

EX ANTE ASSESSMENT DE LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CATALUÑA

Resumen ejecutivo

Noviembre 2015

Equipo de Trabajo: Federico A. Todeschini, Ramón Sabes y David Casado

I. Análisis de fallos de mercado, situación de inversión subóptimas y necesidades de inversión de las Pymes en Cataluña

Caracterización del entorno empresarial en Cataluña.

Cataluña tiene un PIB de alrededor de 203.600 millones de euros, lo cual representa aproximadamente un 20% del total del PIB de España. De acuerdo a las estimaciones disponibles, las Pymes generan aproximadamente un 52% del PIB de Cataluña, una ratio menor respecto a lo que sucede en países delanteros de Europa. Cataluña tiene una larga tradición industrial y un importante tejido empresarial aunque la tendencia reciente ha sido un crecimiento sesgado hacia el sector servicios.

En Cataluña se encuentran establecidas más de 576.000 empresas siendo más del 99% Pymes o microempresas, es decir empresas de una productividad más baja. Uno de los principales retos a resolver en la economía catalana es justamente conseguir que sus empresas aumenten de tamaño.

Las exportaciones en Cataluña representan cerca del 30% del PIB del territorio y tiene un grado de apertura de su economía por encima del 60%. Del total de España, las empresas catalanas representan aproximadamente el 40% de las empresas que exportan en forma regular y un 30% de las empresas que exportan en forma regular por más de 50.000 euros anuales.

Respecto a la inversión en I+D+i, los efectos de la crisis económica en Cataluña se han hecho notar. No obstante, dentro de España, Cataluña es la segunda CCAA con mayor volumen de innovación tecnológica.

Matriz de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades del sector empresarial Pyme en Cataluña

Matriz DAFO de Cataluña	
Fortalezas	Oportunidades
Liderazgo en el sector del turismo. Importante contribución del sector al empleo en Cataluña	Despegue de nuevas fuentes de financiación (business angels, mercados bursátiles alternativos, créditos participativos, etc.)
El sector industrial juntamente con los servicios ligados a la industria aportan aproximadamente la mitad del PIB	Utilización creciente de fórmulas asociativas interempresariales para acceder a la internacionalización y desarrollo de programas públicos
La industria está bastante diversificada	Creciente apoyo público al desarrollo de factores de competitividad distintos al precio
La tasa de actividad emprendedora ha crecido y se ha modificado el perfil del nuevo emprendedor	Creciente dotación de infraestructuras científicas y tecnológicas al servicio de la Pyme
Política de clústeres pionera en el mundo	Desarrollo de instrumentos de colaboración en innovación
Cataluña genera un porcentaje de publicaciones, logra una captación de fondos del VII programa Marco y consigue atraer proyectos del Consejo Europeo de Investigación muy por encima de la media poblacional de Cataluña	En los países emergentes, fruto de su incremento en ingresos de los últimos diez años, ha crecido la demanda de bienes y servicios en los que Cataluña tiene una ventaja comparativa, como son turismo, restauración, salud y diseño.
Se han simplificado significativamente los trámites administrativos	En el marco de las estrategias para especialización inteligente, Cataluña tiene la oportunidad de especializarse y apostar por aquellos ámbitos científicos y empresariales donde tiene una clara ventaja competitiva.
Hay una importante base de centros de generación y aplicación del conocimiento	Crear experiencias sociales será una de las claves para incrementar la competitividad en el turismo y la restauración. Por tanto, la

Matriz DAFO de Cataluña	
	creatividad y el diseño son factores muy importantes para transformar ideas en productos y servicios atractivos para el mercado
El grado de apertura de la economía catalana frente al resto del mundo es superior al 60%	El incremento en la esperanza de vida incrementa la demanda de servicios sanitarios de buena calidad. El sector sanitario catalán, como referente mundial puede aprovechar las oportunidades que brinda el turismo médico
Debilidades	Amenazas
El tejido empresarial catalán está compuesto en forma excesiva por empresas sin asalariados o microempresas.	Gran vulnerabilidad a la crisis: destrucción de empleo y cierres de empresas
Baja propensión exportadora de las Pymes. Aproximadamente el 55% de las exportaciones se concentran en empresas que tienen más de 500 trabajadores	Tendencia a la concentración en la banca
Las exportaciones catalanas se concentran mayoritariamente en mercados maduros de la UE donde el potencial de crecimiento es bajo	Dificultades en el relevo generacional en las empresas
La falta de dominio de idiomas extranjeros y la escasa formación de los empresarios, directivos y emprendedores limitan el potencial de crecimiento hacia mercados internacionales de las empresas catalanas	Caída de los niveles de consumo y contracción del gasto de los hogares en un contexto en el que el sector público debe hacer recortes y las Pymes dependen excesivamente del mercado local
La internacionalización y los procesos de innovación y la profesionalización de la gerencia requieren una cierta dimensión empresarial	Barreras y complejidad administrativa para las empresas
El nivel de productividad de las empresas es bajo. Alto porcentaje de especialización en actividades de bajo valor añadido	El incremento en el número de emprendedores como consecuencia de la crisis puede aumentar la presencia de microempresas de poca productividad.
Poca tolerancia social del fracaso	El alto déficit público hace más difícil para las empresas conseguir financiamiento
Dificultad de las Pymes de procesar y canalizar la información turística de forma tal de poder aprovechar las innovaciones en el ámbito de las comunicaciones	La inestabilidad no favorece la competencia con países emergentes por atraer inversión extranjera directa.
El acceso al financiamiento para la gran mayoría de las empresas catalanas es muy difícil y es uno de los principales problemas para las Pymes	Hay un riesgo cada vez más alto de deslocalización de actividades empresariales de bajo valor añadido.
La formación profesional no da respuestas a las necesidades de las empresas	La crisis económica y la reducción en el gasto público amenazan la sostenibilidad del sistema de investigación
Tasas de abandono escolar muy elevadas y poca formación dentro del trabajo	La marcha del talento joven provoca una reducción en la capacidad de generar perfiles necesarios para una reorientación estratégica del tejido empresarial
La crisis económica ha generado una tendencia a la baja en la inversión en R+D+I. El esfuerzo en I+D es de 1,56% en el 2012.	Una parte de las inversiones realizadas por las empresas durante el período de la burbuja inmobiliaria pierde mucho valor en el contexto actual y requieren realizar nuevas y mejor dirigidas
Producción de patentes significativamente inferior al de la media europea (aunque superior a la media de España)	La larga duración que ha tenido la crisis y el mantenimiento de las dificultades de acceso al crédito o a fuentes alternativas de financiación dificultan sobremanera que las empresas puedan realizar los cambios estratégicos para ser competitivos en el mercado global.
Poca cultura colaborativa entre las empresas y resto de agentes del sistema de investigación.	Las proyecciones demográficas actuales vaticinan dificultades para mantener el actual sistema de bienestar
Baja capacidad de absorción de conocimiento por parte de la Pyme española	
Falta capital inversor dispuesto a asumir riesgos en proyectos empresariales intensivos en conocimiento, particularmente durante la etapa inicial de expansión	

