



Management of financial instruments in Andalucía: Previous experience, JEREMIE initiative

Stefan Mathesius

Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA)



La gestión de los instrumentos financieros en Andalucía. Experiencia previa. Iniciativa JEREMIE

Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (AGENCIA IDEA)

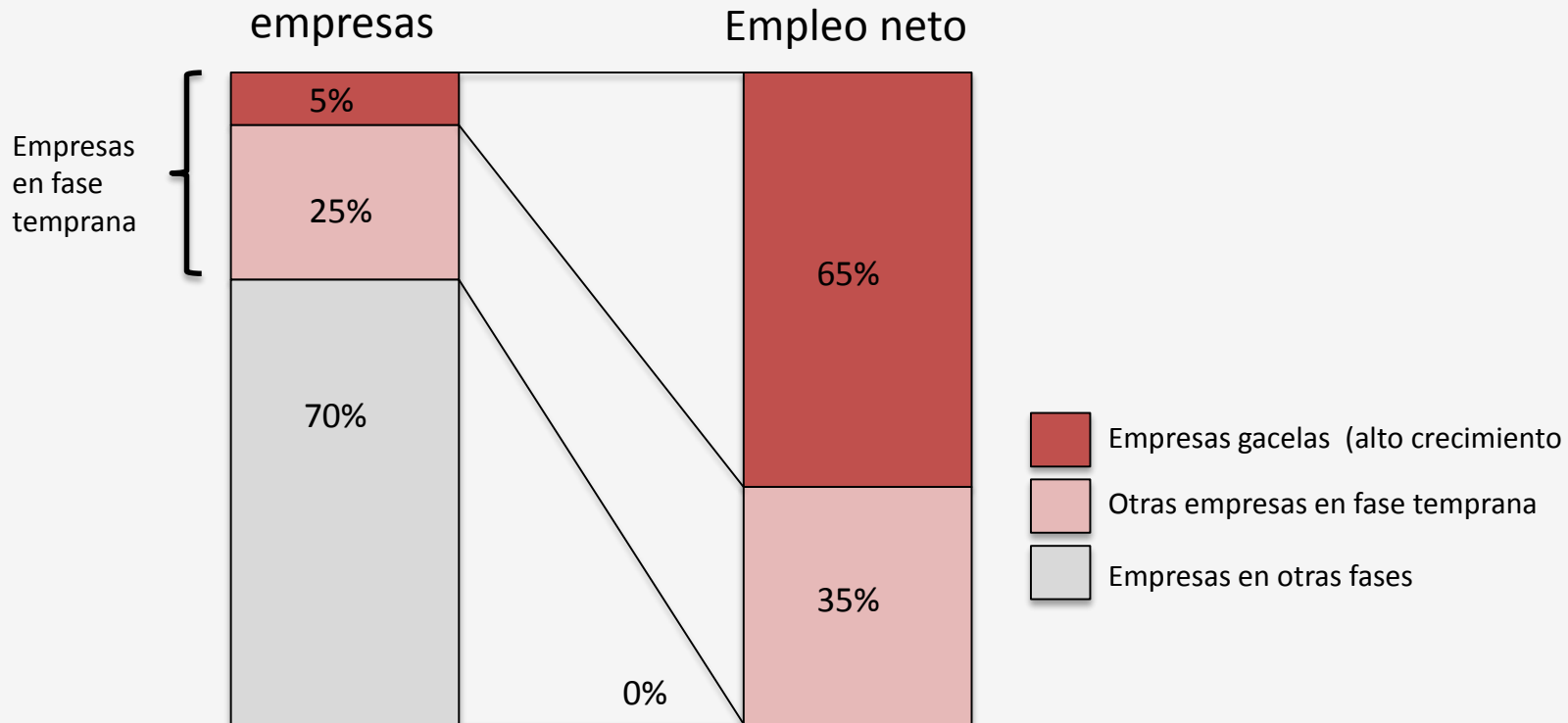
Stefan Mathesius
(Responsable de Instrumentos Financieros)

Sevilla, 23 Octubre 2017

Índice

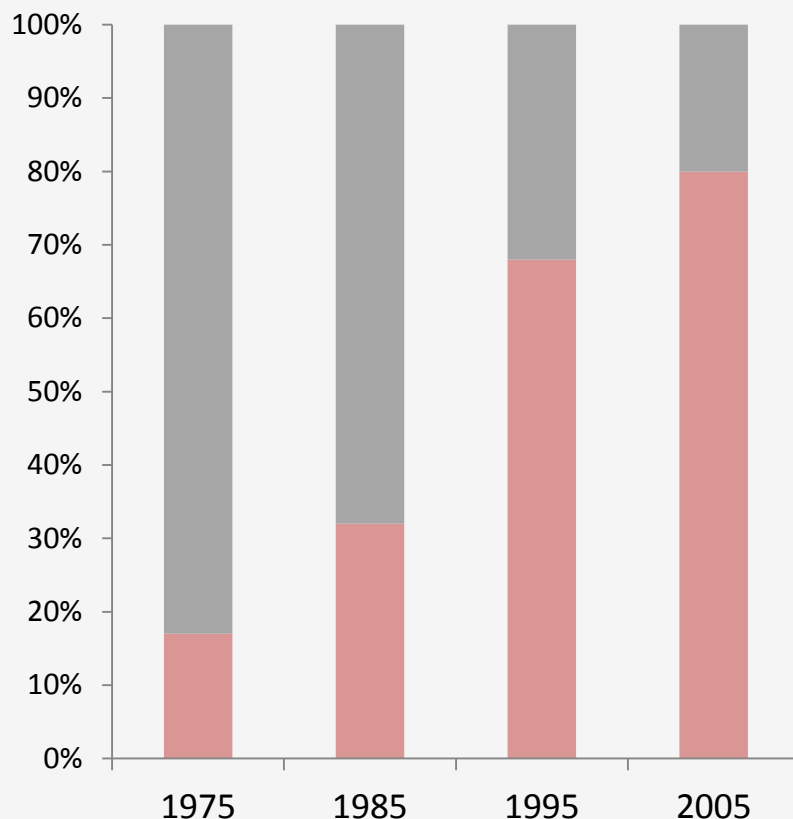
- **CONSIDERACIONES PREVIAS**
- **INTRODUCCIÓN A JEREMIE**
- **LA INICIATIVA JEREMIE EN ANDALUCÍA**
- **CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES**

Empresas en fase temprana representan el 100% del empleo neto creado en EEUU. Entre ellos, las empresas de alto crecimiento (<5% de todas las empresas) crearon 65% de todo el empleo nuevo



