

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Lecciones Aprendidas y Oportunidades

Antonio Valverde
Director General Agencia IDEA

Madrid, 17 de Abril de 2013



Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

1. Porqué Financiación Publica



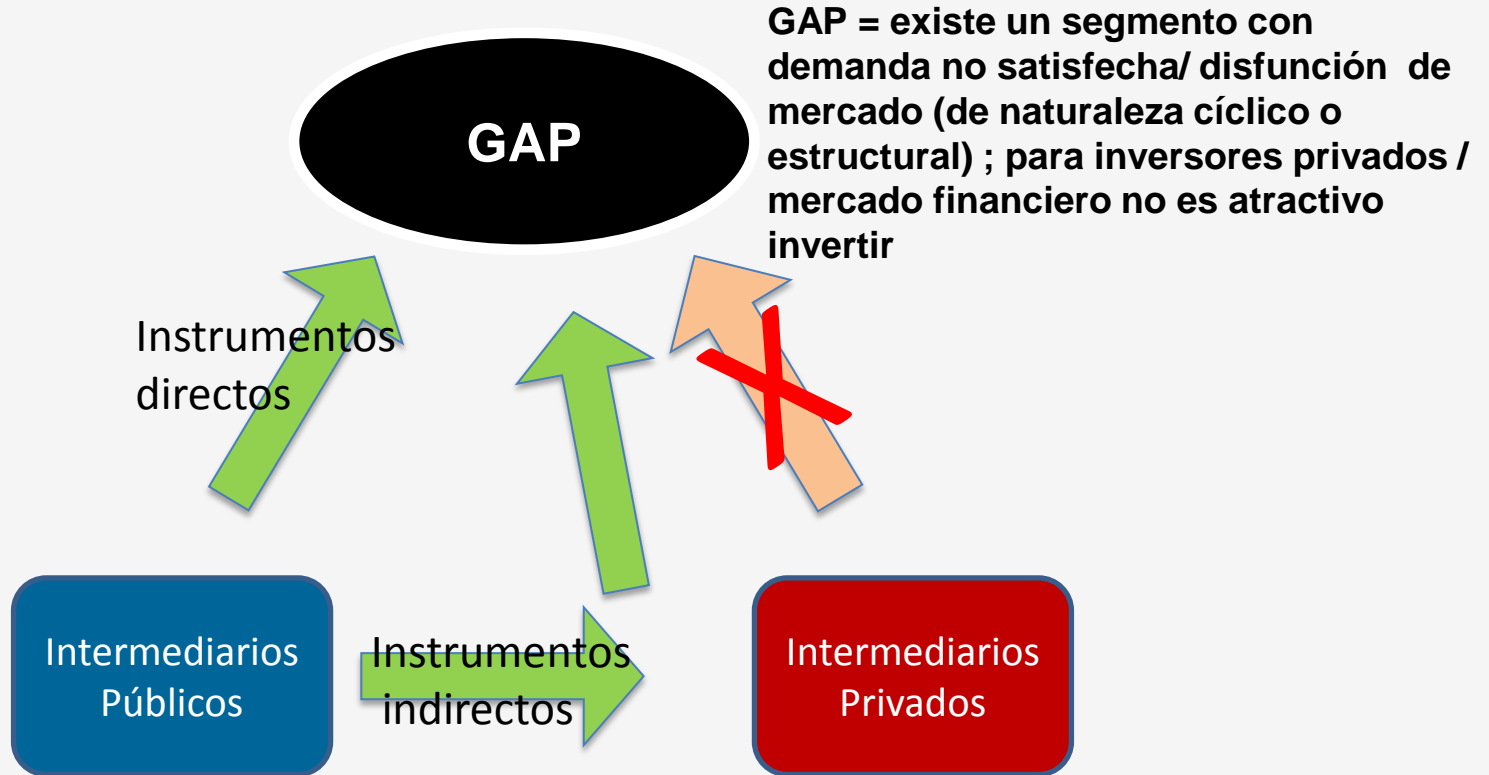
Unión Europea

Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

El GAP financiero y como cubrirlo



¿Porqué Financiación Publica?

