglamento 508/2014.

Condiciones

- Importe sugerido hasta 350.000 €.
- Tipo de interés adaptado a las condiciones de mercado, con posibilidad de bonificarse en caso de limitarse la exigencia de garantías.
- El porcentaje máximo de financiación de la inversión podrá ser de un 80%.

Comentarios

La reducción en el nivel de colateralización en la concesión de un préstamo obliga a incrementar los márgenes a aplicar en los tipos de interés para mantenerlos en valores de mercado. En los casos de prestatarios con categoría de calificación deficiente puede suponer alcanzar tipos de interés poco asumibles, por lo que podrá concederse tipos bonificados, al menos en el tramo del préstamo correspondiente al Instrumento Financiero que se encuentre exento de garantías.

La tramitación podrá encomendarse a una entidad pública (p. ej. SEPIDES) o a una entidad privada que no podrán cobrar comisión salvo por cancelación anticipada del préstamo.

3.2.3. Préstamos para el desarrollo tecnológico y la innovación

Finalidad

Producto para financiar proyectos empresariales innovadores en la pesca y la acuicultura, así como de la industria de transformación, que por sus características se califican con nivel de riesgo superior. El préstamo se dirige a la financiación de inversiones, pero también contempla la financiación del fondo de maniobra de las empresas de pesca, acuicultura y transformación, excluyendo las “inversiones a bordo”.

Descripción del producto

Préstamo que podrá tener interés inferior al precio de mercado, inicialmente sin concesión de tramo no reembolsable, con amplios periodos de carencia y largos plazos de amortización

Destinatarios

Empresas, en particular las pymes, autónomos y emprendedores vinculados con la actividad de la pesca, la acuicultura y la transformación los productos derivados de la pesca, con un proyecto empresarial de carácter innovador o de inversión tecnológica. En el caso de empresas de transformación de los productos de la pesca y la acuicultura, se incluirán además, empresas que no sean pyme, al amparo del artículo 69.2 del Reglamento 508/2014.

Condiciones

- Importe de financiación por empresa a partir de 175.000 euros.
- Tipo de interés bonificado, en su caso.
- Periodo de carencia de hasta 2 años.

Comentarios

La concesión de préstamos para financiar el desarrollo tecnológico y la innovación podrá requerir de competencias específicas en la evaluación previa de los proyectos. Por esta razón, la gestión del producto podrá estar encomendada a instituciones especializadas (p.ej. al Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, CDTI). El CDTI dispone de un producto de préstamos para financiar proyectos de I+D (los PID), que pueden

estar cofinanciados con FEMP. En caso de resultar un organismo que ejecute el instrumento deberán garantizarse los procedimientos para evitar la doble cofinanciación.

3.3. Estructura de gobernanza del instrumento financiero

El desarrollo de los instrumentos financieros dispone de distintas opciones de configuración. En la estructura de gobernanza del Instrumento Financiero la Autoridad de Gestión tiene potestad para elegir entre las opciones de gestión definidas en el artículo 38 del RDC, que pasan por las siguientes opciones:

1. Instrumento Financiero configurado a nivel de la UE, gestionado directa o indirectamente por la Comisión (38.1.a).
2. Instrumento Financiero a nivel nacional, regional, transnacional o transfronterizo, gestionado bajo la responsabilidad de la Autoridad de Gestión. En este caso, es posible implantarlo de tres formas distintas (38.1.b):

    a. Invertir en el capital de una entidad (nueva o existente) dedicada a ejecutar instrumentos financieros (38.4.a).
    b. Confiar las tareas de ejecución a otro organismo, que puede ser alguno de los siguientes (38.4.b):

        i. El Grupo BEI (38.4.b.1)
        ii. instituciones financieras internacionales de las que un Estado miembro sea accionista, o instituciones financieras establecidas en un Estado miembro con un fin de interés público y bajo el control de una autoridad pública (38.4.b.2)
        iii. un Organismo de derecho público o privado (38.4.b.3)

    c. Asumir directamente las tareas de ejecución (38.4.c).

No obstante lo anterior, en función del tipo de gestión por el que se opte, la contribución financiera al instrumento podrá realizarse de tres formas:

- Organizar un fondo de fondos en el que se considerará al organismo que ejecuta el fondo el único beneficiario.
- Adoptar un Instrumento Financiero preconfigurado (*off-the-shelf*) que cumpla los términos y condiciones de la Comisión Europea.
- Crear un Instrumento Financiero nuevo o financiar uno ya existente.

Dado que la combinatoria entre las opciones de gestión y de ejecución son limitadas, en la siguiente tabla se representa las posibilidades de acometer un fondo de fondos o un instrumento financiero en función el tipo de gestión previsto por el RDC.

Tabla 30. Opciones de gobernanza de los instrumentos financieros

Nivel	Responsable	Contribuciones financieras	Tareas de ejecución	Gestión con destinatarios
UE (38.1.a)	Comisión Europea 38.1.a)	Acciones coherentes con el/los Programa/s (38.2)	*No especificado*	*No especificado*
Nacional, regional, transnacional o transfronterizo (38.1.b)	Autoridad de Gestión (o bajo su responsabilidad) (38.1.b)	Fondos de fondos que cumplan los términos y condiciones de la Comisión Europea (38.3.a)	Instituciones financieras (controladas) (38.4.b.2)	Intermediarios financieros o la Institución financiera (38.6)
			BEI/FEI (38.4.b.1)	Intermediarios financieros o BEI/FEI (38.6)
		IFs (no fondos de fondos) que cumplan los términos y condiciones de la Comisión Europea[24] (38.3.a)	Entidades jurídicas existentes (38.4.a)	Entidades jurídicas existentes (38.6)
			BEI/FEI (38.4.b.1)	Intermediarios financieros o BEI/FEI (38.6)
			Instituciones financieras (controladas) (38.4.b.2)	Intermediarios financieros o la Institución financiera (38.6)
			Organismo de Derecho público/privado. (38.4.b.3)	Organismo de Derecho público/ privado (38.6)
			Autoridad de Gestión (38.4.c)	Autoridad de Gestión (38.6)
		IFs existentes o de nueva creación (38.3.b)	Entidades jurídicas existentes (38.4.a)	Entidades jurídicas existentes (38.6)
			BEI/FEI (38.4.b.1)	Intermediarios financieros o BEI/FEI (38.6)
			Instituciones financieras (controladas) (38.4.b.2)	Intermediarios financieros o la Institución financiera (38.6)
			Organismo de Derecho público/privado. (38.4.b.3)	Organismo de Derecho público/ privado (38.6)
			Autoridad de Gestión (38.4.c)	Autoridad de Gestión (38.6)

Fuente: Elaboración propia

[24] Se refiere a la contribución de un programa a un instrumento financiero "*off-the-shelf*", basado en términos y condiciones propuestos por la Comisión.

Como resultado de la evaluación ex ante, las opciones anteriores se reducen a cuatro opciones de desarrollo, sobre las que se podrá optar y a las que se incluyen las consideraciones favorables y desfavorables más destacadas:

Tabla 31. Consideraciones de las opciones de gobernanza

Opción	Consideraciones favorables	Consideraciones desfavorables
Fondo de fondos para la gestión por el Grupo BEI	Consideraciones favorables del Instrumento Financiero Plurirregional. Profunda experiencia en la gestión de instrumentos financieros. Mayor facilidad aún para tratar con intermediarios financieros.	Puede ser difícil de aplicar en la financiación de inversiones con fuerte especialización sectorial y de pequeño importe. Distanciamiento de las autoridades regionales y de la realidad territorial.
Inversión en entidad pública nacional dedicada a la financiación de empresas	Consideraciones favorables del Instrumento Financiero regional. Proximidad a las necesidades de financiación de las empresas respecto a los productos financieros concretos. Experiencia con la financiación de las empresas regionales. Mayor facilidad en la gestión de las solicitudes.	Pocos beneficios del capital depositado en caso de garantías (que no se consideran). Eventual falta de experiencia en la gestión de instrumentos financieros con Fondos EIE.
Selección de una entidad financiera	Experiencia en la gestión del producto financiero específico. Costes de gestión limitados, consecuencia del concurso público.	Pocos beneficios del capital depositado para préstamos. Alta limitación para la concesión de productos de capital
Gestión directa por la Autoridad de Gestión.	Menor coste potencial en la ejecución del Instrumento Financiero. Experiencia en la financiación de las inversiones regionales a través de préstamos.	Pocos beneficios del capital depositado para préstamos. Limitación normativa a préstamos y garantías. Fragmentación de la intervención a nivel regional y reducción de la masa crítica. Dificultad en la conversación con las entidades financieras.

Fuente: Elaboración propia

Para el caso de este instrumento financiero, de aplicación nacional, parece apropiado aplicar las siguientes premisas:

- Considerándose los límites y la sectorización del instrumento, que no se dirige a empresas en general, puede resultar poco apropiada la intermediación de la gestión del Grupo BEI.

  Esta opción resultaría tanto más factible en la medida que converjan un mayor número de empresas para un instrumento, que justifique asumir las comisiones de gestión debido a una elevada complejidad, y no dificulte la relación con los intermediarios bancarios por carecer de dicha masa crítica.

- No considerar la ejecución directa del fondo a través de la Autoridad de Gestión.

  De conformidad con el artículo 38.4.d) del RDC la autoridad de gestión solo puede asumir tareas de ejecución del instrumento financiero consistente en préstamos o garantías. De esta manera, aunque se contemplan dichos tipos de productos, la inclusión de finalidades específicas como la I+D y la innovación, hace recomendable involucrar a entidades especializadas y con experiencia en su gestión.

- Destinar el volumen de ayuda FEMP a una entidad especializada en las características de cada producto financiero, preferiblemente una institución financiera de interés y control público, para que se ejecute el instrumento financiero de forma constante y en línea con los objetivos de los Fondos EIE.

La selección de Iberaval debería realizarse mediante un procedimiento de selección abierto, transparente, no discriminatorio y objetivo. Ello permitiría excluir la concesión de ayuda de Estado al nivel de Fondo de fondos.
La selección del CDTI y de SEPIDES estaría en consonancia con los "criterios de selección de los organismos que ejecutan los instrumentos[25]", porque propicia la obtención de resultados dada la naturaleza del instrumento financiero previsto, la experiencia previa en la financiación de los productos previstos a empresas, los conocimientos y la experiencia del equipo y la capacidad operativa en el entorno nacional.

Por consiguiente, a tenor de la opción de gestión más idónea, surge una limitación en cuanto a la estructura de instrumento financiero, aplicando las siguientes conclusiones:

- Dado que podría llegar a seleccionarse un gestor distinto para cada tipo de producto, parece recomendable estructurarlo a través de un fondo de fondos, pues otorgaría mayor estabilidad. Aunque esto obligaría a realizar más labores en su preparación, aseguraría la permanencia de la figura jurídica incluso si surgen cambios o reemplazos en la formalización de acuerdos operativos con los gestores que se seleccionen por cada producto.

  Por tanto, no se prevé su ejecución a través de intermediarios financieros, dado que parece difícilmente realizable una inversión suficiente a través de entidades con una amplia dimensión comercial pero poca especialización en la financiación de la innovación o en los sectores de la pesca.

- Y, aunque sobre la base de la normativa es posible aplicar para cada una de las opciones anteriores la aplicación de herramientas existentes o constituir un instrumento financiero *ad hoc*, o realizarse por medio de los denominados instrumentos "*Off-the-shelf*", la aplicación de un instrumento compuesto por varios productos financieros con fines específicos conduce a no optar por esta última opción. No obstante, la constitución de un instrumento financiero *ad hoc* no implica que no se puedan aprovechar sinergias con otros instrumentos ya iniciados y contar con la experiencia de los gestores y operadores adecuados.

El Reglamento de Ejecución (UE) Nº 964/2014 de la Comisión, de 11 de septiembre de 2014, establece disposiciones de aplicación en lo que respecta a las condiciones generales para los instrumentos financieros. En sus anexos II, III y IV establece algunos modelos de instrumentos financieros, con descripción detallada. A continuación se muestra el planteamiento de los dos tipos de instrumentos financieros no especificados por finalidad de la operación (es decir, sin temática objetivo):

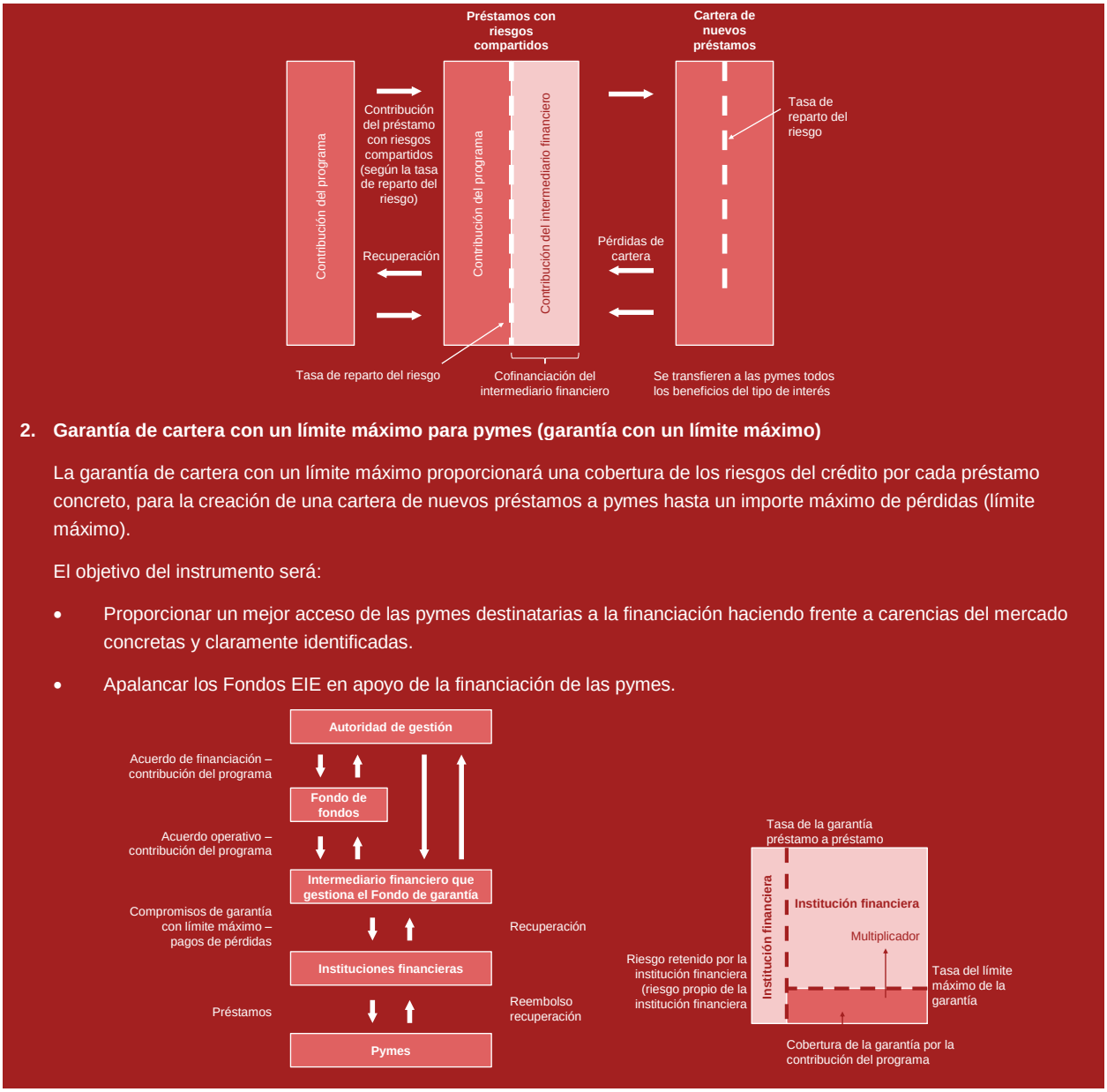
1. **Préstamos para las pymes basados en un modelo de cartera de préstamos con riesgos compartidos (préstamo con riesgos compartidos)**

   El préstamo con riesgos compartidos (o instrumento financiero) adoptaría la forma de un fondo de préstamos que sería creado por un intermediario financiero con contribuciones del programa y el intermediario financiero para financiar una cartera de préstamos recientemente generados, con exclusión de la refinanciación de los préstamos existentes.

   El objetivo es doble:

   - Combinar recursos procedentes de un Programa Operativo y del intermediario financiero para apoyar la financiación de las pymes.
   - Facilitar el acceso de las pymes a la financiación, mediante una contribución financiera al intermediario financiero y el reparto de los riesgos del crédito, de manera que se ofrezcan más fondos a las pymes en condiciones preferenciales en términos de reducción del tipo de interés y, en su caso, de reducción de la garantía secundaria.