Fuente: Kauffman Foundation

El efecto del (in)tangible: evolución de activos intangibles en las compañías en los últimos 30 años



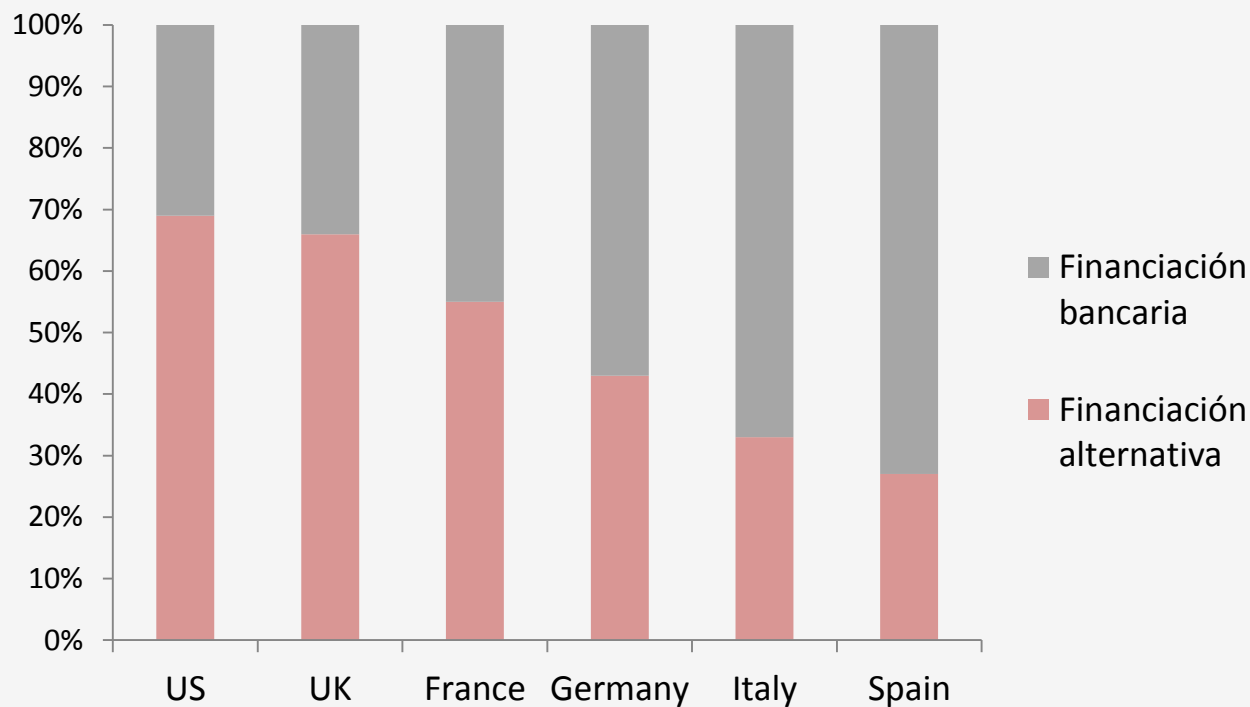
Financiación a través de deuda

■ activos tangibles
■ activos intangibles

Financiación alternativa / capital

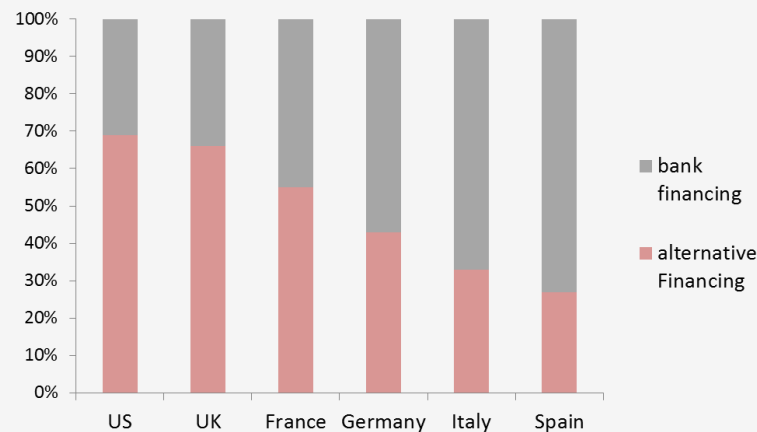
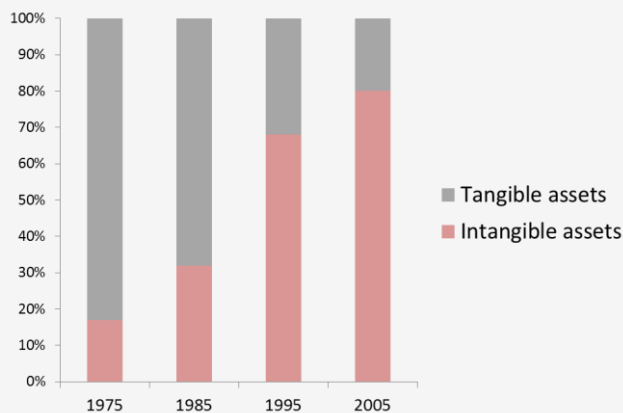
Fuente: Ocean Tomo Data

En España la financiación bancaria representa el 70% del mercado financiero mientras en otros países se sitúa por debajo del 30%