GAP de financiación

- “Target efectivo” de la política de inversión (fallos del mercado: coyuntural / estructural)
- Reactivación del sector financiero
- Diseño inteligente de instrumentos financieros

Efecto multiplicador

- Movilización/ atracción de inversión privada
- Mecanismos de ingeniería financiera para maximizar apalancamiento financiero

Diferencial en la valoración y análisis de proyectos

- Posibilidad de financiar proyectos viables en situaciones sub-óptimas (garantías, fases iniciales, riesgos tecnológicos etc.)
- Capacidad de personalizar criterios de inversión
- Diseño inteligente de instrumentos financieros



2. Presentación de los Fondos gestionados por IDEA

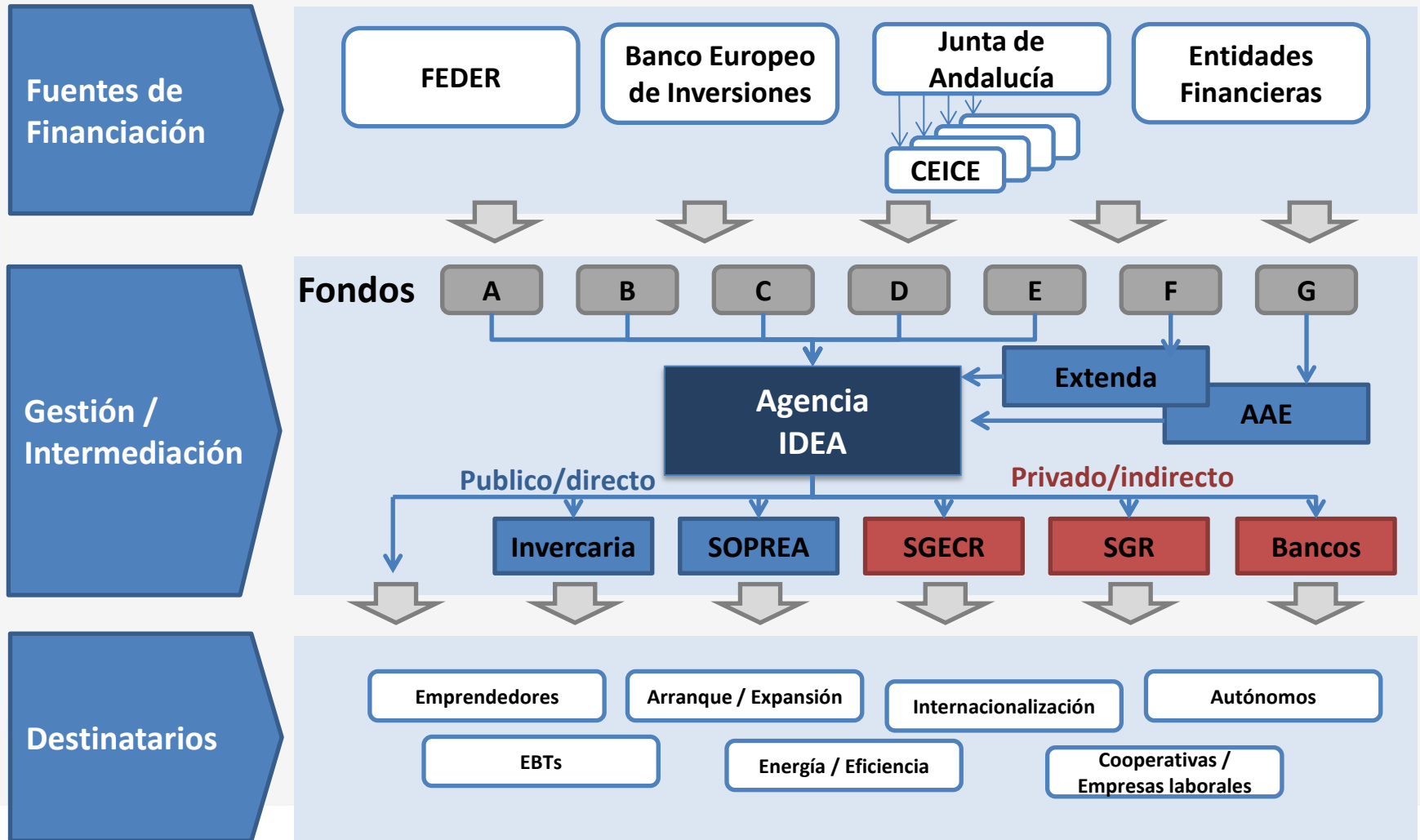


Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Configuración e Implementación de los Fondos