[25] Artículo 7 del Reglamento delegado (UE) Nº 480/2014 de la Comisión Europea



Con el fin de cumplir los objetivos fijados en esta estrategia, se propone una estructura de gobernanza para que el Programa Operativo para España 2014-2020 del Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca, canalice los fondos hasta el instrumento financiero. Así, deberá estar promovido por la Dirección General de Ordenación Pesquera de la Secretaría General de Pesca, en su calidad de Autoridad de Gestión del Programa, y sería el titular último del instrumento financiero.

La estructura propuesta ha tenido en consideración los elementos básicos de la mejor gobernanza posible del instrumento financiero:

- Evitar duplicidades e ineficiencias tomando la experiencia de organismos experto en financiación a empresas mediante los productos financieros supuestos.
- Lograr la masa crítica suficiente necesaria para el éxito del instrumento, dado que la demanda de financiación al sector pesquero lo permitía.
- Reducir los riesgos al seleccionar la configuración del Instrumento Financiero, confiando en productos financieros probados.
- La posibilidad de incrementar el apalancamiento financiero mediante la aportación de capital privado.

3.4. Requisitos humanos y técnicos

El titular del instrumento financiero debe asegurar la configuración de un equipo técnico y humano, propio o externo, que garantice la ejecución del Instrumento en su doble dimensión financiera y de gestión de Fondos EIE. Entre los aspectos más relevantes del equipo humano, deben contemplarse:

- Conocimiento especializado de los productos financieros y de los instrumentos financieros cofinanciados.
- Conocimientos jurídicos para la elaboración de contratos y acuerdos.
- Experiencia en el ciclo de vida de los Fondos Europeos y en los requisitos de gestión y control.
- Conocimientos en el ámbito de la innovación empresarial.
- Perfiles independientes de auditoría.
- Competencias informáticas para la transferencia de información entre destinatarios de las ayudas, el gestor del instrumento y la Autoridad de Gestión del FEMP.

De esta manera, se identifican 7 perfiles de competencias técnicas que, no obsta a que más de una competencia sea compartida por la misma persona:

Perfil financiero y de inversión. Conocedor de los productos de financiación, finalidades, características y condiciones establecidos. Entre sus cometidos estará la constante revisión del riesgo vivo de las inversiones. Además, deberá tomar parte en funciones propias de la gestión de instrumentos financieros de los Fondos Europeos, entre otras, para aplicar en los productos las condiciones establecidas en el acuerdo de financiación y los documentos de gestión.

Perfil jurídico. En la medida que se debe dar cumplimiento a los Reglamentos comunitarios y normativa nacional, aplicar los límites de las ayudas de Estado y elaborar acuerdos y contratos de conformidad con los principios de gestión de los instrumentos financieros de los Fondos Europeos.

Perfil gestor de Fondos EIE. La gestión e interlocución con los agentes intervinientes en la gestión del FEMP está establecida en los procedimientos de los Reglamentos y demás normativa de desarrollo. Los requisitos de información deben ser homogéneos y requieren de su compatibilidad a través de las aplicaciones informáticas dispuestas por la Autoridad de Gestión.

Perfil técnico de instrumentos financieros. Deberá aportar las competencias requeridas para la aplicación de la estrategia de inversión y del acuerdo de financiación que, en su caso, se firme. Existen límites en el desarrollo del Instrumento Financiero que deberán ser tenidos en cuenta para que no perjudique su maniobrabilidad y la consecución de los objetivos.

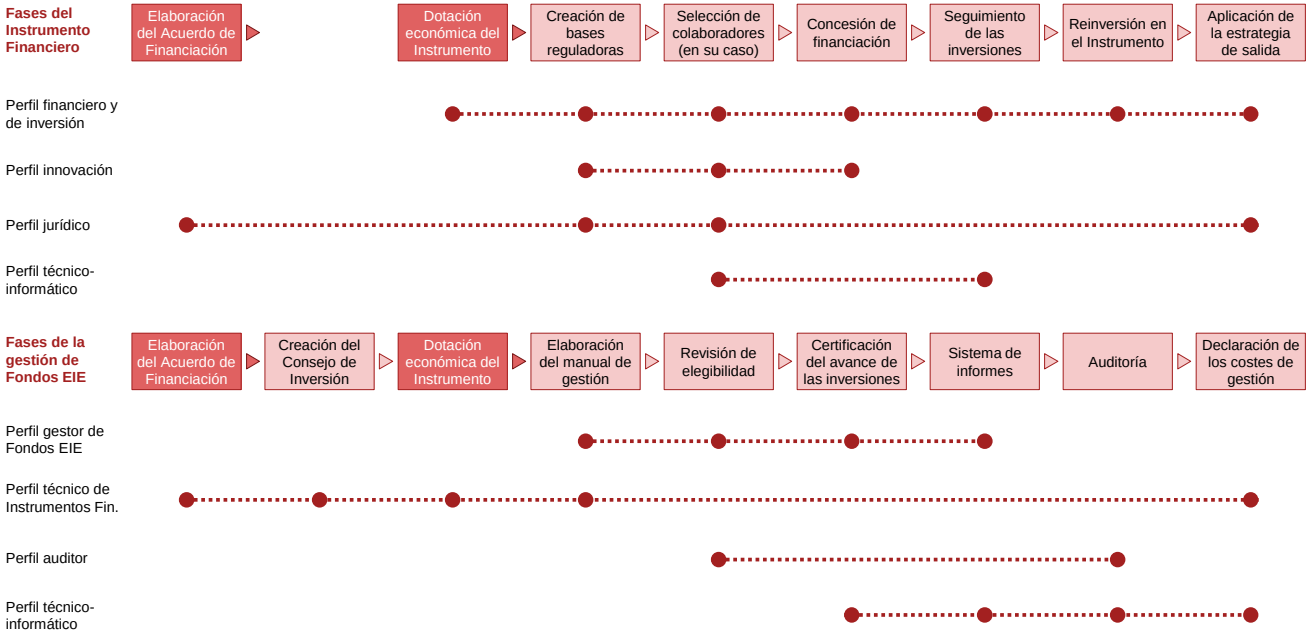
Perfil de innovación empresarial. Deberá poseer conocimiento de las fases de gestión de la I+D y de la innovación empresarial, con el fin de contribuir a la adecuada elaboración de bases y selección de proyectos empresariales innovadores.

Perfil auditor. Las inversiones realizadas deberán ser acordes con los criterios de elegibilidad del FEMP y del Programa Operativo, y serán verificadas según los requisitos de la Autoridad de Gestión y la Autoridad de Auditoría. El gestor del Instrumento Financiero también cuenta con obligaciones de auditoría específicas.

Perfil técnico-informático. A parte de los sistemas de informes, los requisitos de comunicación e información con los destinatarios de las ayudas y los organismos gestores del FEMP serán adecuados a los que solicita la Comisión Europea. Al menos, deberá garantizarse la compatibilidad de los ficheros de información con los que soliciten los demás actores.

En la siguiente gráfica se establecen los momentos clave en los que, al menos, deberán ser activos los perfiles descritos, para cada una de las fases del Instrumento Financiero y de la gestión de los Fondos EIE.

Gráfica 22. Perfiles del equipo de gestión, por fases del Instrumento Financiero y de la gestión de Fondos EIE



Fuente: Elaboración propia

De conformidad con los recursos técnicos y humanos actuales de la Dirección General de Ordenación Pesquera de la Secretaría General de Pesca, no es posible establecer un completo cumplimiento de los perfiles establecidos.

Perfil del equipo de gestión	Competencias disponibles en la DGOP
Perfil financiero y de inversión	✗
Perfil de innovación	✗
Perfil jurídico	✓
Perfil técnico-informático (perfil financiero)	✗
Perfil de gestión de Fondos EIE	✓
Perfil técnico de instrumentos financieros	✗
Perfil auditor	✓
Perfil técnico-informático (perfil de gestión)	✓

Por lo tanto, existen al menos cuatro perfiles que la DGOP deberá cubrir con la selección de un organismo que ejecute el instrumento financiero. Antes de seleccionar un organismo para poner en práctica el instrumento financiero, deberá asegurarse que cubra los requisitos mínimos de los que no dispone competencia y, además, los siguientes requisitos mínimos:

- competencias para desarrollar las labores de ejecución pertinentes en virtud de la legislación nacional y de la Unión;
- una viabilidad económica y financiera adecuada;
- capacidad adecuada para ejecutar el instrumento financiero, incluidos la estructura organizativa y el marco de gobernanza, de manera que se ofrezcan las garantías necesarias a la autoridad de gestión;
- existencia de un sistema de control interno eficaz y efectivo;
- utilización de un sistema de contabilidad que facilite en su debido momento información exacta, exhaustiva y fidedigna;
- acuerdo para ser auditados por las instituciones de control de los Estados miembros, la Comisión y el Tribunal de Cuentas Europeo.

Para seleccionar dicho organismo, deberá tenerse en cuenta la naturaleza de los productos de préstamos y garantías que se han contemplado en la estrategia de inversión, la experiencia previa de este organismo en la ejecución de instrumentos financieros afines, los conocimientos y la experiencia de los miembros del equipo propuestos y la capacidad operativa y financiera de este organismo. La selección será transparente, se justificará por razones objetivas y no dará dar lugar a un conflicto de intereses. Se utilizarán por lo menos los siguientes criterios de selección:

- firmeza y credibilidad de la metodología para identificar y valorar a los intermediarios financieros o a los beneficiarios finales según proceda;
- el nivel de los costes y cargos de gestión para la ejecución del instrumento financiero y la metodología propuesta para su cálculo;
- términos y condiciones aplicadas en relación con la ayuda prestada a los destinatarios finales, incluidos los precios;
- capacidad de recaudar fondos para las inversiones de beneficiarios finales adicionales a las contribuciones del programa;
- la capacidad de demostrar una actividad adicional en comparación con la presente actividad;
- en los casos en que el organismo que ejecuta el instrumento financiero asigne recursos financieros propios al instrumento financiero o comparta el riesgo, medidas propuestas para alinear intereses y mitigar los posibles conflictos de interés.

Si un organismo encargado de ejecutar uno o varios fondos, incluido el BEI, a su vez confiase todas las tareas de ejecución o parte de las mismas a un intermediario financiero, deberá velar por que se cumplan los requisitos antes contemplados por cuanto atañe a dicho intermediario financiero.

4. Análisis del valor añadido del instrumento financiero

En la medida que la situación de fallo de mercado identificada en el apartado anterior puede paliarse con distintos instrumentos, en el actual se va a identificar cuál es la forma más adecuada para atender el objetivo principal: mejorar el acceso a la financiación de las empresas del sector pesquero-alimentario.

El análisis se efectúa desde una doble dimensión cuantitativa y cualitativa que permita valorar los beneficios de desarrollar el instrumento financiero.

4.1. Valoración cuantitativa

El análisis cuantitativo se basa en la comparación del apalancamiento de los recursos del FEMP concedidos mediante el IF respecto a las ayudas en forma de subvención con la misma finalidad.

El artículo 140 del Reglamento Financiero de la UE[26] exige que la ayuda prestada con cargo al Presupuesto General de la UE con forma de instrumentos financieros produzca un efecto palanca, es decir, que la contribución de la UE movilice una inversión global superior a dicho volumen (idealmente entre 4 y 5 veces). A este respecto, se denomina *coeficiente de apalancamiento* al ratio entre el total de la inversión realizada respecto de la parte que ha sido financiada públicamente, de modo que el *valor añadido* del instrumento será:

- Inversamente proporcional a la intensidad de la ayuda.
- Directamente proporcional al ratio de apalancamiento.

Para el análisis se considerará tanto el caso de las subvenciones directas como el de los productos financieros en forma de préstamo y garantía, teniendo en cuenta el carácter rotatorio de los mismos (efecto "*revolving*"). Como supuesto de partida se va a considerar una hipotética inversión en activos físicos con un coste total de 100.000 €, siendo el total del volumen subvencionable.

Con el fin de mostrar el valor añadido de los préstamos y los avales sobre las subvenciones a fondo perdido, se compara el efecto apalancamiento en los tres casos:

4.1.1. Préstamo con bonificación de intereses

A continuación se analiza el escenario para el esquema de financiación previsto a través de un préstamo, basado en los siguientes parámetros.

Tabla 32. Ejemplo de proyecto empresarial apoyado por un préstamo

Concepto	Importe	Precisiones
Coste total del proyecto	100.000 €	*Todos los costes son subvencionables.*
Tipo de interés del mercado	5%	
Tipo de interese aplicable con el IF	2%	
Carencia	36	*En meses, de principal.*
Periodo de amortización	10	*En años.*
Costes no elegibles	0 €	*No se tienen en cuenta en el ejemplo.*

[26] Reglamento 966/2012/UE/EURATOM, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión y por el que se deroga el Reglamento 1605/2002/CE/EURATOM del Consejo.

Concepto	Importe	Precisiones
Total apoyo préstamo	50.000 €	*50% de los costes elegibles.*

Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

Dado que en principio los préstamos se retornan íntegramente, para calcular el valor añadido es necesario obtener primero una estimación que represente la intensidad de la ayuda y sea comparable con las cuantías de las subvenciones a fondo perdido.

Para ello se calcula el *equivalente bruto de subvención* (EBS), hallando la diferencia entre la cantidad de intereses a pagar bajo condiciones de mercado y la cantidad de intereses a pagar al FEMP según las condiciones del instrumento. Los tipos a precio de mercado se han calculado aplicando la Comunicación sobre tipos de referencia de la Comisión Europea[27].

Tabla 33. Cálculo del EBS para el ejemplo práctico

Escenario 1	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MERCADO						
Préstamo vivo	100.000 €	100.000 €	90.000 €	80.000 €	70.000 €	60.000 €
Devolución	- €	10.000 €	10.000 €	10.000 €	10.000 €	10.000 €
Pago Intereses	5.000 €	5.000 €	4.500 €	4.000 €	3.500 €	3.000 €
FEMP						
Préstamo vivo	100.000 €	100.000 €	100.000 €	100.000 €	100.000 €	85.714 €
Devolución	- €	- €	- €	- €	14.286 €	14.286 €
Pago Intereses	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	1.714 €

Continúa…	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	**Total**
MERCADO						
Préstamo vivo	50.000 €	40.000 €	30.000 €	20.000 €	10.000 €	**- €**
Devolución	10.000 €	10.000 €	10.000 €	10.000 €	10.000 €	**100.000 €**
Pago Intereses	2.500 €	2.000 €	1.500 €	1.000 €	500 €	**32.500 €**
FEMP						
Préstamo vivo	71.429 €	57.143 €	42.857 €	28.571 €	14.286 €	**- €**
Devolución	14.286 €	14.286 €	14.286 €	14.286 €	14.286 €	**100.000 €**
Pago Intereses	1.429 €	1.143 €	857 €	571 €	286 €	**16.000 €**
					Diferencia	**16.500 €**

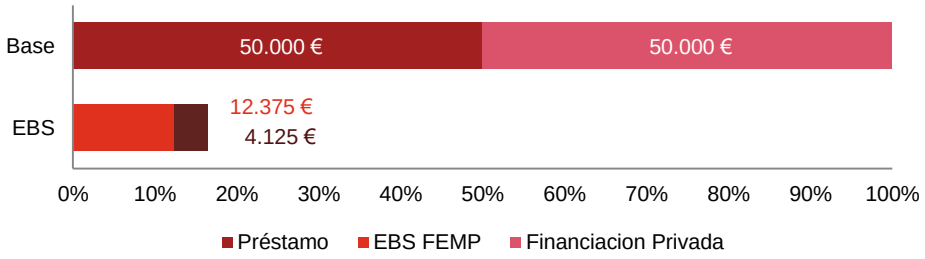
Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

La diferencia entre el "Pago Intereses" total de mercado y el "Pago Intereses" total de FEMP es de 16.500 €, que se corresponde con el EBS.

Considerando que el IF cofinancia el 75% del EBS (siendo el resto financiado por ayudas públicas de aportación nacional), el apalancamiento debido a la bonificación del tipo de interés en el caso de los préstamos del IF es de 8,08 veces la inversión. Esto se calcula dividiendo el coste subvencionable entre el EBS que va a ser cofinanciado por el IF.

[27] Comunicación de la Comisión relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (2008/C 14/02)

Gráfica 23. Apalancamiento en el caso de un préstamo.



Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

En el caso específico de los préstamos es necesario considerar también su carácter rotatorio, ya que los reembolsos periódicos del principal del préstamo permiten ir disponiendo de nuevos fondos para dotar más préstamos, lo que aumenta el efecto palanca de este instrumento:

Tabla 34. Cálculo del apalancamiento del IF teniendo en cuenta el carácter rotatorio de los préstamos

Préstamo FEMP	Importe de cada cuota anual a perpetuidad	VAN de la contribución pública(*)	Peso respecto al importe inicial	Importe total disponible para préstamos	Apalancamiento
(A)	*(B)*	*(C)*	*(D)=(C)/(A) (%)*	*(E)=(C)+(A)*	*(F)=(E)/(A)*
100.000 €	14.286 €	285.714 €	286%	385.714 €	3,86

** Se ha tenido en cuenta una tasa de descuento del 5%*

Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

De este modo, puede verse cómo el efecto rotatorio del préstamo aumenta su apalancamiento en 3,86 euros adicionales por cada euro FEMP, lo que implicaría un valor total del apalancamiento a perpetuidad de 8,08x (bonificación del tipo de interés) * 3,86x (carácter rotatorio) = 31,19x.

También debe tenerse en cuenta que según las medidas del FEMP que se prevé ejecutar a través del Instrumento Financiero varía la tasa de cofinanciación entre el 50,0% de las medidas de la Prioridad 1, 75,0% de las medidas de la Prioridad 2 y 100% de las medidas de la Prioridad 5.

4.1.2. Garantías

Por las características de las garantías, los planteamientos para el cálculo del EBS y el apalancamiento poseen algunas particularidades:

- El límite de ayuda para las garantías se ha realizado aplicando la cobertura de riesgo máximo del 80%.
- El EBS resulta de la diferencia entre el tipo de interés concedido por el IF (prima aplicada) y el tipo de interés de precio de mercado basado en el rating crediticio de las empresas, referido por la Comunicación de la Comisión Europea para las ayudas en forma de garantía (prima refugio).

Tabla 35. Ejemplo de proyecto empresarial apoyado por una garantía

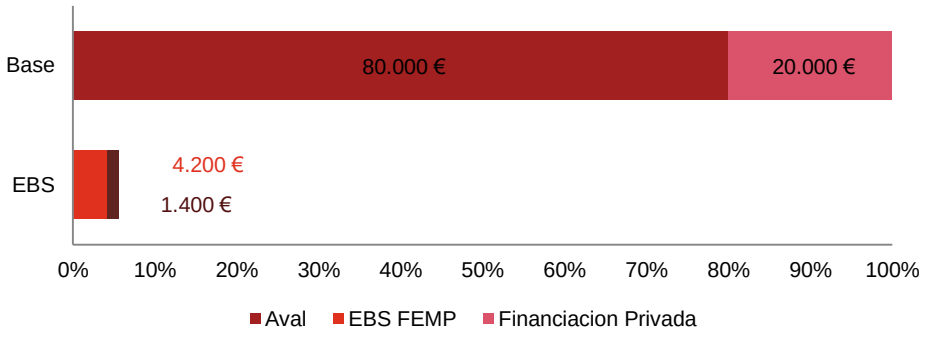
Concepto	Importe	Precisiones
Coste total del proyecto	100.000 €	*Todos los costes son subvencionables.*
Prima aplicada	1%	
Prima refugio (rating BB)	2%	
Carencia	36	*En meses, de principal.*
Periodo de amortización	10	*En años.*
Costes no elegibles	0 €	*No se tienen en cuenta en el ejemplo.*
Importe de cofinanciacion	80.000 €	*80% de los costes elegibles.*

Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

El cálculo del apalancamiento se realiza restando las comisiones por los intereses de la garantía a precio de mercado (prima refugio), menos las comisiones por los intereses del aval concedido por el instrumento financiero (prima aplicada), que se considerarán siempre iguales o inferiores a la prima refugio. En este caso el EBS equivale a 5.600 €. Las comisiones a precio de mercado / EBS se calculan según el modelo de préstamos.

La siguiente figura muestra el apalancamiento de este producto. Para realizar el cálculo se ha supuesto que el EBS va a estar cofinanciado por el FEMP y ayuda nacional en una proporción 3:1. El apalancamiento del FEMP en el caso de las garantías es igual a 23,81 veces.

Gráfica 24. Apalancamiento en el caso de una garantía



Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

Como ocurre con los préstamos, es necesario considerar el carácter rotatorio de las garantías, ya que los reembolsos periódicos del principal del producto financiero permiten ir disponiendo de nuevos fondos para dotar más garantías, lo que aumenta el efecto palanca de este producto.

Tabla 36. Cálculo del apalancamiento del IF teniendo en cuenta el carácter rotatorio de las garantías

Aval FEMP	Importe de cada cuota anual a perpetuidad	VAN de la contribución pública(*)	Peso respecto al importe inicial	Importe total disponible para garantías	Apalancamiento
(A)	*(B)*	*(C)*	*(D)=(C)/(A) (%)*	*(E)=(C)+(A)*	*(F)=(E)/(A)*
80.000 €	11.429 €	571.429 €	714%	651.429 €	8,14

** Se ha tenido en cuenta prima aplicada del 2%*

Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

De este modo, puede verse cómo el efecto rotatorio de la garantía aumenta su apalancamiento en 8,14 euros adicionales por cada euro FEMP, lo que implicaría un valor total del apalancamiento a perpetuidad de 193,81 veces.

4.1.3. Comparativa frente a la subvención a fondo perdido

Asumiendo unos costes subvencionables de 100.000 €, el porcentaje máximo de ayuda total permitido es del 75%, es decir 75.000 €. En este caso, el apalancamiento de cada euro FEMP sería de 1,33 veces. Cabe destacar que en el caso de la subvención a fondo perdido, no se atrae captación de coinversores privados.

Con el fin de mostrar una comparación más adecuada, se ha buscado comparar el total de dinero que se daría a fondo perdido en el caso de cada uno de los productos financieros:

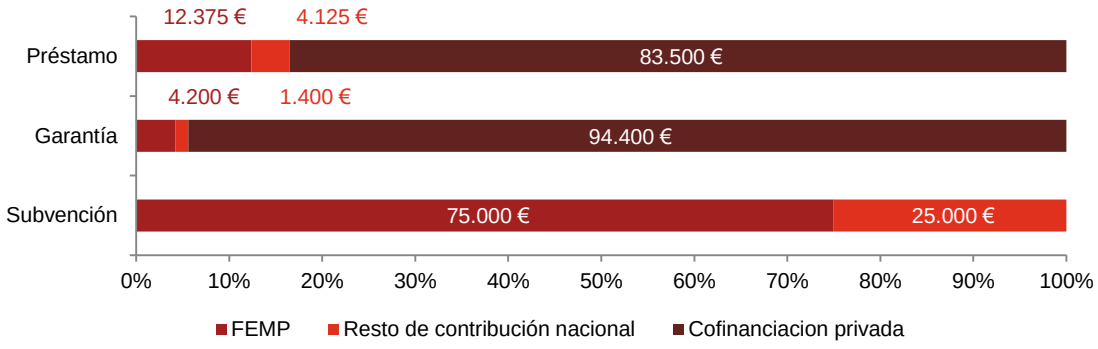
- El EBS en el caso del préstamo y la garantía
- La subvención a fondo perdido en caso de la subvención

A continuación se muestra el apalancamiento en cada uno de los escenarios. De manera similar que con el caso anterior, se ha excluido el efecto rotatorio de los préstamos y garantías.

- En el caso de los préstamos, 8,08 veces.
- En el caso de las garantías, 23,81 veces.
- En el caso de las subvenciones, 1,33 veces.

En la siguiente gráfica se representa el apalancamiento del programa de subvenciones a fondo perdido frente al resto de productos financieros.

Gráfico 11. Apalancamiento en el caso de las subvenciones, comparado con préstamos y garantías



Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

4.2. Valoración cualitativa

Para el análisis desde la perspectiva cualitativa, se consideran factores estructurales de la financiación empresarial y de carácter transversal:

- **Liquidez**. Mientas que las ayudas a fondo perdido se desembolsan, como regla general, una vez terminada la inversión (y justificada y verificada), la financiación se anticipa, total o parcialmente. En los casos en los que los costes elegibles se refieren a gastos operativos, contribuye a atenuar otras necesidades de las empresas, mejorando su aceptación.

- **Calidad y sostenibilidad de los proyectos.** Las subvenciones suelen concederse en el marco de procesos competitivos, asegurando que se financian las mejores solicitudes. No obstante, como norma general, se centran en que un proyecto se ejecute, sin prestar atención a la continuidad del mismo tras la justificación de la realización técnica y financiera[28]. Por su parte, el fundamento de la inversión a través de instrumentos financieros es distinto, pues el destinatario de la financiación es el primer interesado en que el proyecto se mantenga en el tiempo y produzca beneficios para permitir devolver la financiación y pagar las primas o intereses. Es decir: por su propia configuración, los instrumentos financieros tienden a asegurar una sostenibilidad en el tiempo prolongada y sus beneficiarios procuran una mayor calidad técnica de la inversión, en la medida que afecta a sus beneficios. Finalmente, la financiación obliga a la entidad concedente a analizar con mayor rigurosidad los riesgos de la empresa beneficiaria y la viabilidad técnica y comercial de la inversión.

- **Captación de capital privado.** Ambas formas de ayuda permiten disminuir en cierta medida el riesgo de las inversiones, dado que con menor inversión de capital privado se pueden conseguir los resultados esperados. No es posible distinguir los instrumentos financieros en las que las condiciones de inversión de los agentes públicos son menos ventajosas que las de los privados puesto que puede apreciarse una forma de ayuda pública cuando no se respetan inversiones *pari passu*. Por otra parte, si las subvenciones con fondos públicos cofinancian un porcentaje elevado de los costes del proyecto, permiten atraer financiación privada adicional, por la alta seguridad en conseguir los fondos. Los proyectos apoyados con instrumentos financieros se preparan para captar inversión, por lo que están más próximos a la visión de los inversores. Además, los proyectos financiados se conciben para generar beneficios económicos (ya sean ingresos nuevos o ahorros de costes que permiten pagar primas o intereses), lo que no siempre sucede en los casos de las actuaciones subvencionadas.

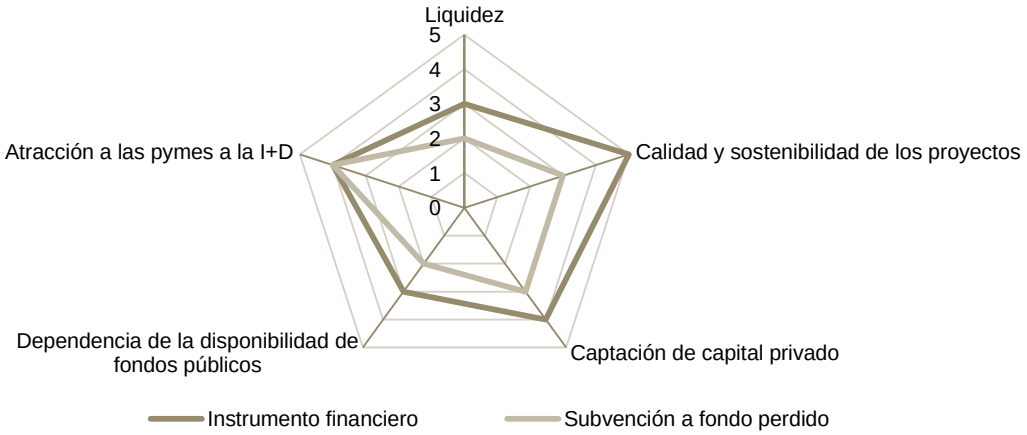
- **Dependencia de la disponibilidad de fondos públicos.** Las líneas de subvención a fondo perdido pueden estar más expuestas a las restricciones presupuestarias para la contención de déficit, si bien el Capítulo 8 de los presupuestos públicos (activos financieros) está también condicionado.

- **Atracción a las empresas a la I+D+i**. Uno de los principales objetivos del MAGRAMA con el apoyo de su financiación es iniciar a las empresas y, en particular, a las pymes en la investigación industrial, el desarrollo experimental y la innovación para mejorar su competitividad. Las subvenciones, como dinero "regalado", son un incentivo para estas empresas. No obstante, el lapso de tiempo entre la ejecución física del proyecto y el desembolso de la subvención (tras la verificación técnica y financiera), puede reducir su efectividad. De acuerdo con la normativa nacional de subvenciones, las bases de éstas deben establecer expresamente la posibilidad de anticipar la subvención y las exigencias de garantías correspondientes[29]. Por su parte, los instrumentos financieros incentivan en menor medida la inversión empresarial. Sin embargo, hay dos factores que matizan esto. Por una parte, los instrumentos financieros son aceptados cuando se dirigen a una necesidad real de las empresas. Por otra, la posibilidad de combinarlos con subvenciones en forma de bonificaciones del tipo de interés, así como la naturaleza de los costes subvencionables para este tipo de inversiones (principalmente, gastos de personal) incrementa la aceptación por las empresas.

[28] Los mecanismos utilizados en el caso de las subvenciones para asegurar la sostenibilidad es incluirlos como un criterio de selección, no siempre presente, o bien una exigencia de mantener la inversión durante varios años. Sin embargo, el primer mecanismo se basa en un análisis teórico y el segundo requiere esfuerzos adicionales (personal, herramientas y fondos suficientes) para comprobar que se cumplen los requisitos durante el plazo requerido.
[29] Artículo 34, apartado 4, párrafo 2 de la Ley General de Subvenciones, ya mencionada.

En la siguiente figura se cuantifica el peso de cada uno de estos aspectos, siendo 1 la menor puntuación y 5 la mayor.

Gráfica 25. Cuantificación de aspectos cualitativos del Instrumento Financiero y las ayudas a fondo perdido

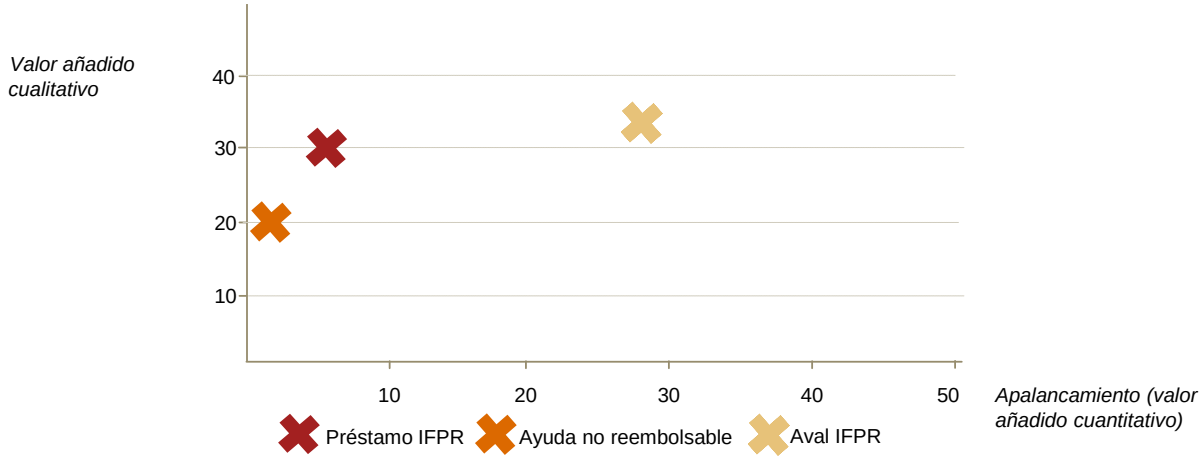


Fuente: Elaboración propia

La suma de puntos por los aspectos cualitativos de ambas formas de ayuda da un resultado de 19 puntos en el caso de los instrumentos financieros y de 14 puntos en el caso de las subvenciones.

Finalmente, es posible combinar el análisis cuantitativo y el cualitativo de modo que permitan obtener una valoración global del valor añadido ofrecido por cada tipo de ayuda o instrumento. Para ello se pone en relación el apalancamiento obtenido en el análisis cualitativo con la suma de las ponderaciones cualitativas asignadas a cada tipo de ayuda:

Gráfico 12. Combinación del análisis cuantitativo y cualitativo (ejemplo ilustrativo)



Fuente: Elaboración propia

Como resultado puede observarse que, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, el valor añadido final proporcionado por los instrumentos financieros es superior al de las subvenciones, y entre ellos el de los avales es superior al de los préstamos.

4.3. Marco de las ayudas de Estado

El artículo 107.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) no contiene una definición precisa del concepto de ayuda de Estado. A efectos de su aplicación, tanto el Tribunal de Justicia de la Unión Europea como la Comisión Europea han ido perfilando y concretando los cuatro requisitos que deberá reunir cumulativamente una medida de financiación para ser considerada ayuda de Estado, a saber: (1) generar una

ventaja económica al que la recibe; (2) ser otorgada por el Estado o a través de fondos estatales; (3) tener carácter selectivo; y (4) afectar a la competencia y los intercambios entre Estados miembros. Requisitos que recoge el Proyecto de Comunicación sobre el concepto de ayuda estatal de la CE.