Fuente: Management Authorities and y ECB

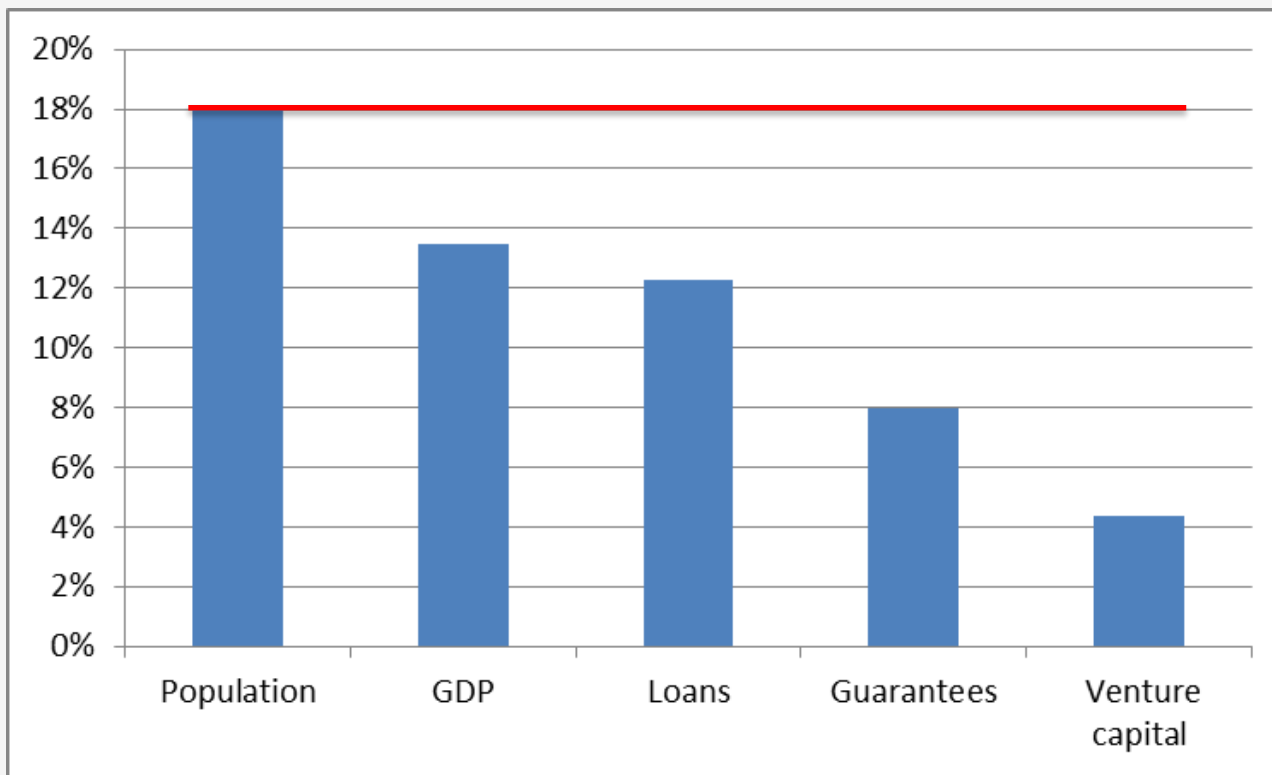
La estructura del mercado financiero en EEUU es coherente con las necesidades de las empresas, en España el mercado no da una respuesta adecuada a las necesidades de las empresas.



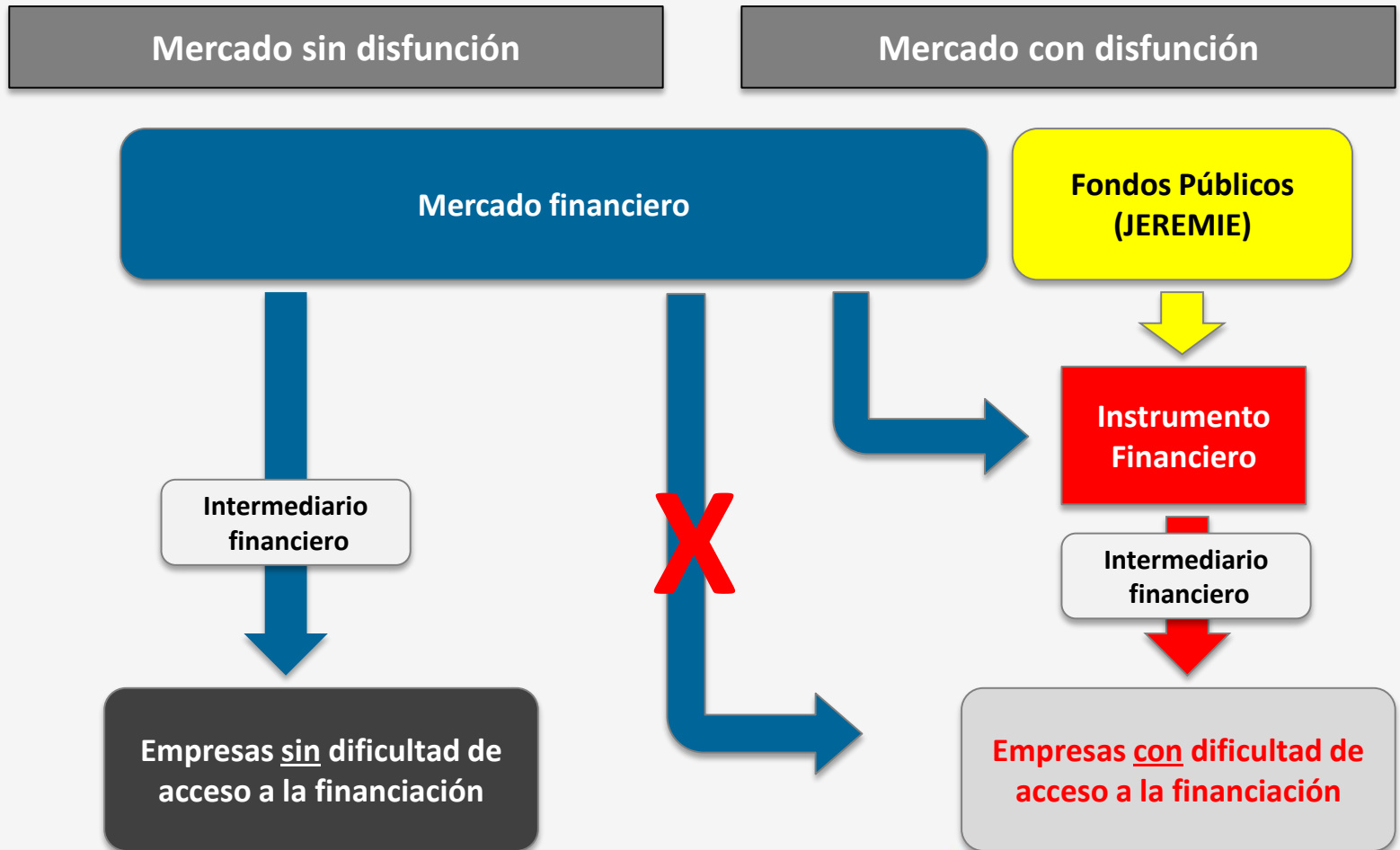
Conclusión: En España la financiación alternativa necesita ser reforzada para mejorar y liberar el potencial de crecimiento de las empresas españolas

La discordancia entre oferta y demanda se acentúa en Andalucía

peso Andalucía / Spain



El instrumento financiero permite ofrecer financiación alternativa para empresas con dificultad de acceso a la financiación



Índice

- **CONSIDERACIONES PREVIAS**
- **INTRODUCCIÓN A JEREMIE**
- **LA INICIATIVA JEREMIE EN ANDALUCÍA**
- **CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES**

La Iniciativa JEREMIE

Que es JEREMIE

JEREMIE (Joint Resources for Micro to Medium Enterprises), es una iniciativa de la Comisión Europea desarrollada junto con el Fondo Europeo de Inversiones. Su finalidad es promover el uso de instrumentos de ingeniería financiera para mejorar el acceso de las PYME a la financiación a través de las intervenciones de los Fondos Estructurales

Objetivos de JEREMIE

- Creación de nuevas empresas o la expansión de las existentes;
- Acceso de las empresas (particularmente PYME) al capital de inversión, con el fin de modernizar y diversificar sus actividades, desarrollar nuevos productos, y garantizar y ampliar su acceso a los mercados;
- Investigación y el desarrollo orientados a la empresa, la transferencia de tecnología, la innovación y el espíritu empresarial;
- Modernización tecnológica de las estructuras productivas para contribuir a alcanzar los objetivos de una economía baja en emisiones de carbono;
- Inversiones productivas que permitan la creación y el mantenimiento de empleos estables.
- ¡NO se financia empresas en crisis!

