

Evaluación ex ante para el uso de instrumentos financieros en Castilla-La Mancha orientado a la competitividad de las pymes para el periodo 2014-2020

Fases de la A a la G de la evaluación ex ante

Una evaluación para la Sociedad de Desarrollo Industrial de Castilla-la Mancha (SODICAMAN)



Índice

1.	Introducción.....	4
2.	Metodología	6
3.	Fase A: Análisis de las deficiencias del mercado	8
3.1.	Análisis del contexto económico a nivel nacional y regional -Contexto político-institucional-estratégico.....	8
3.2.	Análisis de la estructura y características de las PYME	21
3.3.	Análisis de los fallos y deficiencias de mercado.....	30
3.4.	Análisis de la brecha entre oferta y demanda de financiación	38
4.	Fase B: Valor añadido de los Instrumentos Financieros.....	61
4.1.	Valor añadido de los Instrumentos Financieros.....	61
4.2.	Consistencia con otras formas de intervención pública	62
4.3.	Ayudas de Estado.....	64
5.	Fase C: Análisis de los recursos públicos y privados adicionales	67
6.	Fase D. Lecciones aprendidas.....	78
7.	Fase E. Estrategia de inversión propuesta	82
8.	Fase F. Resultados esperados y coherencia con el Programa	87
9.	Fase G. Provisiones para la actualización y revisión de la metodología de la evaluación ex-ante	92
10.	Conclusiones	94

Gráficas

Gráfica 1: Utilización de Instrumentos Financieros alineados con las Estrategias de Fondos	9
Gráfica 2: Evolución del PIB (con base 2010=100) de España y CLM.....	10
Gráfica 3: Evolución del empleo y el desempleo en Castilla-La Mancha periodo 2010-2015,	11
Gráfica 4: Nivel educativo de la mano de obra en CLM	12
Gráfica 5: Pirámide de población de CLM (2015).....	13
Gráfica 6: Comparativa de la evolución de las exportaciones de Castilla La Mancha con las exportaciones nacionales (base T1 2012=100).....	14
Gráfica 7: Número de empresas exportadoras (febrero 2016).....	15
Gráfica 8: Distribución sectorial porcentual de las exportaciones de Castilla- La Mancha en febrero de 2016...	16
Gráfica 9: Distribución provincial de las exportaciones (febrero 2016).....	17
Gráfica 10: Distribución provincial de las importaciones (febrero 2016)	17
Gráfica 11: Evolución de la Importaciones y el PIB en Castilla-La Mancha (con base 2012=100)	18
Gráfica 12: Evolución de la Inversión Directa Extranjera en la región de Castilla – La Mancha y comparativa con España para el periodo 2006 – 2015 (con base 2006=100)	19
Gráfica 13: Inversión Directa Extranjera por CCAA	19
Gráfica 14: Países de origen de la Inversión Directa Extranjera	20
Gráfica 15: Inversión Directa Extranjera por sectores	21
Gráfica 16: Comparativa Sectores Productivos Castilla-La Mancha y España (% sobre el PIB a precios de mercado, 2015)	22
Gráfica 17: Comparativa Empleos por Sectores Productivos Castilla-La Mancha y España (% sobre número total de empleos, 2014).....	24
Gráfica 18: Número de empresas en Castilla-La Mancha por sector de actividad, 2015	25
Gráfica 19: Distribución de las empresas por sectores y provincias (2015).....	26
Gráfica 20: Distribución de las empresas por forma jurídica (2015).....	26
Gráfica 21: Tasa de desempleo de larga de duración en España, por Comunidad Autónoma, en 2015	34
Gráfica 22: Crédito a empresas: operaciones hasta 1 Millón €, 2010-2015 (miles de millones de euros)	40
Gráfica 23: Estimación de crédito a empresas en Castilla-La Mancha (nueva actividad),	41
Gráfica 24: Crédito y depósitos de entidades de crédito para financiar actividades productivas de las empresas y los empresarios individuales que reciben los créditos. Detalle por la actividad principal (miles de millones de euros). 2011-2015.....	41
Gráfica 25: Importe formalizado, en millones de euros, y número de operaciones en las líneas pyme,	44
Gráfica 26: Porcentaje avalado por sectores, según importe total avalado, 2010-2016.....	51

Tablas

Tabla 1: Evolución del grado de apertura exterior de la economía castellano manchega.....	15
Tabla 2: PIB desagregado por sectores para el periodo 2010-2015	22
Tabla 3: Comparativa Crecimiento del PIB por sectores productivos Castilla-La Mancha y España (Tasa de variación interanual)	23
Tabla 4: Distribución de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales y Empleo por CCAA.....	27
Tabla 5: Población de empresas objeto de estudio en 2015	28
Tabla 6: Empresas creadas en Castilla-La Mancha y porcentaje sobre las empresas creadas en el territorio nacional en el mismo periodo, 2012-2015	35
Tabla 7: Formalizaciones de las líneas de mediación del ICO en 2015.....	43
Tabla 8: Distribución de los préstamos formalizados en las líneas de mediación a nivel nacional (cifras reales) y en Castilla-La Mancha (cifras estimadas), en 2015.....	43
Tabla 9: Avals formalizados y riesgo vivo, 2014.....	52

1. Introducción

El Reglamento (UE) n ° 1303/2013 de Disposiciones Comunes¹ – en su Artículo 37, establece que *“La ayuda de los instrumentos financieros se basará en una evaluación ex ante que demuestre la existencia de deficiencias de mercado o situaciones de inversión subóptimas, así como en la estimación del nivel de las necesidades de inversión pública y su alcance, incluidos los tipos de instrumentos financieros que se vayan a apoyar”*.

Así, en el nuevo período de programación de los Fondos Estructurales y de Inversión de la Comisión Europea, se hace obligatorio realizar esta evaluación a modo de **“Estudio de viabilidad”** para la utilización de Instrumentos financieros reembolsables en los Programas Operativos. Éste es el caso del Programa Operativo de FEDER para Castilla-la Mancha para el período 2014-2020, que fue aprobado por la Comisión Europea el 12 de febrero de 2015. Con este propósito, la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-la Mancha (SODICAMAN) en su calidad de Organismo Intermedio del Programa Operativo encomendó este trabajo a Ecorys España, que lo ha realizado con el apoyo del Instituto de Análisis Económico y Social de la Universidad de Alcalá de Henares.

Este ejercicio debe demostrar la existencia de deficiencias de mercado o situaciones de inversión subóptimas, así como debe estimar el nivel de las necesidades de inversión pública y su alcance, incluidos los tipos de instrumentos financieros que se vayan a apoyar. El objetivo último de la Evaluación ex ante es proporcionar pruebas de si es adecuada una estrategia de inversión a través de Instrumentos Financieros para la eliminación de los fallos de mercado identificados o situaciones de inversión subóptimas y asegurar que los Instrumentos contribuirán a la consecución de los objetivos establecidos tanto del Programa Operativo como de los Fondos Estructurales. Como tal, puede ser considerada como una herramienta de validación para comprobar si algunos de los objetivos establecidos en los programas pueden lograrse mediante la utilización de Instrumentos Financieros.

En particular, el PO FEDER CLM 2014-2020, prevé específicamente la posibilidad de articular un Instrumento Financiero orientado a **mejorar la competitividad de las PYMES castellano manchegas** y en particular, orientado a conseguir el resultado de favorecer su crecimiento y su consolidación, mejorando su financiación. Para ello se facilitará la iniciativa emprendedora, se apoyarán nuevas formas comerciales de organización y especialización, la modernización e implantación de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TICs), el fomento del e-commerce, la mejora y creación de marcas, así como la facilitación del acceso a la financiación, a través de la participación en capital y otorgamiento de préstamos y ayudas para la creación, desarrollo y promoción de proyectos de franquicia.

El artículo 37 del Reglamento prevé siete fases en la elaboración de la Evaluación ex ante, que se representan en la figura recogida a continuación:

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.



Las fases A y B de la evaluación ex ante, desarrolladas en una primera etapa, se han orientado a medir el mercado potencial en la región en cuanto a la demanda y oferta potenciales de estos instrumentos y a determinar el valor añadido que éstos tienen con respecto a otras fórmulas de financiación. Así, tras estas dos fases se ha podido concluir que existe una situación subóptima de inversión que es susceptible de atajarse mediante la articulación de un IF en Castilla-La Mancha con cargo al Programa Operativo regional de FEDER 2014-2020.

Demostrada esta circunstancia, se ha procedido a desarrollar las siguientes fases de la evaluación (Fases C a G, en color azul claro en la figura superior), orientadas a analizar los recursos tanto públicos como privados que puede atraer el Instrumento Financiero, plantear una estrategia de inversión que tenga en cuenta las lecciones aprendidas de experiencias anteriores y garantice la coherencia con el Programa Operativo y su contribución a los resultados esperados, así como establezca una serie de provisiones para la actualización de la evaluación.

A continuación se presentan la metodología y los resultados alcanzados en los trabajos llevados a cabo orientados a cubrir las Fases de la A a la G de la de evaluación ex ante sobre la posibilidad de articulación de un Instrumento Financiero orientado a mejorar la competitividad de las pymes castellano-manchegas cofinanciado con cargo al PO de FEDER para la región en el período 2014-2020.

2. Metodología

El enfoque metodológico seguido en el presente trabajo de evaluación sigue la “Metodología de evaluación ex ante para los Instrumentos Financieros en el período de programación 2014-2020” de la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones. Esta guía articula el proceso en torno a 7 Fases de evaluación coincidentes con las establecidas reglamentariamente y las divide en distintas subetapas. En este informe de Evaluación ex ante se han seguido las recomendaciones de la Guía así como dichas etapas y subetapas.

Asimismo, en cuanto a la información utilizada para la evaluación, se ha seguido la recomendación de triangulación de la misma, para lo que se ha combinado tanto el estudio y análisis de fuentes documentales (fuentes secundarias) a nivel regional, nacional y europeo, como la consulta a través de un extenso trabajo de campo tanto a actores de primer nivel como de segundo nivel por el lado tanto de la oferta como de la demanda (fuentes primarias), tal como se resume gráficamente en la figura a continuación:



El trabajo de campo ha consistido en un proceso de consulta a actores relevantes, tanto en forma de entrevistas en profundidad como de encuesta *on line*, sobre la base de unos cuestionarios definidos con antelación y consensuados con SODICAMAN. La figura a continuación resume el proceso de consulta a los actores relevantes, que fue articulado en dos niveles diferenciados:



Los trabajos integrantes del presente Informe de Evaluación ex ante se han desarrollado hasta junio de 2016.

Las Fases siguientes de la evaluación ex ante (Fases C a G), desarrollada hasta el mes de noviembre de 2016, se han cimentado sobre los resultados del análisis de mercado realizado en las fases anteriores. El trabajo de campo, por tanto, no se ha repetido sino que se ha partido de los resultados obtenidos, toda vez que los cuestionarios de aquellas primeras fases se habían ya diseñado previendo las siguientes.

La metodología empleada en estas fases siguientes ha sido, por tanto, el trabajo de gabinete completado con varias reuniones con Sodicaman y el ICMF, a lo largo de las que se ha podido averiguar información de primera mano sobre determinados aspectos que eran necesarios de cara a la finalización de estas fases de la evaluación.

3. Fase A: Análisis de las deficiencias del mercado

3.1. Análisis del contexto económico a nivel nacional y regional -Contexto político-institucional-estratégico

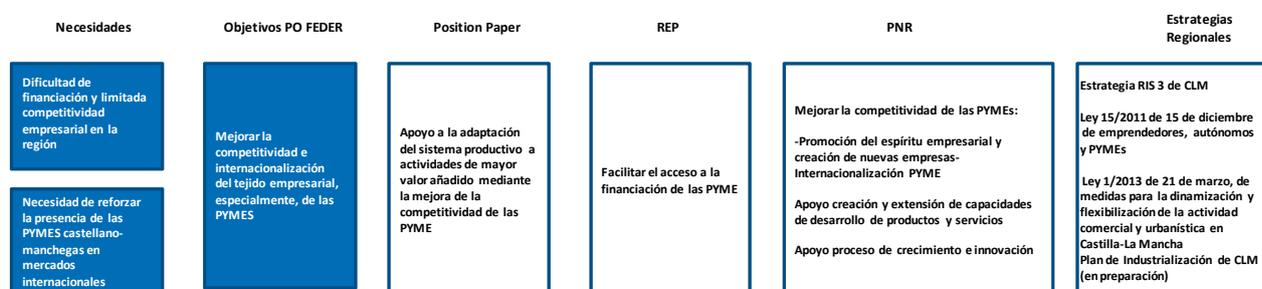
Castilla-La Mancha ha desarrollado un ejercicio de análisis de contexto en el marco del arranque del nuevo período de programación de la UE para el período 2014-2020, como paso previo a la definición de su Estrategia de crecimiento regional e intervención de los Fondos Estructurales.

De este modo, tras la elaboración de un diagnóstico socio económico, ambiental y territorial se han identificado una serie de fortalezas y oportunidades para el crecimiento de la región, así como también una serie de debilidades y amenazas. De este análisis se han extraído unas necesidades o prioridades de desarrollo para Castilla-La Mancha en este período. Éstas determinarán una serie de ámbitos prioritarios de intervención estructurada que se corresponden con los objetivos estratégicos del Marco Estratégico Común de la UE y con las prioridades de la Estrategia Europa 2020.

En este nuevo período de programación recién comenzado, la Unión Europea hace una apuesta renovada por potenciar la articulación de la ayuda a través de los Instrumentos Financieros, de forma independiente o en combinación con las subvenciones. Castilla-La Mancha, atendiendo esta recomendación, ha previsto explícitamente la utilización de esta figura en su Programa Operativo de FEDER para 2014-2020, en particular, orientados a mejorar la competitividad e internacionalización del tejido empresarial y en especial de las PYMEs, que coincide con el Eje prioritario y Objetivo Temático 3 del PO.

Todos los objetivos del Programa Operativo FEDER para Castilla-La Mancha en 2014-2020 y por tanto también así el OT 3, son perfectamente coherentes con las distintas estrategias establecidas tanto a nivel europeo, como nacional y regional. Así, son coherentes con las prioridades de financiación establecidas en el Informe de Posición de los servicios de la Comisión sobre el desarrollo del Acuerdo de Asociación y de programas en España en el período 2014-2020 (*Position Paper*), así como con las Recomendaciones Específicas del Consejo Europeo dirigidas a España. A nivel nacional, los objetivos están perfectamente alineados con la Estrategia establecida en el Programa Nacional de Reformas. A nivel regional, todos estos objetivos establecidos en el Programa Operativo se enmarcan y van en total consonancia con estrategias regionales definidas por el Gobierno de Castilla-La Mancha.

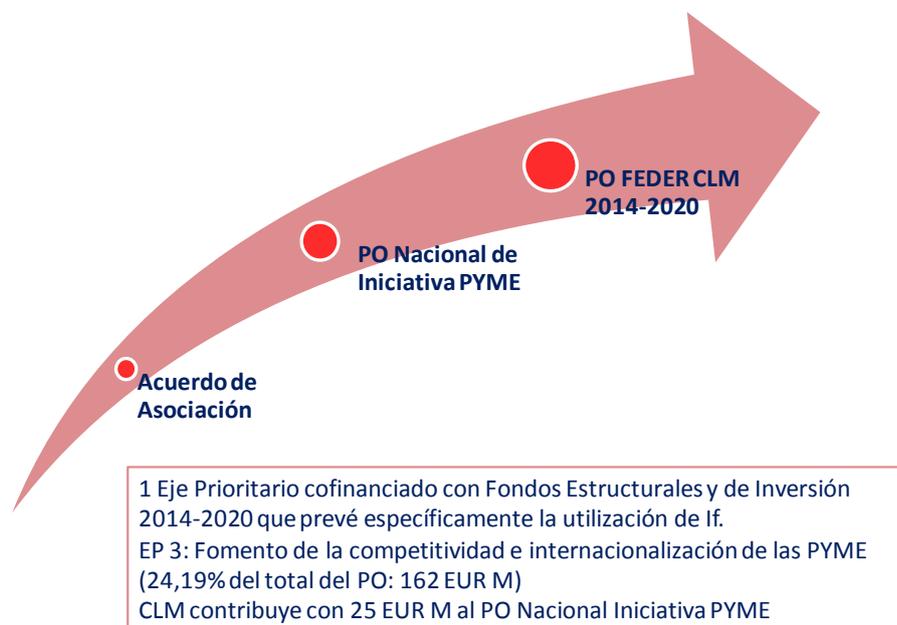
Este encaje estratégico se define en la figura a continuación:



Asimismo las estrategias nacional y regional de Fondos Estructurales y de Inversión están perfectamente alineadas con la utilización de IF, tal como se puede apreciar en la figura a continuación:

Gráfica 1: Utilización de Instrumentos Financieros alineados con las Estrategias de Fondos

Estrategias Nacional y Regional de Fondos ESI de la Comisión Europea alineadas con la utilización de Instrumentos Financieros



Dentro del PO FEDER de CLM 2014-2020, el Objetivo Específico **OE 3.4.1** va orientado al Crecimiento y consolidación de las PYME, en particular para mejorar financiación. Tal como se ha apuntado anteriormente, el Programa Operativo prevé específicamente la articulación de la ayuda FEDER mediante la utilización de IF (en combinación o no con subvenciones) en el ámbito de este objetivo específico.

En concreto, el OE 3.4.1 persigue el resultado de facilitar la iniciativa emprendedora, apoyar nuevas formas comerciales de organización y especialización, modernización e implantación de las TIC, fomento del e-commerce, mejora y creación de marcas, así como la facilitación del acceso a la financiación, a través de la participación en capital y otorgamiento de préstamos y ayudas para la creación, desarrollo y promoción de proyectos de franquicia.

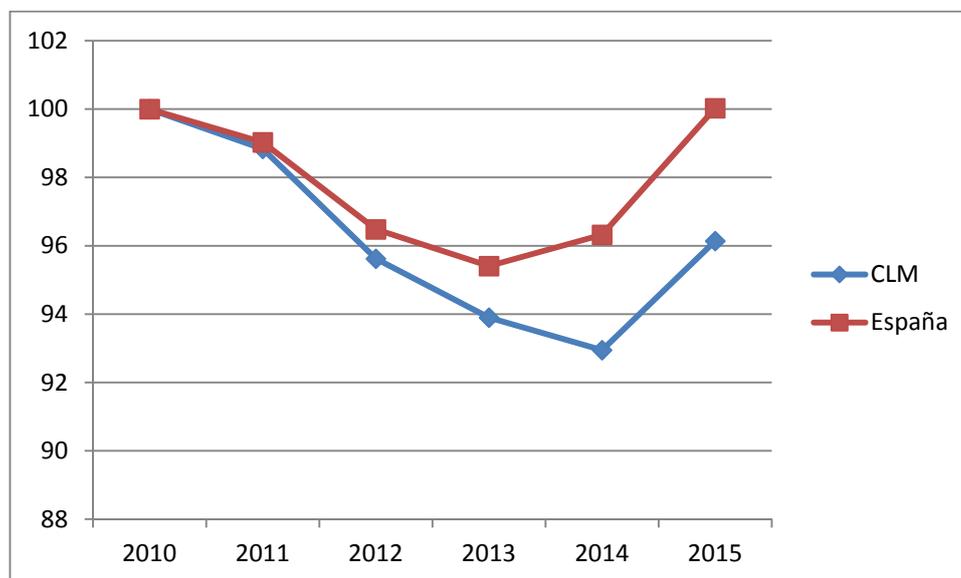
En conclusión, puede decirse que existe toda una arquitectura que, desde el nivel europeo, pasando por el nivel nacional y el nivel regional, de forma interconectada, recoge, da cobertura y potencia la posibilidad de utilización de Instrumentos Financieros para la canalización de la ayuda FEDER.

- **Situación macroeconómica de CLM (indicadores y comparación con media europea y nacional)**

Desde el comienzo de la crisis económica en 2008, la economía castellano manchega se ha caracterizado por presentar una mayor sensibilidad al ciclo económico que la media de la economía española. Así, la evolución de las cifras del Producto Interior Bruto (PIB) en Castilla– La Mancha, la sitúa como una economía que, en línea con el escenario estatal, pero de forma más pronunciada, ha venido contrayéndose hasta 2014 en términos de producción regional agregada, y parece que se empieza a recuperar a partir de ese año. En cifras, el PIB a precios de mercado, que registró un total de 37,7 mil millones de euros en 2015, ha experimentado un descenso en el periodo 2008 – 2014, aunque con una pequeña recuperación en 2015. En cuanto a su peso económico en el conjunto de España, al término del

año 2015, Castilla-La Mancha se situaba como la novena Comunidad Autónoma con una mayor contribución al PIB nacional, con un peso del 3,5% en el PIB nacional. Esta proporción ha variado ligeramente desde el comienzo de la crisis económica en 2008, disminuyendo de un 3,6% sobre el total del PIB nacional a un 3,5% en 2010, proporción que se mantiene en 2015.

Gráfica 2: Evolución del PIB (con base 2010=100) de España y CLM



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En esta línea, en términos de PIB per cápita, la situación de Castilla – La Mancha se encuentra alejada de la situación europea, en concreto con una proporción del PIB per cápita sobre el PIB per cápita de la UE-28 del 60%. En 2015 el PIB per cápita regional ascendió a 18.354 euros, situándose en la decimosexta posición de las Comunidades Autónomas españolas y 4.946 euros por debajo del correspondiente al conjunto de España, representando un 78,8% del PIB total nacional. Desde el comienzo de la crisis en 2008 esta proporción ha descendido todos los años desde el 81,7% en dicho año hasta el porcentaje anterior, relativo a 2015. Puede observarse con estos datos cómo la crisis económica ha originado una pérdida de poder adquisitivo en Castilla-La Mancha y ha ocasionado un empeoramiento de su situación relativa con respecto al resto de España.

Las razones de este comportamiento procíclico más acusado residen fundamentalmente en la mayor especialización productiva regional relativa, respecto al total nacional, en el sector de la construcción y de la industria que han padecido con mayor intensidad los efectos de la crisis, así como por el importante peso en el PIB de la Administración Pública, que ha experimentado un riguroso proceso de consolidación fiscal.

Así, el esfuerzo de consolidación fiscal realizado durante el periodo 2012-2015 por el Gobierno de la Comunidad de Castilla-La Mancha ha conseguido situar el déficit autonómico en el 1,67% en 2015, mejorando en apenas dos décimas el observado en 2014. Este ajuste del gasto durante el periodo señalado ha sido insuficiente debido el débil comportamiento de los ingresos.

Este esfuerzo se ha realizado sin ocasionar un impacto negativo de la misma proporción en el sector privado, lo que permite en 2015 y en el futuro, contar con una situación más sostenible de la Hacienda regional, que no hará necesario repetir ajustes de la misma magnitud, lo que contribuirá a aliviar el efecto

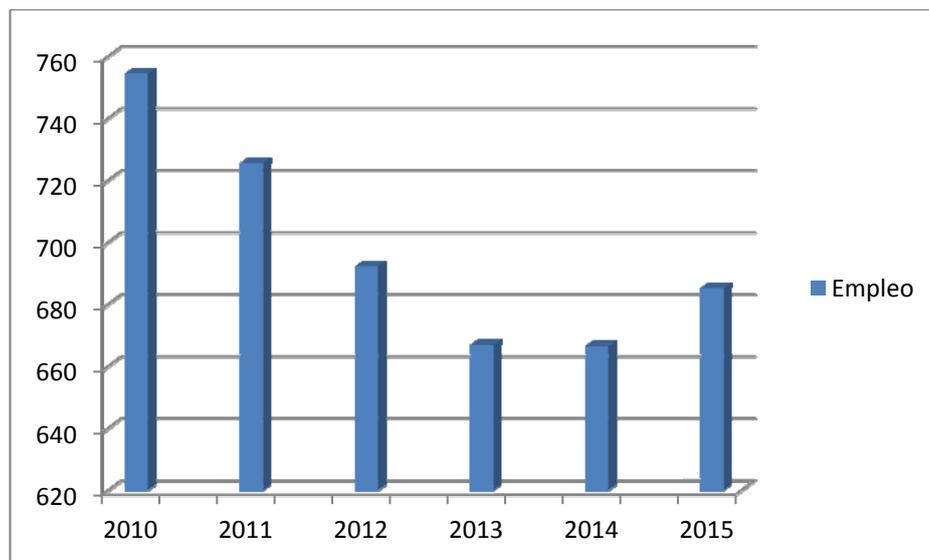
negativo sobre la demanda interna regional. Este hecho coloca a Castilla-La Mancha en una mejor posición relativa respecto a otras Comunidades con mayores necesidades de esfuerzos fiscales.

Aún así, la deuda autonómica alcanzó el **35,5% del PIB regional** en el cuarto trimestre de 2015, 13.426 millones de euros en términos absolutos, sólo por debajo de la Comunidad Valenciana y 12,5 puntos por encima de la media nacional.

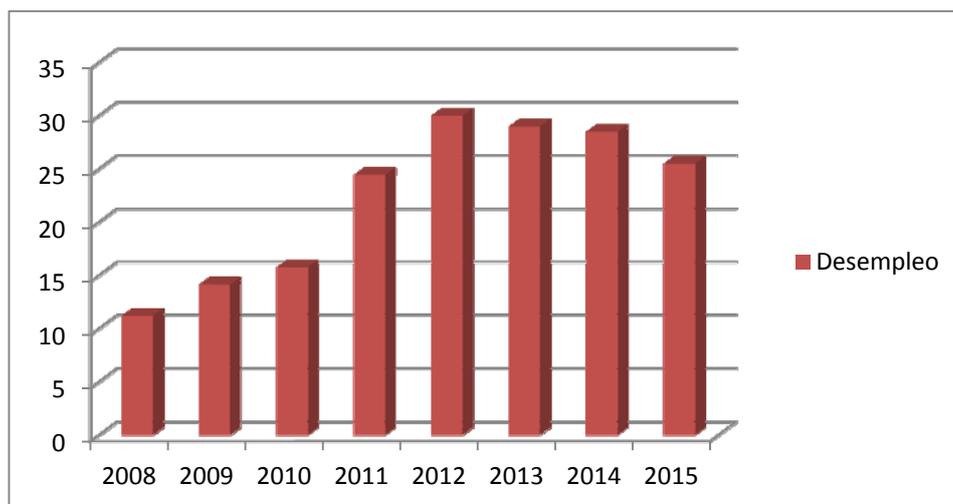
En cuanto al consumo privado, **en Castilla-La Mancha evolucionó positivamente a lo largo de 2014 y 2015**. Esta mejora fue facilitada por el dinamismo del mercado laboral, el incremento de la renta disponible, la **mejora de la percepción sobre la situación económica**, el aumento de la riqueza financiera neta, unas condiciones financieras más laxas por la reducción de los tipos de interés y la vigencia del programa PIVE6.

En línea con lo observado en los indicadores de actividad de ejercicios anteriores, **la paulatina recuperación del mercado laboral a partir de la segunda mitad de 2013 continuó en 2014 y 2015**, alcanzando un crecimiento medio del 1,2% en el número de afiliados a la Seguridad Social (frente al +1,6% en España). Aún así, los niveles de empleo son muy inferiores a los registrados en el año 2010. Desde dicho ejercicio, se han destruido casi 100.000 empleos.

Gráfica 3: Evolución del empleo y el desempleo en Castilla-La Mancha periodo 2010-2015, (miles de personas empleadas y porcentaje de desempleo)



Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de Castilla-La Mancha

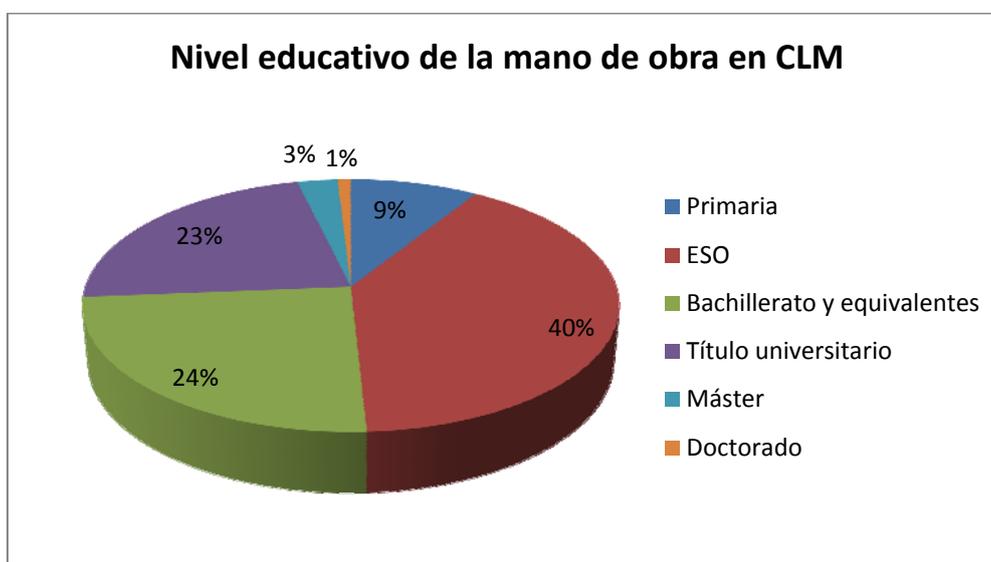


Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de Castilla-La Mancha

Desde 2008, los niveles de desempleo en Castilla-La Mancha han ido creciendo hasta alcanzar su punto máximo en 2012 con casi un 30%. A partir de ahí, el desempleo ha ido disminuyendo pero siempre manteniendo tasas elevadas. El último dato disponible, correspondiente a 2015, refleja un nivel de desempleo en la región de 25,5%.

En cuanto a la formación de los trabajadores en Castilla-La Mancha, se puede observar que un 26% posee un título universitario o superior, y un 25% posee al menos una formación hasta bachillerato. Aun así, casi un 50% de los trabajadores solamente poseen estudios obligatorios o estudios primarios.

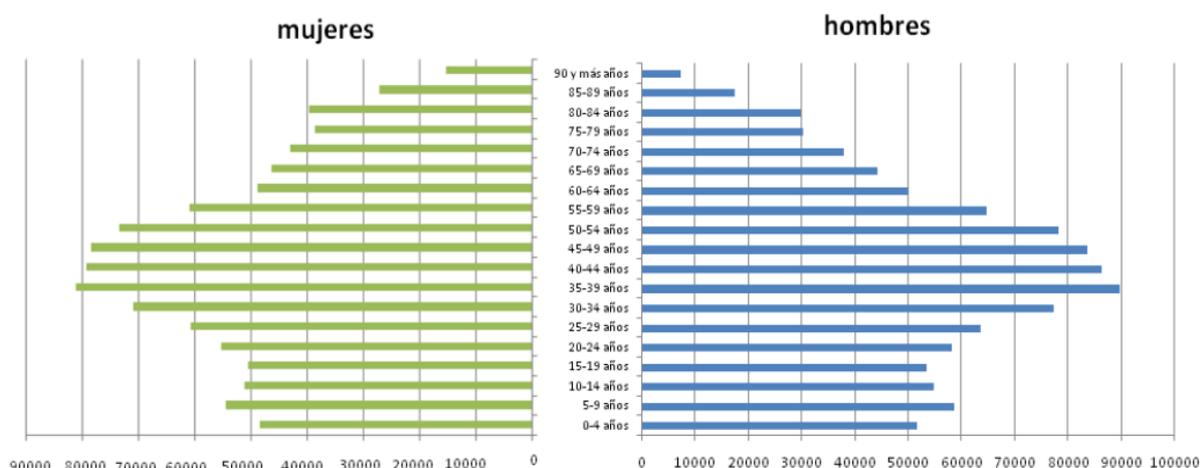
Gráfica 4: Nivel educativo de la mano de obra en CLM



Fuente: <Estrategia Regional de Aplicación de FFEE en CLM-Diagnóstico socio económico y territorial

La pirámide poblacional de Castilla-La Mancha en el año 2015 presenta una forma de tipo de regresivo, situación normal en países desarrollados. Esta situación viene motivada por la reducción de la tasa de natalidad y el aumento de la esperanza de vida. Esto condiciona la estructura productiva y el mercado laboral e incrementa la tasa de dependencia.

Gráfica 5: Pirámide de población de CLM (2015)



Fuente: EPA, 2015

Debido a los desequilibrios acumulados tanto a lo largo del periodo de expansión como durante la crisis, la situación de partida de la economía castellano-manchega en 2015 es más desfavorable en términos económicos que en el conjunto de la economía nacional. El mayor nivel e incremento en la tasa de paro, la deuda autonómica, así como el notable volumen de endeudamiento privado, aunque de características similares a la media española, han contribuido a lastrar diferencialmente la demanda interna.

Sin embargo, las innovaciones incorporadas al escenario macroeconómico y la inercia mostrada por la demanda interna durante 2015 motivan una revisión al alza de las perspectivas de crecimiento de la economía castellano-manchega. Aunque se espera **un escenario de crecimiento sostenido en el horizonte de previsión**, los datos de 2015 y la previsión para 2016 muestran una desaceleración que se consolidaría durante los próximos meses. En concreto, **se espera un aumento del PIB en torno al 2,9% en 2016**. Este ritmo **permitiría la creación neta de cerca de 35 mil empleos en este bienio**, con lo que la tasa paro a finales de 2016 podría reducirse hasta el entorno del 25,3%.

La expansión de la actividad se apoyará en elementos tanto externos como internos. La caída en el precio del petróleo, la depreciación del euro, la aceleración de la economía global y, en particular, la europea, continuarán apoyando el dinamismo del sector exterior castellano-manchego. Igualmente, el carácter expansivo de la política monetaria favorecerá el aumento de la demanda. A nivel doméstico, la recuperación de los fundamentos, el progreso en la corrección de los desequilibrios y una política fiscal que ha dejado de ser contractiva facilitarán el sostén de la demanda interna en próximos trimestres.

Con todo, los efectos de algunos de los factores que han impulsado el crecimiento **podrían estar comenzando a reducirse**. De esta manera, aunque el crecimiento continuará siendo relativamente elevado durante los próximos meses, podría ser ligeramente más débil de lo observado en trimestres anteriores.

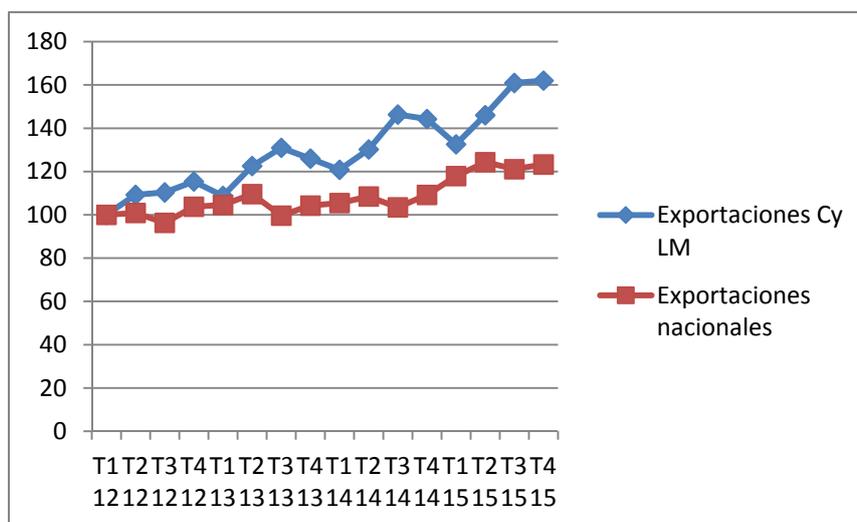
- **Nivel de internacionalización del tejido productivo**

Castilla-La Mancha ha apostado en los últimos años por la internacionalización de sus empresas y sus ventas como respuesta a la contracción de la demanda del mercado interno derivada de la crisis. Así, en total en el año 2015 la región ha alcanzado **un volumen de exportación de 5.996,1 millones de euros**, logrando en este sentido un buen posicionamiento en los mercados internacionales –Portugal, Francia,

Alemania, Italia, Irlanda y Reino Unido principalmente- de los productos y servicios castellano - manchegos.