Al objeto de determinar si los instrumentos financieros previstos constituyen una ayuda de Estado en el sentido del artículo 107.1 del TFUE, entendemos que el análisis debe centrarse en **determinar si el mismo comportaría una ventaja económica**, puesto que los otros tres requisitos enunciados parece que, en principio, se cumplirían.

Sólo en el caso de que algún instrumento comporte una ventaja económica en el sentido del artículo 107.1 del TFUE y se cumplieran el resto de los requisitos constituirá una ayuda de Estado y procederá examinar si la medida cumple los límites establecidos en alguno de los Reglamentos de Exención por categorías o, en caso de no cumplirlos, si puede ser declarada compatible con el mercado común en base al artículo 107.3 del TFUE.

Ayudas de Estado en el sector de la pesca y la acuicultura

En el caso del sector de la pesca y la acuicultura, el artículo 8.2 del Reglamento (UE) Nº 508/2014 del FEMP[30] permite excluir la aplicación de los artículos 107 a 109 del TFUE a los pagos efectuados por los Estados Miembros de conformidad con sus disposiciones. Dichas disposiciones deben entenderse como la aplicación de los siguientes reglamentos y directrices:

- Reglamento (UE) Nº717/2014 DE LA COMISIÓN de 27 de junio de 2014 relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas *de minimis* en el sector de la pesca y de la acuicultura.
- REGLAMENTO (UE) Nº 1388/2014 DE LA COMISIÓN de 16 de diciembre de 2014 por el que se declaran determinadas categorías de ayudas a empresas dedicadas a la producción, transformación y comercialización de productos de la pesca y de la acuicultura compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.
- Directrices para el examen de las ayudas estatales en el sector de la pesca y la acuicultura (2015/C 217/01).

Así, en la medida que se respeten las normas de este compendio normativo, acerca de los límites de intensidad de ayuda respecto de los productos incluidos en el Anexo I del TFUE, se estima que la ayuda es legal.

Habida cuenta del ámbito de aplicación de la política pesquera común y de la definición de sector pesquero y sector de la acuicultura que figura en el artículo 5, letra d), del Reglamento (UE) Nº 1379/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo[31], las anteriores disposiciones deben ser aplicables a las empresas que operan en el ámbito de la producción, transformación y comercialización de los productos de la pesca y de la acuicultura.

4.3.1. Ayudas de minimis

Con arreglo al artículo 109 del TFUE, determinadas categorías pueden estar exentas de la obligación de notificar una eventual ayuda de Estado. Sobre esta base, la ayuda *de minimis* puede constituir una de ellas, entendiéndose como la concedida a una única empresa en un cierto espacio de tiempo, sin superar una cantidad fija determinada.

La norma *de minimis* se aplica con el fin de que las subvenciones de poca cuantía queden exentas de dicha obligación. Establece un límite máximo por debajo del cual la ayuda no entra en el ámbito de aplicación del artículo 107.1 del TFUE, y, por lo tanto, no está sujeta al procedimiento de notificación del artículo 108.3.

[30] REGLAMENTO (UE) Nº 508/2014 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 15 de mayo de 2014 relativo al Fondo Europeo Marítimo y de Pesca, y por el que se derogan los Reglamentos (CE) no 2328/2003, (CE) nº 861/2006, (CE) nº 1198/2006 y (CE) nº 791/2007 del Consejo, y el Reglamento (UE) nº 1255/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo.
[31] REGLAMENTO (UE) Nº 1379/2013 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 11 de diciembre de 2013 por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos de la pesca y de la acuicultura, se modifican los Reglamentos (CE) nº 1184/2006 y (CE) nº 1224/2009 del Consejo y se deroga el Reglamento (CE) nº 104/2000 del Consejo.

Según el Reglamento 717/2014, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas *de minimis* en el sector de la pesca y de la acuicultura, se considerará que las medidas de ayuda que cumplan las condiciones establecidas cuando:

- El importe total de las ayudas *de minimis* concedidas sea por parte de un Estado miembro;
- a una única empresa en el sector de la pesca y de la acuicultura;
- que no exceda de 30.000 euros durante un período cualquiera de tres ejercicios fiscales; y
- para todas las actividades de producción, transformación y comercialización de los sectores mencionados.

También es necesario tener en cuenta el caso en el que un beneficiario desarrolla su negocio en torno a varias actividades económicas, no todas relacionadas con el sector de la pesca y acuícola. En este caso, el Estado miembro debe garantizar que las ayudas recibidas por estos beneficiarios se empleen exclusivamente en proyectos relacionados con los sectores considerados.

Asimismo, se le aplicará el nombre de ayudas *de minimis* solamente a las ayudas cuyo **Equivalente en Subvención Bruta (ESB)** pueda calcularse previamente con precisión, sin necesidad de efectuar una evaluación del riesgo ("ayuda transparente"). Ese cálculo puede realizarse con precisión, por ejemplo, en el caso de las subvenciones, las bonificaciones de intereses, las exenciones fiscales limitadas u otros instrumentos que llevan asociado un tope que garantiza que no se supere el límite máximo pertinente.

4.3.1.1. Ayudas *de minimis* en préstamos

Las ayudas consistentes en préstamos se considerarán ayudas *de minimis* transparentes si:

- El beneficiario no se encuentra inmerso en un procedimiento de quiebra o insolvencia.
- El beneficiario se encuentra en una situación comparable a una calificación crediticia de B-, como mínimo.
- Las características del préstamo están entre alguna de las contempladas en el artículo 4.3 del Reglamento 717/2014:
  - El préstamo está garantizado por una garantía que abarque al menos el 50 % del mismo y no excede de 150.000 euros y cinco años de duración.
  - El préstamo está garantizado por una garantía que abarque al menos el 50 % del mismo y no excede de 75.000 euros y diez años de duración.
  - Las condiciones del préstamo, pese a ascender a las cuantías indicadas o tener una duración inferior a cinco años o diez años, presenta un ESB inferior a 30.000 euros durante un periodo cualquiera de tres ejercicios fiscales, calculado sobre la base del tipo de referencia aplicable en el momento de la concesión.

Cálculo del Equivalente de Subvención Bruta (ESB) en préstamos

En caso de ser necesario el cálculo del ESB, el cálculo se realizará de la siguiente manera:

> *ESB = Importe nominal del préstamo × [Coste habitual de financiación + Coste habitual del riesgo — Cualquier comisión cobrada por la AG respecto de la contribución del programa al intermediario financiero] × Duración media ponderada del préstamo (años) × Tasa del riesgo compartido*

Para considerar la aplicación de los tipos de referencia de la CTR[32] en los préstamos del Instrumento Financiero, es necesario atender las siguientes cuestiones:

1. Aplicabilidad de la CTR a los préstamos del Instrumento Financiero con un tipo de interés fijo y variable.
2. En su caso, cómo establecer un tipo de interés fijo que evite la aplicación de las ayudas de Estado.

[32] Comunicación de la Comisión relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (2008/C 14/02)

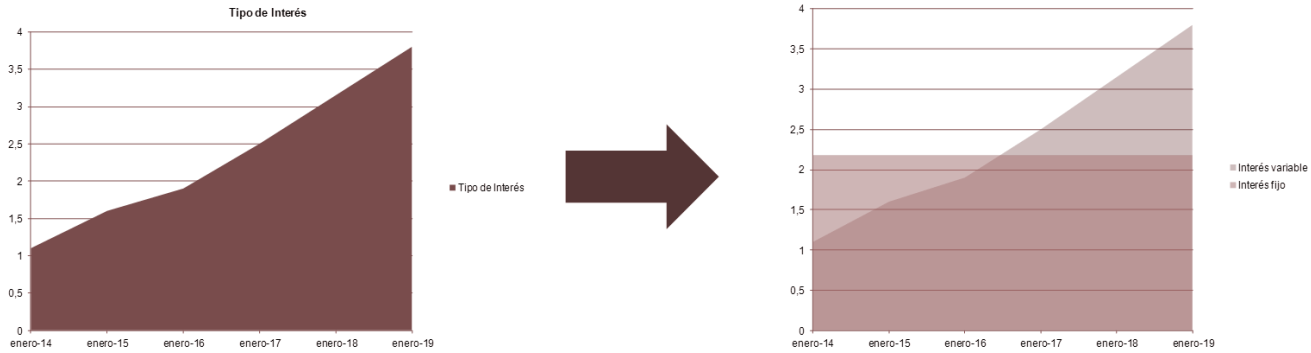
3. Aplicabilidad directa de los márgenes de préstamos en puntos básicos de la CTR a préstamos subordinados.
4. En su caso, cómo ajustar los márgenes incluidos en la CTR: existencia de experiencias previas.

En préstamos con tipo de interés fijo, el método para fijar los tipos de interés de los préstamos consiste, fundamentalmente, en los siguientes pasos:

- Predecir el EURIBOR. Se trata de determinar cuánto va a costar el dinero. El EURIBOR se utiliza fundamentalmente como índice de referencia para fijar el importe de los cupones de los instrumentos "flotantes" o lo que es lo mismo, instrumentos con tipos de interés variables, que se revisan cada cierto tiempo (1 mes, 3 meses, 6 meses, 1 año).
- Establecer el tipo de interés. Una vez conocidas las previsiones del EURIBOR, las entidades de crédito deciden cuál va a ser el tipo de interés que aplicarán a los préstamos que vayan a conceder, de acuerdo con las condiciones de mercado, los riesgos, etc.

Calcular los tipos de interés fijos. A partir de la estimación de los tipos de interés variables, se halla el tipo de interés equivalente:

Gráfica 26. Estimación de tipos de interés variables para obtener tipo de interés fijo



Fuente: Elaboración propia

En consecuencia, la CTR es aplicable a los préstamos con tipos de interés fijo o constantes, dado que éstos se determinan a partir de los tipos variables. Por tanto, para el establecimiento de un tipo de interés que respete los términos de la CTR se debe:

- Determinar el tipo de interés variable que debería aplicarse según las exigencias en materia de colateralización y de categoría de calificación de la entidad beneficiaria exigidas en la CTE.
- Considerar el equivalente del tipo de interés constante como interés variable mediante las curvas SWAP y analizar.
- Contrastar los tipos variables de ambos casos y proceder a los ajustes que se consideren oportunos.

En los préstamos subordinados, la práctica consiste en considerar un grado de colateralización bajo para los préstamos subordinados. La Comisión ha determinado que la CTR es sólo directamente aplicable al préstamo sénior, pero no a los préstamos subordinados[33]. No obstante, existen dos modos de "adaptar" la CTR a los préstamos subordinados, en función de la disponibilidad o no de datos empíricos. En ambos casos el grado de colateralización considerado es bajo (riesgo de pérdida de incumplimiento o *Loss Given Default* elevado).

La CTR se basa en un estudio encargado por la DG Competencia[34], sin perjuicio de que el texto de la CTR se aparta expresamente del mismo. Este estudio, al tratar la colateralización[35], considera que los préstamos están

[33] Apartado (45) de la "Decisión Brandemburgo": "*La Comisión considera que la CTR no puede aplicarse directamente para el análisis de préstamos subordinados y estima que esa Comunicación sólo se aplica a la deuda sénior*". Traducción no oficial. Disponible en inglés en el siguiente enlace: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/224060/224060_900431_32_1.pdf
[34] Deloitte & Touche GmbH "*Study in relation to the updating of the reference rates of interest applied in State aid control in the EU*", 2004.
[35] Apartado 4.1.2.2. "Collateralisation", pág. 21.

subordinados a otros préstamos sénior debe traducirse en un grado bajo de colateralización, especialmente en los casos en los que el préstamo pueda ser considerado capital (p.ej. *mezzanine*).

Cuando no se dispone de datos fiables, se estima adecuado aplicar la CTR[36]. En este sentido, para los préstamos se debe aplicar el "método Brandemburgo", que consiste en analizar la ayuda conforme a la CTR y, posteriormente, reducir en un escalón la calificación. Como ejemplo gráfico, la "Decisión Brandemburgo" muestra la siguiente tabla coloreada, que se presenta a continuación comparada con la matriz de la CTR.

[36] El apartado (71) de la Decisión de 13 de julio 2011 dice expresamente: "*La Comisión considera que, a falta de otras pruebas fiables de préstamos comparables en condiciones de mercado, la Comunicación sobre el tipo de referencia ofrece una referencia adecuada externa al beneficiario para evaluar si las medidas (…) se concedieron en condiciones de mercado. Dicha Comunicación facilita un sustituto del tipo de mercado para calcular el elemento de ayuda de las medidas de ayuda*".

Matriz incluida en la CTR

Márgenes de préstamos en puntos básicos

Categoría de calificación	Colateralización		
	Alta	Normal	Baja
Excelente (AAA-A)	60	75	100
Buena (BBB)	75	100	220
Satisfactoria (BB)	100	220	400
Deficiente (B)	220	400	650
Mala/Dificultades financieras (CCC e inferior)	400	650	1 000 (1)

Adaptación del "método de Brandemburgo"

S & P	EU Reference rate Communication		ILB		Application for subordinated loans	
Rating category	unsecured 'normal' loans		Rating category "Bonitätsklasse"	PD % up to	Company-Rating	top up subordinated loans
AAA	strong	100 bp	1		AAA	
AA+					AA+	
AA					AA	
AA-					AA-	100 bp
A+					A+	
A					A	
A-				0.13	A-	
BBB+	good	220 bp	2		BBB+	220 bp
BBB					BBB	
BBB-				0.45	BBB-	
BB+	satisfactory	400 bp	3		BB+	
BB					BB	400 bp
BB-				2.00	BB-	
B+	weak	650 bp	4		B+	
B				7.50	B	650 bp
B-					B-	1000 bp
	bad	1000 bp	5	18.55		

Por otra parte, cuando sí existen datos fiables, la CE analizará los préstamos subordinados con una interpretación adaptada a las circunstancias.

Así, en su pronunciamiento sobre la ayuda de Estado *SA.30015 – (ex N 688/2009) – Germany: ERP Unternehmenskapital Kapital für Gründung*[37], el esquema de ayudas consistía en préstamos subordinados subvencionados dirigidos a personas físicas en los que el importe del préstamo subordinado suponía un máximo del 30%-40% (según la región alemana), junto con una aportación del beneficiario del 10%-15% (y el aval del cónyuge del préstamo subvencionado) y el importe restante del préstamo por otra entidad bancaria en condiciones de mercado.

En este caso, las autoridades alemanas se basaron en datos extraídos de más de 200.000 préstamos concedidos entre 1989 y 1997, incluyendo datos hasta 2009 (es decir, con información de años en los que se considera la crisis económica). El importe de los préstamos concedidos superaba los 10 millardos de euros.

El sistema alemán de este caso consiste, en primer lugar, en la fijación de los tipos de mercado y, en segundo lugar, en la determinación del tipo de interés del préstamo subvencionado (y subordinado) a partir de la columna de baja colateralización de la tabla de la CTR, con el fin de respetar el sistema de dicha Comunicación[38].

Como cláusula de salvaguarda, el tipo de interés del préstamo subordinado no podría ser menor al del otro préstamo concedido en condiciones de mercado. En este sentido, la Comisión consideró en su decisión este aspecto como un buen punto de referencia para determinar el equivalente bruto de subvención del tipo de interés[39].

Es posible aplicar la CTE a instrumentos financieros que no consistan en préstamos sénior.

- Como norma general, cuando no se dispone de datos fiables para el análisis, se aplica el "método Brandemburgo": en los préstamos subordinados e instrumentos de capital se acepta un tipo de interés acorde con el grado de colateralización bajo previsto en la tabla de la Comunicación, reducido en un escalón.
- De forma extraordinaria, en aquellos casos en los que exista información que cubra numerosas operaciones y ejercicios fiscales en los que las condiciones económicas sean similares, es posible aplicar otro método de análisis basado en la CTR distinto del anterior.

4.3.1.2. Ayudas *de minimis* en garantías

Las ayudas consistentes en garantías se considerarán ayudas *de minimis* transparentes si:

- El beneficiario no se encuentra inmerso en un procedimiento de quiebra o insolvencia.
- El beneficiario se encuentra en una situación comparable a una calificación crediticia de B-, como mínimo.
- Las características del préstamo están entre alguna de las contempladas en el artículo 4.6 del Reglamento 717/2014:
  - La garantía no excede del 80% del préstamo subyacente y bien el importe garantizado no excede de 225.000 euros y la duración de la garantía es de cinco años.
  - La garantía no excede del 80% del préstamo subyacente y bien el importe garantizado no excede de 112.500 euros y la duración de la garantía es de diez años.
  - Las condiciones de la garantía, pese a tener un importe garantizado inferior a estos importes y/o tener una duración inferior a cinco o diez años, presenta un ESB inferior a 30.000 euros durante un periodo cualquiera de tres ejercicios fiscales, calculado sobre la base de primas refugio establecidas en una comunicación de la Comisión.