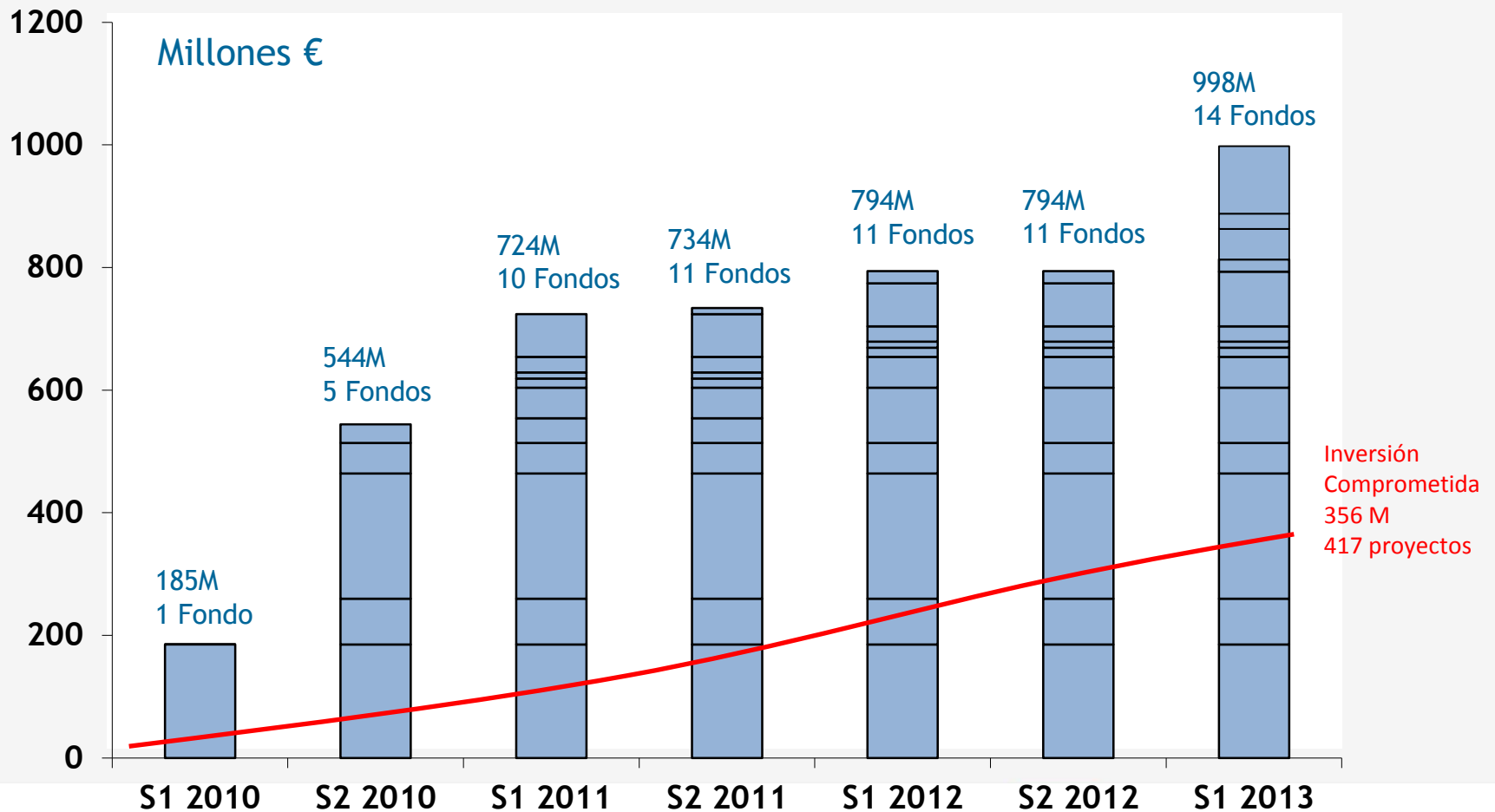


Unión Europea
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Volumen Gestionado por IDEA



Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Presentación de los fondos

| NOMBRE DEL FONDO | Dotación (millones EUR) | Enfoque sectorial | Enfoque fase empresarial | Rango típico de inversión (en miles de EUR) | Intensidad máxima de financiación |
|---|-------------------------|--|---|---|-----------------------------------|
| JEREMIE Multiinstrumento | 185 | Multisectorial, innovación, solo PYME | expansión temprana, desarrollo, solo PYME | 200-3000 | 70% |
| JEREMIE Capital Riesgo | 61 | Multisectorial, innovación, solo PYME, solo CR | Arranque, expansión temprana, alto potencial de crecimiento | 750-3000 | 70% |
| Desarrollo Empresarial | 223 | Multisectorial | expansión, desarrollo, consolidación | 200-3000 | 70% |
| Economía Sostenible | 50 | Multisectorial, enfoque micropyme, cooperativas, economía social | creación, arranque, crecimiento | 20-200 | 80% |
| Eficiencia Energética y Energías Renovables | 90 | Energía, eficiencia | principalmente financiación de proyectos | 20-2000 | 80% |
| Internacionalización | 50 | Multisectorial | proyectos de internacionalización | 12-500 | 100% |
| Industrias Culturales | 10 | Empresas culturales | principalmente financiación de proyectos concretos | 6-500 | 100% |
| Espacios Productivos | 50 | infraestructuras | principalmente financiación de proyectos concretos | 100-2000 | 70% |
| Emprendedores Tecnológicos | 19 | EBTs | creación, arranque, crecimiento temprano | 150-500 | 90% |
| Avales y garantías | 20 | Multisectorial | creación, arranque | 20-200 | 70% |
| FORAN | 25 | Autonomos | Autonomos | hasta 20 | 70% |
| Cultura Emprendedora | 22 | Multisectorial, innovador | Spin-offs universitarios | 20-200 | 80% |
| Reestructuración | 89 | | | | |
| Línea de Financiación BEI | 50 | Multisectorial | expansión, desarrollo | 500-1000 | 70% |
| Turismo y Comercio | 150 | Sector de Turismo + Comercio | arranque, crecimiento | 100-2000 | 70% |