Siguiendo la tendencia positiva de los últimos años, las exportaciones de bienes al extranjero de Castilla-La Mancha aumentaron un 10,6% en términos reales en 2014 (7,4 p.p. más que en el conjunto de España), conformándose como un soporte cada vez más importante de la economía regional. Este **comportamiento favorable continuó también en 2015**, lo que permite que las exportaciones regionales mantengan un comportamiento claramente diferencial respecto a España desde el comienzo de la crisis.

Gráfica 6: Comparativa de la evolución de las exportaciones de Castilla La Mancha con las exportaciones nacionales (base T1 2012=100)



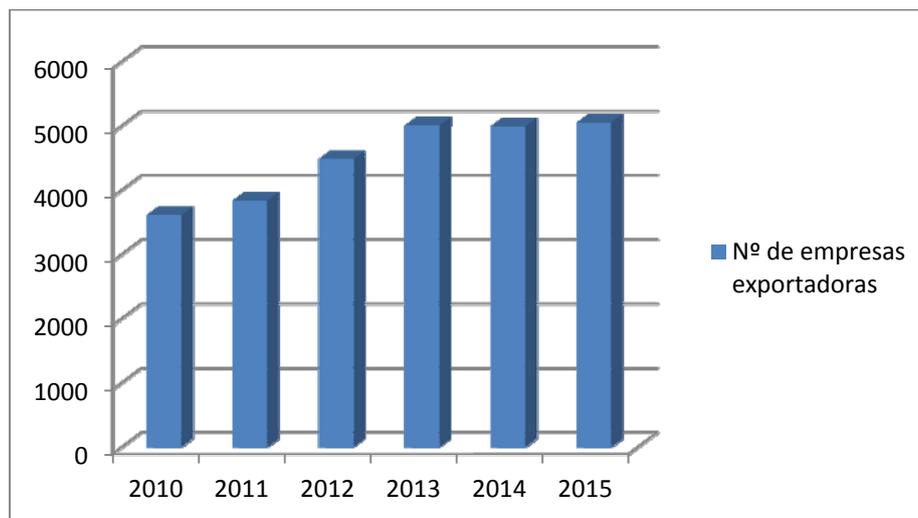
Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de Castilla-La Mancha

Desde 2014, se han superado en la región los 5 mil millones de euros exportados al año. **El peso de las exportaciones respecto al PIB** alcanzó el 14,8% en 2014 (+3,2 p.p. desde 2012), frente al 22,7% del promedio nacional (+3,9 p.p.), y ha seguido acelerándose en **2015 hasta representar un 15,9%**.

Los sectores más importantes para las exportaciones regionales son: alimentación (34% de peso total en bienes exportados), semimanufacturas químicas y no químicas (casi un 24%), bienes de equipo (20%) y manufacturas de consumo (16%), los cuales suponen, en conjunto, en torno al **95% de las exportaciones** de la región. El resto lo componen, fundamentalmente, automóvil y bienes de consumo duradero.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, se ha incrementado en los últimos periodos el número de empresas que han declarado operaciones de exportación, llegando a ser en 2016 un total de **5.056 empresas**.

Gráfica 7: Número de empresas exportadoras (febrero 2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Informe mensual Comercial de CLM del Instituto de Comercio Exterior

Por otro lado, para estudiar el grado de apertura de la economía castellano manchega en un horizonte temporal más amplio, puede analizarse el porcentaje que el volumen total de exportaciones e importaciones supone con respecto al PIB regional. Como se observa en la tabla a continuación, tomando como referencia el horizonte temporal 2011-2015, este porcentaje ha aumentado año a año de forma significativa. De esta información se desprende una tendencia constante y creciente hacia una mayor apertura de la economía castellano manchega.

Tabla 1: Evolución del grado de apertura exterior de la economía castellano manchega

	2011	2012	2013	2014	2015
Exportación Total (Millones Euros)	3.990,0	4.336,2	5.324,1	5.339,7	5.996,1
Importación Total (Millones Euros)	5.124,9	4.897,6	5.683,2	5.867,4	6.818,09
Balanza Comercial	-1.134,90	-561,40	-359,10	-527,70	-821,99
PIB anual PM	38.774	37.513	36.837	36.463	37.715
Coefficiente de apertura	23,5%	24,6%	29,9%	30,6%	34,0%

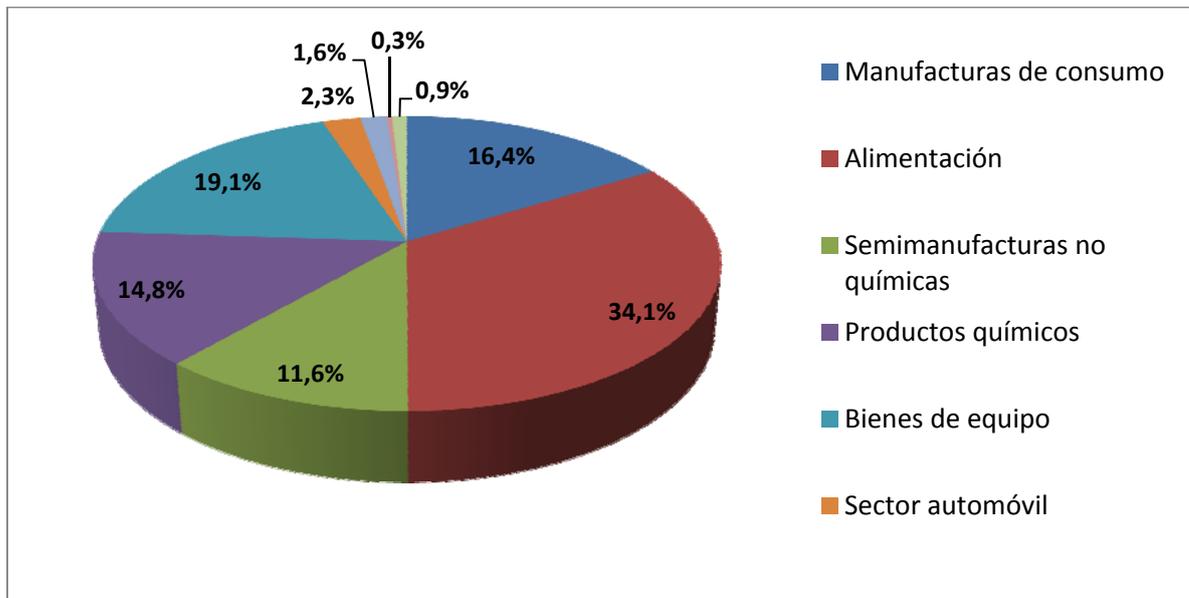
Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX (Perfil de la empresa exportadora española)

Análisis Sectorial

Por Sectores económicos, y en datos absolutos, las principales exportaciones en 2016 corresponden a **Alimentación, bebidas y tabaco** con **173,2** millones de €, con una variación respecto al mismo mes del año anterior del **9,7%**, le siguen los **Bienes de equipo** con **97,3** millones de € y una variación con respecto al mismo mes del año anterior del **-6,3%**, y en tercer lugar, destacan las **Manufacturas de consumo**, con **78,3** millones de € y una variación del **25,7%**. Las ventas de vino de la región se dirigen, principalmente, a Francia (153 millones de euros), Alemania (125 millones de euros) e Italia (80 millones de euros).

En cuanto a la importación, son los **Bienes de equipo** los que encabezan el ranking con un volumen de **177,0** millones de euros, un **4,1%** menos que el mismo mes del año anterior, seguidos de **Manufacturas de consumo**, con **105,9** millones de euros y una variación del **0,6%**.

Gráfica 8: Distribución sectorial porcentual de las exportaciones de Castilla- La Mancha en febrero de 2016

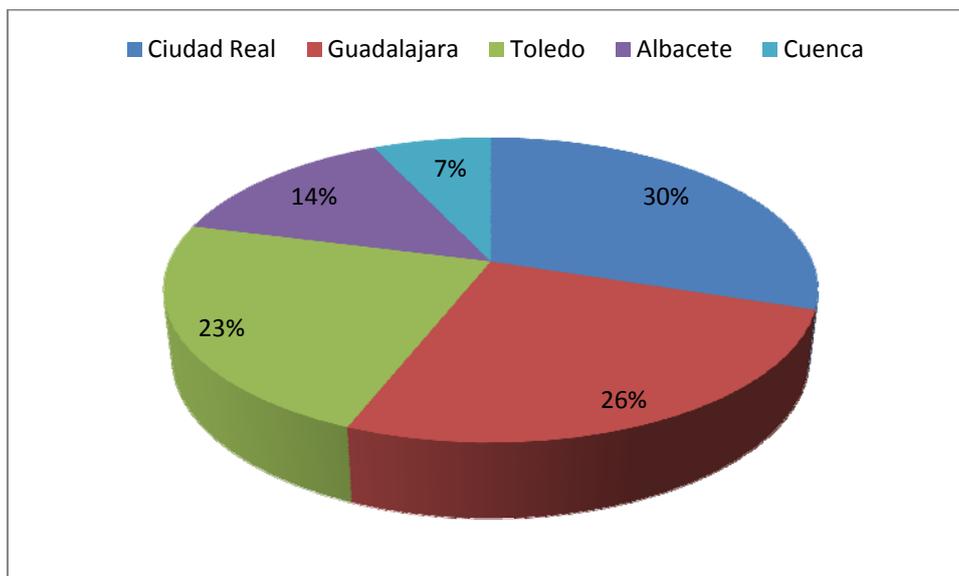


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Informe mensual Comercial de CLM del Instituto de Comercio Exterior

Análisis geográfico

En cuanto al origen de las exportaciones por provincias en CLM, Ciudad Real y Guadalajara encabezan la lista de provincias exportadoras con un 30% y un 26% respectivamente, seguidas de Toledo (23%) y Albacete (14%) y Cuenca (7%).

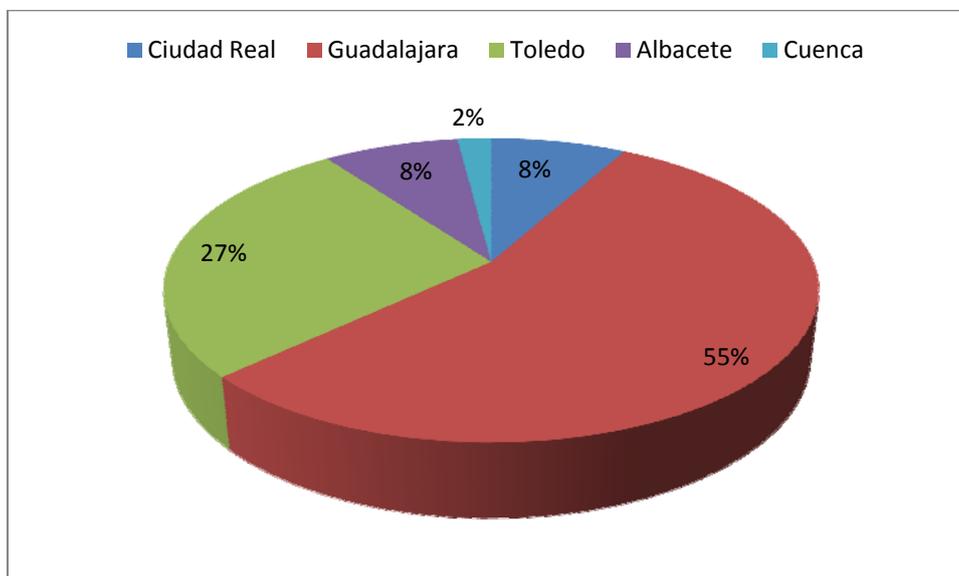
Gráfica 9: Distribución provincial de las exportaciones (febrero 2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Informe mensual Comercial de CLM del Instituto de Comercio Exterior

En términos de importaciones, Guadalajara acapara un 55% de las mismas y con Toledo suman un 82% de las importaciones de la región. Se observa una mayor concentración geográfica en las importaciones regionales que en las exportaciones.

Gráfica 10: Distribución provincial de las importaciones (febrero 2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Informe mensual Comercial de CLM del Instituto de Comercio Exterior

Destinos y origen del comercio de Castilla-La Mancha

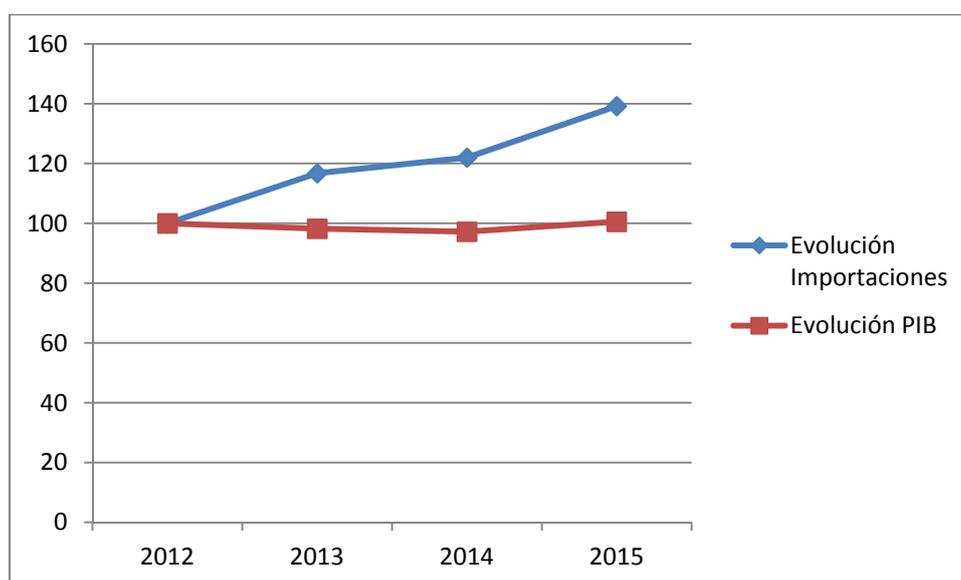
El **73,9%** de las exportaciones de la región se dirigen a la UE. Portugal encabeza la lista de los principales destinos de las exportaciones castellano-manchegas, con un 17,5%, seguida de Francia (14,3%), Alemania (12,6%) e Italia (9,2%). Fuera de nuestro entorno más cercano, se sitúa Estados Unidos, con un 2,7%.

En términos de importación, los países de origen son fundamentalmente europeos, un **76,4%**, al igual que ocurre con las exportaciones. Francia se posiciona en primer lugar como nuestro principal proveedor, gracias al incremento del 21,6% en sus ventas a la región en el último año. Fuera de nuestro entorno más cercano, destaca China con el 10,6% del total de la importación regional.

Diferencial entre las Importaciones y el PIB

En la siguiente tabla se puede observar cómo han aumentado las importaciones en la región comparativamente al PIB, lo que demuestra la existencia de una demanda no satisfecha por la producción local que tiene que ser importada, mayoritariamente de Europa.

Gráfica 11: Evolución de la Importaciones y el PIB en Castilla-La Mancha (con base 2012=100)

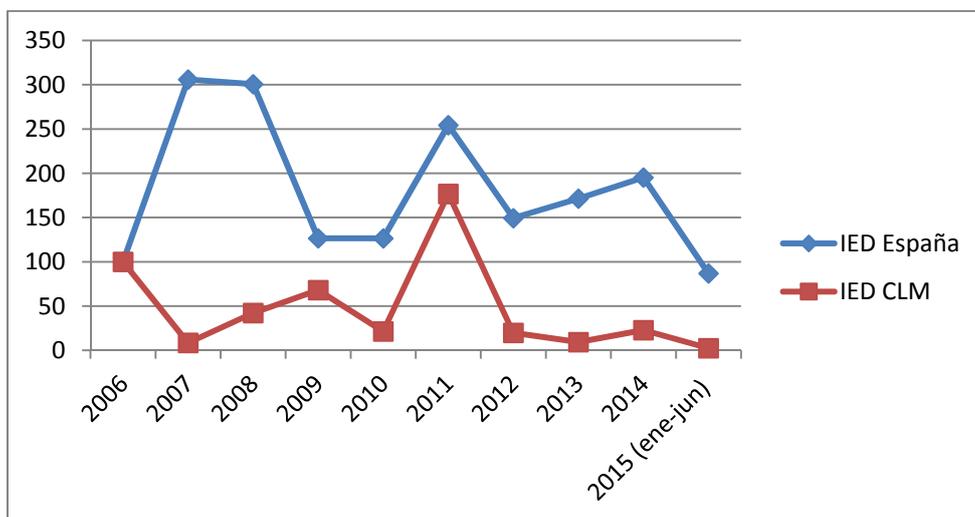


Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX (Perfil de la empresa exportadora española)

Inversión Directa Extranjera en Castilla-La Mancha

En las siguientes gráficas se pueden observar diferentes aspectos relacionados con la inversión extranjera directa en la región de Castilla-La Mancha. En primer lugar, observamos cómo ha evolucionado la IDE recibida en CLM, comparada con el nivel de IDE a nivel nacional.

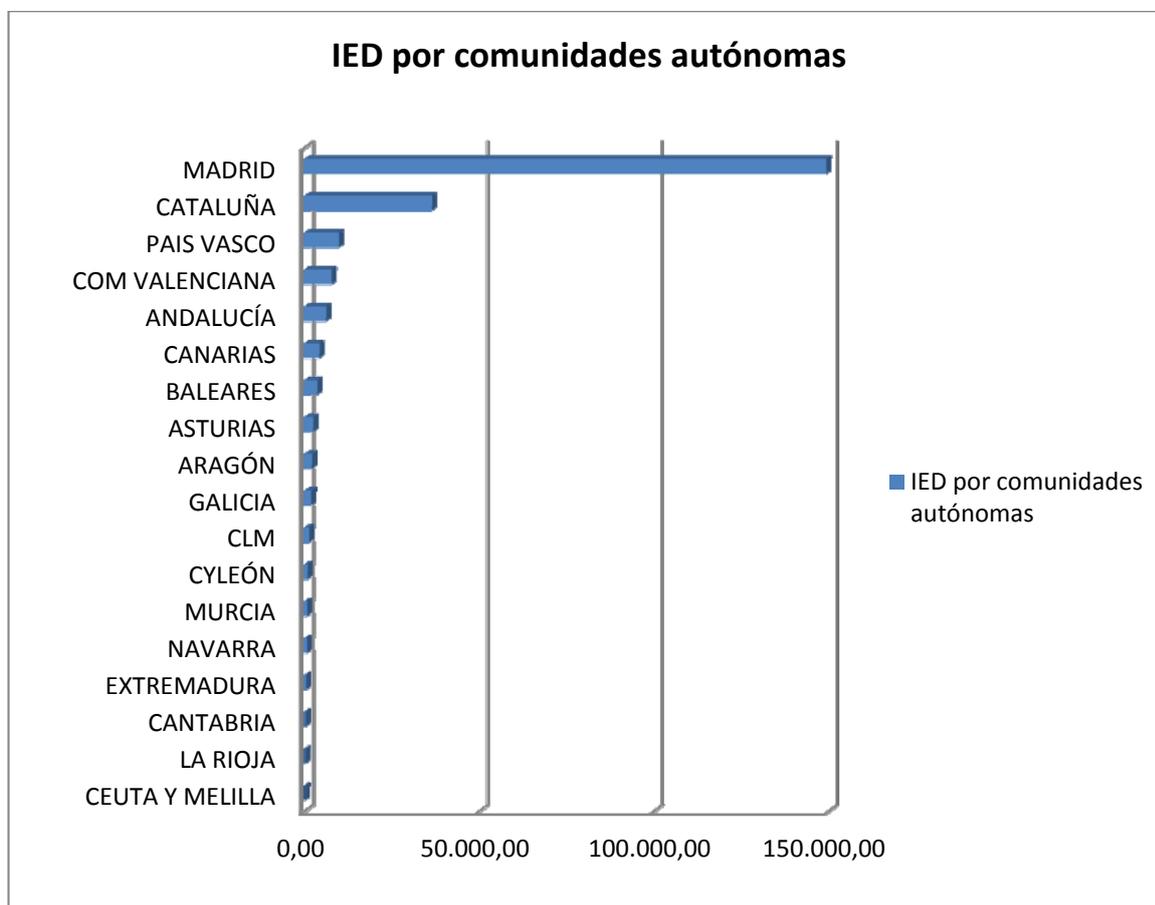
Gráfica 12: Evolución de la Inversión Directa Extranjera en la región de Castilla – La Mancha y comparativa con España para el periodo 2006 – 2015 (con base 2006=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX (Perfil de la empresa exportadora española)

En la siguiente gráfica observamos como CLM se sitúa como la undécima región española receptora de IED, muy por debajo de comunidades como Madrid, Cataluña o País Vasco.

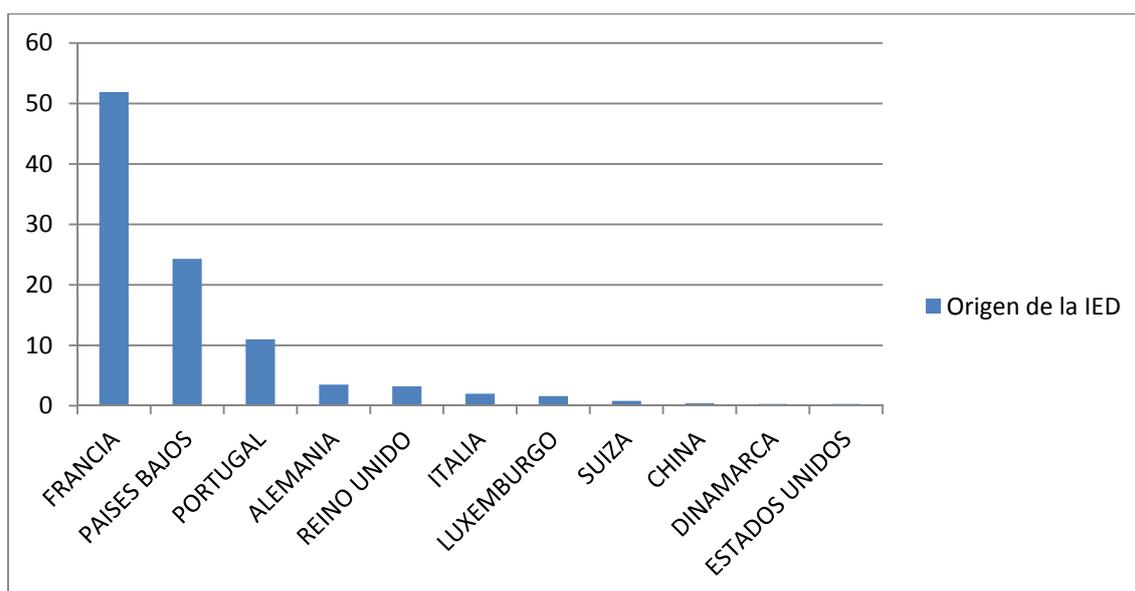
Gráfica 13: Inversión Directa Extranjera por CCAA (período 2005- 1^{er} semestre 2015)



Fuente: Informe del ICEX "La Economía Internacional de Castilla-La Mancha II Flujos de Inversión Exterior y Extranjera"

Al igual que ocurre con el comercio, los principales orígenes de la IED que recibe CLM son países europeos. La lista la encabeza Francia, con más de un 50% del total del volumen de IED, seguida de Países Bajos (más de un 20%) y Portugal, sobrepasando el 10% del total.

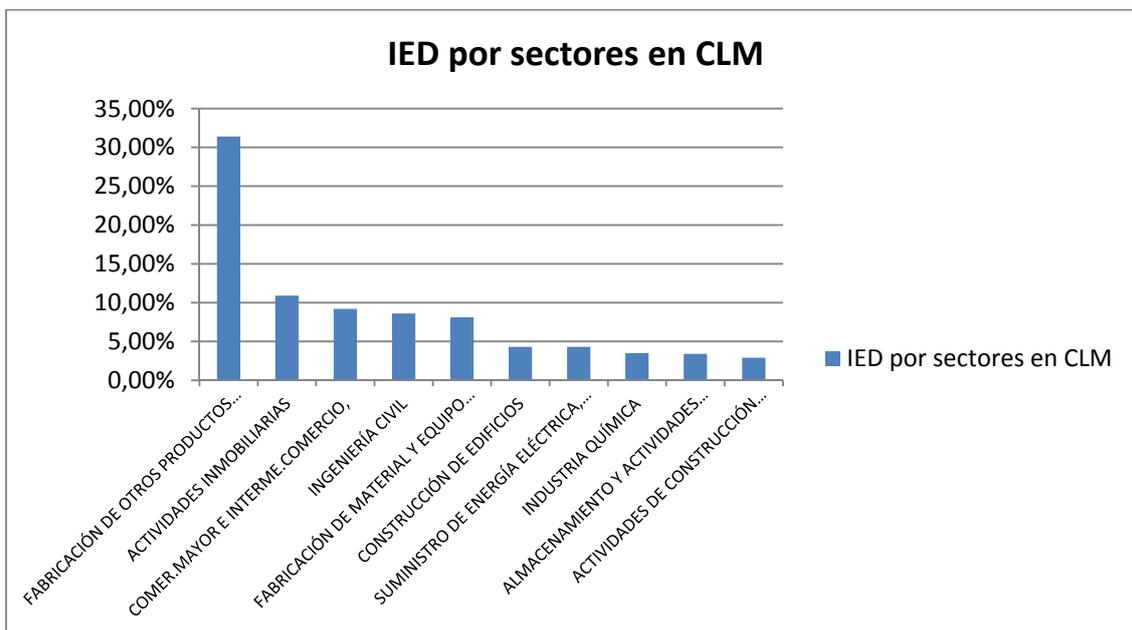
Gráfica 14: Países de origen de la Inversión Directa Extranjera (período 2005- 1^{er} semestre 2015)



Fuente: Informe del ICEX "La Economía Internacional de Castilla-La Mancha II Flujos de Inversión Exterior y Extranjera"

En cuanto a los sectores receptores de la IED, destacan la fabricación de otros productos minerales no metálicos, las actividades inmobiliarias o la ingeniería civil.

Gráfica 15: Inversión Directa Extranjera por sectores (período 2005- 1^{er} semestre 2015)



Fuente: Informe del ICEX "La Economía Internacional de Castilla-La Mancha II Flujos de Inversión Exterior y Extranjera"

Estos datos ponen de manifiesto una dificultad a nivel regional en cuanto a atracción de Inversión Directa Extranjera, debido a un problema territorial, relacionado con la propia tipología y características económicas y productivas de Castilla-La Mancha.

3.2. Análisis de la estructura y características de las PYME

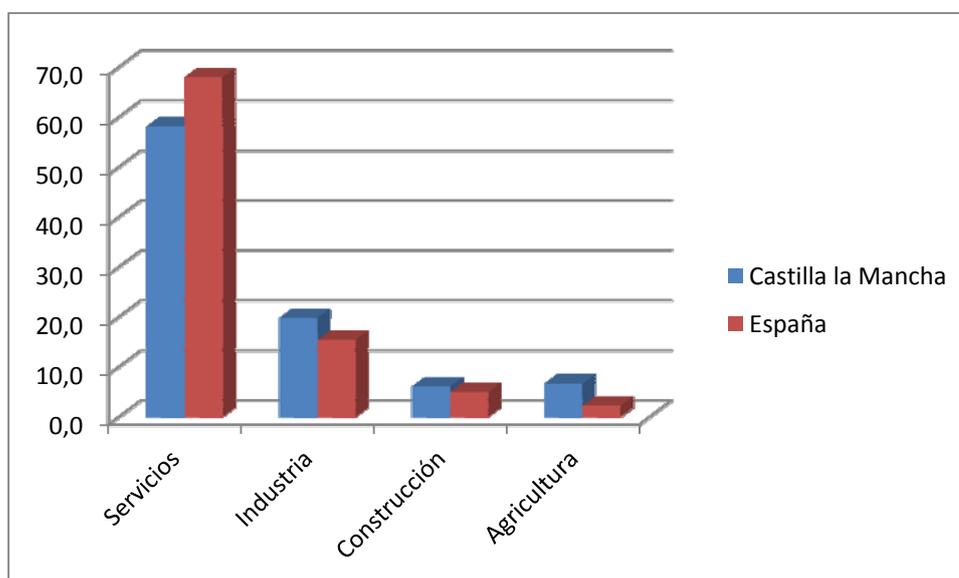
a) Caracterización del tejido empresarial de Castilla-La Mancha

- Sectorización de la economía /especialización productiva

La estructura productiva de Castilla-La Mancha es la propia de una economía desarrollada, con un mayor peso del sector servicios (58,2%), seguido de la industria (19,8%) y un menor peso del sector primario (6,7%), si bien el peso de estos dos últimos continúa siendo notablemente superior al caso del conjunto de España, e inferior en el sector servicios.

En este sentido, y tal y como muestra la gráfica a continuación, la región cobra matices diferenciales respecto a la economía estatal. En coherencia con la disposición geográfica y el marcado carácter rural del territorio, el sector primario dispone de una presencia comparativamente más relevante en la economía regional que en España (6,7% frente al 3,2% asociado a la economía estatal). Destaca también un mayor peso del sector industrial en la economía manchega que queda contrarrestado con un nivel inferior del sector servicios (58,2%), en comparación con la economía nacional (68%).

Gráfica 16: Comparativa Sectores Productivos Castilla-La Mancha y España (% sobre el PIB a precios de mercado, 2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Económicas del INE

Al realizar un análisis comparativo de la variación del PIB por sectores productivos, se observa en la región un crecimiento considerable (17,9%) del sector servicios en 2015, cifra muy acorde al crecimiento del 18,7% del total del sector servicios del estado. El sector industrial experimentó también en 2015 un ligero crecimiento del 0,3%. Por otro lado, y en sintonía con la evolución de recuperación del PIB, se observa un despegue generalizado en el comportamiento -del sector de la construcción (7,6%). El sector agrícola también recupera una estabilidad después del decrecimiento sufrido en 2014.

Tabla 2: PIB desagregado por sectores para el periodo 2010-2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PRODUCTO INTERIOR BRUTO A PRECIOS DE MERCADO (miles de €)	39.230.002	38.773.960	37.512.630	36.836.883	36.463.389	37.715.204
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2.300.390	2.241.119	2.637.221	2.961.582	2.524.184	2.530.713
Industrias extractivas; industria manufacturera, etc	7.226.701	7.789.445	7.632.080	7.416.298	7.296.764	7.474.753
- De las cuales: Industria manufacturera	5.443.501	5.797.155	5.479.029	5.374.209	5.414.853	5.664.788
Construcción	4.032.910	3.322.836	2.671.298	2.220.309	2.141.660	2.303.958
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería	6.380.599	6.387.965	6.469.711	6.212.277	6.277.348	6.563.290
Información y comunicaciones	794.513	765.793	730.007	702.813	683.444	688.916
Actividades financieras y de seguros	1.323.940	1.247.329	1.243.030	1.085.038	1.194.423	1.184.730
Actividades inmobiliarias	3.138.379	3.315.017	3.418.172	3.498.903	3.501.092	3.501.864
Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares	1.259.240	1.235.530	1.153.208	1.185.857	1.210.365	1.290.125

Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales	8.271.940	8.118.508	7.283.672	7.162.496	7.172.284	7.468.910
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	1.198.691	1.210.142	1.190.408	1.177.273	1.210.008	1.241.721
Valor añadido bruto total	35.927.303	35.633.684	34.428.807	33.622.846	33.211.572	34.248.980
Impuestos netos sobre los productos	3.302.699	3.140.276	3.083.823	3.214.037	3.251.817	3.466.224

Fuente: Elaboración propia a partir de Estadísticas de Castilla-La Mancha

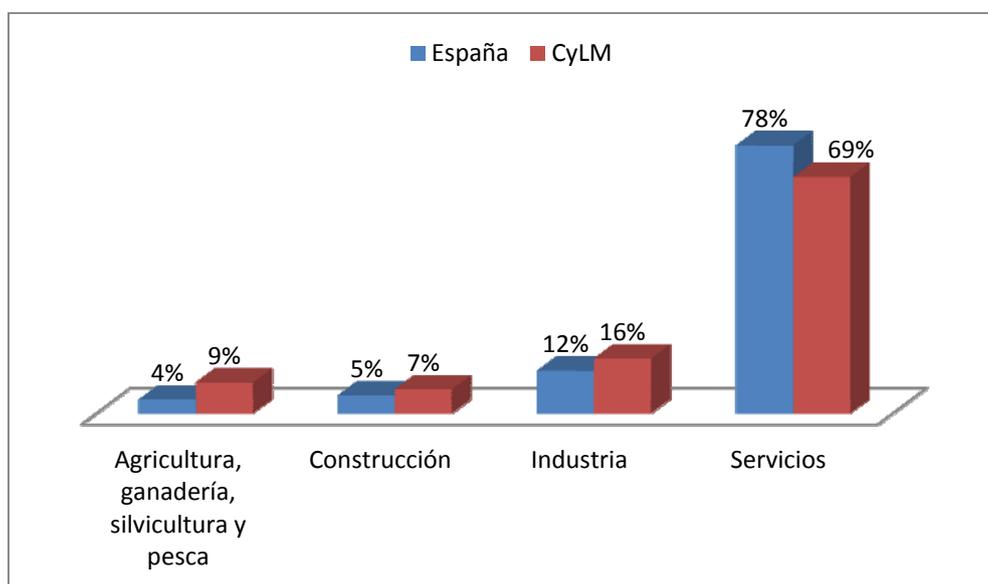
Tabla 3: Comparativa Crecimiento del PIB por sectores productivos Castilla-La Mancha y España (Tasa de variación interanual)

	Variación interanual 2013/2014		Variación interanual 2014/2015	
	España	CLM	España	CLM
PIB	1,0	-1,0	3,8	3,4
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	-10,0	-14,8	3,2	0,3
Industria	0,1	-1,6	3,8	2,4
Construcción	-2,1	-3,5	5,8	7,6
Servicios	17,1	13,4	18,7	17,9

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Económicas del INE y del Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha

La proporción de puestos de trabajo por sector productivo, sigue la misma distribución que la observada en la estructura productiva anteriormente analizada como porcentaje del PIB. El sector servicios concentra la mayoría de los empleos de la región (69%), si bien este porcentaje es menor que en el conjunto nacional. A continuación le siguen el sector industrial y la agricultura con porcentajes del 12% y del 9% respectivamente. El sector de la construcción se sitúa en último lugar concentrando un 7% de las personas ocupadas de la región.