[37] Disponible en inglés en el siguiente enlace: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/234295/234295_1314960_107_2.pdf
[38] Apartado (31) de la Decisión.
[39] Apartados (58) y (59) de la Decisión.

Cálculo del Equivalente de Subvención Bruta (ESB) en garantías

En caso de ser necesario el cálculo del ESB, el cálculo se realizará de la siguiente manera:

> *ESB = Importe nominal del préstamo × Coste habitual del riesgo × Tasa de la garantía × Tasa del límite máximo de la garantía × Duración media ponderada del préstamo (años)*

De acuerdo con la comunicación para el cálculo de las primas refugio de la Comisión[40], se utiliza la "prima de refugio anual" para establecer el tipo de interés reducido que se les aplicara a los beneficiarios de garantías mediante del Instrumento Financiero. Este tipo de interés viene derivado de la calificación crediticia de la empresa.

Así, por ejemplo, la prima refugio de una empresa con una calificación crediticia equivalente a "B", es decir, con una "capacidad de pago dependiente de condiciones favorables sostenidas" será de entre 3,8% y 6,3%. La diferencia del coste financiero de la garantía a precios de mercado y el coste financiero de la garantía cuando se le aplica la prima refugio, coincidirá con el ESB. Dicho ESB no puede superar los 30.000 euros.

«Calidad crediticia	Standard and Poor's	Fitch	Moody's	Prima refugio anual
Calidad sobresaliente	AAA	AAA	Aaa	0,4 %
Capacidad de pago muy alta	AA + AA AA –	AA + AA AA –	Aa 1 Aa 2 Aa 3	0,4 %
Capacidad de pago alta	A + A A –	A + A A –	A 1 A 2 A 3	0,55 %
Capacidad de pago adecuada	BBB + BBB BBB –	BBB + BBB BBB –	Baa 1 Baa 2 Baa 3	0,8 %
Capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas	BB + BB	BB + BB	Ba 1 Ba 2	2 %
	BB – B +	BB – B +	Ba 3 B 1	3,8 %
Capacidad de pago probablemente mermada por condiciones adversas	B B –	B B –	B 2 B 3	6,3 %
Capacidad de pago dependiente de condiciones favorables sostenidas	CCC + CCC CCC – CC	CCC + CCC CCC – CC C	Caa 1 Caa 2 Caa 3	No puede proporcionarse prima refugio anual
Incumplimiento o cerca del incumplimiento	SD D	DDD DD D	Ca C	No puede proporcionarse prima refugio anual»

[40] Comunicación de la Comisión relativa a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales otorgadas en forma de garantía (2008/C 155/02)

4.3.2. Exención por categorías

El Reglamento (CE) Nº 994/98 faculta a la Comisión para declarar, de conformidad con el artículo 109 del Tratado, que, en ciertas condiciones, determinadas categorías de ayudas pueden quedar exentas de la obligación de notificación, siempre que se concedan de acuerdo con el Derecho de la Unión.

De esta manera, el Reglamento (UE) Nº 1388/2014 declara las categorías de ayudas a empresas del sector de la pesca y la acuicultura compatibles con el mercado interior, bajo el cumplimiento de las siguientes premisas:

- Que sean ayudas concedidas a las pymes dedicadas a la producción, transformación o comercialización de productos de la pesca y de la acuicultura.
- Que se concedan a proyectos cuyos gastos subvencionables sean inferiores a 2 millones de euros o cuando el importe de la ayuda no exceda de 1 millón de euros por beneficiario y año.
- Que se trate de ayudas explícitamente dirigidas, durante el periodo de concesión, a cumplir con las normas de la política pesquera común.
- Se trate de ayudas transparentes, es decir, cuyo equivalente de subvención bruto (ESB) pueda calcularse previamente con precisión sin necesidad de efectuar una evaluación del riesgo:
  - Para préstamos, siempre que el ESB se haya calculado sobre la base del tipo de referencia vigente cuando se concede la ayuda.
  - Para garantías, cuando el ESB se haya calculado sobre la base de primas refugio establecidas en una comunicación de la Comisión o el método utilizado para calcular el ESB de la garantía haya sido aceptado sobre la base de una Comunicación de la Comisión válida.

Las categorías contempladas por el Programa Operativo del FEMP para el periodo 2014-2020, contempladas por el Capítulo III del Reglamento (UE) Nº 1388/2014, son las establecidas en la siguiente tabla. De acuerdo con el Programa y el Reglamento (UE) no 508/2014 (artículo 95), la intensidad máxima de la ayuda pública será igual al siguiente gasto subvencionable total de la operación:

Tabla 37. Medidas contempladas en PO del FEMP, financiadas mediante instrumentos financieros y contempladas como categorías de ayudas exentas

Medidas	Reglamento 508/2014 (FEMP)	Reglamento 1388/2014 (EXENCIÓN)	Intensidad máxima de la ayuda pública	Cofinanciación del FEMP
Innovación				
Innovación (Procesos, productos y sistemas organización)	Art. 26	Art. 13	50%	75%
Innovación relacionada con la conservación de los recursos biológicos marinos (descartes)	Art. 39	Art. 24	50%	75%
Eficiencia energética y mitigación del cambio climático	Art. 41	Art. 26	50%	50%
Innovación (Acuicultura)	Art. 47	Art. 30	50%	75%
Competitividad				
Diversificación y nuevas formas de ingresos	Art. 30	Art. 17	50%	75%
Apoyo inicial a jóvenes pescadores	Art. 31	Art. 18	50%	75%
Salud y seguridad	Art. 32	Art. 19	50%	75%
Limitación del impacto de la pesca en el medio marino y adaptación de la pesca a la protección de especies	Art. 38	Art. 23	50%	75%

Medidas	Reglamento 508/2014 (FEMP)	Reglamento 1388/2014 (EXENCIÓN)	Intensidad máxima de la ayuda pública	Cofinanciación del FEMP
Valor añadido, calidad de los productos y utilización de capturas no deseadas	Art. 42	Art. 27	50%	75%
Puertos pesqueros, lugares de desembarque y fondeaderos	Art. 43	Art. 28	50%	75%
Inversiones productivas en la acuicultura	Art. 48	Art. 31	50%	75%
Fomento de nuevas empresas acuícolas	Art. 52	Art. 35	50%	75%
Transformación y comercialización				
Medidas de comercialización	Art. 68	Art. 41	50%	50%
Transformación de los productos de la pesca y la acuicultura	Art. 69	Art. 42	50%	75%

5. Experiencias previas de apoyo con Instrumentos Financieros con Fondos EIE

El artículo 37, apartado 2, letra *d*) del RDC establece que el análisis ex ante debe incluir:

- *Una evaluación de las enseñanzas extraídas de instrumentos similares y de las evaluaciones ex ante realizadas en el pasado por los Estados miembros.*
- *Cómo se aprovecharán tales enseñanzas en el futuro*

5.1. Los instrumentos considerados

Los instrumentos financieros que se han analizado son los siguientes:

- **Fondo de Garantía de Créditos en el medio Rural** (Programa de Desarrollo Rural Nacional de Rumanía 2007-2013)
- **Fondo de Garantía de Cartera a las Primeras Pérdidas** (PO de Desarrollo de la Competitividad de la Economía Búlgara 2007-2013)
- **Instrumento combinado de subvenciones y microcréditos** (PO FEDER de Desarrollo Económico de Hungría 2007-2013 y PO FEDER de la Región Central de Hungría 2007-2013)
- **Fondo de Cartera JESSICA para la Inversión y el Ahorro de la Energía F.I.D.A.E.** (10 PO FEDER regionales en España 2007-2013)
- **Fondo de Cartera JESSICA Andalucía de desarrollo y regeneración urbana** (PO FEDER Andalucía 2007-2013)
- **Fondo de Cartera JESSICA Verde de Londres** (Programa Operativo Reino Unido 2007-2013)
- **Instrumento Financiero "CDTI Innovación Fondo Tecnológico"** (PO FEDER Fondo Tecnológico 2007-2013)
- **Fondo de Garantías ICO JEREMIE** (PO FEDER Fondo Tecnológico 2007-2013)
- **Instruments Financers per a Empreses Innovadores** (PO FEDER Cataluña 2007-2013)

En el caso de **Cataluña** el instrumento proporcionó, entre otros productos, garantías (capital a SGR y deuda convertible), y fue evaluado junto con otras intervenciones en la Evaluación Estratégica del PO FEDER Cataluña 2007-2013, de diciembre de 2011.

Asimismo, para el análisis realizado en este apartado se tiene en cuenta el Informe Especial nº 2/2012, del Tribunal de Cuentas Europeo, denominado "**Instrumentos Financieros en beneficio de las pyme cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional**" (si bien la mayor parte de las observaciones ya fueron tenidas en cuenta en la aprobación de la normativa 2014-2020).

Los aspectos considerados de estas fuentes de información son las siguientes:

- El contexto de cada instrumento financiero y la incidencia en su operativa.
- Los objetivos del instrumento, su mercado objetivo y el tipo de producto financiero.
- La estructura del instrumento financiero.
- El grado de consecución de los objetivos previstos por el instrumento.
- Los factores clave para su éxito y los principales obstáculos que se encontraron.

Además, este análisis de las lecciones aprendidas se ampliará en sucesivas versiones con el estudio de experiencias anteriores a los instrumentos financieros de FEADER de Italia.

A continuación se presenta de forma esquemática un detalle de los instrumentos considerados.

Nombre	Fondo y Programa	Importe	Gestor	Productos	Estructura
Fondo de Garantía de Créditos en el Medio Rural	FEADER. PDR Nacional de Rumanía 2007-2013	116,03 M€ (de los cuales 92,82 M€ de FEADER)	✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Rumanía. ✓ Fondo de Cartera de Garantía del Crédito Rural ("FCGCR" entidad privada al 99,997% propiedad de tres bancos). ✓ Agencia de Financiación de Inversiones rurales (organismo pagador).	✓ Garantías a explotaciones: 97,12 M€ dirigidos a las medidas 121 (modernización de explotaciones) y 123a (incremento del valor añadido de las producciones agraria y forestal sin ayudas estatales). ✓ Garantías a pymes: 18.91 M€ dirigidos a la medida 312 (apoyo a la creación y desarrollo de pymes) la 313 (turismo) y la 123b (apoyo a la transformación de productos agrícolas y forestales). ✓ En paralelo, se otorgaron subvenciones a fondo perdido a las explotaciones y pymes destinatarias finales de las garantías.	• El Fondo de Cartera invirtió los dos instrumentos (por producto, uno de garantías a las explotaciones y otro a la industria). • El Gestor del Fondo de Cartera (el FCGCR) se seleccionó por concurso público. • Las 31 intermediarias financieras que participaron firmaron acuerdos bilaterales con el FCGCR.
Fondo de Garantía de Cartera a las Primeras Pérdidas	FEDER. PO de Desarrollo de la Competitividad de la Economía Búlgara 2007-2013	60,2 M€ (de los cuales 51,15 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Min. de Economía y Energía (Bulgaria). ✓ Fondo Europeo de Inversiones ("FEI"): gestor del Fondo de Cartera. ✓ Intermediarios financieros (5 bancos).	✓ Garantías a pymes, especialmente *start-ups*.	• La Autoridad de Gestión encomendó al FEI la gestión del Fondo de Cartera. • El FEI seleccionó a los 5 intermediarios financieros.

Nombre	Fondo y Programa	Importe	Gestor	Productos	Estructura
					• Los intermediarios financieros proporcionaron garantías a unas 4.000 pymes, que se beneficiaron de préstamos de terceros a un coste más reducido, en tipo de interés y exigencias de otras "colateralizaciones".
Instrumento combinado de subvenciones y microcréditos	PO FEDER de Desarrollo Económico de Hungría 2007-2013 y PO FEDER de la Región Central de Hungría 2007-2013	222,9 M€ (de los cuales 172 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: inicialmente la Agencia Nacional de Desarrollo, posteriormente el Ministerio de Economía de Hungría. ✓ Gestor del Fondo de Cartera: "Venture Finance Hungary" ('VFH' entidad pública). ✓ Intermediarios financieros: instituciones financieras, centros de desarrollo de negocios y cooperativas de crédito, excluida la banca comercial.	Microcréditos combinados con subvenciones a fondo perdido.	• La Autoridad de Gestión seleccionó a un gestor (VFH) para ejecutar el Fondo de Cartera. • VFH seleccionó a los intermediarios financieros mediante convocatorias públicas. • Los intermediarios financieros fueron pequeñas entidades de crédito.
Fondo de Cartera JESSICA para la Inversión y el Ahorro de la Energía F.I.D.A.E.	PO FEDER regionales en España 2007-2013: Galicia, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Andalucía, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Canarias, Ceuta	123,2 M€ (de los cuales 87,86 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP, a través del IDAE como organismo intermedio de los 10 PO regionales. ✓ Gestor del Fondo de Cartera: Banco Europeo de Inversiones. ✓ Intermediarios financieros	✓ Préstamos ✓ Préstamos participativos ✓ Equity	

Nombre	Fondo y Programa	Importe	Gestor	Productos	Estructura
	y Melilla		(gestores de los fondos de desarrollo urbano): BBVA, Banco de Santander y Ahorro Corporación Financiera.		
Fondo de Cartera JESSICA Andalucía de desarrollo y regeneración urbana	PO FEDER Andalucía 2007-2013	85,71 M€ (de los cuales 68,57 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP, a través de la Junta de Andalucía como organismo intermedio del PO regional. ✓ Gestor del Fondo de Cartera: Banco Europeo de Inversiones. ✓ Intermediarios financieros (gestores de los fondos de desarrollo urbano): BBVA y Ahorro Corporación Financiera.	✓ Préstamos ✓ Préstamos participativos ✓ Equity	
Fondo de Cartera JESSICA Verde de Londres	Programa Operativo Reino Unido 2007-2013	479,7 M€ (de los cuales 70,8 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Greater London Authority (organismo intermedio). ✓ Gestor del Fondo de Cartera: Banco Europeo de Inversiones. ✓ Intermediarios financieros (gestores de los fondos de desarrollo urbano): Inversores privados con ánimo de lucro o sin él.	✓ Préstamos ✓ Equity	
Instrumento Financiero "CDTI Innovación Fondo Tecnológico"	PO FEDER Fondo Tecnológico 2007-2013	142,6 M€ (de los cuales 105,4 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP. ✓ Gestor del Instrumento Financiero: CDTI. ✓ Sin intermediarios financieros.	✓ Préstamos	• El CDTI gestiona directamente un instrumento financiero de préstamos bonificados para las inversiones en innovación de empresas tras la firma de un acuerdo

Nombre	Fondo y Programa	Importe	Gestor	Productos	Estructura
					de financiación con la Autoridad de Gestión del PO.
Fondo de Garantías ICO JEREMIE	PO FEDER Fondo Tecnológico 2007-2013	70M€ (de los cuales 53,17 M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP. ✓ Gestor del Instrumento Financiero: ICO. ✓ Sin intermediarios financieros.	✓ Garantías a empresas para los anticipos a los Proyectos PID del CDTI.	• El ICO gestionó directamente un instrumento financiero de garantías tras la firma de un acuerdo de financiación con la Autoridad de Gestión del PO.
Instruments Financers per a Empreses Innovadores (JEREMIE)	PO FEDER Cataluña 2007-2013	12M€ (de los cuales 6M€ de FEDER)	✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP, a través de la Generalitat de Cataluña como organismo intermedio del PO regional. ✓ Intermediario financiero Instruments Financers per a Empreses Innovadores, SL.	✓ Garantías ✓ Microcréditos ✓ Capital Riesgo ✓ Coinversión	• El gestor IFEI es una entidad perteneciente al Institut Català de Finances y creada en 2008 para gestionar el instrumento JEREMIE.

5.1.1. Identificación de elementos de éxito y dificultades

A continuación se destacan los principales elementos en cada una de las fases de los instrumentos financieros considerados.