Unión Europea

Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

3. Retos, experiencias y recomendaciones para la implementación de instrumentos financieros

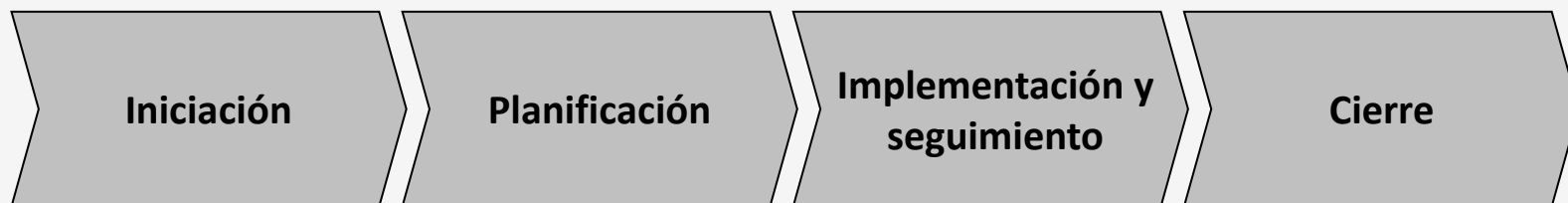


Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

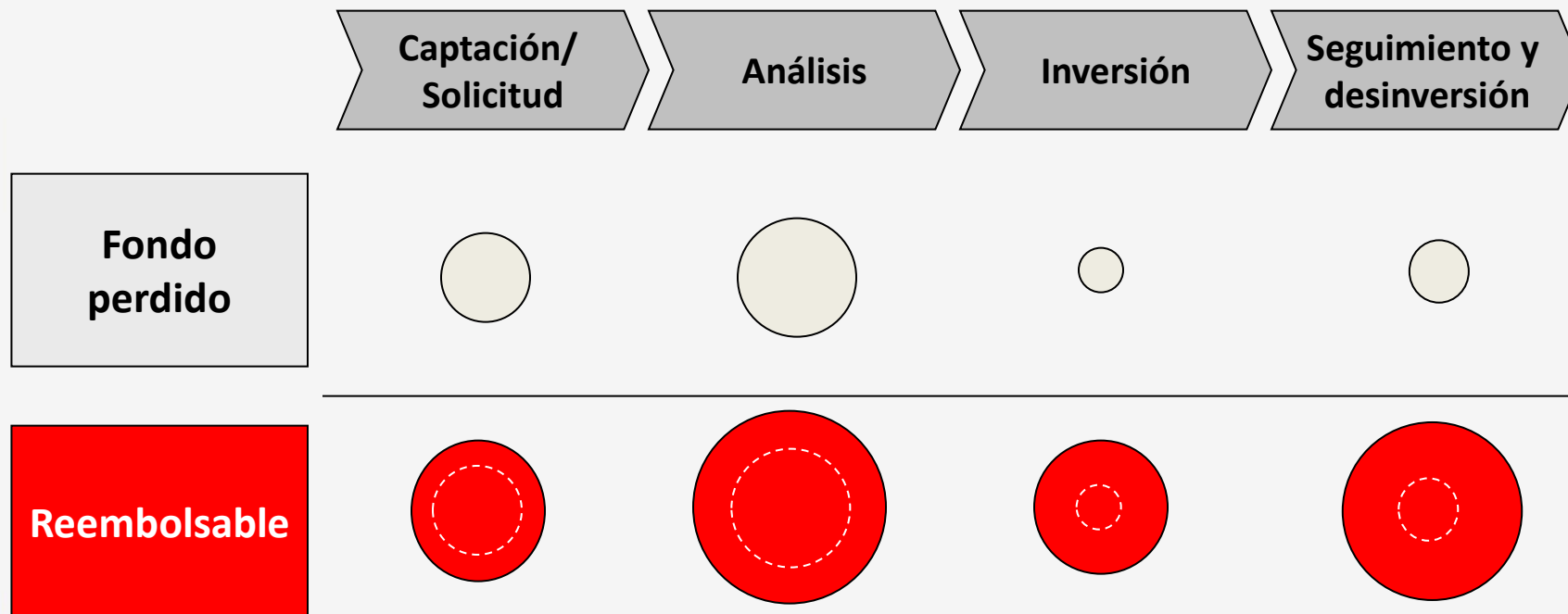
Proceso de Implementación de JEREMIE



- Iniciación/Kick-off
- Acuerdo de financiación
- Identificación/adquisición de recursos financieros
- Gap análisis
- Estrategia de Inversión: cubrir los gaps, evitar solapes entre IF
- Configuración jurídica del instrumento financiero
- Diseño de los instrumentos financieros
- Preparación de la documentación de concursos/ definición criterios de selección
- Proceso de Selección
- Adjudicación de Intermediarios financieros
- Puesta en marcha de los instrumentos financieros
- Sistema de reporting entre intermediario y gestor
- Circuitos de información / aprobación
- Política de tesorería
- Medidas de ajuste
- Cierre de los instrumentos financieros
 - Fase de inversión
 - Fase de desinversión
 - Cierre parcial/total
- Cierre del HF
- Reportes anuales/finales



Nueva forma de trabajar: subvenciones vs. reembolsable



Cambio del “chip” necesario...