Gráfica 17: Comparativa Empleos por Sectores Productivos Castilla-La Mancha y España (% sobre número total de empleos, 2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Económicas del INE y del Servicio de Estadística de Castilla-La Mancha

b) Características de las PYME castellano manchegas

Según los últimos datos disponibles (2015), el tejido empresarial de Castilla-La Mancha está compuesto por un total de 125.786 empresas, que representan un 4% del total de las empresas del conjunto de España (3.186.878 empresas)². La cifra del total de empresas se ha visto afectada por un descenso en relación al año 2008 del 10,7%, una caída que se sitúa por encima de la retracción estatal (-6,9%).

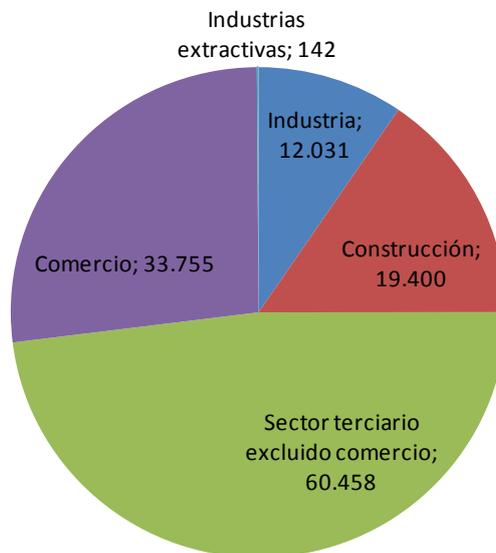
Estructuralmente y en términos de dimensión empresarial, Castilla-La Mancha se caracteriza por el predominio de empresas de tamaño reducido. En concreto, más de la mitad de las empresas castellano-manchegas no cuentan con ningún asalariado (53,6%) y un 96,5% tienen menos de 10 asalariados. Por el lado contrario, solamente un 0,1% de las empresas está formado por más de 200 empleados³.

El parque empresarial de Castilla-La Mancha presenta una menor tercerización de su tejido productivo que la media nacional, de manera que, a pesar de constituir el sector con mayor número de empresas (74,9%), se sitúa muy alejada de la concentración terciaria marcada en el ámbito estatal (81,1%). Esta menor tercerización comparativa redundará en una mayor importancia relativa del tejido empresarial industrial (9,6% respecto 6,1%) y de la construcción (15,4% vs. 12,7%). La crisis económica ha provocado la disminución del número de empresas en todos los sectores excepto en la industria, donde se ha mantenido constante. La construcción, siguiendo la tendencia de la economía nacional, ha sido el sector más afectado, habiendo disminuido la cifra de empresas entre 2008 y 2015 en 13.256 en términos absolutos.

² Directorio Central de Empresas año 2015, Servicio Estadístico de Castilla-La Mancha

³ Ídem

Gráfica 18: Número de empresas en Castilla-La Mancha por sector de actividad, 2015



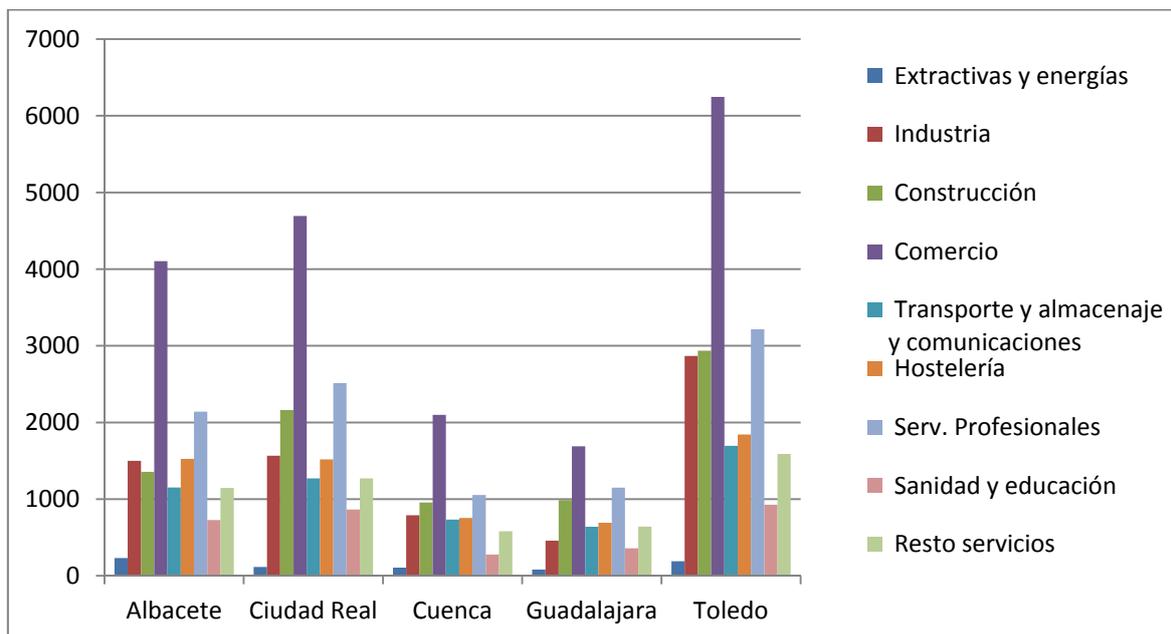
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas año 2015, Servicio Estadístico de Castilla-La Mancha

La distribución territorial del parque empresarial se replica de forma semejante al reparto poblacional por provincias, de manera que mientras Toledo se sitúa a la cabeza, albergando algo más de un tercio de las empresas de la región, seguida por las provincias de Ciudad Real (24%) y Albacete (21%), las provincias de Cuenca y Guadalajara apenas concentran en sendos territorios un 11% y un 10%, respectivamente del tejido empresarial manchego. En esta línea, aunque en menor medida que la baja densidad poblacional existente en la región, la densidad empresarial de Castilla– La Mancha se sitúa por debajo de la del conjunto del territorio español (5,92 empresas por cada 100 personas, frente a la correspondencia de 6,68 registrada en el ámbito estatal).

A continuación se muestra el número de empresas por provincia en los principales sectores de actividad, para lo que se ha utilizado la siguiente agregación de los códigos CNAE 2009.

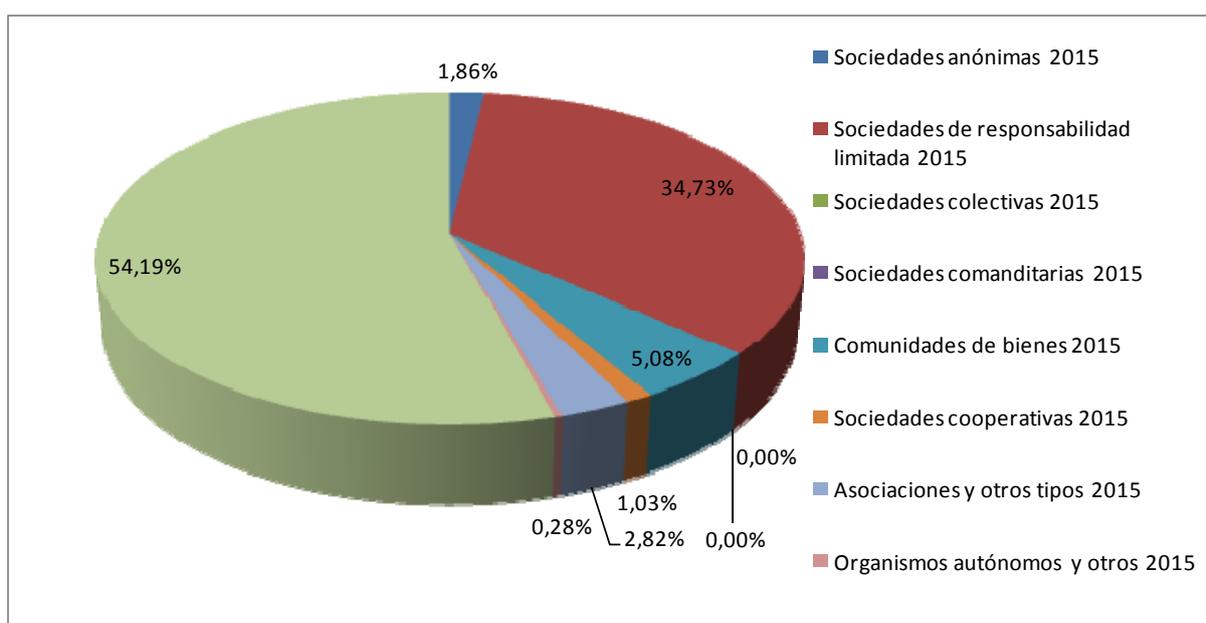
- Extractivas y energía: códigos del 5 al 9 y códigos del 35 al 39
- Industria: códigos del 10 al 34
- Construcción: códigos del 41 al 43
- Servicios Comerciales: códigos del 45 al 47
- Servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones: código del 48 al 53 y códigos del 58 al 63
- Hostelería: código 55 y 56
- Servicios profesionales: código del 64 al 84
- Servicios de sanidad y educación: códigos 85 y 86
- Resto de servicios: códigos del 87 al 96

Gráfica 19: Distribución de las empresas por sectores y provincias (2015)



En relación con la forma jurídica adoptada por las empresas y de forma coherente con lo expuesto anteriormente, se observa un claro predominio de fórmulas empresariales de gestión autónoma (53,56% (un total de 67.369 de las empresas no tienen ningún asalariado y 68.165 del total de empresas son personas físicas⁴). A continuación, si bien a una distancia importante, se encuentran las sociedades de responsabilidad limitada.

Gráfica 20: Distribución de las empresas por forma jurídica (2015)



Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio Central de Empresas año 2015, Instituto Nacional de Estadística

⁴ Datos de la misma serie temporal del DIRCE. La diferencia entre ambas cifras puede deberse a que no todas las empresas sin asalariados son empresarios personas físicas.

Como fórmula empresarial que ha destacado por un mayor dinamismo en el periodo de crisis y ante la falta de financiación ajena, cabría situar la importancia adquirida por el tejido empresarial ligado a la Economía Social. En Castilla – La Mancha, las últimas cifras disponibles (2014) sitúan la Economía Social como un parque empresarial que cuenta con 2.311 Cooperativas y Sociedades Laborales, lo que supone un 7% de la Economía Social estatal y emplea a un total de 11.180 personas.

En términos de entidades CLM se sitúa en una posición semejante a la Comunidad de Madrid (7,1%), e incluso por encima de CCAA como Murcia (6,2%), Castilla y León (5,5%) y País Vasco (6,7%).

En el tercer trimestre de 2015 se crearon 27 empresas entre cooperativas y sociedades laborales en Castilla-La Mancha.

Tabla 4: Distribución de Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales y Empleo por CCAA (4º Trimestre 2014)

	Sociedades laborales y cooperativas	Empleados
TOTAL	31.086	355.930
ANDALUCIA	6.366	71.842
ARAGON	1.075	8.676
ASTURIAS	613	5.490
BALEARES	288	2.553
CANARIAS	587	6.020
CANTABRIA	191	2.052
CASTILLA LA MANCHA	2.278	15.399
ALBACETE	547	3.638
CIUDAD REAL	489	3.341
CUENCA	422	2.567
GUADALAJARA	56	236
TOLEDO	764	5.617
CASTILLA Y LEON	1.767	10.493
CATALUÑA	4.981	44.182
COM. VALENCIANA	3.415	55.287
EXTREMADURA	921	6.586
GALICIA	1.478	11.099
MADRID	2.043	22.050
MURCIA	2.001	19.924
NAVARRA	679	9.654
PAIS VASCO	2.191	62.637
RIOJA (LA)	169	1.470

Fuente: D.G. de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Además, como forma jurídica específica, y circunstancia ligada al peso del sector primario en la economía manchega, destaca la presencia y arraigo adquirido históricamente por el cooperativismo agrario.

Por otro lado, en Castilla-La Mancha hay 93.566 autónomos⁵ que representan el 4,8% del total de autónomos en España. El perfil medio es el de un autónomo del sector servicios (aunque con una importante presencia en la agricultura), sin asalariados a su cargo, con una sola actividad, varón, entre 40 y 54 años (aunque con una importante presencia entre 25 y 39 años), español, que lleva 5 años o más en su negocio, y que cotiza por la base mínima de cotización. Por sector de actividad, el 60,4% de los autónomos se incluye en el sector servicios, seguido de la agricultura (22,3%), construcción (11,7%) e industria (5,5%).

Asimismo, es importante destacar el peso de las empresas exportadoras castellano-manchegas, pues los instrumentos financieros que requerirán estarán muy ligados a esta actividad. En 2015 hubo en la región un total de **5.056 empresas exportadoras**, que ofrecieron productos y servicios en los mercados exteriores por un importe total de **5.996,1 millones de euros**.

En resumen, el tejido productivo de Castilla-La Mancha se distribuye de la siguiente forma, según cifras del año 2015:

Tabla 5: Población de empresas objeto de estudio en 2015

Autónomos	93.566
Empresas	125.786
Sin asalariados	67.369
1-9 asalariados	54.042
10-49 asalariados	3.881
50-199 asalariados	417
Más de 200 asalariados	77
Empresas exportadoras	5.056
Sociedades cooperativas y laborales	2.278 ⁶

La población total objeto de estudio es, por tanto, 125.786 empresas de los que un alto porcentaje está representado por empresarios individuales.

⁵ Dato a 31 de marzo de 2016. Fuente: Trabajadores autónomos afiliados a la Seguridad Social. Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

⁶ Dato de 2014

c) Análisis DAFO

A continuación se sintetizan y estructuran las características del tejido empresarial de Castilla-La Mancha en forma de Matriz DAFO, que recoge las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

Debilidades		Amenazas	
D01	Estructura productiva apoyada en gran medida en sectores de menor valor añadido comparativo y menor intensidad tecnológica (agricultura y subsectores industriales y terciarios más vulnerables y/o menos productivos).	A01	Gran vulnerabilidad a la crisis: cierre de empresas (especialmente pymes mayoritarias en la región) superior a la media nacional y a la media de la UE.
D02	Productividad del sector servicios inferior a la media nacional, siendo éste el sector más importante de la economía regional.	A02	El tamaño de las empresas es en sí mismo una restricción de tipo estructural a la hora de acceder a la financiación tradicional, debido a la dificultad de aportar colaterales, incluso en un contexto de exceso de liquidez con bajos tipos de interés como el actual.
D03	Excesiva atomización de las cooperativas castellano-manchegas, haciéndolas más vulnerables ante un mercado con operadores intermediarios muy potentes.		
D04	Tejido empresarial con acceso limitado a la financiación.		
D05	Explotaciones agrarias excesivamente dependientes de ayudas públicas.		
D06	Alta mortalidad empresarial en los primeros años de vida.		
D07	Escasa presencia de empresas en sectores de intensidad tecnológica media y alta.		
D08	Falta de relevo generacional en empresas familiares		
D09	Escasa dimensión de las empresas		
Fortalezas		Oportunidades	
F01	Sector agrícola con tasas de crecimiento y productividad superiores a la media nacional.	O01	Cooperativismo desarrollado y arraigado en sectores estratégicos como el agroalimentario.
F02	Presencia y arraigo de la economía social apoyada en el ámbito agrario a través del cooperativismo.	O02	Sectores industriales tradicionales (materiales cerámicos, madera, textil-confección, calzado, metal) con presencia significativa y potencial de optimización y mejora competitiva.
F03	Crecimiento significativo de la cifra de negocios de la industria alimentaria en los últimos años, con una productividad superior a la media nacional.	O03	Parques Científicos y Tecnológicos regionales en Albacete (PCTyA) y el de Guadalab en Guadalajara, que albergan diversas iniciativas emprendedoras.
F04	Existencia de una masa crítica de científicos y tecnólogos (UCLM, UAH, Centros Tecnológicos)	O04	Desarrollo de nuevas tecnologías que abren vías a las empresas a mejorar su competitividad y la calidad de sus productos y servicios.
F05	Presencia de algunas de las empresas más relevantes en el sector aeroespacial que actúan como tractoras de una industria auxiliar relacionada.	O05	Especialización tecnológica que permite desarrollar el potencial de los sectores aeronáutico, agroalimentario, logística, tradicionales, turismo, bioeconomía, TIC's y nuevos materiales.
F06	Buena dotación de infraestructura turística rural.	O06	Elevado potencial para el desarrollo de actividades económicas vinculadas al turismo rural.
F07	La Denominación de Origen La Mancha es la mayor agrupación vitivinícola del mundo.	O07	Nichos estratégicos dentro del sector turístico que pueden diversificar la oferta hacia un turismo de calidad (enoturismo, turismo gastronómico, turismo de rutas literarias, turismo idiomático etc.)
F08	Arraigo de la Economía Social en el ámbito de los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción.	O08	Amplio parque inmobiliario rural disponible para acoger un incremento de población y/o atraer inversiones destinadas a satisfacer la creciente demanda de turismo rural.
F09	Masa crítica de empresas tradicionales capaces de propiciar el despegue de sectores complementarios	O09	Sector vitivinícola con Denominación de Origen, que ha superado en volumen de exportaciones a las regiones vinícolas españolas tradicionales y que se encuentra en franco crecimiento.
F10	Capacidad de producción agrícola (extensión y generación de subproductos)	O10	Reconocimiento internacional de la calidad de algunos productos de la región, especialmente los agroalimentarios (vino, aceite, queso, azafrán, ajo morado)
F11	Red de infraestructuras de comunicaciones muy desarrollada (carreteras, aeropuertos, Red de Alta Velocidad)	O11	Localización estratégica dentro del territorio nacional, proximidad con la capital de España, ubicación que posibilita el establecimiento de sinergias con otras Comunidades Autónomas

Conclusiones en cuanto a FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Las pequeñas y medianas empresas dependen de la financiación bancaria en mayor medida que las grandes empresas. El reducido tamaño de las empresas en Castilla-La Mancha, con un 96,32% de ellas con menos de nueve empleos y el amplio colectivo de autónomos/as existente en la región (más de la mitad de las empresas no cuentan con personal asalariado) es una característica intrínseca del tejido empresarial de la región que constituye una dificultad de cara a su acceso a la financiación, principalmente debido a la dificultad añadida de aportar colaterales.

En Castilla-La Mancha, entidades como SODICAMAN y el Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha disponen de líneas específicas de financiación alternativa como participaciones temporales y minoritarias en el capital de las empresas y concesión de préstamos, o a través de Aval Castilla-La Mancha, facilitando garantías y avales para PYMES y para el colectivo autónomo. Asimismo, la red GOBAN CLM de business angels desde su nacimiento en 2008, ha apoyado a algunas empresas principalmente del ámbito de las TIC's, aunque también pertenecientes al sector agroalimentario y franquicias.

No obstante, pese a estas iniciativas, existen restricciones a la financiación, específicamente en algunos sectores y fases del crecimiento empresarial, que limitan el crecimiento y la innovación y pueden imposibilitar el funcionamiento normal de la empresa, que pueden desembocar en algunos casos en la paralización del negocio.

3.3. Análisis de los fallos y deficiencias de mercado

En primer lugar es necesario **demostrar que existen fallos de mercado en Castilla-La Mancha** en el contexto de financiación a empresas en todas sus etapas, desde la start-up hasta las empresas en proceso de consolidación, exportación e internacionalización.

3.3.1. Análisis del contexto económico regional

Con el objeto de analizar qué fallos de mercado son los que concurren en el contexto específico de Castilla-La Mancha, nos basaremos, en primer lugar, en el **análisis del contexto económico regional** presentado previamente en este estudio. En concreto, valoraremos: el crecimiento económico, la dinámica de las exportaciones y las importaciones, los flujos de inversión, el nivel de deuda pública, el empleo, los niveles de renta, así como la tendencia demográfica. Con todo ello, se podrá analizar la tendencia en la evolución de la demanda interna. Así, el crecimiento del PIB y de los flujos comerciales nos dará una idea del tamaño del mercado interno. Por otro lado, si las importaciones crecen a un ritmo menor al del PIB, significa que hay más espacio para aprovechar la demanda interna e incrementar, por tanto, el volumen de ventas de las empresas. Asimismo, la evolución de la economía por sectores productivos en su contribución al PIB permite identificar los sectores más competitivos. Prestaremos especial atención a los sectores innovadores, que serán aquellos incluidos en la Estrategia Regional de Especialización Inteligente (RIS3).

Como ya se ha comentado previamente en este informe, la pirámide poblacional de Castilla-La Mancha en el año 2015 presenta una forma de tipo de regresivo, como es natural en los países desarrollados, motivado por la reducción de la tasa de natalidad y el aumento de la esperanza de vida. Esto condiciona la estructura productiva y el mercado laboral e incrementa la tasa de dependencia.

El PIB de la región en precios corrientes ha presentado crecimiento negativo desde 2009 hasta 2014, y tan solo en 2015 comenzó a recuperarse, lo que implica que la demanda interna se ha contraído durante 6 años consecutivos⁷, si bien esta tendencia se ha revertido en el último año, esperándose incluso un crecimiento positivo del PIB regional del 2,9% en 2016. Este dato ha sido también apreciado por las entidades financieras consultadas a lo largo del trabajo de campo realizado, que han detectado un incremento de la demanda de financiación para proyectos de inversión por parte de las empresas desde enero de 2016.

Si la recuperación se consolida en los próximos años, habrá espacio para que las empresas recuperen gradualmente su volumen de ventas previo a la crisis económica. Por otro lado, el PIB per cápita de la región se situó en el año 2014 en 18.307 euros, por debajo de la media nacional (22.780 euros).

El perfil de la estructura económica de la región muestra que la actividad económica se ha fundamentado en actividades tradicionales desarrolladas fundamentalmente por pymes, con baja incorporación de tecnología y uso intensivo de mano de obra de baja cualificación y, en consecuencia, de baja productividad. La aportación a la economía de sectores de alta tecnología y servicios intensivos en conocimiento es aún muy baja en el conjunto de la economía regional.

La deuda pública de la administración en Castilla-La Mancha alcanzó en el cuarto trimestre de 2015 los 13.426 millones de euros, lo que supone un 35,5% del PIB⁸. La ratio deuda sobre PIB supera en 13 puntos porcentuales a la media nacional (24,2%).

Como se ha explicado en el apartado anterior, el saldo de la balanza comercial en Castilla-La Mancha es negativo, aunque su volumen se ha ido reduciendo progresivamente en los últimos 5 años, por la mejora de las exportaciones. La comparación de la evolución del PIB y de las importaciones, pone de manifiesto que han aumentado las importaciones en la región comparativamente al PIB, lo que demuestra la existencia de una demanda no satisfecha por la producción local que tiene que ser importada, mayoritariamente de Europa. Asimismo, la Inversión Directa Extranjera es positiva en Castilla-La Mancha, si bien presenta unos niveles sensiblemente inferiores en comparación con otras Comunidades Autónomas. Puede inferirse del análisis anterior, que los datos positivos de crecimiento del PIB podrían deberse tanto a una mejora de la demanda interna como a una recuperación de las exportaciones.

A nivel general, un buen indicador de la situación empresarial en la región es el Indicador de Confianza Empresarial (ICEA) elaborado por el INE, que se calcula trimestralmente desde el año 2013, que es por tanto el año base. Así, el segundo trimestre de 2016, que es el último dato disponible, Castilla-La Mancha presenta un ICEA de 134, puntos, superior al ICEA nacional (130,5).

Otro indicador muy relevante a nivel nacional sobre los fallos de mercado es la encuesta elaborada por el CIS sobre los tres problemas principales que existen actualmente en España. El último dato disponible es el de marzo de 2016, cuando la percepción de los españoles situaba al desempleo como el primer problema, seguido de la corrupción y el fraude, y en tercer lugar, los problemas de índole económica.

A continuación se muestra una comparativa interanual de los problemas que afectan a los españoles:

⁷ Fuente: INE. Contabilidad Regional de España.

⁸ Fuente: Deuda pública. Servicio de estadísticas de Castilla-La Mancha

		mar-16	mar-15	mar-14
1	El paro	77,1	80,3	82,3
2	La corrupción y el fraude	44	50,8	41
3	Los problemas de índole económica	25,6	24,9	28,2
4	Los políticos en general, los partidos políticos y la política	24,4	20	26
5	La sanidad	11,1	11,8	10,2
6	Los problemas de índole social	11,1	10,4	7,4
7	La educación	9,8	9,2	8,7
8	Otras respuestas	5,8	4,6	4,6
9	Los problemas relacionados con la calidad del empleo	4,7	3,4	2,3
10	La inmigración	3,5	1,9	5,1

Fuente: Centro de Investigaciones Sociológicas (disponible en:

http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Indicadores/documentos_html/TresProblemas.html)

Centrándonos en particular en el apartado 3, “Problemas de índole económica”, las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo han revelado, además, que existen otros factores en la región que condicionan la competitividad de las pymes:

- La falta de mentalidad empresarial y de cultura financiera de la región, ya que la actividad económica se encuentra tradicionalmente más centrada en el sector primario que otras Comunidades Autónomas.
- Oferta de capital humano desajustada con respecto a la demanda: existe una escasa especialización de la mano de obra, estrechamente relacionada la especialización productiva en sectores industriales de bajo nivel tecnológico.

Con todo lo anterior, puede concluirse que los **fallos de mercado actualmente en Castilla-La Mancha en lo que concierne al contexto económico regional son los siguientes:**

- Aunque ha comenzado la recuperación económica, el desempleo es elevado y el PIB per cápita en la región es todavía bajo en relación con la media nacional. Estos factores afectan negativamente a la demanda interna.
- Existe un elevado nivel de deuda pública, con lo que se reduce la inversión y el gasto público.
- La actividad económica se concentra mayoritariamente en sectores de menor productividad.
- La propia estructura empresarial de la región, con un predominio casi absoluto de pymes y micropymes también constituye en sí mismo un fallo de mercado, ya que condiciona las posibilidades de acceso a la financiación y de crecimiento.
- Balanza comercial negativa (aunque ha experimentado una cierta tendencia a la recuperación por la mejora de las exportaciones) y dificultad de atracción de Inversión Directa Extranjera, que hace que ésta sea sensiblemente inferior a otras Comunidades Autónomas.

3.3.2. Debilidades del mercado

En segundo lugar el objeto a analizar serán las **debilidades del mercado que impactan en el clima de negocios**.

Para ello, se estudiarán los factores que afectan a los distintos grupos de beneficiarios potenciales del instrumento financiero que se vaya a articular en función de sus necesidades de financiación. Así, podemos distinguir entre:

- Beneficiarios que requieren microfinanciación (préstamos inferiores a 25.000 euros)
- Beneficiarios que requieren financiación para desarrollar actividades de I+D
- Pymes y autónomos con necesidades de financiación superiores a 25.000 euros para desarrollar actividades productivas.

a) Microfinanciación

En el caso de la micro-financiación (préstamos inferiores a 25.000 euros), antes de llevar a cabo el análisis relativo al diseño del IF, es necesario definir los distintos grupos de beneficiarios potenciales dada su heterogeneidad. Así, diferenciamos:

- Clientes no rentables: desempleados de larga duración, personas excluidas socialmente, jóvenes, personas sin historial bancario ni garantías.
- Clientes cercanos a la rentabilidad: start-ups con perspectivas de crecimiento, micro-empresas con pocas garantías y baja necesidad de financiación.
- Clientes rentables: pyme con suficiente historial de crédito, con garantías y con relaciones establecidas con instituciones financieras.

Asimismo, es preciso aclarar que la financiación en este caso puede realizarse con dos tipos de instituciones financieras: bancos tradicionales, para los cuales el microcrédito representa una pequeña parte de su negocio operativo, y/o intermediarios no bancarios (ONG, fundaciones, instituciones microfinancieras, agencias gubernamentales o instituciones financieras de desarrollo comunitario).

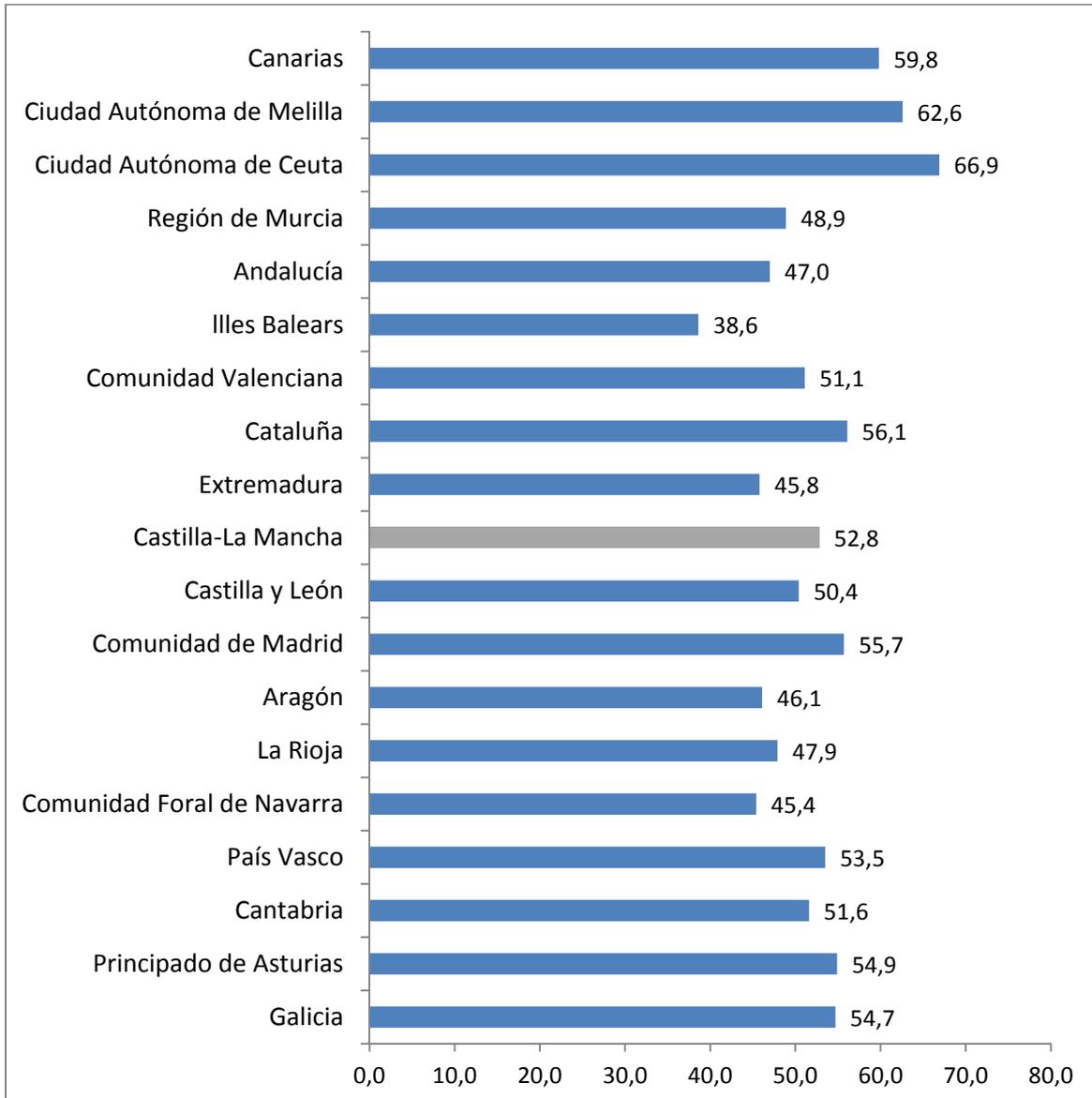
Clientes no rentables

El porcentaje de desempleo en Castilla-La Mancha era, a 31 de diciembre de 2015 y según datos de Eurostat, del 26,3%. Este dato es superior en 4,2 puntos porcentuales a la media española (22,1%) y en 16,9 puntos porcentuales a la media de la EU-28 (9,4%).

En cuanto al desempleo de larga duración, en datos de la misma serie temporal de Eurostat, la tasa de desempleo de larga duración en la región era del 52,8%. Esta cifra es sólo ligeramente superior a la media española, del 51,6% y de la UE28, del 48,3%.

Por regiones, la distribución es la siguiente:

Gráfica 21: Tasa de desempleo de larga de duración en España, por Comunidad Autónoma, en 2015



Fuente: Regional Unemployment database. Eurostat

Otro colectivo que se enmarca dentro de los clientes no rentables son las personas en riesgo de pobreza o exclusión social, que suponen un 36,7% de la población total de Castilla-La Mancha en 2013, según datos de Eurostat. Esta cifra es superior a la media nacional en 7,5 puntos porcentuales, y en el ranking de Comunidades Autónomas tan solo Andalucía tiene un mayor porcentaje de población en riesgo. En términos absolutos, **768.641 personas están en riesgo de pobreza o exclusión social** en Castilla-La Mancha.

En línea con estas características socio económicas regionales, en el trabajo de campo realizado se ha detectado una potencial necesidad de llevar a cabo algún tipo de apoyo a los micro proyectos de autoempleo. Se ha tenido conocimiento de que la Consejería de Economía, Empresas y Empleo, va a poner en marcha una línea de subvención de 3.500 euros en concepto de cobertura de los costes iniciales de la Seguridad Social e impuestos. Esta iniciativa es vista positivamente por las entidades de crédito

entrevistadas, añadiendo que con una garantía específica podría financiarse el resto del proyecto generando grandes oportunidades e impacto. Todo ello, combinado con una capacitación adicional de los potenciales micro empresarios podría disminuir la tasa de mora.

Clientes cercanos a la rentabilidad

Las empresas en sus primeros años de vida presentan comúnmente resultados negativos debido a las inversiones iniciales necesarias, a la necesidad de un tiempo mínimo de explotación de la actividad de la empresa para la consecución de una cartera de clientes, a las necesidades de liquidez iniciales, etc. No obstante, las empresas que superen esta fase del ciclo de vida son potenciales compañías rentables, tanto en su propia actividad como para el sector financiero.

Tabla 6: Empresas creadas en Castilla-La Mancha y porcentaje sobre las empresas creadas en el territorio nacional en el mismo periodo, 2012-2015

	Empresas creadas	% sobre total nacional
2012	2.863	3,3%
2013	3.121	3,3%
2014	2.814	3,0%
(*) 2015	485	2,9%

(*) Datos hasta el 28 de febrero de 2015

Fuente: DIRCE

Estas conclusiones son corroboradas con la información extraída del trabajo de campo. Se dan dos tipos de casuísticas muy diferenciadas en Castilla-La Mancha: la de las empresas que están empezando su andadura y poseen un alto componente de innovación, que generalmente acuden a un mix de financiación para poder desarrollar su actividad y pasar de la fase inicial, acudiendo desde al apoyo por entidades públicas como CDTI o ENISA hasta banca tradicional (con la dificultad añadida de acceder a este tipo de financiación por esta tipología de proyectos, que se analizará en el punto b), pasando por el acceso a financiación por business angels en régimen de coinversión.

Existen sin embargo también otro tipo de micro empresas centradas en sectores más “tradicionales”, que en algunos casos minoritarios pueden llegar a autofinanciarse con su propia tesorería o cuando han acudido a financiarse a la banca tradicional han aportado garantías familiares.