Fase y ámbito	Factores de éxito o dificultades
Diseño • Análisis del contexto y estrategia de inversión • Adaptación al endurecimiento de las condiciones del entorno • Adicionalidad	***Análisis del contexto y estrategia de inversión*** Como señala el Tribunal de Cuentas Europeo, no se exigía un análisis exhaustivo del **fallo de mercado** ni una evaluación ex ante similar a la actual del artículo 37.2 del RDC. Sin embargo, la mayor parte de los instrumentos financieros disponían de un estudio previo (todos en los que ha participado el Grupo BEI, el instrumento húngaro y el rumano; en el caso de Bulgaria, el análisis del problema de financiación se realizó para todo el país). En los casos en los que ha intervenido el Grupo BEI en este análisis, se hizo una estimación sobre una cartera inicial de proyectos y las dificultades de los destinatarios de cada tipo de fondo para acceder a la financiación. Cabe destacar que en los instrumentos considerados no se ha producido, aparentemente, un solapamiento con el mercado privado: las operaciones previstas se han dirigido a ámbitos en los que había carencias contrastadas. ***Adaptación al endurecimiento de las condiciones del entorno*** En algún caso, la necesidad de evitar la extinción del tejido productivo ha conllevado una **adaptación de la estrategia de inversión** del instrumento para hacer frente a cambios en el contexto (principalmente, la crisis de 2008). Así, en Bulgaria se llevó a cabo una actualización del análisis del mercado que supuso la modificación de las condiciones para adaptarse a los cambios y para atender a aquellas empresas que sufrían con mayor rigor los efectos de la crisis. En otros casos (Instrumento Financiero "CDTI Innovación Fondo Tecnológico"), ha sido necesario introducir medidas para adaptar las condiciones de la financiación a unos tipos de interés más bajos. ***Adicionalidad*** A la hora de destinar fondos, no se ha tenido en cuenta en todos los casos la **posible competencia con otras formas de ayuda** puestas en marcha por otras instancias públicas. Al combinar distintas formas de ayuda, existe riesgo de no cumplir con la necesaria adicionalidad de las intervenciones públicas, si bien en la mayor parte de los fondos analizados se atacaron dificultades concretas de acceso al capital o la financiación. Así, en Hungría los microcréditos excluían como intermediarios financieros a la banca comercial, que no presta este tipo de financiación, atrayendo cooperativas de crédito y otros agentes relevantes.
Puesta en marcha • Participantes en las estructuras • Modelo de organización • Ayudas de Estado	***Participantes en las estructuras*** Ha habido diferentes estructuras de creación de los instrumentos: – El Grupo BEI ha participado como gestor de un Fondo de Cartera que invertía, a su vez, en instrumentos financieros (o fondos de desarrollo urbano, en el caso de las intervenciones de JESSICA). En función del ámbito, el reparto de intermediarios se ha realizado por el tipo de apoyo financiero (el producto financiero concreto, como en los casos de JESSICA Andalucía, o del London Green Fund, donde la financiación ofrecida por cada FDU puede ser complementaria) o en competencia entre los intermediarios financieros (F.I.D.A.E., Fondo de Garantía de Cartera a las primeras pérdidas de Bulgaria). – Asimismo, se constituyeron Fondos de Cartera sin la participación del Grupo BEI (Fondo de Garantía Rural rumano), pero con la gestión de una entidad nacional *ad hoc* especializada (por ejemplo el IFEM, que es una filial del Instituto Catalán de Finanzas). – En otros casos, la autoridad de gestión optó por crear directamente instrumentos financieros cuya gestión se confió a organismos intermedios especializados en la financiación (CDTI, ICO).

Fase y ámbito	Factores de éxito o dificultades
	Modelo de organización Los principales aspectos considerados para utilizar o no un Fondo de Cartera (equivalente al "fondo de fondos" en términos del RDC) han sido las capacidades de los gestores públicos, la diversidad de productos financieros ofrecidos y la necesidad de mayor o menor implicación de los intermediarios financieros (en este sentido, cabe destacar que en Rumanía intervinieron 31 bancos, para asegurar la capilaridad de las inversiones en el medio rural, y en Hungría más de 140 intermediarios no pertenecientes a la banca comercial). En estos dos ejemplos se siguieron procesos de licitación pública para la selección de los intermediarios. ***Ayudas de Estado*** Respecto a los regímenes de ayudas de Estado, en los casos en que los instrumentos se dirigen a la financiación de empresas mediante FEDER o FEADER, el principal régimen aplicado ha sido los límites *de minimis*. En cambio, para aquellas inversiones empresariales de mayor complejidad, se ha optado por la aplicación de las exenciones generales por categorías (CDTI). Asimismo, se han considerado tanto las directrices para los productos financieros (garantías), como la metodología para el cálculo de los tipos de referencia establecidos por la UE. Respecto a los fondos de desarrollo y regeneración urbana (JESSICA Andalucía y Fondo Verde de Londres), ha sido necesaria una aprobación por la DG COMPETENCIA, que analizó a la luz del artículo 107 del Tratado FUE la compatibilidad de los esquemas de ayuda a falta de un régimen completo. Los casos que han presentado soluciones más complejas han sido aquéllos en los que se consideraba que no existía un mercado de referencia. Cabe destacar que en muchas ocasiones los intermediarios financieros han optado por prestar el apoyo financiero en condiciones de mercado. No obstante, en Rumanía los destinatarios finales del instrumento financiero recibían subvenciones a fondo perdido aparte del instrumento. En el caso húngaro, los microcréditos suponían hasta el 45% de la inversión y podían complementarse con otro 45% de ayudas a fondo perdido (en caso de que estas fueran menores, el microcrédito podía alcanzar el 60% de la inversión).
Operativa • Gobernanza • Gestión, seguimiento y control	***Gobernanza*** En algunos casos puede haber solapamientos entre los agentes, dado que tratándose de garantías de préstamos aprobados por otros, hay una revisión doble de la calidad crediticia de las empresas solicitantes (así, los proyectos de los solicitantes de las ayudas del ICO habían sido analizados previamente por el CDTI para financiar mediante los PID). Por otra parte, los comités de inversión han incluido a la autoridad de gestión del programa que aportaba recursos. Aparte, en algunos casos se han incluido representantes de los intermediarios financieros para asegurar tanto la adaptación al mercado como conocer de primera mano las dificultades en la operativa del instrumento. Sin embargo, la presencia de los mismos no supone su participación como miembros de pleno derecho. ***Gestión, seguimiento y control*** Se ha detectado como un factor de riesgo el conocimiento por los gestores de la normativa aplicable a intervenciones cofinanciadas con fondos estructurales. Sin embargo, destaca como buena práctica el apoyo prestado por las autoridades de gestión a los intermediarios financieros y a los destinatarios finales para el cumplimiento de la normativa de fondos. En los casos en los que ha participado el BEI como gestor del Fondo de Cartera, el asesoramiento ha sido generalizado, con el fin de asegurar un reparto de responsabilidades (en cascada) adecuado y para exigir una mayor involucración de los intermediarios financieros. A escala de la financiación de proyectos, destaca el importante papel de los intermediarios financieros en el desarrollo de capacidades de los destinatarios finales para la estructuración de sus iniciativas de acuerdo con una perspectiva de financiador (es decir, evolucionando desde una estructuración basada en obtener subvenciones a fondo perdido hacia otra capaz de generar un retorno financiero). En algunos casos, el asesoramiento de las entidades financieras se ha hecho sin coste adicional para el Fondo. Asimismo, ha habido otras iniciativas destacables de las autoridades de gestión, como la articulación de una asistencia financiera

Fase y ámbito	Factores de éxito o dificultades
	encargada de la identificación de proyectos (y cofinanciada por el eje de asistencia técnica de los programas involucrados, no por la contribución al instrumento financiero). Cuando se trata de instrumentos financieros (garantías) vinculados a proyectos que también se certifican para su financiación europea, se corre el riesgo de que una operación fallida, cubierta por el instrumento, pueda haber sido certificada y, por tanto, requerir posteriormente su descertificación. La combinación con subvenciones a fondo perdido, admitida de forma más clara en el periodo 2007-2013, se ha dado en algunos instrumentos financieros dirigidos a empresas rurales, como en el caso rumano, o también de otros ámbitos. Por otra parte, en muchos casos se ha optado por asegurar la cofinanciación en términos de mercado, especialmente en el caso de las garantías. Respecto al proceso de solicitud, la regla general es el uso de las entidades financieras como ventanilla a la que se dirigen los potenciales destinatarios. En caso de ser financieramente viables, en ocasiones el procedimiento exigía la aprobación de la operación por la autoridad de gestión (o sus organismos intermedios involucrados). En el caso de Rumanía, para evitar retrasos se estableció un plazo de 5 días para responder. En cuanto a la divulgación del instrumento financiero, destaca la involucración de todos los agentes (desde la autoridad de gestión al Grupo BEI y los intermediarios financieros, así como otros agentes relevantes) para dar a conocer las oportunidades de financiación a los destinatarios. Finalmente, en algunos casos no se han previsto indicadores que permitan hacer un seguimiento de los resultados esperados (si bien las directrices del COCOF establecían unos indicadores claros para esta forma de ayuda en el periodo 2007-2013).
Liquidación	No se ha liquidado ninguno de los instrumentos considerados.

5.1.2. Aplicación de las lecciones aprendidas

Análisis de riesgos

Para aplicar las lecciones aprendidas se ha optado realizar un análisis de los distintos tipos de riesgos detectados, adaptándolo al caso del Instrumento Financieor para FEMP 2014-2020. Así, a continuación se presenta una categorización de los riesgos según su probabilidad e impacto. Para cada uno de los factores se ha asignado una puntuación: la puntuación más alta (5 puntos) significa un riesgo severo o una probabilidad casi cierta; la más baja (1 punto), conlleva un riesgo insignificante y una probabilidad muy baja.

			Probabilidad				
		Puntos	Mínima	Improbable	Posible	Bastante probable	Cierta
	Puntos		*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
Impacto	Severo	*5*	5	10	15	20	25
	Importante	*4*	4	8	12	16	20
	Medio	*3*	3	6	9	12	15
	Reducido	*2*	2	4	6	8	10
	Insignificante	*1*	1	2	3	4	5

A continuación se señalan los riesgos identificados, indicándose con un código de colores conforme a la tabla anterior la puntuación obtenida:

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
Fallo de mercado no acertado	En estos casos, el producto previsto no tendrá acogida o se competirá con el sector privado. No se contribuirá a los objetivos de los programas operativos, poniendo en riesgo la reserva de rendimiento.	**Impacto: Severo 5**. Tiene consecuencias directas en la ejecución de los fondos y en la imagen del MAGRAMA como Autoridad de Gestión. Poner en marcha una estructura compleja de financiación frente a un sistema de subvenciones a fondo perdido sin que permita posteriormente solucionar los problemas de financiación puede ser considerado como una falta de eficacia de los actores involucrados, especialmente de los encargados de su diseño y puesta en marcha. **Probabilidad: Improbable 2**. Para prevenirlo se ha utilizado una metodología contrastada, basada en fuentes estadísticas públicas y que permite tener conocimiento de primera mano de las necesidades de los beneficiarios a los que se destina el instrumento.	10
Excesiva dotación de capital de los instrumentos financieros	La excesiva dotación incide negativamente en los indicadores de rendimiento de los instrumentos financieros, sobre todo en relación con el efecto multiplicador. Hay tres factores: • Sobreestimación de las necesidades financieras del instrumento. • Valoración errónea del riesgo de pérdida (en los casos de garantías). • Los errores en la cuantificación de los pagos a los fondos.	**Impacto: Importante 4**. Tiene consecuencias en la ejecución del PO, en los indicadores que miden los resultados de éxito del instrumento y, en consecuencia, en la imagen de las administraciones implicadas. **Probabilidad: Improbable 2**. La dotación al instrumento no se realiza por mera asignación de fondos del PO, sino que la evaluación ex ante analiza su dimensión, estructura y contexto específico. Con la utilización de datos de la CIRBE se pueden precisar los niveles de riesgo y establecer una cuantificación más realista de los pagos a los fondos.	8
Retraso en la configuración del instrumento financiero	Se produce una demora en la puesta a disposición de las ayudas para los destinatarios y se pone en riesgo el calendario (físico y financiero).	**Impacto: Importante 4**. El retraso en la activación de los instrumentos financieros afecta a la senda financiera del PO y al marco de rendimiento, a la capacidad de *revolving* del propio instrumento y a su eficacia (necesidad dar apoyo a los destinatarios finales). **Probabilidad: Posible 3**. El modelo de organización y gestión requiere de la aprobación de acuerdos con los distintos agentes intervinientes (autoridades de Gestión, intermediarios). No se estima más elevado por haber comenzado los trabajos de diseño y puesta en marcha a principio del periodo de programación y por la experiencia previa de organismos como SEPIDES o CDTI en este tipo de colaboración con el MAGRAMA. Más allá, el contexto económico favorable (precio del dinero relativamente bajo) favorece el negocio en destinatarios con un riesgo menor que en otros sectores.	12
Demanda insuficiente por los beneficiarios	Los destinatarios finales no solicitan el apoyo de los instrumentos financieros para sus inversiones.	**Impacto: Importante 5**. Afecta directamente a la ejecución del PO y muestra la puesta en marcha de una medida pública ineficaz. **Probabilidad: Posible 3**. A pesar del análisis *ex ante*, puede haber cambios sustanciales en el contexto macroeconómico (financiación privada) o en las estrategias de apoyo a los destinatarios finales (financiación pública).	15
Competencia con otras formas de ayuda	En este caso, el instrumento financiero puede tener una ejecución más lenta de lo previsto.	**Impacto: Importante 4**. Tiene consecuencias en la ejecución de la senda financiera del PO y en los resultados, en la medida que el instrumento puede incidir en los logros de otras iniciativas, a la vez que puede verse afectado por ellas. **Probabilidad: Improbable 2**. A pesar del análisis *ex ante*, otras instancias administrativas pueden aprobar nuevos instrumentos financieros o líneas de subvención durante todo el periodo de programación. Sin embargo, dadas las restricciones presupuestarias y la involucración directa de la autoridad de gestión, no es previsible que se adopten alternativas públicas de financiación de esa naturaleza.	8

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
Inadecuación del instrumento financiero a los potenciales beneficiarios	Las premisas de solvencia de los beneficiarios no se cumplen y su calidad crediticia no permite conceder apoyo sin garantías.	**Impacto: Importante 4**. No se resolvería la necesidad de favorecer las inversiones en el sector pesquero. Este riesgo está directamente relacionado con el primero de los indicados: existiría una incidencia directa sobre el ritmo de ejecución del gasto y de la imagen de las administraciones participantes ante sus destinatarios. **Probabilidad: Improbable 2**. El MAGRAMA y las CCAA tienen una vasta experiencia y conocimiento de partida sobre el tejido empresarial al que se dirigen. Sólo un agravamiento generalizado en las condiciones actuales podría llevar a este resultado.	8
Dudas sobre la adicionalidad	Riesgo de desplazar financiación privada o de financiar inversiones que se podrían llevar a cabo sin el apoyo del FEMP.	**Impacto: Alto 5**. La falta de adicionalidad puede poner en duda todo el instrumento financiero. **Probabilidad: Improbable 2**. La evaluación ex ante pondrá de manifiesto el fallo de mercado que dificulta las inversiones perseguidas.	10
Solapamientos en la gestión	La intervención de diversos agentes retrasa y dificulta la financiación de las inversiones previstas.	**Impacto: Medio 3**. La financiación llega finalmente, aunque hay retrasos. Esto supone una pérdida de eficacia de la intervención pública para responder a las necesidades de financiación insatisfechas por el mercado. **Probabilidad: Posible 3**. Los gestores autonómicos participarán en la determinación de la "subvencionabilidad" de las inversiones y las entidades financieras deberán analizar los riesgos. Es preciso considerar también que es previsible un conocimiento desigual de las exigencias normativas tanto de los intermediarios financieros como de los destinatarios finales.	9
Riesgos de gestión y control	La puesta en práctica del instrumento financiero se lleva a cabo con interpretaciones poco claras que pueden suponer irregularidades en los controles y verificaciones.	**Impacto: Importante 4**. De nuevo se puede afectar tanto a la imagen del MAGRAMA como Autoridad de Gestión, como a la pérdida de financiación en el sector pesquero. **Probabilidad: Improbable 2**. El MAGRAMA tiene una sólida experiencia gestionando subvenciones, mantiene una interlocución fluida con las entidades financieras y es una autoridad de gestión de fondos FEMP y FEADER. Sin embargo, no se considera que la probabilidad sea "mínima" por tratarse de un marco jurídico nuevo (aunque sí existen unas normas expresas en las disposiciones reguladoras de los fondos).	8
Rendimiento insuficiente en términos de apalancamiento financiero y efecto *revolving*	Riesgo de no alcanzar los resultados que justifican la inversión en instrumentos financieros en lugar de subvenciones a fondo perdido u otro tipo de ayudas reembolsables.	**Impacto: Importante 4**. La falta de resultados que justifiquen la selección de un instrumento financiero como medio de ejecución del PO puede poner en duda todo el instrumento financiero. **Probabilidad: Improbable 2**. Los reglamentos del periodo 2014-2020 han aportado claridad sobre la cuantificación de los rendimientos de los instrumentos financieros y requisitos para su cuantificación. En caso de garantías, el artículo 42.1 del RDC exige la realización de una evaluación prudente del riesgo y una cobertura de importe múltiple de préstamos subyacentes.	8
Riesgos de certificación	La combinación, incluso en operaciones separadas, de diversas formas de ayuda puede suponer, en casos de proyectos fallidos, una posible certificación incorrecta en alguna de las operaciones.	**Impacto: Medio 3**. Aparece un riesgo de que sean necesarias correcciones financieras futuras y de que haya una consiguiente pérdida de fondos. **Probabilidad: Improbable 2**. La implicación de la Autoridad de Gestión en la operativa del instrumento reduce el riesgo de pérdida de información y permite una gestión automatizada. Se están generando directrices claras desde la Comisión Europea que analizan en profundidad los casos en los que son aceptables las combinaciones en una misma operación de distintas formas de ayuda.	6