Demanda de financiación de las Pymes

La financiación de las empresas, o mejor dicho las dificultades para obtenerla, están asociadas a un conjunto de variables, en particular el tamaño de la empresa, su edad y el tipo de inversión que realiza. Así, existe una relación inversa entre la dimensión de la empresa y el peso de su deuda externa debido a la dificultad que tienen las empresas de menor dimensión para acceder a financiación externa. Las empresas pequeñas y jóvenes están menos apalancadas que las de mayor tamaño y con más edad. Esto es una proxy de las restricciones que tienen las Pymes para acceder a instrumentos de financiación adecuados para desarrollar programas de inversión a más largo plazo. Las empresas que operan en entornos tecnológicos suelen encontrarse con más dificultades para acceder a financiación externa, dado la naturaleza incierta de su negocio.

Respecto a lo que sucede en el resto de la zona euro, vemos que en Cataluña:

- El porcentaje de Pymes locales que consideran que encontrar clientes es un obstáculo importante crece mientras a nivel europeo eso se ha estabilizado.
- En cambio, respecto a la financiación como obstáculo, el porcentaje de empresas locales comienzan a converger a los del promedio de la zona euro. De hecho, el porcentaje de empresas que tiene la percepción que ha mejorado la disponibilidad de crédito es superior a la de la zona euro.
- No obstante, el porcentaje de empresas locales que considera que los costes financieros han tenido un impacto negativo en la generación de ingreso sigue siendo sustancialmente superiores a los de la zona euro.
- La proporción de empresas que no solicita financiación por miedo a ser rechazada ha convergido a los valores de la zona euro. No es el caso en cambio del porcentaje que no solicita fondos por contar con fondos internos suficientes, que sigue estando muy por debajo de la zona euro.
- El porcentaje de Pymes que consiguen la totalidad del financiamiento solicitado comienza a acercarse a valores de la zona euro.

Oferta de financiación de las Pymes

El sector financiero en España, particularmente los fondos destinados a empresas no financieras se ha contraído en casi 20 puntos porcentuales desde el 2008 y ha coincidido con un momento donde la necesidad de financiación de activos circulantes se ha disparado y en la que la financiación de activos inmovilizados toma particular trascendencia para poder ganar en competitividad y así alcanzar otros mercados.

La mencionada contracción en los fondos disponibles para el sector no financiero ha tenido cuatro ejes diferentes aunque muy ligados entre sí y contemporáneos:

1. La desaparición de las Cajas de Ahorro y de la red de oficinas que tenían las entidades financieras, uno de los principales proveedores de financiación para las pequeñas empresas.

2. Precaria situación financiera del sector público, que ha competido por recursos con el sector privado.
3. Cambios respecto al manejo del riesgo de las entidades financieras, que ha generado que sea más oneroso prestarle al sector privado.
4. La política de expansión monetaria del BCE.

La conjunción de estos factores ha dificultado el acceso a las fuentes tradicionales de financiación para las Pymes.

A diferencia de lo que sucede en otros mercados, las fuentes alternativas de financiación, están muy poco desarrolladas en Cataluña (así como en España y gran parte de Europa), lo cual hace que este tipo de alternativas sean poco exploradas.

Fallos de mercado

En el caso de financiamiento a Pymes y Startups en Cataluña, podemos distinguir una serie de fallos de mercado o situaciones que dan lugar a una inversión subóptima. Entre ellos:

- a) **Asimetrías de información para la financiación con deuda:** Generalmente, la información que tiene el empresario y el financiador respecto a la viabilidad del negocio son diferentes. Para el banco, es muy difícil distinguir entre aquellas empresas que tienen un riesgo bajo de aquellas que tienen un riesgo alto, sin tener que incurrir en un coste alto para recabar esta información. Una alternativa de los bancos podría ser la de subir el coste de financiación para compensar por el mayor riesgo.

No obstante, esta respuesta está muy restringida porque ante una subida del coste financiero, se puede producir una selección adversa de proyectos, esto es, van quedando aquellos que son más arriesgados lo cual empeora la calidad crediticia. Otra alternativa para evitar los costes asociados a esta búsqueda de información, los bancos o las entidades de crédito suelen requerir a las empresas que les provean su historial de crédito o que aporten un colateral o garantía de la operación. De esta forma, el fallo de mercado se produce porque la decisión sobre si dar financiación o no se basa en el historial y no en la viabilidad del negocio en sí misma. Esto es, dado que las Pymes y Startups suelen tener un historial de crédito más corto o incluso inexistente y sin un colateral de valor para aportar, tienen una probabilidad más alta de quedarse excluidos de la financiación.

A pesar de los avances recientes en las técnicas de 'credit scoring', que deberían reducir el coste de analizar las solicitudes de financiación, esto continúa siendo un problema para una proporción alta de las Pymes.

- b) **Regulación bancaria:** El rescate financiero a la banca les quitó presión para conseguir negocios, en un contexto de marcada concentración bancaria, al tiempo que las empresas estaban en una situación delicada desde el punto de vista de liquidez.

- c) **Información financiera incompleta:** Los problemas de información no son únicamente relacionados con el desconocimiento que los bancos pueden tener de la viabilidad del negocio. También puede ocurrir que los empresarios no conozcan la importancia que tiene para una empresa disponer de financiación y que por ello no lo soliciten, lo cual en definitiva termina mermando sus posibilidades de crecimiento. De acuerdo a las encuestas analizadas, una pequeña aunque significativa parte de las Pymes (alrededor del 9%) no solicitan financiamiento porque consideran que serán rechazadas. En general las Pymes catalanas suelen estar menos profesionalizadas y no suelen tener una persona que se encargue exclusivamente de la parte de financiación y ello hace por una parte que tengan más problemas en aspectos relacionados.
- d) **Mercados incompletos:** Una de las razones para la existencia del gap financiero viene dada porque la regulación existente, entre otras cosas, en ocasiones impide que aparezcan instrumentos financieros que permitan completar la oferta de financiación. En este sentido, cabe recordar que durante el 2014, el gobierno español intentó regular el “crowdfunding” con la idea de limitar la cantidad de financiación que se podría obtener por esta vía y la cantidad de capital que una misma persona podía invertir en una empresa o plataforma. Evidentemente, este tipo de regulaciones no hace más que incrementar el poder de mercado que tiene la banca comercial en detrimento de las empresas no financieras
- e) **Externalidades positivas:** En ocasiones el proyecto puede no ser rentable desde la perspectiva de la Pyme, pese a que socialmente lo sea como consecuencia de la existencia de externalidades positivas y por ello sea necesaria algún tipo de intervención pública para resolver este problema de incentivos.
- f) **Contexto macroeconómico y mala regulación:** En determinados contextos macroeconómicos como el actual, el gobierno suele financiarse para cubrir la diferencia entre sus ingresos y gastos. Dado que la regulación bancaria generalmente favorece a los gobiernos respecto a las empresas en lo que concierne a cobertura de riesgo, esto hace que haya menos fondos disponibles para las empresas.
- g) **Costes de transacción:** Los préstamos a las Pymes suelen implicar un monitoreo más intensivo para los bancos y un importe de negocio más bajo, lo cual hace que dependiendo del sistema legal y de los costes que tienen para los bancos defender un contrato, y de la tasa de morosidad que puedan tener este tipo de empresas, prefieran no prestarles o prestarles en formas menos eficientes. Los costes de transacción son también una parte importante de fallos de mercados en instrumentos financieros como la securización de activos relacionados con deuda de Pymes.

- h) **Mercados irracionales:** teniendo en cuenta que una forma de identificar un fallo de mercado es a partir de una asignación de recursos ineficiente, las burbujas financieras serían plausibles de ser consideradas un fallo de mercado, donde el comportamiento irracional de los agentes respecto al verdadero valor de ciertos activos los hace sobre invertir en dicho activo y como consecuencia sub invertir en otros. La burbuja inmobiliaria reciente es un ejemplo claro de esta situación.

Estimación del gap financiero

La estimación del gap financiero se ha realizado siguiendo la metodología del 'Ex ante assessment of the EU SME Initiative', concentrándonos en empresas con al menos un asalariado y que presente balances. La estimación más conservadora del gap financiero lo sitúa en los 900 millones, aunque la estimación que utiliza información de registros administrativos (a diferencia de la anterior basada en encuestas voluntarias) lo sitúa entre 2.014 millones y 6.314 millones y afectaría unas 20.000 empresas catalanas.

Teniendo en cuenta los supuestos realizados y la calidad de la información utilizada para hacer la estimación, el análisis de sensibilidad de la estimación nos dice que por un lado tendríamos una subestimación del gap, dado que el crecimiento previsto del PIB en los próximos años hará que una proporción más alta de empresas esté en mejores condiciones para solicitar financiamiento, lo cual significa un incremento de la demanda y por tanto del gap. Por otro lado, algunos de los supuestos implican comportamientos que seguramente no son los más ajustados para el conjunto de las Pymes, lo cual generaría una reducción del gap financiero. De esta forma, es difícil determinar si el sesgo en la estimación es al alza o a la baja, aunque en todo caso no sería superior al 20%.

Ficha resumen de los principales indicadores disponibles para Cataluña

Ficha económica de Cataluña			
Indicadores Macroeconómicos de Cataluña			
PIB en millones de euros (2014)	209.282	PIB per cápita en euros (2014)	28.152
Población (2014)	7.456.391	Crecimiento PIB per cápita 2014 en %	1,6
Proporción del PIB de España en %	19,7	Crecimiento acumulado PIB per cápita 2007-2014 en %	-4,3
Crecimiento PIB 2014 en %	1,3	Número de empresas exportadoras regulares de más de 50.000 euros anuales	6.862
Crecimiento acumulado PIB 2007-2014 en %	-1,5	Exportaciones en % PIB	28,8
Déficit Fiscal en % del PIB (2014)	2,58	Exportaciones industriales de contenido tecnológico alto y medio alto (% X)	46,6
Deuda Pública en % del PIB (2014)	32,4	I+D en % PIB (2012)	1,5
Tasa de desempleo 2014 en %	20,3	Número de empresas con actividades de innovación (2012)	4.415
Tasa de desempleo de larga duración 2014 en %	11,5	Número de empresas innovadoras que demandan patentes	466
Abandono escolar prematuro en %	23,5	Gasto en actividades de innovación en millones de euros (2012)	3.311
Aprendizaje permanente en %	11,5	Proporción del gasto en innovación de España (2012)	24,7
Indicadores Financieros de las Pymes de Cataluña			
Total Empresas de menos de 250 trabajadores	575.755	<i>Microempresa</i>	
Pymes con al menos un asalariado (% Total Pymes)	44,5	Rentabilidad financiera en % (2012)	1
PIB Pymes (% PIB)	52,1	Endeudamiento en % (2012)	201
Ocupación Pymes (% Total Ocupación)	70,2	Liquidez en % (2012)	97,1
<i>Necesidades de Financiamiento</i>		<i>Empresa pequeña</i>	
Micro (% Total Micros)	74,5	Rentabilidad financiera en % (2012)	2,6
Pequeñas (% Total Pequeñas)	78,6	Endeudamiento en % (2012)	188,6
Medianas (% Total Medianas)	75,0	Liquidez en % (2012)	94,5
		<i>Empresa grande</i>	
		Rentabilidad financiera en % (2012)	5
		Endeudamiento en % (2012)	169,9
		Liquidez en % (2012)	52,6
% de empresas viables que no acceden a financiamiento	28,1 – 31,3		
Monto promedio financiamiento bancario	177 - 197 M€	Estimación del gap de financiamiento	2.014 – 5.771 M€

II. Propuesta de instrumentos financieros para reducir el gap

Referente a la reinversión de los retornos del PO 2007-2013, se ha realizado una propuesta de reinversión de los flujos generados en las líneas de Capital Riesgo y Préstamos Participativos, que prevé reinvertir un total de 45 millones de euros en total hasta el año 2023.

El instrumento financiero que se propone para el período 2014-2020 es un préstamo directo del Institut Català de Finances (ICF) a empresas de tamaño pequeñas a medianas y medianas, que tengan por objeto financiar estrategias de crecimiento y consolidación y de esta forma puedan incrementar su productividad o que tengan por objeto fortalecer las actividades o la posición de la empresa en el mercado. El instrumento financiero buscará alargar considerablemente los plazos actuales, reducir las condiciones de precio del producto financiero y conceder volúmenes más altos.

De esta forma, a partir de los 92 millones de euros que se solicitan de fondos estructurales y los 92 millones de euros que se incorporarán desde el presupuesto regional, se buscará reducir el gap existente para este tipo de financiación.

Contribución del instrumento financiero al PO 2014-2020 de Cataluña

Para terminar de perfilar el instrumento financiero diseñado y desarrollar una estrategia de inversión, uno de los aspectos más importantes a valorar es la contribución del PO de Cataluña a la estrategia de la Unión Europea para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador a partir de los ejes, prioridades de inversión, objetivos específicos y líneas de actuación seleccionados, teniendo presentes las necesidades nacionales y regionales.

El desarrollo de la evaluación de la estrategia del instrumento se ha llevado a cabo a partir de una serie de análisis.

- Análisis de pertinencia, que mide el grado de adecuación de los elementos clave al diagnóstico en general.
- Análisis de coherencia externa, que nos ayuda a comprobar el grado de relación existente entre la estrategia del instrumento y el resto de estrategias y programas que existen a nivel nacional y europeo y que podrían llegar a presentar aspectos comunes.
- Análisis de coherencia interna, que tiene como objetivo detectar las sinergias que potencialmente se podrían producir entre las diferentes prioridades de inversión del programa.

Se debe tomar en cuenta que los retornos que se obtengan a partir de la finalización del periodo elegible del programa JEREMIE en Catalunya en el periodo 2007-2013, se destinarán a proyectos e instrumentos financieros muy similares a los del programa anterior. Especialmente, se seguirá una política de inversión en fondos de capital riesgo y préstamos participativos que inviertan en Pymes. Es decir, si bien los instrumentos de capital y cuasicapital se implementarán fuera del programa operativo 2014-2020, complementaran el programa para este período.

El punto de partida y el marco para el proceso de elaboración del PO FEDER es la estrategia Europa 2020, y sus objetivos, las recomendaciones adoptadas en el marco del semestre europeo 2014, la estrategia Cataluña 2020 (ECAT 2020, aprobada por el Gobierno de la Generalitat de Catalunya en abril de 2012) y la estrategia de investigación e innovación para la especialización inteligente de Cataluña (RIS3CAT, aprobada por el Gobierno de la Generalitat de Cataluña en febrero de 2014).

La ECAT 2020 identifica seis ámbitos prioritarios de actuación de las políticas públicas para promover un crecimiento inteligente, sostenible e integrador y avanzar hacia la visión Cataluña 2020. El eje prioritario 3 (Mejorar la competitividad de las Pymes, del sector agrícola y del sector de la pesca y la acuicultura) aporta la infraestructura para invertir a través del programa JEREMIE.

La inversión en la OT3: *“Debe facilitarse el acceso a la financiación para las empresas de nueva creación y las PYME, para garantizar su viabilidad financiera y su crecimiento, especialmente en el contexto actual de restricción del crédito. Por ello, es especialmente importante potenciar el efecto multiplicador de los fondos disponibles, por lo que debe promoverse canalizar el apoyo de los Fondos EIE a las empresas a través de instrumentos financieros reembolsables y otros (como capital riesgo, capital semilla, garantías, préstamos participativos, microcréditos, etc.), compensando el excesivo peso de las subvenciones a fondo perdido en periodos previos. Se debe fomentar en especial la financiación destinada a innovación, competitividad e internacionalización de las empresas.*

Con el fin de dar cumplimiento a OT3, se han establecido una serie de acciones:

3.1: Promoción del espíritu empresarial, en particular facilitando el aprovechamiento económico de nuevas ideas e impulsando la creación de nuevas empresas, incluida la utilización de viveros de empresas:

En el contexto actual de crisis económica y de elevadas tasas de paro, ha aumentado el porcentaje de emprendedores que crean un negocio por necesidad. Las pequeñas empresas a menudo no tienen a su alcance los instrumentos necesarios para adaptarse a un entorno que cambia rápidamente y que cada vez es más competitivo. Por esta razón, las administraciones públicas potencian, en el marco de la RIS3CAT, un amplio abanico de medidas de apoyo a las pymes (estrategias de cooperación entre empresas en el marco de clústers y planes estratégicos, actuaciones para la digitalización de las pymes, entre otras) para que puedan generar estrategias de futuro viables y sostenibles. Esto es especialmente importante en zonas rurales, en que es más complicado el acceso a los medios.

3.4: Apoyo a la capacidad de las pymes para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales y en los procesos de innovación.

La selección de esta prioridad se justifica en la necesidad de apoyo sectorial a las pymes. En políticas de clústeres, Cataluña es una región pionera y un referente internacional. El sector productivo está articulado en clústeres territoriales, que son objeto de iniciativas públicas y privadas de refuerzo de la competitividad y la colaboración.

La política industrial del Gobierno se centra en los siete ámbitos prioritarios identificados en la RIS3CAT, con el objetivo de mejorar la innovación y la internacionalización de las empresas y fomentar la creación de puestos de trabajo. Se prevé el apoyo y el impulso a la innovación de las Pymes (tanto la tecnológica como la no tecnológica) a través de diversas fórmulas de financiación.

El instrumento diseñado contribuirá al cumplimiento de la estrategia Catalunya 2020 y RIS3CAT (estrategia para la innovación e investigación para especialización inteligente de Cataluña), en línea con la Estrategia UE2020 y que pretende fomentar el crecimiento sostenible, inteligente e integrador a través de las siguientes estrategias:

1. Potenciación de la investigación y la innovación como motor de transformación del tejido empresarial.
2. Reforzamiento del ecosistema emprendedor.
3. Impulso de un modelo económico más eficiente en el uso de recursos y adaptado al cambio climático.
4. Logro de equilibrio territorial con mejora de la competitividad de la economía.

Enmarcada en la primera estrategia se halla el RIS3CAT que pivota sobre 4 ejes fundamentales:

1. Focalización en los siete ámbitos sectoriales líderes.
2. Identificación de nuevas oportunidades económicas en ámbitos emergentes.
3. Apuesta per tecnologías transversales facilitadoras.
4. Mejora del entorno de innovación.

El instrumento financiero favorecerá la consecución de las estrategias establecidas concediendo financiación, entre otros, a los ámbitos sectoriales líderes que pueden generar un mayor crecimiento y funcionar como catalizadores de la recuperación económica y facilitar una reorientación de la economía hacia un modelo de crecimiento más inteligente y sostenible. De la misma manera, permitirá la financiación de empresas que realicen actividades innovadoras, a las que realicen proyectos de consolidación o crecimiento, a unos plazos adecuados a la maduración del proyecto.

Como se desprende de la evaluación, el desarrollo de la innovación en el seno de la empresa se convierte en uno de los factores esenciales para su crecimiento y mejora de competitividad, la cual se verá potenciada, en gran medida, por el uso que la empresa haga de las Tecnologías de

la Información y de las Comunicaciones en un contexto de transición hacia una economía de carácter digital.

El Programa Operativo FEDER Cataluña 2014-2020 realiza una concentración temática del 78,5% en los objetivos temáticos 1, 2, 3 y 4. Si además se tiene en cuenta los recursos que el Gobierno de Cataluña destina al PO Iniciativa PYME, la concentración temática en estos objetivos alcanza el 80%, como ya se ha comentado anteriormente.

Dentro del Programa Operativo FEDER Cataluña 2014-2020, destaca especialmente el OT1 (I+D+i) con un 40,9% del total de presupuesto y que concentra la aplicación de la estrategia RIS3CAT. Esta estrategia se puede considerar como un elemento transversal a todo el programa ya que numerosas aplicaciones en el resto de OT tienen su justificación en la estrategia propuesta en materia de innovación.

Posteriormente destaca el peso de los objetivos temáticos OT4 (economía baja en carbono) y OT3 (PYMES) con un 16,1% y 14,0%, respectivamente. El primero de ellos, OT4, supone una importante apuesta en materia de eficiencia energética y de manera destacada la apuesta por la biomasa.

En cuanto al OT3, la dotación financiera refleja la importancia del apoyo a las PYMES, principales agentes generadores de empleo de la región, con un papel destacado de los instrumentos financieros que han de ayudar a salvar una de las debilidades básicas de las PYMES como es el acceso a la financiación.

Por último el objetivo temático OT2 (TIC) cuenta con un 7,5% de asignación que, permite la aplicación de la Agenda Digital de Cataluña también prevista en la Estrategia RIS3CAT. Respecto al resto de objetivos temáticos, destaca el OT6 (Medio ambiente), con 9,7% de la dotación, que desarrolla un número muy diverso de actuaciones en materia de biodiversidad, protección civil y desarrollo urbano, seguido del OT7 (Transporte sostenible), con un 8,6%, que incluye actuaciones en materia de transporte sostenible, y por último el OT5 (Cambio climático) que cuenta con un 3,2%.

III. Análisis del valor añadido del instrumento financiero

Se prevé que hasta 2023 el instrumento financiero permitirá al ICF incrementar la actividad de forma directa hasta 347 millones de euros, lo cual facilitará sustancialmente el acceso a financiación de las Pymes tanto en condiciones de precio y de plazos. Dado que ICF seguirá ofreciendo sus productos habituales dirigidos a los segmentos habituales y prevé mantener estable su actividad, estos volúmenes se pueden considerar una adicionalidad del instrumento financiero

A partir de la información disponible respecto a la oferta de financiación en el mercado, no se constata la existencia de un instrumento financiero que compita con el plazo y condiciones de precio del instrumento financiero pensado para las Pymes. De esta forma, el diseño pensado para el instrumento financiero resuelve algunos de los fallos de mercado que se han detectado durante en el análisis ex ante: otorgar financiación a Pymes con una maduración suficiente y a un precio razonable que le permita resolver las necesidades de inversión a largo plazo que tienen las empresas catalanas.

De acuerdo a la estimación, el apalancamiento del instrumento financiero en la primera ronda de financiamiento es de 2. Esto es, teniendo en cuenta que la magnitud total a financiar es de 256 millones y que de ésta, los fondos estructurales financiarán a los clientes por 92 millones de euros y la región aportará otros 92 millones y que los receptores finales deberán aportar por su cuenta 72 millones, el apalancamiento es de 2. Por otra parte, el efecto “*revolving*” que se prevé alcanzar con el instrumento financiero permitiría alcanzar una reinversión del 89% del volumen inicial invertido. El valor medio del subsidio del instrumento financiero es de 94.575 euros por beneficiario. Finalmente, el cálculo cuantitativo del valor añadido, calculado como el valor actual de las inversiones totales respecto a los fondos estructurales aportados a partir del instrumento respecto el importe invertido, está estimado en 5,1 hasta 2023 y en 6,3 hasta 2031.

Por otra parte, los plazos de los préstamos de inversión van hasta 15 años y los préstamos de circulante van a tener plazos de hasta 5 años, lo cual constituye un plazo mucho más extenso que el que ofrece normalmente el mercado. Además, el producto financiero propuesto da liquidez en forma de pre financiamiento de la inversión, lo cual evita a las empresas beneficiarias la necesidad de realizar el esfuerzo de adelantar los fondos. Adicionalmente, los préstamos tendrán volúmenes más elevados para que las Pymes no tengan que recurrir a distintas entidades, fragmentando así la obtención de crédito.

El producto financiero propuesto da preferencia a un esquema de largo plazo de tipo *revolving*, lo cual permite que los efectos de los fondos estructurales puedan dar apoyo a más empresas en el futuro, sobre todo para aquellas que a día de hoy no cumplen con alguno de los requisitos necesarios pero que tienen la posibilidad de cumplirlos en el futuro o para aquellas cuyos proyectos de inversión no siguen un patrón estable sino que es más bien volátil, como es el caso de los proyectos ligados a la innovación o la apertura de mercados.

El tipo de interés será preferente tanto para empresas pequeñas como para empresas medianas. Esto permite a las pequeñas empresas obtener financiación sin tantas restricciones, puesto que de acuerdo a lo analizado en la estimación del gap financiero son este tipo de empresas las que más han notado la bajada de crédito de las entidades financieras.

Por último, el instrumento financiero propuesto se ajusta perfectamente a los objetivos del PO 2014-2020

Consistencia con otras intervenciones públicas sobre el mismo mercado

Respecto a los dos instrumentos financieros propuestos por el ICF para los fondos del PO Feder 2014-2020, podemos observar dos cosas. En primer lugar, hay una coherencia importante entre las prioridades de la política pública en Cataluña y la población diana de los instrumentos financieros propuestos.

En segundo lugar, dentro de la oferta de financiamiento público y privado, existen ciertas coincidencias que podrían dar lugar a una sustitución entre instrumentos financieros. Las líneas de financiamiento a Pymes del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para inversión tienen una duración máxima que en algunos casos es incluso superior a los 15 años que ofrece el ICF para inversiones de Pymes, lo cual a primera vista podría considerarse como una superposición de oferta instrumentos financieros. No obstante, las diferentes líneas de financiamiento del ICO han tenido una serie de inconvenientes durante su implementación reciente que ha dificultado el acceso a las mismas por parte de las Pymes. Por otra parte, la participación de Cataluña en este tipo de líneas es significativamente menor a la que le tocaría por su peso relativo.

El instrumento busca permitir mejorar el balance de las Pymes y así permitirles afrontar la etapa de crecimiento en mejores condiciones. Las entidades financieras en la actualidad, a fin de diversificar el riesgo individual, generalmente ofrecen líneas de financiación de circulante por importes mucho más pequeños, lo cual obliga a estas empresas a fragmentar la financiación y por lo tanto necesitan de muchas entidades, lo cual desde la perspectiva empresarial de la Pyme comporta un riesgo subyacente en cada renovación, sobre todo teniendo en cuenta que los plazos de pago de clientes se han ido alargando a medida que se ha profundizado la crisis, lo cual puede tener la consecuencia no deseada de que las empresas reduzcan su exposición financiera en el balance para evitar situaciones de corte súbito de crédito. El grado de sustitución con otras líneas de financiamiento público es relativamente bajo ya que casi ninguna línea atiende este tipo de financiamiento para la población diana elegida con los importes y plazos que se pretende ofrecer.

Identificación de posibles implicaciones de ayuda de Estado

En el caso del instrumento propuesto, teniendo en cuenta el tipo de Pyme al que se intentará llegar y el tipo de interés a los que se prevén comercializar los instrumentos financieros, es muy factible que en la mayoría de los casos el tipo de interés será inferior al que le habría concedido otra entidad financiera en el mercado.

De acuerdo a la normativa de la UE, en el caso de que exista ayuda de estado, la operación podrá estar sujeta a uno de los siguientes dos tipos de reglamentos:

- En los contratos que tienen como finalidad financiar circulante, la ayuda recibida por el beneficiario final estará sujeta al Reglamento (UE) 1407/2013 del régimen de *minimis*.
- En los contratos que tienen como finalidad financiar inversiones, la ayuda recibida por el beneficiario final podrá estar sujeta a:
 - Artículo 17 apartado 2 inciso a) y apartado 3 inciso a) del Reglamento (UE) 651/2014 del régimen de exención.
 - Reglamento (UE) 1407/2013 del régimen de *minimis* en los casos no incluidos en el punto anterior.

Para ambos casos, el cálculo de subvención bruta equivalente se ha realizado de acuerdo a la Comunicación de la Comisión Europea relativa a la revisión del método de fijación de tipo de referencia y actualización (DOUE C 14, de 19.1.08).

IV. Recursos públicos y privados adicionales que potencialmente se generarán a partir del instrumento financiero

Estimación de recursos públicos y privados adicionales

Referente a la obtención de recursos adicionales, no se prevé combinar el instrumento diseñado con otros fondos ESIF para que la gestión del instrumento sea más sencilla y eficaz. Los fondos propios del ICF corresponden a la parte de cofinanciamiento nacional. No se prevén otros recursos adicionales a parte de los mencionados. El cofinanciamiento interviene al nivel del propio instrumento financiero diseñado.

Con respecto a los ahorros presupuestarios nacionales y regionales: El diseño del instrumento financiero incluye fondos europeos del 50% del importe elegible. La inversión total se ve incrementada debido a que la inversión inducida que acompaña al financiamiento público es de 0,4 la aportación del propio instrumento. El gasto elegible no tiene en cuenta las comisiones de estudio iniciales ni las comisiones del préstamo. No se contemplan contribuciones en especie.

Así pues, el ICF prefinanciará el 100% de las operaciones y una vez justificadas obtendrá el 50% de los fondos FEDER.

Estimación del apalancamiento del instrumento financiero

El diseño del instrumento, incluyendo sus dos modalidades, prevé una inversión total estimada de 1,4. El "leverage" que permite alcanzar el instrumento financiero es de 2. Es decir, por cada euro que proviene de fondos europeos el ICF aporta otro euro.

Atracción de recursos privados adicionales

Este instrumento financiero es un préstamo directo con fondos estructurales “ESIF Loan”. En este sentido, los recursos adicionales únicamente se estiman a nivel del beneficiario final. Se estima que el beneficiario final (en este caso las Pymes), aportará sus propios recursos o de otras fuentes de financiación.

V. Lecciones aprendidas

Factores de éxito y obstáculos a partir de experiencias con instrumentos financieros en otras regiones y en el PO 2007-2013 de Cataluña

- Masa crítica: Los instrumentos financieros que se propongan necesitan alcanzar una masa crítica suficiente con el fin de aprovechar las economías de escala.
- Identificar oportunidades y amenazas: identificar situaciones donde el mercado no funciona basado en un análisis de los datos.
- Capacidad de absorción: Para que el uso de los fondos estructurales sea eficiente, es necesario concentrarse en instrumentos financieros que tengan interés y por lo tanto hay que evitar aquellos que sean demasiado innovadores.
- Selección adversa y riesgo moral: De acuerdo a la experiencia pasada y diversos modelos económicos, los programas de garantía incentivan a la empresa beneficiaria a tomar una estrategia de inversión más riesgosa mientras que desincentivan a la entidad financiera a supervisar correctamente los préstamos, lo cual resulta en una incorporación de riesgos de baja calidad crediticia. Por otro lado, los programas de crédito con un tipo de interés inferior al del mercado generan una tendencia a recompensar a sus clientes más rentables o como herramienta comercial de captación de nuevos clientes. En el caso de colaborar con otras instituciones financieras, a fin de evitar este tipo de problemas, es importante en primer lugar mantener un estándar alto en el proceso de selección de los beneficiarios finales, sobre todo en un contexto de acceso restringido al crédito y en segundo lugar generar incentivos que introduzcan competencia entre las entidades financieras que actúen como intermediarias.
- Complejidad normativa y de gestión de los fondos FEDER: Las Common Provision Regulation (CPR) suponen un marco normativo extremadamente complejo y poco adecuado para la puesta en marcha de instrumentos financieros con intermediarios financieros del mercado, ya que han sido formuladas a partir de una normativa inicialmente restringida a las subvenciones.

- Especialización financiera versus especialización geográfica: la necesidad de especialización de algunos instrumentos financieros complejos hace que muchas veces tengan que realizar operaciones fuera del ámbito de la región para poder ser rentables, pero como este gasto entonces no es elegible dentro del PO FEDER equivale a un hándicap muy grande para estos instrumentos.

La conclusión de la experiencia pasada es que los instrumentos financieros necesitan de una masa crítica suficiente, que el mercado tenga capacidad de absorción suficiente y presente interés por este producto y que los requisitos y normativas a las que debe ajustarse un instrumento cofinanciado con fondos FEDER no suponga una barrera y permita obtener el efecto multiplicador óptimo.

Aplicar las lecciones aprendidas para mejorar la 'performance' del instrumento financiero

Teniendo en cuenta los resultados del programa operativo anterior y el instrumento financiero propuesto, los diferentes tipos de riesgos del nuevo instrumento serían los siguientes:

- Riesgo ejecutivo y de gobernanza: dado que el proceso de selección lo realizará el ICF, se tiene más control sobre el instrumento financiero. Uno de los motivos que favorece la decisión de realizar los préstamos directamente es el hecho que el ICF no tiene interés directo en atraer clientes o aumentar su rentabilidad con venta cruzada de productos ya que el único producto que ofrece a Pymes es el de préstamo.
- Riesgo de gestión: El hecho de que sea el ICF quien realiza toda la gestión, permite asegurar de forma efectiva el cumplimiento normativo respecto a cada operación.
- Riesgo de crédito: El ICF ha establecido políticas y procedimientos para realizar una concesión de financiación ajustada a su tolerancia al riesgo. Estos criterios están alineados con la normativa vigente y pretende, entre otros, optimizar los recursos y mantener una solvencia adecuada. En este sentido, se valora conjuntamente la existencia de una adecuada generación de fondos del deudor que le permita el pago de la deuda, junto con la existencia de garantías apropiadas y suficientes que permitan llevar a cabo la recuperación del crédito cuando las circunstancias del deudor no le permitan hacer frente a sus obligaciones.
- Riesgo del tipo de interés: el ICF sigue una estrategia de cobertura del riesgo del tipo de interés a corto y medio plazo tendiendo a una correspondencia entre los tipos del activo y los del pasivo. Por lo tanto, con esta gestión del riesgo, el tipo de interés de los préstamos ya formalizados estará siempre suficientemente controlado dentro de la gestión global del riesgo del tipo de interés del ICF.
- Riesgo organizacional: el instrumento propuesto presenta un esquema financiero sencillo y por lo tanto más fácil de definir, regular y controlar que los instrumentos financieros utilizados en el programa operativo anterior.

Matriz DAFO del instrumento financiero	
Fortalezas	Oportunidades

Matriz DAFO del instrumento financiero	
<ul style="list-style-type: none"> • La capacidad operativa del ICF para la gestión de préstamos. • La experiencia en la ejecución de instrumentos financieros con fondos Europeos (IFEM). • El ICF tiene sistemas con la seguridad y robustez propios del entorno bancario. • Instrumentos con 'revolving effect'. • Pérdida máxima limitada. • La gobernanza del instrumento evita la selección adversa. • Se financia la inversión/gasto en el momento de producirse y no con posterioridad. 	<ul style="list-style-type: none"> • La sencillez del instrumento financiero permite que sea fácil de entender para el mercado y los beneficiarios finales. • Bajo interés de las entidades financieras para financiar a muy largo plazo
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • En el préstamo, aunque haya contribución de la empresa, el diseño del instrumento no incluye financiamiento de intermediarios financieros privados 	<ul style="list-style-type: none"> • Las entidades financieras podrían decidir realizar este tipo de financiamiento a Pymes, aumentando así la competencia.

VI. Estrategia de inversión propuesta

Productos financieros

A partir de las recuperaciones de los instrumentos financieros del período anterior se reinvertirán en dos de los instrumentos diseñados para el período anterior (capital riesgo y préstamos participativos). Por este motivo, es clave diseñar un instrumento diferente a los anteriores y que no compita con el resto de productos financieros que están al alcance de la Pyme objetivo.

El objetivo del instrumento financiero es permitir el acceso a las pymes a financiación en condiciones de precio preferentes y a plazos bastante más dilatados, cubriendo de esta forma un segmento de mercado donde el sector privado por cuestiones de regulación de riesgo genera un volumen de financiación insuficiente, lo que se traduce en una falla de mercado. El resultado esperado a partir de esto es consolidar procesos de crecimiento y puestos de trabajo en estas empresas.

Para ello, se destinarán 92 millones de euros de ESIF y otro tanto aportado por el ICF, lo cual se estima que generará un volumen de préstamos total a las Pymes de cerca de 347 millones de euros hasta 2023. Con ello, se espera que puedan beneficiarse más de 700 pymes catalanas. Con el fin de utilizar los recursos de una forma óptima y permitiendo un control más directo de éstos, la gobernanza del instrumento dependerá únicamente del ICF, quien otorgará préstamos senior directos a los beneficiarios que cumplan las condiciones establecidas.

Una empresa beneficiaria podrá obtener más de un préstamo, observando siempre los límites correspondientes a los importes máximos establecidos a continuación y sujetos en todo caso al cumplimiento de la normativa de ayudas del estado. Los préstamos dentro del instrumento financiero podrán tener dos modalidades:

- Préstamos para inversiones: el importe de la financiación será de un mínimo de 150.000 euros y un máximo de 2.500.000 euros, con un plazo máximo de 15 años. El tipo de interés será un tipo reducido respecto a préstamos similares.
- Préstamos de circulante: el importe de la financiación será de un mínimo de 100.000 euros y un máximo de 2.000.000 euros. El plazo será hasta 5 años. El tipo de interés también será un tipo reducido respecto a préstamos similares.

Con la introducción de estos préstamos se pretende reducir y eliminar los problemas detectados en el PO anterior, y aplicar las lecciones aprendidas descritas anteriormente. El objetivo es alcanzar una masa crítica mayor, con más capacidad de absorción y menos complejidad normativa. Las condiciones de los préstamos se podrán revisar y ajustar.

Receptores finales

El target de este instrumento financiero no es la microempresa, sino que se intenta lograr que tanto la empresa pequeña a mediana y la empresa mediana puedan desarrollar estrategias de crecimiento y consolidación que permitan atacar uno de los principales inconvenientes observados en el tejido empresarial catalán, esto es, su baja productividad. Así, y atendiendo a lo que dicta el Artículo 37 (4) de las CPR, según se considerará elegible a aquellas empresas que realicen gastos en:

- Capital de expansión (por ejemplo, destinados al crecimiento de la empresa, la expansión de capital humano o del capital fijo).
- Capital para fortalecer las actividades generales de la empresa (aquellas actividades con el objetivo de estabilizar y defender la posición de mercado existente, o el fortalecimiento de la capacidad de explotación).
- Realización de nuevos proyectos (por ejemplo la construcción de instalaciones, o campañas de marketing nuevas).
- Penetración de nuevos mercados (como por ejemplo la expansión de variedad de productos y servicios, o la expansión territorial).
- Nuevos desarrollos de empresas ya existentes (por ejemplo, patentes o productos nuevos).

Así, podrán ser beneficiarias de los instrumentos financieros aquellas empresas con más de 10 trabajadores y con un volumen de facturación anual superior a los 2 millones de euros o con un balance superior a dicho importe y con sede social, sede operativa o que realicen un proyecto en Catalunya. Adicionalmente, para poder acceder al instrumento deberán ser empresas que se encuentren en el proceso de impulsar un proyecto destinado a mejorar su competitividad, crecer o consolidarse, así como aquellos proyectos que creen ocupación o mejora de la capacidad productiva. En particular, se considerará:

- **Crecimiento vía expansión:** Aquellas empresas que afronten gastos vinculados a la expansión, como por ejemplo activos fijos productivos (edificios, maquinaria, equipos informáticos, adquisición de empresas...), publicidad y promoción, constitución de la

sociedad, alquileres, gastos de personal, subcontrataciones, siempre que estén directamente vinculadas con la realización del proyecto.

- **Consolidación de la posición:** Aquellas empresas que afronten gastos asociados a un proyecto de mejora y/o consolidación de su posición en el mercado, como por ejemplo, personal propio y subcontrataciones, adquisición de activos fijos, materiales e inmateriales y otros gastos como por ejemplo, suministros o gastos de registro y protección de la propiedad industrial e intelectual dedicados a la actividad de mejora o consolidación.
- **Mejora productiva y de competitividad vía innovación:** Aquellas empresas que hayan desarrollado y estén llevando al mercado nuevos productos o servicios o estén desarrollando un proyecto de I+D.

Opciones de implementación y estructura futura

Opciones de implementación

Implementación directa del instrumento financiero por la autoridad de gestión (Artículo 38 (4) c). De esta manera, la autoridad de gestión podrá asumir directamente las tareas de ejecución a través del ICF.

Tipología del Instrumento Financiero

Con la elección del diseño a medida del instrumento se busca que éste se encuentre perfectamente adaptado a las necesidades regionales y de los beneficiarios finales.

Estructura y producto financiero

El instrumento financiero es un préstamo que utiliza fondos estructurales ("ESIF Loan"). Los retornos del instrumento dentro del periodo de elegibilidad serán puestos a disposición de las Pymes que cumplan los requisitos establecidos en el instrumento y se le dará la misma aplicación que en la primera vuelta de financiación.

Reutilización/ estrategia de salida

Los retornos que se obtienen dentro del programa operativo se vuelven a invertir en el mismo tipo de instrumentos en forma de préstamos con el mismo esquema. Una vez finalizado el periodo de elegibilidad, los retornos obtenidos durante los 8 años se siguen reinvertiendo en proyectos similares a los del programa operativo.

VII. Especificación de los resultados esperados

Determinación y cuantificación de los resultados esperados del instrumento financiero.

Para cuantificar los resultados esperados, la autoridad gestora ha definido dos tipos de indicadores: output y 'performance'.

Indicadores de Output y Performance del Instrumento Financiero

	Indicador	Unidad	Objetivo estimado	Fuente
OUTPUT	Empresas beneficiadas	Número	700	Monitorización
	Inversión inducida que acompaña el financiamiento público	Inversión privada / préstamos desembolsados	0,4	Monitorización

	Indicador	Unidad	Objetivo estimado	Fuente
'PERFORMANCE'	Pérdida de crédito	Importe fallido / importe total desembolsado	10%	Monitorización
	Valor Añadido	Importe proyectos elegibles / importe fondos FEDER (*)	3,1	Monitorización
	Factor multiplicador	Inversión total/financiación otorgada	1,4	Monitorización

(*) según la metodología de cálculo del valor añadido hasta 2018

Determinación de cómo el instrumento financiero contribuirá en el objetivo estratégico

La ECAT 2020 identifica seis ámbitos prioritarios de actuación de las políticas públicas para promover un crecimiento inteligente, sostenible e integrador y avanzar hacia la visión Cataluña 2020. El eje prioritario 3 tiene como objetivo específico promover el crecimiento y la consolidación de las Pyme, en particular, mejorar su financiación, tecnología y acceso a servicios de apoyo avanzados.

Uno de los principales obstáculos para la creación de empresas y su posterior mantenimiento es la falta de acceso a financiación. Así cabe fomentar en este sentido, la relación entre inversores privados y empresas y dotar instrumentos financieros específicos para el impulso de empresas, tanto en sus primeras fases de creación, como en su desarrollo.

ICF contribuirá en este objetivo mediante la reinversión de los fondos del programa operativo 2007-2013 de IFEM, con los instrumentos de capital riesgo y préstamos participativos. Los beneficiarios de préstamos participativos son emprendedores o empresas que buscan financiamiento para sus proyectos de inversión en fases iniciales y primeras rondas de financiamiento. En capital riesgo, los beneficiarios serán también empresas en fases iniciales de creación o en las primeras etapas de expansión. Así pues, estos instrumentos financieros pretenden contribuir en el crecimiento y mejora de las perspectivas de éxito de proyectos emprendedores y empresas de reciente creación, incrementando así la competitividad del tejido empresarial catalán.

Otra de las prioridades de inversión es el apoyo a la capacidad de las Pyme para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales y en procesos de innovación.

El instrumento financiero contribuirá en este objetivo, ofreciendo condiciones de precio preferentes y plazos más dilatados para aquellas empresas entre pequeña y mediana que busquen realizar procesos de innovación, expandirse, crecer o consolidar su posición actual, lo cual tendrá como resultado una importante creación de nuevos puestos de trabajo.

Monitorización y reporte

Se realizará un Informe de Progreso Anual, que detalle los avances del instrumento financiero, un análisis de los hitos alcanzados en la implementación de la estrategia de inversión e información detallada sobre el progreso de las operaciones.

Este informe será remitido a la Dirección General de Política y Promoción económica (DGPPE) como coordinador del Programa Operativo Inversión en Crecimiento y Empleo FEDER Cataluña 2014-2020.

VIII. Provisiones para una revisión y actualización del análisis ex ante

Dado que las condiciones de mercado y las necesidades de financiación de las Pymes catalanas pueden variar durante el período de programación 2014-2020, se plantea hacer una revisión del análisis ex ante en el año 2018 en el caso que se produzca uno o más de los siguientes eventos:

- 1) La absorción del instrumento financiero es inferior en al menos un 25% respecto a la estimada en la estrategia de inversión.
- 2) La proporción de créditos fallidos sea superior en más de 10 puntos porcentuales

En el caso que alguno de dichos se produzcan, se procederá a una revisión del análisis ex ante, haciendo énfasis en la parte afectada por el evento. En el caso que se trate de una mejora macroeconómica sustancial, se analizará si la oferta financiera aportada por el sector privado es suficiente para las demandas de financiamiento que tienen las Pymes. En el caso que la absorción sea significativamente inferior a la prevista, se procederá a una serie de análisis de

'focus group' con empresarios de Pymes para poder atender los motivos que hacen que el instrumento financiero no esté teniendo la demanda prevista.

En su caso, la revisión del análisis ex ante será presentada al Comité de Seguimiento del Programa Operativo FEDER de Catalunya 2014-2020.