Puntos importantes para JEREMIE

GAP de financiación

- Configuración de instrumentos financieros para atender fallos del mercado (coyuntural, estructural) y financiación de empresas en situaciones subóptimas (fases iniciales, falta de garantías, riesgos tecnológicos...)

Activación de inversión privada

- Movilización de inversión privada / generar efecto multiplicador
- Garantizar decisiones independientes
- Evitar riesgos morales

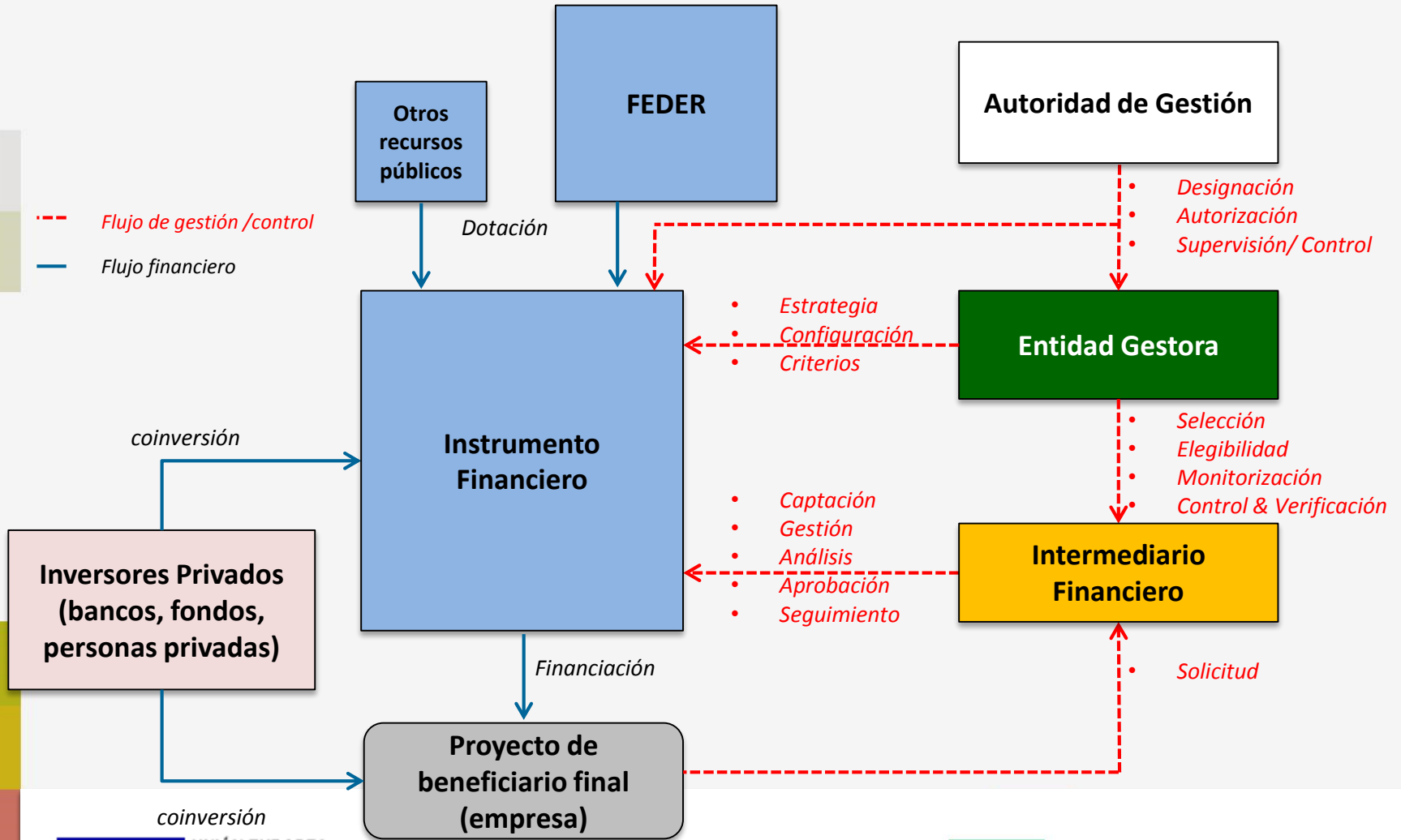
Modelo sostenible

- Carácter retornable de la inversión
- Reinversión de los retornos (principal, intereses, comisiones, plusvalías etc.) para nuevos instrumentos financieros => autosuficiente en el tiempo

Gestión profesionalizada

- Intermediación a través de entidades financieras especializadas y expertas.

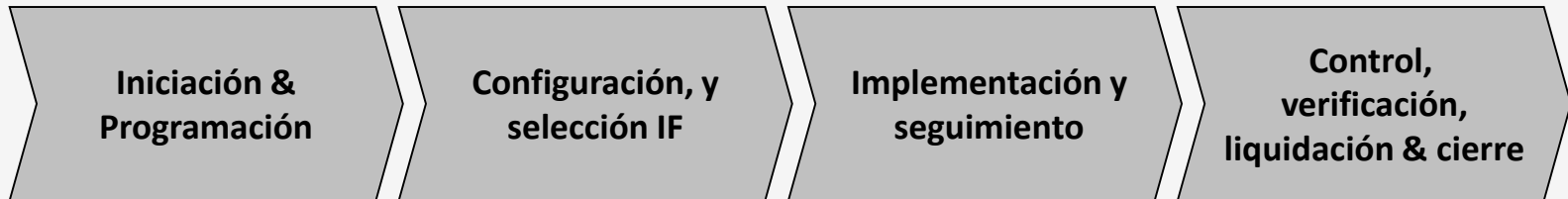
Configuración conceptual de JEREMIE



Índice

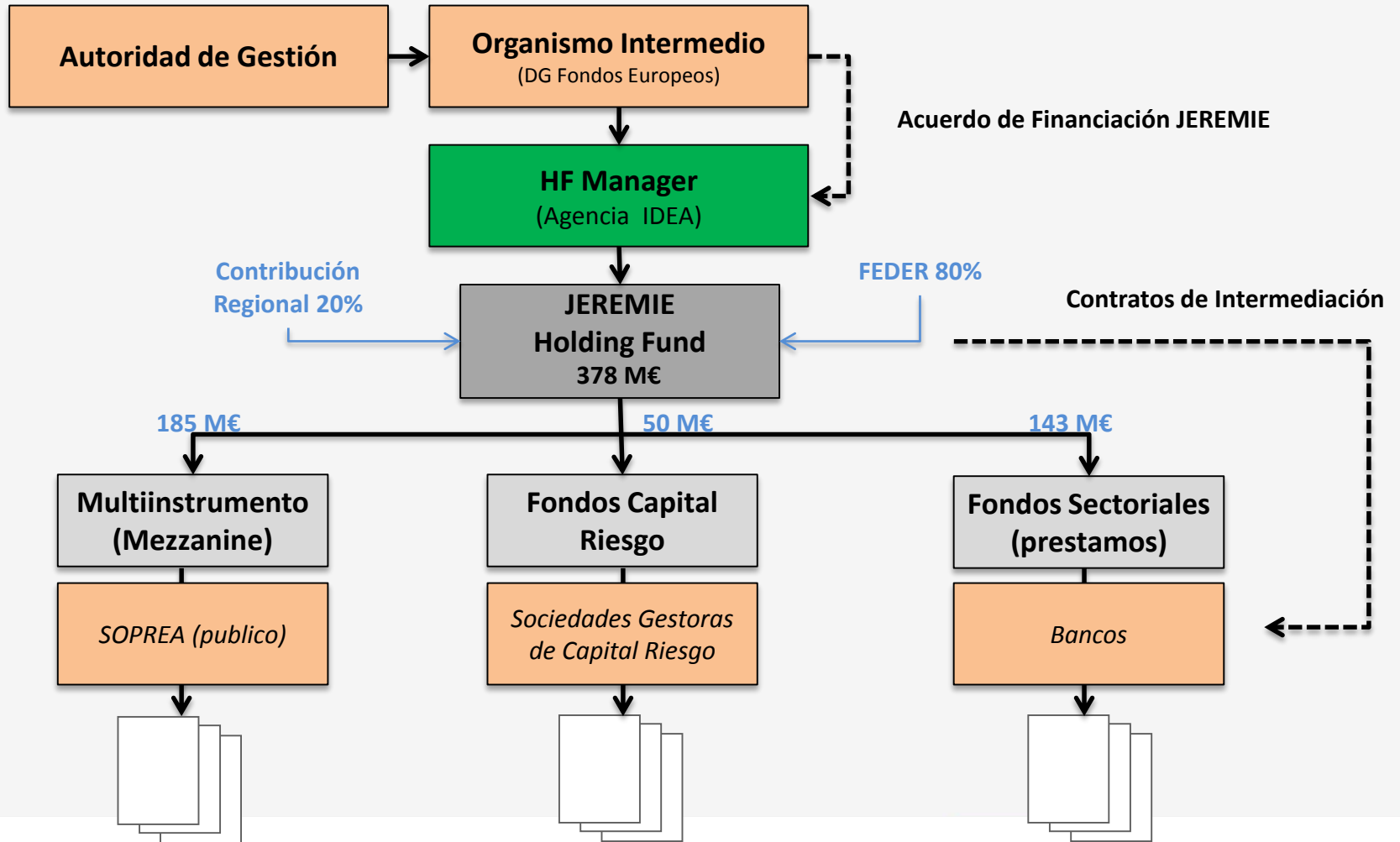
- **CONSIDERACIONES PREVIAS**
- **INTRODUCCIÓN A JEREMIE**
- **LA INICIATIVA JEREMIE EN ANDALUCÍA**
- **CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES**

Proceso de Implementación de JEREMIE



- Iniciación/Kick-off
 - Gap análisis / ex antes evaluación
 - Estrategia de Inversión: cubrir los gaps, evitar solapes entre IF
 - Identificación/ adquisición de recursos financieros
 - Acuerdo de financiación
 - Configuración jurídica del instrumento financiero (Fondo de cartera)
- Configuración de los instrumentos financieros
 - Preparación de documentación para proceso selección / concurso publico
 - Proceso de Selección
 - Adjudicación de Intermediarios financieros
- Puesta en marcha de los instrumentos financieros
 - Sistemas de información/ interfaces gestor – intermediario
 - Circuitos de información / reporting / tesorería
 - Medidas de ajuste
- Monitorización de las operaciones e intermediarios
 - Justificación y verificación de operaciones e intermediarios
 - Liquidación y cierre de los instrumentos financieros y HF
 - Fase de inversión
 - Fase de desinversión
 - Cierre parcial/total

Configuración de JEREMIE en Andalucía



Criterios de inversión

Viabilidad

Análisis empresarial

- Estrategia y modelo de negocio
- Oportunidad de negocio + alto potencial de crecimiento
- Propuesta de valor diferencial
- Potencial mercado
- Estrategia comercial, logros comerciales
- Potencial innovador (tecnológico / negocio)
- Excelencia del equipo promotor
- Viabilidad financiera
- Co-inversores / socios industriales/ compromisos socios
- Potencial de salida (“exit”) / reembolso



Elegibilidad

Criterios formales (“elegibilidad”)

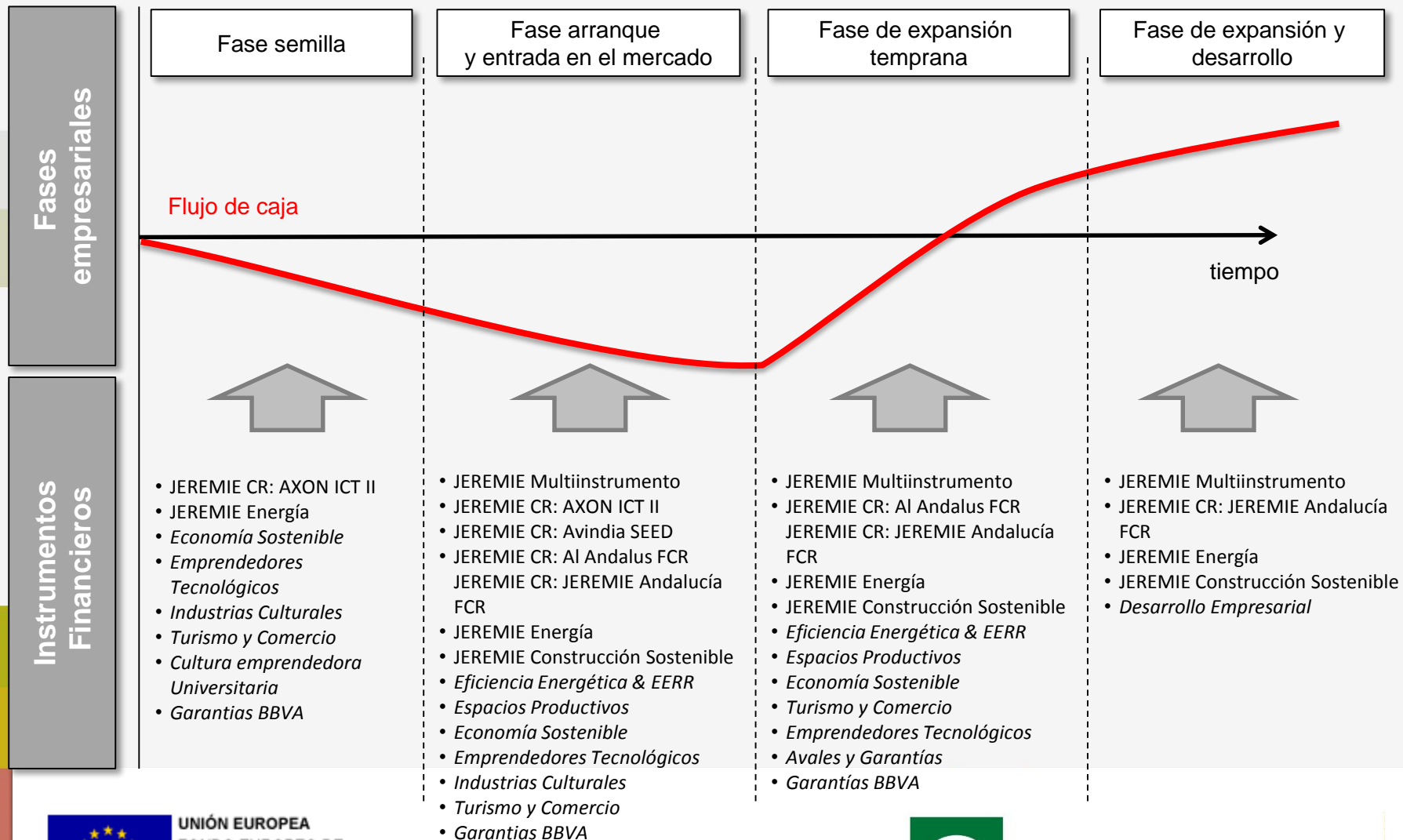
- **No crisis***
- **Concurrencia con ayuda**
- Relación con Andalucía
- Destino / finalidad de la operación (no refinanciación, no IVA)
- Exclusión de tipos de operaciones según instrumento y fuente de financiación

Criterios socioeconómicos

- Criterios sostenibilidad
- Criterios ambientales
- Criterios sociales y de igualdad
- Creación de impacto
 - Efecto apalancamiento
 - Empleo (nuevo / mantenido)

* Crisis = Reducción 50% de FFPP en 12 meses o incapacidad de atender obligaciones financieras a corto/medio plazo

La configuración de los Instrumentos Financieros permiten acompañar las empresas en todas sus fases empresariales



Ejemplo: JEREMIE Multiinstrumento

Estrategia de inversión	<ul style="list-style-type: none">• Acceso a la financiación , financiación de todas las fases (seed, start-up, expansion)• Financiación a medida (taylor made): mezzanine, equity, garantías, préstamo ordinario/ subordinado• Importe: desde 0,1 M hasta 10 M€ (importe medio: 1,6 M€)
Régimen de ayuda	<ul style="list-style-type: none">• Sin régimen de ayuda• Las inversiones se realizan en condiciones del mercado
Apalancamiento privado	<ul style="list-style-type: none">• Mínimo 30% privado en condicione spari pasu al nivel de operación (Multiinstrumento =100% publico)• Efecto multiplicado medio: 3,3
Resultados & impactos	<ul style="list-style-type: none">• 90% (165 M€) invertido hasta final del periodo de elegibilidad,• 105 proyectos (ratio de aprobación of 20%)• Impacto: inversión inducida 520 M€, empleo creado o mantenido: 9.400
Pros & Cons	<ul style="list-style-type: none">• Solución personalizada con alto impacto y eficacia, sobre todo durante la crisis financiera• Verificación compleja (falta de criterios, operaciones muy personalizadas, muestra = 100%), dificultad de encontrar financiación privada deal by deal

Aspectos importantes a tener en cuenta (1): Ayuda de estado

ejemplo



- Sin selección abierta/ transparente
- Comisiones fuera de los umbrales máximos



- No pari passu
- Asimetría en reparto de beneficio / riesgo / pérdidas



- Condiciones financieras por debajo del mercado (sin régimen de ayuda)
- Financiación privada insuficiente

Guía para evitar incompatibilidades con ayuda

Diseñar el instrumento fuera de la consideración de ayuda de estado (=> condiciones de mercado)



Diseñar el instrumento bajo los regímenes de ayudas existentes en los Estados Miembros (por ejemplo PO FEDER Andalucía 2007-2013)

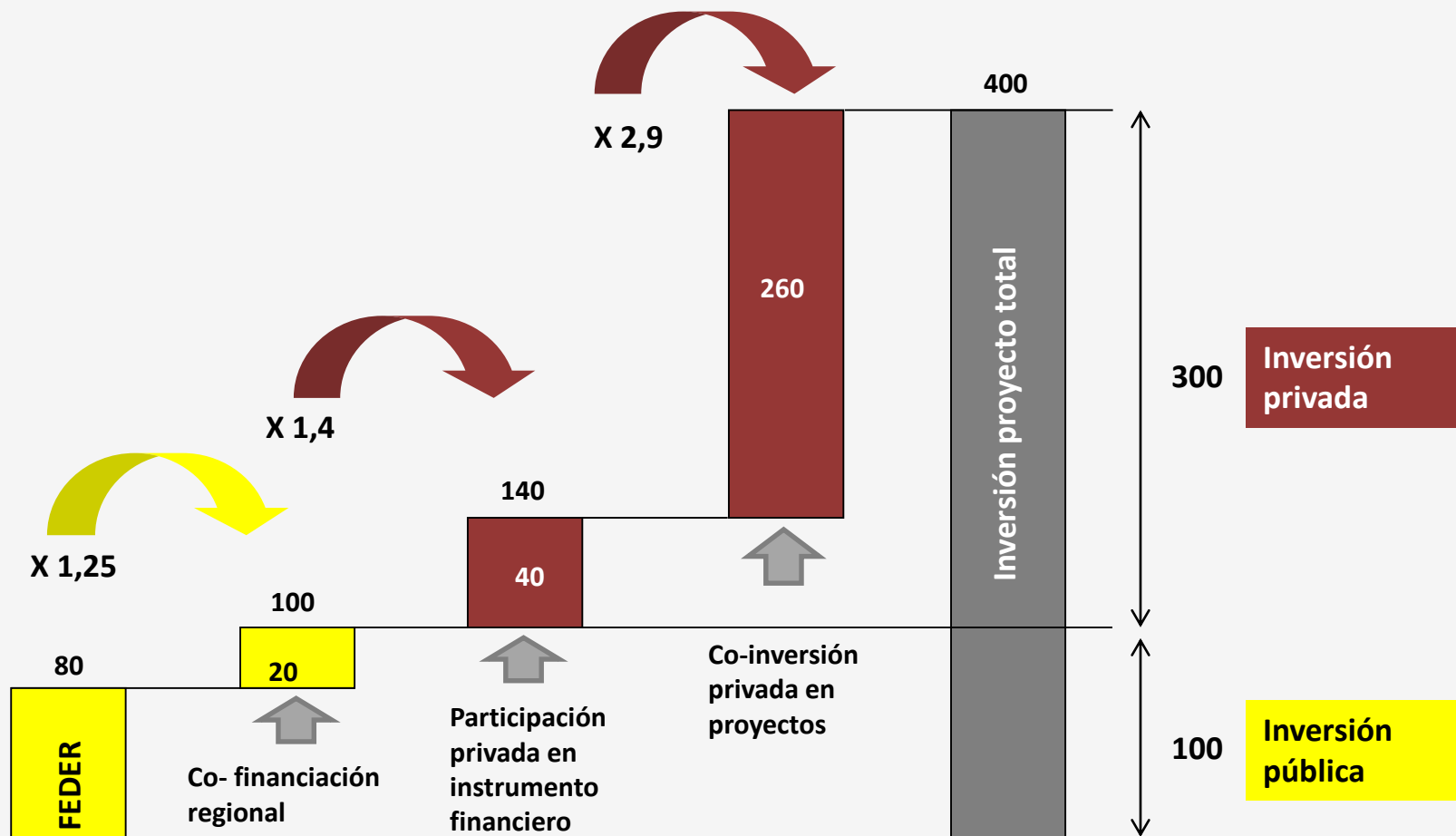


Implementar el instrumento bajo la regulación de-minimis (1407/2013) o Reglamento General de Exención por Categorías (651/2014) o “Instrumentos off the Shelf”



Autorizar una medida de ayuda con arreglo al artículo 108 (2) o (3).

Aspectos importantes a tener en cuenta (2): El efecto multiplicador (caso Capital Riesgo)



Otros aspectos importantes

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.
- Previsión de posibilidad de resolución anticipada /parcial de contrato

Control y verificación

- Obligación de probar:
 - Evidencia documental de la operación financiera
 - Mantener documentación hasta mínimo 3 años después del cierre del PO
 - Justificar la ejecución de gastos (hasta nivel de beneficiario final) con un sistema de contabilidad separada
- Conflicto entre funcionamiento ordinario del intermediario financiero y exigencias regulatorias en relación a seguimiento, control y documentación
- Que hacer en caso de incumplimiento por parte del beneficiario final

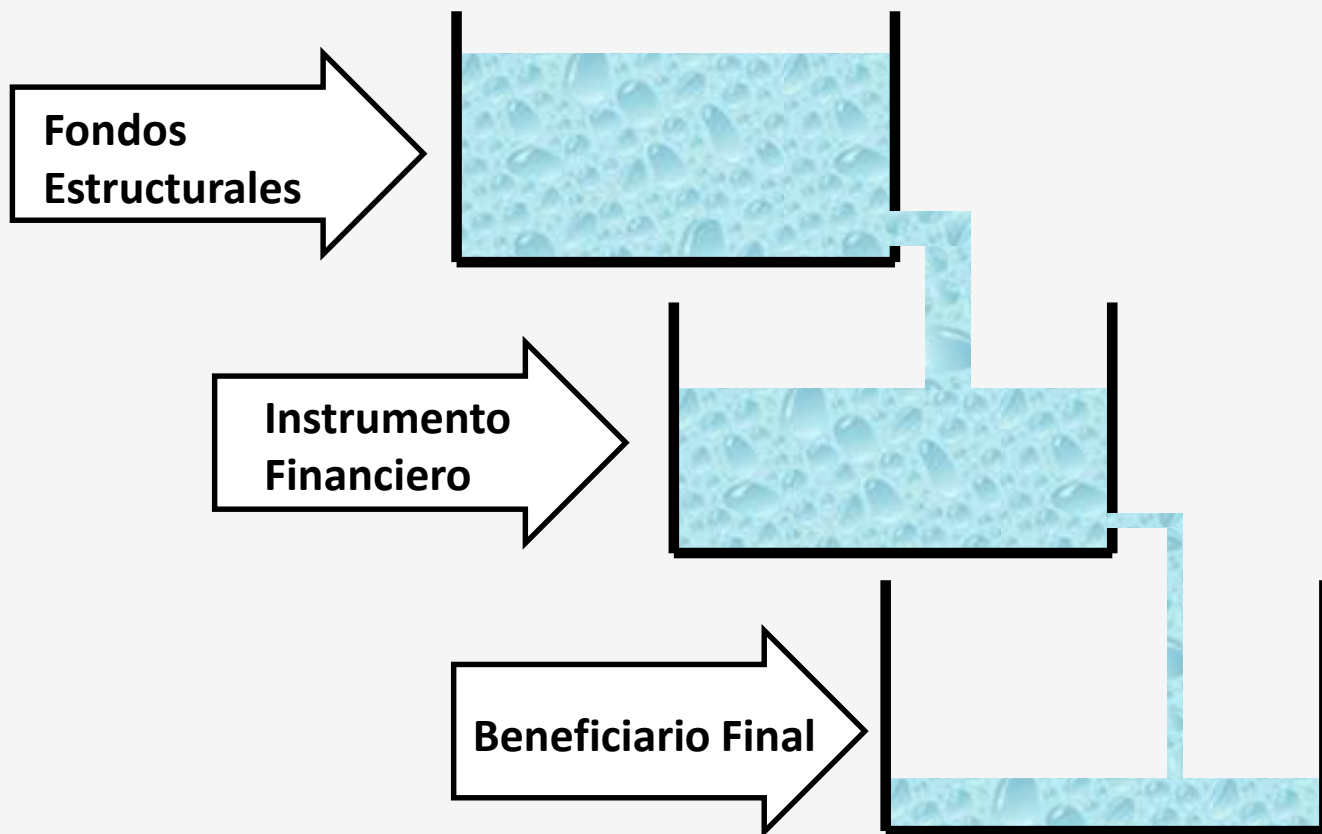
Creación de impacto / eficaz del instrumento financiero

- Importancia de creación de valor añadido de los instrumentos financieros => cubrir el gap financiero.
- En muchos casos existe un conflicto entre eficiencia y eficacia del instrumento financiero
- Aceptación por el recipiente final: coste (coste financiero + exigencia de garantías) y facilidad para solicitar (complejidad de documentación; tiempos etc.)

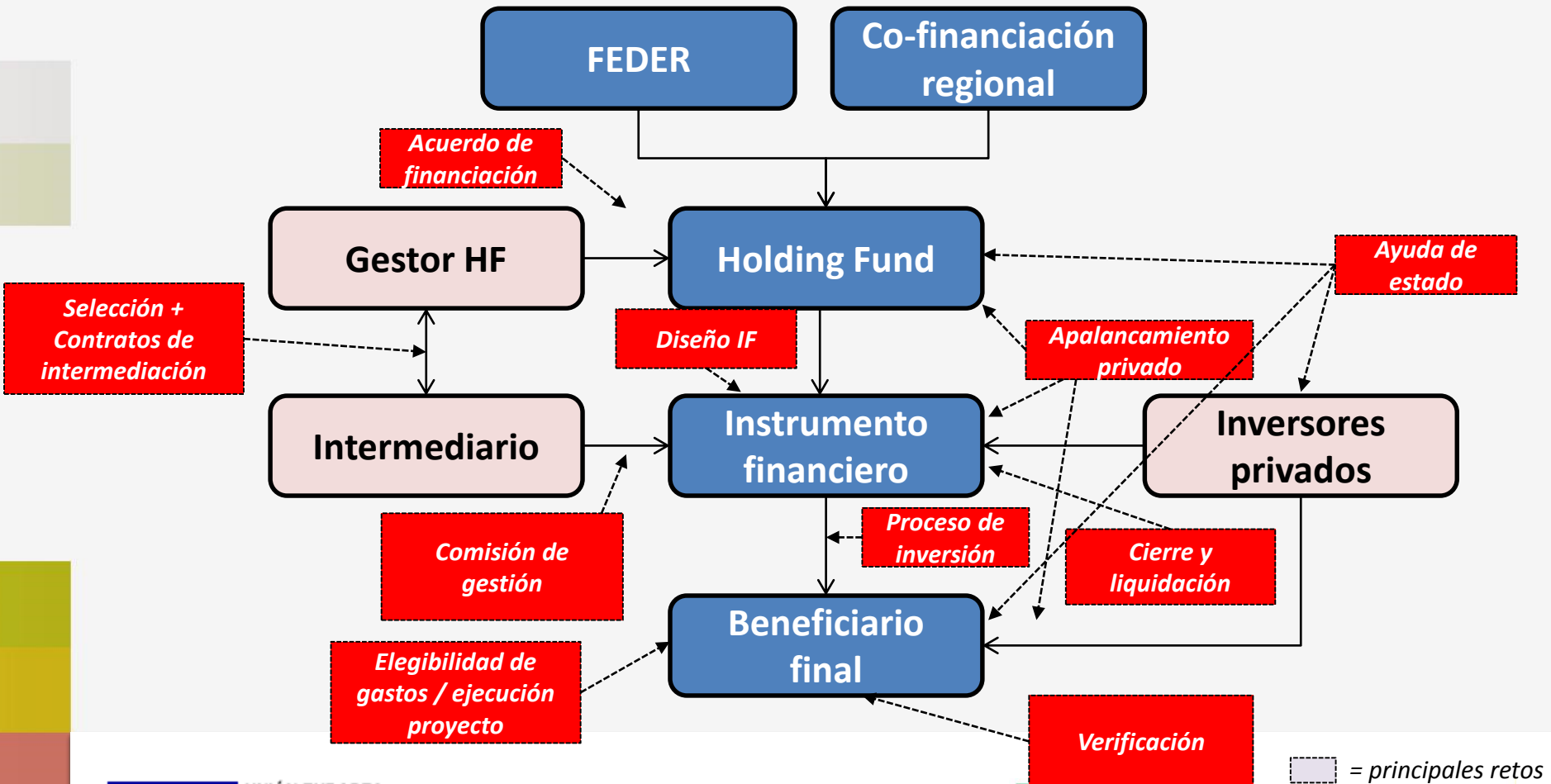
Índice

- **CONSIDERACIONES PREVIAS**
- **INTRODUCCIÓN A JEREMIE**
- **LA INICIATIVA JEREMIE EN ANDALUCÍA**
- **CONCLUSIONES Y APRENDIZAJES**

¿Cual ha sido el reto principal de JEREMIE en el PO 2007-2013?



Ecosistema de JEREMIE y sus principales retos



Aprendizajes

- Considerar la incorporación de regímenes de ayuda (de minimis, block exemption, off the shelf) para incrementar la eficacia del instrumento y facilitar el proceso de verificación.
- Estandarización de criterios y condiciones al máximo para incrementar la eficiencia.
- Preparación y configuración meticulosa de los instrumentos, proceso de contratación y contratos de intermediación:
 - Claridad de los términos y condiciones, procedimientos, documentación. Anticipar posibles problemas en el futuro.
 - Cualquier ambigüedad implican riesgos (legal, financiero y reputación) para todos los stakeholders (Gestor HF, intermediarios, inversores privados, beneficiario final).
 - Encontrar el “balance mágico” entre flexibilidad y cláusulas de ruptura/resolución de contrato en caso de incumplimiento y/o en caso de cambios estratégicos por factores externos (cambio del ciclo económico).
- Strategic and operational fit necessary between: type of market gap, type of instrument, type of intermediary.
- Es recomendable realizar el apalancamiento privado al nivel de instrumento en vez de al nivel del beneficiario (=> facilita la verificación u mejora la eficiencia operativa)

Muchas gracias

Stefan Mathesius

Responsable de Instrumentos Financieros