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
Dificultades para el seguimiento y análisis de los resultados	Falta de indicadores y de sistemas de seguimiento de las operaciones que no permiten conocer desvíos respecto a la planificación inicial.	**Impacto: Medio 3**. Las desviaciones respecto a la estrategia de inversión pueden dificultar la consecución de los objetivos de los programas operativos. **Probabilidad Mínima 1**. Las obligaciones de seguimiento del RDC no permiten graves desviaciones. El MAGRAMA tiene experiencia en la gestión y seguimiento de subvenciones del tipo de interés de préstamos.	3

Respuesta a los riesgos identificados

Como se ha visto en el punto anterior, para varios de los riesgos detectados ya existen medidas de mitigación relacionadas con el propio planteamiento de base del Instrumento Financiero para el FEMP 2014-2020. Para el resto de casos, se prevé la puesta en marcha de acciones o medidas adicionales que atenúen cada uno de los posibles riesgos, tal y como se sintetiza en la siguiente tabla:

Riesgo	Tipo de medida prevista
Fallo de mercado no acertado	**Mitigación.** Se prevé una metodología de revisión específica para asegurar la adaptación del instrumento al fallo de mercado existente en cada momento, de forma que se reduzca el eventual impacto de este riesgo.
Excesiva dotación de capital de los instrumentos financieros	**Mitigación.** En 2014-2020 el RDC prevé la elaboración de la presente evaluación ex ante, donde se deben estimar los recursos financieros del Programa necesarios para atender el fallo de mercado. Asimismo, es necesario desarrollar una metodología de revisión que permita la adaptación del instrumento financiero a los cambios en el contexto que puedan repercutir en su funcionamiento.
Retraso en la configuración del instrumento financiero	**Mitigación.** El proceso de puesta en marcha de esta forma de ayuda se ha iniciado desde al comienzo del periodo de programación; el MAGRAMA ha apoyado a las autoridades de gestión en la redacción de los contenidos de los PDR autonómicos relativos a los instrumentos financieros, reduciendo la necesidad de ulteriores modificaciones. En el caso de los préstamos, la experiencia con la firma de acuerdos abiertos a todas las entidades financieras favorecerá un proceso de negociación más rápido. Asimismo, se ha involucrado a las entidades financieras durante el diseño de los instrumentos.
Demanda insuficiente por los beneficiarios	**Mitigación.** La metodología de evaluación ex ante se dirige a cuantificar la demanda insatisfecha, dando respuesta a una necesidad real de los destinatarios de las medidas. Se prevé dar publicidad de los instrumentos entre los potenciales destinatarios.
Competencia de otras formas de ayuda	**Evitación.** La evaluación ex ante determinará las posibles ayudas concurrentes junto con las medidas que sea necesario adoptar.
Inadecuación del instrumento financiero a los potenciales beneficiarios	**Mitigación.** Se prevé una metodología de diseño y revisión del instrumento que permitirá adecuar el producto a las necesidades de los beneficiarios potenciales, reduciéndose el eventual impacto de este riesgo.
Dudas sobre la adicionalidad	**Aceptación.** No son necesarias medidas adicionales más allá de la presente evaluación ex ante.
Solapamientos en la gestión	**Mitigación.** Establecimiento de procedimientos de actuación unificados por línea de financiación en lugar de por de organismo, detallados en manuales de procedimientos multinivel que contemplen las distintas fases de la gestión y eviten las duplicidades.
Riesgos de gestión y control	**Aceptación.** No son necesarias medidas adicionales más allá de garantizar el adecuado diseño del instrumento.
Rendimiento insuficiente en términos de apalancamiento financiero y efecto *revolving*	**Mitigación.** Anticipación de trabajos preparatorios y puesta en marcha al inicio del periodo de programación. Se aplican las nuevas reglas de desembolsos parciales al instrumento financiero que exigen una ejecución constante antes de los sucesivos desembolsos. Además, no se financia sobre el 100% de las inversiones, logrando la incorporación de financiación de terceros.
Riesgos de certificación	**Aceptación.** No son necesarias medidas adicionales.
Dificultades para el seguimiento y análisis de los resultados	**Mitigación.** Inclusión de indicadores de seguimiento de los aspectos clave del rendimiento del instrumento: efecto palanca, *revolving* y tasa de impagos.

6. Posibilidades de financiación adicional

En la medida que el instrumento financiero en ningún caso financia el 100% de las inversiones, conviene estudiar los recursos externos que se captaran para el instrumento y los proyectos:

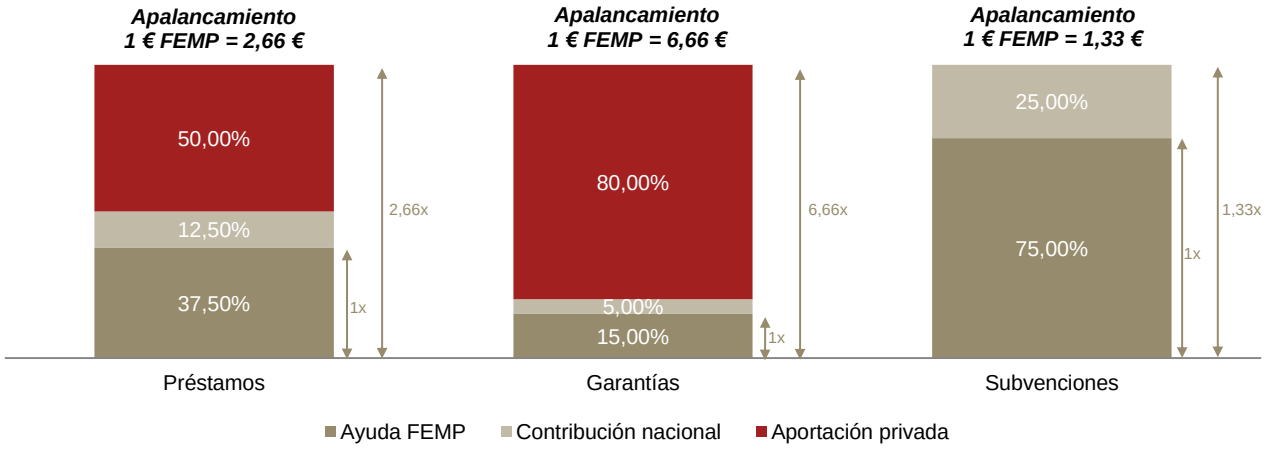
- Cofinanciación de los presupuestos públicos. Las contribuciones nacionales previstas provendrán de los Presupuestos de la Contribución Nacional y/o de los presupuestos del FEMP y asegurarán que se cubre la cofinanciación exigida para la región.
- Financiación de capital privado necesario para cofinanciar costes elegibles de los proyectos empresariales o de las inversiones de capital en las empresas.

6.1. Apalancamiento del instrumento financiero

El cálculo del apalancamiento del instrumento financiero no necesariamente debe coincidir siempre con la consideración cuantitativa del valor añadido. El apalancamiento debería excluir los costes no elegibles que se hayan tenido en cuenta en la valoración cuantitativa.

De conformidad con el artículo 140 sobre principios y condiciones aplicables a los instrumentos financieros y al artículo 223 de las reglas de aplicación (Rules of Application), el apalancamiento se calcula teniendo en cuenta la financiación de costes elegibles y el total de la ayuda del FEMP. No obstante, dado que en el caso de la valoración cuantitativa realizada no se han contabilizado costes no elegibles, el grado de apalancamiento se corresponde con el previamente expuesto:

Gráfica 27. Apalancamiento en el caso de subvenciones a fondo perdido a proyectos empresariales



Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico

Además de lo anterior, el grado de apalancamiento financiero tiene en cuenta el carácter de reutilización de los fondos, por lo que deben contabilizarse las reinversiones a futuro. Para ello, se considera el valor actual del importe de las amortizaciones futuras del principal de los préstamos a perpetuidad, así como de las desinversiones de las líneas de capital, teniendo en cuenta una tasa de descuento del 5%. En cada uno de los ejemplos utilizados se observa que el apalancamiento derivado de la reutilización es potencialmente superior.

Tabla 38. Cálculo de apalancamiento de los productos del instrumento financiero del FEMP con la reutilización de fondos

		Importe del préstamo	Cuota anual perpetuidad	VAN de la cuota anual*	(%) importe inicial	Importe total disponible	Apalancamiento sobre contribución total
		(A)	(B)	(C)	(D) = (C) / (A)	(E) = (C) + (A)	(F) = (E) / (A)
Escenario 1	Contribución total	100.000 €	6.667 €	133.333 €	133%	233.333 €	2,3
	Contribución FEMP	50.000 €	3.333 €	66.667 €	133%		4,7
Escenario 2	Contribución total	100.000 €	6.667 €	133.333 €	133%	233.333 €	2,3
	Contribución FEMP	37.500 €	2.500 €	50.000 €	133%		6,2
Escenario 3	Contribución total	100.000 €	6.667 €	133.333 €	133%	233.333 €	2,3
	Contribución FEMP	25.000 €	1.667 €	33.333 €	133%		9,3

**Valor añadido calculado a perpetuidad presentado en términos de Valor Actual Neto con tasa de descuento 5%.*

Fuente: Elaboración propia basado en un ejemplo práctico con los criterios de la estrategia de inversión

6.2. Atracción de recursos privados

La clave para que el Instrumento Financiero del FEMP tenga éxito es que la intervención pública tenga su efecto palanca y lleve a que se consiga más financiación del sector privado. Entre los posibles efectos que pueden tener los instrumentos financieros adecuados, los previstos para este instrumento financiero deberán ser capaces de:

- Reducir el perfil de riesgo del sector privado al colaborar la financiación pública, gracias al principio de riesgo compartido.
- Reducir además el riesgo de las entidades de inversión al poder formar parte de una cartera de inversión más grande y equilibrada.
- Otorgar financiación a pymes dirigidos a objetivos como la innovación, clave para su competitividad, que de otra forma no podrían obtener, y contribuir a mejorar la rentabilidad de las entidades financieras privadas en el largo plazo.
- Fortalecer la base de pymes regionales, defendiendo la cadena de proveedores locales que necesitan las grandes empresas y fomentando el desarrollo regional.

De esta manera, los productos previstos para canalizar las ayudas del Programa Operativo son préstamos garantías. El Instrumento Financiero puede atraer recursos privados a través de cada uno de ellos:

- Préstamos: El IF financiará como máximo el 50% de la operación. Los fondos del FEMP financiarán entre el 50% y el 100% de dichos préstamos.

- Garantías: El IF financiará como máximo el 80% de la operación. Los fondos del FEMP financiarán entre el 50% y el 100% de del préstamo subyacente.

- Tanto en las inversiones mediante préstamos directos como por préstamos subyacentes de las garantías, los destinatarios finales deberán financiar parte de su inversión con recursos procedentes de otras fuentes (propios o de terceros).

Del análisis comparativo de los productos del instrumento financiero objeto de análisis, realizado en el apartado "Análisis del valor añadido", permite recabar algunas indicaciones cuantitativas relativas a la afluencia de capital privado a favor de la financiación de las pymes del sector pesquero-alimentario:

Tabla 39. Índice de captación de recursos privados

	Préstamo	Garantía	Total Instrumento Financiero
Ayuda FEMP	37,5%	15,0%	26,25%
Contribución pública nacional	12,5%	5,0%	2%
Aportación privada	50%	80%	57%
Presupuesto ayuda FEMP	21.250.000 €	21.250.000 €	42.500.000 €
Inversión total[41]	57.000.000 €	142.500.000 €	199.500.000 €
Índice de captación de recursos privados	-	-	**3,5**

Fuente: elaboración propia basado en los criterios de la estrategia de inversión

En particular, el índice de captación de recursos privados indica cuántos euros de capital de terceros se atrae por cada euro de inversión procedente de la ayuda FEMP. Para el conjunto del instrumento, se atraen 3,5 euros de capital privado por cada euro de inversión del FEMP

[41] Asumiendo que el 50% de los fondos del FEMP se prestarán en forma de préstamo y el otro 50% en forma de garantía

7. Resultados esperados

7.1. Las contribuciones del Instrumento Financiero al PO del Fondo Europeo Marítimo de pesca.

El Instrumento Financiero permitirá aumentar los logros del PO FEMP 2014-2020 para España. Para valorar su contribución se parte de los objetivos específicos e indicadores de resultados que cabe aplicar al instrumento financiero, según las Prioridades en las que participaría:

Tabla 40. Contribución a los indicadores de resultado del PO para España FEMP 2014-2020

Prioridad	Indicador	Unidad de medida	Valor previsto del Programa a 2023	Valor previsto del Instrumento a 2023
1.a) Reducción del impacto de la pesca en el medio marino incluida la prevención y la reducción, en la medida de lo posible, de las capturas no deseadas	4. Variación en las capturas no deseadas	Toneladas y %	No aplica	
	5. Variación en el combustible usado para la cantidad de peces capturados	Litros/ Tn. de capturas desembarcadas	-89,27	
1.d) Fomento de la competitividad y la viabilidad de las empresas pesqueras, con inclusión de la pesca costera artesanal, y la mejora de la seguridad y las condiciones de trabajo	1. Variación en el valor de la producción	Miles de €	53.651,40	
	2. Variación en el volumen de la producción	Toneladas	45.271,00	
	3. Variación del beneficio neto	Miles de €	7.312,59	
	5. Variación en el combustible usado para la cantidad de peces capturados	Litros/ Tn. de capturas desembarcadas	-89,27	
	7. Empleo (a tiempo completo) creado en el sector de la pesca o actividades complementarias	UTAS	35	
	8. Empleo (a tiempo completo) mantenido en el sector de la pesca o actividades complementarias	UTAS	7.907,08	
	9. Variación en las lesiones y los accidentes relaciones con el trabajo a) Nº de bajas y accidentes relacionados con el trabajo	Número	-178,87	
	b) % en relación con el total de pescadores	%	-0,29	
1.e) Apoyo a la consolidación del desarrollo tecnológico, la innovación, incluido el aumento de la eficiencia energética y la transferencia de conocimiento	1 .Variación en el valor de la producción	Miles de €	53.651,40	
	2. Variación en el volumen de la producción	Toneladas	45.271,00	
	3. Variación del beneficio neto	Miles de €	7.312,59	
2.a) Apoyo a la consolidación del desarrollo tecnológico, la innovación y la transferencia de conocimiento	1. Variación en el volumen de la producción acuícola	Toneladas	77.088,29	
	2. Variación en el valor de la producción acuícola	Miles de Euros	166.686,51	
	3. Variación en el beneficio neto	Miles de Euros	1.762,36	
2. b) Fomento de la competitividad y la viabilidad de las empresas acuícolas incluida la mejora de la seguridad y de las condiciones de trabajo y las PYMEs en particular	1. Variación en el volumen de la producción acuícola	Toneladas	77.088,29	
	2. Variación en el valor de la producción acuícola	Miles de Euros	166.686,51	
	3. Variación en el beneficio neto	Miles de Euros	1.762,36	
c) Protección y recuperación de la biodiversidad acuática y	4. Variación en el volumen de producción de acuicultura ecológica	Toneladas	4.141,95	

Prioridad	Indicador	Unidad de medida	Valor previsto del Programa a 2023	Valor previsto del Instrumento a 2023
potenciación de los ecosistemas relacionados con la acuicultura y fomento de una acuicultura eficiente en el uso de los recursos	5. Variación en el volumen de producción de sistemas de recirculación	Toneladas	1,09	
	6. Variación en el volumen de producción de acuicultura total certificada por los esquemas de sostenibilidad voluntaria (Ej – GlobalGAP, ASC)	Toneladas	No aplicable	
	7. Nº de empresas acuícolas que presten servicios medioambientales		30	
d) Fomento de una acuicultura con un elevado nivel de protección del medio ambiente, de bienestar y sanidad animal, y de la salud y protección públicas.	1. Variación en el volumen de la producción acuícola	Toneladas	77.088,29	
	2. Variación en el valor de la producción acuícola	Miles de Euros	166.686,51	
	4. Variación en el volumen de producción de acuicultura ecológica	Toneladas	4.141,95	
	5. Variación en el volumen de producción de sistemas de recirculación	Toneladas	1,09	
	6. Variación en el volumen de producción de acuicultura total certificada por los esquemas de sostenibilidad voluntaria (Ej – GlobalGAP, ASC)	Toneladas	No aplicable	
	7. Nº de empresas acuícolas que presten servicios medioambientales		30	
5. a) Mejora de la organización del mercado de los productos de la pesca y la acuicultura (Art. 66, 67, 68, 70)	a) Variación en el valor de las primeras ventas en OOPPs	Miles de €	98.607,8	
	b) Variación en el volumen de primeras ventas en OOPPs	Toneladas	64.661,3	
	c) Variación en el valor de las primeras ventas en no OOPPs	Miles de €	102.157,1	
	d) Variación en el volumen de primeras ventas en no OOPPs	Toneladas	57.698,0	
	e) Producción de dorada y lubina en Canarias respecto a la producción nacional	Porcentaje	20,5	
	f) Peso del empleo en acuicultura marina en Canarias frente al nacional	Porcentaje	11,2	
5. b) Incentivación de la inversión en los sectores de transformación y comercialización (Art. 69)	a) Variación en el valor de las primeras ventas en OOPPs	Miles de €	98.607,8	
	b) Variación en el volumen de primeras ventas en OOPPs	Toneladas	64.661,3	
	c) Variación en el valor de las primeras ventas en no OOPPs	Miles de €	102.157,1	
	d) Variación en el volumen de primeras ventas en no OOPPs	Toneladas	57.698,0	

Para la estimación de las contribuciones y los préstamos será necesario considerar los umbrales de presupuestos establecidos para el Instrumento Financiero una vez se disponga de la versión definitiva del Programa Operativo aprobado por la Comisión Europea.