Clientes rentables

Las pymes con garantías de repago y con historial de crédito (en general, empresas solventes) son potenciales demandantes de micro-créditos para pequeñas inversiones o necesidades puntuales de liquidez.

En definitiva, **en el segmento de la microfinanciación, Castilla-La Mancha se enfrenta a los siguientes fallos de mercado:**

- Existe un elevado número de parados de larga duración (159.122 personas) que, en caso de querer comenzar una actividad económica por cuenta propia, tendrán grandes dificultades para acceder a financiación con la que llevar a cabo sus proyectos.
- Asimismo existe un número considerable de empresas de reciente creación (unas 10.000 empresas) con poco historial de crédito y que requerirán garantías adicionales para acceder a la financiación, sobre todo en fases de vida iniciales.

b) Financiación para proyectos de I+D

En Castilla-La Mancha hay 120 empresas cuya actividad principal es la investigación y el desarrollo.

En lo que concierne a los proyectos de investigación, desarrollo e innovación, el acceso a la financiación está estrechamente ligado a la curva de madurez del proyecto. O’Sullivan (2005) identifica dos “Valles de la muerte”. El primero se produce en la fase de start-up, durante el desarrollo de los primeros prototipos y el segundo en la fase en la que una innovación técnica comienza a producirse para ser comercializada.

Los principales fallos de mercado a los que se enfrentan las empresas que realizan actividades de I+D son los siguientes:

Clima de negocios desfavorable para proyectos I+D+i	Problema de adecuación entre la oferta y demanda de mano de obra, existiendo una oferta todavía escasa de capital humano cualificado como el que demandan este tipo de empresas
	Protección de los derechos de propiedad intelectual compleja y costosa
	Falta de infraestructura para investigadores públicos y privados, con un ecosistema regional de I+D+i todavía limitado
	Falta de coordinación entre en la investigación primaria y las necesidades del sector productivo

La totalidad de entidades financieras consultadas durante el trabajo de campo han expresado la dificultad de financiar actividades innovadoras, principalmente si tienen un componente tecnológico. Esto se debe fundamentalmente a que este tipo de proyectos suelen solicitar financiación para financiar intangibles (servicios tecnológicos y de innovación), que son difíciles de comprender y su viabilidad económica es difícil de valorar por la banca tradicional. Tras el proceso de reestructuración bancaria producido en Castilla-La Mancha, los servicios ofrecidos por ésta son más generalistas y menos especializados, de forma que los equipos humanos con los que cuentan las entidades para valorar este tipo de inversiones carecen de conocimientos técnicos que les permitan valorar la viabilidad de estas inversiones de base tecnológica. Por ello, las operaciones crediticias que se alejen de las actividades económicas tradicionales tienen dificultades adicionales para acceder a la financiación tradicional. Esto ocasiona que a la hora de financiarse, los proyectos de I+D+i suelen acudir a entidades públicas especializadas como CDTI.

c) Financiación para pymes y autónomos

En concreto, cuando hablamos de financiación a empresas, hay dos tipos de fallos de mercado fundamentales: acceso a la financiación limitado para las empresas y un clima para los negocios desfavorable. Las causas más comunes de ambos tipos de fallos se relacionan a continuación:

	Fallo de mercado
Clima de negocios	Escaso apoyo a las Pyme

Fallo de mercado	
desfavorable	Métodos de gestión y estructuras de gobernanza ineficientes (especialmente relevante en microempresas)
	Acceso limitado a mercados y clientes
	Dificultades para cumplir aspectos regulatorios y barreras administrativas
	Dificultades a la hora de atraer y retener talento
	Escaso atractivo territorial para la inversión privada y extranjera
	Dificultades para internacionalizar la actividad económica
	Capacidad física y financiera insuficiente
	Baja tasa de supervivencia de las microempresas
Acceso limitado a financiación	Oferta insuficiente de productos financieros
	Información asimétrica, incluyendo los problemas principal-agente
	Altos costes de transacción (mayores en caso de microfinanzas)
	Escasa capacidad para proveer de garantías a las Pyme (especialmente en el caso de las microempresas)
	Retornos insuficientes o impredecibles

Las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo han detectado los siguientes fallos de mercado para las pymes de la región:

- Casi la totalidad de las empresas de la región son pymes, y de ellas la gran mayoría son pequeñas y micro y en su mayor parte tienen una estructura familiar (detectándose en algunos casos falta de relevo generacional) y su productividad está por debajo de la media nacional.
- El tamaño de las empresas es en sí mismo una restricción de tipo estructural a la hora de acceder a la financiación tradicional, debido a la dificultad de aportar colaterales, incluso en un contexto de exceso de liquidez con bajos tipos de interés como el actual.
- Gran parte de los proyectos de inversión acometidos en las últimas décadas, han estado muy condicionados por la posibilidad de conseguir subvenciones o ayudas no reembolsables, vinculadas a la inversión.

Una vez los fallos de mercado han sido identificados, hay que valorar si existe una situación de inversión subóptima, representado por un tipo específico de fallo de mercado para el que los instrumentos financieros son particularmente apropiados (la rentabilidad es positiva) y no han sido aplicados en el pasado. Ésta se manifiesta en la existencia de una brecha entre oferta y demanda de financiación, que puede ser de tres tipos:

- De viabilidad: el retorno de la inversión está por debajo del nivel de mercado.
- De financiación: hay una demanda de financiación insatisfecha.
- Una combinación de viabilidad y financiación.

3.4. Análisis de la brecha entre oferta y demanda de financiación

3.4.1. La oferta de financiación empresarial en Castilla-La Mancha

Para analizar la posible existencia de una brecha o diferencial positivo entre la oferta y la demanda de financiación, comenzaremos estudiando la oferta de financiación empresarial en Castilla-La Mancha.

3.4.1.1. Contexto del sector financiero

El análisis de la oferta de financiación tanto de carácter privado como público ha de enmarcarse en el contexto económico existente en los últimos años, desde 2007 a 2016.

Dicho contexto se caracterizó por una situación de crisis generalizada (2007-finales de 2014) que tanto en España como en la región de Castilla-La Mancha ha tenido especial impacto en el sector financiero y empresarial, conllevando un descenso generalizado de la actividad y el consumo, y un proceso de desapalancamiento generalizado de todos los sectores desde 2008, seguido de un período de inicio de la recuperación de la actividad económica que se ha empezado a consolidar a partir de finales de 2014.

En los últimos cinco años se ha producido un proceso de reestructuración, concentración y saneamiento del mapa bancario en España y Castilla-La Mancha, que deja el sector en manos de unas pocas entidades.

La crisis *subprime* que se inició en 2007, junto con el colapso de un sector inmobiliario fuertemente endeudado y la reducción de los volúmenes de actividad empresarial y de consumo ha impactado al sector financiero forzando su reforma y reestructuración.

Este período se ha caracterizado por un proceso de reestructuración bancaria a través de la constitución del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) para inyectar capital en entidades con problemas y que ha tenido como consecuencia la nacionalización o intervención de entidades financieras por el Banco de España, la puesta en marcha de medidas para el saneamiento de exposiciones al sector inmobiliario con la creación de un “banco malo” (SAREB) que aglutina los activos problemáticos de las entidades financieras, la implementación de medidas de asistencia financiera del Eurogrupo, la aprobación de mayores requerimientos de solvencia y una reforma del sector de las Cajas de Ahorros a partir del cual un número de cajas han desaparecido, han sido absorbidas por otras entidades, o bien se han convertido en bancos.

En relación con este último punto, y según datos publicados por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)⁹, desde comienzos de 2010, 43 cajas de ahorro de un total de 45 se han visto involucradas en un proceso de consolidación que ha tenido como resultado que el sector haya pasado de contar con 45 entidades, con un tamaño medio de 29.440 millones de euros (diciembre de 2009), a estar formado por 11 entidades o grupos de entidades, con un volumen medio de activos de 91.189 millones (diciembre de 2014).

Así, en Castilla-La Mancha, en el contexto de crisis y consolidación del sector, las 2 principales entidades con origen local existentes (Caja de Guadalajara y CCM) fueron absorbidas por otras entidades y, en el caso de CCM, intervenida por el Banco de España. Caja Castilla-La Mancha fue absorbida por Cajastur, con lo que CCM pasó a ser Banco Castilla-La Mancha, y posteriormente el negocio fue traspasado y pasó a ser una filial de Liberbank. Por su parte, la Caja de Guadalajara fue absorbida por la caja andaluza Cajasol,

⁹ Proceso de reestructuración Sector Cajas de Ahorro, Informe de avance, 10 abril 2015. CECA

luego Banca Cívica y definitivamente Caixabank, cuya marca adoptó en 2012 y sigue usándola, junto con el logotipo de La Caixa, en las sucursales procedentes de la antigua caja de ahorros situadas la provincia de Guadalajara. Aunque la marca es propiedad de Cajasol, que se ha convertido en fundación de carácter especial, Caixabank puede seguir empleándola para el negocio bancario.

El nuevo panorama bancario en España y Castilla-La Mancha no sólo supone un menor número de agentes con capacidad para financiar proyectos privados y públicos, empresas y familias, sino que conllevan asimismo cambios en los centros de toma de decisiones, interlocutores, políticas internas de gestión del crédito.

Durante la crisis financiera se incrementaron los requerimientos de capital a las entidades financieras con Basilea III y, al mismo tiempo, creció la aversión al riesgo por la subida de la morosidad. Todo ello generó una importante restricción al crédito para las empresas en España, que tuvieron que iniciar procesos de desapalancamiento.

Según datos de BBVA Research¹⁰, el crédito OSR (otros sectores residentes) se ha reducido de forma generalizada, con caídas notables en todas las carteras, especialmente en el crédito a empresas, con una reducción acumulada del 36% desde 2008, y más aún en la cartera de crédito para actividades de construcción y promoción inmobiliaria (-61%).

Sin embargo desde finales de 2014 España está asistiendo en términos generales a la recuperación progresiva del sector financiero¹¹ empujada por el afianzamiento de la recuperación económica del país. En este sentido se mantiene la tendencia positiva iniciada a finales de 2013 de las nuevas operaciones de crédito a pymes (estimado por aproximación, teniendo en cuenta el crédito a empresas por importe inferior al millón de euros), que registraron un crecimiento del 9,1% en 2014 y del 12,8% en 2015.

En el acumulado de 2015 todas las carteras de crédito registran crecimientos notables, incluyendo el crédito a empresas de más de un millón de euros, asociado con las grandes empresas. Estas empresas han podido recurrir durante la crisis a otras fuentes de financiación, como los mercados de capitales o el crédito intragrupo, pero ante las buenas condiciones del crédito están retornando a solicitar financiación a la banca.

Por otro lado, disminuye la mora del sistema, que llegó a su máximo en 2013, reduciendo notablemente la deuda en balance y el ratio créditos/depósitos hasta niveles más sostenibles y se refuerza la solvencia y se incrementa el beneficio neto del sector.

De acuerdo a las previsiones de BBVA Research (2016), es de esperar que el nuevo crédito continúe aumentando en los próximos trimestres, tanto por razones de demanda como de oferta. Por el lado de la demanda, y a la espera de disipar las incertidumbres económicas, la mejor situación económica de las empresas (especialmente en el caso de las que exportan) y los menores precios del crédito animarán las solicitudes de crédito. Por el lado de la oferta, la mejora experimentada en las condiciones de liquidez (gracias a la unión bancaria y a la política ultraexpansiva del BCE), el menor riesgo de las carteras y los avances en la reestructuración bancaria serán fuerzas positivas.

En sentido contrario, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB) está realizando actualmente una ambiciosa revisión de los APR (Activos Ponderados por Riesgo, denominador de los ratios de capital) que podría tener un impacto significativo tanto en los requisitos mínimos de capital como en los ratios de capital reportados. Se espera que las nuevas normas globales se hayan completado a finales de 2016 y

¹⁰ Situación Banca, marzo 2016. Unidad de Sistemas Financieros, BBVA Research

¹¹ Situación Banca, marzo 2016. Unidad de Sistemas Financieros, BBVA Research

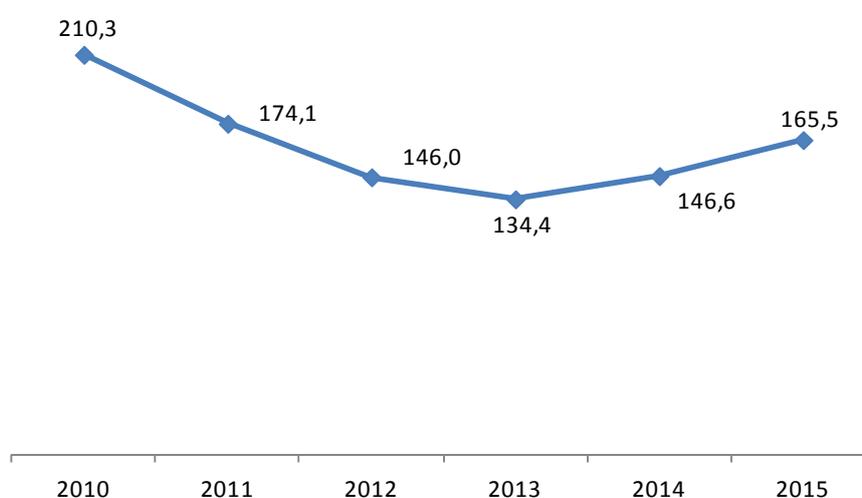
entren en vigor en 2019. Un incremento en los requisitos mínimos de capital en el medio-largo plazo podría conllevar una desaceleración del crédito bancario.

El instrumento financiero que se diseñe, por tanto, habrá de tener en cuenta el carácter cíclico de la economía y las posibles restricciones del crédito a lo largo del periodo de programación. La actual situación de exceso de liquidez de sistema financiero español es consecuencia, en gran parte, de la política de tipos de interés laxa del BCE (en abril de 2016 el tipo es el 0%), y que a su vez produce que el tipo de interés interbancario mantenga valores negativos en la zona euro desde mayo de 2015¹². Es, por tanto, una situación coyuntural del ciclo económico actual, y no un factor estructural de la economía. El instrumento habrá de adaptarse a situaciones como la actual, pero también habrá de hacer frente a situaciones de restricción del crédito una vez los tipos de interés estén más altos, la aversión al riesgo crezca, o los requerimientos de capital a las entidades financieras sean mayores.

3.4.1.2. La financiación de la banca tradicional

Como se ha señalado en el epígrafe anterior, la nueva actividad a pymes (préstamos a sociedades no financieras por debajo del millón de euros) se ha recuperado desde el año 2013, alcanzando en 2015 los 165,5 miles de millones de euros para el conjunto de la economía española, tal y como se muestra en la ilustración a continuación.

Gráfica 22: Crédito a empresas: operaciones hasta 1 Millón €, 2010-2015 (miles de millones de euros)



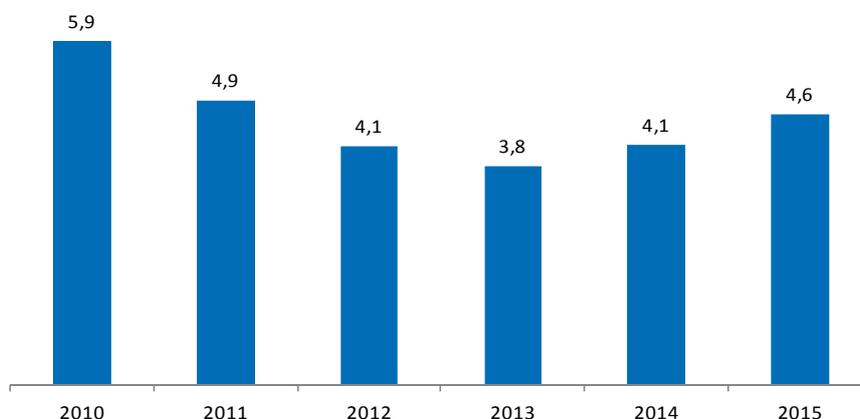
Fuente: Situación Banca, marzo 2016. Unidad de Sistemas Financieros, BBVA Research

En 2013 y 2014, según datos del Banco de España, el crédito a otros sectores residentes (OSR) en Castilla-La Mancha ha representado de forma constante un 2,8% del total nacional¹³. Por tanto, suponiendo que la nueva actividad en préstamos a pymes sigue la misma distribución que el crédito OSR, las pymes castellano-manchegas habrían recibido entre 2010 y 2015 una media de 4,56 miles de millones de euros de financiación al año.

¹² Fuente: Banco de España

¹³ Fuente: Banco de España

Gráfica 23: Estimación de crédito a empresas en Castilla-La Mancha (nueva actividad), en miles de millones de euros.

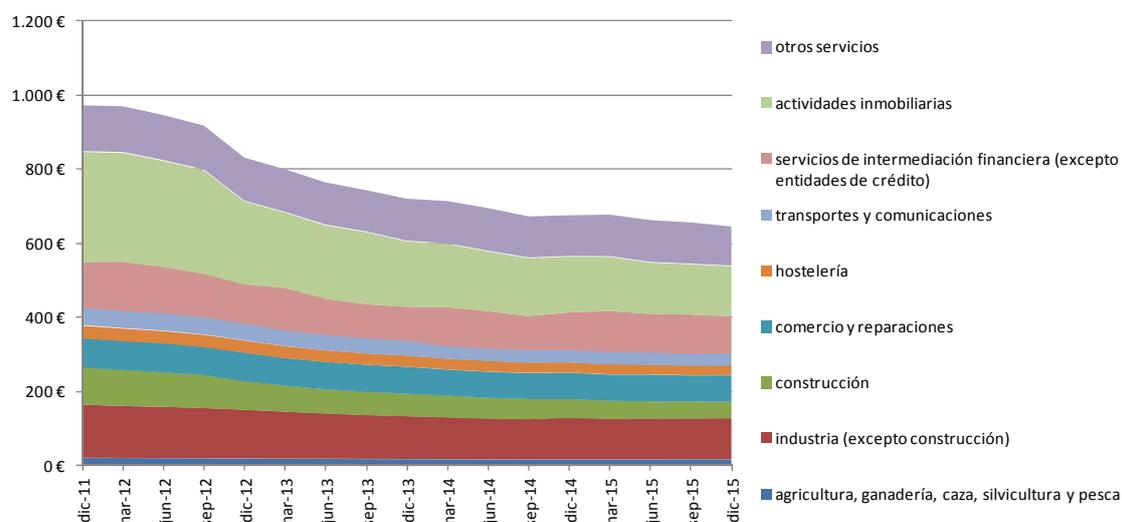


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de BBVA Research (2016) y Banco de España

Las empresas españolas están actualmente en un proceso de desapalancamiento, lo que supone una disminución constante en el saldo vivo de la actividad crediticia, descenso que ha continuado a pesar del incremento de la nueva actividad de los dos últimos periodos. La financiación dedicada a actividades productivas (saldo vivo) ha descendido desde diciembre de 2011 hasta diciembre de 2015 en 326.490 millones de euros¹⁴.

El descenso más pronunciado se ha producido en la financiación de actividades productivas en el sector de la construcción y de las actividades inmobiliarias (-55%), seguido de la industria (-23%). Las actividades que menor descenso en el riesgo vivo desempeñan entre 2011 y 2015 son los servicios (servicios excluyendo las actividades inmobiliarias; -18%), y las actividades primarias (agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; -17%).

Gráfica 24: Crédito para financiar actividades productivas de las empresas y de los empresarios individuales. . Detalle por la actividad principal (miles de millones de euros). 2011-2015.



¹⁴ Fuente: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest4.html>

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

Los créditos dudosos, por otro lado, sumaban en diciembre de 2015 un riesgo vivo de 94.151 millones de euros, estando el 71% concentrado en el sector servicios, fundamentalmente en actividades relacionadas con servicios inmobiliarios. El saldo vivo en dudosos ha descendido desde diciembre de 2011 hasta diciembre de 2015 en un 14%.

Suponiendo, de nuevo, que la distribución geográfica del saldo vivo en financiación de actividades productivas es similar a la distribución del crédito OSR, Castilla-La Mancha sumaría un 2,8% de la actividad crediticia. Bajo esta hipótesis, el saldo vivo en financiación de actividades productivas en la región en diciembre de 2015 sería de 18.040 millones de euros, y el saldo vivo en dudosos sería de 2.636 millones de euros.

Por tanto, pueden estimarse las siguientes cifras de oferta de financiación en Castilla-La Mancha por parte de las entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito:

Saldo vivo en actividades productivas (dic 2015)	18.040 millones de euros
Saldo en dudosos en actividades productivas (dic 2015)	2.636 millones de euros
Nueva actividad de financiación a pymes en 2015 (total actividad ¹⁵)	4.600 millones de euros

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco de España y de BBVA Research

A continuación se ofrece una relación de las principales entidades de crédito que operan en Castilla-La Mancha en lo que a financiación de pymes se refiere. De todas ellas, se señalan en color verde las entidades que han participado en el trabajo de campo desarrollado para este estudio, a través de entrevistas en profundidad sobre la base de unos cuestionarios previamente elaborados.

Principales entidades financieras que operan en Castilla-La Mancha

Banco Santander

BBVA

La Caixa

Banco de Sabadell

Banco Popular

Global Caja

Caja Rural de Castilla-La Mancha

Liberbank

Bankia

¹⁵ Incluye inversiones productivas y financiación para liquidez.

3.4.1.3. Financiación por parte de financiadores públicos

a) Instituto de Crédito Oficial

El ICO ofrece financiación directa a medianas y grandes empresas, y financiación a través de líneas de mediación a pymes, autónomos y emprendedores. Las líneas de mediación funcionan como banca de segundo piso, donde el ICO aporta el capital y las entidades de crédito colaboradoras analizan las operaciones y asumen el riesgo.

Durante el contexto de crisis financiera la figura del ICO se ha relevado como un agente esencial en la economía para contrarrestar las situaciones de restricción del crédito. En el año 2008 el saldo vivo del ICO en las líneas de financiación era de 17.980 millones de euros, y en 2011, cuando alcanzó su máximo histórico, el saldo vivo era de 47.840 millones de euros.

Durante estos 4 años (2008-2011), las entidades financieras españolas sufrieron procesos de reestructuración y de consolidación de sus balances. Asimismo, el incremento de la morosidad supuso también una mayor aversión al riesgo y la necesidad por parte de las entidades de incrementar sus provisiones, por lo que se contrajo fuertemente el crédito.

Las entidades financieras recurrieron entonces a las líneas de mediación del ICO. Además, el Instituto, que hasta entonces solo financiaba inversiones productivas, aprobó en el año 2010 la línea de liquidez, en la que ofrecía a las entidades de crédito la posibilidad de asumir un 50% del riesgo.

Desde 2011 el riesgo vivo se ha reducido paulatinamente con un descenso especialmente significativo en 2015, en el que se han concedido un total de 9.671 millones de euros y el saldo vivo a 31 de diciembre era de 26.830 millones de euros en las líneas de mediación.

Las empresas castellano-manchegas han recibido en 2015 321,7 millones de euros en 7.283 operaciones a través de las líneas de mediación del ICO. Es decir, la financiación del ICO ha supuesto en 2015 aproximadamente un 7% del volumen formalizado en el año por las pymes de la región.

Tabla 7: Formalizaciones de las líneas de mediación del ICO en 2015

	Importe (millones de euros)	Nº operaciones
ALBACETE	63,9	1.550
CIUDAD REAL	63,7	1.597
CUENCA	31,5	797
GUADALAJARA	43,6	637
TOLEDO	119,0	2.702
Total Castilla.-La Mancha	321,7	7.283

Fuente: Principales magnitudes del ICO a 31 de diciembre de 2015 (disponible en: <https://www.ico.es/web/ico/informacion-inversores>)

Por líneas de mediación, destaca la línea ICO-Empresas y Emprendedores, que permite financiar liquidez e inversiones en activos a pymes y autónomos.

Tabla 8: Distribución de los préstamos formalizados en las líneas de mediación a nivel nacional (cifras reales) y en Castilla-La Mancha (cifras estimadas), en 2015

	Millones de euros (nacional)	Millones de euros CLM (estimado)*
ICO Empresas y emprendedores	6.528,3	217,2
ICO - Garantía SGR	25,3	0,8
ICO Internacionalización	171,1	5,7
ICO Exportadores	2.394,4	79,6
Otros	11,9	0,4
Total mediación	9.670,9	321,7

(*) Se ha supuesto una distribución en líneas de mediación en CLM similar a la de España

Fuente: Principales magnitudes del ICO a 31 de diciembre de 2015 (disponible en: <https://www.ico.es/web/ico/informacion-inversores>)

b) Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha

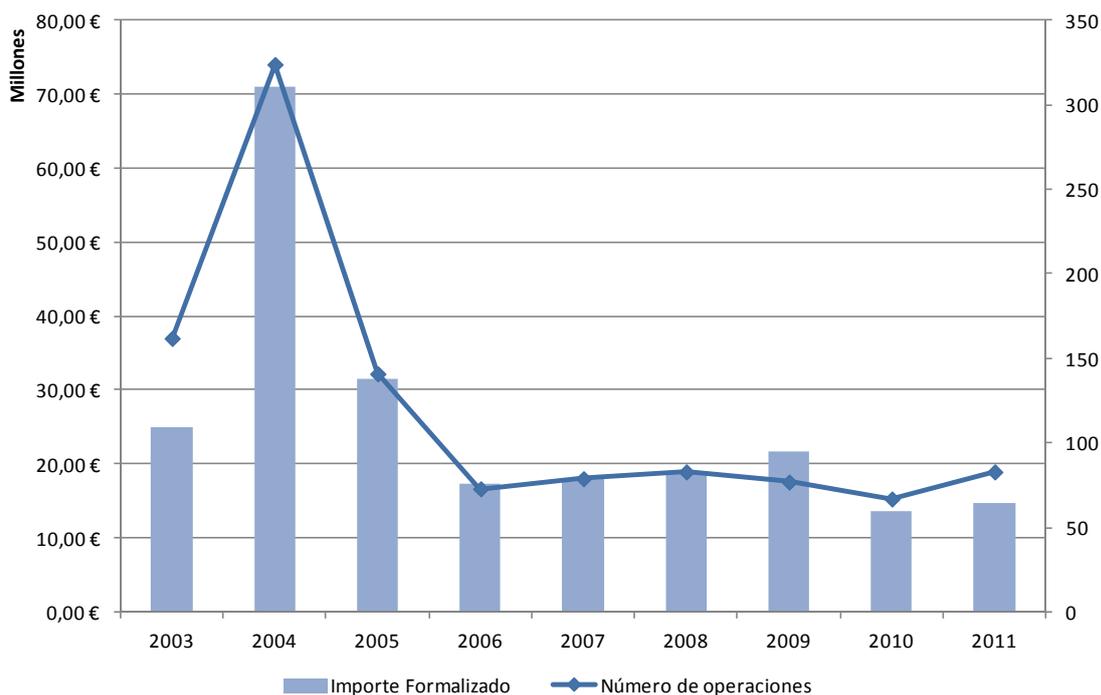
El Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha (ICMF) otorgaba financiación hasta el año 2011 a pymes castellano-manchegas para proyectos desarrollados en la región a través de:

- Líneas de mediación (línea PYME-FINANZAS, AGRO-PYME y PYME-DESARROLLO RURAL)
- Ayudas para bonificaciones del diferencial del tipo de interés (línea PYME-EMPREENDEDORES)
- Participaciones en capital y/o préstamos directos (línea Fondo Finanzas y Fondo CLM inversión empresarial)

Actualmente el saldo vivo en las **líneas Pyme** es de 19,84 millones de euros. En los 5 últimos años en los que se aprobaron operaciones (2007-2011), se formalizaron, de media, 78 operaciones al año por un volumen de 17,43 millones de euros al año, lo que supone que el préstamo medio era de 224.166,83 euros.

Desde el año 2003, las operaciones formalizadas con cargo a las líneas pyme han generado una inversión inducida de 564 millones de euros.

Gráfica 25: Importe formalizado, en millones de euros, y número de operaciones en las líneas pyme, 2003-2011



Fuente: elaboración propia a partir de datos de ICMF

A través de la línea **Fondo Finanzas** se formalizaron préstamos hasta el año 2011 (10 operaciones entre 2007 y 2011 por importe de 8,5 millones de euros) y se invirtió en el capital de empresas (2 operaciones entre 2007 y 2011 por importe de 10,6 millones de euros). El volumen de estas operaciones era muy variable, siendo la mínima inversión de 50.000 euros y la máxima de 11,46 millones de euros. Las empresas financiadas pertenecen a los siguientes sectores: aeronáutico, hostelería, inmobiliario, textil, industria, agroalimentario, automoción, medioambiente y fotovoltaico.

Por otro lado, el **Fondo CLM de inversión empresarial en Castilla-La Mancha** es un fondo gestionado por Sepides Gestión, dirigido a aportar financiación a empresas de nueva creación o existentes, en fase de desarrollo inicial o expansión, con un proyecto innovador y que conlleven creación de empleo y riqueza, y que localicen su inversión en Castilla-La Mancha. La finalidad del fondo es realizar una participación minoritaria en el capital (entre el 5% y el 45%) y temporal (máximo 5 años), o bien financiar inversiones mediante préstamos.

Entre 2007 y 2012 se han formalizado 2 préstamos por importe de 1,18 millones de euros y 8 participaciones en capital por importe de 5,95 millones de euros. Actualmente los 2 préstamos están completamente amortizados y el capital vivo de las participaciones es de 2,5 millones de euros. Las operaciones formalizadas con el Fondo CLM de inversión empresarial han generado una inversión inducida de 89,9 millones de euros.

3.4.1.4. Inversiones en capital

a) Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-La Mancha, S.A. (SODICAMAN)

SODICAMAN tiene como objetivo promover las pymes mediante préstamos y participaciones en capital. Desde 1996 gestiona una subvención global cofinanciada con los fondos FEDER. En su actividad no se excluye ningún sector específicamente, si bien no operan en los sectores inmobiliario, financiero ni agroalimentario. Los instrumentos que gestiona SODICAMAN adoptan las siguientes formas:

- A través de participaciones en el capital: SODICAMAN participa en el capital social de sociedades de nueva creación o ya existentes, que vayan a acometer un plan de expansión. El porcentaje de participación está comprendido entre un 5% y un 45% del capital social, con un máximo del 30% de la inversión, por un periodo no superior a 10 años, siendo lo habitual 5 o 6 años.
- A través de préstamos participativos: El préstamo participativo es un préstamo a largo plazo especialmente dirigido a las empresas que ponen en marcha nuevos proyectos de inversión. Su retribución comprende dos tramos: uno compuesto por un tipo de interés anual fijo, y otro variable que se encuentra vinculado a los resultados de la empresa.

A continuación se muestran los instrumentos de los que dispone SODICAMAN para la financiación de las pymes castellano manchegas:

CAPITAL SEMILLA	Financiación para proyectos viables, innovadores, con alto potencial de crecimiento, de creación de empleo y escalabilidad, que aporten alguna diferenciación, a través de participaciones minoritarias en el capital social de la empresa (entre el 5% y el 45% del capital social) y temporales (máximo 10 años), a riesgo, es decir, la salida del capital de la compañía se realiza a valor de mercado.
CAPITAL RIESGO Y PRÉSTAMOS PARA NUEVAS INVERSIONES	Financiación para proyectos viables de empresas nuevas o existentes, que vayan a acometer un plan de expansión o vayan a iniciar la puesta en marcha de un nuevo proyecto de inversión en activos fijos “nuevos”, tangibles o intangibles, localizados en CLM, vía participación minoritaria en el capital (entre el 5% y el 45% del capital social) y temporal (máximo 10 años), En caso de préstamo directo a la inversión, será sin garantías personales y con un plazo de amortización de hasta diez años y carencia máxima de hasta tres . Coste Total: Euribor + 4 puntos
FONDO INGENIO CLM	Gestionado por Sepides Gestión, se dirige a empresas de nueva creación o existentes, que estén en fase de desarrollo o expansión y que dispongan de un proyecto innovador y viable, que conlleve creación de empleo y riqueza, y que localicen su inversión en Castilla-La Mancha. SODICAMAN ha comprometido la aportación de 4 millones de euros al fondo, representando un 50% del total. Objetivo de participación de 1.000.000 euros por proyecto, minoritaria (5% - 45% del capital social) y temporal (máximo 7 años), y/o préstamos. La rentabilidad esperada por los partícipes es del 6%.
PRÉSTAMOS I+D+i e INTERNACIONALIZACIÓN	Financiación reembolsable y en condiciones de mercado a las empresas que desarrollen su actividad en Castilla-La Mancha y que ejecuten planes de I+D+i con el objetivo de mejorar la posición competitiva de las empresas, o que ejecuten planes de internacionalización dirigidos a la exportación y a la expansión de sus negocios en nuevos mercados fuera de España. Préstamos entre 10.000 y 100.000 euros, sin superar los fondos propios de la prestataria, sin garantías personales, con un plazo máximo de amortización de 7 años y 2 años de carencia máxima, y con un tipo de interés de Euribor más diferencial de entre el 1,5% y el 3%, según el importe del préstamo.

En lo que se refiere a la participación en sociedades, SODICAMAN ha participado hasta la fecha en 115 desembolsando cerca de 55 millones de euros. que desde 1996 han sido cofinanciados por el FEDER. La cartera actual está integrada por 39 participadas, de las cuales han vencido 13 operaciones, por importe de cerca de 12 millones de euros. Las operaciones están repartidas entre todas las provincias, si bien la mayor concentración se da en las provincias de Ciudad Real y de Toledo.

Entre las operaciones mencionadas, 16 corresponden a operaciones de capital semilla, todas ellas formalizadas en el año 2015, han resultado en un desembolso de 500.000 euros.

En cuanto a los préstamos, SODICAMAN ha otorgado a lo largo de su historia cerca de 29 millones de euros de principal, de los que actualmente mantiene un saldo vivo de 9,5 millones de euros, repartidos en préstamos para inversión y préstamos para circulante. Los préstamos tienen un periodo de carencia de entre 0 y 2 años y un plazo de amortización de entre 5 y 7 años. En la cartera de circulante el saldo vivo es de 1,8 millones de euros en 13 operaciones, todas ellas con un plazo de amortización de 6 años y un periodo de carencia de 3 años. Todos los préstamos de circulante se formalizaron entre los años 2010 y 2011. Entre los préstamos mencionados, SODICAMAN cuenta con una línea para desarrollar actividades de I+D+i, que incluye 7 operaciones por un total de 640.000 euros, y una línea de préstamos para internacionalización con 4 operaciones aprobadas que suman 315.000 euros.

b) ENISA

Organización	Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA)
Objetivo	Empresa pública –dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa que tiene como misión fomentar la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado de capital riesgo.
Líneas de crédito	<p>Línea ENISA Jóvenes Emprendedores: financiación a pymes de reciente constitución, creadas por emprendedores de hasta 40 años.</p> <p>Línea ENISA Emprendedores: financiación a pymes de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad</p> <p>Línea ENISA Competitividad: proyectos empresariales enfocados a la expansión y mejora competitiva.</p> <p>Línea Agenda Digital dirigida a favorecer la aparición de ideas empresariales innovadoras con fuerte componente tecnológico.</p>
Productos financieros	El instrumento financiero más utilizado por Enisa es el préstamo participativo, dirigido a emprendedores y pymes con proyectos empresariales viables e innovadores
Importe de los préstamos	En el año 2014, los importes se sitúan entre 25.000 € y 1.500.000 €
Capital riesgo	<p>ENISA participa de forma directa en entidades de capital riesgo que inviertan principalmente en fases iniciales y de arranque en proyectos empresariales con base en España, viables y con alto potencial de crecimiento.</p> <p>A través del Spain Start up Co-investment fund invierte en start ups, promoviendo el Desarrollo y consolidación de la industria financiera</p>
Operaciones en Castilla-La Mancha	En 2014, 25 de los préstamos participativos concedidos por Enisa se otorgaron en Castilla-La Mancha, por un importe del 1,4% del total.

c) AXIS

AXIS es una gestora de capital riesgo participada al 100% por el Instituto de Crédito Oficial (ICO), que pone a disposición de las empresas instrumentos de capital y cuasi-capital para financiar su crecimiento. Desde su creación en 1986, ha invertido un importe superior a los 840 M€ en el crecimiento de más de 160 compañías y fondos.