...en el ámbito publico

- **Gestión del cambio requiere máximo apoyo/liderazgo por la dirección**
- **Diferente manera de estudiar un proyecto**
- **Nuevos procesos operativos**
- **Gestión y control de riesgo y de incertidumbres (desembolso al principio, recuperación al final)**
- **Gestión de mora/ contenciosos / ejecuciones**
- **Re-dimensionamiento y cualificación del equipo**
- **Sistemas informáticos / contables**
- **Otro régimen jurídico: Acto privado vs. Acto administrativo**

...en el ámbito promotor

- **Diferente manera de presentar la documentación**
- **Diferente manera de justificación del proyecto**
- **Condiciones del mercado vs. Fondo perdido**
- **Cambio de actitud y expectativa: Acto privado vs. Acto administrativo**
- **Compromisos financieros y garantías del Promotor**



Puntos claves para la configuración de un instrumento financiero (1/2)

Selección de intermediarios financieros

- Importancia de los criterios de selección según instrumento financiero (capilaridad , necesidad de especialización, competencia entre productos, apalancamiento, gastos de gestión, producto “masivo” o “selectivo”)
- Coherencia entre capacidades del intermediario y necesidades del instrumento financiero
- Tipo de procedimiento de contratación. Exclusividad o no de la intermediación
- Previsión de posibilidad de resolución anticipada /parcial de contrato

Apalancamiento financiero

- Importancia de conseguir apalancamiento privado/ efecto multiplicador para maximizar impacto
- Efectos negativos del apalancamiento: pérdida de efectividad para dirigirse a un GAP financiero
- Niveles de apalancamiento:
 - instrumento financiero
 - Operación financiera

Creación de impacto / eficacia del instrumento financiero

- Importancia de creación de valor añadido de los instrumentos financieros => cubrir el GAP financiero: ¿instrumentos de liquidez o de garantías?
- Como llegar al publico objetivo/gap financiero. Aspectos importantes: modo de captación, tipo de instrumento financiero, acertar con intermediario
- Influencia del intermediario para maximizar la eficacia del instrumento financiero: naturaleza publica o privada
- Aceptación por el receptor final: coste (coste financiero + exigencia de garantías) y facilidad para solicitar (complejidad de documentación; tiempos etc.)



Puntos claves para la configuración de un instrumento financiero (2/2)

Política de liquidez

- Como asegurar la formalización del 100% del instrumento financiero hasta el final de periodo de inversión (31.12.2015 = final certificación PO FEDER)
- Política de liquidez entre Holding Fund e instrumentos financieros: por call, transferencia total/parcial
- Como pagar el intermediario después del periodo de inversión (en caso de PO FEDER 2007-2013: a partir de 2016)