7.2. Disposiciones de seguimiento y gobernanza de los instrumentos financieros

El gestor del Instrumento Financiero podrá definir otros indicadores que permitan hacer un seguimiento interno de la gestión del mismo y los resultados que se van obteniendo con las ayudas.

En la medida que actúe como gestor del Instrumento Financiero, estos informes de progreso deberán ser una contribución a los sistemas de informes de la Autoridad de Gestión.

En todo caso, se aportará información a la Dirección General de Ordenación Pesquera, en su calidad de Autoridad de Gestión de conformidad con el artículo 46 del RDC y con las fichas previstas en los actos de ejecución, con el fin de permitir, en su caso, la consolidación de información relevante. En este sentido, el gestor, a partir de la explotación de su sistema informático, aportará información de seguimiento conforme al siguiente modelo orientativo:

Apdo.	Información	Dato
I.	Identificación del PO al que se proporciona apoyo de los Fondos EIE	
1.	Prioridad o medida que apoya al instrumento financiero	
1.1.	Número	
1.2.	Título	
1.3.	Fondo/s EIE que cofinancian el instrumento financiero	
2.	Otros programas de los Fondos EIE que contribuyen al instrumento financiero	
2.1.	Número de los otros programas que contribuyen al instrumento financiero	
2.2.	Nº CCI de esos otros programas que contribuyen al instrumento financiero	
3	Objetivo Temático al que contribuye el instrumento financiero	
II.	Descripción del instrumento financiero y de los acuerdos de aplicación	
4.	Nombre del instrumento financiero	
5.	Dirección postal	
6.2	La autoridad de gestión realiza directamente tareas de aplicación (art. 38.4.*c*)del RDC)	
7.	Tipo de instrumento financiero	Instrumento a medida
8.	Tipo de instrumento financiero	Instrumento financiero aplicado con fondo de fondos.
9.	Nivel de aplicación del instrumento financiero	Plurirregional
10.	Forma de financiación	
10.1	Otras formas de ayuda combinadas	
11.	Estatuto jurídico del instrumento financiero	
III.	Identificación del organismo gestor del instrumento financiero	
12.	Organismo gestor	
12.1	Tipo de organismo gestor	Organismo de derecho público
12.2	Nombre del gestor	
12.3	Dirección postal oficial	
13	Procedimiento de selección del gestor	
13.1	Descripción:	
14	Fecha de firma del acuerdo de financiación	
IV	Importe total de las contribuciones del / de los PO por prioridad o medida abonada al instrumento	
15.	Importe total de las contribuciones del PO comprometidas	Importe (€)
15.1	De las cuales las contribuciones de los Fondos EIE	Importe (€)

Apdo.	Información	Dato
16	Importe total de las contribuciones del PO pagadas al instrumento	Importe (€)
16.1	De las cuales las contribuciones de los Fondos EIE	Importe (€)
16.1.1	De las cuales FEMP	Importe (€)
16.2	De las cuales el importe total de la cofinanciación nacional	Importe (€)
16.2.1	De las cuales el importe de la financiación pública nacional	Importe (€)
16.2.2	De las cuales el importe de la financiación privada nacional	Importe (€)
16.3	Importe total de los costes y tasas de gestión	0 €
V	Importe total del apoyo concedido a los beneficiarios finales o en su beneficio, o comprometido en contratos de garantía, por el instrumento financiero para las inversiones en destinatarios finales, así como los costes y tasas de gestión abonados	
18.	Importe total del apoyo comprometido a favor de los destinatarios finales o en su beneficio en garantías	
18.1	Nombre del producto de garantía	
18.2	Fecha de firma del acuerdo de financiación para el producto	
18.3	Importe total de las contribuciones del programa comprometidas para contratos de garantía firmadas con los destinatarios finales	Importe (€)
18.4	Importe total de las contribuciones del programa comprometidas para los contratos de garantía de los préstamos abonados a destinatarios finales	Importe (€)
18.4.1	Del cual el importe total del apoyo de los Fondos ESI	Importe (€)
18.4.1.1.	De cual proviene del FEMP	Importe (€)
18.4.2	De las cuales el importe total de la cofinanciación nacional	Importe (€)
18.4.3	De las cuales el importe de la financiación pública nacional	Importe (€)
18.5.	Valor total de los préstamos subyacentes cubiertos por las garantías firmadas.	Importe (€)
18.6.	Número de préstamos subyacentes abonados a los destinatarios finales de las garantías	Número
18.7	Número de destinatarios finales apoyados por las garantías	Número
18.7.2	De los cuales pymes	Número
18.7.3	De los cuales microempresas	Número
VI	Realización del instrumento financiero, incluidos los progresos en su puesta en marcha y en la selección de organismos gestores del instrumento financiero	
21.	Fecha de la evaluación ex ante del instrumento financiero por la autoridad de gestión	Fecha
23.	¿Estaba operativo el instrumento financiero al final del año sobre el que versa el informe?	Sí/no
23.1	En caso negativo, fecha de liquidación	
26.	Nº total de las garantías proporcionadas y ejecutadas debido al impago del préstamo subyacente	Número
27.	Importe total comprometido de las garantías proporcionadas y ejecutadas debido al impago del préstamo subyacente	Importe (en m€)
VII.	Intereses y otros ingresos generados por el apoyo de los fondos EIE al instrumento financiero, recursos del programa y reembolsos al instrumento financiero	
28.	Primas y otros ingresos generados por los pagos de los programas de los fondos EIE al instrumento financiero	Importe (€)
29.	Importes liberados al instrumento financiero atribuibles al apoyo de los programas de los fondos EIE al instrumento financiero a finales del año sobre el que versa el informe	Importe (€)
31.	Importes liberados al instrumento financiero atribuibles al apoyo de los programas de los fondos EIE al instrumento financiero y reinvertidos en el mismo	Importe (€)
31.1	Importes liberados y reinvertidos en el mismo instrumento financiero	Importe (€)

Apdo.	Información	Dato
31.1.1	Del cual, importe atribuible al apoyo de los Fondos EIE	Importe (€)
VIII	Progresos en el apalancamiento financiero esperado del instrumento financiero y valor de las inversiones	
33.	Importe total de las contribuciones realizadas a los instrumentos financieros (excluidos los programas de los fondos EIE)	Importe (€)
33.1	Importe total de otras contribuciones previstas en el acuerdo de financiación	Importe (€)
33.2	Importe total de otras contribuciones pagadas al instrumento financiero	Importe (€)
34.	Apalancamiento esperado y obtenido, según el acuerdo de financiación	Nº
34.2	Apalancamiento de los productos de garantía según el acuerdo de financiación	Nº
34.2.1	Apalancamiento alcanzado al final del año sobre el que versa el informe	Nº
35.	Importe total de los recursos adicionales distintos a las contribuciones del programa que se han movilizado a nivel de los destinatarios finales.	Importe (€)
35.1	Del cual, recursos privados adicionales	Importe (€)
35.2	Del cual, recursos públicos adicionales	Importe (€)
IX.	Contribuciones del instrumento financiero a los indicadores de la prioridad o medida concernida	
36.	Indicador de realización al que se contribuye	Código del indicador, nombre y unidad de medida o texto
36.1.	Valor objetivo	Nº, unidad de medida o texto
36.2.	Valor alcanzado	Nº, unidad de medida o texto
37.	Indicador de resultado	Código del indicador, nombre y unidad de medida o texto
37.1	Valor objetivo	Nº, unidad de medida o texto
37.2	Valor de partida	Nº, unidad de medida o texto
37.3	Valor alcanzado	Nº, unidad de medida o texto

8. Metodología de actualización y revisión

La metodología propuesta comprende dos fases sucesivas: la alerta sobre el cumplimiento de los valores objetivo previstos y el mecanismo de revisión en sí mismo.

8.1. Las alertas

El gestor del Instrumento Financiero puede identificar durante el seguimiento de su ejecución que no se están consiguiendo los resultados previstos en el PO, al realizar el seguimiento de las contribuciones Instrumento Financiero al Programa. No obstante, la Autoridad de Gestión podrá alertar sobre otros resultados del PO que podrían tener efectos directos o indirectos en el Instrumento Financiero, afectando o no a sus presupuestos.

Esto podrá suceder durante el seguimiento continuo de la gestión efectuado por el MAGRAMA, en la preparación de informes de ejecución o bien durante la realización de las correspondientes evaluaciones del PO, y las alertas podrán darse principalmente por la no consecución, por exceso o por defecto, de los valores previstos en los siguientes indicadores, entre otros:

- Indicadores financieros:
  - Indicadores financieros de la contribución al PO.
  - Niveles de apalancamiento estimados.
  - Número de operaciones estimadas.
  - Divergencia de los tipos de interés conforme al mercado.
  - Tasas de riesgo de los préstamos subyacentes de la garantía de cartera (si, por ejemplo, superan el 20% de fallidos).
  - Otros indicadores establecidos en los documentos de gestión que se aprueben.
- Indicadores no financieros:
  - Escasa aceptación de los productos financieros propuestos.
  - Elevada denegación de solicitudes de préstamos o garantías.
  - Divergencia en las características de los objetos de financiación previstos.
  - Volumen medio de inversión considerablemente superior o inferior a la media estimada.
  - Características de financiación (plazos, carencia, requisitos de garantía, etc.) demasiado elevados.
  - Otros indicadores establecidos en los documentos de gestión que se aprueben.

Dado que el presupuesto del Instrumento Financiero se dotará mediante pago del PO por tramos no superiores al 25%, los índices de uso del primer pago puede considerarse el principal indicador de la necesidad de revisión de la evaluación. En teoría, el rendimiento del fondo debería ser suficiente para asegurar el uso del 65% de los recursos inicialmente dotados entre los 18 y 24 meses, considerando que el inicio podría ser más lento debido a la puesta en marcha de los distintos actores. Parece razonable que en las etapas posteriores, el uso del 85% de los siguientes tramos se produzca entre los 12 y 18 meses siguientes a la fecha del último pago.

8.2. El alcance de la revisión

Las causas de los desvíos pueden deberse a un problema en el objetivo de ejecución establecido para Instrumento Financiero del FEMP, de modo que sea necesario recalcularlo. Se revisará entonces la consistencia con la estrategia del Programa Operativo para España 2014-2020 del FEMP, así como el Acuerdo de Asociación y el apartado de la evaluación ex ante sobre el valor añadido cuantitativo y cualitativo.

Dicha revisión consistirá en verificar si ha habido:

- Cambios en el contexto. Ello podrá provocar una mayor o menor demanda de los productos financieros por los destinatarios finales, por lo que en ese caso será preciso incrementar o reducir el volumen de recursos dedicados al Instrumento Financiero:

  – Es posible que se pongan de manifiesto problemas en el análisis del fallo de mercado realizado inicialmente. En tal caso se procederá a su corrección y se ajustará el déficit de financiación estimado.
  – Cuando el análisis del fallo de mercado fuese correcto pero sea la situación de partida la que ha variado, entonces se procederá a realizar un nuevo análisis para obtener una nueva estimación del déficit de financiación.

- Incapacidad de absorción de fondos. Otra posible causa de desajustes podría ser un problema de estimación inadecuada del potencial de absorción de fondos (infraestimación, en el caso de consumo acelerado de fondos, o sobreestimación, si se producen retrasos). En caso de ocurrir, se valorará si se debe a una capilaridad insuficiente de los gestores hasta los destinatarios o si debe replantearse las características de los productos financieros, por cambios en las características de la demanda. En este caso, los principales elementos que deberían actualizarse serían la consistencia con los objetivos del Programa Operativo y el valor añadido.
- Riesgos de impago. En caso de que los riesgos de impago que se materialicen sean superiores a los previstos en la evaluación ex ante, la capacidad de reutilización de los importes comprometidos por el Instrumento Financiero se reduce. En tales casos, podrá reconsiderarse la calidad crediticia mínima exigida a los beneficiarios finales a los que se dirige el Instrumento Financiero, o bien asumir el menor impacto final que tendrá el instrumento y recalcular sus resultados esperados.

Es difícil estimar el grado de trabajo necesario para actualizar la evaluación. Un cambio drástico en el entorno económico (como ha sucedido, por ejemplo, con la situación de crisis global) obligaría a una actualización completa. No obstante, un cambio gradual podría requerir únicamente una actualización parcial, pudiendo ser suficiente revisar sólo un apartado de la evaluación ex ante. En todo caso, parecería razonable revisar las cuantificaciones del fallo de mercado y las conclusiones, según la/s causa/s que lo haya/n propiciado.

Una actualización completa de la evaluación se debería contemplar, al menos:

- Volver a estimar las necesidades y dificultades de la demanda y evaluar su repercusión en la cuantificación del fallo de mercado. Podrá actualizarse entonces los datos de análisis o generarse una encuesta a potenciales destinatarios.
- Revisar los valores de riesgo de los destinatarios, a través de la actualización de los ratios de dudosos, vencidos y/o morosos.
- Valorar el grado de cobertura de la financiación pública y privada.
- Recalcular las aportaciones del valor añadido: apalancamiento FEMP frente a subvención, apalancamiento con efecto *revolving*, apalancamiento total del dinero público y la valoración cualitativa replanteando las jerarquías entre productos y subvención a fondo perdido de las dimensiones analizadas.
- Proponer, sobre la base de lo anterior, los cambios pertinentes en la Estrategia de Inversión y las características de los productos financieros y modelo de gobernanza.
- Estimar su repercusión en la contribución esperada al PO y si posee consecuencia en las conclusiones de las ayudas de Estado.

No obstante lo anterior, en función de las causas que obliguen a la revisión, será necesario efectuarla con mayor o menor profundidad. En su caso, se podrá recurrir a un evaluador para establecer el nivel de detalle adecuado a las circunstancias.

Unión Europea

Fondo Europeo Marítimo y de la Pesca

Invertimos en la pesca sostenible

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE

Este documento se ha realizado dentro del ámbito del proyecto “Evaluación ex ante de Instrumentos Financieros del FEMP periodo 2014-2020” para y sólo para Subdirección General de Política Estructural del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y según los términos de nuestra carta de contratación es un BORRADOR SUJETO A CAMBIOS que al tratarse de trabajo en curso puede no incluir nuestras conclusiones definitivas. PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L. (en adelante, PwC) no acepta ninguna responsabilidad ante Subdirección General de Política Estructural del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ni terceros por el uso que se pueda hacer de él.

La información financiera incluida en este informe ha sido proporcionada por personal de la Subdirección General de Política Estructural. PwC no ha realizado verificación alguna en cuanto a la exactitud o veracidad de dicha información y por tanto no asume ninguna responsabilidad relacionada con la misma.

© 2015 PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L. Todos los derechos reservados. "PwC" se refiere a PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L, firma miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.