Cuenta con 4 productos: FOND-ICO Global, FOND-ICOpyme, FOND-ICOinfraestructuras y Fondo Isabel la Católica.

A través de **FOND-ICO Global**, el objetivo es servir de catalizador para la creación de fondos de capital riesgo con mayoría de capital privado con el fin último de facilitar a las pymes financiación alternativa a la bancaria. Inscrito en la CNMV desde el pasado 24 de mayo de 2013, es el primer “Fondo de Fondos” público de capital riesgo que se crea en España, dotado actualmente con 1.500 millones de euros, con el objetivo de promover la creación de fondos de capital riesgo de gestión privada, que realicen inversiones en empresas españolas en todas sus fases de desarrollo.

Este Fondo de Fondos será el catalizador de la creación de más de 40 nuevos fondos privados de capital riesgo, movilizándolo un total aproximado de 5.000 millones de euros.

A través de **FOND-ICO pyme**, se pretende apoyar a las compañías en sus planes de expansión para contribuir al desarrollo del tejido empresarial, a la creación de empleo y la dinamización de la economía. Además, se busca la movilización de la mayor cantidad posible de recursos del sector privado. Este fondo cuenta con una dotación de 250 millones de euros.

Para lograrlo, los recursos de este Fondo se emplean de dos formas:

- Inversión directa: En el crecimiento de las compañías, líderes en su segmento de mercado, a largo plazo, siempre con criterios financieros, sin sustituir al emprendedor/equipo directivo y principalmente en régimen de coinversión.
- Indirectamente: Mediante los fondos en los que FOND-ICO pyme a su vez participa, para lograr una mayor capilaridad en la distribución de sus recursos.

FOND-ICO pyme se dirige principalmente a las empresas consolidadas de tamaño mediano, a las que está previsto que se destine el 70% de su cartera. Los primeros estadios ocuparán el otro 30% (20% a través de otros fondos).

El objetivo de **FOND-ICO infraestructuras**, dotado con 250 millones de euros, es mejorar la calidad y seguridad de las infraestructuras en España como pieza clave en el crecimiento económico y modernización del país.

El **Fondo Isabel la Católica** es una iniciativa promovida por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) y AXIS, y está gestionado por el FEI. Tiene como propósito promocionar y apoyar la colaboración internacional entre Business Angels y Family Offices, contribuyendo a que estos inversores no institucionales se conviertan en una verdadera alternativa de capital para emprendedores y empresas de carácter innovador. El Fondo trabaja conjuntamente con los Business Angels ampliando su capacidad inversora en España coinvertiendo con ellos en empresas en fases semilla, early stage o expansión.

El Fondo FOND-ICO pyme actualmente participa en 16 empresas pertenecientes a sectores diversos (agroalimentario, industria, energía, transporte y logística, IT y telecomunicaciones, salud y gestión de residuos)¹⁶. A 31 de diciembre de 2015 el patrimonio comprometido era de 249,9 millones de euros, suscrito y desembolsado en 122 millones de euros¹⁷. La duración del fondo es hasta 2022.

FOND-ICO infraestructuras se constituyó en 2011 con una duración de 22 años. A 31 de diciembre de 2015 su patrimonio total comprometido era de 250 millones de euros, suscrito y desembolsado en 66,24 millones de euros¹⁸.

¹⁶ Fuente: <http://www.axispart.com/cartera/cartera-de-fespyme/cartera-de-empresas/> (consultado el 18 de mayo de 2016)

¹⁷ Fuente: Memoria de las cuentas anuales 2015 (disponible en <http://www.axispart.com/wp-content/uploads/2011/pdf/2015.pdf>)

¹⁸ Idem

Por último, FOND-ICOGlobal, cuyo objeto social es realizar inversiones en otras sociedades de capital riesgo, tenía a 31 de diciembre de 2015 un patrimonio total comprometido de 1.500 millones de euros, suscrito y desembolsado en 154 millones de euros¹⁹.

d) Red GOBAN de Business Angels

La Red Goban ha sido otro de los actores que han participado en el trabajo de campo, en forma de una entrevista personal en profundidad sobre la base de un cuestionario con unos puntos de reflexión previamente definidos. La red fue creada en 2008 por iniciativa de los CEEI de Albacete, Ciudad Real y Talavera de la Reina, incorporándose en 2011 el CEEI de Guadalajara. La dirección de la Red es asumida por el primero de ellos, y no tiene personalidad jurídica propia, sino que es una línea de actuación de dichas Fundaciones sin ánimo de lucro, que a su vez forman parte del sistema regional de innovación de Castilla-La Mancha.

La Red lleva a cabo actividad de formación de emprendedores a través de la Goban Academy y dos foros de inversión anuales de forma rotatoria.

Actualmente forman parte de Goban 65 business angels. La plataforma Goban Invierte es la herramienta a través de la que los inversores y los proyectos entran en contacto. Los proyectos deben registrarse y pasan un filtro de validación. Como rasgo general todos los proyectos que se presentan tienen un alto componente de innovación como requisito imprescindible y más del 50% de encuadran en el sector de las TICs. Otros elementos del proyecto que se valoran de cara a su validación son su rentabilidad, potencial de internacionalización y crecimiento.

Algunos de estos proyectos se seleccionan para presentarse bianualmente en los Foros de Inversión que organiza la red, que es el punto de encuentro principal entre los proyectos y los inversores y a partir de los cuales se suelen materializar los acuerdos entre unos y otros. Los proyectos que se presentan suelen tener ya algún producto en el mercado pero necesitan apoyo para comercializarlo e internacionalizarse.

La forma habitual de inversión consiste entrar a formar parte del capital de la empresa que plantea el proyecto en un porcentaje no mayoritario y en régimen de coinversión junto a otros business angels, de forma temporal (normalmente menos de cinco años). El importe máximo de financiación suele ser de entre 60.000 y 75.000 euros por business angel. Muchos de los proyectos que acuden a la Red, dan de alta su proyecto en la Plataforma y los presentan en los Foros ya cuentan con otras fuentes de financiación como préstamos de ENISA, CDTI o SODICAMAN.

El business angel aporta capital inteligente a las empresas, conocimientos de gestión y contactos en un determinado sector, ya que él mismo suele ser también un emprendedor y participa activamente en la toma de decisiones en ellas al haber entrado a formar parte del capital social de la misma. Desde la creación de la Red Goban se han financiado de esta manera 20 proyectos y se han celebrado 15 foros de inversiones.

Desde la red se detecta que este tipo de empresas y proyectos de componente innovador deben acudir a este tipo de fuentes de financiación “alternativas” a las ofrecidas por la banca tradicional puesto que encuentran muchas dificultades para financiarse por éstas. En cuanto a las empresas que acuden a la Red, también se detecta que la obtención o no de financiación es el elemento clave que determina la supervivencia de las empresas, sobre todo si se encuentran en las fases iniciales de su ciclo de vida.

¹⁹ Idem

3.4.1.5. Sociedades de Garantía Recíproca

El Sistema de Garantía está compuesto por CERSA y las sociedades de garantía, que incluye a las 20 Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y SAECA (Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria).

Las sociedades de garantía tienen como objeto ofrecer garantías personales, normalmente en forma de avales, a proyectos empresariales viables que debido a su dimensión o características, encuentran dificultades de acceso a la financiación.

Las sociedades de garantía tienen en general un ámbito de actuación regional. En Castilla-La Mancha opera AVAL CLM.

AVAL CLM es una Sociedad de Garantía Recíproca sin ánimo de lucro, supervisada por el Banco de España, con dos tipos de socios, protectores y partícipes, que proporciona a emprendedores, autónomos y pymes de Castilla-La Mancha las garantías necesarias para acceder a financiación en mejores condiciones de tipo de interés, mayores plazos y porcentajes de financiación, para:

- Nuevas inversiones.
- Circulante.
- Avales técnicos.

Los avales se conceden con las siguientes condiciones:

Importe máximo	300.000 euros por socio
Comisión anual de aval	Entre el 0,50% y el 2,00% anual sobre el riesgo vivo, según el tipo de aval y el riesgo de la operación.
Comisión de estudio	0,5%
Capital a suscribir por el socio	2,5% del importe avalado

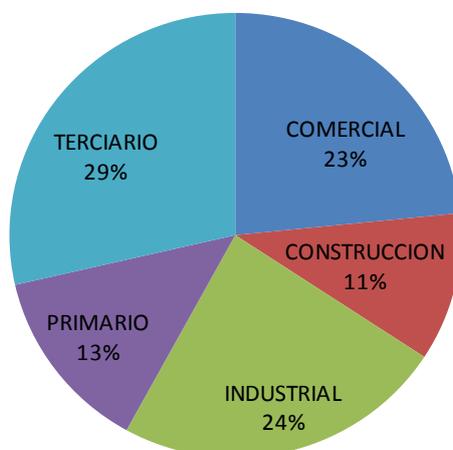
Desde 2010 hasta marzo de 2016 (última fecha de datos disponible) se han formalizado avales en Castilla-La Mancha por parte de Aval CLM por un importe total de 17,14 millones de euros, siendo Toledo la provincia que mayor importe ha recibido

Provincia	2010	2011	2012	2013	2014	2015	mar-16	Total general	% por prov.
ALBACETE	38.070	634.498	185.694	1.015.101	882.915	707.141	136.800	3.600.220	21%
CIUDAD REAL	141.023	1.014.215	491.304	1.352.506	1.150.656	237.000	37.000	4.423.704	26%
CUENCA		372.500	120.000	375.000	765.000	246.000		1.878.500	11%
GUADALAJARA		424.115	471.025	172.612	43.941	64.000	100.000	1.275.694	7%
TOLEDO		1.326.269	520.112	1.750.000	1.778.120	385.000	200.400	5.959.901	35%
Total general	179.093	3.771.597	1.788.135	4.665.219	4.620.632	1.604.141	474.200	17.173.019	100%

Fuente: Aval CLM

Por sectores, la industria y los servicios son los que más avales han recibido. Por importe avalado, destacan la hostelería, la avicultura, la educación, la fabricación de productos electrónicos de consumo, la construcción de edificios residenciales y el comercio al por mayor de equipos electrónicos. Por número de operaciones destacan los servicios técnicos de ingeniería, la educación, la construcción de puentes y túneles y la hostelería.

Gráfica 26: Porcentaje avalado por sectores, según importe total avalado, 2010-2016



Fuente: AVAL CLM

Las sociedades de garantía recíproca cuentan también con un sistema de reaval, a través de la empresa pública **Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (C.E.R.S.A.)**. La cobertura aportada por este sistema, además de dar soporte financiero a las operaciones de las sociedades de garantía recíproca, favorece la adecuada gestión de los riesgos asumidos y la mejora de su calidad.

CERSA tiene un capital social de 141 millones de euros. El capital suscrito se distribuye entre los siguientes accionistas:

Patrimonio del Estado	73,3%
ICO	24,2%
Otras entidades financieras privadas	1,3%
Sociedades de Garantía Recíproca	1,2%

Fuente: CERSA. Informe anual 2014

El Sistema de Garantías acumulaba a diciembre de 2014 un riesgo vivo por avales otorgados y en vigor de 4.691 millones de euros a nivel nacional, de los que se benefician 51.761 pyme y autónomos, con 506.459 empleos apoyados. El 82% de esta cifra de avales corresponde a avales financieros y 18% a avales no financieros.

El tamaño medio de los avales por pyme en vigor es de 90.643 euros. La parte de este riesgo por avales cubierta por CERSA asciende a 1.734 millones de euros, alcanzando a 33.771 pyme y autónomos. La cobertura de CERSA del riesgo de las operaciones afectas a su reafianzamiento asciende al 55%.

La operativa de CERSA permite hacer una comparación a nivel regional sobre la utilización del sistema de garantías en la geografía nacional, tal y como se muestra en la tabla a continuación.

Tabla 9: Avales formalizados y riesgo vivo, 2014

Distribución geográfica	Avales formalizados año 2014 (euro)				Riesgo vivo 31.12.2014 (euro)			
	Formalizado SGR	%	Importe reavalado por CERSA	%	Formalizado SGR	%	Importe reavalado por CERSA	%
Andalucía	79.370.074	8%	24.865.940	7%	464.516.534	10%	184.808.321	11%
Aragón	92.085.633	9%	15.400.873	4%	228.830.579	5%	38.591.886	2%
Canarias	11.083.744	1%	3.779.287	1%	75.932.199	2%	26.641.020	2%
Cantabria	5.913.892	1%	2.301.765	1%	22.641.952	0%	8.907.498	1%
Castilla y Leon	144.625.934	14%	58.994.515	17%	547.888.338	12%	240.564.536	14%
Castilla-La Mancha	24.223.101	2%	7.578.163	2%	70.840.404	2%	15.444.364	1%
Cataluña	147.302.793	15%	60.756.751	17%	474.888.690	10%	193.361.876	11%
Ceuta	182.500	0%	132,375	0%	1.631.557	0%	1.001.543	0%
Melilla	113.389	0%	-	0%	143.204	0%	-	0%
C. Valenciana	9.005.769	1%	2.853.203	1%	422.488.413	9%	100.169.144	6%
Extremadura	14.681.811	1%	4.484.670	1%	69.549.829	1%	18.730.702	1%
Galicia	52.477.583	5%	22.565.732	6%	282.817.547	6%	128.697.950	7%
Islas Baleares	31.826.301	3%	17.334.162	5%	154.939.133	3%	87.195.745	5%

Avales formalizados año 2014 (euro)					Riesgo vivo 31.12.2014 (euro)			
Distribución geográfica	Formalizado SGR	%	Importe reavalado por CERSA	%	Formalizado SGR	%	Importe reavalado por CERSA	%
La Rioja	8.079.416	1%	2.791.414	1%	27.847.873	1%	13.470.813	1%
Madrid	115.523.736	12%	48.960.342	14%	526.822.422	11%	189.372.941	11%
Navarra	27.028.144	3%	6.307.230	2%	156.655.275	3%	63.331.811	4%
País Vasco	224.594.621	22%	71.173.118	20%	971.345.713	21%	351.717.267	20%
Asturias	7.629.251	1%	3.004.947	1%	40.645.641	1%	15.381.864	1%
Murcia	7.526.377	1%	190,776	0%	151.378.129	3%	57.080.407	3%
T O T A L	1.003.274.068	100%	353.475.264	100%	4.691.803.431	100%	1.734.469.687	100%

Fuente: CERSA. Informe anual 2014

La utilización de garantías en Castilla-La Mancha por parte de las pymes y autónomos es baja, en comparación a otras regiones. Las garantías otorgadas por las SGR suponen un 2,4% del total, si bien el PIB de la región supone un 3,5% del PIB nacional y la financiación OSR en Castilla-La Mancha es un 2,8% del total del país.

3.4.1.6. Otras fuentes públicas de financiación

Destacan principalmente las líneas de financiación pública que ofrece el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), en particular para la financiación de proyectos de I+D a través de préstamos y bonificaciones de los intereses. Destacan en particular líneas de crédito como el Programa Innvierte, la línea destinada específicamente a Proyectos de investigación y Desarrollo (PID), las ayudas en el marco de la iniciativa INNVOLUCRA o la Línea de Innovación Global.

Otras fuentes de financiación pública, son las que provienen de otras entidades públicas como la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES, S.A.) o de otras fórmulas, si bien más minoritarias de financiación, como la que proviene del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM), SEPI Desarrollo Empresarial (SEPIDES), entre otros.

3.4.1.7. Puntos relevantes a destacar sobre la oferta de financiación

Del trabajo de campo realizado tanto con las entidades financieras como con las entidades públicas consultadas, así como del análisis documental llevado a cabo por el lado de la oferta de financiación, se pueden destacar los siguientes puntos, que vienen a corroborar y ampliar la información anterior:

- Existe una falta de cultura financiera en las empresas castellano manchegas (en muchas ocasiones no existe la figura del director financiero) y falta de profesionalización que se manifiesta en la dificultad de elaboración de un plan de negocio riguroso, imprescindible cuando se está buscando financiación. Sería, por tanto, necesaria la sensibilización y formación en la materia.
- En el momento actual se solicita mayoritariamente financiación para financiar el circulante o para renovación de maquinaria y nuevas instalaciones. Se demandan sobre todo los instrumentos más sencillos o tradicionales: préstamos, pólizas y líneas de descuento. No obstante desde el segundo trimestre de 2016 han detectado un incremento de demanda de financiación para proyectos nuevos

(inversiones). La financiación con destino a la internacionalización empresarial, muchas veces es impulsada por las propias entidades financieras que “aconsejan” a las empresas que ya están realizando alguna actividad de exportación sobre productos para cubrir el riesgo de divisa. Esto es de aplicación a empresas que ya tienen acceso a la financiación tradicional por tratarse de empresas consolidadas.

- Existe un problema para la obtención de garantías, especialmente en las fases iniciales de la vida de las empresas y particularmente para los emprendedores. La percepción por parte de algunas entidades financieras es que a veces las SGR no son operativas porque exigen garantías más estrictas que el propio banco y es esta falta de garantías el principal obstáculo para otorgar financiación por las entidades financieras.
- Dificultad de financiar proyectos del ámbito de la I+D+i: es difícil para la banca tradicional apostar por operaciones innovadoras sin garantías, cuando lo que van a financiarse son intangibles. Este tipo de empresas nacen con vocación de internacionalización desde su concepción, por lo que la financiación para su consolidación y crecimiento, necesariamente debe incluir apoyo financiero a su internacionalización. Los proyectos de creación e internacionalización de nuevas empresas incipientes o start-ups en el ámbito de la I+D+i, así como los proyectos de pymes que potencien el *e-commerce*, que mediante una inversión discreta les permiten internacionalizarse, son opciones temáticas a las que podría orientarse el apoyo público a través de un instrumento financiero, al encontrar dificultad de financiarse de forma tradicional.
- En algunas ocasiones los proyectos para los que se solicita financiación por parte de las PYMES, tienen un alto componente innovador, son de un volumen mayor y van orientados a temáticas novedosas con posibilidad de repercusión en el territorio (ej. energías alternativas, nuevas tecnologías que no están en el mercado etc). Este tipo de proyectos se consideran “estratégicos” desde el sector público, por estar alineados con algunas de las estrategias regionales como la Estrategia Regional de Especialización Inteligente de Castilla-La Mancha. Asimismo, suelen comportar un riesgo superior y muchas veces encuentran dificultad de financiarse a través de sistemas tradicionales. Una participación pública en su capital, por ejemplo a través de un Instrumento Financiero, les aportaría un sello de calidad y garantía de solidez y confiabilidad, además de poder ayudarles a conseguir ampliar su mix de financiación, por ejemplo a través de la banca comercial.
- Los nuevos proyectos que se promueven desde el emprendimiento y el autoempleo, también encuentran dificultades en acceder a la financiación tradicional, especialmente por las garantías a aportar, por lo que un potencial apoyo público podría ayudarles a superar sus primeras fases de vida y poder consolidarse.
- El proyecto tendría que ser viable y para ello juegan un papel muy importante el porcentaje de recursos propios. En este punto tanto la Red Goban de business angels como SODICAMAN están llamados a desempeñar un papel muy destacado.
- Es necesario que el Instrumento que se diseñe permita que el producto sea viable en el tiempo (por ejemplo: tendría que haber también préstamos para cuando el crédito esté más restringido). Las condiciones del producto tendrían que revisarse periódicamente (como mínimo 6 meses) para lo que se hace necesario articular vías de reestructuración en el IF que se diseñe.

3.4.2. La demanda de Financiación empresarial en CLM

A la hora de caracterizar la demanda de financiación en Castilla-La Mancha deben considerarse una serie de cuestiones clave:

- 1. ¿Qué tipos de productos financieros utilizan actualmente de las Pymes en la región?**
- 2. ¿Para qué tipo de inversiones buscan financiación las PYME?**
- 3. ¿Qué dificultades experimentan actualmente las PYME en su búsqueda de financiación?**
- 4. ¿Cuánta financiación van a necesitar las PYME en un futuro próximo?**

Para analizar estas cuestiones y siguiendo la metodología de triangulación de las fuentes de información seguida a lo largo de todo este estudio, se han analizado por un lado fuentes documentales y estadísticas tanto a nivel nacional como regional, se han realizado entrevistas en profundidad a empresas a cuya selección han contribuido desde las Direcciones Provinciales de la Consejería de Economía, Empresas y Empleo de la Junta de Comunidades de Castilla-la Mancha y se ha realizado una encuesta *on line* dirigida a una muestra proporcional de las PYMES castellano manchegas.

1. ¿Qué tipos de productos financieros utilizan actualmente de las Pymes en la región?

Con respecto a la pregunta primera, en línea con el resto de la economía española, las empresas de Castilla La Mancha recurren en su mayor parte a financiación ajena a corto plazo, en concreto, a préstamos y líneas de crédito con bancos y cajas de ahorro. Siete de cada diez empresas han contado con este tipo de financiación, siendo las empresas de Cuenca y Ciudad Real las que menos financiación han recibido por esta vía. En segundo lugar destaca el acceso a la financiación que proporcionan las diferentes líneas del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Algo más de uno de cada tres encuestados (36,6%) han sido beneficiarios de préstamos del ICO. Las empresas de Albacete y Toledo son las provincias con más empresas que han disfrutado de alguna de estas líneas. En tercer lugar se sitúan los préstamos con entidades financieras pero con un horizonte temporal a largo plazo. Téngase en cuenta la drástica disminución que se produce cuando se compara los préstamos a largo y corto plazo, pasando de 7 empresas que reciben préstamos a corto plazo a tan sólo 3 empresas que también los reciben a largo plazo. Este sigue siendo uno de los principales problemas en el acceso a la financiación, ya que imposibilita el desarrollo y la puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión. No obstante, si se pregunta a las empresas por sus necesidades de financiación en los últimos tres años, las empresas se encontraban con grandes problemas transitorios de tesorería, derivados de la falta de pago de clientes, entre otras. Esto también contribuye a explicar el elevado peso de los préstamos a corto plazo. En cuarto lugar se sitúa la financiación lograda con las empresas de leasing o renting y a menor distancia el descuento de efectos en empresas de factoring.

Por otro lado, puede ocurrir que las empresas no hayan necesitado financiación ajena (17%), debido a contar con recursos propios suficientes o a la autofinanciación. Así, atendiendo al patrimonio neto, el resto de financiación señalada por los empresarios son la concesión de subvenciones o donaciones (14,6%), la ampliación de capital (9,76%) y las aportaciones de familiares y amigos al capital de la empresa (7,3%). También es poco relevante el papel que juegan las sociedades de garantía recíproca con la concesión de avales y garantías, que sólo son usadas por una de cada diez empresas (12,2%).

2. ¿Para qué tipo de inversiones buscan financiación las PYME?

Con respecto al tipo de inversiones para las que las empresas solicitan financiación el objetivo principal para las empresas tanto encuestadas como entrevistadas en el trabajo de campo, es un objetivo de

crecimiento interno, destinado a renovar o modernizar sus instalaciones productivas, adquiriendo nuevas máquinas e instalaciones (53,7%). Seguidamente, la financiación solicitada es para hacer frente a problemas transitorios de liquidez, para así poder pagar los factores corrientes, tales como las materias primas, nóminas, etc (39%). Esta financiación es consecuencia de los efectos que aún sigue generando la crisis económica entre las empresas. En tercer lugar se sitúan dos destinos de la financiación, en concreto: estrategias de desarrollo de producto destinado a lanzar nuevos productos o servicios (19,5%) y el inicio del proceso de internacionalización, a través de un proceso de expansión exterior, ya sea vía exportaciones o vía establecimiento de filiales propias en el extranjero (19,5%). El cuarto destino es de carácter inmobiliario, ya que el 14,6% argumentan que tienen previsto adquirir terrenos o locales. El resto de destinos, de forma más minoritaria, se reparten entre los siguientes: inversiones en Investigación y desarrollo (12,2%), consolidar la deuda o crecer adquiriendo otras empresas. Destacar, que sólo una parte muy minoritaria de las empresas consultadas no tiene previsto acometer inversiones en el futuro próximo, por lo que no solicitarán financiación.

Es destacable que ninguna empresa consultada haya obtenido financiación procedente de préstamos o participaciones de SODICAMAN, fondos de capital riesgo, financiación de Business Angels o microcréditos. Esto pone de manifiesto que los empresarios a la hora de obtener financiación han optado por los sistemas e instrumentos tradicionales. Esto muestra que las empresas desconocen los instrumentos públicos de financiación y optan en mayor medida por los sistemas clásicos frente a las fuentes de financiación alternativas. Esta opción posiblemente se explica por el tipo de empresa consultada, que en su mayoría son empresas ya consolidadas y por el perfil del empresario.

3. ¿Qué dificultades experimentan actualmente las PYME en su búsqueda de financiación?

En cuanto a las dificultades o impedimentos que han experimentado las empresas en su proceso de búsqueda de financiación, los principales problemas manifestados por las empresas consultadas son, en primer lugar, las garantías exigidas, ya sean personales o hipotecarias. No obstante, esto contrasta con la baja utilización de los avales y garantías por parte de los empresarios en los últimos tres años. Esto puede deberse a lo ya comentado en el punto anterior sobre el desconocimiento de las empresas acerca de los instrumentos públicos de financiación. Asimismo, también podría deberse a que los empresarios tengan un cierto desconocimiento sobre el acceso a los avales de las sociedades de garantía recíproca en la región. En segundo lugar, los empresarios sitúan como dificultad de acceso a la financiación los elevados tipos de interés exigidos por las entidades bancarias, pese a tener en estos últimos años mínimos en tipos de interés. En tercer lugar, el 26,8% de los consultados pone de manifiesto los inconvenientes asociados a tener que contratar otro tipo de productos financieros, como seguros, para poder acceder a la financiación. En cuarto lugar, pero ya a mayor distancia (12,2%) se sitúa el bajo nivel de financiación concedido y las dificultades burocráticas (7,3%). No obstante, es significativo que el 26,8% de los empresarios manifiesten que han tenido pocos o ningún impedimento con las entidades con las que han negociado.

En el caso de Castilla-La Mancha, debido a sus propias características territoriales y socio-demográficas existen zonas con determinadas características singulares (entre otras y sin ánimo de exhaustividad: zonas con niveles elevados de despoblación y núcleos urbanos de reducidas dimensiones, algunas con características territoriales que condicionan su acceso a los servicios públicos, posibles clientes o incluso su conectividad a internet, características imprescindibles para el desarrollo de un negocio). Las pymes y emprendedores ya existentes o que deseen establecerse en algunas de estas zonas se enfrentan a una serie de dificultades singulares y específicas a la hora de acceder a la financiación, susceptibles de ser

abordadas mediante Estrategias de Desarrollo Territorial Integrado (ITIS) que pueden recibir cofinanciación por parte de FEDER. En el momento de elaboración de la presente evaluación ex ante, se encuentra en realización un estudio encargado por parte del ICMF para el estudio de estas especiales dificultades y la consiguiente valoración de la posibilidad y oportunidad de constitución de ITIS en el territorio castellano-manchego. De llevarse finalmente a cabo, el Instrumento Financiero que se articule en la región, deberá tener esta circunstancia en cuenta y reservar parte de sus fondos para realizar aportaciones y dotar las mismas, así como discriminar positivamente los proyectos que en éstas se generen, con el fin de también atajar estas dificultades que afrontan las Pymes de dichas zonas.

4. ¿Qué volumen de financiación buscan las PYME? ¿Cuánta van a necesitar en un futuro próximo?

Respecto a su futuro más próximo y teniendo en cuenta sus expectativas de negocio, se les preguntó a los encuestados sobre una posible estimación del volumen de financiación que necesitarían en el futuro para acometer sus políticas empresariales futuras. En términos medios, las empresas de la muestra estiman 477.000 euros por empresa. Sin embargo, algo menos de la mitad de la muestra (47,5%) necesita financiación hasta 100.000 euros, el 37,5% demandará entre 100.000 y 300.000 euros, mientras que el restante 15% necesitará financiación superior, entre uno y cinco millones de euros. Por sectores, estas grandes necesidades son demandadas por la industria agroalimentaria y la industria tradicional. La moda en estas regiones será solicitar entre 100.000 y 500.000 euros. Por tamaños empresariales, las pequeñas y medianas empresas son las únicas que solicitan estas cantidades. En las microempresas el nivel de financiación se sitúa entre 10.000 y 100.000 euros.

Estos datos están en total consonancia con los aportados por las empresas entrevistadas.

Como puntos más relevantes a destacar sobre la demanda de financiación en Castilla-la Mancha podemos señalar los siguientes:

- Existe un elevado peso de las pequeñas empresas del sector tradicional y agrarias, caracterizadas por un elevado arraigo temporal en el tejido empresarial. Se encuentran en una fase de madurez y aún no se han planteado su proceso de internacionalización. Esto se debe a la caracterización de la muestra.
- En cuanto a las necesidades de financiación, la mayoría de las empresas opta por los productos financieros clásicos (préstamos) que son concedidos en su mayor parte por las entidades bancarias. Aun así se percibe como necesario reducir el nivel de garantías que se exigen para su otorgamiento.
- En un futuro las empresas castellano manchegas necesitarán fuentes de financiación para mejorar su proceso productivo y por detrás de esto, para hacer frente a problemas transitorios de liquidez y después desarrollar estrategias de producto destinado a lanzar nuevos productos o servicios y el inicio del proceso de expansión en el exterior, ya sea vía exportaciones o vía establecimiento de filiales propias en el extranjero.

3.4.3. Caracterización de la brecha entre la oferta y la demanda

Para justificar la intervención pública a través de la puesta en marcha de Instrumentos Financieros, es necesario, como se ha comentado previamente en este Informe, demostrar la existencia de fallos de mercado, situaciones de inversión subóptimas y, por tanto, necesidades de inversión no satisfechas. Una vez identificadas estas circunstancias, la valoración de hasta qué punto la movilización de recursos adicionales es necesaria para reducir la brecha financiera identificada suele ser el detonante que impulse la implementación de los Instrumentos Financieros.

Una vez los fallos de mercado han sido identificados (abordados en apartados anteriores), hay que valorar si existe una situación de inversión subóptima, representada por un tipo específico de fallo de mercado para el que los instrumentos financieros son particularmente apropiados (la rentabilidad es positiva) y no han sido aplicados en el pasado. Ésta se manifiesta en la existencia de una brecha entre oferta y demanda de financiación. Para caracterizarla, debe tenerse en consideración la siguiente cuestión:

¿Pueden las necesidades de financiación manifestadas por las empresas ser satisfechas a través de la oferta existente de productos financieros?

En el apartado anterior se llegaba a la conclusión de que la oferta de financiación estimada en Castilla-La Mancha por parte de las entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito era la siguiente:

Saldo vivo en actividades productivas (dic 2015)	18.040 millones de euros
Saldo en dudosos en actividades productivas (dic 2015)	2.636 millones de euros
Nueva actividad de financiación a pymes en 2015 (total actividad ²⁰)	4.600 millones de euros

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España y de BBVA Research

En cuanto al volumen de la demanda potencial, una vez que se conoce la estructura y las necesidades de financiación de las empresas de la muestra consultada a lo largo del trabajo de campo, se ha procedido a realizar una extrapolación de los resultados al conjunto de las empresas. Teniendo en cuenta las necesidades de financiación que han manifestado las empresas, en términos globales se estima que se necesitarán para el total de empresas a nivel regional la cantidad de 5.084.197.242 euros en los próximos tres años. Esto supone por término medio un valor de financiación medio de 371.055 euros por empresa. Esta cifra ha de tomarse con cautela y a meros efectos de aproximación, debido al reducido nivel de la muestra estudiada con respecto a las empresas que componen la población. Además, las empresas de la muestra a la que se ha tenido acceso en el trabajo de campo (encuesta y entrevistas realizadas) están formadas en su mayoría por pequeñas empresas, que lógicamente tienen necesidades de financiación superiores a las microempresas. Por esta razón, estas cantidades deben ser consideradas con mucha precaución y sólo son válidas para obtener una primera aproximación a las necesidades de financiación de las empresas.

Para poder comparar las cifras de oferta y demanda de financiación, a fin de determinar la posible existencia de una brecha de financiación, debemos en primer lugar equipararlas para que sean efectivamente comparables.

La demanda potencial de financiación a un año será entonces, aplicando la proporcionalidad, de 1.694.732.414 de euros. Hay que señalar que este cálculo es a efectos exclusivamente teóricos puesto que no se están teniendo en cuenta contingencias de tipo exógeno que puedan hacer que la cifra de volumen de demanda varíe a lo largo de los tres años.

²⁰ Incluye inversiones productivas y financiación para liquidez.

La oferta de financiación para nueva actividad de financiación a pymes a un año, como se ha visto en el cuadro anterior, es de 4.600 millones de euros. Esta cifra incluye tanto inversiones productivas como inversiones para liquidez. Para determinar la oferta de financiación para inversiones productivas²¹ podemos partir de la hipótesis de que la oferta se comporta igual que la demanda, por tanto:

El 39% de la oferta anual irá destinada a financiar necesidades de circulante y, en consecuencia, para financiación de actividades productivas la oferta será de $(4.600 \text{ M€} * 0,61)=2.806$ millones.

La comparación de ambas cifras permite concluir que a priori, no existiría una brecha en cuanto a volumen de financiación en el sentido de una oferta insuficiente de financiación para atender las necesidades de las empresas. No obstante, es preciso contextualizar este dato relativo a la demanda de financiación. En el trabajo de campo realizado se ha coincidido tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda en que la demanda de financiación destinada a inversiones se ha mantenido discreta en años anteriores y solamente es a partir del segundo trimestre de 2016 cuando se está empezando a apreciar un repunte de ésta, coincidiendo con la incipiente recuperación de la actividad económica y la mejora de la confianza empresarial, que está solo empezando a producirse.

En este sentido, el instrumento financiero que se articule ha de enfocarse al largo plazo, ya que la demanda de financiación relativamente más baja es previsiblemente coyuntural motivada por la situación económica, dado que España apenas empieza a salir de la crisis y que la confianza empresarial aún no se ha recuperado plenamente.