Retribución del intermediario financiero

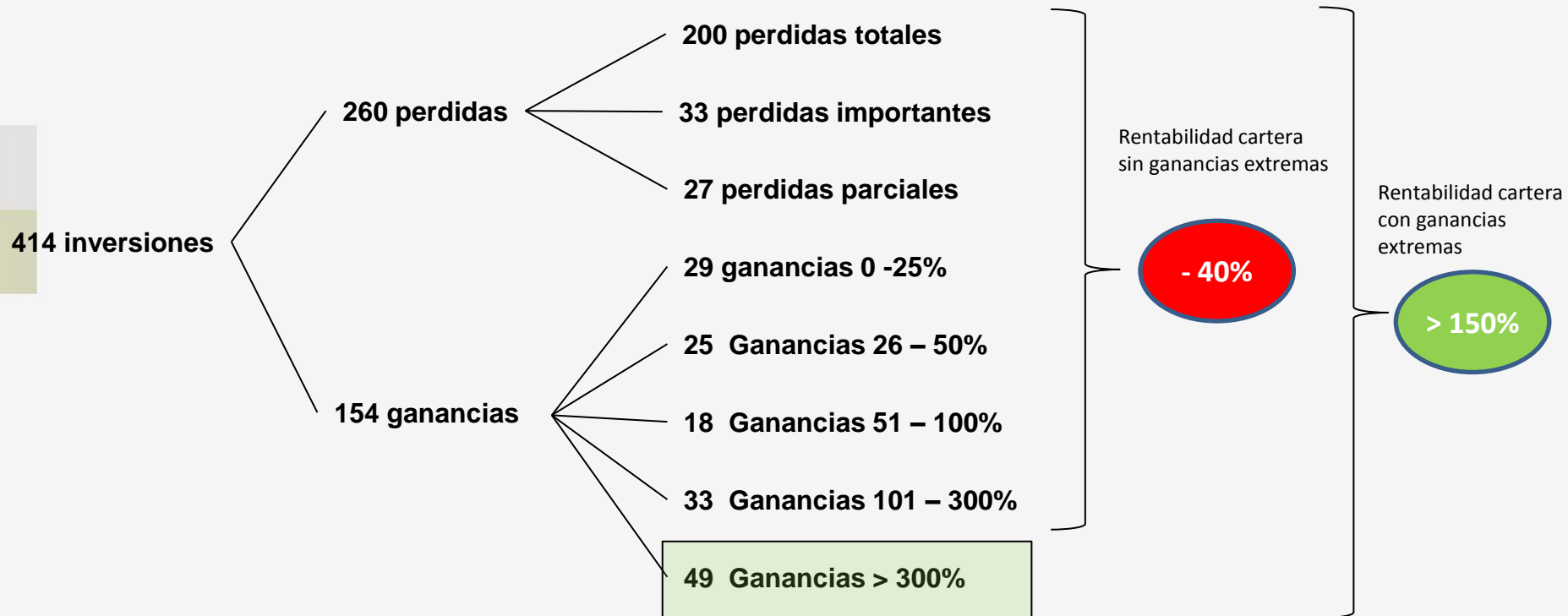
- La retribución del intermediario financiero es elemento incentivador muy importante para asegurar una buena gestión del instrumento financiero
- La clave es la correcta calibración/ configuración de las comisiones. Existen diferentes tipos: por éxito, por numero de operaciones analizadas/formalizadas, por importe invertido, por seguimiento, por gastos realizadas, fijo/variable, forma de pago (frecuencia y momento), pagador (fondo o beneficiario),

Ayuda del estado

- Interpretación correcta de “condiciones del mercado”: diferencial de interés, tipo de garantía; reglas específicas para capital riesgo
- Ayudas “de minimis”: 200.000 EUR equivalente bruto de subvención



Ejemplo 1: Gestión de riesgo y expectativas: La mecánica del modelo de Venture Capital



**Problema: las pérdidas se producen en los primeros 5 años, las ganancias al final
=> Necesidad de gestión de expectativa**