Adicionalmente, de la caracterización de la oferta y la demanda a partir de las opiniones manifestadas por todos los actores del trabajo de campo puede concluirse que hay una parte de la demanda que no está satisfecha porque los productos ofertados no se adecúan a sus necesidades y también por la exigencia de garantías que las empresas, especialmente las que se encuentran en fases iniciales del ciclo de vida, o las que se enfocan en actividades de I+D+i no pueden aportar. Esto redundará en que este tipo de empresas no acudan a la banca tradicional para financiarse sino a fuentes de financiación alternativas como líneas públicas especializadas o al capital riesgo a través de la red de business angels. Sin embargo, esta oferta de financiación alternativa sí es insuficiente para atender las necesidades de financiación y la banca tradicional no llega a este tipo de empresas.

²¹ Artículo 37 del RDC: Cuando los instrumentos financieros concedan ayuda a la financiación a empresas, incluidas las pyme, dicha ayuda se destinará a la creación de nuevas empresas, al capital para la fase inicial, es decir, el capital inicial y el de puesta en marcha, el capital de expansión, el capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, la penetración de las empresas existentes en nuevos mercados o nuevas actividades, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. Tal ayuda podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado y con miras a fomentar que el sector privado proporcione financiación a las empresas. Podrá asimismo incluir los gastos de transmisión de derechos de propiedad de las empresas a condición de que dicha transmisión tenga lugar entre inversores independientes.

El capital circulante solo podrá financiarse en forma de préstamos cuando esté relacionado con actividades de desarrollo o expansión que sean auxiliares de las actividades mencionadas en la letra a) anterior y estén vinculadas con ellas (son inversiones en activos materiales e inmateriales, incluida la transferencia de derechos de propiedad de empresas, a condición de que dicha transferencia tenga lugar entre inversores independientes) y cuyo carácter auxiliar se pondrá de manifiesto, entre otras cosas, mediante el plan de negocio de las pymes y el importe de la financiación.

En este sentido y por todo lo anterior, sí puede concluirse que existe una situación de inversión subóptima manifestada en un desajuste de tipo estructural entre la oferta y demanda de financiación en Castilla-la Mancha.

4. Fase B: Valor añadido de los Instrumentos Financieros

4.1. Valor añadido de los Instrumentos Financieros

En la medida en 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 pymes castellano-manchegas.

El análisis deberá efectuarse desde una doble dimensión cuantitativa y cualitativa que permita valorar los beneficios de desarrollar el instrumento financiero. La **dimensión cuantitativa** necesariamente deberá abordarse cuando se conozca el nivel de apalancamiento de los recursos del Programa Operativo de FEDER de Castilla-La Mancha concedidos mediante el Instrumento Financiero que se articule, respecto a las ayudas en forma de subvención con la misma finalidad. 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”).

El artículo 140 del Reglamento Financiero de la UE28 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 deberá ser:

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

El estudio de este punto, en aras de garantizar la coherencia en la lectura de este documento, se aborda en la Fase siguiente (Fase C), en concreto en su Subetapa 3.2 “Estimación del nivel de apalancamiento del Instrumento Financiero”, tras el análisis de la estimación de los recursos públicos y privados adicionales al Instrumento Financiero, también incluido en dicha fase y que se abordan con carácter previo a la estimación del nivel de apalancamiento.

La **dimensión cualitativa** del análisis del valor añadido del Instrumento Financiero deberá tener en consideración factores estructurales de la financiación empresarial y de carácter transversal:

Así, en el análisis desde la perspectiva cualitativa, se consideran los siguientes factores:

- **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. 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. 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.
- **Atracción a las empresas a la modernización e implantación de las nuevas Tecnologías de la Información y de las comunicaciones.** Uno de los principales objetivos del Programa Operativo de FEDER para Castilla-La Mancha es favorecer el desarrollo, crecimiento y consolidación de las Pymes, en particular, y en concreto para el Objetivo Específico dentro del que se contempla la posibilidad de articulación del Instrumento Financiero (OE 3.4.1) se persigue facilitar la iniciativa emprendedora, apoyar nuevas formas comerciales de organización y especialización, modernización e implantación de TICs, fomento del e-commerce, mejora y creación de marcas, así como la facilitación del acceso a la financiación, a través de la participación en capital y otorgamiento de préstamos y ayudas para la creación, desarrollo y promoción de proyectos de franquicia.

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. 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.

4.2. Consistencia con otras formas de intervención pública

Estrechamente vinculada a la evaluación del valor añadido está la necesidad de garantizar la coherencia con otras formas de intervenciones públicas, incluidas las subvenciones e intervenciones en otros niveles políticos.

La evaluación principal con respecto a la consistencia trata de determinar si existen elementos en conflicto o si la intervención del IF podría solaparse con otras formas de intervención pública en el mismo segmento de mercado.

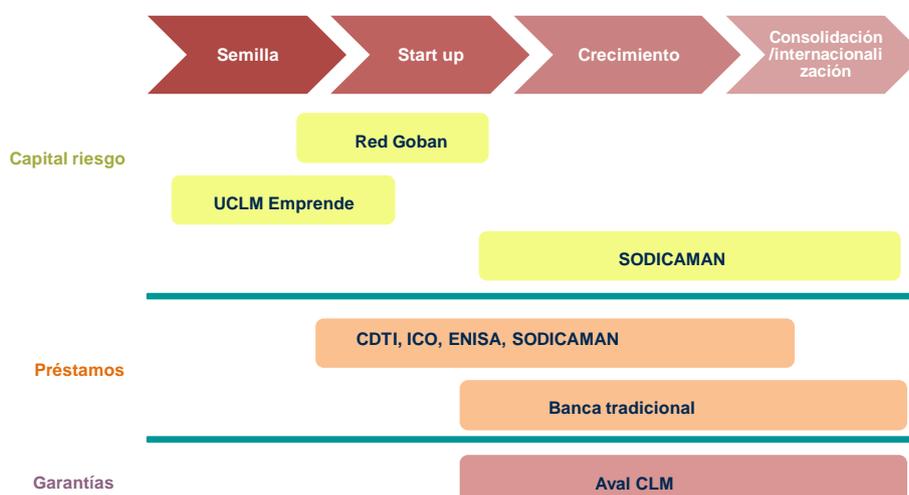
El análisis de la oferta de financiación en Castilla-la Mancha ha puesto de relieve una importante presencia de instrumentos públicos de financiación a nivel regional que utilizan recursos de los Fondos Estructurales y de Inversión de la Comisión Europea (entre ellas las tres Subvenciones Globales gestionadas hasta la fecha en cada período de programación por SODICAMAN, si bien sus importes han sido modestos, del orden de 58 millones de euros en los tres períodos). Asimismo, se ha comprobado la utilización de otras líneas públicas nacionales orientadas a sectores específicos manifestadas sobre todo en préstamos (ej. CDTI en el caso de proyectos de I+D+i). No se han aplicado Instrumentos Financieros en el sentido de los previstos y articulados por el BEI en períodos anteriores (caso de Jeremie, Jessica o Jasper).

Asimismo, la red Goban de Business Angels o iniciativas como UCLM Emprende (en el período 2007-2013, previéndose su continuidad en el actual 2014-2020) se orientan unas fases entre capital semilla y start up en los sectores de I+D+i a través del capital riesgo.

Por otro lado se encuentra la banca tradicional, que opera en fase ya de crecimiento y madurez empresarial, con algún apoyo inicial, si bien subvencionado (líneas FEI/BEI).

En cuanto a garantías y a nivel regional destaca el papel de la Sociedad de Garantía Recíproca regional Aval CLM.

Un ejercicio de mapeo como el que se presenta a continuación trata de proporcionar una mejor comprensión del papel de los instrumentos de apoyo a PYMEs en la región en sus distintas articulaciones. La figura presenta gráficamente la diferente financiación pública nacional y regional destinada a proporcionar recursos de apoyo a la competitividad de las PYME en Castilla-la Mancha. Un ejercicio de mapeo como el ilustrado a continuación puede ser útil para evitar el riesgo de solapamientos, en la fase posterior de diseño concreto del Instrumento Financiero que vaya a articularse.



4.3. Ayudas de Estado

La Unión Europea ha construido su mercado interior sobre la base de la libre competencia entre empresas, entendidas en sentido amplio como toda estructura que desarrolle una actividad económica en el territorio de la Unión. Los artículos 107 y 108 del Tratado Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) establecen que toda ayuda pública que venga a falsear el juego de la libre competencia atribuyendo una ventaja a una empresa será considerada contraria a la regulación comunitaria y tendrá la consideración de “ayuda de estado”.

A efectos de la aplicación de esta definición, tanto el Tribunal de Justicia de la Unión Europea como la Comisión Europea han ido perfilando y concretando los cuatro requisitos que deberá reunir de forma acumulada 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.**

El mismo tratado prevé sin embargo una serie de excepciones que permitirán a los poderes públicos establecer una serie de ayudas de estado a ciertas empresas que no se considera que vulneren las reglas de la libre competencia. Desde el punto de vista práctico, la Comisión Europea ha establecido una serie de medidas dirigidas a eximir ciertas formas de ayudas de la obligación de notificación y autorización impuesta por el TFUE. Estas medidas se han concretado, en particular, en la aprobación del Reglamento (UE) N.º 1407/2013, de la Comisión, de 18 de diciembre de 2013, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas de minimis («Reglamento de minimis») y del Reglamento (UE) N.º 651/2014, de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado («Reglamento de Exención»).

El Reglamento de Exención constituye un elemento básico de la política de ayudas de Estado en la medida en que identifica aquellos supuestos de ayuda que la Comisión Europea considera compatibles con el mercado interior sin necesidad de autorización previa, de forma que la legalidad de estos supuestos queda supeditada exclusivamente al cumplimiento de los requisitos materiales del Reglamento y a la observancia de varios trámites formales.

En cuanto a la llamada “exención de minimis”, parte de la premisa de que determinado tipo de ayudas, por su escasa cuantía, no tienen entidad suficiente para afectar a la competencia entre los Estados miembros de la UE. Por ello, incluso aunque reúnan los cuatro requisitos del artículo 107 del Tratado, la Comisión Europea ha establecido que cualquier ayuda por debajo de un cierto umbral debe considerarse exenta de notificación, siempre que dicho umbral no se supere en un período determinado.

En enero de 2014 un nuevo conjunto de directrices sobre ayudas de estado, las Directrices sobre Riesgo Financiero, se adoptaron para abordar específicamente las medidas de riesgo financiero relacionadas con el acceso de las PYME a la financiación. Estas normas tienen por objeto mejorar los incentivos de los inversores del sector privado - incluidos los inversores institucionales - para invertir y aumentar sus actividades de financiación en el ámbito de la financiación de las PYME. La Comisión aplicará los principios establecidos en estas Directrices a las medidas financieras que no cumplan todas las condiciones establecidas en el Reglamento general de exención.

En el marco de las ayudas a empresas articuladas a través de Instrumentos Financieros, por ejemplo, cualquier empresa puede recibir un máximo de € 200.000 de ayuda estatal acumulada durante tres años

consecutivos bajo el reglamento de la Comisión nº 1407/2013 de 18 de diciembre que regula las ayudas *de minimis*, sin necesidad de ser notificado. Esta cuantía podrá ser de 500.000 € para una compañía que proporciona servicios de interés económico general cuando la operación cumpla los criterios definidos por la jurisprudencia comunitaria.

El Documento que establece las Condiciones de la Ayuda (DECA), que será entregado a cada beneficiario para cada actuación cofinanciada, informará expresamente, en el caso de que la ayuda para la operación sea ayuda de Estado, de si es de aplicación el Reglamento 1407/2013, de *minimis*, o el Reglamento 651/2014 de exención de categorías, o de si cuenta con autorización previa de la CE.

Al objeto de determinar si los instrumentos financieros que se articulen constituyen una ayuda de Estado en el sentido del artículo 107.1 del TFUE, entendemos que el análisis debe centrarse en determinar si estos comportarían una ventaja económica, puesto que los otros tres requisitos enunciados al principio de este epígrafe 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. Para poder determinar si el instrumento supone una ventaja económica, se debería calcular la “subvención bruta equivalente”, ya que toda financiación otorgada con cargo a fondos de la UE es considerada ayuda en sentido amplio, sin importar la forma en la que esta se otorgue, es decir, en este caso, si se trata de subvenciones o instrumentos financieros, si bien diferenciando entre préstamos y participaciones en capital.

Se aplicará el nombre de *ayudas de minimis* a aquellas ayudas cuyo Equivalente Bruto de Subvención pueda calcularse previamente con precisión, sin necesidad alguna de efectuar una evaluación del riesgo, esto es “ayuda transparente”. Este 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.

El importe total de las ayudas *de minimis* concedidas por un Estado miembro a una única empresa no excederá de 200 000 EUR durante cualquier período de tres ejercicios fiscales, límite máximo por debajo del cual la ayuda no estará sujeta al procedimiento de notificación.

- Ayudas consistentes en préstamos:

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

- a) El beneficiario no está incurso en un procedimiento de insolvencia colectiva. En el caso de grandes empresas, el beneficiario deberá encontrarse en una situación comparable a una calificación crediticia de por lo menos B-.
- b) El préstamo está garantizado por una garantía que abarque al menos el 50% del mismo y ascienda bien a 1.000.000 € a lo largo de cinco años, bien a 500.000 € a lo largo de diez años; si el préstamo concedido es de cuantías inferiores a las indicadas o/y tiene una duración inferior a cinco o diez años, respectivamente, su equivalente de subvención bruta se calculará como una parte proporcional del límite máximo pertinente establecido.

- c) El equivalente de subvención bruta se ha calculado sobre la base del tipo de referencia aplicable en el momento de la concesión.

Para el cálculo del Equivalente Bruto de Subvención de los préstamos se aplicarán los tipos de referencia de acuerdo a la Comunicación sobre tipos de referencia de la Comisión Europea relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (2008/C 14/02).

El ahorro de intereses derivado de la diferencia entre la cantidad de intereses a pagar bajo condiciones de mercado y la cantidad de intereses a pagar según condiciones del Instrumento Financiero constituye el equivalente bruto de subvención (EBS) y éste no podrá superar los 200.000 euros.

- Ayudas consistentes en garantías:

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

- a) El beneficiario no está incurso en un procedimiento de insolvencia. En el caso de grandes empresas, el beneficiario deberá encontrarse en una situación comparable a una calificación crediticia de por lo menos B-.
- b) La garantía no excede del 80 % del préstamo subyacente y bien el importe garantizado es 1.500.000 €, y la duración de la garantía es de cinco años, bien el importe garantizado es 750.000 € y la duración de la garantía es de diez años; si el importe garantizado es inferior a estos importes y/o la garantía tiene una duración inferior a cinco o diez años, respectivamente, el equivalente de subvención bruta de la garantía se calculará como una parte proporcional del límite máximo pertinente establecido.
- c) El equivalente de subvención bruta se ha calculado sobre la base de primas refugio establecidas en una comunicación de la Comisión.

Para el cálculo del Equivalente Bruto de Subvención (EBS) en el caso de las garantías para establecer el tipo de interés reducido, se utilizará la “prima refugio anual” de acuerdo a la 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). Este tipo de interés viene derivado de la calificación crediticia de la empresa, así, por ejemplo, la prima refugio de una empresa con calificación crediticia equivalente a BB, es decir, con una capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas, será de un 2%.

La diferencia del coste financiero de la garantía a precios de mercado y el coste financiero de la garantía al aplicar la prima refugio, constituye el EBS. Dicho EBS no podrá superar los 200.000 euros.

- Ayudas consistentes en capital:

Las ayudas consistentes en aportaciones de capital no deben considerarse ayudas *de minimis* transparentes, salvo si el importe total de la aportación pública no sobrepasa el límite máximo *de minimis*. Las ayudas consistentes en medidas de financiación de riesgos que adopten la forma de inversión de capital o cuasicapital privado, según se establece en las directrices sobre financiación de riesgos (DO C 194 de 18.8.2006), no deben considerarse ayudas *de minimis* transparentes, a menos que la medida en cuestión aporte una cantidad de capital que no sobrepase el límite máximo *de minimis*.

5. Fase C: Análisis de los recursos públicos y privados adicionales

Esta fase consiste en analizar los recursos públicos y privados que el IF puede movilizar, fundamentalmente mediante el reparto de riesgos. Su importancia es mayor en situaciones de restricciones presupuestarias o cuando los inversores privados muestran aversión al riesgo, ya sea debido al riesgo de mercado o a su limitada capacidad de asumir riesgo.

Estimación de los recursos públicos adicionales

El instrumento financiero no va a financiar en ningún caso la totalidad de las inversiones, por lo que hay que tener en cuenta los recursos externos que se atraerán para los distintos proyectos. De esta manera, por un lado, se va a asegurar que se cubre la cofinanciación exigida para la región a través de las contribuciones nacionales previstas y, por otro lado, se va a analizar la financiación de capital privado necesario para cofinanciar los costes elegibles de los proyectos empresariales o de las inversiones de capital en las empresas.

A continuación se presenta la estimación de los recursos públicos adicionales que, como máximo y a modo de umbral superior, se van a aportar al Instrumento Financiero, desglosados en cada uno de los productos financieros a los que van a destinarse, dentro de las Líneas estratégicas en las que se va a articular el diseño del mismo (ver Fase E: Estructura del Instrumento Financiero):

Dentro de la **Línea 1: Proyectos pequeños a desarrollarse en varios ámbitos temáticos**

- Proyectos de **apoyo al emprendimiento y el autoempleo**, cuando los beneficiarios sean empresas individuales (autónomos) o empresas colectivas sin personalidad jurídica (Comunidades de Bienes, Sociedades Civiles), el ICMF prevé destinar de sus fondos un importe total de en torno a 2M EUR en total hasta 2020 para préstamos al emprendimiento y autoempleo de una cuantía máxima de 25.000 euros por proyecto.
- Línea de **financiación para empresas con el objetivo de apoyar su implantación en polígonos industriales de CLM**. El ICMF financiará a las empresas que adquieran suelo en los polígonos promovidos por los ayuntamientos financiados por el propio ICMF. Dicha financiación podrá ser del 100% del precio de adjudicación o compra. La cuantía destinada por parte del ICMF a este propósito será como máximo de 40 M EUR. Este objetivo persigue generar un atractivo adicional a dichos polígonos, facilitando su venta y por tanto la implantación de empresas en estos municipios, fortaleciendo el tejido empresarial de la región.

Estimación del nivel de apalancamiento del IF

Antes de analizar el nivel de apalancamiento del instrumento financiero se va a efectuar un análisis cuantitativo que permita obtener una valoración global del valor añadido que representa cada tipo de ayuda y poder valorar así los beneficios de desarrollar el instrumento.

VALOR AÑADIDO DE LOS IF: Dimensión cuantitativa

En este punto se va identificar, desde una dimensión cuantitativa, cuál es la forma más adecuada para atender el objetivo principal: mejorar el acceso a la financiación de las pymes castellano-manchegas.

El análisis cuantitativo se basa en la comparación del apalancamiento de los recursos del Programa Operativo FEDER de Castilla-La Mancha concedidos mediante el Instrumento Financiero que se articule, respecto de las ayudas en forma de subvención con la misma finalidad.

Para el análisis se considerará el caso de las subvenciones a fondo perdido y el de los productos financieros en forma de préstamo, garantía y capital riesgo teniendo en cuenta el carácter rotatorio de los mismos (efecto “revolving”).

El artículo 140 del Reglamento Financiero de la UE 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 deberá ser:

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

Para realizar la valoración cuantitativa del Instrumento Financiero, se calcula el EBS para los distintos instrumentos partiendo del mismo supuesto: una hipotética inversión en activos físicos con un coste de 100.000€, siendo éste el total del volumen subvencionable.

Con la finalidad de mostrar el valor añadido de los préstamos, garantías y capital riesgo sobre las subvenciones a fondo perdido, se compara el efecto apalancamiento en los cuatro casos:

a) Préstamo con tipos inferiores a los de mercado:

A continuación se analiza un proyecto empresarial previsto a través de un préstamo con las siguientes características:

Financiación a través de Préstamo	
Concepto	Condiciones
Coste del proyecto	100.000 €
T.i. mercado	5%
T.i. IF	2%
Carencia de principal	2 años
Amortización	7 años
Costes no elegibles	0 €
Apoyo préstamo	60% de los costes elegibles

Fuente: Elaboración propia

Los tipos de interés a precio de mercado se han calculado de acuerdo a la Comunicación sobre tipos de referencia de la Comisión Europea relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (2008/C 14/02), con objeto de medir el equivalente de subvención de una ayuda.

A continuación, se realiza una comparativa de la cantidad de intereses a pagar bajo condiciones de mercado y la cantidad de intereses a pagar según las condiciones del Instrumento Financiero. La diferencia entre una cantidad y la otra es el equivalente bruto de subvención (EBS), el cual va a reflejar el ahorro de intereses que servirá para poder obtener una estimación de la intensidad de la ayuda comparable con las cuantías de las subvenciones a fondo perdido.

Periodos de pago	Préstamo a tipo de interés de mercado				Préstamo a tipo de interés aplicable con el IF			
	Cuota (Amortización + Intereses)	Pago de intereses	Amortización principal	Amortización acumulada del principal	Cuota (Amortización + Intereses)	Pago de intereses	Amortización principal	Amortización acumulada del principal
0								
1	3.000	3.000	0	0	1.200	1.200	0	0
2	3.000	3.000	0	0	1.200	1.200	0	0
3	15.000	3.000	12.000	12.000	13.200	1.200	12.000	12.000
4	14.400	2.400	12.000	24.000	12.960	960	12.000	24.000
5	13.800	1.800	12.000	36.000	12.720	720	12.000	36.000
6	13.200	1.200	12.000	48.000	12.480	480	12.000	48.000
7	12.600	600	12.000	60.000	12.240	240	12.000	60.000
TOTAL	75.000	15.000	60.000		66.000	6.000	60.000	
Diferencia o EBS	9.000							
Apalancamiento	13,89							

Fuente: Elaboración propia

En el ejemplo práctico se obtendría un EBS de 9.000 €.

Si consideramos que el IF cofinancia el 80% del EBS, esto es 7.200 € y que el resto es financiado por ayudas públicas, 1.800 €, el apalancamiento, calculado como el coste subvencionable entre el EBS cofinanciado por el IF, es de 13,89 veces la inversión.

Por otro lado, si se tiene en cuenta el carácter rotatorio de los préstamos (efecto “revolving”), el efecto palanca aumenta ya que los reembolsos del principal permiten ir disponiendo de nuevos fondos:

EFECTO ROTATORIO EN UN PRÉSTAMO	
Importe del préstamo	60.000 €
Importe cuota anual	12.000 €
Valor teórico de la cuota a perpetuidad	240.000 €
Importe disponible	300.000 €
Multiplicador	5
Apalancamiento	13,89
Valor total del apalancamiento a perpetuidad	69,45

Fuente: Elaboración propia

El valor teórico de la cuota a perpetuidad se ha calculado como la suma de descuento de flujos generados por el Instrumento Financiero previstos en toda su vida con una tasa de descuento del 5%.

El efecto rotatorio del préstamo hace que aumente su apalancamiento en 5 veces, lo que implica un valor total de apalancamiento a perpetuidad de casi 70 veces. Esto es, un valor añadido igual al producto de la bonificación del tipo de interés con el efecto rotatorio.

b) Garantías con prima aplicada inferior a la de refugio:

Se analiza un proyecto empresarial apoyado por una garantía con las siguientes características:

Proyecto apoyado por una garantía	
Concepto	Condiciones
Coste del proyecto	100.000 €
T.i a precio de mercado (prima refugio)	2%
T.i concedido por el IF (prima aplicada)	1%
Carencia de principal	2 años
Amortización	7 años
Costes no elegibles	0 €
Apoyo garantía	80% de los costes elegibles

Fuente: Elaboración propia

El tipo de interés a precio de mercado (prima refugio) se ha calculado de acuerdo a la 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). Este tipo de interés viene derivado de la calificación crediticia de la empresa, así, por ejemplo, la prima refugio de una empresa con calificación crediticia equivalente a BB, es decir, con una capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas, será de un 2%.

Dicha Comunicación establece para las garantías una cobertura de riesgo máxima del 80%, considerando que al menos un porcentaje del 20% no cubierto por la garantía estatal debe correr a cargo del prestamista para asegurar correctamente sus préstamos y minimizar el riesgo.

En este caso, el EBS se calcula como la diferencia entre el tipo de interés a precio de mercado (prima refugio) y el tipo de interés concedido por el instrumento financiero (prima aplicada), obteniendo un valor de 4.000 €, tal y como se observa a continuación:

Periodos de pago	Garantía calculada con prima refugio			Garantía calculada con prima aplicada		
	Cancelación (Comisión + Cancelación riesgo)	Comisión de riesgo	Cancelación del riesgo	Cancelación (Comisión + Cancelación riesgo)	Comisión de riesgo	Cancelación del riesgo
0						
1	1.600	1.600	0	800	800	0
2	1.600	1.600	0	800	800	0
3	17.600	1.600	16.000	16.800	800	16.000
4	17.280	1.280	16.000	16.640	640	16.000
5	16.960	960	16.000	16.480	480	16.000
6	16.640	640	16.000	16.320	320	16.000
7	16.320	320	16.000	16.160	160	16.000
TOTAL	88.000	8.000	80.000	84.000	4.000	80.000
Diferencia o EBS	4.000					
Apalancamiento	31,25					

Fuente: Elaboración propia

Si consideramos que el instrumento financiero va a cofinanciar un 80% del EBS, se obtiene un apalancamiento de 31,25.

Al igual que en los préstamos, si se tiene en cuenta el carácter rotatorio de las garantías, los reembolsos periódicos del principal del producto financiero permitirán disponer de nuevos fondos, y esto hará que el efecto palanca de este producto aumente:

EFECTO ROTATORIO EN UNA GARANTÍA	
Importe del aval	80.000 €
Importe cancelación riesgo anual	16.000 €
Valor teórico de la cuota a perpetuidad	320.000 €
Importe disponible	400.000 €
Multiplicador	5,0
Apalancamiento	31,25
Valor total del apalancamiento a perpetuidad	156,25

Fuente: Elaboración propia

En este caso, el efecto rotatorio de la garantía aumenta el "leverage" en 5 euros adicionales por cada euro de ayuda, esto hace que el total de apalancamiento a perpetuidad o valor añadido sea de 156 veces.

Para el cálculo del valor teórico de la cuota a perpetuidad se ha aplicado el mismo supuesto que los préstamos y con un coste de capital del 5%.

c) Capital riesgo:

A continuación se analiza el escenario para el esquema de financiación previsto a través de un capital riesgo, basado en las siguientes características:

Proyecto apoyado por capital-riesgo	
Concepto	Condiciones
Coste del proyecto	100.000 €
TIR estimada	10%
Carencia	2 años
Plazo	7 años
Costes no elegibles	0 €
Apoyo capital riesgo	50% de los costes elegibles

Fuente: Elaboración propia

A diferencia de los préstamos y garantías a los que se les aplican las comunicaciones de la Comisión 2008/C 14/02 y 2008/C 155/02 respectivamente, en esta clase de instrumentos financieros se aplicarán las condiciones de mercado.

La financiación de las inversiones realizadas con arreglo a la medida de capital riesgo debe ser proporcionada al menos en un 50% por inversores privados.

Según las normas sobre ayudas regionales para PYME, se pueden autorizar ayudas que no superen una subvención equivalente a un porcentaje fijo de ciertos gastos de la empresa beneficiaria, esto es, los costes elegibles.

Sin embargo, en la práctica, algunas medidas de capital riesgo no son compatibles con las normas generales, debido a las dificultades siguientes:

- el establecimiento de un “equivalente de subvención” del capital en acciones;
- las complicaciones de establecer un vínculo con los costes elegibles;
- la ausencia de marco legal para autorizar dichas ayudas cuando se trata de medidas que prestan ayuda a los inversores.

Por otro lado, y a diferencia de los préstamos y garantías, las ayudas consistentes en medidas de capital de riesgo no deben considerarse ayudas transparentes. Las ayudas transparentes son aquellas respecto a las cuales se puede calcular previamente con precisión el equivalente bruto de subvención de la ayuda ex ante, sin necesidad de efectuar una evaluación del riesgo.

Para poder mostrar el valor añadido del capital riesgo sobre las subvenciones a fondo perdido, se compara el efecto apalancamiento como los recursos totales entre los fondos aportados por el FEDER. Si consideramos que el IF cofinancia el 80% y que el resto es financiado por ayudas públicas, y teniendo en cuenta los costes elegibles, el apalancamiento, calculado como el coste subvencionable entre el cofinanciado por el IF, es de 2,50 veces la inversión

En el caso del capital riesgo como forma de intervención hay que considerar también el efecto “revolving” de las inversiones, el cual permite disponer de nuevos fondos, y esto hará que el efecto palanca sea superior. Al igual que en los préstamos, para el cálculo del valor a perpetuidad se ha supuesto un coste de capital del 5%.

El efecto rotatorio del capital riesgo aumenta su apalancamiento hasta 5 euros adicionales por cada euro FEDER, lo que hace que se obtenga un apalancamiento total a perpetuidad de 12,50 veces:

EFFECTO ROTATORIO EN UN CAPITAL RIESGO	
Importe de la participación	50.000 €
Importe cuota anual	10.000 €
Valor teórico de la cuota a perpetuidad	200.000 €
Importe disponible	250.000 €
Multiplicador	5,00
Apalancamiento	2,50
Valor total del apalancamiento a perpetuidad	12,50

Fuente: Elaboración propia

La ayuda estatal al capital riesgo debe dar como resultado un incremento neto de la disponibilidad de capital riesgo para las PYME, apalancando, en particular, las inversiones por parte de inversores privados.

d) Subvención a fondo perdido:

En el caso de la subvención a fondo perdido, el porcentaje máximo de ayuda total sobre el coste total del proyecto es del 80%, debido a que Castilla-La Mancha tiene la consideración de Región en Transición.

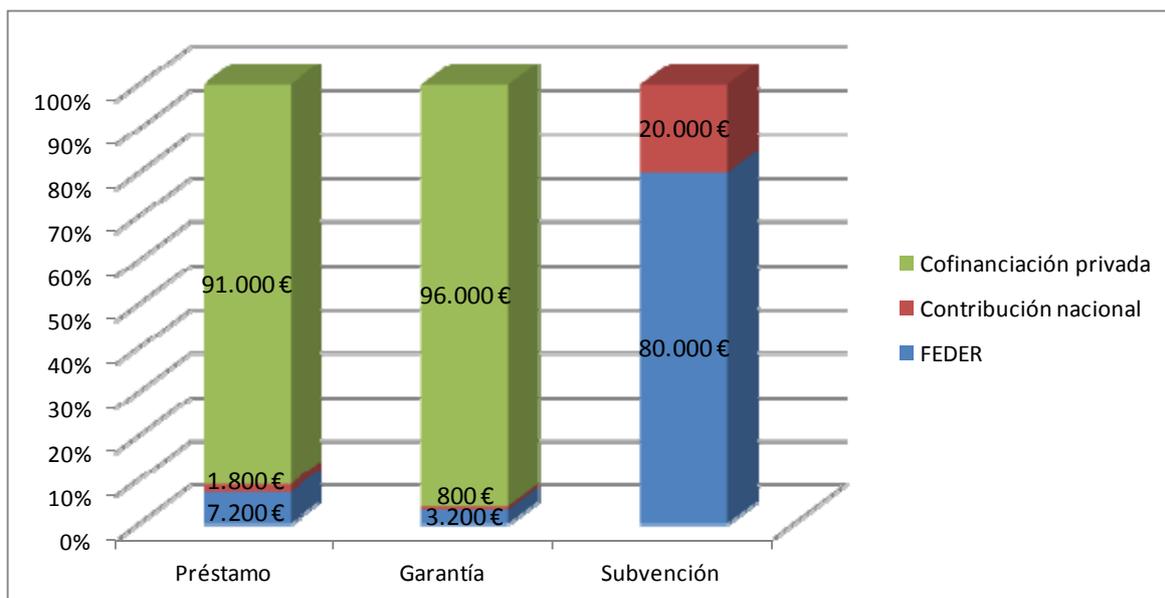
SUBVENCIÓN A FONDO PERDIDO	
Concepto	Condiciones
Coste del proyecto	100.000 €
% máximo de ayuda	80%
Apalancamiento	1,25

Fuente: Elaboración propia

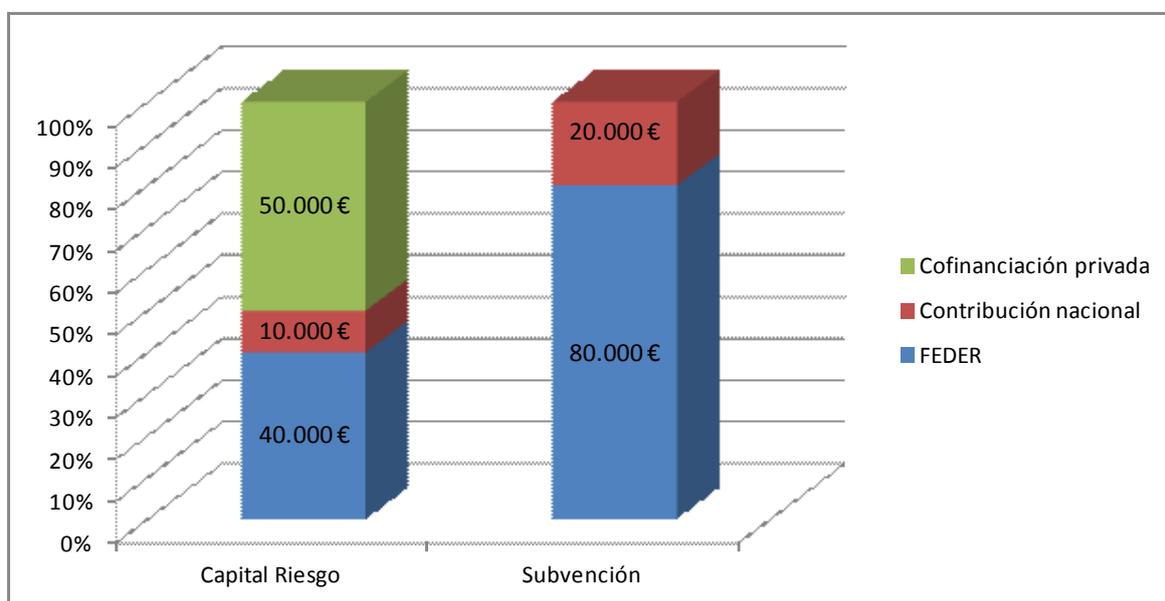
Se consideran todos los costes como subvencionables, obteniendo un apalancamiento financiero de 1,25.

La subvención a fondo perdido supone la ausencia de riesgos pero también la ausencia de efecto "revolving" y de captación de recursos privados.

Se representa a continuación, el equivalente bruto de subvención para el caso de los préstamos y garantías, en comparación con la subvención a fondo perdido en caso de la subvención:



Por otro lado, referente a la ayuda consistente en capital riesgo, al no poderse calcular previamente el Equivalente Bruto de Subvención, se compara en la siguiente gráfica el efecto apalancamiento del capital riesgo con la subvención a fondo perdido:



Del estudio comparativo realizado puede observarse, en términos cuantitativos, que tanto el préstamo como las garantías y el capital riesgo disponen de mayor valor añadido frente a las subvenciones, además de las ventajas que ofrecen frente a estas últimas:

- Generación de mayores retornos (efecto “revolving”) y, por tanto, mayor eficiencia en la utilización de los recursos y disponibilidad para reinvertirlos.

- Apalancamiento de los recursos, es decir, atracción de inversores privados con una pequeña proporción de financiación pública.
- Otorgamiento de la financiación con carácter previo a la realización de la inversión, disminuyendo riesgos de financiación de los proyectos.
- Mejora de la calidad de los proyectos financiables, al otorgarse a aquéllos que cumplen ciertos estándares, son financieramente viables, sostenibles y “bancarizables”.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

El apalancamiento se calcula como los recursos adicionales movilizados, públicos y privados, divididos por el nominal de los Fondos Estructurales aportados. En términos generales, cuanto mayor es el apalancamiento, mayor es el impacto del IF.

De acuerdo con el artículo 140 del Reglamento financiero y el artículo 223 del Reglamento de Aplicación, el efecto multiplicador de fondos de la Unión será igual a la cantidad de financiación a los destinatarios finales elegibles dividido por la cantidad de la contribución de la Unión, esto es la parte aportada por el FEDER.

El cálculo del apalancamiento del instrumento financiero no va a coincidir necesariamente siempre con la consideración cuantitativa del valor añadido, ya que esta última tiene en cuenta los costes no elegibles.

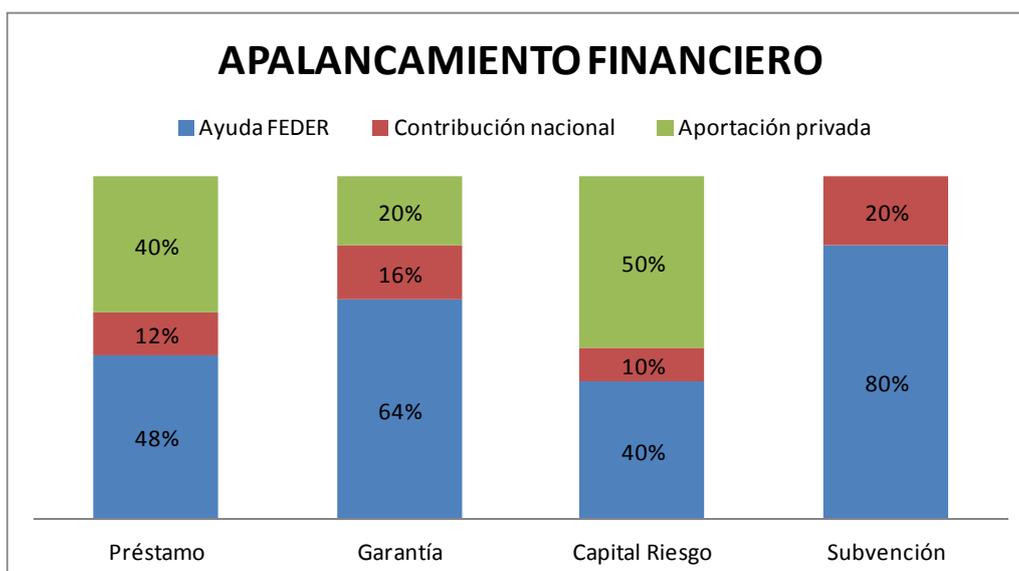
Teniendo en cuenta que en la valoración cuantitativa no se han contabilizado costes no elegibles, se realiza el cálculo del apalancamiento financiero para cada uno de los productos: préstamos, garantías, capital riesgo y subvención,

	Préstamo	Garantía	Capital Riesgo	Subvención
Apalancamiento financiero	2,08	1,56	2,50	1,25

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo del apalancamiento financiero se ha tenido en cuenta los recursos totales entre los fondos aportados por el FEDER, así, por ejemplo, para el caso de los préstamos donde el nivel de ayuda es del 48% (60% de costes elegibles por 80% de cofinanciación), se obtendrá un apalancamiento de 2,08 €, es decir, por cada euro de ayuda FEDER se atraerán 2,08 €.

A continuación se muestra gráficamente el detalle del grado de apalancamiento en cada uno de los instrumentos:



Al igual que en la fase cuantitativa, las distintas formas de intervención, a excepción de la subvención, tienen como ventaja el efecto “revolving” de las inversiones, que permite disponer de nuevos fondos, lo que se traduce en una capacidad para apalancar recursos de otras fuentes de financiación.

El valor añadido es el producto del apalancamiento financiero por el efecto multiplicador. Para el cálculo de este último y en aras de homogeneizar los distintos productos financieros aquí descritos, se ha realizado el supuesto teórico de que todos tienen un coste de capital del 5% al igual que en los préstamos, por lo que aplicando este coste se obtiene un multiplicador de 5 veces para el caso de los préstamos y para el resto de productos, a excepción de la subvención, se obtendría como mínimo un multiplicador de 5, siendo, por tanto en todos ellos superior.

	Préstamo	Garantía	Capital Riesgo	Subvención
Apalancamiento financiero	2,08	1,56	2,50	1,25
Valor añadido	10,42	7,80	12,50	1,25

Fuente: Elaboración propia

Mobilización de recursos privados adicionales

El instrumento financiero en ningún caso va a financiar el 100% de las inversiones, por lo que se estima que el beneficiario final (en este caso las Pymes), deberá financiar parte de la inversión con sus propios recursos o con recursos procedentes de otras fuentes de financiación.

El éxito del instrumento financiero radica en conseguir más financiación del sector privado a través del efecto palanca que produce la intervención pública. Así, el instrumento puede atraer recursos privados a través de los tres productos previstos para canalizar las ayudas del Programa Operativo: préstamos, garantías y capital riesgo.

Partiendo del análisis comparativo de los productos del instrumento financiero, realizado anteriormente, y del apalancamiento financiero, se pueden extraer algunas indicaciones cuantitativas relativas a la captación de capital privado a favor de las pymes castellano-manchegas:

	Préstamo	Garantía	Capital-riesgo	Instrumento Financiero
Ayuda FEDER	48%	64%	40%	45,71%
Contribución pública nacional	12%	16%	10%	11,43%
Aportación privada	40%	20%	50%	42,86%
Presupuesto ayuda FEDER	11.928.000 €	7.952.000 €	19.880.000 €	39.760.000 €
Inversión total esperada	24.850.000 €	12.425.000 €	49.700.000 €	86.975.000 €
Índice de captación de recursos privados				0,75

Fuente: Elaboración propia

El índice de captación de recursos privados indica que, para el conjunto del instrumento financiero, se van a atraer 0,75 € de capital privado por cada euro de inversión procedente de la ayuda FEDER. Si se tiene en cuenta que las distintas formas de intervención tienen como ventaja el efecto “revolving” de las inversiones, se obtendría un mayor índice de captación de recursos privados, al permitir disponer de nuevos fondos. Asimismo, debe tenerse en cuenta que al que estar realizando un cálculo teórico, no se está teniendo en cuenta el valor de los recursos públicos adicionales que podrían aportarse al IF, que como se ha visto anteriormente, podrían llegar tener un importe máximo de 40 millones de euros, lo que originaría que dicho índice de captación de recursos privados fuera muy superior a la cifra indicada en el cuadro, situándose en el entorno de lo que sugiere la normativa europea.

Para el cálculo se ha partido en todo caso del supuesto teórico que los Fondos FEDER se prestan en un esquema como el siguiente: 30% en forma de préstamo, un 20% en garantías y un 50% en capital riesgo.

El capital privado va a garantizar un mayor apalancamiento del FEDER y, por tanto, un mayor valor añadido del instrumento financiero.

6. Fase D. Lecciones aprendidas

El conocimiento de experiencias pasadas es fundamental para capitalizar las lecciones aprendidas, tanto de cara a aplicar buenas prácticas y no repetir los fracasos ya cometidos, como a la hora de diseñar un IF. En este sentido, será importante conocer los resultados de otros IF y las evaluaciones ex-ante llevadas a cabo con el objetivo de identificar las lecciones aprendidas reflejadas en los factores de éxito y principales retos a la hora de implementar un Instrumento Financiero, que puedan ser aplicadas en la región de Castilla-La Mancha²². El objetivo será mejorar la eficacia y desempeño de los IF en lo relativo a aspectos como la gobernanza y estructura de los IF, la estrategia de inversión y su eficacia, las operaciones, el comportamiento de los IF, la estructura de costes del IF o los resultados a obtener, entre otros.

En general, los puntos fuertes de estos instrumentos y el valor añadido que aportan se centran en los siguientes aspectos:

- Su efecto “palanca” y multiplicador, al ser instrumentos revolving que se pueden colocar varias veces en el mercado;
- La sostenibilidad de estos instrumentos al reinvertirse los potenciales beneficios, por contraposición a las tradicionales subvenciones;
- El fomento de la corresponsabilidad: al tratarse de ayudas reembolsables, quien aporta la otra parte del capital sabe que está asumiendo un riesgo, que consiste en la obligatoriedad de la devolución del préstamo, es decir, por contraposición a las subvenciones a fondo perdido, se corresponsabiliza e implica al beneficiario del éxito del proyecto al tener éste que ser rentable y susceptible de generar un retorno.

Las **buenas prácticas** que pueden extraerse de la experiencia de la aplicación de estos Instrumentos a nivel nacional son:

1. La importancia de **capitalizar el conocimiento ya existente** y disponible en el territorio a la hora de elegir la estructura de gestión. En el caso por ejemplo del Instrumento Jeremie en Cataluña (articulado con cargo al PO regional 2007-2013), la elección de una institución como el Instituto Catalán de Finanzas (ICF), que poseía un amplio conocimiento financiero y contaba con la estructura de gestión adecuada, representó un factor clave para el éxito en la implementación de ese IF. En el caso particular de Castilla-La Mancha, la elección de Sodicaman como gestor del IF, se apoya en la amplia experiencia que éste ha acumulado en la gestión de la subvención global con cargo al Programa Operativo regional de FEDER a lo largo de tres períodos de programación.
2. La relevancia de contar con el **apoyo firme de los gobiernos a nivel local, regional y nacional**, que supone el respaldo determinante y ha contribuido al éxito de la puesta en marcha del instrumento en otras regiones;
3. La necesidad de contar con un **diseño flexible de la estrategia de inversión**, que permita el trasvase y adecuación de los fondos de unas líneas a otras para adecuar la oferta a la demanda. En el caso de Jeremie en Cataluña, esta adecuación se produjo con el trasvase desde las líneas de los microcréditos, cuya dotación inicial se comprobó que estaba por encima de la demanda, hacia la

²² Fuentes: *Final Report Jessica Catalunya 2014-2020 (EIB)*, *Executive Summaries of Evaluations Studies on SME Access to Finance in EU Member States/Regions carried out by EIF in the Context of the JEREMIE Initiative from 2006 to 2008 (EIF)*, *Financial Instruments for Innovative Firms (Spain)-Case Study*, *Technology Start up Fund (Saxony-Germany)-Case Study*, *SAS Jeremie Languedoc-Roussillon-Case Study*, *First Loss Portfolio Guarantee (Bulgaria)-(DG REGIO- EIB. Publicados por Fi-compass).*

línea de capital riesgo, que superó sus previsiones iniciales de demanda. La flexibilidad en el diseño es un dato clave, puesto que el diseño del Instrumento Financiero se realiza con vista a un período de siete años.

De esta experiencia en la aplicación de los IF también se pueden extraer una serie de recomendaciones acerca de **puntos que podrían mejorarse** de cara a la introducción del instrumento Financiero que se diseñe en Castilla-La Mancha en el período de programación 2014-2020. En concreto, a través del proceso de consulta llevado a cabo en el marco del estudio *“Instrumentos Financieros: un ejercicio de balance de la situación en preparación para el período de programación 2014-2020”*, estudio realizado por Ecorys para la Comisión Europea en 2013, se han podido identificar una serie de lecciones aprendidas y recomendaciones que pueden resultar relevantes en el marco de la definición del PO FEDER de Castilla-La Mancha 2014-2020 en todo lo referente a la incorporación del IF a diseñar:

1. Existe un desconocimiento generalizado del funcionamiento y la gestión de estos instrumentos, por lo que es necesario **incrementar su conocimiento** desde el principio mediante el fomento y mejora de las actividades de información desde el nivel nacional y regional. En este sentido, podría considerarse la opción de **apoyarse en Asistencias Técnicas** (que podrían financiarse a través del eje de Asistencia Técnica del PO), para facilitar un asesoramiento financiero (apoyo al diseño e implementación de IFs; estructuración de productos; etc.) y/o no-financiero (evaluaciones de los mercados; marketing y promoción; asesoramiento legal; sobre el cumplimiento de las ayudas estatales y los Reglamentos de la UE; selección de proyectos; etc.) a los gestores y beneficiarios del PO;
2. Es preciso **hacer un esfuerzo de simplificación y clarificación de las normas** que rigen estos instrumentos, para evitar una posible inseguridad jurídica, desde sus sistemas de gestión y control hasta el procedimiento de firma de los contratos por parte de los beneficiarios;
3. Es necesario **adecuar la intensidad de los controles y la supervisión** al volumen de los fondos que reciben los beneficiarios últimos (en el caso del IF en CLM, las pymes), ya que actualmente no se diferencia en función de esta variable, lo que introduce una dificultad adicional en este tipo de ayuda. El grado de supervisión, adicionalmente, debería adaptarse al tipo de entidad;
4. **Crear capacidades** es necesario en todos los niveles: desde la gestión administrativa de los fondos, para lograr una mejor comprensión del papel y de los actores que están implicados en este ámbito, al apoyo al beneficiario por parte de expertos financieros para garantizar la viabilidad de sus proyectos y ayudarles a definir claramente sus planes financieros, así como apoyar al beneficiario a la hora de la puesta en marcha efectiva, puesto que las actividades de gestión y control van a requerir de asistencia experta en la materia;
5. La implementación de estos IF debe estar fundamentada en un **análisis de las necesidades del mercado** y será efectiva sólo si se basa en un fuerte conocimiento del mismo.

A nivel regional de Castilla-La Mancha, se pueden extraer las siguientes conclusiones sobre las principales fortalezas y debilidades experimentadas a nivel regional hasta el momento actual en la gestión y puesta en marcha de los instrumentos financieros articulados hasta la fecha con cargo a la subvención global. Todo ello constituye una serie de lecciones aprendidas que pueden aplicarse a la hora de diseñar el IF, para mejorar su rendimiento:

Factores de éxito:

- La experiencia en la ejecución de instrumentos financieros con cargo a Fondos Europeos desarrollada por Sodicaman a través de la gestión de la subvención global del Programa Operativo regional de FEDER, a lo largo de los tres períodos de programación anteriores constituye la principal fortaleza de la articulación de un IF de este tipo.
- Reducción del riesgo de gobernanza y gestión del IF: el hecho de que el proceso de selección lo realice Sodicaman garantiza que se tenga un mayor control sobre el IF y se evita la selección adversa. Al ser Sodicaman (y en algunas líneas concretas el ICMF) quien va a realizar toda la gestión, se permite asegurar de forma efectiva el cumplimiento normativo respecto a cada operación.
- Reducción del riesgo del tipo de interés: los tipos de interés ofrecerán ventajas con respecto a los de mercado Reducción del riesgo organizacional: las líneas que se van a poner en marcha dentro del IF presentan un esquema relativamente sencillo y por lo tanto más fácil de definir, regular y controlar. Asimismo y precisamente debido a ello, se prevé que no sean complicados de entender para el mercado y los beneficiarios finales, lo que puede mejorar su ratio de utilización.

En cuanto a los principales retos que se han detectado, se presentan a continuación, junto a la estrategia ya ideada por Sodicaman como gestor principal del IF a articularse, para ser afrontados con éxito:

- Existía un límite cuantitativo para la participación en el capital del 30% del total de los activos, que no está establecido estatutariamente sino que se optó por introducirlo internamente a modo de mecanismo de control desde las anteriores subvenciones globales que ha gestionado Sodicaman. Este límite se ha percibido en algunas ocasiones como demasiado escaso, dependiendo de la naturaleza y cuantía del proyecto por lo que, en este nuevo período, podría flexibilizarse.
- Dificultad de valoración de los intangibles en la inversión pública. A la hora de financiar proyectos muy innovadores en fases muy iniciales del ciclo de vida de la empresa (por ejemplo start-up), la financiación de intangibles constituye un riesgo debido a su propia naturaleza, que hace complicado estimar su valor real. Esto no obstante, son este tipo de empresas las que pueden acudir con más frecuencia y pueden ser beneficiarias de algunas de las líneas que van articularse dentro de este tipo de Instrumentos Financieros, al encontrar precisamente más dificultades en lograr financiación en las entidades financieras tradicionales.
- La posibilidad de continuar financiando circulante en una inversión cofinanciada con cargo a FEDER a través de un Instrumento Financiero suponía una duda de cara a este nuevo Período de Programación al haberse producido modificaciones reglamentarias en este sentido. Este punto ha sido aclarado en el Informe de Evaluación de las Fases A y B de la Evaluación ex ante (Artículo 37 del RDC:

Cuando los instrumentos financieros concedan ayuda a la financiación a empresas, incluidas las pyme, dicha ayuda se destinará a la creación de nuevas empresas, al capital para la fase inicial, es decir, el capital inicial y el de puesta en marcha, el capital de expansión, el capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, la penetración de las empresas existentes en nuevos mercados o nuevas actividades, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. Tal ayuda podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado y con miras a fomentar que el sector privado proporcione financiación a las empresas. Podrá asimismo incluir

los gastos de transmisión de derechos de propiedad de las empresas a condición de que dicha transmisión tenga lugar entre inversores independientes.

*El **capital circulante** solo podrá financiarse en forma de préstamos cuando esté relacionado con actividades de desarrollo o expansión que sean auxiliares de las actividades mencionadas en la letra a) anterior y estén vinculadas con ellas (son inversiones en activos materiales e inmateriales, incluida la transferencia de derechos de propiedad de empresas, a condición de que dicha transferencia tenga lugar entre inversores independientes) y cuyo carácter auxiliar se pondrá de manifiesto, entre otras cosas, mediante el plan de negocio de las pymes y el importe de la financiación.)*

7. Fase E. Estrategia de inversión propuesta

Escala y Foco del IF

El objetivo de la Fase E es, de acuerdo con los resultados obtenidos en las fases anteriores, seleccionar los instrumentos financieros más adecuados en línea con los objetivos planteados y las condiciones de mercado preexistentes. La estrategia de inversión que se proponga ha de ser consistente con los resultados de la evaluación del mercado y de la evaluación del valor añadido del IF, objeto de las Fases A y B de la evaluación ex ante.

La estrategia de inversión tiene como objetivo apoyar los objetivos del Programa Operativo Regional de FEDER para Castilla-La Mancha 2014-2020, en particular de su Eje Prioritario 3, orientado a Mejorar la competitividad de las PYME y dentro de éste, y a través de la Prioridad de Inversión 3.d (Favorecer la capacidad de las pymes para crecer en mercados regionales, nacionales e internacionales, y sus procesos de innovación) particularmente contribuir a la consecución del resultado esperado asociado al Objetivo Específico 3.4.1: Crecimiento y consolidación de PYME, en particular para mejorar financiación: Facilitar la iniciativa emprendedora, apoyar nuevas formas comerciales de organización y especialización, modernización e implantación de TICs, fomento del e-commerce, mejora y creación de marcas, así como la facilitación del acceso a la financiación, a través de la participación en capital y otorgamiento de préstamos y ayudas para la creación, desarrollo y promoción de proyectos de franquicia.

Para ello se ha ideado un esquema que se apoya mayoritariamente sobre las fórmulas de participaciones en capital y /o préstamos para apoyo a pymes de nueva creación, innovadoras y también en expansión e internacionalización , así como el fomento del emprendimiento y autoempleo, previéndose además, la posibilidad de creación de un Fondo de Garantía para el aval de proyectos de mayor cuantía en línea con las estrategias de desarrollo territorial, todo ello combinado con la posibilidad de establecer líneas especiales de bonificaciones de los intereses de los préstamos ofrecidos y bonificación de las comisiones de aval para favorecer el acceso a la financiación y el crecimiento empresarial.

A continuación se detallan las distintas líneas en las que va a subdividirse el Instrumento Financiero que va a articularse en la región, incluyendo la tipología de operación, así como la entidad que va a gestionar cada una de ellas y los potenciales beneficiarios para cada una de ellas.

Línea 1: Proyectos pequeños a desarrollarse en varios ámbitos temáticos

- Potenciales beneficiarios: PYMES castellano-manchegas que desarrollen proyectos de pequeño tamaño en diversos ámbitos temáticos
- Tipo de producto y gestión: Préstamos (ICMF y SODICAMAN) y participaciones en el capital (SODICAMAN)
- Los proyectos irán destinados principalmente a los siguientes ámbitos de intervención:
 - (1) **e commerce**: negocios que con necesidad de una inversión no muy grande permiten internacionalizarse (este tipo de proyectos está expresamente contemplado en el objetivo específico 3.4.1 del Eje Prioritario 3).
 - (2) **Emprendimiento y autoempleo**: nuevos proyectos promovidos desde el emprendimiento y el autoempleo, que necesitan de financiación y garantías para

superar las primeras fases de vida de la empresa: en el marco del Plan Adelántate, en línea con el Plan Adelante, se va a articular por parte de la Consejería de Economía, Empresas y Empleo un mecanismo de apoyo tanto al autoempleo como al emprendimiento que consta de dos vertientes: una primera de acompañamiento, consistente en el asesoramiento, formación y análisis de viabilidad del proyecto, cofinanciada con cargo al Fondo Social Europeo y una subvención a fondo perdido para cubrir los gastos de primer establecimiento. La segunda vertiente será la de financiación, en la que participarán tanto Sodicaman como el ICMF, tratándose en este último caso de recursos públicos adicionales que se aportan al IF. La gestión se repartirá entre ellas en función de la tipología de destinatario: si se trata de sociedades será Sodicaman quien realizará la financiación a través de la fórmula de préstamos y/o participaciones en el capital. Cuando los beneficiarios sean empresas individuales (autónomos) o empresas colectivas sin personalidad jurídica (Comunidades de Bienes, Sociedades Civiles), el ICMF prevé destinar a esta línea fondos por un importe total de en torno a 2M EUR en total hasta 2020 para préstamos al emprendimiento y autoempleo de una cuantía máxima de 25.000 euros por proyecto.

- (3) **Proyectos de internacionalización** de empresas para apoyar su presencia y expansión en mercados exteriores (la gestión correrá a cargo de Sodicaman a través de su Línea de préstamos a la internacionalización). En este tipo de operaciones no se aplica limitación alguna sobre los activos fijos (se exigirá solamente no superar el volumen total de fondos propios de la empresa destinataria). La financiación pública, unida a un apoyo técnico y acompañamiento por parte del organismo regional de apoyo a la internacionalización (IPEX) pueden, primero, contribuir a detectar la potencial necesidad de internacionalizarse las empresas al enfatizar las ventajas de este proceso, así como capacitarlas, facilitando asimismo el acceso a fuentes de financiación tradicionales en una fase posterior. Las empresas a apoyar podrán estar bien en fase de madurez, por lo que se necesitará que dispongan de un Plan de Expansión, o bien en fase inicial, a través del capital semilla.
- (4) **Proyectos de I+D+i:** Start ups nuevas, innovadoras o del ámbito de la I+D, incluyendo dentro de éste los proyectos relacionados con la llamada *economía circular*. La gestión será desarrollada por Sodicaman en el marco de su Línea de apoyo a la I+D+i. En este tipo de operaciones no se aplica limitación alguna sobre los activos fijos (se exigirá solamente no superar el volumen total de fondos propios de la empresa destinataria). De la fase de análisis del mercado realizada previamente, y en particular tras la encuesta formulada a las empresas ha podido observarse cómo la solicitud de financiación para este tipo de actividades no se encuentra entre los primeros destinos de la misma pero sí se encuentra entre los considerados como relevantes por las empresas en los próximos tres años. Las ventajas de la internacionalización a que se refiere el punto anterior, pueden ser de especial relevancia en este tipo de proyectos, pudiendo incluso combinarse ambos tipos de financiación.

- (5) **Nueva implantación empresarial en Castilla-La Mancha:** Línea de financiación para empresas con el objetivo de apoyar su implantación en polígonos industriales de CLM. El ICMF financiará a las empresas que adquieran suelo en los polígonos promovidos por los ayuntamientos financiados por el propio ICMF. Dicha financiación podrá ser del 100% del precio de adjudicación o compra. La cuantía destinada por parte del ICMF a este propósito podrá alcanzar hasta 40 M EUR. Este objetivo persigue generar un atractivo adicional a dichos polígonos, facilitando su venta y por tanto la implantación de empresas en estos municipios, fortaleciendo el tejido empresarial de la región.

Línea 2: Proyectos estratégicos de mayor cuantía

- **Proyectos estratégicos:** En segundo lugar, la otra línea en la que se va a enfocar el Instrumento Financiero es el apoyo a **proyectos considerados estratégicos** realizados por Pymes castellano-manchegas, en línea con las estrategias territoriales regionales (RIS3, Plan Adelante...) de alto componente innovador y mayor volumen, lo que comporta un mayor riesgo. En este caso, el apoyo institucional y por parte del Programa Operativo de FEDER 2014-2020 a través de un posible instrumento financiero, puede servir de catalizador para obtener otras fuentes financiación en el mercado, al aportar un sello de garantía y potenciar la marca del proyecto y de la empresa.

Tipo de producto y gestión: participaciones en el capital y préstamos (SODICAMAN) .

Participaciones en el capital y préstamos

En este sentido, cabe señalar que la labor de financiación de SODICAMAN ha venido dirigida, especialmente en los últimos años, a atender aquellas fases vinculadas a la puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión, especialmente en sus fases iniciales, por tanto, de mayor riesgo. Tratándose de empresas de nueva creación, el acceso a las fuentes de financiación tradicionales encuentra dificultades, máxime cuando no se aportan garantías. Cuando se trata de proyectos de expansión de empresas ya existentes, la financiación de SODICAMAN proporciona un cierto respaldo institucional al proyecto de la mano de una sociedad pública de la administración regional que, además de confianza e imagen al proyecto, ofrece un efecto multiplicador para la entrada de nuevos operadores financieros.

Además de los préstamos, entre los que se incluyen los de carácter participativo, producto cuya oferta a nivel regional corresponde exclusivamente a SODICAMAN, es especialmente valorada la financiación vía participación en capital, por la flexibilidad y ventajas que ofrece de cara a la desinversión, el apalancamiento a través de fondos propios en el balance y la presencia pública en el capital.

El perfil de la financiación ofrecida se ha situado en una horquilla entre los 100.000 euros y los 2,4 millones de euros, en proyectos de muy diversos sectores, entre los que se pueden destacar los vinculados a energías renovables, nuevas tecnologías, aeronáutica, etc. En algún caso, la financiación aportada por SODICAMAN ha llegado hasta 3,5 millones de euros en un proyecto concreto. La práctica totalidad de los proyectos financiados corresponde a PYMES.

Esta línea va a continuar dentro del presente período de programación, previéndose un volumen de inversión por proyecto similar al ejecutado hasta ahora.

Fondo de Garantía

Para el apoyo a este tipo de proyectos también se estudiará la posible articulación de una Línea de avales por encima de 300.000 euros, que será articulada a través de un Fondo de Garantía al que podrán contribuir conjuntamente tanto SODICAMAN como el ICMF.

Tanto por lo que respecta a la Línea 1 como a la Línea 2 anteriormente mencionadas, se valorará la posibilidad en el medio plazo de articulación de un Fondo de Garantía con una participación tanto de SODICAMAN como del ICMF. De hecho el Instituto de Finanzas ha realizado ya aportaciones a la Sociedad de Garantía Recíproca Aval Castilla-La Mancha destinadas a incrementar la capacidad de ésta de cara a la prestación de garantías para las PYMES castellano-manchegas. Dichas aportaciones, realizadas dentro del periodo de programación 2014-2020, serán susceptibles de incorporación al Fondo de Garantía que pudiera constituirse en el futuro para contribuir a la consecución del resultado esperado asociado al Objetivo Específico 3.4.1 del Programa Operativo Regional de FEDER para Castilla-La Mancha 2014-2020.

A lo largo de la vida del IF se estudiará también la posibilidad de puesta en marcha de una tercera línea orientada a la bonificación de los tipos de interés de líneas de préstamos articuladas dentro de los productos anteriores a desarrollarse en el marco del IF, así como la bonificación de las comisiones de aval. De realizarse finalmente, se trataría de un caso de posible combinación del IF con subvenciones, permitido por el Reglamento de Disposiciones Comunes a los Fondos Estructurales y de Inversión.

Asimismo, se estudiará la utilización de otros vehículos financieros como por ejemplo fondos de capital riesgo, que permitan la incorporación de otros operadores financieros al objeto de alcanzar la suficiencia de recursos en el mercado financiero para asegurar la financiación de proyectos de las PYMES. En esta línea, y sin perjuicio de otros que se puedan constituir en adelante, Sodicaman participa desde el año 2014 en la constitución de un Fondo de Capital Riesgo (Fondo Ingenio CLM) para inversiones en empresas de Castilla-La Mancha, cuyo periodo de inversión está abierto y cuyos desembolsos comenzaron en el año 2014 y podrán extenderse a lo largo del periodo de programación 2014-2020.

Por último y en línea con lo descrito en la Fase A, caracterización de la demanda de financiación de las Pymes castellano-manchegas, en caso de finalmente constituirse la fórmula de Estrategias de Desarrollo Territorial Integrado (ITIS) en alguna zona del territorio regional para atajar las especiales dificultades de financiación de Pymes y emprendedores en dichas zonas, posibilidad que actualmente está siendo objeto de estudio, el Instrumento Financiero también contribuirá a las mismas, mediante la reserva de Fondos para su aportación as, así como posiblemente, discriminando positivamente los proyectos que se generen en las ITIs a través de la concesión de mayores niveles de ayuda.

Estructura de gobernanza del IF

Con el fin de utilizar los recursos de una forma óptima, permitir más control sobre los mismos y tomando como fundamento la experiencia desarrollada en períodos de programación anteriores, la gestión del IF va recaer sobre SODICAMAN quien participará en el capital de proyectos y otorgará préstamos a los proyectos y potenciales beneficiarios que cumplan con los criterios de elegibilidad establecidos.

Dentro de la Línea 1 del IF, el producto financiero de apoyo al emprendimiento y autoempleo a través de préstamos a empresas en las que la responsabilidad en caso de impago es personal y no societaria (ej: comunidades de bienes y autónomos) será gestionada directamente por el ICMF y por SODICAMAN en el resto de casos, dentro de esta misma línea.

Dadas las diferencias en finalidades de inversión y en beneficiarios potenciales de cada una de las líneas estratégicas definidas en el apartado anterior, el IF estará, como se ha visto, compuesto por varios tipos de productos financieros, cada uno de los cuales tendrá unas finalidades y unas tipologías de beneficiarios elegibles definidas.

El público objetivo general del IF serán las PYMES castellano-manchegas que puedan desarrollar estrategias de supervivencia en primer lugar, y después crecimiento y consolidación, atajando así uno de los principales problemas detectados en el tejido empresarial regional, como es su baja productividad. Concretamente podrán ser beneficiarias PYMES con sede social, sede operativa o que desarrollen un proyecto en Castilla-La Mancha y que éste vaya destinado a mejorar su competitividad, crecer o consolidar su posición, así como a mejorar su capacidad productiva.

Así, y atendiendo a lo dispuesto en el artículo 37 (4) del Reglamento de Disposiciones Comunes, se considerarán elegibles aquellas empresas que realicen gastos en:

- Creación de nuevas empresas
- Capital inicial (fases inicial y de puesta en marcha)
- Capital de expansión (por ejemplo destinados al crecimiento de la empresa, la expansión del capital humano o del capital fijo)
- Realización de nuevos proyectos, en particular en el ámbito de la I+D+i (por ejemplo construcción de instalaciones o campañas de marketing nuevas)
- Penetración de nuevos mercados, tanto a nivel de producto como territorial (nacional o internacional)
- Nuevos desarrollos de empresas ya existentes (productos nuevos, nuevas líneas o patentes)
- Podrá asimismo incluir los gastos de transmisión de derechos de propiedad de las empresas a condición de que dicha transmisión tenga lugar entre inversores independientes.

Por otro lado, los II FF podrán dirigirse tanto a inversiones en activos materiales o inmateriales como a capital de explotación o circulante.

Por último, los proyectos que vayan a ser receptores de los recursos gestionados en el marco de los II FF deberán ser objeto, con carácter previo, del correspondiente análisis que permita tanto apreciar su viabilidad como controlar la movilización de recursos privados hasta la completa financiación de los mismos.

8. Fase F. Resultados esperados y coherencia con el Programa

Las Autoridades de Gestión y Organismos Intermedios de los PO, como es el caso de Sodicaman en el marco del PO de Castilla-La Mancha 2014-2020, han de poder contar con mecanismos que les permitan determinar y cuantificar, a través de una serie de indicadores, cómo los IF contribuirán al cumplimiento de los objetivos específicos y los resultados esperados fijados en el Programa Operativo. Esto debería servir como marco para hacer un seguimiento del progreso y evaluar la eficacia de los IF.

Para ello se llevarán a cabo tres subetapas:

- ▲ Subetapa 6.1: Cuantificación de los resultados esperados del IF
- ▲ Subetapa 6.2: Definición de cómo los IF contribuirán a alcanzar los objetivos estratégicos
- ▲ Subetapa 6.3: Seguimiento y reporte

Subetapa 6.1: Cuantificación de los resultados esperados del Instrumento Financiero

En primer lugar será necesario que el Organismo Intermedio establezca y cuantifique, en el marco del PO, los resultados esperados del IF a través de un sistema de indicadores.

El Programa Operativo de FEDER para Castilla-La Mancha para el período 2014-2020 sigue una orientación totalmente finalista tal como establece la Comisión Europea en este período de programación. Así, se establecen una serie de Objetivos Específicos para cada una de las prioridades de inversión a las que irán orientados los recursos FEDER en el marco de unos Ejes Prioritarios seleccionados a nivel regional para responder de la mejor manera posible a las necesidades y retos regionales, identificados tras una fase de Diagnóstico. Ésta es la lógica de la Intervención que se ha seguido a la hora de definir la estrategia de inversión del Programa Operativo del Fondo a nivel regional.

Los Objetivos Específicos, siguiendo la orientación finalista del Programa, deben ser entendidos como resultados específicos que se espera conseguir a través de la asignación de los recursos siguiendo las prioridades seleccionadas.

Para poder medir los resultados esperados que pretenden conseguirse y hacer un seguimiento del grado de cumplimiento del Programa, se han definido como novedad en este período de programación una serie de indicadores de resultados que, junto a los indicadores de ejecución o indicadores de productividad, serán objeto de revisión tanto intermedia (en 2018) como final (en 2023).

Adicionalmente, algunos de los indicadores de productividad, alimentan el Marco de Rendimiento del Programa Operativo, que es de singular importancia, puesto que a su cumplimiento va ligada una "Reserva de rendimiento" con un importe del 6% del total de los recursos asignados, que podría perderse en caso de incumplimiento.

Los indicadores de resultado del programa van ligados a cada uno de los objetivos específicos, tal como establece el Reglamento de FEDER (1303/2013). En particular para el OE 3.4.1 se ha establecido el Indicador de Resultado R034 "Número de Empresas entre 10 y 200 trabajadores". El valor de referencia se ha fijado en 4.500 en 2013, fecha a la que corresponden los últimos datos disponibles en el DIRCE.

El valor meta fijado se ha establecido en 5.400 empresas en 2023, no habiéndose establecido un valor intermedio en 2018. En cuanto a la fuente de datos, el Programa Operativo ha establecido que se

extraerán del DIRCE del INE, en el que hay una clasificación de empresas por CCAA y estrato de asalariados. Se establece que los resultados están publicados en la página web del INE y se calculan sumando los diferentes estratos de asalariados.

El IF que se va a establecer en Castilla-La Mancha deberá contribuir, por tanto, junto con el resto de actuaciones programadas en el marco del Objetivo Específico, a la consecución de ese Indicador de Resultado, que implica un aumento de 900 en el número de empresas que pasan de Micropymes (9 o menos trabajadores) a PYMES (entre 10 y 200 trabajadores).

Asimismo, el indicador de productividad establecido para el Eje Prioritario es el CO01: Número de empresas que reciben ayudas que se establece a nivel de Programa Operativo como objetivo que pasarán de 2.647 en 2018 a 10.366 en 2023. A nivel de ese Eje Prioritario, por tanto, las empresas que se apoyen a través del IF, se unirán a las que también sean apoyadas a través del resto de actuaciones que se programen dentro de ese mismo Eje Prioritario.

En la tabla a continuación se proponen una serie de indicadores específicos para el IF, de cara a facilitar su seguimiento.

Todo ello se recoge en el cuadro a continuación. El IF, tal como se ha definido, se prevé que genere una inversión privada inducida de 37.275.000 €.

Indicadores específicos del IF	2018	2023
Indicadores de resultados		
• Inversión privada inducida en la región (M EUR)	6,21	37,28
Indicadores de productividad		
• Empresas destinatarias	63	223
Indicadores de desempeño		
• Inversión adicional captada por el Instrumento Financiero	7,87	47,22
• Apalancamiento de los Fondos Estructurales	2,19	2,19

Subetapa 6.2: Contribución de los Instrumentos Financieros a los objetivos estratégicos

En segundo lugar, será necesario determinar cómo los IF contribuirán al logro de los objetivos específicos y resultados esperados incluidos en el PO.

El documento estratégico y programático a nivel regional del Fondo FEDER para el Período de programación 2014-2020 en Castilla-La Mancha, es su Programa Operativo. En él se definen los grandes objetivos a los que ha de contribuir la asignación de los recursos comunitarios en la región en ese marco temporal, que son los siguientes:

- Consolidar el Sistema regional de I+D+i, impulsando la inversión y fomentando la colaboración entre los agentes que constituyen el Sistema.
- Impulsar la Sociedad de la Información, aprovechando el potencial de desarrollo que representan las

TIC para garantizar la cobertura de internet de alta velocidad de todo el territorio.

- **Mejorar la competitividad e internacionalización del tejido empresarial, especialmente de las PYMES.**
- Promover la sostenibilidad mediante el apoyo a las energías renovables, el incremento de la eficiencia energética y la protección del medio natural y los recursos.
- Promoción de un rico patrimonio cultural con un claro potencial turístico.
- Aumento de la dotación de capital humano y mejora de capacidades.

Para la consecución del Objetivo estratégico de “Mejorar la competitividad e internacionalización del tejido empresarial, especialmente de las PYMES”, se ha articulado un Eje Prioritario 3 con la dotación financiera más importante de todo el programa. Dentro de éste, y en particular, en el marco de la Prioridad de Inversión 3.d, se establece un Objetivo Específico 3.4.1 orientado a “Promover el crecimiento y la consolidación de las PYME, en particular mejorando su financiación, tecnología y acceso a servicios de apoyo avanzados”. Este Objetivo Específico debe entenderse como un resultado específico perseguido por la asignación de recursos del Programa Operativo, para cuya medición se establecerán una serie de Indicadores tanto de productividad como de resultados.

El Instrumento Financiero a articularse en Castilla-La Mancha, está previsto en dicho documento programático, en particular dentro del mencionado Objetivo Específico dentro de unas tipologías de acciones que, a título indicativo, podrán llevarse a cabo y ser cofinanciadas por el Programa Operativo. Estas acciones deberán contribuir de un modo directo a la realización del Objetivo Específico de promover el crecimiento y consolidación de las PYME, en particular mediante el apoyo a la financiación, a través de la facilitación del acceso a préstamos y subvención del tipo de interés, garantizando así una financiación más ventajosa con respecto a la ofrecida por el mercado, como mediante el apoyo a través de instrumentos financieros. El Instrumento Financiero que va a articularse en la región, cumple por tanto con las características definidas en el PO que son el “Apoyo a la puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión, a través de apoyo técnico, en la gestión y apoyo a la financiación mediante instrumentos financieros distintos a las subvenciones, en particular, las correspondientes a préstamos participativos, garantías y avales.”.

A través de estas acciones y siguiendo la orientación plenamente finalista y totalmente orientada a resultados que preside el Programa Operativo en este nuevo período de programación, se prevé que éste contribuirá a alcanzar el objetivo de consolidar el tejido empresarial existente en la región apoyando el desarrollo de las capacidades de innovación, tecnológicas y mejora de la posición competitiva, a través de la mejora de los productos o procesos productivos de las pequeñas y medianas empresas industriales de la región, todo ello como generadores de actividad empresarial y productiva generando empleo y riqueza en Castilla-La Mancha, promoviendo el crecimiento y la consolidación de las PYMES y apoyando nuevas formas comerciales de organización y especialización, la modernización, así como la implantación de TICs en el comercio tradicional, destacando entre otras el comercio electrónico.

Como resultado, el PO FEDER Castilla- La Mancha 2014-2020, apoyará el crecimiento y consolidación de las PYMES, que constituyen el grueso del tejido empresarial en Castilla-La Mancha. Esto se logrará a través del fomento de la iniciativa emprendedora y favorecimiento de la creación de nuevos modelos

empresariales y principalmente facilitando el acceso a la financiación a todas las empresas de la región, con el fin de que su actividad pueda crecer y consolidarse.

Así, la consolidación y crecimiento del tejido empresarial será un resultado fundamentalmente de tres factores concretos:

- Medidas de apoyo a la introducción de nuevas fórmulas organizativas
- Introducción de las TICs, así como el fomento de la fórmula de la franquicia para el fortalecimiento del tejido comercial de Castilla-La Mancha
- Mejora del acceso a la financiación

Tal como se ha articulado el Instrumento Financiero en CLM (Ver Fase E: Estrategia de inversión propuesta), la combinación de participaciones en el capital y préstamos, así como las opciones que se plantean de desarrollar una línea específica de bonificaciones de intereses orientadas a los sectores temáticos definidos en cada una de las líneas estratégicas en las que se ha diseñado éste, contribuirá a mejorar el acceso a la financiación de las PYMES castellano-manchegas, al centrarse en los sectores que encuentran más dificultades en el acceso a la financiación tradicional, así como en sectores considerados estratégicos, contribuyendo de este modo al resultado esperado de apoyar el crecimiento y consolidación del tejido empresarial regional, en el que las PYME son mayoritarias.

Subetapa 6.3: Seguimiento y reporte

La estructura y procedimientos de los Fondos Estructurales requieren disponer de información sobre el funcionamiento de los programas que apoyan con el fin de conocer cómo están utilizándose los recursos presupuestarios que aportan.

Dada la creciente importancia otorgada a los IF en el período de programación 2014-2020, ha sido establecido en el artículo 46 del Reglamento de Disposiciones Comunes el requerimiento por parte de todas las autoridades de gestión de remitir a la Comisión Europea un "informe especial sobre las actividades relacionadas con los IF" en la forma de un Anexo al informe anual de ejecución. Por ello el Organismo Intermedio ha de asegurarse de disponer de dicha información.

El proceso de seguimiento, por tanto, ha de ser definido al nivel del IF. El Organismo Intermedio, en este caso SODICAMAN, tendrá que definir con los beneficiarios la periodicidad y el formato del envío de la información que le sirva para la cuantificación de los indicadores de resultado, entre otras cosas, con el objetivo de asegurar una adecuada recopilación de datos. Además, tendrá que contar con reportes de información operativa en los que se incluyan un análisis del progreso realizado en comparación con la estrategia de inversión. Asimismo, también se hará necesario contar con un análisis financiero donde se describa la información contable y de gestión (en aras de garantizar rendición de cuentas). SODICAMAN ya recaba de forma habitual esta información de las distintas operaciones financiadas y plasmándola tanto en su sistema informático interno como en los Informes de Seguimiento que lleva a cabo con respecto a las actuaciones que son apoyadas en el marco del PO. Asimismo, ya posee su propio sistema de contabilidad separada y su sistema de recogida y archivo de la información que sirve de soporte a las actuaciones cofinanciadas con cargo a la subvención global.

De cara a cumplir las obligaciones de seguimiento e información del IF establecidas reglamentariamente, junto a la información financiera habitual que se recaba de los beneficiarios, una vez aprobada la operación de que se trate, previo estudio de viabilidad del Plan de Negocio presentado y verificación de la adecuación del Proyecto a los criterios de selección de operaciones aprobados por el Comité de Seguimiento del PO FEDER Castilla-La Mancha 2014-2020, deberá solicitarse una información específica relativa a la cuantificación de los Indicadores de Resultado del IF en cada una de ellas (ver cuadro de la Fase F), al objeto de facilitar su cuantificación agregada a nivel del Instrumento por parte de SODICAMAN.

9. Fase G. Provisiones para la actualización y revisión de la metodología de la evaluación ex-ante

El análisis de la oferta y la demanda realizado en el marco de las Fases A y B de la Evaluación Ex Ante, proporciona una “instantánea” de las condiciones de mercado actuales y en todo caso de las relativas a un marco temporal de corto plazo, sin tomar en consideración los cambios a largo plazo ni el efecto de los fondos reembolsables.

Por otro lado, si bien los IF se pondrán en marcha en aquellos ámbitos temáticos sobre los cuales se haya podido demostrar que existe un nivel de inversión subóptimo y una potencial demanda, puede ser posible que, a lo largo del período de programación y fruto de cambios en el contexto económico o social, pueda ser requerido la puesta a disposición de IF en otros sectores.

En otras palabras, dado que las condiciones de mercado, las tendencias o las necesidades de inversión, entre otros aspectos, pueden cambiar antes y durante la fase de implementación del IF, será preciso disponer de provisiones para su revisión y actualización, en caso de que los resultados no sean los esperados. Asimismo, 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. Esto podrá suceder durante el seguimiento continuo de la gestión efectuado por SODICAMAN, 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 indicadores específicos relacionados con el IF y recogidos en la tabla correspondiente de la Fase anterior.

Ello podrá motivar una actualización y revisión de la metodología de la evaluación ex-ante, pudiéndose valorar la realización de una actualización de la misma (o de parte de ella), mediante un reporte o seguimiento regular o a través de evaluaciones *ad hoc* o planeadas. Para ello a continuación se establece una lista de comprobación de referencia incluyendo los principales criterios a tener en cuenta a la hora de analizar si la evaluación sigue cumpliendo su función (es decir, si sigue teniendo utilidad con respecto al contexto de referencia y al objeto de evaluación) o si se ha quedado obsoleta en algunos aspectos.

- Comprobación de falta de relación entre los objetivos propuestos y los resultados observados, en términos de cumplimiento inferior a lo previsto de los indicadores de resultados específicos del IF.
- Volumen inadecuado del esquema de apoyo en comparación con la demanda observada (detección y valoración de su seguimiento operativo).
- Errores en el cálculo del riesgo que puedan comprometer el retorno de la inversión y por tanto, el apalancamiento (detección y valoración de su seguimiento operativo).
- Indicadores de resultados del Programa Operativo en 2018 inferiores al 50% del objetivo establecido.

De cara a realizar la evaluación Final del IF en 2023, será necesario por tanto:

- Evaluar el impacto alcanzado para determinar el valor añadido logrado, para ello será preciso realizar la cuantificación de los indicadores de resultado tanto generales a nivel de PO como específicos de desempeño establecidos para el IF y contrastar los valores alcanzados con los previstos.

- Determinar lecciones aprendidas y buenas prácticas para la futura aplicación de IF en Castilla-La Mancha, lo que será fundamental de cara a maximizar la experiencia adquirida y mejorar la implementación del IF, tal como se ha podido ver en la Fase D de la presente evaluación ex ante.

10. Conclusiones

- Las Fases A y B de la evaluación ex ante, correspondientes al artículo 37 del Reglamento de Disposiciones Comunes a los Fondos Estructurales y de Inversión, se han orientado a medir el mercado potencial en la región en cuanto a la demanda y oferta potenciales de estos instrumentos y a determinar el valor añadido que éstos tienen con respecto a otras fórmulas de financiación. Las siguientes Fases de la evaluación (Fases C a G), se han orientado a analizar los recursos tanto públicos como privados adicionales que puede atraer el Instrumento Financiero, plantear una estrategia de inversión que tenga en cuenta las lecciones aprendidas de experiencias anteriores y garantice la coherencia con el Programa Operativo regional de FEDER para el período 2014-2020 y su contribución a los resultados esperados, así como a establecer una serie de provisiones para la actualización de la evaluación ex ante.
- Fruto del análisis del contexto socio económico, así como de la estructura del tejido empresarial regional se pueden evidenciar una serie de fallos de mercado en Castilla-La Mancha, tanto de índole más general como debilidades específicas que impactan en el clima de negocios, así como fallos de mercado específicos que afectan particularmente a las empresas que operan en el ámbito de la I+D+i.
- Del trabajo de análisis realizado se han detectado asimismo los siguientes fallos de mercado que afectan particularmente a las Pymes de la región:
 - Casi la totalidad de las empresas de Castilla-La Mancha son pymes, y de ellas la gran mayoría son pequeñas y micro y en su mayor parte tienen una estructura familiar, en las que su productividad está por debajo de la media nacional.
 - El tamaño de las empresas es en sí mismo una restricción de tipo estructural a la hora de acceder a la financiación tradicional, debido a la dificultad de aportar colaterales, incluso en un contexto de exceso de liquidez con bajos tipos de interés como el existente en el momento de elaboración del presente informe de evaluación.
 - Gran parte de los proyectos de inversión acometidos en las últimas décadas, han estado muy condicionados por la posibilidad de conseguir subvenciones o ayudas no reembolsables, vinculadas a la inversión.
 - Las pymes y emprendedores ya existentes o que pretenden establecerse en determinadas zonas con especiales características socio-económicas y territoriales de la región presenta una serie de dificultades adicionales a la hora de acceder a la financiación.
- Las empresas que se dedican a actividades innovadoras, principalmente si tienen un componente tecnológico alejándose de las actividades económicas tradicionales, tienen dificultades adicionales para acceder a la financiación tradicional. Esto ocasiona que a la hora de financiarse, los proyectos más enfocados al campo de la innovación o de la I+D+i suelen acudir a entidades públicas especializadas. Ello se debe sobre todo a que en muchos casos se pueden identificar dificultades para la comprensión y la determinación de la viabilidad de propuestas de este tipo por parte de la banca tradicional. En el caso de actividades de mayor volumen con componente

innovador y mayor riesgo, la participación pública en su mix de financiación les aporta un refuerzo adicional, a modo de sello de garantía “confiable”, que refuerza el efecto catalizador de estos proyectos, y a la vez facilita su acceso a la financiación tradicional.

- La utilización de garantías en Castilla-La Mancha por parte de las pymes y autónomos es baja, en comparación a otras regiones. Es precisamente la dificultad de obtención de estas garantías el mayor impedimento que manifiestan tanto empresas como entidades bancarias a la hora de obtener/conceder financiación.
- La obtención o no de financiación es el elemento clave que determina la supervivencia de las empresas, sobre todo si se encuentran en las fases iniciales de su ciclo de vida.
- Del análisis de la oferta y la demanda de financiación en Castilla-La Mancha se desprende que sí existe una situación de inversión subóptima manifestada en un desajuste de tipo estructural entre ambas, que se produce a nivel regional.
- El estudio pone de relieve asimismo que los Instrumentos Financieros presentan una serie de ventajas tanto cuantitativas como cualitativas con respecto a las subvenciones que hacen idónea su implementación.
- Se demuestra a priori en esta evaluación la existencia de una situación de inversión subóptima en la región y una brecha de tipo estructural entre la oferta y la demanda de financiación susceptible de ser atajada o cubierta mediante el establecimiento de un Instrumento Financiero dentro del Programa Operativo de FEDER, que justificarían la idoneidad del establecimiento de un IF destinado al apoyo a las PYME.
- El IF que va articularse en Castilla-La Mancha va a estar gestionado por SODICAMAN, Organismo Intermedio del Programa Operativo regional de FEDER, sobre la base de la experiencia desarrollada en períodos de programación anteriores, quien participará en el capital de proyectos y otorgará préstamos a los proyectos y potenciales beneficiarios que cumplan con los criterios de elegibilidad establecidos. Esta experiencia constituye además la principal fortaleza y factor de éxito del Instrumento Financiero que va a articularse en la región.
- Se prevé que el Instrumento movilice recursos públicos adicionales, en particular a través de la aportación de fondos del ICMF a dos productos concretos: (a) proyectos de apoyo al emprendimiento y el autoempleo y (b) proyectos de financiación para empresas con el objetivo de apoyar su implantación en polígonos industriales de CLM, financiando el ICMF la adquisición de suelo industrial.
- Los recursos públicos adicionales que pueden mobilizarse, unidos a que el IF tiene como ventaja el efecto “revolving” de las inversiones que permite disponer de nuevos fondos, originarán que el índice de captación de recursos privados del Instrumento Financiero, es decir, el volumen de atracción de capital privado por cada euro de inversión procedente de la ayuda FEDER, se acerque a lo sugerido por la normativa europea (que la contribución de la UE movilice una inversión global superior a dicho volumen idealmente entre 4 y 5 veces).

- La Estrategia de Inversión del Instrumento Financiero se ha articulado en torno a dos líneas estratégicas:
 - i. Una línea destinada a financiar proyectos pequeños a desarrollarse en ámbitos temáticos como el e commerce, el emprendimiento y el autoempleo, proyectos de apoyo a la internacionalización, proyectos de apoyo a la I+D y una línea de fomento de la implantación de empresas en polígonos industriales regionales. Esta primera línea estratégica combinará las fórmulas de préstamos y participaciones en el capital.
 - ii. Una segunda línea de apoyo a proyectos estratégicos de mayor cuantía, que sobre todo se basará en la fórmula de participaciones en el capital y préstamos.

- Para el caso de ambas líneas, se valorará la posibilidad en el medio plazo de articulación de un Fondo de Garantía con una participación tanto de SODICAMAN como del ICMF, siempre con el objetivo de contribuir a la consecución del resultado esperado asociado al Objetivo Específico 3.4.1 del Programa Operativo Regional de FEDER para Castilla-La Mancha 2014-2020, al que podrán incorporarse las aportaciones ya realizadas por el ICMF a la SGR Aval Castilla-La Mancha en este período de programación para reforzar su capacidad de otorgar garantías a las Pymes castellano-manchegas.

- Asimismo, se estudiará también la posibilidad de creación a futuro de nuevos vehículos financieros como por ejemplo fondos de capital riesgo, que permitan la incorporación de otros operadores financieros al objeto de alcanzar la suficiencia de recursos en el mercado financiero para asegurar la financiación de proyectos de las PYMES.

- Adicionalmente, en caso de finalmente constituirse la fórmula de Estrategias de Desarrollo Territorial Integrado (ITIS) en alguna zona del territorio regional para atajar las especiales dificultades de financiación de Pymes y emprendedores en dichas zonas (posibilidad que actualmente está siendo objeto de estudio) el Instrumento Financiero también contribuirá a las mismas, mediante la reserva de Fondos para su aportación a dichas Estrategias, así como posiblemente, discriminando positivamente los proyectos que se generen en las ITIs a través de la concesión de mayores niveles de ayuda.

- El público objetivo general del IF serán las PYMES castellano-manchegas que puedan desarrollar estrategias de supervivencia y crecimiento y consolidación, atajando así uno de los principales problemas detectados en el tejido empresarial regional, como es su baja productividad. Concretamente podrán ser beneficiarias PYMES con sede social, sede operativa o que desarrollen un proyecto en Castilla-La Mancha y que éste vaya destinado a mejorar su competitividad, crecer o consolidar su posición, así como a mejorar su capacidad productiva.

- El Instrumento Financiero, dada la orientación finalista del Programa Operativo, deberá contribuir a la consecución de una serie de Indicadores de Resultado propuestos por el mismo. Con fin de facilitar su seguimiento tanto de cara a una evaluación intermedia (2018) como una evaluación final (en 2023) del Programa, se han propuesto en la presente evaluación una serie de Indicadores específicos del Instrumento. La información sobre su grado de alcance deberá ser aportada por los beneficiarios de las actuaciones apoyadas por éste para facilitar su cuantificación agregada, seguimiento y reporte por parte del gestor del IF (SODICAMAN).



Edificio Torre Lima

Paseo de la Castellana 140

Planta 13

28046 Madrid

T (+34) 91 598 0851

F (+34) 91 556 3466

spain@es.ecorys.com

www.ecorys.es

Evaluación ex ante para el uso de instrumentos financieros en Castilla-La Mancha orientado a la competitividad de las pymes para el periodo 2014-2020

Fases de la A a la G de la evaluación ex ante

Una evaluación para la Sociedad de Desarrollo Industrial de Castilla-la Mancha (SODICAMAN)



10. Conclusiones

- Las Fases A y B de la evaluación ex ante, correspondientes al artículo 37 del Reglamento de Disposiciones Comunes a los Fondos Estructurales y de Inversión, se han orientado a medir el mercado potencial en la región en cuanto a la demanda y oferta potenciales de estos instrumentos y a determinar el valor añadido que éstos tienen con respecto a otras fórmulas de financiación. Las siguientes Fases de la evaluación (Fases C a G), se han orientado a analizar los recursos tanto públicos como privados adicionales que puede atraer el Instrumento Financiero, plantear una estrategia de inversión que tenga en cuenta las lecciones aprendidas de experiencias anteriores y garantice la coherencia con el Programa Operativo regional de FEDER para el período 2014-2020 y su contribución a los resultados esperados, así como a establecer una serie de provisiones para la actualización de la evaluación ex ante.
- Fruto del análisis del contexto socio económico, así como de la estructura del tejido empresarial regional se pueden evidenciar una serie de fallos de mercado en Castilla-La Mancha, tanto de índole más general como debilidades específicas que impactan en el clima de negocios, así como fallos de mercado específicos que afectan particularmente a las empresas que operan en el ámbito de la I+D+i.
- Del trabajo de análisis realizado se han detectado asimismo los siguientes fallos de mercado que afectan particularmente a las Pymes de la región:
 - Casi la totalidad de las empresas de Castilla-La Mancha son pymes, y de ellas la gran mayoría son pequeñas y micro y en su mayor parte tienen una estructura familiar, en las que su productividad está por debajo de la media nacional.
 - El tamaño de las empresas es en sí mismo una restricción de tipo estructural a la hora de acceder a la financiación tradicional, debido a la dificultad de aportar colaterales, incluso en un contexto de exceso de liquidez con bajos tipos de interés como el existente en el momento de elaboración del presente informe de evaluación.
 - Gran parte de los proyectos de inversión acometidos en las últimas décadas, han estado muy condicionados por la posibilidad de conseguir subvenciones o ayudas no reembolsables, vinculadas a la inversión.
 - Las pymes y emprendedores ya existentes o que pretenden establecerse en determinadas zonas con especiales características socio-económicas y territoriales de la región presenta una serie de dificultades adicionales a la hora de acceder a la financiación.
- Las empresas que se dedican a actividades innovadoras, principalmente si tienen un componente tecnológico alejándose de las actividades económicas tradicionales, tienen dificultades adicionales para acceder a la financiación tradicional. Esto ocasiona que a la hora de financiarse, los proyectos más enfocados al campo de la innovación o de la I+D+i suelen acudir a entidades públicas especializadas. Ello se debe sobre todo a que en muchos casos se pueden identificar dificultades para la comprensión y la determinación de la viabilidad de propuestas de este tipo por parte de la banca tradicional. En el caso de actividades de mayor volumen con componente

innovador y mayor riesgo, la participación pública en su mix de financiación les aporta un refuerzo adicional, a modo de sello de garantía “confiable”, que refuerza el efecto catalizador de estos proyectos, y a la vez facilita su acceso a la financiación tradicional.

- La utilización de garantías en Castilla-La Mancha por parte de las pymes y autónomos es baja, en comparación a otras regiones. Es precisamente la dificultad de obtención de estas garantías el mayor impedimento que manifiestan tanto empresas como entidades bancarias a la hora de obtener/conceder financiación.
- La obtención o no de financiación es el elemento clave que determina la supervivencia de las empresas, sobre todo si se encuentran en las fases iniciales de su ciclo de vida.
- Del análisis de la oferta y la demanda de financiación en Castilla-La Mancha se desprende que sí existe una situación de inversión subóptima manifestada en un desajuste de tipo estructural entre ambas, que se produce a nivel regional.
- El estudio pone de relieve asimismo que los Instrumentos Financieros presentan una serie de ventajas tanto cuantitativas como cualitativas con respecto a las subvenciones que hacen idónea su implementación.
- Se demuestra a priori en esta evaluación la existencia de una situación de inversión subóptima en la región y una brecha de tipo estructural entre la oferta y la demanda de financiación susceptible de ser atajada o cubierta mediante el establecimiento de un Instrumento Financiero dentro del Programa Operativo de FEDER, que justificarían la idoneidad del establecimiento de un IF destinado al apoyo a las PYME.
- El IF que va articularse en Castilla-La Mancha va a estar gestionado por SODICAMAN, Organismo Intermedio del Programa Operativo regional de FEDER, sobre la base de la experiencia desarrollada en períodos de programación anteriores, quien participará en el capital de proyectos y otorgará préstamos a los proyectos y potenciales beneficiarios que cumplan con los criterios de elegibilidad establecidos. Esta experiencia constituye además la principal fortaleza y factor de éxito del Instrumento Financiero que va a articularse en la región.
- Se prevé que el Instrumento movilice recursos públicos adicionales, en particular a través de la aportación de fondos del ICMF a dos productos concretos: (a) proyectos de apoyo al emprendimiento y el autoempleo y (b) proyectos de financiación para empresas con el objetivo de apoyar su implantación en polígonos industriales de CLM, financiando el ICMF la adquisición de suelo industrial.
- Los recursos públicos adicionales que pueden mobilizarse, unidos a que el IF tiene como ventaja el efecto “revolving” de las inversiones que permite disponer de nuevos fondos, originarán que el índice de captación de recursos privados del Instrumento Financiero, es decir, el volumen de atracción de capital privado por cada euro de inversión procedente de la ayuda FEDER, se acerque a lo sugerido por la normativa europea (que la contribución de la UE movilice una inversión global superior a dicho volumen idealmente entre 4 y 5 veces).

- La Estrategia de Inversión del Instrumento Financiero se ha articulado en torno a dos líneas estratégicas:
 - i. Una línea destinada a financiar proyectos pequeños a desarrollarse en ámbitos temáticos como el e commerce, el emprendimiento y el autoempleo, proyectos de apoyo a la internacionalización, proyectos de apoyo a la I+D y una línea de fomento de la implantación de empresas en polígonos industriales regionales. Esta primera línea estratégica combinará las fórmulas de préstamos y participaciones en el capital.
 - ii. Una segunda línea de apoyo a proyectos estratégicos de mayor cuantía, que sobre todo se basará en la fórmula de participaciones en el capital y préstamos.

- Para el caso de ambas líneas, se valorará la posibilidad en el medio plazo de articulación de un Fondo de Garantía con una participación tanto de SODICAMAN como del ICMF, siempre con el objetivo de contribuir a la consecución del resultado esperado asociado al Objetivo Específico 3.4.1 del Programa Operativo Regional de FEDER para Castilla-La Mancha 2014-2020, al que podrán incorporarse las aportaciones ya realizadas por el ICMF a la SGR Aval Castilla-La Mancha en este período de programación para reforzar su capacidad de otorgar garantías a las Pymes castellano-manchegas.

- Asimismo, se estudiará también la posibilidad de creación a futuro de nuevos vehículos financieros como por ejemplo fondos de capital riesgo, que permitan la incorporación de otros operadores financieros al objeto de alcanzar la suficiencia de recursos en el mercado financiero para asegurar la financiación de proyectos de las PYMES.

- Adicionalmente, en caso de finalmente constituirse la fórmula de Estrategias de Desarrollo Territorial Integrado (ITIS) en alguna zona del territorio regional para atajar las especiales dificultades de financiación de Pymes y emprendedores en dichas zonas (posibilidad que actualmente está siendo objeto de estudio) el Instrumento Financiero también contribuirá a las mismas, mediante la reserva de Fondos para su aportación a dichas Estrategias, así como posiblemente, discriminando positivamente los proyectos que se generen en las ITIs a través de la concesión de mayores niveles de ayuda.

- El público objetivo general del IF serán las PYMES castellano-manchegas que puedan desarrollar estrategias de supervivencia y crecimiento y consolidación, atajando así uno de los principales problemas detectados en el tejido empresarial regional, como es su baja productividad. Concretamente podrán ser beneficiarias PYMES con sede social, sede operativa o que desarrollen un proyecto en Castilla-La Mancha y que éste vaya destinado a mejorar su competitividad, crecer o consolidar su posición, así como a mejorar su capacidad productiva.

- El Instrumento Financiero, dada la orientación finalista del Programa Operativo, deberá contribuir a la consecución de una serie de Indicadores de Resultado propuestos por el mismo. Con fin de facilitar su seguimiento tanto de cara a una evaluación intermedia (2018) como una evaluación final (en 2023) del Programa, se han propuesto en la presente evaluación una serie de Indicadores específicos del Instrumento. La información sobre su grado de alcance deberá ser aportada por los beneficiarios de las actuaciones apoyadas por éste para facilitar su cuantificación agregada, seguimiento y reporte por parte del gestor del IF (SODICAMAN).



Edificio Torre Lima

Paseo de la Castellana 140

Planta 13

28046 Madrid

T (+34) 91 598 0851

F (+34) 91 556 3466

spain@es.ecorys.com

www.ecorys.es



ANEXO AL INFORME DE 27 DE DICIEMBRE DE 2016 DE EVALUACIÓN *EX ANTE* PARA EL USO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN CASTILLA-LA MANCHA ORIENTADO A LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES PARA EL PERÍODO 2014-2020 (Fases de la A a la G de la Evaluación *Ex Ante*)

NOTA ACLARATORIA

En el Programa Operativo FEDER 2014-2020 para Castilla-La Mancha, aprobado en febrero de 2015, SODICAMAN figuraba como Organismo Intermedio beneficiario de una Subvención Global para la puesta en marcha de Instrumentos Financieros.

El informe sobre la evaluación *ex ante* de Instrumentos Financieros a que se refiere el artículo 37.2 del Reglamento de Disposiciones Comunes (Reglamento (UE) 1303/2013, de 17 de diciembre de 2013), fue encargado por la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-La Mancha, S.A. (SODICAMAN) en marzo de 2015 para las fases A y B, y en julio de 2016 para las fases C a G, siendo realizadas ambas por la sociedad ECORYS ESPAÑA, S.L. El informe final comprensivo de todas las fases se emitió con fecha 27 de diciembre de 2016 y el resumen de resultados y conclusiones con fecha 16 de marzo de 2017.

Antes de la finalización de la evaluación *ex ante*, en concreto a partir de mayo de 2016, SODICAMAN inició el proceso para su designación como Organismo Intermedio en el PO 14-20 mediante la presentación a la Autoridad de Gestión de un primer borrador del documento de Descripción de Funciones y Procedimientos. Este proceso finalizó mediante el Informe provisional de evaluación, emitido con fecha 10 de abril de 2017, que fue desfavorable a la designación de SODICAMAN y que fue emitido como definitivo con fecha 26 del mismo mes y año.

Sin solución de continuidad, tras el informe desfavorable de SODICAMAN se inició el proceso para que la condición de Organismo Intermedio en el nuevo período de programación recayera en el Instituto de Finanzas de Castilla-la Mancha, S.A. (IFCLM). Ambas sociedades públicas están adscritas a la Consejería de Economía, Empresas y Empleo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y cuentan con una participación de ésta en sus respectivos capitales sociales del 100% en el caso de la segunda y del 75,87% en el de la primera. Este proceso incluirá la modificación del propio Programa Operativo para la designación del IFCLM como Organismo Intermedio, tal y como se ha planteado en el Comité de Seguimiento celebrado en el mes de junio de 2017.

Ha sido preciso modificar el documento de Descripción de Funciones y Procedimientos para adaptarlo al IFCLM. La Autoridad de Gestión, con fecha 28 de julio de 2017, emitió un Informe provisional favorable respecto de dicho documento, en el que también se especificaba que el IFCLM cumple los requisitos para ser designado Organismo Intermedio del PO 14-20 y con fecha 31 de julio de 2017 el Director General de Fon-



dos Europeos suscribió el Acuerdo por el que se designa al IFCLM como Organismo Intermedio y se le atribuyen funciones, Acuerdo que fue aceptado por el IFCLM el día siguiente.

En consonancia con el documento de Descripción de Funciones y Procedimientos del IFCLM, el Acuerdo de designación y de atribución de funciones recoge dos Instrumentos Financieros, uno denominado Préstamos ADELANTE para PYMES y emprendedores, para el otorgamiento de préstamos ordinarios de carácter mercantil a cargo del IFCLM y otro denominado Capital ADELANTE para PYMES y emprendedores, para la participación en capital y otorgamiento de préstamos de carácter participativos (cuasi capital).

Ambos Instrumentos Financieros, sin perjuicio de otros adicionales que se puedan poner en marcha en el futuro, se enmarcan en la evaluación *ex ante* para el uso de Instrumentos Financieros a que se ha hecho referencia y responden plenamente tanto a los análisis llevados a cabo como a las estrategias y acciones contenidas en la misma.

La presente nota aclaratoria no responde sino al deseo de dejar patente la plena validez de la evaluación *ex ante* realizada, sin perjuicio de que las menciones particulares que en el informe de evaluación de 27 de diciembre de 2016 y en el resumen de resultados y conclusiones de 16 de marzo de 2017 se contienen, tanto al IFCLM como a SODICAMAN, en especial en los capítulos relativos a las fases D, E, F y G, deben entenderse e interpretarse ahora a la luz del nuevo esquema aprobado para la gestión de los Instrumentos Financieros, en el que el Organismo Intermedio que gestionará la Subvención Global es el IFCLM, en lugar de SODICAMAN.

Si, con arreglo a los procedimientos establecidos en la normativa nacional y comunitaria llegara a ser designado, SODICAMAN podría ejecutar en el futuro el papel de Organismo Ejecutor del Instrumento Financiero Capital ADELANTE.

29 de septiembre de 2017