Estadística de 121 business angels, Willamette University, 2006



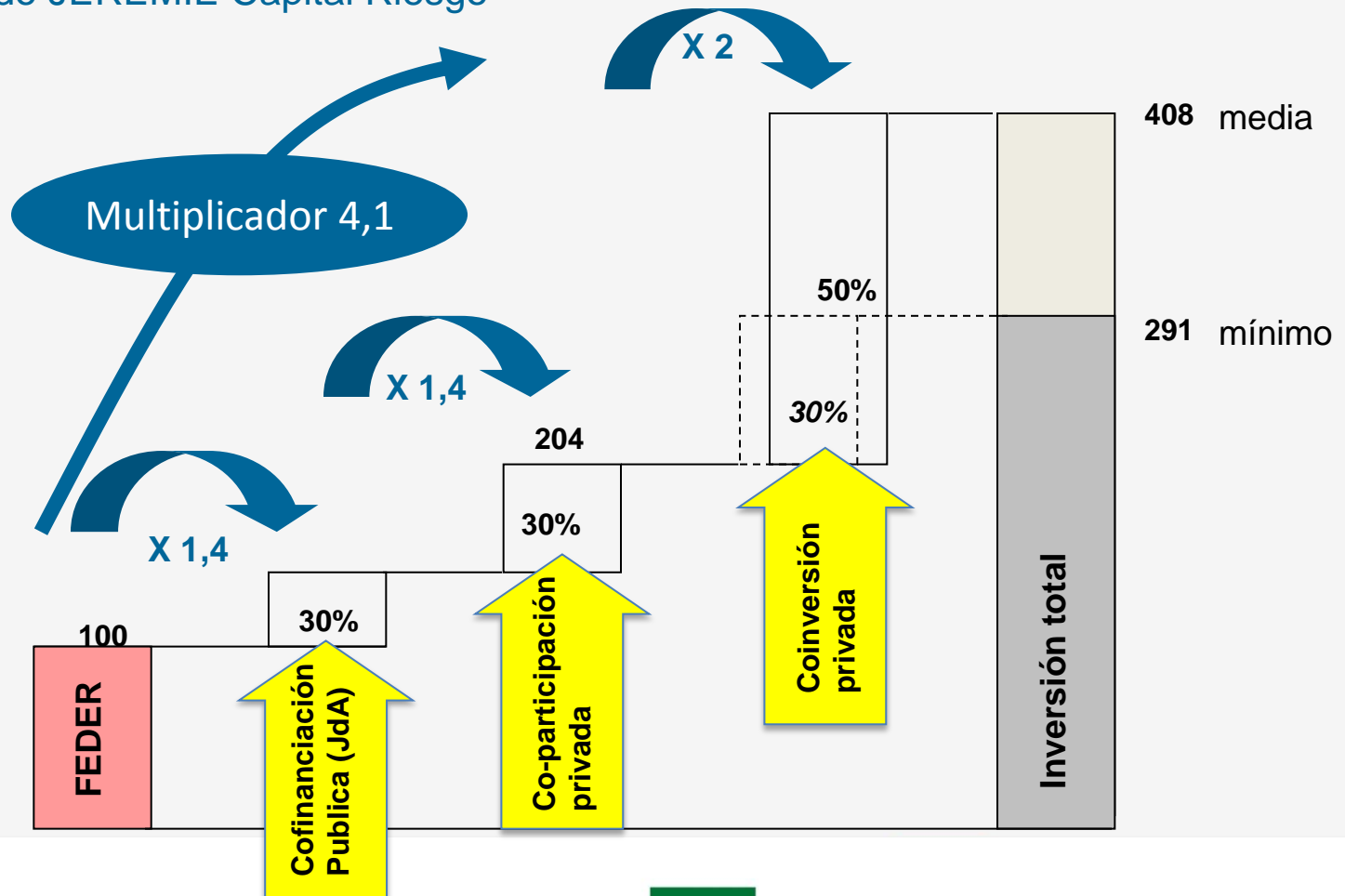
Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Ejemplo 2: Efecto multiplicador de dinero publico: Co-inversión privada

Ejemplo: Fondo JEREMIE Capital Riesgo



Unión Europea
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

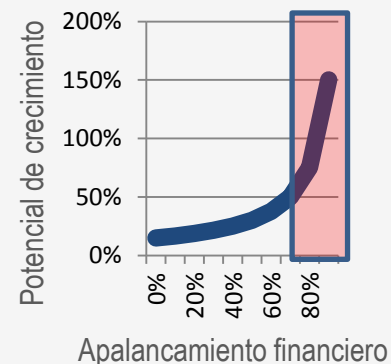
Ejemplo 3: Fomento de eficiencia energética a través del modelo ESE (empresas de servicio energético)

Problema

- La eficiencia energética es percibida por parte del sector financiero como producto de ingeniería => estudio caso por caso.
- La consecuencia es: proceso lento de inversión, exigencia de altas garantías por desconfianza en el modelo, potencial de crecimiento del sector muy limitado

Consideración

- Reto: convertir el modelo ESE en un producto financiero estándar
- Puntos claves conceptuales:
 - La relación entre crecimiento potencial de una ESE y apalancamiento financiero es exponencial
 - Es decir, para permitir un crecimiento alto de una ESE, es necesario diseñar un mecanismo de alta intensidad de financiación, sobre todo en la fase arranque de una ESE



Solución

- Diseño de un producto financiero estándar:
 - Línea de financiación para proyectos ESE: financiación hasta 80% (decreciente con el tiempo y volumen de facturación). Garantía = contrato ESE
 - Resto de financiación: suficientes garantías para financiación bancaria o autogeneración de recursos



INSTRUMENTOS FINANCIEROS

MUCHAS GRACIAS



Unión Europea

Fondo Europeo de
Desarrollo Regional



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO