

Evaluación *ex ante* de un nuevo instrumento financiero plurirregional para los fondos FEADER 2014-2020

Informe final

31 de mayo de 2016



Unión Europea

**Fondo Europeo Agrícola
de Desarrollo Rural**

Europa invierte en las zonas rurales

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. EXPERIENCIAS PREVIAS CON INSTRUMENTOS COFINANCIADOS POR LOS FONDOS EIE.....	6
2.1 Instrumentos analizados	6
2.2 Identificación de elementos de éxito y dificultades	13
2.3 Aplicación de las lecciones aprendidas	17
3. ANÁLISIS DEL FALLO DE MERCADO Y LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN	23
3.1 El contexto de mercado	23
3.1.1 Evolución de la economía.....	23
3.1.2 El entorno de las explotaciones y las pymes.....	27
3.2 Análisis de la oferta	31
3.2.1 Perspectiva general	31
3.2.2 La oferta de financiación en el medio rural	35
3.2.3 La experiencia previa del MAGRAMA	40
3.2.4 Otras fuentes públicas de financiación de inversiones.....	42
3.3 Segmentación de la demanda	54
3.3.1 Inversiones en explotaciones agrarias	54
3.3.2 Industria agroalimentaria.....	62
3.3.3 Transformación y comercialización de productos forestales	69
3.3.4 Diversificación de la economía rural	72
3.4 Análisis de la demanda.....	77
3.4.1 El acceso a la financiación de las explotaciones agrarias.....	77
3.4.2 El acceso a la financiación de las empresas	79
3.5 El fallo de mercado.....	86
3.5.1 Existencia del fallo de mercado.....	86
3.5.2 Análisis cualitativo del fallo de mercado.....	91
3.6 Cuantificación del déficit de financiación	93

4. VALOR AÑADIDO DE LOS POSIBLES INSTRUMENTOS FINANCIEROS	94
4.1 Valoración cuantitativa	94
4.2 Valoración cualitativa	103
5. ESTRATEGIA DE INVERSIÓN: EL IFPR 2014 - 2020.....	107
5.1 Consistencia con el análisis del mercado	107
5.2 Características de los productos financieros.....	113
5.3 Gobernanza del instrumento financiero	117
6. IMPLICACIONES DE AYUDA DE ESTADO	126
6.1 Las normas de los Tratados y su adaptación al FEADER 2014-2020	126
6.2 Financiación de inversiones para productos del Anexo I del TFUE.....	127
6.3 Financiación del resto de inversiones	127
6.4 Normas de acumulación.....	132
7. CONTRIBUCIÓN A LOS OBJETIVOS DE LOS PDR	133
7.1 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Aragón.....	139
7.2 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Castilla y León	140
7.3 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Castilla-La Mancha	141
7.4 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Extremadura	143
7.5 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de la Región de Murcia	145
8. MOVILIZACIÓN DE RECURSOS ADICIONALES	147
8.1 Cálculo del apalancamiento del IFPR	148
8.2 Volumen de recursos privados movilizados.....	151
9. METODOLOGÍA DE REVISIÓN DE LA EVALUACIÓN	153
9.1 Las alertas.....	153
9.2 El alcance de la revisión.....	154
ANEXO I - ENCUESTA SOBRE ACCESO A LA FINANCIACIÓN	157
ANEXO II - ENCUESTA A INSTITUCIONES PÚBLICAS DE FINANCIACIÓN	174
ANEXO III – GRUPO DE DISCUSIÓN CON ACTORES SECTORIALES	177
ANEXO IV – ACRÓNIMOS Y BIBLIOGRAFÍA.....	179

1. INTRODUCCIÓN

Esta evaluación responde al requisito establecido en el artículo 37, apartado 2, del Reglamento nº 1303/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo (Reglamento de Disposiciones Comunes o RDC), por el cual la programación e implementación de instrumentos financieros en los programas de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE) debe realizarse en base a una evaluación *ex ante* que justifique adecuadamente su necesidad y su diseño.

La presente evaluación, por tanto, procederá al análisis del mercado financiero y las condiciones de acceso a la financiación en el medio rural, con el objetivo de identificar la eventual existencia de un fallo de mercado que requiera de la intervención pública mediante la implementación de un instrumento financiero, que se ejecutaría con cargo a los Fondos FEADER del periodo 2014 – 2020 a través de los correspondientes Programas de Desarrollo Rural (PDR) regionales. Para ello se ha seguido principalmente las indicaciones metodológicas que la Comisión Europea ha puesto a disposición de las respectivas Autoridades de Gestión (AAGG) de los PDR a través de la página web www.fi-compass.eu, y específicamente los volúmenes I y III del manual *Ex-ante assessment methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period*.

En este sentido conviene precisar que dichas indicaciones metodológicas asumen la existencia de un instrumento financiero “previsto” inicialmente por las AAGG, el cual pueda servir como punto de partida para orientar el análisis (aunque posteriormente la evaluación deba en todo caso justificar su necesidad). Por este motivo la Dirección General de Desarrollo Rural y Política Forestal (DGDRyPF) del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA) realizó una primera consulta con las correspondientes AAGG de cada uno de los PDR, para conocer su interés en participar en la evaluación *ex ante* y así poder valorar en qué medida podía serles de interés participar en la eventual implementación de un nuevo instrumento financiero.

Así, una parte del análisis de la evaluación se ha desarrollado en relación a las cinco Comunidades Autónomas (CCAA) que han expresado inicialmente su interés en el instrumento financiero previsto: **Aragón, Castilla y León, Castilla - La Mancha, Extremadura y Región de Murcia**. El foco en estas cinco CCAA se ha plasmado principalmente en aquellas cuestiones relativas al estudio y la segmentación de la demanda de financiación en el medio rural, y posteriormente en la estimación de la contribución del nuevo instrumento financiero a cada uno de sus respectivos PDR.

Estructura y contenido de la evaluación

Tras esta introducción, en el capítulo 2 se realiza una breve descripción de las experiencias previas que se han analizado en relación a la utilización de instrumentos financieros en el marco de los fondos EIE, de las que se extrae una serie de aprendizajes que serán de aplicación a lo largo del resto de la evaluación.

Seguidamente, el capítulo 3 contiene la parte central de la evaluación: se estudian las dificultades de acceso a la financiación de las explotaciones agrarias y las pymes, a través de una caracterización y análisis de la oferta y la demanda del mercado financiero en el medio rural, lo que permitirá validar la eventual existencia de un fallo de mercado y cuantificar el déficit de financiación que éste genera. Una vez detectado el fallo de mercado, el capítulo 4 explorará las distintas opciones de intervención pública que existen, incluyendo las subvenciones a fondo perdido y los diversos tipos de instrumentos financieros, para así poder estimar cuál es el valor añadido de cada una (tanto en términos cuantitativos como cualitativos) y con ello justificar la elección de una u otra alternativa.

El análisis realizado hasta el momento permitirá la formulación en el capítulo 5 de una *estrategia de inversión* concreta, que constituye el otro pilar de la evaluación. En ella se propone y fundamenta la utilización de un determinado instrumento financiero que considera la forma de abordar el fallo de mercado que mayor valor añadido aporta, y se describen sus características y funcionamiento, incluyéndose en el capítulo 6 las implicaciones en términos de ayuda de Estado.

Posteriormente los capítulos 7 y 8 estudian, respectivamente, cuál sería la contribución del instrumento propuesto en la estrategia a los objetivos de cada uno de los PDR de las cinco CCAA interesadas en participar en él, así como cuál sería el volumen estimado de recursos privados que se movilizarían a través del mismo. Finalmente, el capítulo 9 incluye una metodología de revisión de la propia evaluación *ex ante*, que permitirá actualizar su análisis a lo largo del periodo de programación 2014 - 2020 y así ajustar la estrategia de inversión a los eventuales cambios en el contexto económico del medio rural.

Por último, se han incorporado cuatro anexos al informe. El Anexo I contiene una síntesis de los resultados de la encuesta online sobre acceso a la financiación en el medio rural, los cuales se han utilizado principalmente en el apartado 3.4 sobre análisis de la demanda, mientras que el Anexo II contiene información sobre una encuesta online a instituciones públicas de financiación que se ha utilizado en el capítulo 8 sobre movilización de recursos adicionales. El Anexo III resume la información sobre el grupo de discusión que se creó con el fin de conocer, desde una perspectiva cualitativa, el origen de las dificultades de financiación en el mundo rural. Por último, el Anexo IV recoge el listado de acrónimos que aparecen a lo largo de todo el documento, así como la bibliografía utilizada para la elaboración de esta evaluación.

2. EXPERIENCIAS PREVIAS CON INSTRUMENTOS COFINANCIADOS POR LOS FONDOS EIE

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

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

A continuación se procede a abordar estas dos cuestiones a través del análisis de una serie de instrumentos financieros que, o bien por sus características técnicas o bien por la localización geográfica en la que se implementaron, se ha considerado que son de interés y pueden aportar información relevante para el diseño del instrumento financiero.

2.1 Instrumentos analizados

Los instrumentos financieros que se han analizado y los correspondientes programas a los que pertenecen son los siguientes:

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

- Instruments Financers per a Empreses Innovadores - **PO FEDER Catalunya 2007-2013.**
- Fondo de Garantía para el Acceso al Crédito Bancario - **Diversos PDR regionales italianos 2007-2013.**

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

Asimismo, para el análisis realizado en este apartado se tienen en cuenta el Informe Especial nº 5/2015, del Tribunal de Cuentas Europeo, titulado “*¿Son los instrumentos financieros una herramienta eficaz y prometedor en el ámbito del desarrollo rural?*”, así como el Informe Especial nº 2/2012, también del Tribunal de Cuentas Europeo, denominado “*Instrumentos Financieros en beneficio de las pyme cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional*”.

Respecto al primero de los informes, conviene destacar aquí las conclusiones del Tribunal respecto a los retrasos que hubo en la ejecución de los instrumentos, así como los efectos de fuga en lo relativo a los costes de gestión, imponiéndose costes adicionales no vinculados a situaciones de mayor riesgo financiero. Además, exceptuando los productos de garantías en el resto de instrumentos los efectos de palanca fueron mucho menores de lo esperado.

Si bien la mayor parte de las observaciones contenidas en ese primer informe ya fueron tenidas en cuenta en la aprobación de la normativa 2014-2020, todas ellas han sido incorporadas en este análisis, a través del estudio de las siguientes dimensiones de cada programa:

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

A continuación se presenta de forma esquemática una breve descripción de cada uno de los instrumentos financieros considerados:

Tabla 1. Experiencias previas de otros instrumentos financieros

Nombre	Fondo y Programa	Importe (millones de euros)	Gestor	Productos	Estructura
Fondo de Garantía de Créditos en el Medio Rural	FEADER. PDR Nacional de Rumanía 2007-2013.	116,03 M€ (de los cuales 92,82 M€ de FEADER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Rumanía. ✓ Fondo de Cartera de Garantía del Crédito Rural ("FCGCR" entidad privada al 99,997% propiedad de tres bancos). ✓ Agencia de Financiación de Inversiones rurales (organismo pagador). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantías a explotaciones: 97,12 M€ dirigidos a las medidas 121 (modernización de explotaciones) y 123a (incremento del valor añadido de las producciones agraria y forestal sin ayudas estatales). ✓ Garantías a pymes: 18.91 M€ dirigidos a la medida 312 (apoyo a la creación y desarrollo de pymes) la 313 (turismo) y la 123b (apoyo a la transformación de productos agrícolas y forestales). ✓ En paralelo, se otorgaron subvenciones a fondo perdido a las explotaciones y pymes destinatarias de las garantías. 	<ul style="list-style-type: none"> • El Fondo de Cartera invirtió los dos instrumentos (por producto, uno de garantías a las explotaciones y otro a la industria). • El Gestor del Fondo de Cartera (el FCGCR) se seleccionó por concurso público. • Las 31 intermediarias financieras que participaron firmaron acuerdos bilaterales con el FCGCR.

Nombre	Fondo y Programa	Importe (millones de euros)	Gestor	Productos	Estructura
Fondo de Garantía de Cartera a las Primeras Pérdidas	FEDER. PO de Desarrollo de la Competitividad de la Economía Búlgara 2007-2013.	60,2 M€ (de los cuales 51,15 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Min. de Economía y Energía (Bulgaria). ✓ Fondo Europeo de Inversiones ("FEI"): gestor del Fondo de Cartera. ✓ Intermediarios financieros (5 bancos). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantías a pymes, especialmente <i>start-ups</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Autoridad de Gestión encomendó al FEI la gestión del Fondo de Cartera. • El FEI seleccionó a los 5 intermediarios financieros. • Los intermediarios financieros ofrecen garantías a unas 4.000 pymes, que se beneficiaron de préstamos de terceros a un coste más reducido, en tipo de interés y exigencias de otras "colateralizaciones".
Instrumento combinado de subvenciones y microcréditos	PO FEDER de Desarrollo Económico de Hungría 2007-2013 y PO FEDER de la Región Central de Hungría 2007-2013.	222,9 M€ (de los cuales 172 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: la Agencia Nacional de Desarrollo, posteriormente el Ministerio de Economía de Hungría. ✓ Gestor del Fondo de Cartera: "Venture Finance Hungary" ('VFH' entidad pública). ✓ Intermediarios financieros: instituciones financieras, centros de desarrollo de negocios y cooperativas de crédito, excluida la banca comercial. 	Microcréditos combinados con subvenciones a fondo perdido.	<ul style="list-style-type: none"> • La Autoridad de Gestión seleccionó a un gestor (VFH) para ejecutar el Fondo de Cartera. • VFH seleccionó a los intermediarios financieros mediante convocatorias públicas. • Los intermediarios financieros fueron pequeñas entidades de crédito.

Nombre	Fondo y Programa	Importe (millones de euros)	Gestor	Productos	Estructura
Fondo de Cartera JESSICA para la Inversión y el Ahorro de la Energía F.I.D.A.E.	PO FEDER regionales en España 2007-2013: Galicia, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura, Andalucía, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Canarias, Ceuta y Melilla.	123,2 M€ (de los cuales 87,86 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP, a través del IDAE como organismo intermedio de los 10 PO regionales. ✓ Gestor del Fondo de Cartera: Banco Europeo de Inversiones. ✓ Intermediarios financieros (gestores de los fondos de desarrollo urbano): BBVA, Banco de Santander y Ahorro Corporación Financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Préstamos ✓ Préstamos participativos ✓ Equity 	
Fondo de Cartera JESSICA Andalucía de desarrollo y regeneración urbana	PO FEDER Andalucía 2007-2013.	85,71 M€ (de los cuales 68,57 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP, con la Junta de Andalucía como organismo intermedio del PO regional. ✓ Gestor del Fondo de Cartera: Banco Europeo de Inversiones. ✓ Intermediarios financieros (gestores de los fondos de desarrollo urbano): BBVA y Ahorro Corporación Financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Préstamos ✓ Préstamos participativos ✓ Equity 	
Fondo de Cartera JESSICA Verde de Londres	Programa Operativo Reino Unido 2007-2013.	479,7 M€ (de los cuales 70,8 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Greater London Authority (organismo intermedio). ✓ Gestor del Fondo de Cartera: Banco Europeo de Inversiones. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Préstamos ✓ Equity 	

Nombre	Fondo y Programa	Importe (millones de euros)	Gestor	Productos	Estructura
			<ul style="list-style-type: none"> ✓ Intermediarios financieros (gestores de los fondos de desarrollo urbano): Inversores privados con o sin ánimo de lucro. 		
Instrumento Financiero “CDTI Innovación Fondo Tecnológico”	PO FEDER Fondo Tecnológico 2007-2013.	142,6 M€ (de los cuales 105,4 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP. ✓ Gestor del Instrumento Financiero: CDTI. ✓ Sin intermediarios financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Préstamos 	<ul style="list-style-type: none"> • El CDTI gestiona directamente un instrumento financiero de préstamos bonificados para las inversiones en innovación de empresas tras la firma de un acuerdo de financiación con la Autoridad de Gestión del PO.
Fondo de Garantías ICO JEREMIE	PO FEDER Fondo Tecnológico 2007-2013.	70M€ (de los cuales 53,17 M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP. ✓ Gestor del Instrumento Financiero: ICO. ✓ Sin intermediarios financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantías a empresas para los anticipos a los Proyectos PID del CDTI. 	<ul style="list-style-type: none"> • El ICO gestionó directamente un instrumento financiero de garantías tras firmar el acuerdo de financiación con la Autoridad de Gestión.
Instruments Financers per a Empreses Innovadores (JEREMIE)	PO FEDER Cataluña 2007-2013.	12M€ (de los cuales 6M€ de FEDER).	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Ministerio de Hacienda y AAPP, a través de la Generalitat de Cataluña como organismo intermedio del PO regional. ✓ Intermediario financiero: Instruments Financers per a Empreses Innovadores, SL. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantías ✓ Microcréditos ✓ Capital Riesgo ✓ Coinversión 	<ul style="list-style-type: none"> • El gestor IFEI es una entidad perteneciente al Institut Català de Finances y creada en 2008 para gestionar el instrumento JEREMIE.

Nombre	Fondo y Programa	Importe (millones de euros)	Gestor	Productos	Estructura
Fondo de Garantía para el Acceso al Crédito Bancario	FEADER POs regionales Italia.	79M€.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Regiones italianas. ✓ Instituto de Servicios para el Mercado Agrícola Alimentario (ISMEA). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantías directas o (a agricultores y emprendedores rurales). ✓ Contragarantías o “garantías subsidiarias” (a fondos de garantía y a otros avalistas privados de operaciones). ✓ Cogarantías (garantías prestadas directamente a entidades financieras que conceden préstamos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Las regiones italianas encomiendan a ISMEA la gestión de parte de sus PDR para la concesión de garantías a emprendedores y explotaciones agrarias y agroalimentarias italianas. • ISMEA proporciona la garantía directamente a los destinatarios o subsidiariamente a las entidades financieras que les conceden créditos.
Fondo de préstamos a interés bonificado	FEADER POs regionales Italia.	N/D.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoridad de Gestión: Regiones italianas. ✓ Instituto de Desarrollo Agroalimentario (ISA): gestor del fondo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Préstamos bonificados 	<ul style="list-style-type: none"> • Las regiones italianas encomiendan a ISA la gestión de parte de sus PDR para favorecer el crédito a las inversiones agroalimentarias. • ISA proporciona préstamos con tipo de interés bonificado.

Fuente: elaboración propia.

2.2 Identificación de elementos de éxito y dificultades

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

Tabla 2. Análisis de las experiencias previas

Fase y ámbito	Factores de éxito o dificultades
Diseño: <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del contexto y estrategia de inversión • Adaptación al endurecimiento de las condiciones del entorno • Adicionalidad 	<p><i>Análisis del contexto y estrategia de inversión</i></p> <p>Como señala el Tribunal de Cuentas Europeo, no se exigía un análisis exhaustivo del fallo de mercado ni una evaluación <i>ex ante</i> similar a la actual del artículo 37.2 del RDC.</p> <p>Sin embargo, la mayor parte de los instrumentos financieros disponían de un estudio previo (todos en los que ha participado el Grupo BEI, el instrumento húngaro y el rumano; en el caso de Bulgaria, el análisis del problema de financiación se realizó para todo el país). En los casos en los que ha intervenido el Grupo BEI en este análisis, se hizo una estimación sobre una cartera inicial de proyectos y las dificultades de los destinatarios de cada tipo de fondo para acceder a la financiación.</p> <p>En el caso específico del fondo de garantía italiano gestionado por ISMEA, se había constatado las dificultades específicas que encontraban los jóvenes agricultores y las empresas de nueva creación para conseguir financiación, y los problemas de valoración del riesgo en dichos casos.</p> <p>Por último, cabe destacar que en los instrumentos considerados no se ha producido, aparentemente, un solapamiento con el mercado privado: las operaciones previstas se han dirigido a ámbitos en los que había carencias contrastadas.</p> <p><i>Adaptación al endurecimiento de las condiciones del entorno</i></p> <p>En algún caso, la necesidad de evitar la extinción del tejido productivo ha conllevado una adaptación de la estrategia de inversión del instrumento para hacer frente a cambios en el contexto (principalmente, la crisis de 2008). Así, en Bulgaria se llevó a cabo una actualización del análisis del mercado que supuso la modificación de las condiciones para adaptarse a los cambios y para atender a aquellas empresas que sufrían con mayor rigor los efectos de la crisis. En otros casos (Instrumento Financiero “CDTI Innovación Fondo Tecnológico”), ha sido necesario introducir medidas para adaptar las condiciones de la financiación a unos tipos de interés más bajos.</p>

Fase y ámbito	Factores de éxito o dificultades
	<p data-bbox="510 302 678 336">Adicionalidad</p> <p data-bbox="510 347 1439 448">A la hora de destinar fondos, no se ha tenido en cuenta en todos los casos la posible competencia con otras formas de ayuda puestas en marcha por otras instancias públicas.</p> <p data-bbox="510 459 1439 660">Al combinar distintas formas de ayuda, existe riesgo de no cumplir con la necesaria adicionalidad de las intervenciones públicas, si bien en la mayor parte de los fondos analizados se atacaron dificultades concretas de acceso al capital o la financiación. Así, en Hungría los microcréditos excluían como intermediarios financieros a la banca comercial, que no presta este tipo de financiación, atrayendo cooperativas de crédito y otros agentes relevantes.</p>
<p data-bbox="114 683 343 716">Puesta en marcha:</p> <ul data-bbox="114 728 446 884" style="list-style-type: none">• Participantes en las estructuras• Modelo de organización• Ayudas de Estado	<p data-bbox="510 683 877 728">Participantes en las estructuras</p> <p data-bbox="510 739 1244 772">Ha habido diferentes estructuras de creación de los instrumentos:</p> <ul data-bbox="510 784 1439 1467" style="list-style-type: none">– El Grupo BEI ha participado como gestor de un Fondo de Cartera que invertía, a su vez, en instrumentos financieros (o fondos de desarrollo urbano, en el caso de las intervenciones de JESSICA). En función del ámbito, el reparto de intermediarios se ha realizado por el tipo de apoyo financiero (el producto financiero concreto, como en los casos de JESSICA Andalucía, o del London Green Fund, donde la financiación ofrecida por cada FDU puede ser complementaria) o en competencia entre los intermediarios financieros (F.I.D.A.E., Fondo de Garantía de Cartera a las primeras pérdidas de Bulgaria).– Asimismo, se constituyeron Fondos de Cartera sin la participación del Grupo BEI (Fondo de Garantía Rural rumano), pero con la gestión de una entidad nacional <i>ad hoc</i> especializada (por ejemplo el IFEM, que es una filial del Instituto Catalán de Finanzas).– En Italia, ISMEA e ISA, organismos dependientes de la administración central con competencias en materia de desarrollo agrario y forestal e industrias agroalimentarias, prestan servicios de gestión de instrumentos de apoyo a las inversiones.– En otros casos, la autoridad de gestión optó por crear directamente instrumentos financieros cuya gestión se confió a organismos intermedios especializados en la financiación (CDTI, ICO). <p data-bbox="510 1489 798 1534">Modelo de organización</p> <p data-bbox="510 1545 1439 1803">Los principales aspectos considerados para utilizar o no un Fondo de Cartera (equivalente al “fondo de fondos” en términos del RDC) han sido las capacidades de los gestores públicos, la diversidad de productos financieros ofrecidos y la necesidad de mayor o menor implicación de los intermediarios financieros (en este sentido, cabe destacar que en Rumanía intervinieron 31 bancos, para asegurar la capilaridad de las inversiones en el medio rural, y en Hungría más de 140 intermediarios no pertenecientes a la banca comercial). En estos dos ejemplos se siguieron procesos de licitación pública para la selección de los intermediarios.</p> <p data-bbox="510 1814 1439 1910">En el caso italiano, los fondos de garantía favorecen la participación de cerca de 50 entidades de crédito que prestan o cogarantizan las operaciones de los destinatarios finales.</p>

Fase y ámbito

Factores de éxito o dificultades

Ayudas de Estado

Respecto a los regímenes de ayudas de Estado, en los casos en que los instrumentos se dirigen a la financiación de empresas mediante FEDER o FEADER, el principal régimen aplicado ha sido los límites *de minimis*. En cambio, para aquellas inversiones empresariales de mayor complejidad, se ha optado por la aplicación de las exenciones generales por categorías (CDTI). Asimismo, se han considerado tanto las directrices para los productos financieros (garantías), como la metodología para el cálculo de los tipos de referencia establecidos por la UE. Respecto a los fondos de desarrollo y regeneración urbana (JESSICA Andalucía y Fondo Verde de Londres), ha sido necesaria una aprobación por la DG COMPETENCIA, que analizó a la luz del artículo 107 del Tratado FUE la compatibilidad de los esquemas de ayuda a falta de un régimen completo. Los casos que han presentado soluciones más complejas han sido aquéllos en los que se consideraba que no existía un mercado de referencia.

Cabe destacar que en muchas ocasiones los intermediarios financieros han optado por prestar el apoyo financiero en condiciones de mercado. No obstante, en Rumanía los destinatarios finales del instrumento financiero recibían subvenciones a fondo perdido aparte del instrumento. En el caso húngaro, los microcréditos suponían hasta el 45% de la inversión y podían complementarse con otro 45% de ayudas a fondo perdido (en caso de que estas fueran menores, el microcrédito podía alcanzar el 60% de la inversión).

En el caso italiano, se ha desarrollado un modelo de *rating* específico para las explotaciones agrarias con la colaboración de una agencia calificadora de riesgos. Esto permite determinar el tipo de referencia de mercado con mayor exactitud, de forma que el precio de las garantías prestadas (es decir, las comisiones que deben pagar las entidades avaladas) se realiza en condiciones de mercado. Para favorecer el apoyo de los bancos italianos, se ha asegurado la responsabilidad subsidiaria del Estado de estas operaciones, de forma que, a efectos de Basilea II y Basilea III, las necesidades de reserva de capital proporcionales a los créditos concedidos y garantizados por el instrumento son nulas.

Operativa:

- Gobernanza
- Gestión, seguimiento y control

Gobernanza

En algunos casos puede haber solapamientos entre los agentes, dado que tratándose de garantías de préstamos aprobados por otros, hay una revisión doble de la calidad crediticia de las empresas solicitantes (así, los proyectos de los solicitantes de las ayudas del ICO habían sido analizados previamente por el CDTI para financiar mediante los PID).

Por otra parte, los comités de inversión han incluido a la autoridad de gestión del programa que aportaba recursos. Aparte, en algunos casos se han incluido representantes de los intermediarios financieros para asegurar tanto la adaptación al mercado como conocer de primera mano las dificultades en la operativa del instrumento. Sin embargo, la presencia de los mismos no supone su participación como miembros de pleno derecho.

Fase y ámbito	Factores de éxito o dificultades
	<p data-bbox="510 302 861 336"><i>Gestión, seguimiento y control</i></p> <p data-bbox="510 347 1439 616">Se ha detectado como un factor de riesgo el conocimiento por los gestores de la normativa aplicable a intervenciones cofinanciadas con fondos estructurales. Sin embargo, destaca como buena práctica el apoyo prestado por las autoridades de gestión a los intermediarios financieros y a los destinatarios finales para el cumplimiento de la normativa de fondos. En los casos en los que ha participado el BEI como gestor del Fondo de Cartera, el asesoramiento ha sido generalizado, con el fin de asegurar un reparto de responsabilidades (en cascada) adecuado y para exigir una mayor involucración de los intermediarios financieros.</p> <p data-bbox="510 627 1439 795">A escala de la financiación de proyectos, destaca el importante papel de los intermediarios financieros en el desarrollo de capacidades de los destinatarios finales para la estructuración de sus iniciativas de acuerdo con una perspectiva de financiador (es decir, evolucionando desde una estructuración basada en obtener subvenciones a fondo perdido hacia otra capaz de generar un retorno financiero).</p> <p data-bbox="510 806 1439 1108">En algunos casos, el asesoramiento de las entidades financieras se ha hecho sin coste adicional para el Fondo. Asimismo, ha habido otras iniciativas destacables de las autoridades de gestión, como la articulación de una asistencia financiera encargada de la identificación de proyectos (y cofinanciada por el eje de asistencia técnica de los programas involucrados, no por la contribución al instrumento financiero). Cuando se trata de instrumentos financieros (garantías) vinculados a proyectos que también se certifican para su financiación europea, se corre el riesgo de que una operación fallida, cubierta por el instrumento, pueda haber sido certificada y, por tanto, requerir posteriormente su descertificación.</p> <p data-bbox="510 1120 1439 1288">La combinación con subvenciones a fondo perdido, admitida de forma más clara en el periodo 2007-2013, se ha dado en algunos instrumentos financieros dirigidos a empresas rurales, como en el caso rumano, o también de otros ámbitos. Por otra parte, en muchos casos se ha optado por asegurar la cofinanciación en términos de mercado, especialmente en el caso de las garantías.</p> <p data-bbox="510 1299 1439 1657">Respecto al proceso de solicitud, la regla general es el uso de las entidades financieras como ventanilla a la que se dirigen los potenciales destinatarios. En caso de ser financieramente viables, en ocasiones el procedimiento exigía la aprobación de la operación por la autoridad de gestión (o sus organismos intermedios involucrados). En el caso de Rumanía, para evitar retrasos se estableció un plazo de 5 días para responder. En el caso italiano del fondo de garantía gestionado por ISMEA el propio banco enviaba una solicitud de garantía al fondo. El fondo podía cubrir hasta el 70 % del préstamo y podía aumentar hasta al 80 % para jóvenes agricultores. Las microempresas o las pequeñas empresas no podían optar a garantías valoradas en más de un millón de euros y se imponía un máximo de 2 millones de euros para las medianas empresas.</p> <p data-bbox="510 1668 1439 1892">En cuanto a la divulgación del instrumento financiero, destaca la involucración de todos los agentes (desde la autoridad de gestión al Grupo BEI y los intermediarios financieros, así como otros agentes relevantes) para dar a conocer las oportunidades de financiación a los destinatarios. Finalmente, sólo en algunos casos no se han previsto indicadores que permitan hacer un seguimiento de los resultados esperados (si bien las directrices del COCOF establecían unos indicadores claros para esta forma de ayuda en el periodo 2007-2013).</p> <hr/> <p data-bbox="114 1915 1439 1957">Liquidación: No se ha liquidado ninguno de los instrumentos considerados.</p>

Fuente: elaboración propia.

2.3 Aplicación de las lecciones aprendidas

Análisis de riesgos detectados

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

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

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

Tabla 3. Análisis de los riesgos detectados para el IFPR 2014-2020

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
<i>Fallo de mercado no acertado</i>	<p>En estos casos, el producto previsto no tendrá acogida o competirá con el sector privado.</p> <p>No se contribuirá a los objetivos de los programas operativos, poniendo en riesgo la reserva de rendimiento.</p>	<p>Impacto: Severo 5. Tiene consecuencias directas en la ejecución de los fondos y en la imagen del MAGRAMA como gestor. Poner en marcha una estructura compleja de financiación frente a un sistema de subvenciones a fondo perdido sin que permita posteriormente solucionar los problemas de financiación puede ser considerado como una falta de eficacia de los actores involucrados, especialmente de los encargados de su diseño y puesta en marcha.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. Para prevenirlo se ha utilizado una metodología contrastada, basada en fuentes estadísticas públicas y que permite tener conocimiento de primera mano de las necesidades de los beneficiarios a los que se destina el instrumento.</p>	10

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
<i>Excesiva dotación de capital de los instrumentos financieros</i>	<p>La excesiva dotación incide negativamente en los indicadores de rendimiento de los instrumentos financieros, sobre todo en relación con el efecto multiplicador. Hay tres factores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sobreestimación de las necesidades financieras del instrumento. • Valoración errónea del riesgo de pérdida (en los casos de garantías). • Los errores en la cuantificación de los pagos a los fondos. 	<p>Impacto: Importante 4. Tiene consecuencias en la ejecución de los PDR, en los indicadores que miden los resultados de éxito del instrumento y, en consecuencia, en la imagen de las administraciones implicadas.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. La dotación al instrumento no se realiza por mera asignación de fondos del PDR, sino que la evaluación <i>ex ante</i> analiza su dimensión, estructura y contexto específico. Con la utilización de datos de la CIRBE se pueden precisar los niveles de riesgo y establecer una cuantificación más realista de los pagos a los fondos.</p>	8
<i>Retraso en la configuración del instrumento financiero</i>	<p>Se produce una demora en la puesta a disposición de las ayudas para los destinatarios y se pone en riesgo el calendario (físico y financiero).</p>	<p>Impacto: Importante 4. El retraso en la activación de los instrumentos financieros afecta a la senda financiera de los PDR y al marco de rendimiento, a la capacidad de <i>revolving</i> del propio instrumento y a su eficacia (necesidad de dar apoyo a los destinatarios finales).</p> <p>Probabilidad: Posible 3. El modelo de organización y gestión requiere de la aprobación de acuerdos con los distintos agentes intervinientes (autoridades de Gestión, MAGRAMA, intermediarios). No se estima más elevado por haber comenzado los trabajos de diseño y puesta en marcha a principio del periodo de programación y por la experiencia previa de la banca en este tipo de colaboración con el MAGRAMA. Más allá, el contexto económico favorable (precio del dinero relativamente bajo) favorece el negocio en destinatarios con un riesgo menor que en otros sectores.</p>	12
<i>Demanda insuficiente por los beneficiarios</i>	<p>Los destinatarios finales no solicitan el apoyo de los instrumentos financieros para sus inversiones.</p>	<p>Impacto: Importante 5. Afecta directamente a la ejecución de los programas y muestra la puesta en marcha de una medida pública ineficaz.</p> <p>Probabilidad: Posible 3. A pesar del análisis <i>ex ante</i>, puede haber cambios sustanciales en el contexto macroeconómico (financiación privada) o en las estrategias de apoyo a los destinatarios finales (financiación pública).</p>	15

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
<i>Competencia con otras formas de ayuda</i>	En este caso, el instrumento financiero puede tener una ejecución más lenta de lo previsto.	<p>Impacto: Importante 4. Tiene consecuencias en la ejecución de la senda financiera de los programas y en los resultados, en la medida que el instrumento puede incidir en los logros de otras iniciativas, a la vez que puede verse afectado por ellas.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. A pesar del análisis <i>ex ante</i>, otras instancias administrativas pueden aprobar nuevos instrumentos financieros o líneas de subvención durante todo el periodo de programación. Sin embargo, dadas las restricciones presupuestarias y la involucración directa de las autoridades de gestión de los PDR autonómicos, no es previsible que se adopten alternativas públicas de financiación de esa naturaleza.</p>	8
<i>Inadecuación del instrumento financiero a las potenciales beneficiarios</i>	Las premisas de solvencia de los beneficiarios no se cumplen y su calidad crediticia no permite conceder apoyo sin garantías.	<p>Impacto: Importante 4. No se resolvería la necesidad de favorecer las inversiones en el medio rural. Este riesgo está directamente relacionado con el primero de los indicados: existiría una incidencia directa sobre el ritmo de ejecución del gasto y de la imagen de las administraciones participantes ante sus destinatarios.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. El MAGRAMA y las CCAA tienen una vasta experiencia y conocimiento de partida sobre el tejido empresarial al que se dirigen. Sólo un agravamiento generalizado en las condiciones actuales podría llevar a este resultado.</p>	8
<i>Dudas sobre la adicionalidad</i>	Riesgo de desplazar financiación privada o de financiar inversiones que se podrían llevar a cabo sin el apoyo del FEADER.	<p>Impacto: Alto 5. La falta de adicionalidad puede poner en duda todo el instrumento financiero.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. La evaluación <i>ex ante</i> pondrá de manifiesto el fallo de mercado que dificulta las inversiones perseguidas.</p>	10
<i>Solapamientos en la gestión</i>	La intervención de diversos agentes retrasa y dificulta la financiación de las inversiones previstas.	<p>Impacto: Medio 3. La financiación llega finalmente, aunque hay retrasos. Esto supone una pérdida de eficacia de la intervención pública para responder a las necesidades de financiación insatisfechas por el mercado.</p> <p>Probabilidad: Posible 3. Los gestores autonómicos participarán en la determinación de la "subvencionabilidad" de las inversiones y las entidades financieras deberán analizar los riesgos. Es preciso considerar también que es previsible un conocimiento desigual de las exigencias normativas tanto de los intermediarios financieros como de los destinatarios finales.</p>	9

Riesgo	Descripción	Valoración y justificación	Total
<i>Riesgos de gestión y control</i>	La puesta en práctica del instrumento financiero se lleva a cabo con interpretaciones poco claras que pueden suponer irregularidades en los controles y verificaciones.	<p>Impacto: Importante 4. De nuevo se puede afectar tanto a la imagen del MAGRAMA como gestor experimentado de fondos del FEADER como a la pérdida de financiación en el medio rural.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. El MAGRAMA tiene una sólida experiencia gestionando subvenciones del tipo de interés de préstamos, mantiene una interlocución fluida con las entidades financieras y es una autoridad de gestión de fondos FEADER. Sin embargo, no se considera que la probabilidad sea “mínima” por tratarse de un marco jurídico nuevo (aunque sí existen unas normas expresas en las disposiciones reguladoras de los fondos).</p>	8
<i>Rendimiento insuficiente en términos de apalancamiento financiero y efecto revolving</i>	Riesgo de no alcanzar los resultados que justifican la inversión en instrumentos financieros en lugar de subvenciones a fondo perdido u otro tipo de ayudas reembolsables.	<p>Impacto: Importante 4. La falta de resultados que justifiquen la selección de un instrumento financiero como medio de ejecución del PDR puede poner en duda todo el instrumento financiero.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. Los reglamentos del periodo 2014-2020 han aportado claridad sobre la cuantificación de los rendimientos de los instrumentos financieros y requisitos para su cuantificación. En caso de garantías, el artículo 42.1 del RDC exige la realización de una evaluación prudente del riesgo y una cobertura de importe múltiple de préstamos subyacentes.</p>	8
<i>Riesgos de certificación</i>	La combinación, incluso en operaciones separadas, de diversas formas de ayuda puede suponer, en casos de proyectos fallidos, una posible certificación incorrecta en alguna de las operaciones.	<p>Impacto: Medio 3. Aparece un riesgo de que sean necesarias correcciones financieras futuras y de que haya una consiguiente pérdida de fondos.</p> <p>Probabilidad: Improbable 2. La implicación de las autoridades de gestión y del MAGRAMA en la operativa del instrumento reduce el riesgo de pérdida de información y permite una gestión automatizada. Se están generando directrices claras desde la Comisión Europea que analizan en profundidad los casos en los que son aceptables las combinaciones en una misma operación de distintas formas de ayuda.</p>	6

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

Fuente: elaboración propia.

Respuesta a los riesgos detectados

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

Tabla 4. Medidas de respuesta a los riesgos

Riesgo	Tipo de medida prevista
Fallo de mercado no acertado	Mitigación. Se prevé una metodología de revisión específica para asegurar la adaptación del instrumento al fallo de mercado existente en cada momento, de forma que se reduzca el eventual impacto de este riesgo.
Excesiva dotación de capital de los instrumentos financieros	Mitigación. En 2014-2020 el RDC prevé la elaboración de la presente evaluación <i>ex ante</i> , donde se deben estimar los recursos financieros del Programa necesarios para atender el fallo de mercado. Asimismo, es necesario desarrollar una metodología de revisión que permita la adaptación del instrumento financiero a los cambios en el contexto que puedan repercutir en su funcionamiento.
Retraso en la configuración del instrumento financiero	Mitigación. El proceso de puesta en marcha de esta forma de ayuda se ha iniciado desde al comienzo del periodo de programación; el MAGRAMA ha apoyado a las autoridades de gestión en la redacción de los contenidos de los PDR autonómicos relativos a los instrumentos financieros, reduciendo la necesidad de ulteriores modificaciones. En el caso de los préstamos, la experiencia con la firma de acuerdos abiertos a todas las entidades financieras favorecerá un proceso de negociación más rápido. Asimismo, se ha involucrado a las entidades financieras durante el diseño de los instrumentos.
Demanda insuficiente por los beneficiarios	Mitigación. La metodología de evaluación <i>ex ante</i> se dirige a cuantificar la demanda insatisfecha, dando respuesta a una necesidad real de los destinatarios de las medidas. Se prevé dar publicidad de los instrumentos entre los potenciales destinatarios.
Competencia de otras formas de ayuda	Evitación. La evaluación <i>ex ante</i> determinará las posibles ayudas concurrentes junto con las medidas que sea necesario adoptar.

Riesgo	Tipo de medida prevista
Inadecuación del instrumento financiero a los potenciales beneficiarios	Mitigación. Se prevé una metodología de diseño y revisión del instrumento que permitirá adecuar el producto a las necesidades de los beneficiarios potenciales, reduciéndose el eventual impacto de este riesgo.
Dudas sobre la adicionalidad	Aceptación. No son necesarias medidas adicionales más allá de la presente evaluación <i>ex ante</i> .
Solapamientos en la gestión	Mitigación. Establecimiento de procedimientos de actuación unificados por línea de financiación en lugar de por de organismo, detallados en manuales de procedimientos multinivel que contemplen las distintas fases de la gestión y eviten las duplicidades.
Riesgos de gestión y control	Aceptación. No son necesarias medidas adicionales más allá de garantizar el adecuado diseño del instrumento.
Rendimiento insuficiente en términos de apalancamiento financiero y efecto <i>revolving</i>	Mitigación. Anticipación de trabajos preparatorios y puesta en marcha al inicio del periodo de programación. Se aplican las nuevas reglas de desembolsos parciales al instrumento financiero que exigen una ejecución constante antes de los sucesivos desembolsos. Además, no se financia sobre el 100% de las inversiones, logrando la incorporación de financiación de terceros.
Riesgos de certificación	Aceptación. No son necesarias medidas adicionales.
Dificultades para el seguimiento y análisis de los resultados	Mitigación. Inclusión de indicadores de seguimiento de los aspectos clave del rendimiento del instrumento: efecto palanca, <i>revolving</i> y tasa de impagos.

Fuente: elaboración propia.

3. ANÁLISIS DEL FALLO DE MERCADO Y LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

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

Para ello esta parte del informe estudia el entorno actual, señalando los aspectos estructurales que dificultan la inversión de las explotaciones y las empresas de los sectores agrario, agroalimentario y forestal, así como el resto de empresas del entorno rural. A continuación se indican las características del contexto del mercado para, seguidamente, analizar la existencia de eventuales fallos de mercado mediante un análisis de la demanda y la oferta de financiación, haciendo especial hincapié en el papel del MAGRAMA como experimentado impulsor público de la competitividad en el medio rural.

3.1 El contexto de mercado

3.1.1 Evolución de la economía

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

Tabla 5. Evolución de los principales indicadores macroeconómicos en España durante la crisis

	2007	2011 / 2014
Variación interanual del PIB (a precios de mercado)	3,5%	-1,6% (2012) -1,2% (2013)
Tasa de desempleo	8,3%	26,1% (2013) 24,4% (2014)
Superávit (+) / déficit (-) de las cuentas públicas	+1,9%	-10,6% (2012) -5,8% (2014)

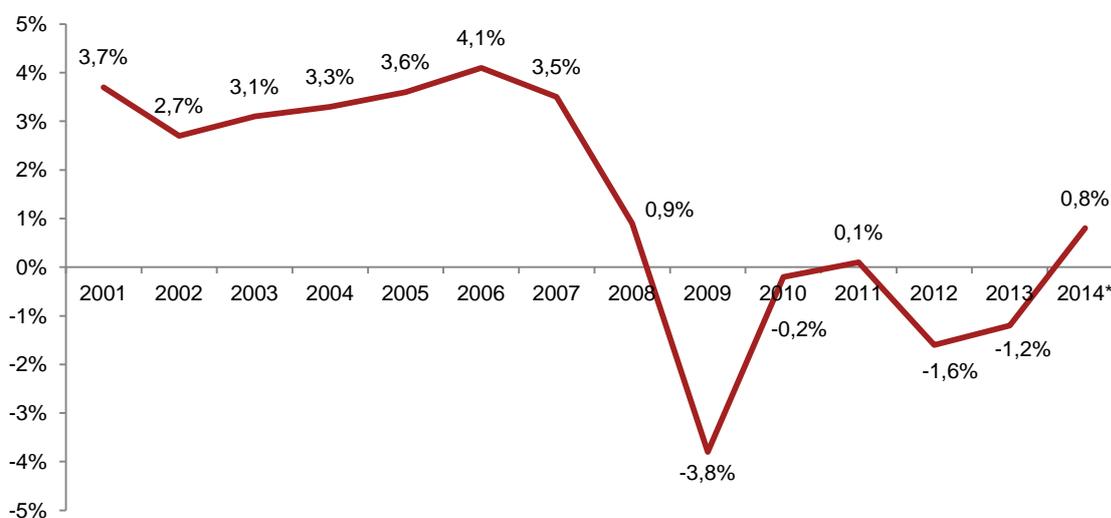
Deuda pública sobre el PIB	36,3%	84,4% (2012) 93,9% (2013)
Gasto en I+D de las administraciones públicas (incluida la enseñanza superior)	47,0%	48,5% (2011) 47,1% (2012)

Fuente: INE y Banco de España.

Producto Interior Bruto (PIB)

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

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



*Datos 2014 provisionales de los dos primeros trimestres.

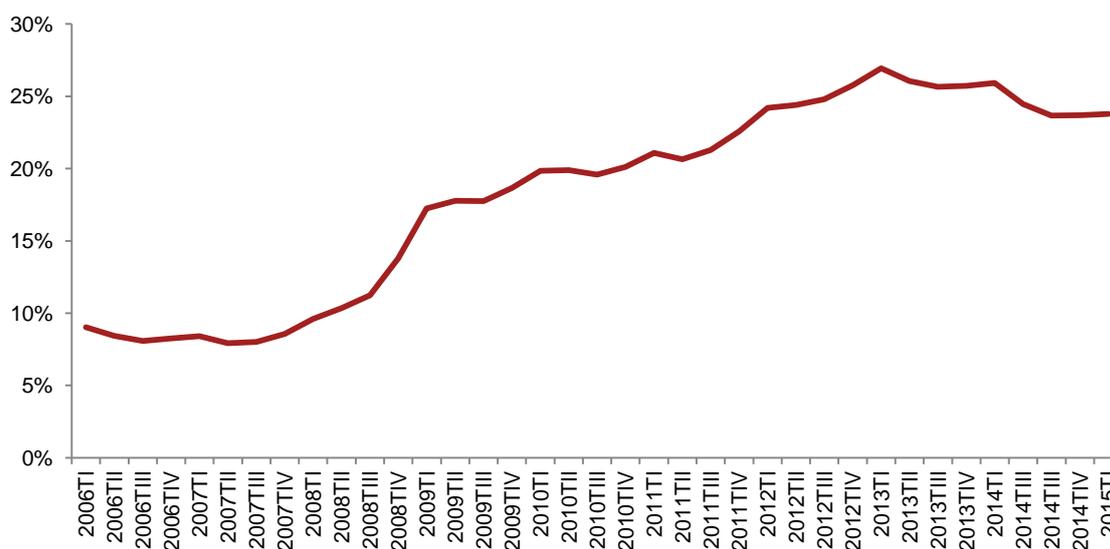
Fuente: INE.

Tasa de desempleo

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

La mayor variación interanual en la tasa de desempleo de España se produjo entre los años 2008 y 2009, pasando del 11,3% al 18% (+6,7% en un año). En los años sucesivos, el crecimiento de la tasa de desempleo fue más moderado, pasando del 20,1% en 2010 al 26,9% en 2013 (+6,8% en tres años).

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



Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

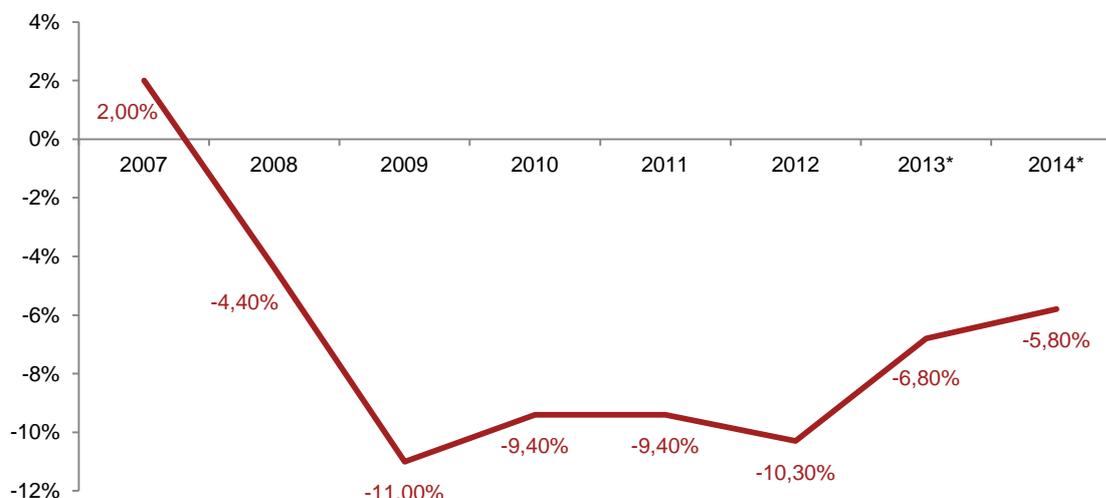
Resultado de las cuentas públicas

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

Aunque el déficit fue en cualquier caso superior al 6,3% del PIB fijado en el marco del procedimiento de déficit excesivo¹, supuso un esfuerzo considerable en un contexto de recesión. Los ingresos públicos totales aumentaron, mientras que el gasto primario, excluido el apoyo a los bancos, se redujo más del 5%.

¹ El marco de procedimiento de déficit excesivo se enmarca como uno de los pilares del Pacto de Estabilidad y Crecimiento por el que los Estados miembros de la UE acuerdan reforzar la supervisión y coordinación de las políticas económicas y presupuestarias nacionales para hacer cumplir los límites de déficit y deuda establecidos por el Tratado de Maastricht.

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



*Datos 2013 y 2014 provisionales.

Fuente: Banco de España. Informe Anual de 2014.

Deuda pública

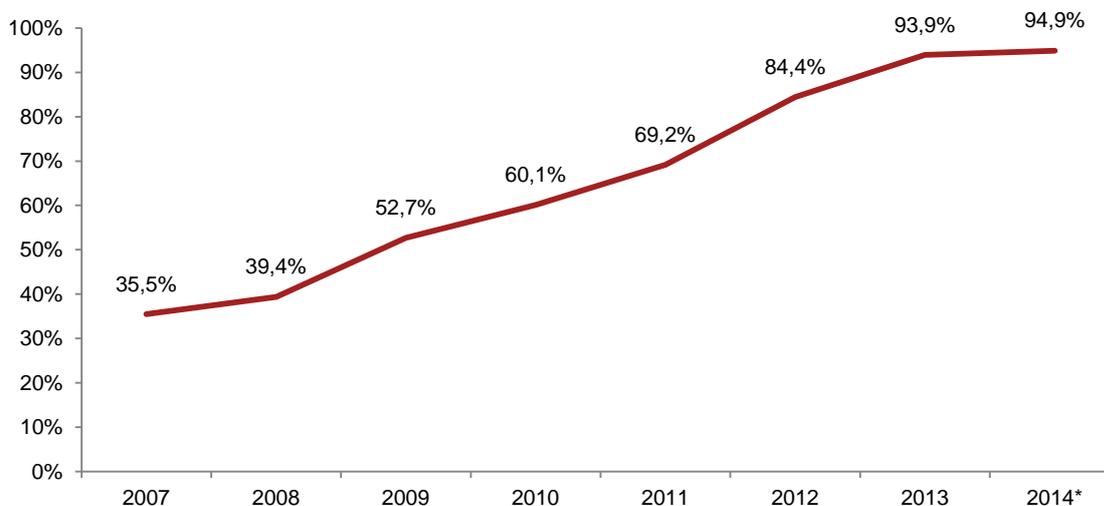
La crisis económica provocó que la deuda pública viviera un incremento muy pronunciado desde 2007. En el caso de España, se partía de unos niveles de endeudamiento reducidos (36% del PIB, frente al 66% del PIB en la Eurozona en 2007). Aunque esto permitió absorber los impactos del inicio de la crisis,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

La variación de la deuda en España se ha debido fundamentalmente al incremento de los déficits primarios² y la carga de sus intereses, no tanto a la contracción del PIB, que afectó solo marginalmente. El efecto neto de los ajustes de déficit-deuda fue de 2%, que se concentraron en su mayor parte al final del periodo.

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

² El nivel del saldo público primario (es decir, excluida la carga de intereses): un saldo negativo de esta variable se traduce en un incremento de la deuda de la misma cuantía.

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



*Datos del primer trimestre de 2014.

Fuente: Banco de España.

3.1.2 El entorno de las explotaciones y las pymes

El objeto de los Programas de Desarrollo Rural no está limitado a las pymes. No obstante, la reglamentación específica de los Instrumentos Financieros para el periodo 2014-2020 sí se dirige específicamente a la acción sobre las pymes, con el objetivo último de crear empleo potenciando la creación y el crecimiento de las empresas.

En el contexto de este análisis, se consideran también como pymes las empresas de un solo trabajador y las personas físicas que actúan con CIF propio en la explotación de tierras, que son casi el 94% de las formas de explotación agraria en España.

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

El acceso a los préstamos

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

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

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

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

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

Esta capitalización afecta a la decisión de inversión de las entidades financieras, conduciendo a que las líneas de negocio con bajas tasas de retorno sobre el capital dejen de resultar rentables. Es decir, las entidades buscan las operaciones con rentabilidad que no sacrifique en exceso la disponibilidad del capital, por lo que penalizan la financiación a actividades de mercado y se focalizan en la gestión

del riesgo de liquidez. En la medida que la emisión de valores entraña un menor riesgo de liquidez que los préstamos bancarios, la financiación a empresas se ha visto afectada.

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

El interés del sector financiero en los agricultores

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

Por otra parte, el coste del dinero para las entidades financieras es relativamente reducido, por lo que existe interés en realizar operaciones comerciales en sectores con menor riesgo. Sin perjuicio de lo anterior, en el caso de los agricultores, es preciso considerar ciertas dificultades para determinar su morosidad que han sido apuntadas por las propias entidades de crédito, principalmente por los sujetos considerados. Dado que los análisis se realizan en función del CNAE, es posible que la morosidad se deba a la actividad agraria o bien a otro tipo de inversiones (por ejemplo, créditos hipotecarios contraídos como particular). Además, el análisis a partir del CNAE ha podido suponer la inclusión de inversiones que no son propias del sector agrario español. Los agricultores “tradicionales” son percibidos como potenciales clientes de otros productos (financiación de sus gastos como particulares) y, a la vez, como deudores cumplidores. En consecuencia, es previsible a juicio de las entidades financieras, una mayor oferta de financiación en plazos de 1 a 5 años.

Entre las conclusiones procedentes de las mesas de trabajo realizadas con entidades financieras se indica como una posible causa del incremento de la morosidad el retraso del pago a los beneficiarios de las subvenciones, que en algunos casos son utilizadas para mejorar el cálculo del valor actual neto de las inversiones. En otros casos, ha podido deberse a problemas de liquidez en ciertos sectores (por ejemplo, debido a sequías, en línea con el incremento de los préstamos con un plazo inferior a un año señalado).

En resumen, a diferencia de los datos macroeconómicos mostrados, la opinión de las entidades de crédito es que las “inversiones tradicionales” de los “agricultores tradicionales” (por ejemplo, renovación de equipamiento) mantendrán un nivel de financiación adecuado a las perspectivas de negocio y crecimiento, con un posible aumento de la financiación a corto plazo, dado que algunas entidades financieras los pueden considerar un “sector refugio”.

En cambio, este panorama es distinto cuando las inversiones se dirigen a favorecer a jóvenes agricultores y a emprendedores rurales para explotaciones y servicios con un mayor grado de innovación, dirigidos a favorecer la creación de empleo y a mejorar el rendimiento ambiental de las explotaciones agrarias y forestales. Al igual que en el resto de los sectores productivos, y en línea con la aversión al riesgo generalizada, el apoyo a actividades innovadoras por el sector financiero tradicional es más difícil de conseguir sin una colateralización elevada³. Cuando a la operación se le debe añadir también una falta de historial crediticio (por ejemplo, en el caso de los jóvenes o de pequeños promotores), la disposición a conceder financiación es bastante más reducida. En este sentido, se apuntan ciertas medidas que podrían reducir el número de operaciones rechazadas.

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

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

³ A título de ejemplo, el 89,1 % de los expertos sobre la evolución del sistema español de innovación consultados por la Fundación COTEC en 2009 consideraron como un problema muy importante la escasa dedicación de recursos financieros y humanos a la innovación. Más allá, los datos hablan por sí solos. De acuerdo con el *innovation scoreboard* de la DG Empresa de la Comisión Europea, mientras que en el periodo 2008-2012 el gasto en I+D de las empresas como % del PIB había pasado de media en la UE del 1,21% al 1,31%, en ese mismo periodo había descendido en España del 0,74% al 0,68%.

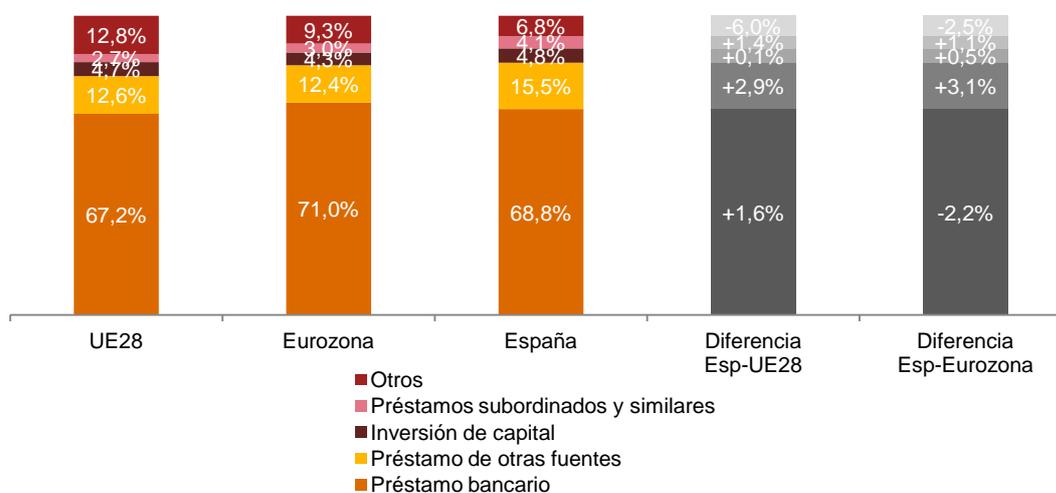
3.2 Análisis de la oferta

3.2.1 Perspectiva general

Además de ofrecerse un análisis del entorno, las consideraciones que se presentan a continuación pueden considerarse relacionadas con varias de las inversiones que está previsto incluir en el marco del Instrumento Financiero Plurirregional: las relacionadas con el sector agrario, con las industrias agroalimentarias, con la transformación y comercialización de los productos forestales y con la diversificación de las economías rurales.

En primer lugar, para contextualizar la representatividad de los actores de la oferta de financiación a explotaciones y pymes que se van a estudiar en este apartado, vemos en el Gráfico 5 que las pymes prefieren la obtención de préstamos como medio de financiación, especialmente los procedentes de fuentes bancarias. A continuación se presentarán las principales fuentes de financiación que en España están a disposición de las pymes y que principalmente ofertan productos que les son de interés.

Gráfico 5. Preferencias de las pymes por la financiación externa (porcentaje de empresas). 2013



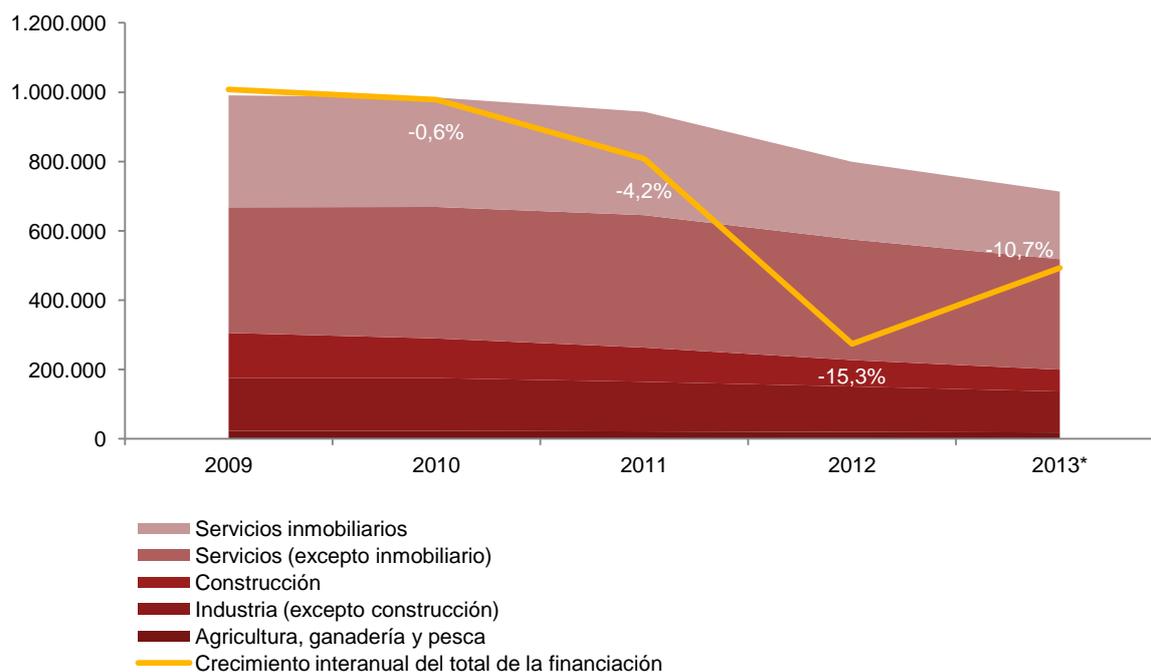
Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2013.

La financiación de las entidades de crédito

La actividad de las entidades de crédito ha mostrado una tasa de variación interanual negativa. La reducción del crédito a las sociedades no financieras se concentra en el sector de construcción y actividades inmobiliarias, aunque en el resto de actividades empresariales también se ha contraído, llegando a un 8,5% de caída interanual en junio de 2013.

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

Gráfico 6. Financiación de actividades productivas de las entidades de crédito a las sociedades no financieras residentes en España (millones de euros y porcentaje). 2009-2013



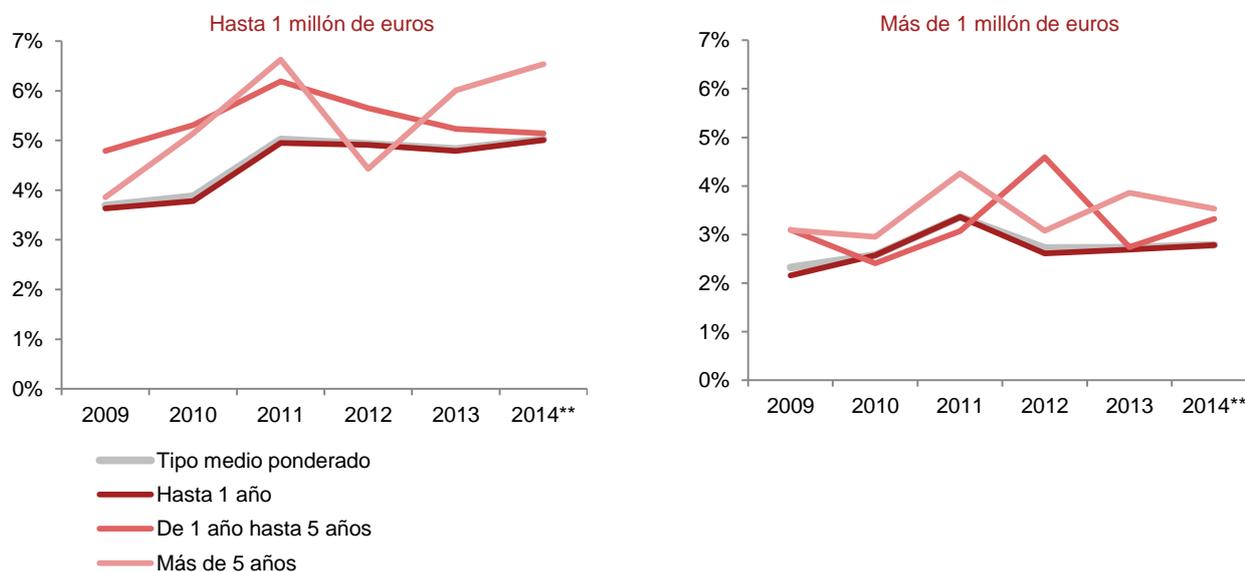
*Datos del tercer trimestre de 2013

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

Las condiciones de financiación de las empresas siguen siendo restrictivas, reflejándose en los tipos de interés de los créditos, donde se ha ampliado la divergencia entre el coste de los préstamos de menos de un millón de euros (utilizados con mayor probabilidad por las pymes), que los de más de un millón de euros. Los tipos medios ponderados se encontraban en enero de 2014 en el 5,03% y 2,79%, respectivamente.

De acuerdo con los resultados de la Encuesta sobre Préstamos Bancarios, los criterios aplicados para la aprobación de nuevos préstamos volvieron a hacerse más exigentes, muy influidos por sus propias limitaciones en el acceso a fondos externos. El incremento del riesgo de crédito de las empresas y la necesidad de corregir el endeudamiento han completado los factores que han afectado a los tipos de interés.

Gráfico 7. Coste de las nuevas operaciones de préstamos y créditos a las sociedades no financieras por entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito (TEDR*). 2009-2014**



* TEDR: Tipo efectivo definición restringida, que equivale a TAE sin incluir comisiones.

** Datos de enero de 2014.

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

Además, el efecto de la crisis ha empeorado la calidad crediticia de los prestatarios, especialmente entre las pymes, por lo que repercute en que las condiciones de acceso a la financiación se sitúen entre las peores. La principal causa es que cuanto menor es el tamaño de la prestataria más complejo es justificar su riesgo y, por tanto, la calidad de su crédito, por lo que las entidades de crédito no pueden segmentarlas para su financiación.

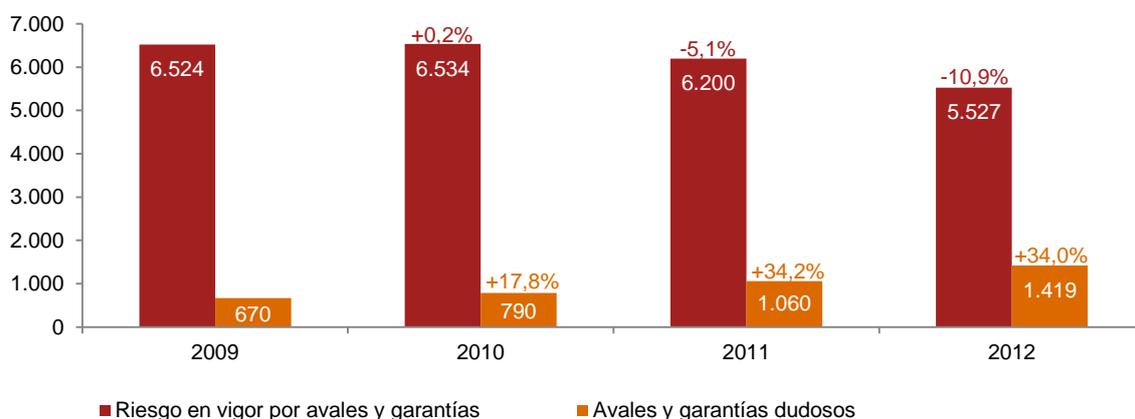
Sociedades de garantía recíproca

Las características de estas sociedades⁴, dirigidas al otorgamiento de aval u otro medio similar a favor de sus socios, centran su ámbito de actuación en las Comunidades Autónomas y con carácter multisectorial, aunque existen tres sociedades de ámbito nacional y sectorial. La actividad de estas sociedades ha tendido a contraerse y a ver incrementado la ratio de dudosos, como consecuencia de la situación de recesión y de la actividad de sus principales clientes, las pymes.

⁴ Reguladas por la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el régimen jurídico de las SGR, y por la Circular del Banco de España 5/2008, de 31 de octubre (BOE de 21 de noviembre).

A lo largo de 2012, el importe de avales y garantías descendió casi un 11% respecto a 2011, enlazando así dos años consecutivos de descenso. El 82% del volumen se correspondía con el aseguramiento de la financiación de inversiones a medio y largo plazo de pymes mutualistas, que disminuyó un 10,2%. Los avales técnicos suponían el 17% del riesgo y descendieron un 14,3%, el cuarto año con una tendencia decreciente. La ratio de avales y garantías dudosos se situó en el 25,7%, acelerando su crecimiento desde 2011.

Gráfico 8. Riesgo vivo por avales y garantías de las sociedades de garantía recíprocas (millones de euros). 2009-2012



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

Gráfico 9. Riesgo vivo por avales y garantías de SAECA (miles de euros). 2009-2012



Fuente: Memoria anual de SAECA (2013).

Las cifras aportadas por la **Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA)** reflejan una tendencia parecida. Mientras que el riesgo vivo ha disminuido paulatinamente desde los 520.604 miles de euros de 2010 hasta los 339.941 miles de euros de 2013. El riesgo acumulado por el saldo moroso se va incrementando paulatinamente.

3.2.2 La oferta de financiación en el medio rural

En el caso de los sectores agrario (excluida la pesca y la acuicultura) y alimentario, la situación es similar a la del resto de la economía española y con un volumen similar a su peso.

El crédito en el sector agrario

Según el informe de la financiación del sector agrario 2014, elaborado por la SGAPC⁵ para analizar la evolución y estructura del endeudamiento y la morosidad, el nivel de endeudamiento del sector agrícola y ganadero está en claro retroceso en los últimos años, pasando de 19.142 millones de euros en 2009 a 13.185 millones de euros en 2014 (-31,1%). Este descenso está soportado en mayor medida por el sector agrícola, con una disminución de 4.448 millones de euros con respecto a 2009 (-32,6%) frente a los 1.510 millones de euros (-27,5%) en que decrece el sector ganadero.

En 2014 ha disminuido ligeramente el endeudamiento, con respecto a 2013, tanto en el sector agrícola (-4,9%) como en el ganadero (-2,4%).

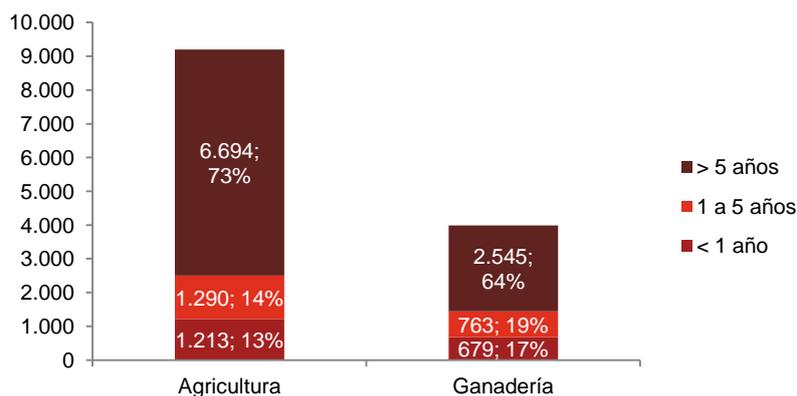
De los 13.185 millones de euros del crédito agrario, el 70% se corresponden con la agricultura. En agricultura, el 73% de su endeudamiento lo es a más de 5 años, mientras que en ganadería es un 64%. Es decir, en la ganadería existe un mayor peso relativo en el endeudamiento a menos de 5 años que en la agricultura.

De conformidad con el citado informe de la SGAPC, en los últimos años ha habido una relativa estabilidad en cuanto a los plazos de vencimiento de los créditos, en la medida que las restricciones al crédito desde 2009 no habrían afectado a la estructura actual entre el corto y el largo plazo. No obstante, desde 2010 se ha detectado un ligero incremento del volumen de crédito a menos de un año, evidenciando una mayor necesidad de capital circulante.

⁵ Subdirección General de Análisis, Prospectiva y Coordinación, dependiente de la Subsecretaría de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

Por comunidades autónomas, destacan Aragón y Castilla-La Mancha, con un 9% y un 8% respectivamente del total del crédito concedido al sector agrícola y ganadero. Por tipos de entidad financiera, las entidades de crédito (bancos, cajas y cooperativas de crédito) son las que aportan el grueso de la financiación al sector agrario con el 99% del total, con 13.184 millones de euros (incluyendo los Establecimientos Financieros de Crédito, el ICO y las SGR).

Gráfico 10. Estructura del crédito agrario por plazos de vencimiento, millones de euros y porcentaje. 2014



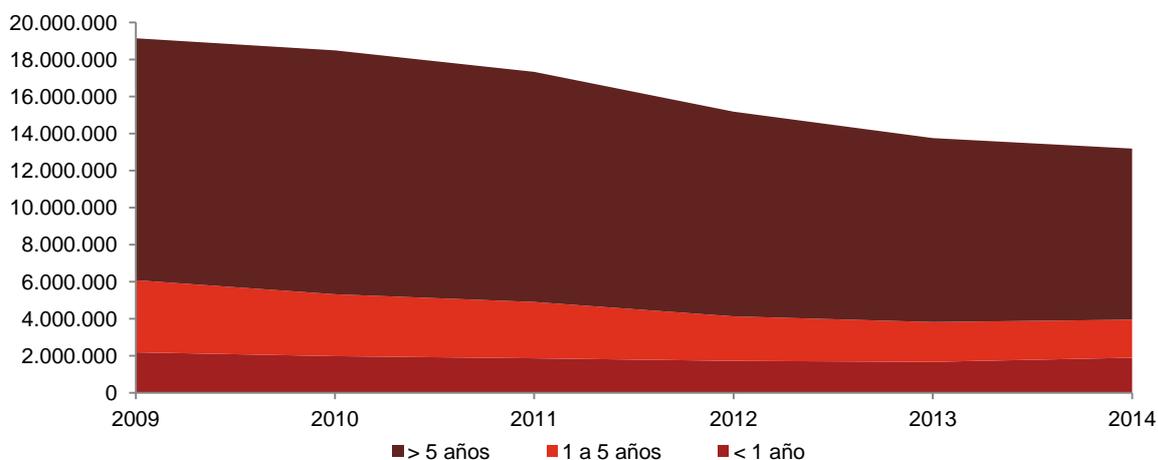
Fuente: SG Análisis, Prospectiva y Coordinación del MAGRAMA a partir de datos de la CIRBE.

Tabla 6. Evolución de la estructura del crédito agrario por plazos de vencimiento.

Año	TOTAL AGRICULTURA + GANADERÍA (miles de euros)					Estructura		
	< 1 año	1-5 años	> 5 años	TOTAL	%	< 1 año	1-5 años	> 5 años
2009	2.184.424	3.892.192	13.065.269	19.141.885	100%	11,4%	20,3%	68,3%
2010	1.977.072	3.341.317	13.170.289	18.488.678	100%	10,7%	18,1%	71,2%
2011	1.861.048	3.039.086	12.427.455	17.327.589	100%	10,7%	17,5%	71,7%
2012	1.721.815	2.403.663	11.051.677	15.177.155	100%	11,3%	15,8%	72,8%
2013	1.668.698	2.148.270	9.933.826	13.750.794	100%	12,1%	15,6%	72,2%
2014	1.891.853	2.052.926	9.239.690	13.184.469	100%	14,3%	15,6%	70,1%

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

Gráfico 11. Evolución de la estructura del crédito agrario por plazos de vencimiento, en miles de euros.



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

La morosidad del crédito en el sector agrario

Respecto a la tasa de morosidad del sector agrario, en 2009 el crédito moroso ascendía a 592 millones de euros, mientras que en 2014 se ha incrementado hasta los 1.620 millones de euros, pasando la tasa de morosidad del 3,1% en 2009 al 12,3% en 2014, un incremento similar a la del resto de sectores españoles (excluidos el inmobiliario y la construcción).

Tabla 7. Tasa de créditos dudosos y morosos en el sector agrario.

TOTAL AGRARIO (AGRICULTURA Y GANADERÍA) en miles de €			
Año	Iniciales	Dudosos y Morosos	Tasa de morosidad (%)
2009	19.141.885	592.484	3,1%
2010	18.488.678	750.215	4,1%
2011	17.327.589	1.015.854	5,9%
2012	15.177.155	1.353.195	8,9%
2013	13.750.794	1.614.814	11,7%
2014	13.184.469	1.620.207	12,3%

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

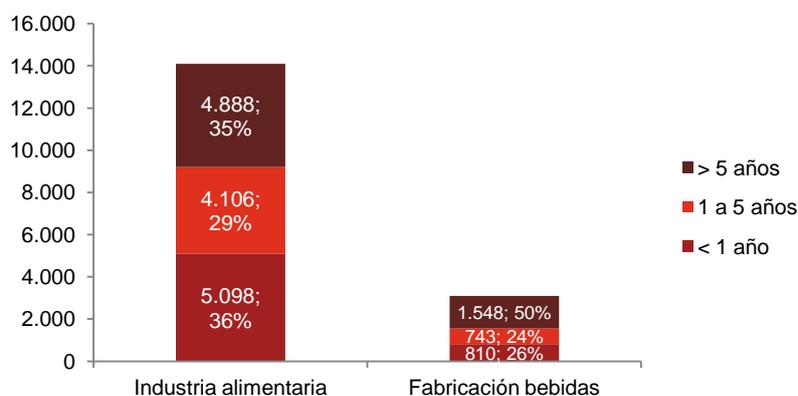
Los créditos a más largo plazo (>5años) concentran el mayor volumen de préstamos morosos en el sector agrario (70%), cifra que además ha experimentado un incremento desde 2009 (61% en ese año). Por sectores, la agricultura es la principal responsable de este comportamiento sobre los créditos a largo plazo (pasan de representar casi el 60% en 2009 al 70% en 2014). Comparado con 2013, la morosidad de este tipo de préstamos disminuye del 74% al 70%, mientras que aumentan los créditos a corto plazo desde el 9,5% al 11,1%.

El crédito en el sector agroalimentario

Por su parte, el crédito disponible para la industria agroalimentaria se redujo en más de un 23% en los últimos cuatro años, pasando de 22.458 millones de euros en 2010 a 17.193 millones de euros en 2014. El descenso del endeudamiento en los dos últimos años es del 16% para la fabricación de bebidas, frente al 4,6% que cae la industria alimentaria.

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

Gráfico 12. Estructura del crédito al sector agroalimentario por plazos de vencimiento, en millones de euros y porcentaje. 2014



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

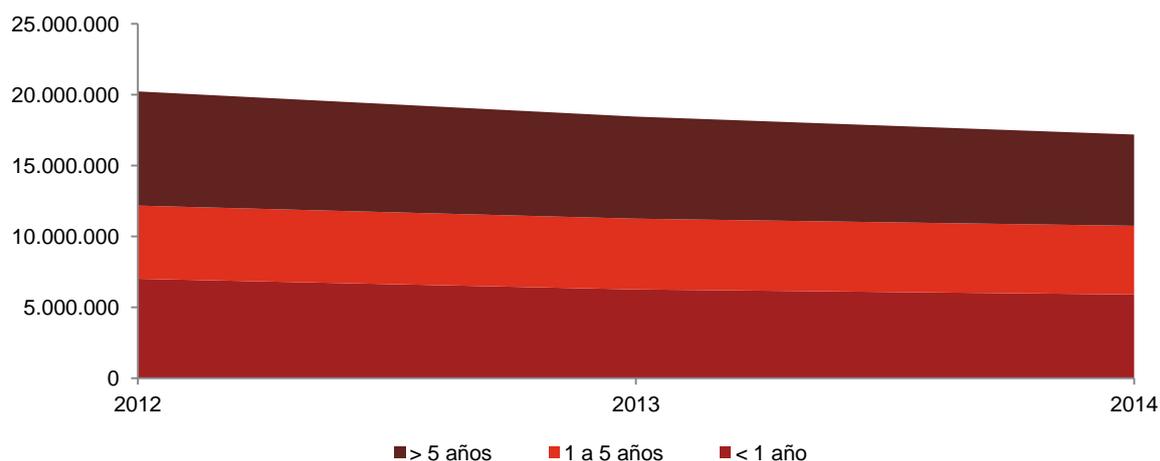
El crédito de la industria agroalimentaria está experimentando un cambio de estructura en los últimos 3 años, puesto que están disminuyendo los créditos a más largo plazo, del 39,3% en 2012 al 34,7% en 2014, perdiendo el predominio de estos en favor de los créditos con vencimiento a corto plazo (36,2%)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

Tabla 8. Estructura del crédito al sector agroalimentario por plazos de vencimiento.

TOTAL AGROALIMENTARIO (miles de euros)					Estructura		
Año	< 1 año	1-5 años	> 5 años	TOTAL	< 1 año	1-5 años	> 5 años
2012	7.019.215	5.160.746	8.055.867	20.235.828	34,7%	25,5%	39,8%
2013	6.266.204	4.991.890	7.199.280	18.457.374	33,9%	27,0%	39,0%
2014	5.907.893	4.848.448	6.435.927	17.192.268	34,4%	28,2%	37,4%

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

Gráfico 13. Evolución de la estructura del crédito a la industria agroalimentaria por plazos de vencimiento, en miles de euros.



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

La morosidad del crédito en el sector agroalimentario

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

Tabla 9. Tasa de créditos dudosos y morosos en la industria agroalimentaria.

TOTAL AGROALIMENTARIO en miles de €			
<i>Año</i>	<i>Iniciales</i>	<i>Dudosos y Morosos</i>	<i>Tasa de morosidad (%)</i>
2012	20.235.828	1.925.107	9,5%
2013	18.457.374	2.199.524	11,9%
2014	17.192.268	2.163.345	12,6%

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

3.2.3 La experiencia previa del MAGRAMA

Aparte de las subvenciones concedidas por las administraciones autonómicas y General del Estado, el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente tiene experiencia en el favorecimiento del crédito al sector agrario. Basado en un sistema de convenios abierto a todas las entidades financieras interesadas, el MAGRAMA ha participado en la aprobación de más de 103.000 operaciones de financiación del sector agrario en el periodo de programación de ayudas al desarrollo rural 1994-1999 (con más de 30.000 operaciones en 15 CCAA), en el periodo 2000-2006 (con cerca de 70.000 operaciones en 15 CCAA) y en la primera parte del periodo 2007-2009 (con más de 2.800 operaciones en 4 CCAA). El importe total de estas operaciones superó los 4.000 millones de euros.

Tabla 10. Préstamos e importes concedidos en las líneas gestionadas por MAGRAMA

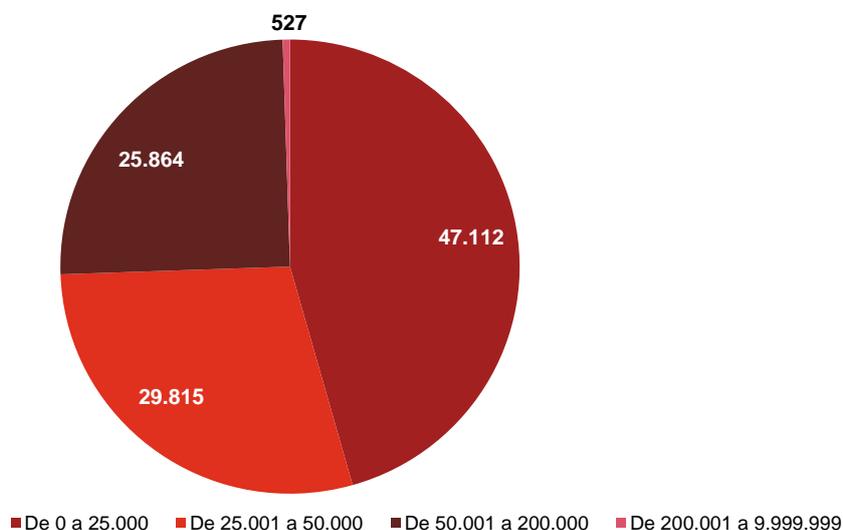
CCAA	Núm. de pólizas	Importe de préstamos
Andalucía	10.608	692.797.391 €
Aragón	8.425	276.178.125 €
Asturias	5.630	189.311.544 €
Baleares	1.012	39.693.833 €
Canarias	2.280	78.629.861 €
Cantabria	2.011	65.755.276 €

CCAA	Núm. de pólizas	Importe de préstamos
Castilla y León	14.563	619.263.052 €
Castilla-La Mancha	9.478	377.094.168 €
Cataluña	14.049	508.923.569 €
Extremadura	6.851	227.824.132 €
Galicia	14.866	451.070.805 €
Madrid	371	13.813.716 €
Murcia	2.620	134.159.829 €
La Rioja	2.504	83.496.516 €
Com. Valenciana	8.050	293.094.544 €
TOTAL	103.318	4.051.106.361 €

Fuente: MAGRAMA.

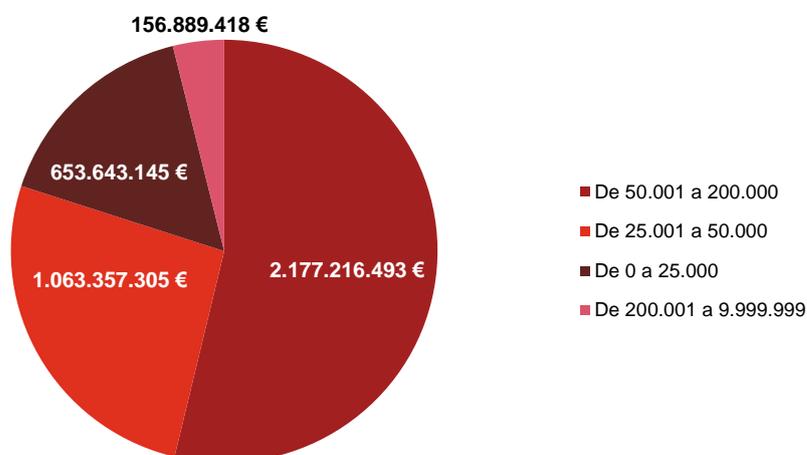
Estas operaciones se implementaron en forma de bonificaciones de intereses de préstamos privados, destinados en su gran mayoría a inversiones en infraestructuras en el medio rural y a mejoras estructurales de las explotaciones (especialmente para su modernización o para la instalación de jóvenes agricultores). Se caracterizaron por ser de un volumen reducido en su mayor parte: más del 45% de las operaciones fue por un importe inferior o igual a 25.000 euros. Sin embargo, el importe dedicado a ese tramo supuso menos del 17% del total, dedicándose la mayoría de los recursos (53,74%) a los préstamos superiores a 50.000 euros e inferiores a 200.000 euros (su importe medio fue algo superior a los 84.000 euros) y algo más de la cuarta parte a los préstamos superiores a 25.000 euros e inferiores a 50.000 euros (con un importe medio próximo a los 36.000 euros).

Gráfico 14. Número de pólizas aprobadas, por tramos de importe de los préstamos



Fuente: MAGRAMA.

Gráfico 15. Importe de las pólizas, por tramos de importe de los préstamos



Fuente: MAGRAMA.

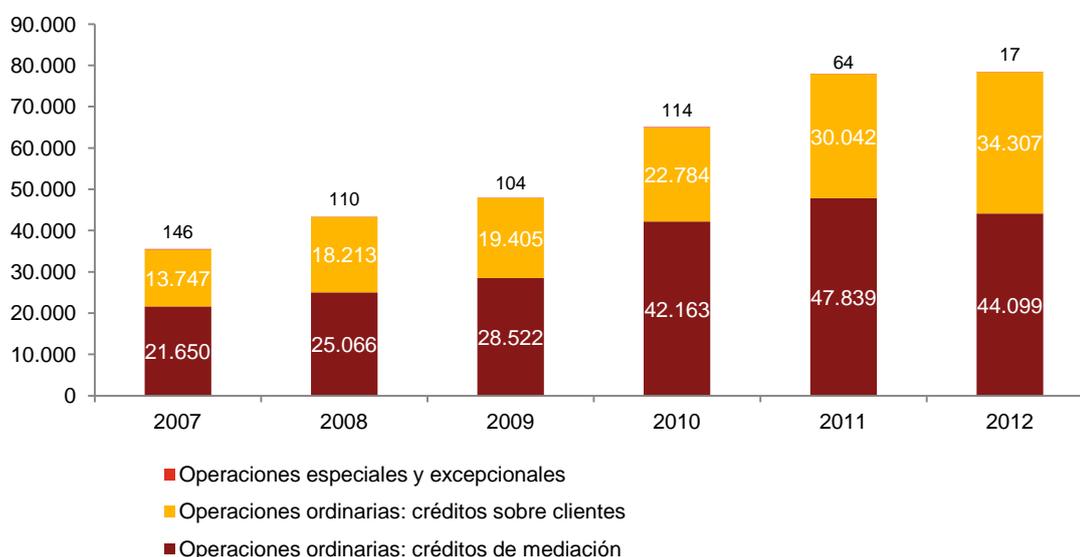
3.2.4 Otras fuentes públicas de financiación de inversiones

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

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

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

Gráfico 16. Saldos vivos de la actividad del ICO (millones de euros). 2007-2012



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

De los restantes apoyos procedentes de instituciones públicas, o mayoritariamente de naturaleza pública, los más relevantes son los detallados en la siguiente tabla⁶:

⁶ Aunque las Sociedades de Garantía Recíproca han sido tratadas anteriormente de manera aislada, también pueden considerarse dentro del esquema de apoyos procedentes de poderes públicos.

Tabla 11. Principales programas de ayudas financiera a empresas distintas de las del ICO (millones de euros). 2011

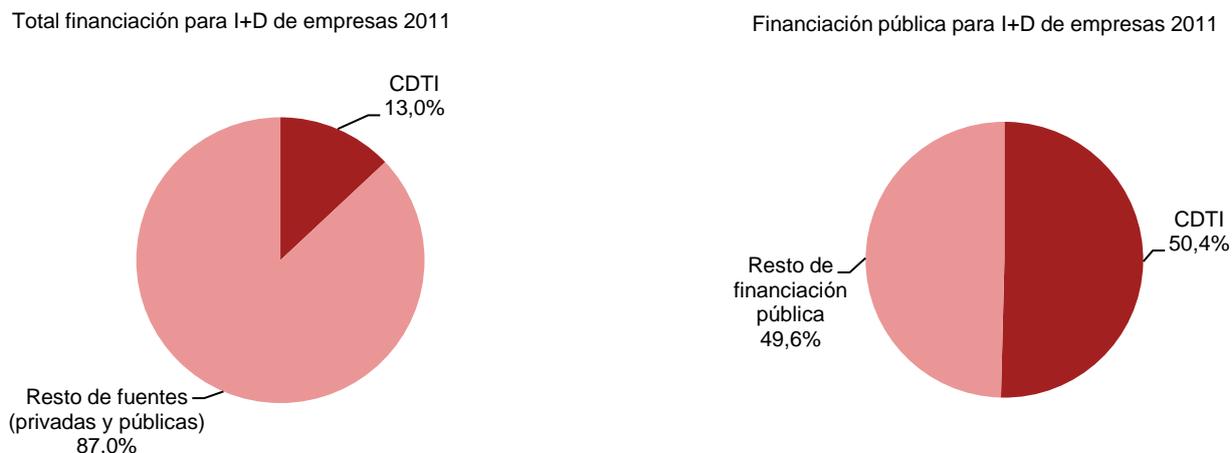
Instituciones	Destinatarios	Instrumentos	Volumen
CDTI	Pymes, sociedades no financieras españolas y agrupaciones de interés económico	Préstamo con dos tramos: reembolsable y no reembolsable. Adquisición de acciones de sociedades de capital-riesgo.	1.379,5
CERSA	Sociedades de Garantía Recíproca	Cobertura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

*CESCE está en proceso de venta.

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

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

Gráfico 17. El papel del CDTI en la financiación de gastos internos de I+D de empresas (porcentaje sobre el total). 2011



Fuente: INE y Tribunal de Cuentas (Informe de fiscalización nº 1.005).

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

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

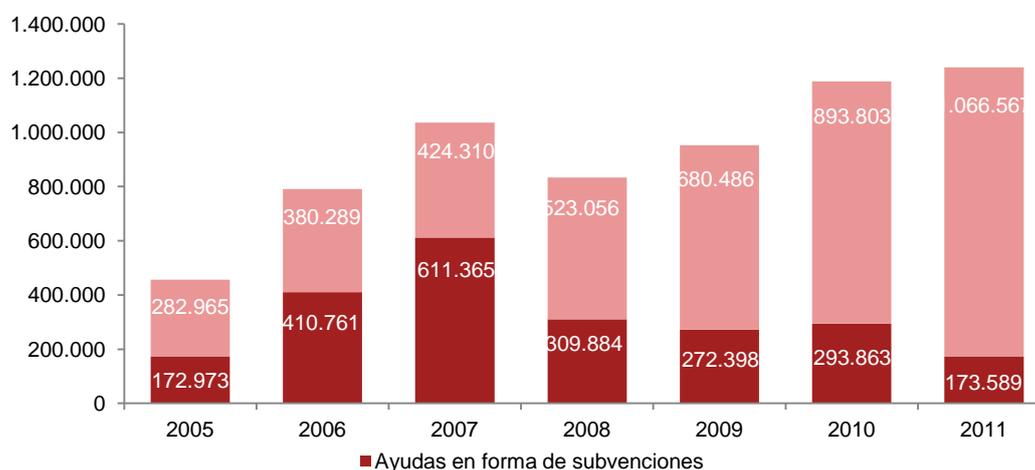
Para fomentar la I+D+i, el CDTI:

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

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

- Financia directamente proyectos empresariales de I+D. Los Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID) son uno de los canales para financiar la investigación industrial y el desarrollo experimental de las empresas. Existen otras vías de financiación gestionadas por el CDTI, como el apoyo a la I+D en el marco del instrumento financiero del Espacio Económico Europeo (EEA grants), desde 2014. También se apoya la innovación mediante el instrumento de ingeniería financiera JEREMIE “CDTI Fondo Tecnológico”, que se describe más adelante.
- Además, favorece la financiación por terceros de proyectos empresariales de I+D con proyectos bilaterales o multilaterales (por ejemplo, en el marco de EUREKA, EUROSTARS, el Programa CIP⁷, los Programas marco de I+D de la UE, incluido Horizon 2020). Además, hasta 2013, promovió la financiación por entidades privadas mediante la evaluación técnica de proyectos a solicitud de entidades bancarias. Desde ese año, la línea de innovación es directamente gestionada por el CDTI, realizando también la evaluación técnica y financiera de los mismos.
- Favorece los recursos propios de las empresas mediante acuerdos con coinversores privados. El fondo de fondos en el que invierte el CDTI adquiere participaciones en fondos subyacentes que, a su vez, adquieren participaciones en empresas.

Gráfico 18. Ayuda en forma de subvenciones y de financiación reembolsable del CDTI en el periodo 2005-2011

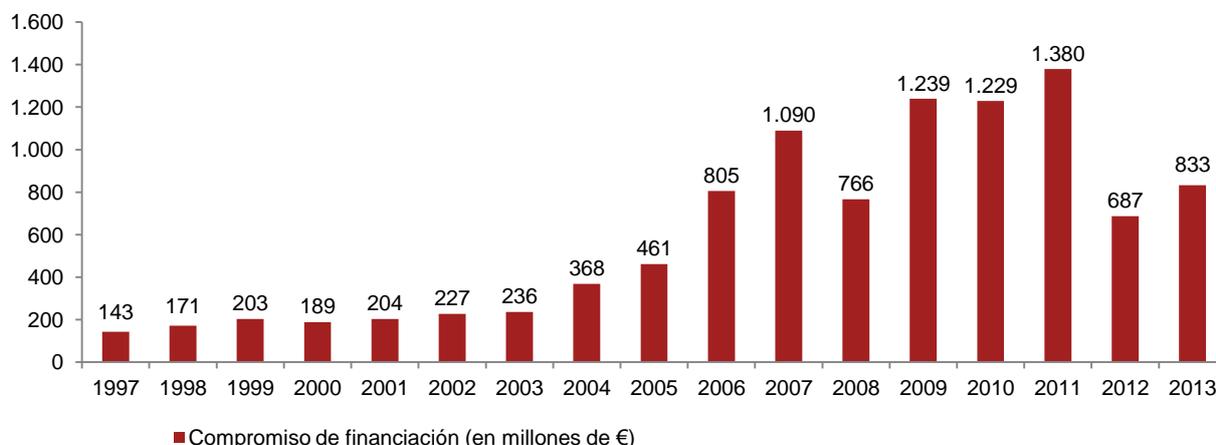


Fuente: Informe 1.005 del Tribunal de Cuentas⁸.

⁷ Programa de Competitividad e Innovación de la UE 2007-2013, que será sustituido por COSME en el presente periodo de programación.

⁸ “Informe de fiscalización del conjunto de la actividad de las Entidades públicas empresariales y Empresas estatales no financieras mediante las que se conceden ayudas o subvenciones a las Empresas privadas, durante los ejercicios 2005-2011”, de 28 de noviembre de 2013. Anexo IX.

Gráfico 19. Evolución de los compromisos de aportación del CDTI en proyectos empresariales de I+D+i. 1997-2013



Fuente: Informe anual del CDTI 2012.

Como se ha visto en los gráficos anteriores, la relevancia del CDTI como principal impulsor público de la competitividad del tejido empresarial español mediante la I+D+i se ha incrementado en los últimos años⁹. Respecto al apoyo al sector primario, el mayor número de empresas beneficiarias del apoyo del CDTI son las explotaciones ganaderas (cría y engorde de porcino), el tratamiento de purines y la viticultura y viticultura. La industria agroalimentaria es también un cliente habitual. En este ámbito, el CDTI ha detectado como principal área de mejora para apoyar la necesidad de incorporar al personal de las empresas recursos humanos titulados (por ejemplo como se da en el sector vinícola, con la presencia de enólogos).

Otro de los aspectos detectados es que se trata de empresas de escasa dimensión y en muchas ocasiones, empresas familiares. Asimismo, las empresas solicitantes son más reacias que las de otros sectores a la internacionalización, especialmente en aquellos productos diferenciales locales (con denominación de origen protegida).

Finalmente, destacaría el sector ecológico o “bio”, donde las empresas han mostrado claramente más interés en los productos financieros basados en el capital riesgo, por ejemplo para la sustitución de fertilizantes.

⁹ Las cifras más reducidas de 2012 responden a la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado tras las elecciones legislativas de noviembre de 2011.

Entre 2009 y 2015, la destinada a la industria de la alimentación ha sido la más relevante entre las ayudas aportadas por el CDTI al sector agrario, con un 57% del presupuesto total de 678 millones de euros, así como un 57% de los 1.160 proyectos financiados. En el medio rural, durante dicho periodo, la agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas recibieron casi 133 millones de euros (19,6% del presupuesto), para un total de 208 proyectos.

Tabla 12. Financiación del CDTI a empresas del sector agrario, por CNAE. 2009-2015

Actividad	Núm. de empresas	Núm. de proyectos	Presupuesto total (euros)
Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas	157	208	132.689.690
Cultivos no perennes	27	41	37.312.486
Cultivos perennes	35	37	19.159.315
Propagación de plantas	9	19	10.859.217
Producción ganadera	54	73	45.740.113
Producción agrícola combinada con la producción ganadera	17	23	11.273.395
Actividades de apoyo a la agricultura, a la ganadería y de preparac. posterior a la cosecha	15	15	8.345.163
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	77	97	50.412.057
Comercio al por mayor de materias primas agrarias y de animales vivos	22	28	14.398.447
Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	55	69	36.013.610
Fabricación de bebidas	104	142	74.262.912
Industria de la alimentación	436	668	386.783.848
Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos	97	143	76.898.472
Procesado y conservación de pescados, crustáceos y moluscos	15	21	12.472.833
Procesado y conservación de frutas y hortalizas	79	118	65.602.248
Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales	22	32	22.030.644
Fabricación de productos lácteos	45	72	41.983.198
Fabricación de productos de molinería, almidones y productos amiláceos	15	23	12.216.556
Fabricación de productos de panadería y pastas alimenticias	39	61	42.406.348
Fabricación de otros productos alimenticios	82	147	82.516.751
Fabricación de productos para la alimentación animal	42	51	30.656.798
Pesca y acuicultura	24	32	23.903.560
Pesca	1	1	250.489
Acuicultura	23	31	23.653.071

Actividad	Núm. de empresas	Núm. de proyectos	Presupuesto total (euros)
Silvicultura y explotación forestal	9	13	10.165.486
Silvicultura y otras actividades forestales	2	2	640.000
Explotación de la madera	4	5	2.617.150
Servicios de apoyo a la silvicultura	3	6	6.908.336
Total	807	1.160	678.217.555

Fuente: CDTI y elaboración propia.

Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA)

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

Aunque fue creada en 1982 para invertir de forma directa en el capital de empresas de base tecnológica, a partir de 1995 se orienta a la asignación de préstamos participativos. En la actualidad ENISA es una entidad dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Cuenta con distintas líneas de préstamos:

Tabla 13. Características de los préstamos participativos que otorga ENISA

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

Fuente: ENISA

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

- Vencimiento a largo plazo (entre 4 y 12 años), excepto en la línea de Jóvenes Emprendedores.
- Habilitación de períodos de carencia (entre 1 y 10 años).
- Tipo de interés variable, con un mínimo y un máximo.
- Sin garantías.
- Exigencia de un nivel de fondos propios que como mínimo sea igual a la cuantía del préstamo otorgado por ENISA (con la excepción del programa de Jóvenes Emprendedores).

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

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

Debido a los reducidos importes de los préstamos para jóvenes emprendedores, el crecimiento desde la perspectiva del número de préstamos fue mucho mayor que desde la perspectiva de los volúmenes comprometidos. Es decir, si la inversión se duplicó entre 2009 y 2010, el número de préstamos se multiplicó por más de tres, mientras que luego en los dos últimos años la inversión se ha mantenido algo por debajo a la cifra de 2010 y 2011.

Tabla 14. Volumen de préstamos comprometidos por ENISA entre 2005 y 2013 (miles de euros)

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

Fuente: ENISA

Tabla 15. Número de préstamos otorgados por ENISA entre 2005 y 2013

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

Fuente: ENISA

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

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

Tabla 16. Volumen de préstamos concedidos por ENISA en función del desarrollo de la empresa (miles de euros)

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

Fuente: ENISA

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

Tabla 17. Número de préstamos concedidos por ENISA en función de la fase de desarrollo de la empresa

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

Fuente: ENISA

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

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

Tabla 18. Importe de los préstamos concedidos por ENISA, por sector, en miles de euros

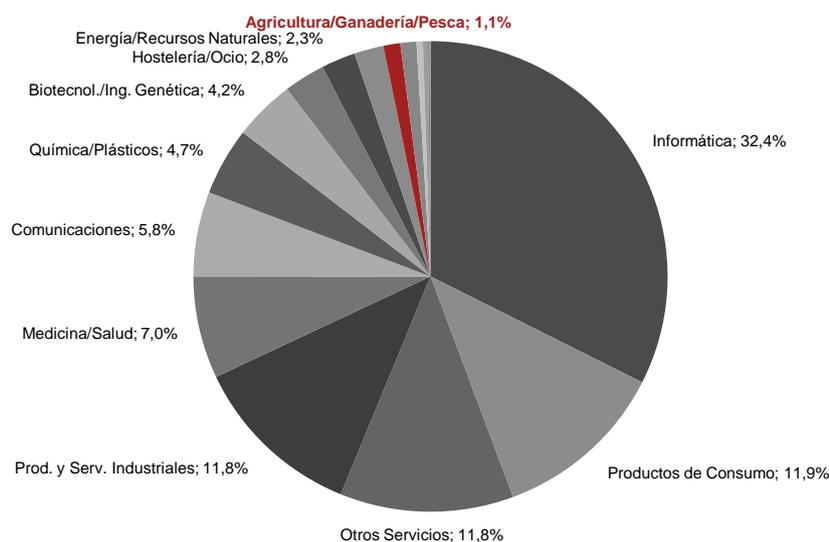
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Informática	2.050	3.980	4.104	6.767	10.900	23.813	23.040	23.860	27.938
Productos de Consumo	1.309	1.980	1.415	1.771	3.350	5.271	11.383	15.241	10.261
Otros Servicios	640	1.504	1.448	3.062	3.100	12.873	15.029	9.868	10.198
Prod. y Serv. Industriales	4.092	6.767	5.519	7.418	5.785	17.916	20.906	16.062	10.165
Medicina/Salud	58	115	90	217	700	1.550	922	3.040	6.051
Comunicaciones	1.198	2.185	2.423	3.239	3.875	9.042	6.188	5.215	5.006
Química/Plásticos	727	1.295	913	1.098	800	800	131	1.050	4.020
Biotecnol./Ing. Genética	783	2.044	1.957	2.631	6.515	6.247	8.809	2.690	3.600
Hostelería/Ocio	0	165	206	228	0	1.225	3.059	2.514	2.430
Energía/Recursos Naturales	300	610	874	1.314	1.250	6.047	3.215	2.834	2.010
Transporte	0	0	77	285	250	74	416	797	1.722
Agricultura/Ganadería/Pesca	208	182	26	314	1.550	5.300	2.081	1.445	990
Otros Electrónica	331	374	253	259	250	230	473	100	940

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Servicios Financieros	932	0	0	0	0	1.500	50	30	375
Otros Producción	415	593	617	684	1.250	1.275	0	0	300
Automatización Industrial	164	618	1.067	1.418	350	3.800	30	180	100
Construcción	173	205	160	263	250	150	577	557	40
Otros	0	0	257	285	1.050	0	0	0	0
Informática	2.050	3.980	4.104	6.767	10.900	23.813	23.040	23.860	27.938
Total	13.380	22.617	21.406	31.253	41.225	97.113	96.309	85.483	86.146

Fuente: ENISA

Es decir, en 2013, el volumen de inversión destinado a agricultura, ganadería y pesca por ENISA representó el 1,1% (área del gráfico en rojo), un valor que en 2010 llegó a suponer el 5,5%. No obstante, la financiación de ENISA cuenta también con un fuerte potencial para apoyar el resto de actividades económicas vinculadas con la diversificación de las economías rurales, y específicamente en el ámbito de acción de las estrategias LEADER (resto de áreas del gráfico en gris):

Gráfico 20. Porcentaje del volumen de préstamos concedidos por ENISA en 2013, por sector



Fuente: ENISA

3.3 Segmentación de la demanda

El enfoque estratégico de la programación 2014-2020 aplicada a los Fondos EIE se traduce en las decisiones estratégicas adoptadas a nivel nacional dentro del Acuerdo de Asociación. En concreto, el Acuerdo se centra en el análisis de las disparidades, las necesidades de desarrollo y el potencial de crecimiento para los once objetivos temáticos.

En este contexto, es interesante profundizar en las acciones estratégicas y la asignación financiera prevista para el FEADER, con especial atención al Objetivo Temático 3: "Mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (del medio rural en el caso del FEADER)". Al entrar en el detalle de las políticas de desarrollo rural, la estrategia para mejorar la competitividad del sector se divide en los dos siguientes componentes:

1. En primer lugar, aumentar la competitividad, viabilidad y sostenibilidad de las zonas rurales a través de propuestas de intervención que apoyen a las empresas agrarias, las industrias agroalimentarias y las empresas forestales, para lograr una agricultura más competitiva y facilitar el acceso al crédito de las empresas agrarias, forestales e industrias derivadas.
2. En segundo lugar, generar en las zonas rurales una dinamización de la actividad económica, para lo que se considera necesario diversificar su economía apoyando el desarrollo de nuevas empresas y del espíritu empresarial bajo los correspondientes criterios de sostenibilidad.

Por tanto, en el marco del análisis de la demanda potencial de financiación en el medio rural, se establecen cuatro categorías de posibles destinatarios del instrumento financiero sobre los que realizar la correspondiente segmentación: inversiones en explotaciones agrarias; en la industria agroalimentaria; en transformación y comercialización de productos forestales; y en actividades que diversifiquen la economía rural.

A continuación se procede a cuantificar esos cuatro segmentos. Conviene señalar, sin embargo, que mientras el análisis de la evaluación *ex ante* se realiza para el ámbito estatal, en este apartado la segmentación se especificará también para cada una de las cinco CCAA que inicialmente participarán en el Instrumento Financiero Plurirregional (IFPR).

3.3.1 Inversiones en explotaciones agrarias

De acuerdo con el Censo Agrario de 2009, en España hay cerca de 990.000 explotaciones agrarias. De ellas, el 94% tienen como titular a una persona física. Las de titularidad pública representaban un 0,52% del total nacional, que serán descontadas a efecto del cálculo de potenciales beneficiarios.

Las explotaciones de Aragón, Castilla y León, Castilla - La Mancha, Extremadura y Región de Murcia representaban cerca del 37,5% del total, y el peso de cada uno de los posibles tipos de titularidad es similar al del conjunto del Estado.

Tabla 19. Número de explotaciones por tipo de titularidad

Comunidad Autónoma	Persona física	Sociedad mercantil	Entidad pública	Sociedad cooperativa	Otras condiciones	TOTAL	PORCENTAJE
Andalucía	231.482	6.276	213	800	7.333	246.104	24,86%
Aragón	47.937	1.543	433	280	2.581	52.774	5,33%
Asturias, Principado de	23.043	104	73	66	624	23.910	2,42%
Balears, Illes	9.894	423	3	26	402	10.748	1,09%
Canarias	12.809	839	29	130	366	14.173	1,43%
Cantabria	9.262	66	425	137	462	10.352	1,05%
Castilla y León	90.474	2.155	2.190	1.062	2.366	98.247	9,93%
Castilla - La Mancha	116.305	3.087	248	630	2.145	122.415	12,37%
Cataluña	54.695	2.976	128	416	2.624	60.839	6,15%
Comunitat Valenciana	116.198	1.890	69	446	1.577	120.180	12,14%
Extremadura	61.775	1.659	171	252	1.373	65.230	6,59%
Galicia	78.426	425	74	313	1.936	81.174	8,20%
Madrid, Comunidad de	7.491	453	85	37	218	8.284	0,84%
Murcia, Región de	30.571	1.460	8	176	483	32.698	3,30%
Navarra, Comunidad Foral de	14.272	256	495	196	652	15.871	1,60%
País Vasco	15.666	155	20	30	683	16.554	1,67%
Rioja, La	9.385	186	184	31	448	10.234	1,03%
Ceuta	6					6	0,00%
Melilla	3					3	0,00%
TOTAL	929.694	23.953	4.848	5.028	26.273	989.796	100,00%

Fuente: INE. Censo Agrario Nacional, 2009.

La Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrarias de 2013 del INE indica que el número de explotaciones agrarias se redujo en torno al 2,5%. En términos de superficie, se superan los 30 millones de ha. En consecuencia, de acuerdo con los datos de 2013, se ha incrementado el número medio de ha. por explotación en un 0,5%, hasta las 24,67 ha.

Por otra parte, 351.361 explotaciones corresponden a las cinco CCAA consideradas inicialmente para el IFPR, con una superficie total de 18,2 millones de ha. Dado que la encuesta 2013 no arroja valores de explotaciones agrícolas de titularidad pública, se detrae aquí el porcentaje correspondiente a las cifras del censo de 2009 para cada una de las CCAA consideradas (Aragón 0,90%; Castilla y León 2,4%; Castilla - La Mancha 0,21%; Extremadura 0,28%; Región de Murcia 0,03%), obteniéndose un total de **348.314 explotaciones**.

Tabla 20. Número de explotaciones por tipo de tierra

Comunidad Autónoma	Todas las tierras		Tierras labradas		Pastos permanentes		Otras tierras	
	Nº de explot.	ST (ha.)	Nº de explot.	ST (ha.)	Nº de explot.	ST (ha.)	Nº de explot.	ST (ha.)
Andalucía	241.979	5.507.376	234.680	3.216.818	27.514	1.152.179	52.424	1.138.378
Aragón	49.059	2.910.714	46.699	1.596.949	10.074	664.737	14.441	649.029
Asturias, Principado de	22.351	486.428	12.108	20.470	21.539	315.842	12.550	150.116
Balears, Illes	10.218	249.043	10.082	157.883	1.781	18.398	5.869	72.763
Canarias	12.349	68.922	11.923	28.945	1.331	23.264	4.575	16.713
Cantabria	9.385	338.615	2.223	6.680	8.894	216.267	3.789	115.669
Castilla y León	90.610	6.502.199	78.555	3.436.520	40.162	1.859.165	38.737	1.206.515
Castilla-La Mancha	118.294	5.181.060	115.712	3.398.375	22.788	647.439	29.472	1.135.245
Cataluña	57.690	1.646.413	55.298	767.633	9.437	357.635	28.471	521.145
Comunitat Valenciana	117.480	870.440	116.896	522.546	5.229	115.208	35.502	232.686
Extremadura	63.307	3.079.385	54.463	936.661	26.036	1.555.067	23.299	587.657
Galicia	78.377	918.284	68.130	202.895	65.210	452.624	58.902	262.764

Madrid, Comunidad de	7.678	377.770	6.149	170.514	2.796	133.635	2.668	73.620
Murcia, Región de	30.091	508.230	29.636	356.989	2.178	18.873	11.096	132.367
Navarra, Comunidad Foral de	14.692	798.800	12.494	319.044	5.069	227.848	4.751	251.907
País Vasco	15.835	259.797	13.278	75.880	13.611	111.371	11.749	72.546
Rioja, La	9.470	338.695	8.985	123.353	1.606	92.482	2.307	122.860
ESPAÑA	948.868	30.042.209	877.317	15.338.183	265.257	7.962.038	340.603	6.741.988

Fuente: INE. Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrícolas, 2013.

Tabla 21. Total de explotaciones de titularidad privada por tipo de tierra

Comunidad Autónoma del IFPR	Todas las tierras	Tierras labradas	Pastos permanentes	Otras tierras
	Nº de explot.	Nº de explot.	Nº de explot.	Nº de explot.
Aragón	48.627	46.288	9.985	14.314
Castilla y León	88.422	76.658	39.192	37.802
Castilla - La Mancha	118.046	115.469	22.740	29.410
Extremadura	63.132	54.312	25.964	23.235
Murcia, Región de	30.083	29.628	2.177	11.093

Fuente: INE. Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrícolas, 2013 (AE 2014, CNA 2009).

Respecto al tamaño medio por explotación de las CCAA consideradas, Aragón presenta un valor de 46,38 ha.; Castilla y León un valor medio de 58,90 ha.; Castilla - La Mancha un valor de 34,27 ha.; Extremadura un valor de 39,51 ha. y la Región de Murcia un valor de 12,58 ha.

Tabla 22. Superficie agrícola utilizada media por explotación (en hectáreas)

Comunidad Autónoma	Censo 2009	Encuesta 2013	% Variación (2013/2009)
Andalucía	18,19	18,12	-0,4
Aragón	45,73	46,38	1,4
Asturias, Principado de	16,10	15,09	-6,3
Baleares, Illes	17,22	17,34	0,7
Canarias	4,16	4,28	2,9
Cantabria	24,48	24,21	-1,1
Castilla y León	56,58	58,90	4,1
Castilla - La Mancha	33,93	34,27	1,0
Cataluña	19,50	19,64	0,7
Comunitat Valenciana	5,50	5,44	-1,2
Extremadura	40,91	39,51	-3,4
Galicia	8,15	8,44	3,6
Madrid, Comunidad de	39,78	39,76	-0,1
Murcia, Región de	12,38	12,58	1,7
Navarra, Comunidad Foral de	35,42	37,58	6,1
País Vasco	11,57	11,85	2,4
Rioja, La	23,03	22,92	-0,5
Total Nacional (incl. Ceuta y Melilla)	24,56	24,67	0,5

Fuente: INE. Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrícolas, 2013.

Comparando estas variaciones (en 2013) con la proporción en datos de 2012 del valor añadido neto (VAN) de las unidades de trabajo anuales (UTA) en las cinco CCAA, se extraen las siguientes conclusiones:

- Aragón presenta una superficie agrícola utilizada media de 46,38 ha.
- Castilla y León es la comunidad que ha experimentado un mayor crecimiento en el tamaño medio de sus explotaciones, de un 4,1%.
- Castilla - La Mancha ha variado poco el tamaño medio de las explotaciones, un 1%.
- Extremadura ha visto reducido su tamaño medio hasta las 39,51 ha.
- La Región de Murcia ha visto crecer el tamaño medio hasta los 12,58 ha.

Tabla 23. Superficie agrícola utilizada media (SAU), valor añadido neto (VAN) y unidades de trabajo anual (UTA), por explotación

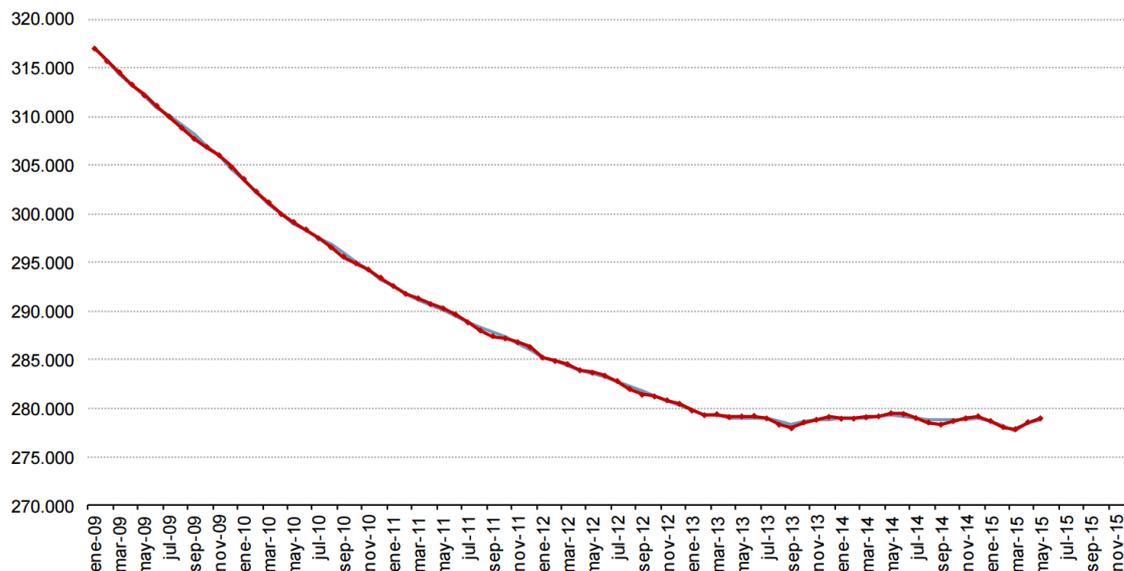
Comunidad Autónoma del IFPR	SAU por explotación (ha)	Variación SAU / explotación	VAN / UTA
	2013	2013	2012
Aragón	46,4	1,4%	28.089,16
Castilla y León	58,9	4,1%	23.145,27
Castilla - La Mancha	34,3	1%	19.667,51
Extremadura	39,5	-3,4%	16.785,62
Murcia, Región de	12,6	1,7%	19.997,50

Fuente: INE. Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrícolas, 2013 y RECAN, 2012.

Con los datos anteriores es posible establecer un dimensionamiento de la demanda potencial para las inversiones agrarias y rurales en las cinco CCAA. No obstante, para valorar el grado de concentración de la titularidad de las explotaciones, resulta de utilidad estudiar el número de afiliados en agricultura y ganadería, aproximando el grado de concentración de las explotaciones anteriores en más o menos titulares únicos.

En el caso de las personas físicas y para toda España, el número de afiliados no asalariados en los sectores de agricultura y pesca es decreciente, llegando en mayo de 2015 a una media de 278.941 afiliados:

Gráfico 21. Evolución del número afiliados por cuenta propia (no asalariados) en agricultura, ganadería y pesca



Fuente: TGSS. Afiliados medios por Actividad Económica. Cuenta Ajena y Cuenta Propia. Mayo 2015.

Por otro lado, el total medio de afiliados por cuenta ajena o autónomos en el sector de agricultura y pesca superaba en abril de 2015 los 1,12 millones de personas. Respecto al año anterior, el número de afiliados aumentó en las cinco CCAA consideradas, especialmente en la Región de Murcia¹⁰, donde el incremento fue próximo al 7%.

Tabla 24. Afiliados medios por mes en agricultura, ganadería y pesca

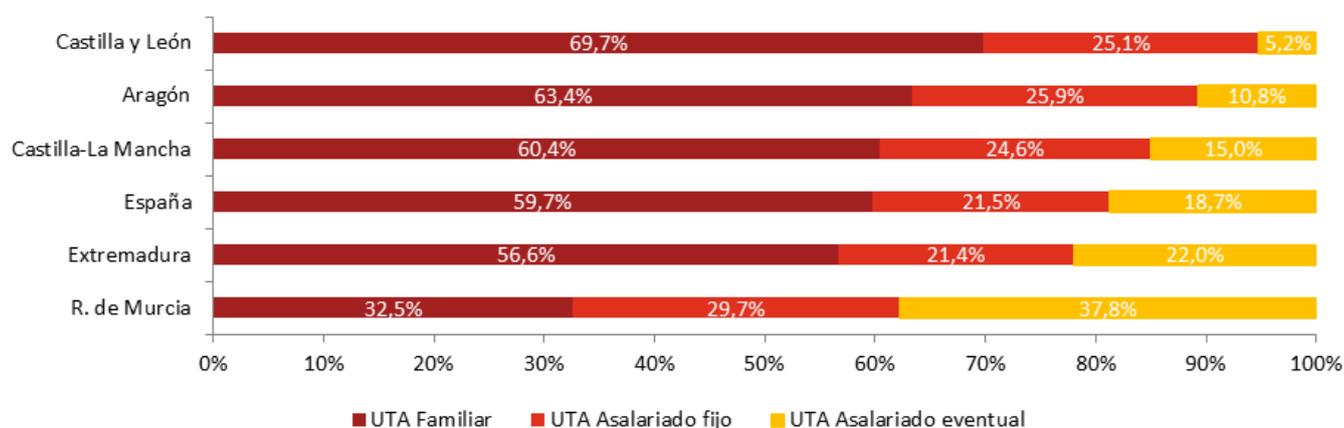
Comunidad Autónoma	Abril 2015	Diferencia mensual		Diferencia interanual	
		Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
Andalucía	536.994,25	11.146,20	2,12%	241,15	0,04%
Aragón	33.460,40	618,81	1,88%	579,40	1,76%
Asturias, Principado de	13,169,25	-31,70	-0,24%	-247,10	-1,84%
Balears, Illes	6.544,50	263,45	4,19%	17,50	0,27%
Canarias	20.637,20	-1,71	-0,01%	576,65	2,87%
Cantabria	7.183,25	-15,25	-0,21%	-196,30	-2,66%

¹⁰ Los datos de este análisis de afiliados incluyen el sector de la pesca, por lo que para el caso de la Región de Murcia pueden estar sobre-estimándose ligeramente los totales referidos a explotaciones agrarias.

Comunidad Autónoma	Abril 2015	Diferencia mensual		Diferencia interanual	
		Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
Castilla y León	60.546,90	41,26	0,07%	375,50	0,62%
Castilla - La Mancha	56.146,75	-198,89	-0,35%	1.700,60	3,12%
Cataluña	53.323,75	63,52	0,12%	874,25	1,76%
Comunitat Valenciana	74.134,75	-1.010,39	-1,34%	2.334,85	3,25%
Extremadura	77.595,05	1.820,05	2,40%	1.835,10	2,42%
Galicia	62.760,70	393,47	0,63%	-922,00	-1,45%
Madrid, Comunidad de	6.810,95	-5,41	-0,08%	100,30	1,49%
Murcia, Región de	85.719,85	5.305,26	6,60%	5.596,35	6,98%
Navarra, Comunidad Foral de	11.223,75	591,89	5,57%	262,70	2,40%
País Vasco	10.670,55	-48,68	-0,45%	5,90	0,06%
Rioja, La	7.637,60	-96,22	-1,24%	261,80	3,55%
Ceuta	115,20	1,97	1,74%	-9,20	-7,40%
Melilla	2,35	-2,29	-49,31%	-0,50	-17,54%
Total	1.124.677,00	18.835,36	1,70%	13.386,95	1,20%

Fuente: TGSS. Informe de afiliados medios por Comunidades Autónomas, Actividad Económica y Regímenes. Abril 2015.

Gráfico 22. Distribución de la mano de obra por trabajo familiar, asalariado fijo y asalariado eventual



Fuente: Anuario Estadístico del MAGRAMA, 2014.

De conformidad con estos datos de afiliación, se concluye que la relación entre el número de explotaciones para las cinco CCAA consideradas (348.314) y la del número de afiliados al sector de actividad en dichas regiones (aprox. 313.461), es cercana a 1. Además, a través de la distribución de la mano de obra se observa que, salvo en la Región de Murcia, más de la mitad se corresponde con mano de obra por trabajo familiar, es decir, personas vinculadas a la titularidad de las explotaciones.

*En conclusión, hay unas **348.314 explotaciones** en el territorio considerado inicialmente para el IFPR cuya titularidad ostenta, en la mayor parte de los casos, una persona física, en una relación entre número de explotaciones y asalariados próxima a 1:1 y en una relación entre número de explotaciones y UTA familiar próxima a 2:1 (por cada dos explotaciones hay aproximadamente una UTA familiar).*

3.3.2 Industria agroalimentaria

A efectos de segmentación de la demanda potencial, en la industria agroalimentaria participan, por una parte, las empresas vinculadas con actividades de transformación y desarrollo de productos agrarios y, por otra parte, las empresas comercializadoras de productos agroalimentarios, para lo que se van a identificar tanto los mayoristas como los minoristas de ambos segmentos y que operen en el ámbito rural.

En primer lugar, y sin perjuicio de las normas de subvencionabilidad aplicables al FEADER 2014-2020, a los efectos de la segmentación se deberán considerar las siguientes clases de la CNAE vinculadas con las actividades de transformación y desarrollo de productos agrarios:

Tabla 25. Clases de actividad a efectos de segmentación de la industria agroalimentaria

Clases de la División 1 de CNAE (Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas)

- 1.63 Actividades de preparación posterior a la cosecha

Clases de la División 10 de CNAE (Industria de alimentación)

- 10.11 Procesado y conservación de carne
 - 10.12 Procesado y conservación de volatería
 - 10.13 Elaboración de productos cárnicos y de volatería
 - 10.31 Procesado y conservación de patatas
 - 10.32 Elaboración de zumos de frutas y hortalizas
 - 10.39 Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas
 - 10.4 Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales
 - 10.42 Fabricación de margarina y grasas comestibles similares
 - 10.43 Fabricación de aceite de oliva
 - 10.44 Fabricación de otros aceites y grasas
-

-
- 10.52 Elaboración de helados
 - 10.53 Fabricación de quesos
 - 10.54 Preparación de leche y otros productos lácteos
 - 10.61 Fabricación de productos de molinería
 - 10.62 Fabricación de almidones y productos amiláceos
 - 10.71 Fabricación de pan y de productos frescos de panadería y pastelería
 - 10.72 Fabricación de galletas y productos de panadería y pastelería de larga duración
 - 10.73 Fabricación de pastas alimenticias, cuscús y productos similares
 - 10.82 Fabricación de cacao, chocolate y productos de confitería
 - 10.83 Elaboración de café, té e infusiones
 - 10.84 Elaboración de especias, salsas y condimentos
 - 10.85 Elaboración de platos y comidas preparados
 - 10.86 Elaboración de preparados alimenticios homogeneizados y alimentos dietéticos
 - 10.89 Elaboración de otros productos alimenticios
 - 10.91 Fabricación de productos para la alimentación de animales de granja
 - 10.92 Fabricación de productos para la alimentación de animales de compañía
-

Clases de la División 11 de CNAE (Fabricación de bebidas)

- 11.01 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas
 - 11.02 Elaboración de vinos
 - 11.03 Elaboración de sidra y otras bebidas fermentadas a partir de frutas
 - 11.04 Elaboración de otras bebidas no destiladas, procedentes de la fermentación
 - 11.05 Fabricación de cerveza
 - 11.06 Fabricación de malta
 - 11.07 Fabricación de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales y otras
-

Clases de la División 12 de CNAE (Industria del tabaco)

- 12.00 Industria del tabaco
-

En segundo lugar, se considerarán las empresas de comercialización de productos agroalimentarios que operan en el ámbito rural, para lo que se revisan las clases de la CNAE de los grupos de comercialización en un entorno de municipios de hasta 10.000 habitantes:

Tabla 26. Clases de actividad a efectos de segmentación de las empresas comercializadoras de productos agroalimentarios

Clases de la División 46 de CNAE (Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas)

- 46.17 Intermediarios del comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco
 - 46.21 Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales
 - 46.31 Comercio al por mayor de frutas y hortalizas
 - 46.32 Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos
 - 46.33 Comercio al por mayor de productos lácteos, huevos, aceites y grasas comestibles
 - 46.34 Comercio al por mayor de bebidas
 - 46.36 Comercio al por mayor de azúcar, chocolate y confitería
 - 46.37 Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias
 - 46.39 Comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco
-

Clases de la División 47 de CNAE (Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas)

- 47.11 Comercio al por menor en establecimientos no especializados, con predominio en productos alimenticios, bebidas y tabaco
- 47.21 Comercio al por menor de frutas y hortalizas en establecimientos especializados
- 47.22 Comercio al por menor de carne y productos cárnicos en establecimientos especializados
- 47.24 Comercio al por menor de pan y productos de panadería, confitería y pastelería en establecimientos especializados
- 47.25 Comercio al por menor de bebidas en establecimientos especializados
- 47.29 Otro comercio al por menor de productos alimenticios en establecimientos especializados

De acuerdo con la información del INE, en el territorio nacional en 2014 había un total de 27.727 empresas (27.672 con menos de 500 trabajadores) directamente vinculadas con las actividades de transformación y/o desarrollo de productos agrarios correspondientes a los grupos de la CNAE de la segmentación de la Tabla 25. En la siguiente tabla se presenta la información desagregada por CA y por estrato de asalariados:

Tabla 27. Empresas en España de transformación y/o desarrollo de productos agrarios, por estrato de asalariados

Comunidad Autónoma	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
Andalucía	5.123	1.231	3.054	432	300	87	13	6
Aragón	984	260	517	94	80	31	2	0
Asturias, Principado de	615	143	362	59	39	10	0	2
Baleares, Illes	482	133	274	39	30	6	0	0
Canarias	951	331	452	74	60	26	8	0
Cantabria	317	93	173	26	16	8	1	0
Castilla y León	2.999	854	1.629	267	175	56	14	4
Castilla - La Mancha	2.337	637	1.367	146	138	41	7	1
Cataluña	3.334	859	1.579	341	337	149	47	22
Comunitat Valenciana	1.924	452	1.037	182	164	64	21	4
Extremadura	1.343	383	784	103	54	15	4	0
Galicia	2.111	584	1.238	156	89	34	9	1
Madrid, Comunidad de	1.440	481	609	145	132	52	15	6
Murcia, Región de	1.013	246	522	82	105	42	11	5
Navarra, Comunidad Foral de	627	124	327	69	68	27	11	1

Comunidad Autónoma	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
País Vasco	1.356	264	815	158	89	21	6	3
Rioja, La	737	198	406	60	46	24	3	0
Ceuta	19	6	9	3	0	1	0	0
Melilla	15	6	7	2	0	0	0	0
TOTAL ESPAÑA	27.727	7.285	15.161	2.438	1.922	694	172	55

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Y a continuación se presentan los correspondientes datos para el caso de las cinco CCAA interesadas en participar en el instrumento financiero, desagregando según cada una de las sub-categorías de la CNAE:

Tabla 28. Empresas de Aragón por actividad principal y estrato de asalariados

Aragón	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
10. Industria de la alimentación	827	221	429	82	67	26	2	0
10.1	142	25	64	28	18	6	1	0
10.3	52	18	14	5	11	4	0	0
10.4	66	11	54	0	1	0	0	0
10.5	46	15	24	6	0	1	0	0
10.6	25	4	10	5	3	3	0	0
10.7	348	117	200	15	11	5	0	0
10.8	76	23	33	8	7	4	1	0
10.9	72	8	30	15	16	3	0	0
11. Fabricación de bebidas	157	39	88	12	13	5	0	0
12. Industria del tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	984	260	517	94	80	31	2	0

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Tabla 29. Empresas de Castilla y León por actividad principal y estrato de asalariados

Castilla y León	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
10. Industria de la alimentación	2.396	673	1.288	207	159	51	14	4
10.1	789	156	439	99	75	17	2	1
10.3	82	22	35	7	10	7	1	0
10.4	23	3	17	2	1	0	0	0
10.5	159	42	82	10	17	6	1	1
10.6	73	18	43	6	6	0	0	0
10.7	1.037	380	569	52	24	6	4	2
10.8	120	32	56	12	9	5	6	0
10.9	99	17	43	18	12	9	0	0
11. Fabricación de bebidas	617	184	345	61	21	6	0	0
12. Industria del tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	2.999	854	1.629	267	175	56	14	4

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Tabla 30. Empresas de Castilla - La Mancha por actividad principal y estrato de asalariados

Castilla - La Mancha	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
10. Industria de la alimentación	1.837	522	1.078	102	94	34	6	1
10.1	269	75	126	21	24	20	2	1
10.3	65	13	35	8	7	2	0	0
10.4	180	19	147	11	3	0	0	0
10.5	155	40	81	16	12	3	3	0
10.6	46	11	25	6	4	0	0	0
10.7	883	312	530	19	18	4	0	0
10.8	144	32	72	15	20	4	1	0
10.9	95	20	62	6	6	1	0	0
11. Fabricación de bebidas	500	115	289	44	44	7	1	0
12. Industria del tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	2.337	637	1.367	146	138	41	7	1

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Tabla 31. Empresas de Extremadura por actividad principal y estrato de asalariados

Extremadura	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
10. Industria de la alimentación	1.199	346	698	90	48	14	3	0
10.1	248	61	130	29	22	6	0	0
10.3	113	30	55	9	13	3	3	0
10.4	100	17	73	10	0	0	0	0
10.5	88	40	44	3	1	0	0	0
10.6	19	5	11	2	1	0	0	0
10.7	493	163	306	19	4	1	0	0
10.8	65	12	37	8	5	3	0	0
10.9	73	18	42	10	2	1	0	0
11. Fabricación de bebidas	142	36	86	13	6	1	0	0
12. Industria del tabaco	2	1	0	0	0	0	1	0
TOTAL	1.343	383	784	103	54	15	4	0

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Tabla 32. Empresas de la Región de Murcia por actividad principal y estrato de asalariados

Región de Murcia	Total	Sin asalariados	1 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 199	200 a 499	500 o más
10. Industria de la alimentación	909	214	471	74	95	39	11	5
10.1	112	26	56	8	17	4	0	1
10.3	158	32	43	12	34	27	8	2
10.4	32	4	22	5	1	0	0	0
10.5	37	5	23	5	3	0	1	0
10.6	12	1	6	1	4	0	0	0
10.7	379	112	230	24	10	3	0	0
10.8	147	25	77	15	22	4	2	2
10.9	32	9	14	4	4	1	0	0
11. Fabricación de bebidas	104	32	51	8	10	3	0	0
12. Industria del tabaco	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1.013	246	522	82	105	42	11	5

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas, 2014.

Sobre la base de las empresas directamente vinculadas con las actividades de transformación y desarrollo de productos agroalimentarios, corresponde añadir las empresas de comercialización al por mayor y al por menor establecidas en el medio rural. Para ello, se han identificado los municipios de hasta 10.000 habitantes en las cinco CCAA, y se ha cruzado con la base de datos de empresas de D&B¹¹ para extraer el número de empresas de dichos municipios con actividad principal vinculadas a las clases de actividad de las Divisiones CNAE 46 y 47 identificadas en la Tabla 26.

Tabla 33. Número de empresas de comercialización de productos agroalimentarios en municipios de ámbito rural

Comunidad Autónoma del IFPR	Número de municipios menores de 10.000 habitantes	Empresas mayoristas de productos agroalimentarios (CNAE 46)	Empresas minoristas de productos agroalimentarios (CNAE 47)
Aragón	718	681	2.113
Castilla y León	2.225	3.560	5.276
Castilla - La Mancha	919	614	1.734
Extremadura	515	705	2.261
Región de Murcia	45	267	736

Fuente: INE. Padrón municipal a 1 de enero de 2014 y base de datos de empresas de Dun & Bradstreet.

*En definitiva, se estima que para las CCAA consideradas puede haber en torno a **26.612 empresas** vinculadas a actividades de la industria agroalimentaria junto con empresas comercializadoras de productos agroalimentarios:*

- En Aragón hay unas 984 empresas dedicadas a la transformación o desarrollo de productos agroalimentarios, más 2.794 empresas de comercialización de los mismos y establecidas en el ámbito rural.

- En Castilla y León hay unas 2.988 empresas dedicadas a la transformación o desarrollo de productos agroalimentarios, más 8.836 empresas de comercialización de los mismos y establecidas en el ámbito rural.

- En Castilla-La Mancha hay unas 2.337 empresas dedicadas a la transformación o desarrollo de productos agroalimentarios, más 2.348 empresas de comercialización de los mismos y establecidas en el ámbito rural.

¹¹ D&B se refiere a Dun & Bradstreet, proveedor líder de información internacional de negocios (www.dnb.com), que suministra a PwC información comercial, de riesgos y financiera las empresas.

- En Extremadura hay unas 1.343 empresas dedicadas a la transformación o desarrollo de productos agroalimentarios, más 2.966 empresas de comercialización de los mismos y establecidas en el ámbito rural.

- En la Región de Murcia hay unas 1.013 empresas dedicadas a la transformación o desarrollo de productos agroalimentarios, más 1.003 empresas de comercialización de los mismos y establecidas en el ámbito rural.

3.3.3 Transformación y comercialización de productos forestales

De conformidad con el Marco Nacional, las operaciones de transformación y comercialización de productos forestales a apoyar con el IFPR podrán ser las “inversiones de transformación de productos forestales” del artículo 21.1.e) del Reglamento 1305/2013. Estas operaciones vienen detalladas, a su vez, en el artículo 26.3 de dicho reglamento, indicando que “las inversiones relacionadas con la utilización de la madera como materia prima o fuente de energía se limitarán a todas las operaciones anteriores a la transformación industrial”.

Por otro lado, la ficha explicativa de la Comisión Europea sobre las medidas contempladas bajo el artículo 26 antes citado, también explicita que se trata de transformaciones previas al aserrado de la madera. Por esta razón, pese a que la denominación de “inversiones de transformación de productos forestales” parezca excluir las actividades de producción, en realidad se trata de “las inversiones relacionadas con la utilización de apoyo cuando se correspondan con un primer tratamiento de la misma, previo a las transformaciones industriales que den lugar a productos finales elaborados siempre que se realicen (...) a través de pymes” (descripción de las operaciones recogidas en la medida 8.6 del Marco Nacional).

De esta manera, las categorías CNAE que mejor se ajustan a la descripción de las operaciones son aquellas vinculadas con la producción, es decir, las categorías 02.20 y 02.30.

CNAE	Descripción
02.20 Explotación de la madera	<ul style="list-style-type: none"> Producción de madera en rollo o en bruto para las industrias manufactureras. Producción de madera en rollo o en bruto utilizada sin tratar para usos como los puntales para minas, estacas para vallas y postes para tendidos eléctricos y de comunicaciones. Recolección y producción de madera como recurso energético recolección y producción de residuos de la explotación forestal como recurso energético. Producción de carbón en el bosque (utilizando métodos tradicionales).
02.30 Recolección de productos silvestres, excepto madera	<ul style="list-style-type: none"> La recolección de productos forestales silvestres: setas, trufas; bayas silvestres; frutos secos; balata y otras gomas similares al caucho; corcho; laca y resinas; bálsamos naturales; crin vegetal; crin marina; bellotas y castañas de indias y musgos y líquenes. Recolección y producción de madera como recurso energético recolección y producción de residuos de la explotación forestal como recurso energético.

A continuación se presenta un desglose, calculado para cada una de las CCAA interesadas en el instrumento financiero en base a datos del Registro Mercantil¹², del número de empresas vinculadas con la producción en el sector forestal de las categorías CNAE mencionadas y que cumplen con la elegibilidad del artículo 26.3 del Reglamento (UE) 1305/2013.

Tabla 34. Empresas de Aragón por actividad principal e ingresos de explotación

Aragón	Total	Menos de 1 millón de €	De 1 a 5 millones de €	De 5 a 10 millones de €	De 10 a 50 millones de €	No disponible
02.20 Explotación de la madera	5	4	1	0	0	0
02.30 Recolección de productos silvestres, excepto madera	0	0	0	0	0	0
TOTAL	5	4	1	0	0	0

Fuente: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

¹² Información de empresas del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), obtenida de aquellas que depositan sus cuentas en el Registro Mercantil.

Tabla 35. Empresas de Castilla y León por actividad principal e ingresos de explotación

Castilla y León	Total	Menos de 1 millón de €	De 1 a 5 millones de €	De 5 a 10 millones de €	De 10 a 50 millones de €	No disponible
02.20 Explotación de la madera	22	20	1	0	0	1
02.30 Recolección de productos silvestres, excepto madera	4	2	2	0	0	0
TOTAL	26	22	3	0	0	1

Fuente: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

Tabla 36. Empresas de Castilla-La Mancha por actividad principal e ingresos de explotación

Castilla - La Mancha	Total	Menos de 1 millón de €	De 1 a 5 millones de €	De 5 a 10 millones de €	De 10 a 50 millones de €	No disponible
02.20 Explotación de la madera	4	4	0	0	0	0
02.30 Recolección de productos silvestres, excepto madera	1	1	0	0	0	0
TOTAL	5	5	0	0	0	0

Fuente: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

Tabla 37. Empresas de Extremadura por actividad principal e ingresos de explotación

Extremadura	Total	Menos de 1 millón de €	De 1 a 5 millones de €	De 5 a 10 millones de €	De 10 a 50 millones de €	No disponible
02.20 Explotación de la madera	1	0	0	0	0	1
02.30 Recolección de productos silvestres, excepto madera	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1	0	0	0	0	1

Fuente: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

Tabla 38. Empresas de la Región de Murcia por actividad principal e ingresos de explotación

Región de Murcia	Total	Menos de 1 millón de €	De 1 a 5 millones de €	De 5 a 10 millones de €	De 10 a 50 millones de €	No disponible
02.20 Explotación de la madera	1	1	0	0	0	0
02.30 Recolección de productos silvestres, excepto madera	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1	1	0	0	0	0

Fuente: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

*En resumen, se estima que puede haber en torno a **37 empresas** en las cinco regiones contempladas, vinculadas a actividades de transformación de productos forestales, relacionadas con un primer tratamiento de los productos previo a las transformaciones industriales que dan lugar a productos finales.*

3.3.4 Diversificación de la economía rural

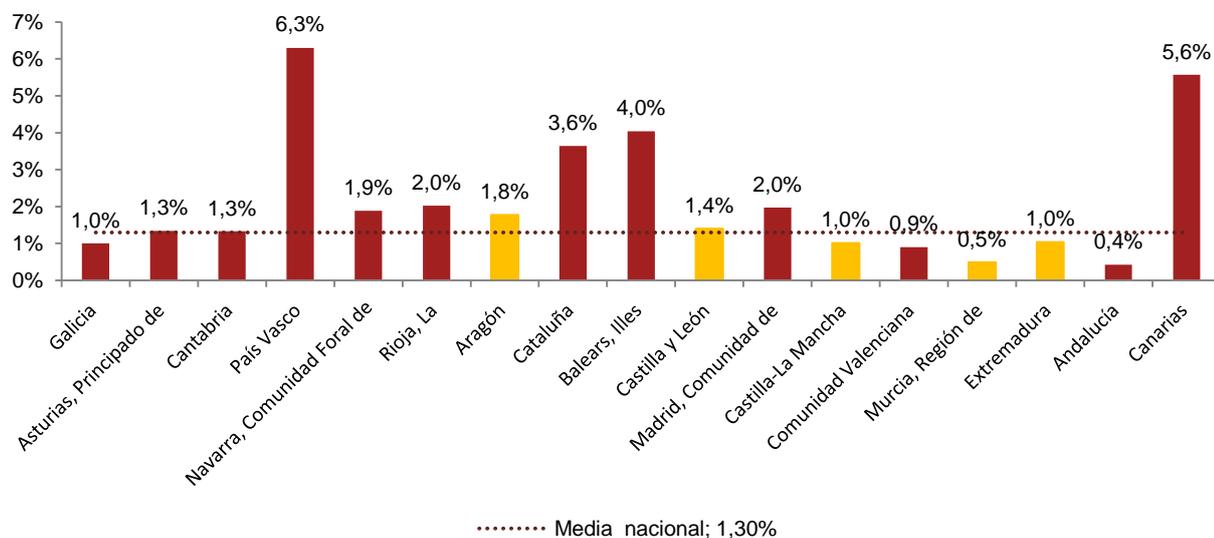
Las inversiones que corresponden a este segmento son aquellas que contribuyen a diversificar las economías rurales en un sentido amplio: permitiendo el desarrollo de otras actividades productivas no agrarias, así como fomentando que las propias explotaciones agrícolas o ganaderas diversifiquen sus actividades hacia otro tipo de producciones.

En este sentido, podrán ser beneficiarios de las medidas destinadas a inversiones en la creación y el desarrollo de actividades no agrícolas tanto las personas físicas como las microempresas y pequeñas empresas, así como los agricultores o miembros de la unidad familiar de una explotación que diversifique sus actividades en ámbitos no agrícolas¹³.

Existe, por tanto, un primer tipo de beneficiario potencial minoritario que serían las explotaciones que hayan empezado ya a diversificarse ellas mismas. En España, el 1,30% de las explotaciones tienen actividades diversificadas como actividad complementaria, mientras que Aragón tiene un 1,77% de las explotaciones, Castilla y León tiene un 1,40%, Castilla - La Mancha un 1,01%, Extremadura un 1,04% y la Región de Murcia un 0,49%.

¹³ Artículo 19, apartado 2, párrafos 2 y 4, del Reglamento (UE) 1305/2013.

Gráfico 23. Porcentaje de explotaciones con actividades diversificadas por CCAA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico del MAGRAMA, 2014.

Con carácter general, la actividad de ‘turismo, alojamiento y otras actividades recreativas’ es la actividad complementaria registrada más seleccionada por las explotaciones en su diversificación (un 32,2% de las explotaciones diversificadas), seguida de la ‘transformación de productos agrícolas como embutidos, queso, vino...’ (31,7% de las explotaciones diversificadas).

Tabla 39. Número de explotaciones con actividades diversificadas por CCAA

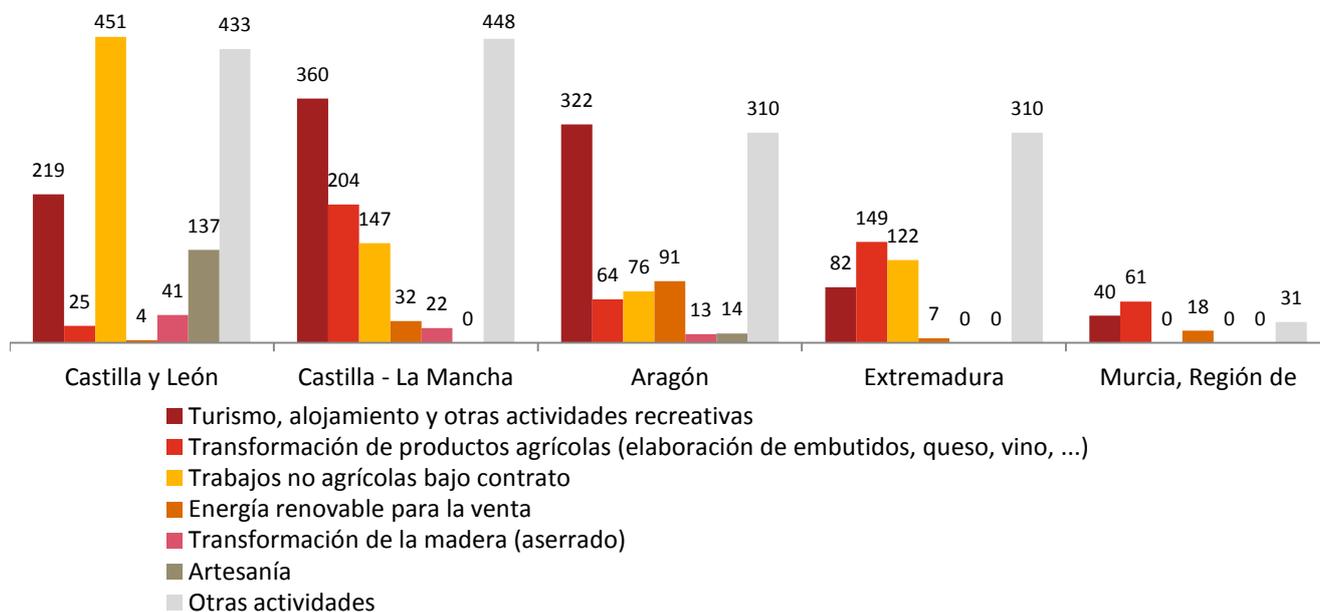
	Turismo, alojamiento y otras actividades recreativas	Artesanía	Transformación de productos agrícolas (elaboración de embutidos, queso, vino, ...)	Transformación de la madera (aserrado)	Energía renov. para la venta	Trabajos no agrícolas bajo contrato	Otras actividades
Andalucía	436	-	262	-	24	44	265
Aragón	322	14	64	13	91	76	310
Asturias, Principado de	122	1	106	-	24	28	33
Balears, Illes	289	4	60	4	3	3	55
Canarias	127	1	552	-	3	4	49
Cantabria	50	-	44	-	2	-	39

	Turismo, alojamiento y otras actividades recreativas	Artesanía	Transformación de productos agrícolas (elaboración de embutidos, queso, vino, ...)	Transformación de la madera (aserrado)	Energía renov. para la venta	Trabajos no agrícolas bajo contrato	Otras actividades
Castilla y León	219	25	451	4	41	137	433
Castilla - La Mancha	360	-	204	22	32	147	448
Cataluña	931	3	327	182	37	95	576
Comunitat Valenciana	563	12	269	2	15	33	172
Extremadura	82	-	149	-	7	122	310
Galicia	167	-	479	28	17	8	94
Madrid, Comunidad de	42	-	44	-	2	3	64
Murcia, Región de	40	-	61	-	18	-	31
Navarra, Comunidad Foral de	40	1	120	-	11	27	83
País Vasco	224	7	646	11	8	25	77
Rioja, La	12	-	129	-	2	-	53
ESPAÑA	4.026	68	3.967	266	337	752	3.092

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico del MAGRAMA, 2014.

Entre las CCAA contempladas, 1.023 explotaciones (un 25,4% de las explotaciones diversificadas) han diversificado a través de la actividad de 'turismo, alojamiento y otras actividades recreativas', mientras que otras 929 explotaciones (un 23,4% de las diversificadas) lo hicieron a través de 'transformación de productos agrícolas como embutidos, queso, vino...'. Aragón cuenta con 890 diversificadas, Castilla y León con 1.310, Castilla-La Mancha con 1.213, Extremadura con 670 y la Región de Murcia con 150.

Gráfico 24. Número de explotaciones con actividades diversificadas, por CCAA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Anuario Estadístico del MAGRAMA, 2014.

En segundo lugar, en relación con las microempresas y pequeñas empresas en áreas rurales (municipios de hasta 10.000 habitantes), entre las CCAA consideradas existen 232.473 empresas activas (es decir, excluidas las inactivas y las que carecen de actividad comercial) con un volumen de negocio inferior a 10.000.000 de euros y con menos de 50 trabajadores, que se consideran como el máximo número posible de empresas beneficiarias potenciales de las medidas de diversificación.

Tabla 40. Número de microempresas y pequeñas empresas en municipios del ámbito rural

Comunidad Autónoma del IFPR	Número de municipios menores de 10.000 habitantes	Número de microempresas y pequeñas empresas en ámbito rural
Aragón	718	46.028
Castilla y León	2.225	85.105
Castilla - La Mancha	919	38.922
Extremadura	515	47.845
Región de Murcia	45	14.573

Fuente: INE. Padrón municipal a 1 de enero de 2014 y base de datos de empresas de Dun & Bradstreet.

Por último, en relación con las personas físicas de las zonas rurales que potencialmente puedan iniciar una actividad no agrícola, se ha optado por considerar como aproximación a aquéllas que hayan estado desempleadas al menos durante más de un año.

Así, los datos arrojados por el Servicio Público de Empleo Estatal para los municipios menores de 45.000 habitantes (no existiendo datos desagregados para municipios más pequeños), indican que existen más de 655.455 personas desempleadas en las CCAA consideradas, de las cuáles en Aragón hay un 39% que son de larga duración (es decir, demandantes de empleo durante más de un año), en Castilla y León un 44%, en Castilla - La Mancha un 42%, en Extremadura un 38% y en la Región de Murcia un 43%.

Tabla 41. Número de desempleados en municipios menores de 45.000 habitantes y porcentaje de desempleados de larga duración

Comunidad Autónoma del IFPR	Número de desempleados en municipios menores de 45.000 habitantes	Porcentaje de demandantes de empleo durante más de 1 año
Aragón	69.049	39%
Castilla y León	135.455	44%
Castilla - La Mancha	204.117	42%
Extremadura	153.151	38%
Región de Murcia	96.207	43%

Fuente: SPEE. Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones. Mayo 2015.

*Por tanto, se estima que en el territorio considerado puede haber en torno a **4.233 explotaciones** agrarias que ya han comenzado a diversificar con algún tipo de actividad complementaria, en torno a **232.473 empresas** con menos de 10.000.000 de euros de ingresos y menos de 50 empleados (microempresas y pequeñas empresas) en el ámbito rural, así como aproximadamente **274.000 personas desempleadas** demandantes de empleo durante más de un año en municipios menores de 45.000 habitantes.*

3.4 Análisis de la demanda

Una vez se ha estudiado la oferta y segmentado la demanda, se procede a estudiar las necesidades y preferencias de la demanda para financiarse. Actualmente no hay disponible un estudio específico que aborde la demanda de financiación de las pymes del sector agrario, salvo el que se realiza de manera tangencial en la encuesta de acceso a la financiación de las pymes que elabora el BCE junto con la DG Empresa de la Comisión Europea, y la aproximación realizada en esta evaluación mediante una encuesta a potenciales beneficiarios que se adjunta como anexo.

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

3.4.1 El acceso a la financiación de las explotaciones agrarias

En primer lugar, conviene concentrar el estudio en aquellas explotaciones cuya dimensión económica no supera los 100.000 euros de facturación bruta, como forma de aproximar el equivalente a una pyme en el caso de las explotaciones agrarias, y en línea con las estimaciones de la evaluación *ex ante* de la Iniciativa PYME¹⁴. No obstante, hay que tener presente la limitación de que no será posible aportar datos sobre este segmento en todos los casos.

De acuerdo con la Red Contable Agraria Nacional, en este intervalo se incluye un 83,64% de las explotaciones. Extrapolando esta proporción a las explotaciones cuya titularidad corresponde a una persona física o a otras condiciones jurídicas (excluidas las explotaciones cuyo titular es una entidad pública), supondría cerca de 800.000 explotaciones. A título indicativo, en las CCAA de Aragón, Castilla y León, Castilla - La Mancha, Extremadura y Región de Murcia equivaldría a unas 298.000 explotaciones.

Por otro lado, el endeudamiento proveniente de la agricultura ascendía en diciembre de 2014 a 16.719 millones de euros, es decir un 2,4% del endeudamiento del total de las actividades productivas. Respecto a las explotaciones con una dimensión económica inferior a 100.000 euros, se estima que el volumen medio de los préstamos se encuentra entre los 20.000 y los 40.000 €¹⁵, cifra que corrobora el resultado de la encuesta realizada a potenciales beneficiarios, con una necesidad de financiación media en torno a 25.000 €. Por tanto, en el caso de las pymes del resto de sectores considerados, este tramo de financiación se considera también adecuado por estar en línea con la Iniciativa PYME.

¹⁴ Documento disponible en el siguiente enlace:

http://www.dgfc.sggp.meh.es/sitios/dgfc/es-ES/ipr/fcp1420/p/Prog_Op_Plurirregionales/Documents/Eval_ex_ante_SME_initiative.pdf

¹⁵ En línea con las estimaciones de la evaluación *ex ante* de la Iniciativa PYME, pág. 39, pero reducido el límite inferior por ser predominantes las personas físicas como titulares de las explotaciones y dada la experiencia del MAGRAMA entre 1994 y 2009.

De conformidad con los datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente¹⁶, la tendencia de restricción del crédito es equivalente en el sector agrario (reducción del endeudamiento en diciembre de 2014 en un 33% respecto a 2008) a la del resto de sectores productivos (disminución del 32,7% en ese mismo periodo). Tal y como se ha indicado en la mesa de trabajo con asociaciones y agrupaciones del sector¹⁷, la restricción se hace más patente entre las explotaciones de menor tamaño y las personas jóvenes, con una falta de confianza especialmente hacia las inversiones de menor cuantía. Por otro lado, existen sectores como el forestal con actividades en monte cuya rentabilidad es muy pequeña y con necesidades de financiación a muy largo plazo, que las entidades financieras no están concediendo.

Partiendo de la base de que los titulares de las explotaciones agrarias responderían a la encuesta sobre el acceso a la financiación del Banco Central Europeo como las empresas del resto de sectores encuestados, y asumiendo que la proporción (21,8%) de explotaciones financieramente viables con problemas de acceso a la financiación es común a la economía en general y al sector agrario, ello supone que los titulares de unas 175.000 explotaciones económicamente viables de todo el territorio nacional no lograron obtener un préstamo debido a algún tipo de fallo de mercado. De ellas, cerca de 65.000 corresponderían a Aragón, Castilla y León, Castilla - La Mancha, Extremadura y Región de Murcia. Esta asunción es coherente con las conclusiones de la encuesta a potenciales beneficiarios, donde el 36% de las personas físicas vinculadas a explotaciones reconocieron tener dificultades de acceso a la financiación.

Las comunidades de regantes son corporaciones de derecho público, adscritas a los organismos de cuenca, que se encargan de organizar los aprovechamientos colectivos de aguas públicas, superficiales y subterráneas que le son comunes. En ellas los agricultores se agrupan con la finalidad de autogestionarse para distribuir el agua de riego de un modo eficaz, ordenado y equitativo entre sus miembros. Por ello, el resultado de las inversiones realizadas por las comunidades de regantes redundará en un beneficio económico para cada una de las explotaciones a través del ahorro de agua y la reducción de costes, si bien la entidad que solicita la financiación y realiza materialmente la inversión es la comunidad.

De este modo, a efectos de esta evaluación se ha considerado que en este caso los actores relevantes para el análisis son las propias explotaciones agrícolas, por ser éstas las que rentabilizan la

¹⁶ SG de Análisis, Prospectiva y Coordinación. "Financiación en el Sector Agrario. 31 diciembre 2014".

¹⁷ Mesa de trabajo celebrada en el MAGRAMA con representantes de asociaciones y agrupaciones de los sectores agrario, agroalimentario, cooperativas y forestal, celebrada el 31 de septiembre de 2015 con motivo del presente análisis *ex ante* para la creación del IFPR.

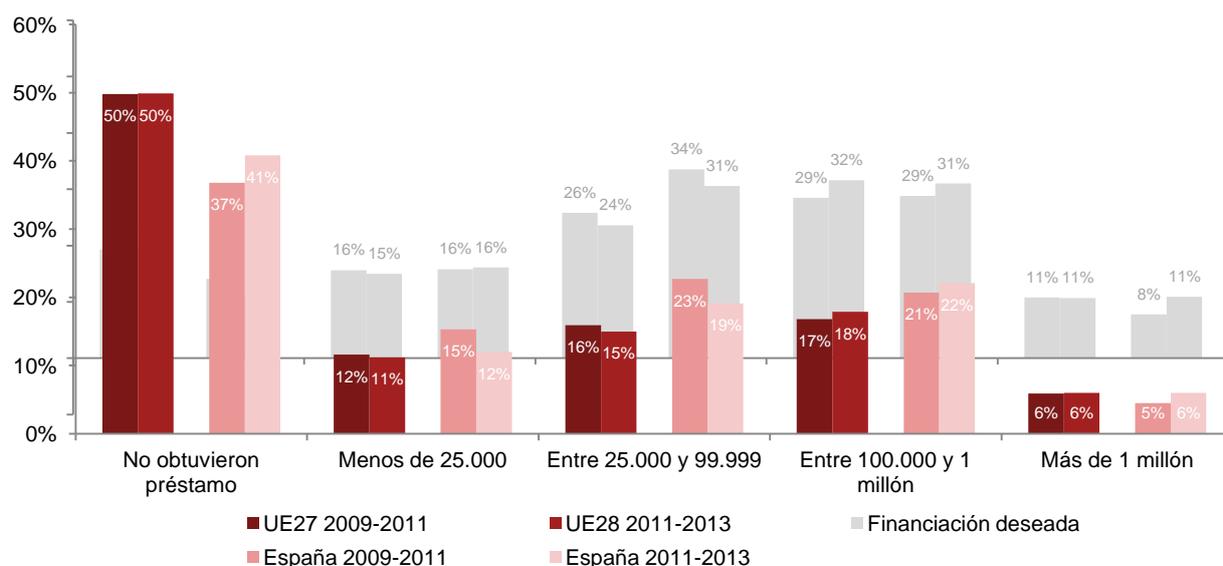
inversión y por tanto las que pueden tener un mayor o menor interés es solicitar financiación a través del instrumento financiero propuesto.

3.4.2 El acceso a la financiación de las empresas

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

No obstante, donde el fallo del acceso a la financiación era menor, es donde más había crecido. En el del volumen superior a 1 millón de euros se encuentran el 5% de las empresas, +1,6% de 2011 a 2013, y en el del volumen inferior a 25.000 euros están el 4% de ellas, +3,6% de 2011 a 2013. En España, la diferencia entre la financiación buscada y la obtenida en el tramo del acceso a la financiación por valor entre 100.000 y 1 millón es menor que la media de la UE en 2013, mientras que en 2011 la diferencia era menor en todos los tramos salvo entre 25.000 y 99.999.

Gráfico 25. Volumen del último préstamo, de cualquier tipo, al que la empresa accedió / deseaba acceder en el intervalo de tiempo (porcentaje del total y euros). 2009-2013

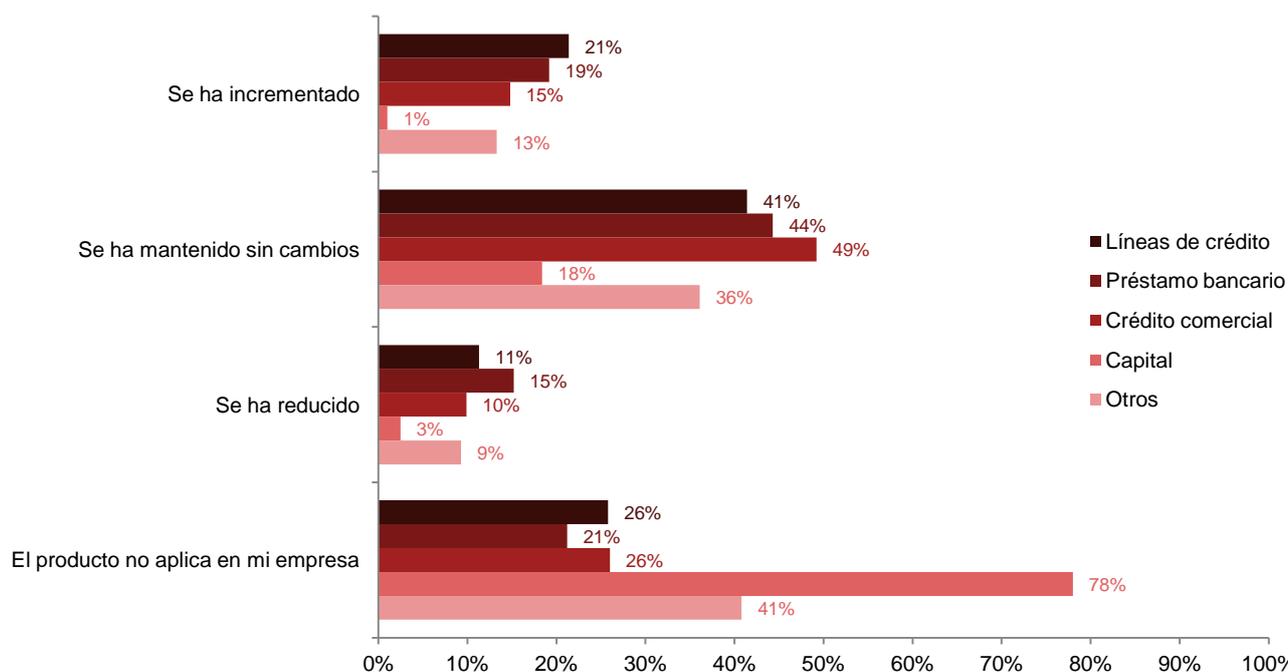


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2011 y 2013.

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

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

Gráfico 26. Evolución de las necesidades de financiación por tipo de producto (porcentaje de empresas)

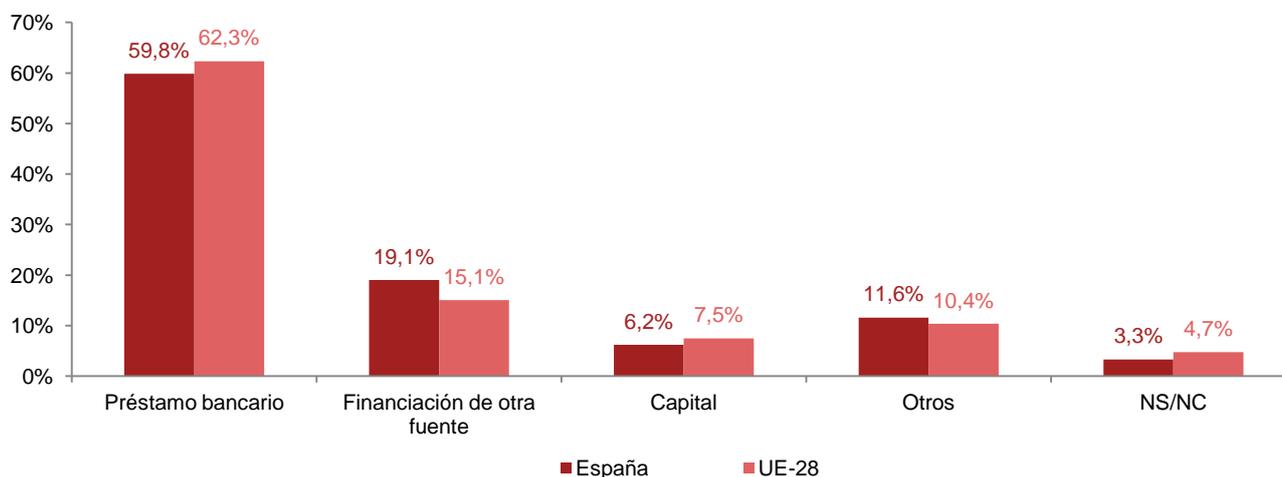


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014.

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

crecimiento. Según la encuesta a empresas potencialmente beneficiarias, el 97% de la financiación deseada lo sería en forma de préstamo.

Gráfico 27. Tipo de financiación necesario para cumplir con las expectativas de crecimiento

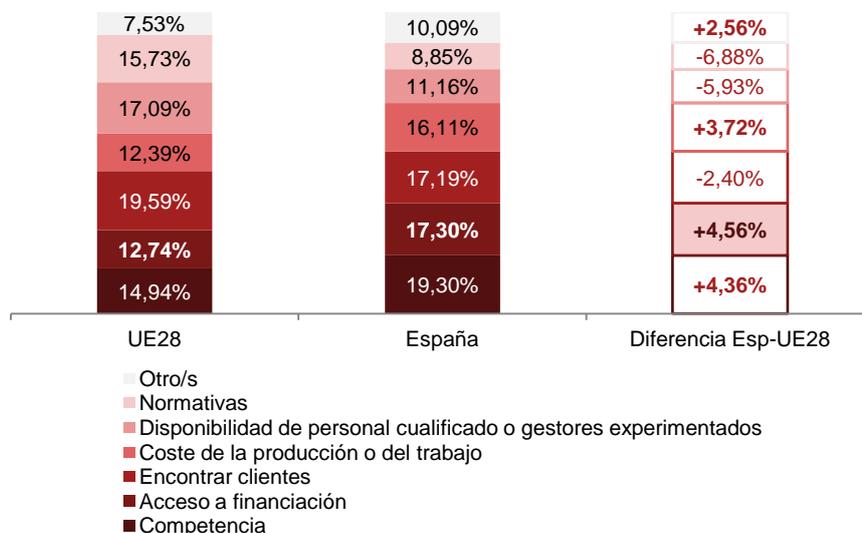


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014.

En España, en 2014 el problema del acceso a la financiación ha sido el que más apremia al 17% de las pymes, un 6% menos que en 2013, aunque sigue siendo el segundo problema más señalado en la encuesta. Las pymes españolas identifican esta dificultad de forma más frecuente que la media de la UE28. En concreto, en la encuesta a empresas potencialmente destinatarias del IFPR, el 26% de ellas explica su dificultad para acceder a financiación por la falta de voluntad de los bancos o cajas de proporcionarlas financiación, seguido por un 23% que señala al elevado coste de los intereses como causa.

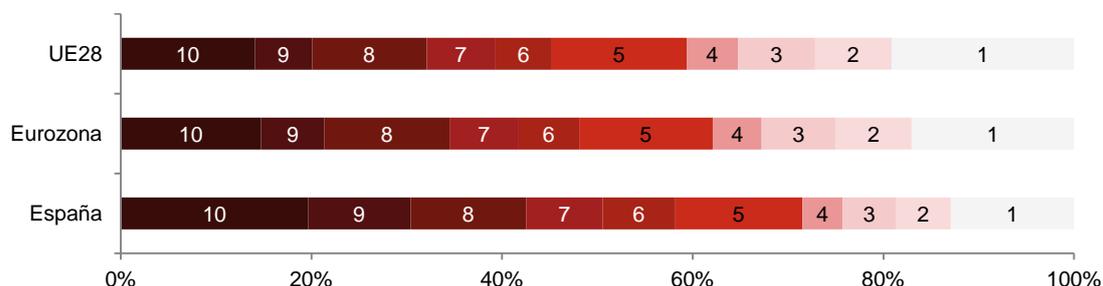
Además, dentro de la urgencia que genera el acceso a la financiación en las pymes, en 2013 en España se percibía de manera más extrema que en la media de la UE28 y la Eurozona. Mientras que el 58% de las pymes españolas han calificado dicha premura con la mitad de los valores más elevados (puntuaciones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

Gráfico 28. Problemas cuya solución más urgían a las pymes en 2014 (porcentaje de empresas)



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

Gráfico 29. Calificación de la urgencia para acceder a la financiación (10: sumamente urgente; 1: nada urgente). 2013



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

Nivel de financiación requerido por las pymes

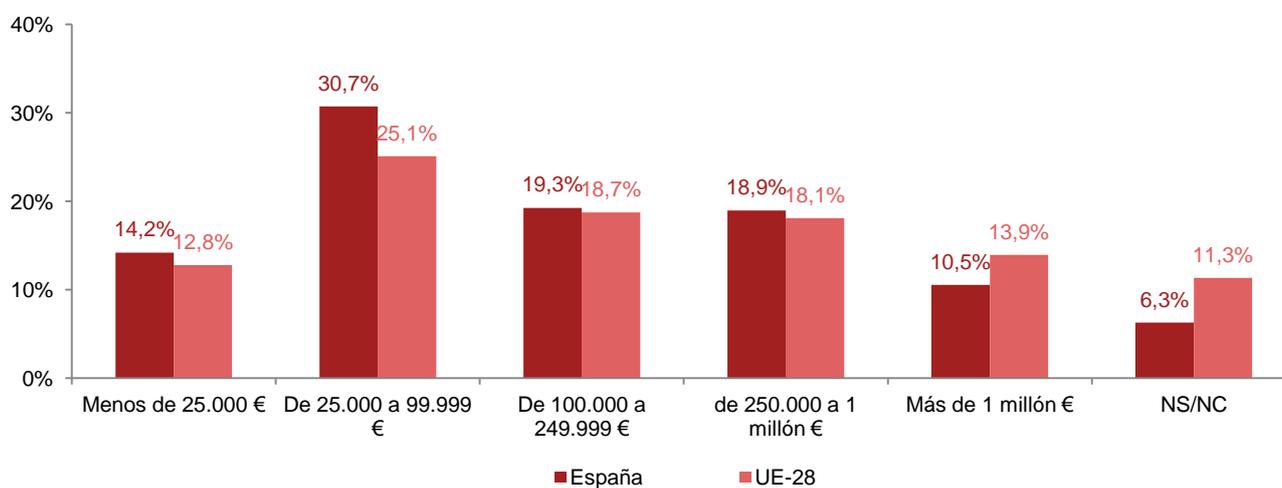
Con carácter general, en España se hace más necesaria la financiación inferior a 1.000.000 € que en la media de la UE28. El nivel de financiación necesario en España con más recurrencia oscila entre los 25.000 y los 100.000 €, con un 30,7% de las empresas (un 5,6% más que en la medida de la UE28). Dado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

Según los datos de la encuesta a empresas potencialmente beneficiarias del instrumento financiero, tanto la moda como la mediana del volumen de financiación deseada ha sido de 100.000 €. Si se seleccionan los datos de las empresas vinculadas a la actividad agroalimentaria, la moda asciende a 150.000 € y la mediana a 425.000 €.

Estos valores para empresas agroalimentarios y cooperativas están alentados por que son más atractivos para la financiación bancaria y cuentan con menores problemas de acceso a la financiación. Según las conclusiones del grupo de trabajo con representantes de los sectores, las cooperativas y empresas alimentarias cuentan con las siguientes condiciones:

- Tipos de interés a precio de mercado.
- No tienen requisitos especiales de avales salvo en proyectos con necesidades de financiación muy elevadas.
- Los planes de viabilidad de sus inversiones cuentan con la credibilidad de las entidades financieras.
- La facturación es, en general, elevada y regular.

Gráfico 30. Volumen de financiación necesario para cumplir con las expectativas de crecimiento

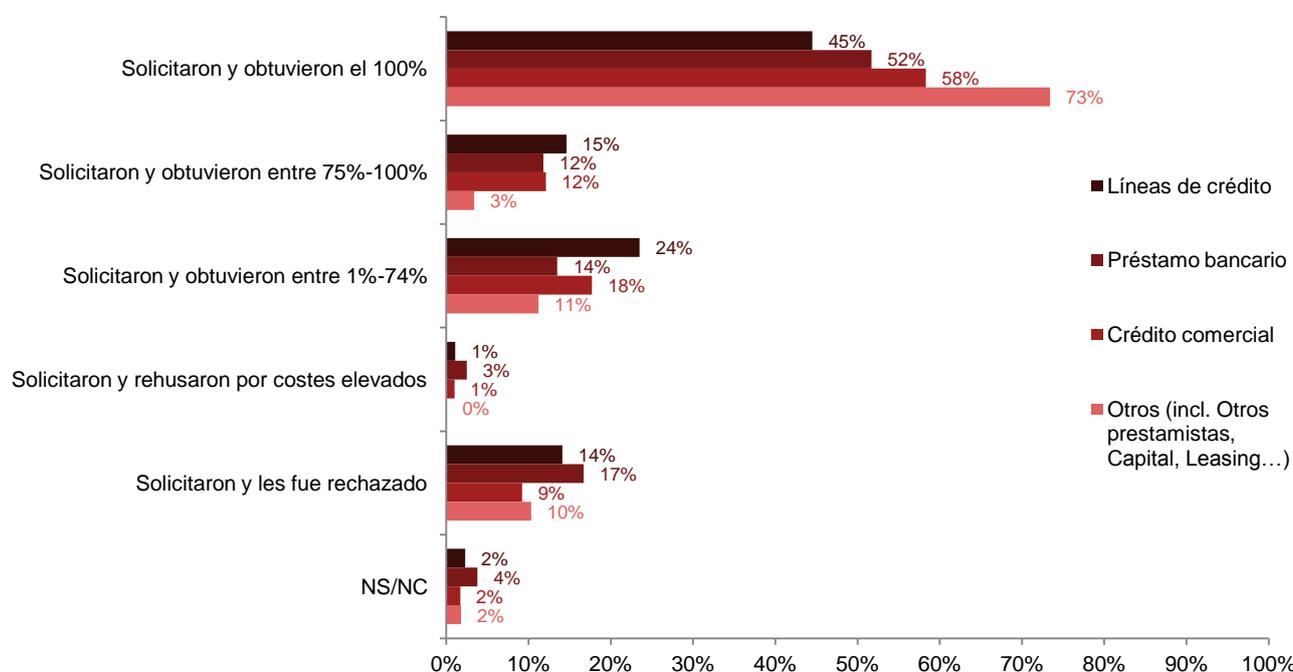


Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014.

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

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

Gráfico 31. Evolución de las necesidades de financiación por tipo de producto (porcentaje de empresas)



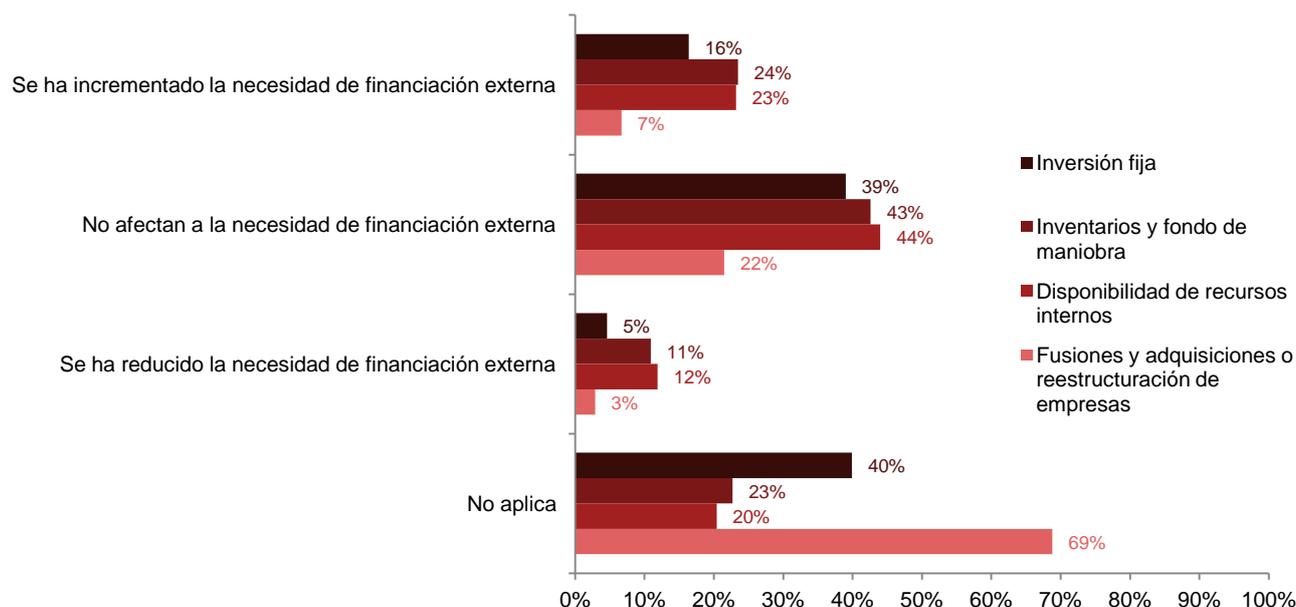
Fuente: BCE y DG Empresa e Industria de la CE. Encuesta de acceso a la financiación de las pymes 2014.

Tipos de gasto para financiarse

En 2014, las empresas que consideran tener una mayor necesidad de financiación externa, se debe a que necesitan financiar inventarios y dotar al fondo de maniobra (24% de las empresas) y para contar con disponibilidad de recursos internos (23%). Según las empresas potencialmente beneficiarias que participaron en la encuesta, el 50% requiere financiación para la adquisición de maquinaria o bienes de equipo, el 36% para capital circulante y el 27% para expandir su negocio.

Además de lo anterior, las empresas que consideran que sus necesidades de financiación no se han incrementado pero tampoco se han reducido, en el 44% de los casos aprecian que mantienen su necesidad de disponer de recursos internos, el 43% para mantener inventarios y fondo de maniobra y el 39% para financiar inversión fija.

Gráfico 32. Necesidades de financiación por tipo de gastos empresarial (porcentaje de empresas)



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

Este dato general relativo a todos los sectores productivos, similar en el caso de la industria agroalimentaria, debe matizarse en el caso de la agricultura y la ganadería. En efecto, en el sector primario el peso del crédito a largo plazo es mayor (86%), como ya se ha comentado anteriormente.

La evolución en euros corrientes del valor medio de la Producción de la Rama Agraria (“PRA”; conjunto de bienes y servicios producidos durante un año valorados a “precios básicos”) del periodo 1996-2000 al periodo 2010-2014 muestra una variación del 23,57%. No obstante, el importe de los consumos medios (coste medio de los factores de producción) en ambos periodos ha variado un 72,66%, es decir, un incremento relativo que triplica al de la PRA. Por su parte, el coste medio de las amortizaciones (que hace referencia a las inversiones del sector primario) se ha incrementado en casi un 90%, es decir, 3,8 veces más que el incremento del valor de la PRA. En consecuencia, es previsible un incremento considerable de las necesidades de financiación a largo plazo.

Tabla 42. Evolución de los consumos intermedios y las amortizaciones respecto a la PRA

	Valor medio 1996-2000	Valor medio 2010-2014*	% de variación
Producción de la Rama Agraria	33.960,8 M€	41.965,82 M€	23,57%
Consumos intermedios	11.565,9 M€	19.969,56 M€	72,66%
<i>% CI respecto al PRA</i>	<i>34,06%</i>	<i>47,59%</i>	
Amortizaciones	2.587,3 M€	4.914,72 M€	89,95%
<i>% amortizaciones sobre PRA</i>	<i>7,62%</i>	<i>11,5%</i>	

*Los datos de 2013 son un avance y los de 2014 una estimación.

Fuente: MAGRAMA. Cuentas económicas de la Agricultura.

3.5 El fallo de mercado

Tal y como se ha expuesto en el apartado *El contexto de mercado* el 94% de las explotaciones y las empresas del sector agrario son pequeñas o medianas, pero solamente una parte de ellas acceden a la financiación que necesitan, ya que cuentan con mayores impedimentos para obtener financiación que las empresas más grandes.

Como se verá a continuación, el análisis de las causas de esos problemas de acceso a la financiación permitirá establecer la existencia de un fallo de mercado, que como tal implica una asignación ineficiente de los recursos financieros disponibles para inversiones en el medio rural.

3.5.1 Existencia del fallo de mercado

Partiendo del análisis de la oferta y la demanda realizado hasta el momento, la evaluación ha profundizado en el estudio de las causas de los problemas de acceso a la financiación expresados por las explotaciones y las pymes del medio rural.

De este modo, se ha detectado la existencia de una importante asimetría en la información que manejan la demanda (las explotaciones y las pymes) y la oferta (las entidades financieras), motivada principalmente por dos razones:

- Por un lado, las instituciones financieras no siempre consiguen estimar el riesgo de las inversiones en el medio rural, especialmente en el caso de inversiones para actividades muy innovadoras o que resultan de muy poca cuantía, de modo que optan por un enfoque conservador y asignan a esas inversiones un riesgo mayor del que realmente tienen.

- Por el otro, las correspondientes explotaciones y pymes del sector no disponen de los medios o los conocimientos necesarios para trasladar correctamente la información sobre el riesgo real de sus inversiones, de modo que no consiguen mostrar a las entidades financieras la viabilidad y sostenibilidad de las mismas.

Para constatar la existencia de este **fallo de mercado por información asimétrica**, se ha realizado un análisis de las demandas de colateralización que el sector financiero exige en el medio rural, a partir de datos de la CIRBE para cada uno de los siguientes nueve subsectores: agricultura (011, 012, 013, 015), ganadería (014), caza (016, 017), silvicultura (021, 022, 023, 024), pesca y acuicultura (031, 032), industria alimentaria (101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109), fabricación de bebidas (110), comercio al por mayor (462, 463), comercio al por menor (472).

Así, en primer lugar se ha estimado el volumen del *riesgo indirecto*¹⁸ en dichos sectores, es decir el volumen total de avales y garantías comprometidos, lo que representa un buen indicador de la exigencia de colateralización. Posteriormente, para valorar en qué medida dicha exigencia es más o menos intensa, el riesgo indirecto se pone en relación con el volumen total de *riesgo directo*¹⁹ para el correspondiente sector: si la relación entre riesgo directo e indirecto es mayor en un sector que en otro, ello es un indicador de que la exigencia relativa de colateralización en dicho sector es más intensa.

No obstante, para el presente trabajo no se ha podido disponer de datos específicos sobre el riesgo directo, por lo que se ha utilizado como aproximación los datos sobre el riesgo firma²⁰. El riesgo firma es uno de los componentes que conforma el riesgo directo, lo que permite realizar la asunción de que el incremento del riesgo firma supondría un incremento proporcional del riesgo directo. De esta manera, aunque no sea posible realizar un análisis de valores absolutos, sí es posible establecerlo la diferencia como indicador relativo.

Bajo la asunción de que la relación entre riesgo firma y riesgo directo es constante, por tanto, una relación de riesgo firma sobre riesgo indirecto que fuera menor en un subsector que en otro estaría indicando que existe un mayor grado de dificultad por las empresas del primer subsector para acceder al mercado de la deuda (sin negar que en el segundo también pueda existir cierta dificultad).

¹⁸ Riesgo Indirecto: Según la definición de la CIRBE son “los de quienes garantizan o avalan a otros clientes que tienen concedidos préstamos o créditos por la entidad. Por ejemplo, avales, afianzamientos y garantías personales, firmas comprometidas en los efectos financieros y firmas que hayan sido tenidas en cuenta por la entidad declarante para la asunción del riesgo”.

¹⁹ Riesgo Directo: Según la definición de la CIRBE son “los que se derivan de préstamos o créditos, de dinero o de firma (fundamentalmente, avales) y de las operaciones de arrendamiento financiero (el llamado ‘leasing’), así como los valores de renta fija que posea la entidad, con exclusión de los emitidos por la Administración Central”.

²⁰ Riesgo de firma: riesgo bancario que no implica la transferencia de dinero en el momento de ser tomado por la institución financiera (avales, garantías, cartas de crédito, etc.).

De esta manera se ha detectado las siguientes diferencias entre subsectores en el mercado de *deuda a corto plazo*:

- El subsector de la **agricultura** requiere más grado de colateralización que cualquier otro. Es decir, se consigue un 25% menos de financiación libre de garantías²¹ que en la ganadería, un 68% menos que en la silvicultura y un 84% menos que en la industria agroalimentaria (incluyendo alimentaria y bebidas).
- El subsector de la **ganadería** es el segundo en el grado de colateralización necesaria para acceder a financiación: obtendría un 58% menos de financiación libre de garantías que silvicultura y un 79% menos que la industria agroalimentaria.
- El subsector de la **silvicultura** sería el tercero en dificultad de acceso a financiación, y obtendría un 51% menos de financiación libre de garantías que la industria agroalimentaria.

De igual modo, en el mercado de *deuda a largo plazo* se mantienen las mismas preferencias por los financiadores en cuanto al riesgo, si bien la brecha existente entre ellas se reduce:

- El subsector de la agricultura sigue requiriendo mayor grado de colateralización que el resto, y la financiación que obtiene libre de riesgo garantías es un 20% menor que en la ganadería, un 46% menor que en silvicultura y un 55% menor que en la industria agroalimentaria.
- El subsector ganadería obtendría un 43% menos de financiación libre de garantías que el subsector silvicultura y un 44% menos que la industria agroalimentaria.
- El subsector silvicultura obtendría un 10% menos que la industria agroalimentaria, que recordemos incluye la industria alimentaria y la de fabricación de bebidas.

²¹ Se refiere a garantías libradas por terceros.

Gráfico 33. Grado de dificultad para acceder a financiación a corto plazo, por subsector

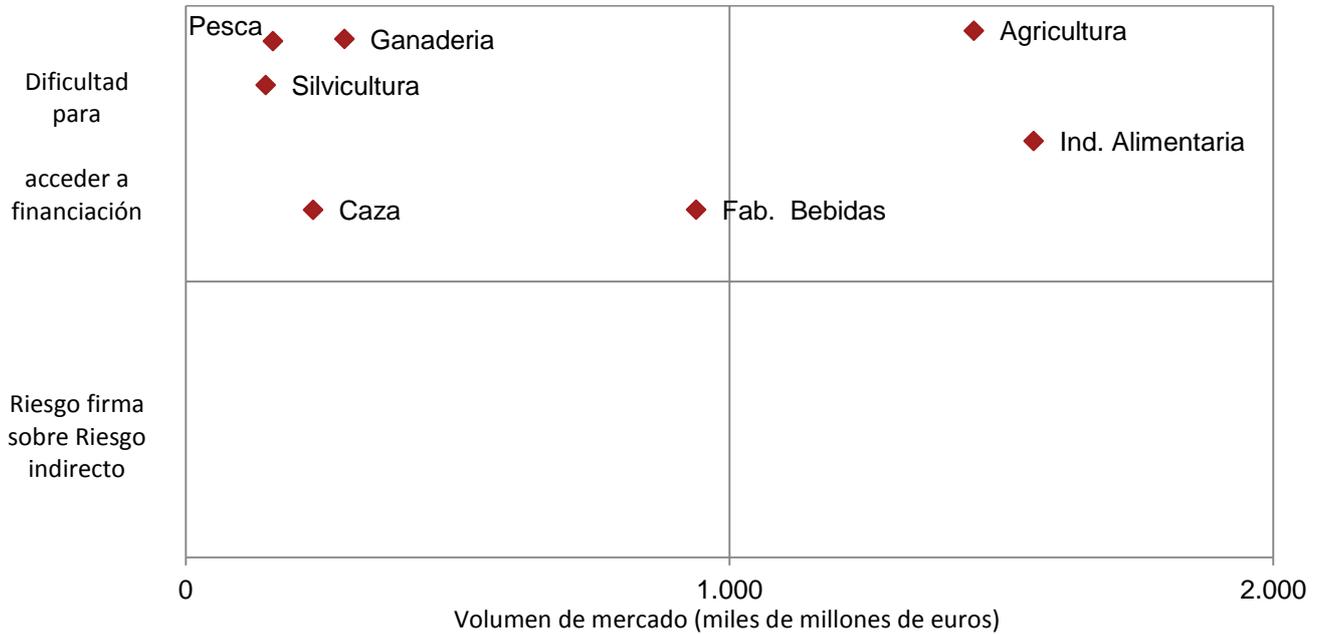
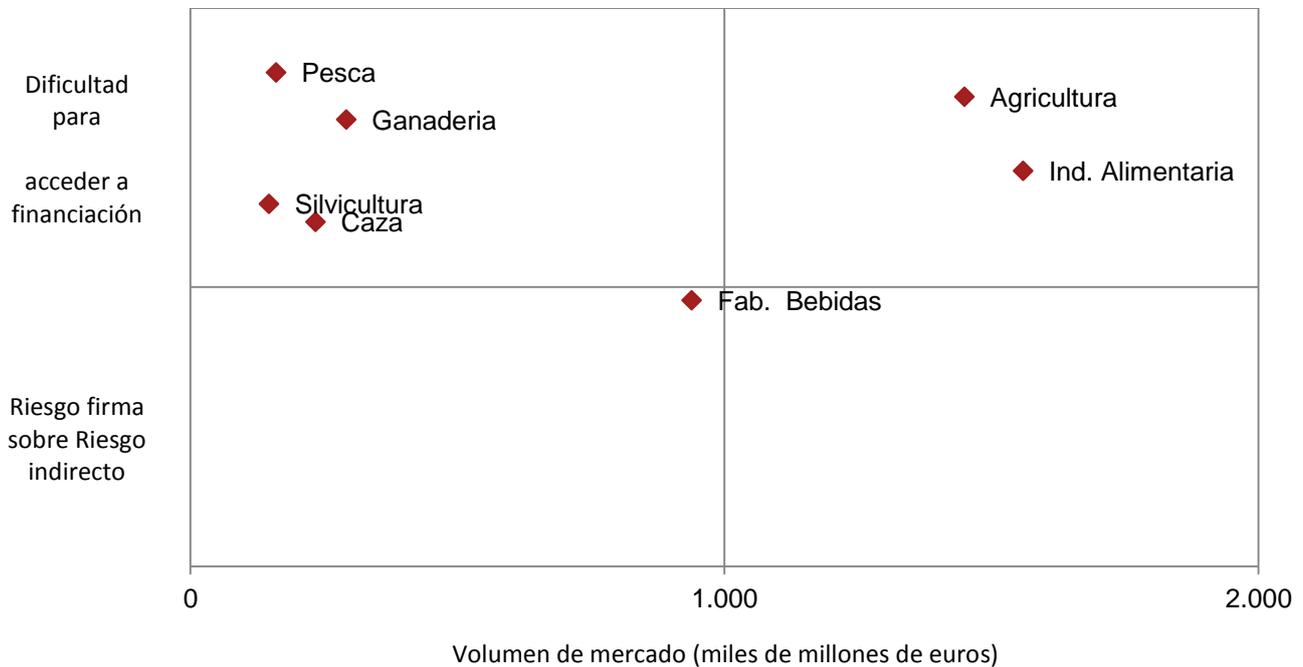


Gráfico 34. Grado de dificultad para acceder a financiación a largo plazo, por subsector



Por tanto, esta situación evidencia que especialmente los sectores agrícola, ganadero y selvícola son percibidos por las entidades financieras con un perfil de riesgo más elevado que el del resto de la economía, de modo que se les exigen relativamente mayores garantías antes de concederles un préstamo o crédito.

Sin embargo, para constatar que dicha exigencia constituye un fallo de mercado es necesario analizar también en qué medida puede estar justificada desde la perspectiva de la práctica financiera. Es decir, ¿las inversiones en dichos sectores del medio rural son efectivamente más arriesgadas que el resto?

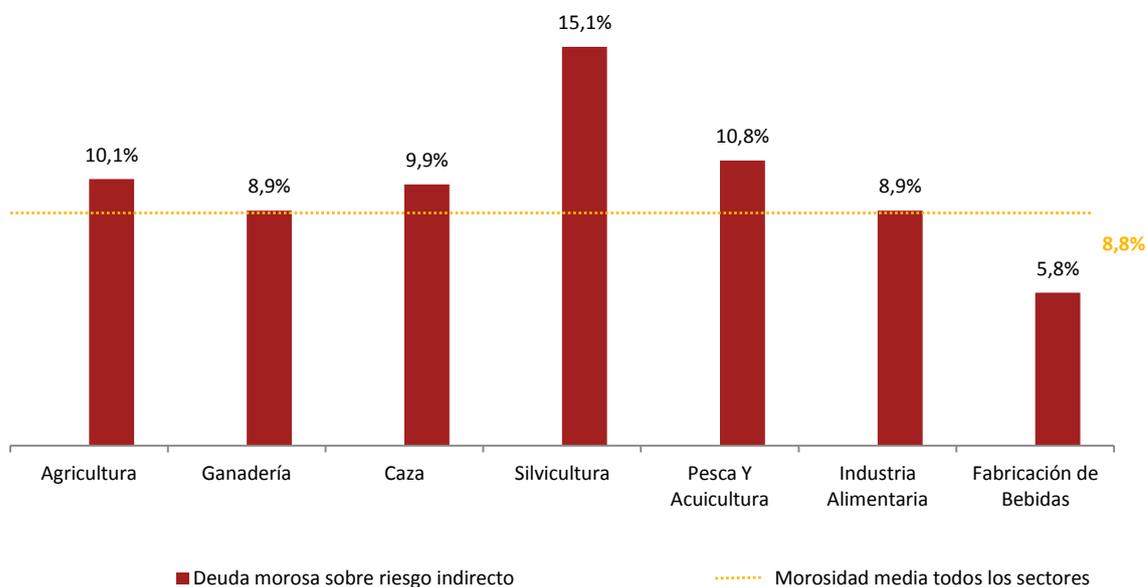
Para responder a esta pregunta se ha utilizado como indicador la morosidad relativa de los créditos de riesgo indirecto, comparando la de los subsectores analizados con la **morosidad media de las empresas en España en todos los sectores** (excluyendo el sector de la construcción, que ha experimentado una dinámica de morosidad muy específica y diferencial), la cual en diciembre 2014 fue de **un 8,8%**²². De este modo, si la mayor exigencia de colateralización estuviese correctamente justificada en base a que las inversiones en el medio rural son realmente más arriesgadas, debería observarse que la tasa de morosidad en esos sectores es sensiblemente mayor que la de la media. En otras palabras: estaría financieramente justificado exigir mayores garantías para los préstamos en el medio rural si fuese más probable que dichos préstamos sufran impagos.

Ahora bien, cuando se comprueba cuál es la morosidad en los distintos subsectores analizados se constata que, a excepción del sector selvícola, ésta no difiere sensiblemente de la media nacional y, en todo caso, las diferencias en cada sector son muchos menores que las observadas para la exigencia de colateralización por parte de las entidades financieras. Es decir, las inversiones en el medio rural no son, una vez materializadas, mucho más arriesgadas que las del resto de sectores de la economía, por lo que no está justificado financieramente que se les exijan garantías mucho mayores. *Esta divergencia es el indicador principal de la existencia del fallo de mercado.*

²² *Financial Stability Report 05/2015* del Banco de España.

<http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/InformesEstabilidadFinancera/15/IEFMayo2015Ing.pdf>

Gráfico 35. Diferencias entre la morosidad sobre riesgo indirecto y la media de todos los sectores de la economía



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la CIRBE.

3.5.2 Análisis cualitativo del fallo de mercado

Para entender y explicar adecuadamente el origen de la asimetría de información que fundamenta la existencia del fallo de mercado, se ha realizado asimismo un análisis cualitativo de la misma. Para ello se ha estudiado por qué las entidades financieras asigna un “plus” de riesgo a las inversiones en el medio rural, y qué características de dichos sectores económicos son las que impiden una valoración del riesgo más ajustada.

Así, la agencia de riesgo *Standard&Poor's Rating Services* considera en su informe “Key Credit Factors For The Agribusiness And Commodity Foods Industry”²³ que las compañías del sector agrario y agroalimentario mantienen un riesgo de industria “intermedio”, calificando el carácter cíclico del sector como “moderadamente alto”. Las principales características que son comúnmente citadas como responsables de la valoración del riesgo serían:

²³ <http://maalot.co.il/publications/MT20131127143800.pdf>

- **Volatilidad de los precios.** La inflación de los precios de los productos agrarios y agroalimentarios ocurre cuando hay un factor exógeno que afecta a la producción (una cosecha débil o la aparición de una plaga).

Dado que la demanda de los productos agrícolas es inelástica (el mercado busca siempre comprar cantidades similares del producto), un descenso de producto implica una subida de precio, que lleva a los agricultores que no han sido afectados por factores negativos exógenos a incrementar su producción. Dada la falta de un plan de viabilidad, el mercado puede ser inundado por un exceso de oferta, que baja los precios de forma drástica impidiendo a los productores recuperar sus inversiones. Estas variaciones de precio pueden llegar al 50% en casos extremos.

- **Escasa diferenciación del producto y volatilidad de márgenes de rentabilidad.** Los productos agrarios y, en menor medida, los agroalimentarios tienen una baja capacidad para diferenciar sus productos y por lo tanto dependen siempre de ofrecer bienes atractivos al consumidor para que los adquieran.

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

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

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

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

De acuerdo con estas características, tanto los modelos de las entidades financieras como los de las agencias de calificación crediticia asignan un perfil de riesgo “intermedio” a las empresas del sector agrario y agroalimentario. Sin embargo, los problemas de transmisión e incorporación de la información que se han visto en el apartado anterior conllevan que, en la práctica, las entidades financieras sobrevaloran estas problemáticas del sector agrario y agroalimentario, exigiendo por ello el “plus” de garantías que ha detectado la evaluación.

3.6 Cuantificación del déficit de financiación

El último paso en el análisis del fallo de mercado es la cuantificación del déficit de financiación que éste genera en el medio rural. Para ello se ha seguido las siguientes etapas:

- Partiendo del análisis realizado en el apartado sobre la segmentación de la demanda, se estima el número total de demandantes potenciales, partiendo del número de explotaciones con menos de 100.000 € de facturación y el número de pymes en el sector agroalimentario en las cinco CCAA consideradas.
- En segundo lugar, para calcular cuántos de esos demandantes potenciales tienen problemas de acceso a la financiación debido al fallo de mercado detectado, se ha optado por utilizar el índice de 21,8% que aparece en la evaluación *ex ante* de la Iniciativa PYME, ya que en el apartado sobre el análisis de la demanda de financiación se ha visto como esa cifra resulta una buena aproximación también para el medio rural.
- Finalmente, el volumen de recursos necesarios se obtiene para cubrir esa demanda insatisfecha por el mercado se obtiene multiplicando la correspondiente proporción de demandantes potenciales por el tamaño medio de los préstamos que se solicitan en el sector agrario, mediante una estimación ponderada según los datos aportados también en el apartado sobre análisis de la demanda.

El cálculo final no incluye, sin embargo, el número potencial de explotaciones o pymes que podrían realizar actividades de diversificación de la economía en el ámbito rural, dado que las características de sus necesidades no permiten establecer a priori un umbral financiero y su inclusión en el cómputo podría desvirtuar en exceso el resultado. Por ello, los siguientes resultados deben considerarse una estimación “a la baja” del volumen total de recursos necesarios:

- A escala nacional el déficit de financiación estaría entre los **3.800 y los 7.600 millones de euros**.
- En las cinco CCAA consideradas el déficit estaría entre los **1.406 y los 2.812 millones de euros**.

4. VALOR AÑADIDO DE LOS POSIBLES INSTRUMENTOS FINANCIEROS

En la medida que la situación de fallo de mercado identificada en el apartado anterior podría paliarse con distintos instrumentos, en el presente apartado se analiza el valor añadido que podría aportar cada uno de ellos, de modo que ello suponga un dato relevante para posteriormente formular una propuesta de estrategia de inversión.

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

4.1 Valoración cuantitativa

El análisis cuantitativo se basa en la comparación del apalancamiento de los recursos del FEADER concedidos mediante el instrumento respecto a las posibles ayudas en forma de subvención que podrían concederse con la misma finalidad.

El artículo 140 del Reglamento Financiero de la UE²⁴ exige que la ayuda prestada con cargo al Presupuesto General de la UE con forma de instrumentos financieros produzca un efecto palanca, es decir, que la contribución de la UE movilice una inversión global superior a dicho volumen (idealmente entre 4 y 5 veces). A este respecto, se denomina *coeficiente de apalancamiento* al ratio entre el total de la inversión realizada respecto de la parte que ha sido financiada públicamente, de modo que el *valor añadido* del instrumento será:

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

Para el análisis se considerará tanto el caso de las subvenciones directas como el de los productos financieros en forma de aval y garantía, teniendo en cuenta el carácter rotatorio de los mismos (efecto “*revolving*”).

Como supuesto de partida se va a considerar una hipotética inversión en activos físicos con un coste total de 100.000 €, donde para simplificar la exposición se va a asumir que todo ello son costes subvencionables.

²⁴ Reglamento 966/2012/UE/EURATOM, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión y por el que se deroga el Reglamento 1605/2002/CE/EURATOM del Consejo.

En primer lugar, es preciso considerar los cuatro escenarios posibles del artículo 59, apartado 3, del Reglamento FEADER, donde se establece que la contribución máxima del FEADER respecto al conjunto de toda la ayuda pública puede ser:

- El 85% del gasto público subvencionable en las regiones menos desarrolladas y en las regiones ultraperiféricas.
- El 75% del gasto público subvencionable para todas las regiones cuyo PIB per cápita en el periodo 2007-2013 haya sido inferior al 75 % de la media de la UE-25 durante el periodo de referencia, pero cuyo PIB per cápita sea superior al 75 % de la media del PIB de la UE-27 (regiones en transición).
- El 63% del gasto público subvencionable para las regiones de transición distintas de las mencionadas en el punto anterior.
- El 53% del gasto público subvencionable en las demás regiones (las más desarrolladas).

Basado en ello se han diseñado, *con carácter ilustrativo*, cuatro escenarios (E1, E2, E3, E4) con el fin de mostrar el valor añadido de los préstamos y los avales sobre las subvenciones a fondo perdido en las cinco CCAA consideradas:

% FEADER	85%	E1: Castilla - La Mancha*
	75%	E2: Extremadura
	63%	E3: Castilla y León* ; Región de Murcia
	53%	E4: Aragón

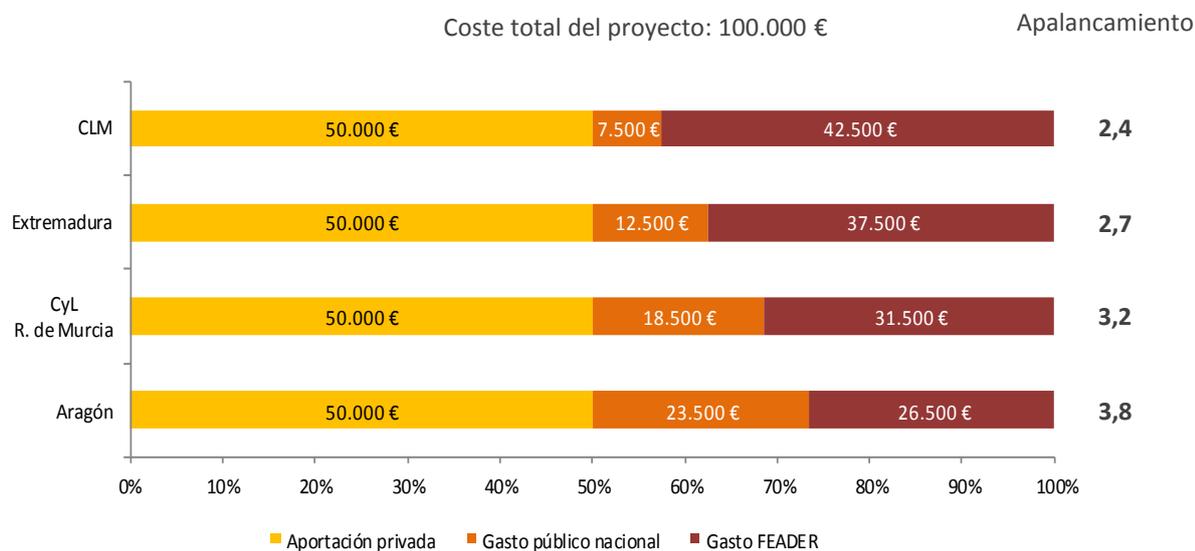
** Se ha clasificado la Comunidad Autónoma considerando el 10% adicional de cofinanciación que ésta aplica por tratarse de la implementación de un instrumento financiero.*

Subvenciones

Aplicando el primero de los escenarios (p.ej. Extremadura), se asumiría en primer lugar que tratándose de subvenciones la intensidad máxima de ayuda permitida viene establecida en el Anexo II del Reglamento FEADER, por lo que en el caso de Extremadura sería del 50% y por tanto de los 100.000 € de coste del proyecto el gasto público total podría llegar hasta 50.000 €. Seguidamente, se aplica el porcentaje de cofinanciación FEADER de acuerdo a su clasificación regional (en este caso el 85%), de modo que la cuantía máxima de subvención FEADER será de 42.500 €.

Extendiendo el razonamiento al resto de escenarios, en el caso de que el instrumento fuese una subvención el apalancamiento de cada euro FEADER sería el siguiente:

Gráfico 36. Apalancamiento del FEADER mediante subvención



El ratio de apalancamiento de la subvención resulta de dividir el “Coste total del proyecto”, en este ejemplo 100.000 €, entre la financiación a fondo perdido procedente de FEADER (42.500 € para el caso de Extremadura).

Préstamos

En el caso de los préstamos, además de los cuatro escenarios y de la inversión en activos físicos que se ha supuesto se establecen también las siguientes características del propio instrumento:

Condición	Supuesto	E1 (85%)	E2 (75%)	E3 (63%)	E4 (53%)
Coste total de la inversión	100.000 €	100.000 €			
% Préstamo sobre coste de la inversión	80%	80.000 €			
Importe FEADER	-	68.000 €	60.000 €	50.400 €	42.400 €
Tipo de interés de mercado	5%				
Tipo de interés del FEADER	2%				
Vida útil del préstamo	10 años				
Carencia	3 años				

Este diseño de los préstamos supone que, en primer lugar, en todos los escenarios se opta por apoyar mediante el instrumento un máximo del 80% del coste subvencionable, si bien a diferencia de las subvenciones en el caso de los préstamos hay que tener presente que se podría llegar hasta una intensidad máxima de la ayuda del 100%, ya que el montante desembolsado como principal del préstamo se retorna en su totalidad.

En primer lugar se calcula el valor añadido correspondiente a una eventual bonificación de intereses. Para ello es necesario obtener primero una estimación que represente la intensidad de la ayuda y sea comparable con las cuantías de las subvenciones. Para ello se calcula el *equivalente de subvención bruto* (ESB), hallando la diferencia entre la cantidad de intereses a pagar que habría bajo condiciones de mercado y la cantidad de intereses a pagar según las condiciones del instrumento, de modo que la diferencia corresponde a la intensidad del subsidio imputable a FEADER. Los tipos a precio de mercado se han calculado aplicando la Comunicación sobre tipos de referencia de la Comisión Europea²⁵.

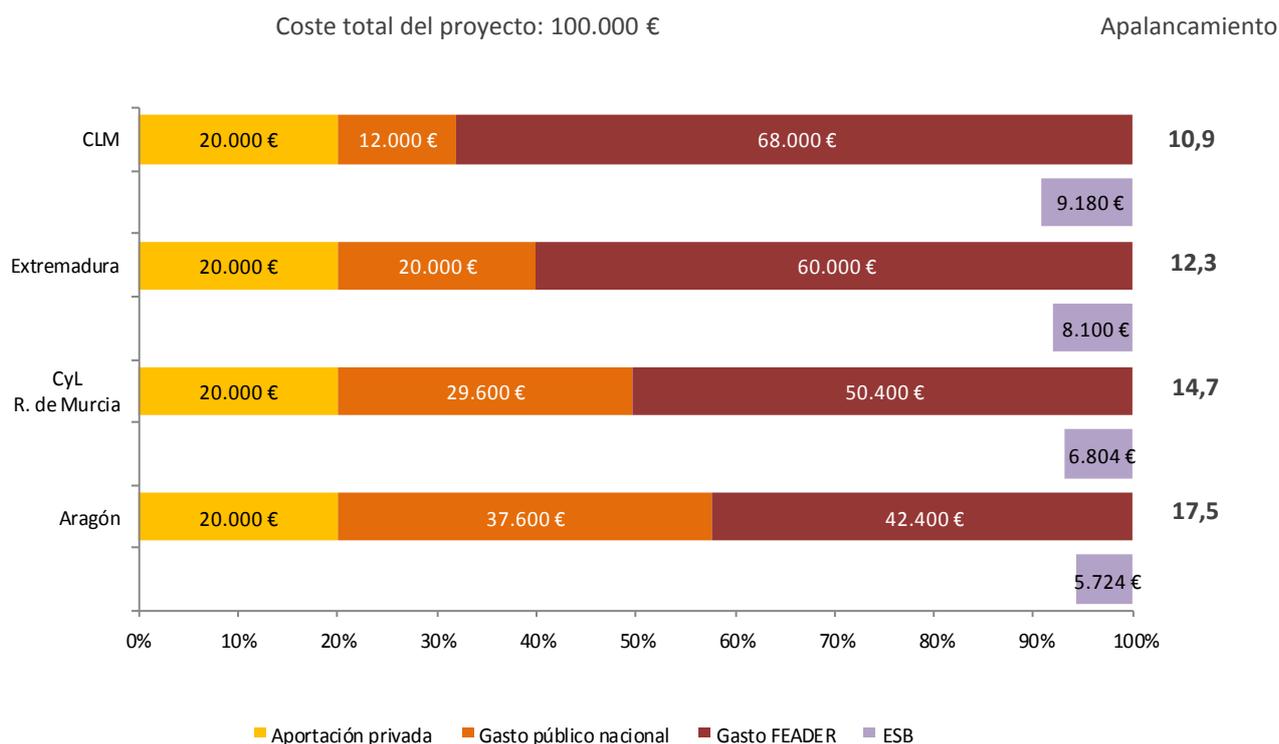
A continuación ponemos como ejemplo el cálculo del ESB para el escenario 1, tomando solamente *la parte del préstamo financiada por FEADER* y comparando el esquema de amortización de un préstamo de mercado al 5% de interés y sin carencia con el del préstamo propuesto anteriormente:

Escenario 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
MERCADO						
Préstamo vivo	68.000 €	61.200 €	54.400 €	47.600 €	40.800 €	34.000 €
Devolución	6.800 €	6.800 €	6.800 €	6.800 €	6.800 €	6.800 €
Pago Intereses	3.400 €	3.060 €	2.720 €	2.380 €	2.040 €	1.700 €
PDR						
Préstamo vivo	68.000 €	68.000 €	68.000 €	68.000 €	58.286 €	48.571 €
Devolución	- €	- €	- €	- €	9.714 €	9.714 €
Pago Intereses	1.360 €	1.360 €	1.360 €	1.360 €	1.166 €	971 €
Continúa...	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Total	
MERCADO						
Préstamo vivo	27.200 €	20.400 €	13.600 €	6.800 €	0 €	
Devolución	6.800 €	6.800 €	6.800 €	6.800 €	68.000 €	
Pago Intereses	1.360 €	1.020 €	680 €	340 €	18.700 €	
PDR						
Préstamo vivo	38.857 €	29.143 €	19.429 €	9.714 €	0 €	
Devolución	9.714 €	9.714 €	9.714 €	9.714 €	68.000 €	
Pago Intereses	777 €	583 €	389 €	194 €	9.520 €	
Diferencia pago de intereses						9.180 €

²⁵ Comunicación de la Comisión relativa a la revisión del método de fijación de tipos de referencia y de actualización (2008/C 14/02).

La diferencia entre el total de intereses que se pagarían con un préstamo de mercado y los que se pagarían con el préstamo apoyado por los PDR es la cuantía que se bonifica con dinero público y equivale al ESB, que en el caso del ejemplo anterior asciende a 9.180 €. Extendiéndolo al resto de escenarios, el apalancamiento debido exclusivamente al efecto de bonificar el tipo de interés sería:

Gráfico 37. Apalancamiento del FEADER mediante bonificación de tipo de interés



Puede observarse como en este caso los apalancamientos obtenidos son sustancialmente mayores que para las subvenciones. Sin embargo, es necesario precisar que este análisis presupone que la bonificación del tipo de interés es suficiente, por si misma, para motivar la contratación del préstamo, de modo que en ese caso con un desembolso de dinero público muy reducido se está consiguiendo movilizar un volumen total de recursos muy superior. Además, dado que el principal del préstamo debe ser devuelto, para este cálculo no se está considerando como parte del gasto público, sino que solamente se computa el ESB.

En segundo lugar, en el caso en el que los fondos públicos se destinan a dotar el principal del préstamo (en lugar de bonificar los intereses) es necesario considerar el apalancamiento derivado de su carácter rotatorio, ya que los reembolsos de las cuotas anuales permiten reciclar los fondos para conceder sucesivamente más préstamos. Para ello se realiza un cálculo del Valor Actual Neto (VAN) del préstamo, asumiendo una tasa de descuento del 5% (que recoge la inevitable pérdida de fondos

por eventuales impagos) y que el instrumento se mantiene operativo hasta que se agotan totalmente los fondos. Así, el resultado del cálculo del VAN para un préstamo como el propuesto al principio de este apartado indica que, una vez concedido por primera vez, a través del pago de las sucesivas cuotas se obtendrá un total de fondos adicionales equivalente al 286% de lo prestado inicialmente, lo que se traduce en que a lo largo de la vida del fondo un mismo préstamo podrá concederse de media un total de **3,86 veces**.

Para obtener una medición del apalancamiento global, sin embargo, antes debemos considerar cuál es el apalancamiento de un préstamo como si fuese “a fondo perdido”, ignorando su carácter rotatorio. Para ello, simplemente hay que asimilar el préstamo a una subvención y calcular el correspondiente apalancamiento, para luego finalmente multiplicarlo por el factor de 3,86 obtenido mediante el análisis del VAN. Si se realiza este cálculo para los cuatro escenarios y partiendo de un préstamo como el diseñado anteriormente, el resultado sería:

	Apalancamiento si fuese a fondo perdido	Número de veces que puede concederse el préstamo (análisis VAN)	Apalancamiento final debido al carácter rotatorio
	(A)	(B)	(C)=(A)*(B)
Castilla – La Mancha (E1)	1,5	3,86	5,7
Extremadura (E2)	1,7	3,86	6,4
Castilla y León Región de Murcia (E3)	2,0	3,86	7,7
Aragón (E4)	2,4	3,86	9,1

Es decir, el razonamiento para el caso del escenario E1 podría expresarse como sigue: “si un préstamo fuese una subvención a fondo perdido tendría un apalancamiento de 1,5, pero como los fondos se reintegran y con ellos se podrá llegar a conceder un total de 3,86 préstamos iguales, el apalancamiento total es $1,5 \times 3,86 = 5,7$ ”. Puede observarse como el préstamo inicial tiene un apalancamiento inferior al que se ha visto más arriba para las subvenciones, pero ello es debido simplemente a que en el caso de las subvenciones se asumió una contribución privada por parte del beneficiario del 50% del coste total del proyecto (debido a las restricciones de intensidad máxima de ayuda que operan en este caso), mientras que en el caso de los préstamos esa contribución privada es solamente de un 20%. Además, tras incorporar luego el factor multiplicador debido al carácter rotativo del préstamo, puede verse como el apalancamiento final sí es mayor que el de las subvenciones.

Por último, existiría la posibilidad de combinar en un mismo instrumento financiero una bonificación de intereses con una dotación para el principal de los préstamos. En ese caso, para calcular el apalancamiento global del instrumento sería necesario establecer una hipótesis sobre que volumen de recursos se destinarán a bonificar los intereses y qué volumen será para el principal de los préstamos, de modo que el apalancamiento resultante sería una media proporcional del que se ha calculado aquí para cada una de esas dos opciones.

Garantías

El enfoque para la obtención del apalancamiento en el caso de avales es similar al de los préstamos, pero con algunas particularidades que es necesario comentar.

En primer lugar, existe la posibilidad de utilizar los recursos de manera análoga a la bonificación de intereses, de modo que el ESB resulta de la diferencia entre el tipo de interés concedido por el instrumento financiero (prima aplicada) y el tipo de interés de precio de mercado basado en el rating crediticio de las empresas, referido por la Comunicación de la Comisión Europea para las ayudas en forma de garantía²⁶ y denominado “prima refugio”.

Ahora bien, hay que tener presente que para realizar estos cálculos se utiliza únicamente el principal del préstamo avalado, y se asume que solamente se bonifica la prima refugio sin comprometer más recursos como parte del aval, lo que en cierto modo simplifica el análisis. Así, en el siguiente cuadro se presenta un ejemplo con el cálculo del apalancamiento del gasto FEADER al final:

Condición	Base	E1 (85%)	E2 (75%)	E3 (63%)	E4 (53%)
Coste total de la inversión	100.000 €	-			
Importe del préstamo avalado	80.000 €	-			
Prima refugio de mercado (rating BB)	2%	-			
Prima aplicada al aval FEADER	1%	-			
Vida útil del préstamo	10 años	-			
Carencia	3 años	-			
ESB	-	5.600 €			
Gasto público nacional	-	840 €	1.400 €	2.072 €	2.632 €
Gasto FEADER	-	4.760 €	4.200 €	3.528 €	2.968 €
Apalancamiento	-	21,0	23,8	28,3	33,7

²⁶ 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).

Es necesario recalcar que el ejemplo anterior corresponde al caso de únicamente una bonificación de la prima refugio de un 1%, asumiéndose al igual que en los préstamos que ello es suficiente por sí mismo para motivar la ejecución de la inversión, lo que en última instancia explica unos ratios de apalancamiento tan elevados.

En segundo lugar, los avales tienen asimismo un carácter rotatorio cuando la ayuda pública forma parte de la propia garantía del préstamo, ya que en ese caso los reembolsos periódicos del principal del préstamo permiten ir desbloqueando fondos que pueden usarse para comprometer más avales. Para conocer pues el apalancamiento el proceso es análogo al de los préstamos, calculando un VAN que luego se utiliza para obtener el número de avales iguales que pueden constituirse con una misma dotación inicial de recursos.

De este modo, para el análisis del VAN se asumirá exactamente las mismas condiciones que en la amortización de los préstamos (cuota anual, tasa de descuento, etc.), por lo que el coeficiente multiplicador será asimismo de 3,86 veces. Finalmente, este multiplicador también debe combinarse con el apalancamiento que tendría el aval si operase como una única subvención a fondo perdido, para lo que se asume que los recursos comprometidos para constituir el aval son del 20% del importe del préstamo avalado. La siguiente tabla contiene el resumen del análisis completo para los cuatro escenarios:

	Apalancamiento si fuese a fondo perdido	Número de veces que puede concederse el aval (análisis VAN)	Apalancamiento final debido al carácter rotatorio
	(A)	(B)	(C)=(A)*(B)
Castilla – La Mancha (E1)	7,4	3,86	28,4
Extremadura (E2)	8,3	3,86	32,2
Castilla y León Región de Murcia (E3)	9,9	3,86	38,3
Aragón (E4)	11,8	3,86	45,5

Comparativa

Para terminar el análisis del valor añadido cuantitativo de cada uno de los posibles instrumentos financieros considerados, a continuación se ofrece una tabla recapitulativa comparando los apalancamientos de cada uno de ellos:

Tabla 43. Comparación del valor añadido cuantitativo de cada tipo de instrumento

	Subvención	Préstamo <i>(sólo bonif. intereses)</i>	Aval <i>(sólo bonif. prima)</i>
Castilla – La Mancha (E1)	1,5	5,7 <i>(10,9)</i>	28,4 <i>(21,0)</i>
Extremadura (E2)	1,7	6,4 <i>(12,3)</i>	32,2 <i>(23,8)</i>
Castilla y León Región de Murcia (E3)	2,0	7,7 <i>(14,7)</i>	38,3 <i>(28,3)</i>
Aragón (E4)	2,4	9,1 <i>(17,5)</i>	45,5 <i>(33,7)</i>

Fuente: elaboración propia.

Puede observarse como, por un lado, los avales presentan un apalancamiento (y por consiguiente un valor añadido cuantitativo) mucho mayor que los préstamos, y éstos a su vez aportan también mayor valor añadido que las subvenciones.

El elevado apalancamiento de los avales se explica porque combinan el hecho de que se compromete una cantidad muy reducida de recursos respecto al total de la inversión apoyada (un 20% del principal del préstamo avalado), a la vez que esos recursos tienen un carácter rotatorio que permite reutilizar los fondos. Sin embargo, hay que tener presente que este análisis se ha llevado a cabo bajo el supuesto más favorable de que la tasa de descuento temporal sobre los avales futuros es solamente del 5%, lo que equivale a asumir que solamente una pequeña fracción de los avales se ejecuta (y por tanto se consume definitivamente esos recursos).

4.2 Valoración cualitativa

Además del apalancamiento de recursos, hay otros aspectos de préstamos y avales que inciden en las inversiones de forma distinta a las subvenciones:

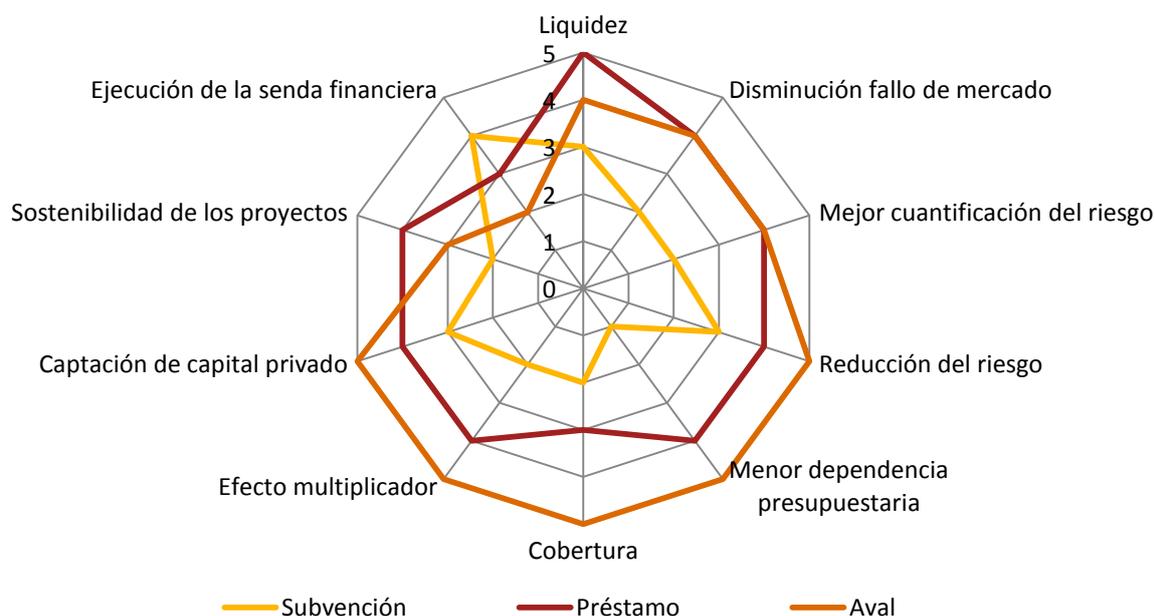
1. Las ayudas concedidas en forma de subvenciones se suelen desembolsar al destinatario beneficiario tras justificarse y verificarse la inversión. Si bien la normativa de subvenciones no prohíbe el uso de anticipos sin exigir garantías de los destinatarios, no es lo habitual. En cambio, cuando las ayudas se conceden a través de instrumentos financieros el apoyo de los PDR se adelanta, facilitando la inversión en un único desembolso o en varios sucesivos. En el actual entorno de dificultad de acceso al crédito, la necesidad de anticipar la inversión puede ser un aspecto muy gravoso para la situación financiera de los destinatarios de las ayudas. **(Liquidez)**
2. En el contexto de la financiación al sector agrario gran parte de las ayudas se dirigen a cubrir los costes de inversión. En esta situación, existe un riesgo de favorecer a empresas y explotaciones que podrían acceder sin grandes problemas al resto de la financiación, en lugar de priorizar aquéllas que cuentan con un buen proyecto de inversión. El uso de instrumentos financieros proporciona una mayor seguridad de que la intervención se dirija a empresas afectadas por ineficiencias en el acceso a la financiación. **(Disminución del fallo de mercado)**
3. El Tribunal de Cuentas Europeo concluía en su Informe Especial nº 8/2012 que las inversiones en explotaciones agrícolas podrían ser más rentables desde el punto de vista financiero si se orientara mejor la financiación disponible, recomendando implantar procedimientos eficaces y proporcionados al riesgo para cerciorarse de que no se conceden ayudas a proyectos cuando está en duda la viabilidad financiera de la inversión o la sostenibilidad de la explotación. Instrumentos financieros como el préstamo y el aval, diseñados para involucrar a inversores privados, fomentan seleccionar mejor las operaciones gracias a la aplicación de criterios económicos y financieros de evaluación que supla esta falta de uniformidad en la cuantificación del riesgo. **(Mejor cuantificación del riesgo)**
4. El uso de instrumentos financieros de avales, además de promover una mejor disciplina financiera, lo que obliga a los destinatarios a una evaluación más fiable, es capaz de generar una reducción del riesgo asociado a los elevados porcentajes de inversión a través de subvención a fondo perdido. **(Reducción del riesgo)**

5. Es posible asegurar en mayor medida la continuidad de las líneas de ayuda concedidas a través de instrumentos financieros que las otorgadas mediante subvenciones. En efecto, las primeras responden a una estrategia de inversión que puede prever la continuidad del sistema más allá del cierre de los programas, hasta que el importe de las operaciones fallidas supere los importes recuperados y los intereses o comisiones percibidas. En este sentido, los artículos 44 y 45 del RDC promueven esta reutilización. En cambio, las restricciones presupuestarias dirigidas a contener el déficit o las incertidumbres de las prioridades de futuros periodos de programación pueden afectar a líneas de subvención a fondo perdido. **(Menor dependencia presupuestaria)**
6. La participación de instrumentos financieros como fuentes adicionales de financiación de las inversiones permite incrementar el grado de cobertura gracias al apalancamiento. En el caso de las ayudas en forma de garantía, la atracción de fondos privados permite dirigir las inversiones promovidas por destinatarios con falta de historial crediticio. **(Cobertura)**
7. Por otra parte, el poder dotar un instrumento financiero con recursos públicos, aumenta la confianza de los inversores privados al verse respaldados en la distribución de riesgos o en la posibilidad de acceder a métodos de financiación más beneficiosos (p.ej. la subordinación de la parte pública). Con ello se está favoreciendo el generar un efecto multiplicador mayor. **(Efecto multiplicador)**
8. Las intervenciones que reciben apoyo mediante instrumentos financieros se diseñan de forma más próxima a la perspectiva de los inversores privados. Esas intervenciones están dirigidas a generar beneficios económicos (por ahorros de coste o por nuevos beneficios) y se manifiesta de forma más clara que en los casos de actuaciones apoyadas mediante subvención, en los que se aplica una ponderación socioeconómica. **(Captación de capital privado)**
9. Los destinatarios de las ayudas son los primeros interesados en que las inversiones que reciben apoyo a través de instrumentos financieros sean sostenibles económicamente, para poder devolver la ayuda recibida y pagar los intereses (y, en su caso, las comisiones de garantía). En el caso de las subvenciones se cuenta con menos capacidad de influencia y medios para asegurar este extremo, lo que supone un esfuerzo adicional para los gestores de la línea de ayuda durante la fase de seguimiento y control. En resumen, por la propia naturaleza de los instrumentos financieros, son los propios destinatarios quienes persiguen inversiones con elevada calidad técnica, puesto que tiene incidencia directa en sus beneficios. **(Sostenibilidad de los proyectos)**

10. Respecto a la senda financiera de los PDR, los avales pueden suponer una ejecución más lenta que los préstamos o las subvenciones. Entre estos dos, cuando el importe de los préstamos es elevado el grado de ejecución se puede acelerar, si bien se reduce la captación de fondos privados. No obstante, hay otras circunstancias que pueden incidir en este aspecto, como la necesidad de establecer nuevos procedimientos de concesión (en principio ya operativos y conocidos para el caso de las subvenciones), o bien la necesidad de realizar un doble análisis de la viabilidad de las inversiones (por la autoridad competente y por las entidades financieras). **(Ejecución de la senda financiera)**

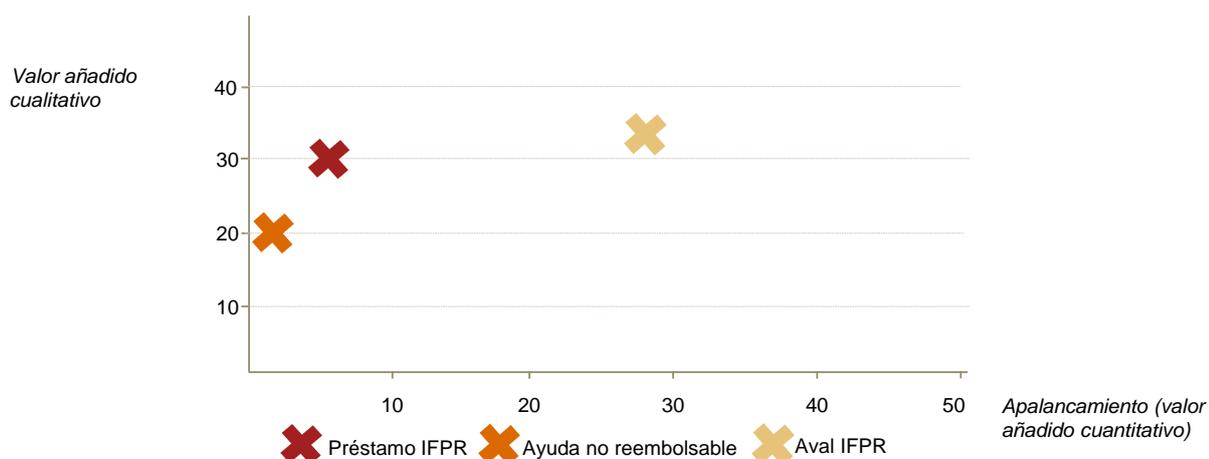
En resumen, estas apreciaciones cualitativas sobre el valor añadido del IFPR se pueden agrupar en diez aspectos comparables para cada tipo de producto a los que dotar de una ponderación final, aplicando un criterio de 0 a 5, en el que 0 es “No favorece nada el aspecto” y 5 “Favorece absolutamente el aspecto”:

Gráfico 38. Ponderación de aspectos cualitativos de cada tipo de instrumento



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

Gráfico 39. Análisis global del valor añadido de cada tipo de instrumento



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

5. ESTRATEGIA DE INVERSIÓN: EL IFPR 2014 - 2020

5.1 Consistencia con el análisis del mercado

Aunque la estrategia de inversión estará en última instancia vinculada con la estrategia de los programas, al tratarse de FEADER los instrumentos serán una forma de canalizar las ayudas de las medidas de los PDR, como alternativa o como complemento de las subvenciones a fondo perdido.

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

Por ello, en el análisis del mercado se ha establecido la demanda total en el ámbito rural y cuánta no está actualmente atendida por la oferta existente. El análisis del fallo de mercado ha determinado un volumen de financiación necesario entre 1.406 y 2.812 millones de euros (para las cinco CCAA consideradas), en un contexto en el que el coste del dinero no es elevado, pero la aversión al riesgo de las entidades financieras se mantiene especialmente alta.

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

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

De conformidad con lo anterior, en la siguiente tabla se determina el grado de idoneidad con que los distintos tipos de productos podrían responder tanto a los retos más destacados del análisis del mercado realizado, como a los principales objetivos de los PDR que se recogen en el Acuerdo de Asociación para España²⁷.

Tabla 44. Consistencia de los productos financieros con los retos y objetivos de la financiación rural

	Retos más destacados del análisis del mercado				Principales objetivos del Acuerdo de Asociación para acometer por los PDR.				
	Alta aversión al riesgo de las entidades financieras	Reducción de la deuda viva y avales a los sectores primarios y de transformación	Aumento de la morosidad, especialmente en operaciones a largo plazo	Incremento de la necesidad de financiación a largo plazo	Apoyar a las empresas en todas las etapas de su ciclo	Apoyar las inversiones para realizar infraestructuras	Impulsar el relevo generacional y la incorporación de jóvenes	Apoyar las asociaciones de productores	Implantar instrumentos de estabilización de ingresos
Garantías	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Préstamos	●	●	○	●	●	●	●	○	○
Mezzanine	○	○	○	●	○	●	○	○	○
Capital	○	○	○	●	○	○	○	○	○
Microcréditos	○	○	○	○	○	○	●	○	○

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

²⁷ Documento basado en el Marco Estratégico Común (MEC) que expone la estrategia y prioridades de inversión de los Fondos EIE.

De esta manera, existe una mayor coherencia con los retos y objetivos abordados por parte de dos de los instrumentos: garantías y préstamos. Estos productos permitirán la gestión eficaz de un instrumento dirigido a los segmentos resultantes del análisis y, en concreto, a los perfiles de destinatarios más adecuados. Para ello, se propone que el enfoque en el desarrollo de las garantías tenga una cobertura más general en el ámbito rural, mientras que el préstamo se dirija a segmentos destinatarios acotados.

Garantías

Dado que el coste de acceso al dinero actualmente se sitúa en valores bajos²⁸, la estrategia de inversión debe perseguir mitigar el riesgo percibido por las entidades de crédito de los destinatarios de las zonas rurales, a través de la concesión de garantías para que el flujo de inversiones de entidades privadas pueda dirigirse a ellos. Es decir, avales para prestatarios que, en caso de no contar con garantía, ninguna entidad financiera estaría dispuesta a concederle un préstamo para inversión (p.ej. modernización, incremento de la capacidad productiva, diversificación, etc.).

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

Por esta razón, debería considerarse como posibles destinatarios aquéllos con una calidad crediticia de “capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas” (por ejemplo, un historial crediticio insuficiente) con al menos rating BB o Ba 2, dado que de lo contrario no podría contar con préstamos ofrecidos por entidades, y que haya certificado la necesidad de garantías para acceder a la financiación.

Aunque por debajo de calidad crediticia de BB o Ba 2 se considerarían las empresas con una situación en la que el aval podría no ser suficiente, en el límite inferior de éstas sería posible encontrar solicitantes en el límite de CCC +, no por el hecho de estar en situación de incumplimiento, sino porque junto con un historial crediticio inexistente (esto es, jóvenes) presentan un proyecto empresarial sin referencias (p.ej. cultivos novedosos).

²⁸ El Euribor comenzó 2015 en el 0,298% y cerró junio en 0,163%, es decir, un 45,3% menos. En septiembre de 2008 el Euribor se situaba en 5,384%.

Este perfil debería ser potencial destinatario del IFPR a través de garantías, porque raramente estarán incluidos en medidas de subvención y por sí mismo no estarían accediendo a subvención por hallarse en el fallo de mercado. Por tanto, este planteamiento estratégico para garantías está estableciendo una doble exclusión sobre los restantes destinatarios:

- Aquellos destinatarios que, pese a no situarse en el límite inferior de rating CCC +, no cuentan con un proyecto lo suficientemente rentable, o es rentable tan a largo plazo que, aun acompañado de garantías, no encontrarían financiación privada (p.ej. determinados proyectos de inversión del sector forestal).
- Aquéllos que, rozando el límite inferior de rating CCC, lo son por circunstancias reales de incumplimiento en sus pagos y no por fallo de mercado en la asimetría de la información (p.ej. proyectos cuya financiación supondría, de hecho, una subvención porque no podría hacer frente a sus deudas).

Descripción del rating	S&P y Fitch	Moody's	Objeto del instrumento
Capacidad de pago adecuada	BBB – (o superior)	Baa 3 (o superior)	Financiable mediante oferta privada
Capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas	BB + BB	Ba 1 Ba 2	Instrumento de Garantías
	BB – B +	Ba 3 B 1	
Capacidad de pago probablemente mermada por condiciones adversas	B B –	B 2 B 3	Instrumento de Garantías
	CCC+ CCC CCC – CC	Caa 1 Caa 2 Caa 3	
Capacidad de pago dependiente de condiciones favorables sostenidas			No financiable mediante Instrumento Financiero
Incumplimiento o cerca del incumplimiento	SD / DDD (o inferior)	Ca (o inferior)	No financiable mediante Instrumento Financiero

Fuente: 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 y elaboración propia.

Préstamos

Como complemento del producto anterior, sería posible otorgar financiación a través de préstamos a los segmentos de destinatarios que, pese a lo anterior, tienen una dificultad de acceso a la financiación añadida y de naturaleza estructural: personas físicas y entidades jurídicas de menos de 10 personas empleadas (microempresas), destinatarios sin historial crediticio suficiente o comunidades de regantes que realicen inversiones a muy largo plazo.

Los destinatarios estarían en los casos en los que la garantía no sería suficiente y serían objeto de la primera exclusión del punto anterior, por tener una calidad crediticia de “capacidad de pago probablemente mermada por condiciones adversas” (p.ej., además de contar con un historial crediticio insuficiente, por desarrollar un proyecto que no arroje suficientes garantías), con un rating entre BB- y B- (o Ba 3 y B3), y que haya certificado no acceder a financiación o acceder en condiciones demasiado onerosas.

En este caso, si el préstamo se ofrece en coinversión con financiadores privados en 50% - 50%, no será posible eximir de toda garantía al destinatario del instrumento de préstamos, en caso de que la entidad financiera privada los exigiera. Ello haría necesario destinar recursos públicos a garantizar la parte del préstamo privado si se desea eximir al destinatario de carga de avales (cabe señalar que el producto de IFPR de garantías sería incompatible con el de préstamos si se atiende a los mismos costes subvencionables).

No obstante, sin necesidad de recurrir a bonificar tipos de interés o subvencionar comisiones de garantía de los tramos privados de la coinversión en préstamos, es posible dotar al instrumento de un valor añadido para el potencial destinatario:

- Incremento del periodo de amortización: esta característica técnica es especialmente valorado entre nuevos proyectos agrarios y del sector forestal, pues requieren plazos anormalmente largos para recuperar la inversión.
- Incremento del periodo de carencia: como consecuencia de lo anterior, requieren de mayores periodos hasta comenzar a obtener resultados que permitan la amortización del préstamo.
- Reducción de las garantías exigidas: sería posible reducir la exigencia de garantías de la coinversión procedente del IFPR; la percepción final del solicitante será una exigencia de la mitad de garantías por el 100% del préstamo.
- Reducción del tipo de interés solicitado: si el coinversor privado solicita garantías ello debería suponer una reducción del tipo de interés; por su parte, el IFPR tendría la posibilidad de bonificar el tipo de interés correspondiente a su tramo de coinversión.

Descripción del rating	S&P y Fitch	Moody's	Objeto del instrumento
Capacidad de pago adecuada	BBB – (o superior)	Baa 3 (o superior)	Financiable mediante oferta privada
Capacidad de pago vulnerable a condiciones adversas	BB + BB	Ba 1 Ba 2	
	BB – B +	Ba 3 B 1	
Capacidad de pago probablemente mermada por condiciones adversas	B B –	B 2 B 3	Instrumento de Préstamos
Capacidad de pago dependiente de condiciones favorables sostenidas	CCC + CCC CCC – CC	Caa 1 Caa 2 Caa 3	No financiable mediante Instrumento Financiero
Incumplimiento o cerca del incumplimiento	SD / DDD (o inferior)	Ca (o inferior)	No financiable mediante Instrumento Financiero

Fuente: 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 y elaboración propia.

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

Con independencia de lo anterior, los productos no necesitan la coexistencia del otro y son suficientes por sí mismos para comenzar a abordar los objetivos de los programas. Es decir, el instrumento de garantías no requiere del de préstamos para ser eficaz, y viceversa.

A continuación se exponen las posibles características técnicas de los productos que los harían coherente con el planteamiento estratégico expuesto.

5.2 Características de los productos financieros

Sobre la base de lo dispuesto en el apartado anterior junto con el análisis de mercado previo, los productos financieros que se ofertarán pueden describirse con las siguientes características:

Garantías para la financiación rural

Finalidad

Disminuir la valoración del riesgo de los proyectos de inversión del sector agrario y de empresas en zonas rurales, para favorecer su acceso a la financiación proporcionada por las entidades financieras privadas.

Descripción del producto

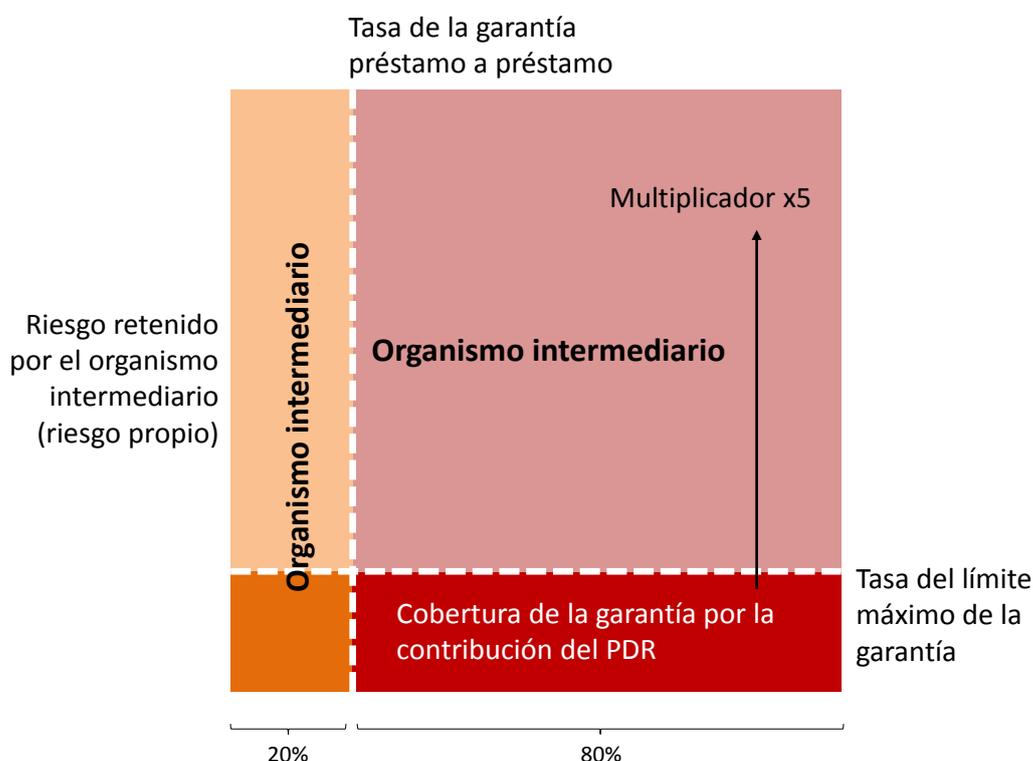
Garantía de cartera con un límite máximo, que proporcionará una cobertura de los riesgos del crédito por cada préstamo concreto, para la creación de una cartera de nuevos préstamos a los destinatarios.

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

1. El organismo intermedio se trata de una entidad de financiación a destinatarios finales (p.ej. banco) que con la cobertura de garantía por la contribución del IFPR (hasta el 80%) otorgaría préstamos hasta el 100%. Esta opción es la más ventajosa para el destinatario, pues lo libera de cualquier coste asociado a la prima de garantía.
2. El organismo intermedio se trata de una entidad avalista que cubriría el 20% restante del riesgo de la cartera para que otra entidad financiera otorgue préstamos por el 100%. Esta opción es menos ventajosa para el destinatario, pero mejora la posición de la entidad financiera que otorga préstamos y, por tanto, es más fácil negociar su involucración.

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

Gráfico 40. Distribución del riesgo en el instrumento de garantías



Fuente: elaboración propia.

Destinatarios

Las explotaciones agrarias, las empresas forestales e industrias derivadas, pertenecientes a las CCAA adheridas al Instrumento Financiero y que dispongan de un proyecto de inversión para mejorar su posición competitiva. Podrán ser explotaciones agrarias y forestales, jóvenes agricultores, cooperativas agrarias y la industria agroalimentaria.

Condiciones

- Garantía a primer requerimiento de la deuda emitida por entidades financieras.
- La garantía presentará dos tipos de límites:
 - El límite máximo de la garantía de cartera: equivale al importe dotado por el IFPR; más allá sería responsabilidad del organismo intermediario (p.ej. intermediario financiero).

- La tasa de garantía para cada préstamo: parte del riesgo de fallido deberá asumirla el organismo intermediario, que no deberá ser inferior al 20%.
- El porcentaje de garantía respecto al préstamo subyacente podrá variar en función del tamaño de negocio del destinatario final.
- Las pérdidas cubiertas serán los importes del principal adeudados y el interés pagadero, pendiente y estándar (con exclusión de los recargos de demora y otros costes o gastos).
- Respecto a la comisión de garantía, dependerá de la evaluación individual del riesgo del solicitante y de la operación.

Comentarios

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

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

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

Préstamos para la financiación rural

Finalidad

Facilitar el acceso a la financiación de personas y microempresas en condiciones desfavorables de acceso a la financiación, para realizar inversiones en el ámbito rural en las CCAA adheridas al instrumento.

Descripción del producto

Préstamos con posibilidad de carencia y amplios periodos de amortización. La concesión del préstamo se podría efectuar en coinversión con la entidad financiera responsable de la gestión, en proporción 50% - 50%.

El importe de préstamo atribuible al IFPR podría estar exento de garantías, de manera que el destinatario final vea reducida a la mitad la necesidad de garantías por el total del préstamo.

El IFPR podría bonificar el tipo de interés para facilitar el acceso al préstamo por el destinatario final, compensando el encarecimiento del préstamo por la reducción de las garantías exigidas.

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

Destinatarios

Los destinatarios podrán ser personas físicas o microempresas (entidades jurídicas de menos de 10 personas empleadas), que tengan un historial crediticio insuficiente y que deseen realizar una inversión productiva en cualquiera de los segmentos de actividad establecidos por el instrumento, así como las comunidades de regantes que realicen inversiones en infraestructuras de regadío con un periodo de amortización muy prolongado.

Condiciones

- Importe sugerido de hasta 350.000 €.
- Largos plazos de amortización de hasta 15 años (o 25 en el caso de comunidades de regantes).
- Tipo de interés adaptado a las condiciones de mercado, con posibilidad de bonificarse en caso de limitarse la exigencia de garantías.

- Periodo de carencia hasta el punto de equilibrio de la inversión, inicialmente hasta 3 años.
- El porcentaje máximo de financiación de la inversión será de un 80%.
- El banco podrá exigir cualquier tipo de garantía por el importe del préstamo no correspondiente a la dotación del IFPR, a excepción de las procedentes de otro instrumento financiero cofinanciado por Fondos EIE.

Comentarios

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

La tramitación se realizará directamente a través de entidades de crédito, que no podrán cobrar comisión salvo por cancelación anticipada del préstamo.

5.3 Gobernanza del instrumento financiero

Para establecer la estructura de gobernanza del instrumento financiero la Autoridad de Gestión tiene potestad para elegir entre las siguientes opciones de gestión definidas en el artículo 38 del RDC:

3. Instrumento Financiero configurado a nivel de la UE, gestionado directa o indirectamente por la Comisión (38.1.a).
4. Instrumento Financiero a nivel nacional, regional, transnacional o transfronterizo, gestionado bajo la responsabilidad de la Autoridad de Gestión. En este caso, es posible implantarlo de tres formas distintas (38.1.b):
 - a. Invertir en el capital de una entidad (nueva o existente) dedicada a ejecutar instrumentos financieros (38.4.a).

- b. Confiar las tareas de ejecución a otro organismo, que puede ser alguno de los siguientes (38.4.b):
- i. El Grupo BEI (38.4.b.1).
 - ii. Instituciones financieras internacionales de las que un Estado miembro sea accionista, o instituciones financieras establecidas en un Estado miembro con un fin de interés público y bajo el control de una autoridad pública (38.4.b.2).
 - iii. Un organismo de derecho público o privado (38.4.b.3).
- c. Asumir directamente las tareas de ejecución (38.4.c).

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

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

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

En gris se han resaltado las opciones que podrían dar respuesta a las necesidades de la estrategia, dado que sería necesario configurar un instrumento ad hoc (no siendo suficientes las posibilidades ofrecidas por los *off-the-shelf*). De esta manera, permanecen las posibilidades de crear uno nuevo, bien organizando un fondo de fondos y/o bien un instrumento financiero.

Tabla 45. Opciones de gobernanza de los instrumentos financieros

Nivel	Responsable	Contribuciones financieras	Tareas de ejecución	Gestión con destinatarios	
UE (38.1.a)	Comisión Europea 38.1.a)	Acciones coherentes con el/los Programa/s (38.2)	<i>No especificado</i>	<i>No especificado</i>	
Nacional, regional, transnacional o transfronterizo (38.1.b)	Autoridad de Gestión (o bajo su responsabilidad) (38.1.b)	Fondo de fondos que cumpla los términos y condiciones de la Comisión Europea (38.3.a)	Instituciones financieras (controladas) (38.4.b.2)	Intermediarios financieros o la Institución financiera (38.5)	
			BEI/FEI (38.4.b.1)	Intermediarios financieros o BEI/FEI (38.5)	
			Entidades jurídicas existentes (38.4.a)	Entidades jurídicas existentes (38.5)	
			BEI/FEI (38.4.b.1)	Intermediarios financieros o BEI/FEI (38.5)	
			IFs (no fondos de fondos) que cumplan los términos y condiciones de la Comisión Europea ²⁹ (38.3.a)	Instituciones financieras (controladas) (38.4.b.2)	Intermediarios financieros o la Institución financiera (38.5)
			Organismo de Derecho público/privado. (38.4.b.3)	Intermediarios financieros (38.5)	
		IFs existentes o de nueva creación (38.3.b)	Autoridad de Gestión (38.4.c)	Autoridad de Gestión (38.5)	
			Entidades jurídicas existentes (38.4.a)	Entidades jurídicas existentes (38.5)	
			BEI/FEI (38.4.b.1)	Intermediarios financieros o BEI/FEI (38.5)	
			Instituciones financieras (controladas) (38.4.b.2)	Intermediarios financieros o la propia Institución financiera (38.5)	
			Organismo de Derecho público/privado. (38.4.b.3)	Intermediarios financieros (38.5)	
			Autoridad de Gestión (38.4.c)	Autoridad de Gestión (38.5)	

Fuente: elaboración propia. La parte no sombreada son las alternativas discutidas a continuación.

²⁹ Se refiere a la contribución de un programa a un instrumento financiero “off-the-shelf”, basado en términos y condiciones propuestos por la Comisión.

Para abordar la elección entre las distintas opciones de gobernanza, el primer paso que se ha llevado a cabo durante la evaluación ha sido un análisis sobre los principales desafíos a los que hay que hacer frente para implementar el nuevo instrumento.

En primer lugar, se pone de manifiesto que el principal fallo de mercado detectado se ubica en el lado de la oferta de financiación, al ser las entidades financieras las que exigen una mayor colateralización relativa para las inversiones en el medio rural. A su vez, este fenómeno se produce de forma generalizada en todo el territorio nacional y por parte de todas las entidades financieras, lo que supone una primera consideración importante para el diseño del instrumento.

Ahora bien, mientras el origen del fallo de mercado se encuentra en la oferta de financiación a nivel de todo el territorio nacional, sus efectos no se materializan igual en las distintas CCAA, ya que en cada una de ellas los actores económicos que enfrentan dicha sobre-exigencia de colateralización pueden ser diferentes y pueden querer abordar inversiones de distinta naturaleza. En el mismo sentido, la propia estructura de los fondos FEADER exige que el apoyo se presente en base a un análisis DAFO territorializado, que en el caso de los PDR se circunscribe a nivel regional.

Estas primeras consideraciones generales, por tanto, señalan la conveniencia de un diseño del instrumento que permita articular los enfoques nacional y regional adecuadamente. Pero la evaluación ha detectado además otra serie de elementos que apuntan en la misma dirección.

Así, con el objetivo de que la acción del instrumento tenga la suficiente capilaridad territorial y puedan ofertarse sus productos al conjunto de todos los actores del medio rural, sería positivo que existieran varias entidades financieras colaborando en su implementación, ya que en el medio rural español éstas se distribuyen de forma muy dispersa y existen áreas donde claramente una única entidad financiera no podría llegar. A su vez, la posibilidad de colaborar con múltiples entidades financieras requiere alcanzar una determinada masa crítica en el volumen total de recursos comprometidos para el instrumento, lo que de nuevo sugiere la necesidad de un enfoque que supere al regional.

Esta necesidad de alcanzar una cierta masa crítica de recursos se pone también de manifiesto al constatar los presupuestos previstos para el instrumento financiero en los distintos PDR, ya que el volumen de recursos que han previsto comprometer las CCAA más pequeñas podría no ser suficiente por sí mismo para incentivar a las entidades financieras a participar en instrumentos independientes de alcance regional.

Con el objetivo de abordar, pues, todo este conjunto de elementos que condicionan el ámbito territorial que debería abarcar el nuevo instrumento financiero, **desde la evaluación *ex ante* se propone el diseño de una estructura plurirregional**, que permita acomodar las ventajas de un instrumento suficientemente amplio con la necesidad de incorporar las particularidades de cada CA. De este modo, el nuevo instrumento podría articularse mediante un fondo de fondos abierto a la participación de todas aquellas CCAA que lo deseen, aprovechando las sinergias y economías de escala generadas al agrupar las contribuciones de varios PDR bajo una misma estructura de gestión e intermediación con las entidades financieras.

Una vez abordado cuál puede ser el ámbito territorial óptimo para el instrumento, a continuación se prosigue el análisis de las opciones de gobernanza valorando las distintas posibilidades que existen para establecer el organismo que deberá ejecutarlo.

Así, en primer lugar se considera la posibilidad de que el instrumento sea gestionado y ejecutado directamente por el MAGRAMA, a través de la Dirección General de Desarrollo Rural y Política Forestal (DGDRPF). Esta opción presenta una ventaja fundamental en el caso de que se opte por un enfoque plurirregional como el propuesto, ya que bajo una estructura plurirregional resultaría esencial disponer de un actor con capacidad para coordinar el papel de cada una de las CCAA y su relación con las entidades financieras a las que acudirían los beneficiarios finales, y la DGDRPF se encuentra en una posición privilegiada para desempeñar ese rol.

La ejecución del instrumento por parte del MAGRAMA presentaría asimismo otras ventajas adicionales. Por un lado, el equipo técnico del Ministerio dispone de un conocimiento profundo sobre las políticas de desarrollo rural llevadas a cabo en las distintas CCAA, y específicamente está familiarizado con las necesidades y características de los agentes económicos que operan en el medio rural, que son los potenciales beneficiarios del instrumento. Además, en el caso concreto de los préstamos, se dispone de una dilatada experiencia sobre su utilización en inversiones en el medio rural, derivada de la gestión de las medidas de bonificación de intereses que se implementaron en los anteriores periodos de programación. Por último, el MAGRAMA estaría en disposición de asumir la gestión y ejecución del instrumento a un coste muy reducido o incluso nulo, lo que habilitaría una mayor cantidad de recursos para su utilización como parte de los productos financieros.

Respecto a los posibles inconvenientes de esta opción de gobernanza, el mayor de ellos estriba en las eventuales dificultades que el MAGRAMA puede encontrar para realizar establecer algunos de los procedimientos operativos necesarios para poner en marcha el instrumento, en términos de requerimientos de tipo legal o administrativo que puedan complicar cuestiones como la apertura de cuentas fiduciarias o la reclamación judicial de impagos.

La segunda posibilidad que se ha valorado sería aquella en la que, para ejecutar el instrumento, se selecciona a una entidad financiera con experiencia en algún producto específico o con muy buena implantación en el medio rural. Esta alternativa resulta especialmente interesante en el caso de las garantías, ya que tradicionalmente han sido uno de los productos financieros más utilizados para las inversiones en el medio rural y es, por tanto, donde más se podría aprovechar la participación de una entidad con amplia experiencia. Así, se podría seleccionar una entidad que conociera de primera mano las necesidades y características de los beneficiarios finales del instrumento, lo que en última instancia se traduciría en una gran facilidad para la gestión operativa de los procesos relacionados con la solicitud y concesión de las ayudas.

En cuanto a sus desventajas, esta opción podría enfrentar similares dificultades respecto a la necesidad de coordinarse con varias CCAA, si bien ello dependerá de en qué medida la entidad tenga o no experiencia al respecto. Adicionalmente, es previsible que una entidad de esta naturaleza disponga de un enfoque propio y bien consolidado sobre cómo debe ser la provisión de financiación en el medio rural, que implique rigideces para adaptar el instrumento financiero a su política de riesgo en la concesión de créditos o garantías.

La tercera alternativa de gobernanza analizada consiste en que la gestión y ejecución del instrumento se delega completamente en el Grupo BEI, como principal organismo a nivel europeo que ha venido desempeñando tareas similares en el desarrollo de instrumentos financieros vinculados a los fondos EIE. Esta opción presenta como principal ventaja la amplia experiencia y conocimiento que el grupo BEI tiene en la implementación de instrumentos financieros, pudiendo aprovechar al máximo las buenas prácticas aprendidas en otros países. Además, si bien esta evaluación recomienda el diseño de un instrumento *ad-hoc* en lugar de circunscribirse a los instrumentos *off-the-shelf* propuestos por la Comisión, el hecho de que el BEI sea un gran concededor de los mismos podría sin duda resultar de gran utilidad.

La eventual ejecución por parte del BEI presentaría también algunas ventajas adicionales para maximizar el alcance del instrumento, ya que el BEI es en sí mismo una entidad financiera con capacidad operativa. Así, para el caso del producto de garantía de cartera, si ésta fuese constituida a través del BEI, los requisitos de capital reglamentario que se exigen legalmente serían menores, lo que aumentaría el efecto multiplicador de los fondos desembolsados. A su vez, el propio BEI podría también llegar a optar por complementar los fondos disponibles con sus propios recursos, de forma análoga a como lo haría cualquier otra entidad financiera que participara en el instrumento.

Por otro lado, entre las desventajas que presenta esta alternativa se encuentra el hecho de que el BEI haya indicado su preferencia por instrumentos destinados a inversiones que no estén excesivamente sectorializadas ni sean de importe muy reducido, precisamente dos de los ámbitos en

los que el nuevo instrumento pretende incidir. Del mismo modo, la ejecución por parte del BEI implica la adopción de la mayor parte de sus procedimientos, lo que puede conllevar un cierto desajuste respecto a las necesidades de las AAGG si éstos no se adaptan suficientemente bien a los mecanismos de gestión de los PDR. Así, por ejemplo, los instrumentos puestos en marcha por el BEI ubican la selección de operaciones y el trato con el beneficiario final exclusivamente en la entidad financiera que concede el préstamo, mientras que en el caso de los PDR sería necesaria una primera selección por parte de la correspondiente AG.

Pero sin duda la principal dificultad que se aprecia ante esta opción de gobernanza está vinculada con el enfoque plurirregional que se ha propuesto ya que, al contrario de lo que ocurre con una posible gestión directa por parte del MAGRAMA, en este caso existen dudas sobre si el BEI estaría en disposición de asegurar la correcta coordinación entre las distintas CCAA que participasen en el instrumento.

Por último, la cuarta posibilidad analizada sería aquella en la que el organismo que ejecute el instrumento solamente delega parte de las tareas de ejecución en un conjunto de entidades financieras de ámbito nacional. Esta opción permite maximizar la capilaridad y el alcance del instrumento, habilitando la implementación de distintos productos financieros según las capacidades de las distintas entidades financieras colaboradoras; asimismo, el hecho de que la participación se abra a todas las entidades del sector privado facilitaría que las comisiones de gestión se mantengan tan ajustadas como sea posible.

En este caso sigue existiendo, sin embargo, cierta problemática ante la eventual coordinación de varias CCAA, así como las posibles rigideces para adaptar las políticas de riesgo de cada entidad, y presenta como un requisito adicional la necesidad de elaborar un convenio marco suficientemente flexible para dar cabida a la máxima cantidad posible de entidades financieras.

Las cuatro posibilidades de gobernanza que se han discutido así como sus ventajas y desventajas quedan resumidas en la Tabla 46 a continuación:

Tabla 46. Consideraciones de las opciones de gobernanza

Opción	Consideraciones favorables	Consideraciones desfavorables
Ejecución directa por el MAGRAMA.	<p>Capacidad de coordinación entre CCAA (enfoque plurirregional).</p> <p>Gran conocimiento de los beneficiarios potenciales y sus problemas de acceso a la financiación.</p> <p>Experiencia en la financiación de las inversiones rurales a través de préstamos.</p> <p>Costes de gestión reducidos.</p>	<p>Posibles dificultades de naturaleza legal o administrativa que obliguen a delegar sucesivamente partes sustanciales de la implementación.</p>
Ejecución delegada en una única entidad financiera especializada en el medio rural o en un producto financiero.	<p>Amplia experiencia como financiadora de los beneficiarios potenciales.</p> <p>Gran facilidad para la gestión de las solicitudes.</p>	<p>Posibles dificultades para adaptar el instrumento a su política de riesgos.</p> <p>Posibles dificultades en la coordinación de varias CCAA (enfoque plurirregional).</p>
Ejecución delegada en el Grupo BEI.	<p>Amplia experiencia internacional en la ejecución operativa de instrumentos financieros.</p> <p>En el caso de las garantías, su depósito tiene menos requisitos de capital reglamentario.</p> <p>Posibilidad de actuar simultáneamente como entidad financiera que aporta recursos.</p>	<p>Poco interés en las inversiones con fuerte especialización sectorial o de pequeño importe.</p> <p>Establecimiento de sus propios procesos de gestión, que pueden implicar un cierto distanciamiento de las AAGG.</p> <p>Posibles dificultades en la coordinación de varias CCAA (enfoque plurirregional).</p>
Sólo parte de la ejecución se delega en diversas entidades financieras nacionales.	<p>Máxima capilaridad y oferta de productos financieros.</p> <p>Costes de gestión limitados como consecuencia del concurso público.</p>	<p>Necesidad de un convenio marco suficientemente flexible.</p> <p>Posibles dificultades para adaptar el instrumento a su política de riesgos.</p> <p>Posibles dificultades en la coordinación de varias CCAA (enfoque plurirregional).</p>

Fuente: elaboración propia.

Si bien ninguna opción aparece indudablemente como la óptima, tras el análisis realizado sobre cada una de ellas la evaluación permite concluir que **la gestión directa por parte del MAGRAMA** es posiblemente la alternativa más recomendable, especialmente en el caso del producto de préstamos donde el MAGRAMA tiene más experiencia. Ello facilitaría abordar con solvencia la cuestión de la coordinación de varias CCAA alrededor de un único instrumento de carácter plurirregional, que como se ha visto anteriormente se considera el mejor diseño en términos del alcance territorial del instrumento.

En conjunción con la gestión directa por parte del MAGRAMA, para el caso concreto del producto de garantías, se considera que podría mejorarse la estructura de gestión delegando parte de la misma en la institución financiera que finalmente se seleccione para otorgar los avales, lo que permitiría aprovechar su experiencia y superar las eventuales dificultades prácticas que pudiera enfrentar el MAGRAMA en la implementación operativa del instrumento.

Como alternativa a este esquema aparecería la posibilidad de delegar toda la ejecución en el grupo BEI, si bien en este caso sería necesario conocer con mayor profundidad cuál sería su planteamiento exacto para así poder valorar las posibles desventajas discutidas anteriormente.

En todo caso, la regulación comunitaria relativa a los instrumentos financieros para fondos EIE permite claramente adoptar cualquier tipo de esquema mixto, donde se deleguen solamente aquellas partes de la ejecución que un determinado organismo no pueda llevar a cabo, o bien habilitando más de un instrumento (o más de un producto financiero) bajo estructuras de gobernanza distintas.

Por último, tras haberse realizado el análisis y la propuesta de gobernanza para el nuevo instrumento previsto, en lo que sigue de la evaluación se utilizará la denominación de **Instrumento Financiero Plurirregional 2014 – 2020 (IFPR)** para referirse al mismo.

6. IMPLICACIONES DE AYUDA DE ESTADO

6.1 Las normas de los Tratados y su adaptación al FEADER 2014-2020

Como regla general, aquella financiación estatal que coincide con los criterios del artículo 107, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE) es una ayuda de Estado. A pesar de que deba notificarse tal ayuda a la Comisión Europea (art. 108, apartado 3, del TFUE), en algunos casos la Comisión puede decidir eximir de tal obligación.

Por otra parte, el artículo 81, apartado 2, del Reglamento FEADER excluye la aplicación de los artículos 107 a 109 del TFUE a los pagos efectuados por los Estados Miembros de conformidad con sus disposiciones. Excluye asimismo la financiación suplementaria nacional, dentro del ámbito del artículo 42 del TFUE. Así, en la medida que se respeten las normas del Reglamento FEADER, incluidos los límites de intensidad de ayuda respecto de los productos incluidos en el Anexo I del TFUE, se estima que la ayuda es legal.

Cuando las medidas atendidas por el IFPR se dirijan a los productos agrarios, quedan amparadas por el artículo 81, apartado 2 del Reglamento FEADER (sin bien más adelante se considerarán ciertos aspectos específicos de las ayudas concedidas bajo la forma de instrumentos financieros). En cambio, cuando las medidas sirvan para financiar actuaciones que den lugar a productos (o servicios) no incluidos en el Anexo I, serán de aplicación las normas de Derecho derivado sobre ayudas de Estado para el actual periodo de programación, entre las que destacan las siguientes:

- Reglamento núm. 1408/2013/UE 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* en el sector agrícola.
- Reglamento núm. 1407/2013/UE 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 núm. 702/2014/UE de la Comisión, por el que se declaran determinadas categorías de ayuda en los sectores agrícola y forestal y en zonas rurales compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.
- Directrices de la Unión Europea aplicables a las ayudas estatales en los sectores agrícola y forestal y en las zonas rurales de 2014 a 2020.

6.2 Financiación de inversiones para productos del Anexo I del TFUE

Como se explicaba en el apartado anterior, se excluye la aplicación de las normas de ayudas de Estado a estas inversiones de conformidad con el artículo 81, apartado 2, del Reglamento FEADER, así como la financiación suplementaria adicional, conforme a su artículo 82. Se considera que las ayudas dirigidas a las inversiones en activos físicos y las inversiones a productos agroalimentarios pueden incluirse en este supuesto.

Sin perjuicio de lo anterior, es preciso destacar ciertos aspectos de las normas relativas a las ayudas de Estado en forma de instrumento financiero. En concreto, el cálculo de las condiciones de la ayuda.

En el caso de las garantías, para que se consideren transparentes su equivalente de subvención bruta ha de ser calculado de conformidad con la Comunicación de la Comisión específica para estas formas de ayuda³⁰, considerando tanto el tipo de garantía como la naturaleza de los préstamos subyacentes³¹. Igualmente, en relación con los préstamos, para conocer la intensidad de la ayuda los tipos de interés y su método de actualización deberán ser calculados de conformidad con la Comunicación específica³².

En ambos casos, para conocer la intensidad de la ayuda en equivalente de subvención bruta (de la bonificación del tipo de interés o de la prima refugio asociada al préstamo o a la garantía, respectivamente), sólo se considerarán los costes subvencionables, de los que se excluye expresamente el IVA que pudiera ser recuperable³³.

6.3 Financiación del resto de inversiones

Las Directrices de la Unión Europea aplicables a las ayudas estatales en los sectores agrícola y forestal y en las zonas rurales de 2014 a 2020 consideran que quedan fuera del ámbito del artículo 42 del TFUE las ayudas relacionadas con el sector forestal, incluida la transformación y comercialización de sus productos, así como las medidas de ayudas a la diversificación de las economías de las zonas rurales³⁴.

³⁰ 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 (DOUE C155, de 20 de junio de 2008).

³¹ Artículo 5 del Reglamento 702/2014/UE.

³² Comunicación de la Comisión relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (DOUE C14, de 19 de enero de 2008).

³³ Artículo 7 del Reglamento 702/2014/UE.

³⁴ Apartado 2.1, párrafo 17, de las Directrices de la Unión Europea aplicables a las ayudas estatales en los sectores agrícola y forestal y en las zonas rurales de 2014 a 2020 (2014/C 204/01).

Respecto a la forma de la ayuda, son aplicables las observaciones mencionadas en el subapartado anterior para las garantías (y la subvención de las comisiones por debajo de las primas refugio) y los préstamos (y las bonificaciones de los tipos de interés aplicados).

A continuación se analizan los distintos niveles en los que puede operar el IFPR y se indica cómo su diseño incorpora las consideraciones relativas a la ayuda de Estado.

Ventaja económica a nivel de los intermediarios financieros

Se considera que no existe tal ventaja económica, dado que se prevén procesos abiertos de acceso a la gestión de los fondos del IFPR. Estos procesos podrán consistir en la firma de convenios entre el gestor del IFPR y cada una de las entidades financieras interesadas que acepten las condiciones estándar del mismo, o bien en concursos abiertos, transparentes, no discriminatorios y objetivos, de conformidad con las normas del Título IV del RCD y disposiciones delegadas de aplicación³⁵.

Ventaja económica a nivel de otros posibles inversores privados

Como regla general, se exige la inversión de los destinatarios finales en las operaciones cofinanciadas con fondos FEADER, por lo que es poco previsible la participación de coinversores distintos de los intermediarios financieros y de los propios destinatarios finales.

Sin perjuicio de lo anterior, las ayudas del IFPR se concederán en condiciones *pari passu* con todo el resto de inversores del instrumento financiero, por lo que no existirá ayuda de Estado

Ventaja económica a nivel de los destinatarios finales

En los casos en los que el IFPR invierta a través de una garantía de cartera con un límite máximo, se respetarán las siguientes normas:

- a) En el caso de las **medidas de diversificación en actividades no agrarias** (artículo 19 del Reglamento FEADER), se aplicarán los límites del régimen general de las ayudas *de minimis* (Reglamento 1407/2014/UE), sin superar los 200.000 euros de equivalente de subvención bruta en un periodo de tres años, en línea con el importe máximo de ayuda por destinatario final del Anexo II del Reglamento FEADER (70.000 euros).

Asimismo, se aplicarán las siguientes restricciones para los préstamos o garantías:

³⁵ En concreto, el artículo 38, apartado 4, párrafo tercero del RDC y el artículo 7 del Reglamento delegado 480/2014/UE.

- No podrán beneficiarse de bonificaciones de tipos de interés de préstamos ni de las subvenciones en las comisiones de garantía de los avales los solicitantes incurso en procedimientos de insolvencia colectiva, ni los que reúnan los requisitos para estarlo.
 - En caso de que el beneficiario final sea una gran empresa, la calificación crediticia equivalente deberá ser como mínimo B-.
 - El equivalente de subvención bruta para calcular el límite de la ayuda se determinará según los tipos de referencia aplicables en el momento de la concesión del préstamo, o de conformidad con las primas refugio establecidas por la Comisión Europea.
 - En el caso de las garantías, las primas se establecerán previa notificación a la Comisión Europea y aprobación por ella del método de cálculo del equivalente de subvención bruta, referido tanto a la garantía como al préstamo subyacente. En este sentido, se analizará la conveniencia de utilizar el método de cálculo previsto para los instrumentos de aplicación inmediata (“off-the-shelf”) en la normativa de ejecución³⁶.
- b) En el caso de las medidas de diversificación apoyadas mediante garantías y destinadas a la creación de nuevas empresas podrá utilizarse, como alternativa al régimen *de minimis* mencionado, las normas previstas en el artículo 45 del Reglamento 702/2014/UE, sin necesidad de notificación a la Comisión Europea, ya que:
- Se concederán sólo tras la aprobación del PDR correspondiente por la Comisión Europea.
 - Podrán ser destinatarios finales:
 - Agricultores o miembros de una unidad familiar de una explotación en zonas rurales que diversifiquen sus actividades en ámbitos no agrícolas. En caso de que un miembro de la unidad familiar sea una persona jurídica o un grupo de personas jurídicas, deberá estar ejerciendo una actividad agrícola en la explotación al tiempo de presentar la solicitud de financiación.

³⁶ Reglamento de ejecución núm. 964/2014/UE de la Comisión, de 11 de septiembre de 2014, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (UE) no 1303/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a las condiciones generales para los instrumentos financieros.

- Microempresas y pequeñas empresas en las zonas rurales.
 - Personas físicas en zonas rurales.
 - Se deberá presentar un plan empresarial cuya ejecución reúna las siguientes condiciones:
 - Describa la situación económica inicial del beneficiario, incluya las fases y objetivos para el desarrollo de nuevas actividades por el destinatario y detalle las actuaciones necesarias para el desarrollo de las mismas, incluidos los datos de las inversiones, la formación o el asesoramiento necesarios.
 - Se inicie en los nueve meses siguientes a la concesión del apoyo a través de los fondos gestionados por el IFPR.
 - El apoyo del instrumento se realizará en, al menos, dos tramos durante un periodo máximo de cinco años.
 - Se establecerán mecanismos para asegurar que el último tramo se facilita siempre que existan pruebas suficientes de la correcta ejecución del plan empresarial.
- c) En el caso de **medidas de apoyo a la transformación y comercialización de los productos forestales**, se aplicarán las siguientes normas, de conformidad con el artículo 41 del Reglamento 702/2014/UE:
- Costes subvencionables posibles:
 - La construcción, adquisición, incluido el arrendamiento financiero, o mejora de bienes inmuebles, siendo únicamente subvencionables las tierras hasta un 10 % como máximo de los costes totales subvencionables de la operación de que se trate³⁷.
 - La compra o el arrendamiento con opción de compra de maquinaria y equipo hasta el valor de mercado del producto.
 - Los costes generales vinculados a los gastos mencionados, tales como honorarios de arquitectos, ingenieros y asesores, honorarios relativos al asesoramiento sobre la sostenibilidad económica y medioambiental, incluidos los estudios de viabilidad.

³⁷ De conformidad con el artículo 4 del Reglamento delegado 480/2014/UE, este porcentaje se aplicará a la cantidad del préstamo subyacente cuando el producto consista en garantías.

- La adquisición o desarrollo de programas informáticos y las adquisiciones de patentes, licencias, derechos de autor y marcas registradas.
- Los costes de instauración de planes de gestión forestal e instrumentos equivalentes.
- El capital circulante adicional y vinculado a una nueva inversión, hasta el 30% de los gastos subvencionables para la inversión y cuando esté debidamente motivado³⁸.
- Costes no subvencionables:
 - Los costes relacionados con contratos de arrendamiento con opción de compra tales como el margen del arrendador, los costes de refinanciación de los intereses, los gastos generales y los gastos de seguro que sean distintos de los mencionados.
 - El capital circulante, excepto el mencionado.
- Otros requisitos:
 - Las inversiones relacionadas con la utilización de la madera como materia prima o fuente de energía se limitarán a todas las operaciones anteriores a la transformación industrial.
 - Las inversiones en infraestructuras de energía renovable que consuman o produzcan energía cumplirán las normas mínimas de eficiencia energética establecidas por la Autoridad competente.
 - No serán subvencionables las inversiones en instalaciones cuyo objetivo fundamental sea la producción de electricidad a partir de la biomasa, salvo que se utilice un porcentaje mínimo de energía térmica que determinen las Autoridades competentes.
 - La ayuda para proyectos de inversión de bioenergía se limitará a la bioenergía que cumpla los criterios de sostenibilidad aplicables establecidos en la legislación de la UE³⁹.

³⁸ Artículo 45, apartado 5, del Reglamento FEADER.

³⁹ Apartados 2 a 6 del artículo 17 de la Directiva 2009/28/CE.

- Respecto a los titulares de bosques que superen los umbrales establecidos por la Autoridad competente, se condicionará el apoyo del instrumento financiero a la ayuda supeditada a la presentación de la información pertinente, procedente de un plan de gestión forestal o de un instrumento equivalente compatible con una gestión forestal sostenible, de acuerdo con la definición de la Segunda Conferencia Ministerial sobre Protección de Bosques en Europa de 1993.

6.4 Normas de acumulación

Cuando una misma inversión reciba ayuda por un instrumento financiero (en forma de bonificación del tipo de interés de un préstamo o de comisión de una garantía inferior a la prima refugio correspondiente), es posible que reciba igualmente subvención en el marco del propio PDR de aplicación.

En tales casos, por ejemplo, las inversiones de jóvenes agricultores o las que van precedidas de ayudas para servicios de asesoramiento, será preciso considerar la necesidad de respetar los límites impuestos por el Reglamento FEADER para la intensidad de la ayuda, así como la no inclusión del IVA recuperable (ya mencionada) y la evidencia de los costes subvencionables por pruebas documentales claras, específicas y actualizadas.

7. CONTRIBUCIÓN A LOS OBJETIVOS DE LOS PDR

La estructura lógica de los PDR siempre parte de un análisis de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la región, generalmente basado en los indicadores comunes de contexto. A partir del DAFO se realiza un análisis de las necesidades sobre el que se construye una estrategia de inversión.

Esta estrategia se orienta a cumplir con las Prioridades del actual periodo de programación de FEADER, cada una de los cuales se desagrega en Áreas Focales (*Focus Areas*).

Para cada Prioridad se fija un objetivo a alcanzar al final del periodo de programación (2023, teniendo en cuenta la aplicación de la N+3), que luego se traslada a una serie de indicadores vinculados a cada *Focus Area*. En la definición de la estrategia, cada Autoridad de Gestión identifica las medidas de su PDR que contribuirán a cada *Focus Area* y, con ello, se establecen los correspondientes indicadores vinculados a las medidas de los PDR.

Así, cada PDR incluye un plan de indicadores por *Focus Area* en el que se fija el objetivo a 2023, incluyendo el resultado esperado en términos físicos y económicos (gasto público previsto) con el que cada medida contribuirá a las correspondientes *Focus Area*. Dado que cada medida puede dirigirse a más de una *Focus Area*, en dichas tablas se muestra la parte específica de la medida que contribuye a cada una de ellas. La relación general de qué medidas pueden contribuir a cada una de las *Focus Areas* se recoge en los documentos de trabajo⁴⁰ aportados por la Comisión Europea (en los apartados relativos al plan de indicadores), mientras que luego cada PDR precisa cómo van a ser esas relaciones en su caso.

Así, dado que el objeto del IFPR guarda relación con las medidas 4, 6, 8, 9 y 19 de los PDR, el total de *Focus Areas* a las que podrá contribuir serán la 2A, 2B, 3A, 4A, 4B, 4C, 5A, 5B, 5C, 5D, 5E, 6A y 6B. Seguidamente, el desglose por PDR se diferencia en dos tipos de contribución a las medidas: aquéllas que contribuyen directamente a la *Focus Area* (marcado con una “C”), y aquéllas que producen efectos secundarios sobre las *Focus Area* (marcado con una “E”). En las siguientes tablas se incluyen las contribuciones de cada PDR en las medidas donde se ha reservado presupuesto para dotar al IFPR, agrupando las contribuciones de todas las correspondientes submedidas.

⁴⁰ Working Paper Elements of strategic programming for the period 2014-2020, prepared in the context of the Seminar on “Successful Programming” EAFRD 2014-2020 Brussels, 6th and 7th December 2012.

Contribución de las medidas de Aragón para el IFPR

	2A	2B	3A	3B	4A	4B	4C	5A	5B	5C	5D	5E	6A	6B	6C
Contribución a las focus áreas															
M04	C	C				C			C	C	C		C		
M19														C	
Efectos secundarios de las medidas sobre las focus áreas															
M04															
M19	E		E						E	E			E		E

Contribución de las medidas de Castilla y León para el IFPR

	2A	2B	3A	3B	4A	4B	4C	5A	5B	5C	5D	5E	6A	6B	6C
Contribución a las focus áreas															
M04	C		C					C							
M08													C		
Efectos secundarios de las medidas sobre las focus áreas															
M04		E							E	E	E	E	E	E	
M08	E		E		E				E	E				E	

Contribución de las medidas de Castilla-La Mancha para el IFPR

	2A	2B	3A	3B	4A	4B	4C	5A	5B	5C	5D	5E	6A	6B	6C
Contribución a las focus áreas															
M04	C	C	C					C	C	C	C				
M08					C		C						C		
M19														C	
Efectos secundarios de las medidas sobre las focus áreas															
M04												E	E		
M08						E				E		E		E	
M19					E					E			E		E

Contribución de las medidas de Extremadura para el IFPR

	2A	2B	3A	3B	4A	4B	4C	5A	5B	5C	5D	5E	6A	6B	6C
Contribución a las focus áreas															
M04	C		C		C	C	C	C							
M06		C								C					
M08					C	C	C								
M09			C												
M19														C	
Efectos secundarios de las medidas sobre las focus áreas															
M04		E											E		
M06		E													
M08										E		E		E	
M09		E											E		
M19	E		E						E	E			E		E

Contribución de las medidas de la Región de Murcia para el IFPR

	2A	2B	3A	3B	4A	4B	4C	5A	5B	5C	5D	5E	6A	6B	6C
Contribución a las focus áreas															
M04	C		C		C	C	C	C							
M06		C													
M19														C	
Efectos secundarios de las medidas sobre las focus áreas															
M04		E							E	E			E		
M06	E							E	E				E	E	
M19			E										E		E

Aunque existen varios tipos de indicadores aplicables (p.ej. los del Marco nacional o los indicadores de seguimiento y evaluación), en la valoración de la contribución únicamente se van a tomar los indicadores de programación. Estos indicadores permitirán valorar cómo el IPFR contribuye a la mejora productiva, según mejore la calidad de las operaciones, se desarrollen o se hagan viables.

Por lo tanto, en el análisis de las contribuciones a los PDR se deberán tener en cuenta los siguientes indicadores en los que puede incidir, asociados a cada una de las siguientes medidas:

Medida 4
Gasto público total en EUR
Gasto público total para inversión en infraestructura (4.3)
Inversión total en EUR (pública y privada)
Número de explotaciones beneficiarias de ayuda para inversión en explotaciones agrícolas
Número de operaciones objeto de ayuda para inversión
Superficie (ha) afectadas por las inversiones para ahorrar agua (por ejemplo, sistemas de riego más eficientes, etc.)
UG afectadas por las inversiones en gestión de ganado con el fin de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y las emisiones de amoníaco

Medida 6
Gasto público total en EUR
Inversión total en EUR (pública y privada)
Número de beneficiarios (explotaciones) que reciben ayuda/apoyo de puesta en marcha para inversión en actividades no agrícolas en zonas rurales (6.2 y 6.4)

Medida 8
Gasto público total en EUR
Inversión total en EUR (pública y privada) (8.6)
Número de operaciones (inversiones para mejorar la capacidad de resistencia y el valor de los ecosistemas forestales (8.5)
Número de operaciones para invertir en tecnología forestal y en transformación/comercialización primaria (8.6)
Superficie (ha) que se va a crear en sistemas agroforestales (8.2)
Superficie (ha) que se va a forestar establecimiento, 8.1)

Medida 9
Gasto público total en EUR
Número de explotaciones que participan en agrupaciones de productores subvencionadas
Número de operaciones subvencionadas (creación de agrupaciones de productores)

Medida 19
Gasto público total (en EUR): Apoyo preparatorio (19.1)
Gasto público total (en EUR): Apoyo a la realización de las operaciones conforme a la estrategia DLP (19.2)
Gasto público total (en EUR): Preparación y ejecución de actividades de cooperación del grupo de acción local (19.3)
Gasto público total (en EUR): Apoyo a los gastos de gestión y animación (19.4)
Número de grupos de acción local seleccionados
Población cubierta por grupo de acción local

Para el cálculo de cada una de las contribuciones a los PDR se han aplicado los siguientes valores procedentes de supuestos de escenarios y conclusiones del análisis del valor añadido del IFPR:

- Se aplican las previsiones de las aportaciones financieras FEADER por medida y región, aplicándoles la tasa de cofinanciación correspondiente para incorporar el gasto público nacional.
- Se establece una distribución de absorción del presupuesto por productos financieros: 62,8% solicitud de garantías y 37,2% solicitud de préstamos. Esta conclusión se soporta en las siguientes conclusiones procedentes de la CIRBE y Censo Agrario Nacional 2009 (A), y de la encuesta a la financiación rural incluida como anexo de esta evaluación (B, C, D, E).
- Cada euro de aval puede garantizar hasta 5 veces su valor en préstamos (multiplicador x5), según el escenario base explicado en la Estrategia de inversión.
- Se consideran los ratios de apalancamiento para préstamos y avales calculados.
- Usando los datos de la encuesta antes mencionada, para las explotaciones se estima un importe medio de 44.471 euros (importe medio de financiación requerida ponderado para personas físicas y empresas).
- Para las empresas se estima un importe medio de 100.000 euros (importe medio de la financiación requerida por las empresas).

	Personas Físicas (pf)	Empresas (e)
A. Porcentaje de la condición jurídica sobre total de actores ⁴¹	61,2%	38,8%
B. Importe medio de financiación requerida	44.471 €	100.000 €
C. Porcentaje del importe que se financia mediante préstamos	50%	97%
D. Porcentaje del préstamo sobre el que se exige avales	89%	24,3%
E. Porcentaje financiado mediante préstamos ya avalados	0%	2%
F. Porcentaje de préstamos avalados = (D + E)	89,0%	26,3%
G. Porcentaje de préstamos sin avalar = (1 - D - E)	11,0%	73,7%
Porcentaje ponderado de los préstamos avalados (y, por tanto, requieren préstamos)	62,4%	
$= \frac{(A \times B \times C \times F)_{pf} + (A \times B \times C \times F)_e}{(A \times B \times C \times G)_{pf} + (A \times B \times C \times G)_e + (A \times B \times C \times F)_{pf} + (A \times B \times C \times F)_e}$		
Porcentaje ponderado de los préstamos sin avalar (y, por tanto, requieren garantías)	37,6%	
$= \frac{(A \times B \times C \times G)_{pf} + (A \times B \times C \times G)_e}{(A \times B \times C \times G)_{pf} + (A \times B \times C \times G)_e + (A \times B \times C \times F)_{pf} + (A \times B \times C \times F)_e}$		

Los importes de financiación de 44.471 y 100.000 euros por explotación o empresa posiblemente sean inferiores a los valores medios implícitos en los indicadores de productividad de algunos de los PDR. Esta disparidad se explica por el hecho de que cada Autoridad de Gestión dispone de sus propias fuentes de información y criterios de cálculo para estimar la cuantía media de las operaciones, en base a las particularidades de la economía de su región, mientras que el cálculo propuesto en la evaluación debe entenderse como una media del conjunto de todos los sectores potencialmente afectados por las medidas de los PDR.

En todo caso, para las estimaciones de este apartado se han utilizado los valores medios asumidos por el PDR cuando dicha información ha estado disponible, mientras que en el resto de casos se ha utilizado los valores de 44.471 y 100.000 euros mencionados anteriormente.

⁴¹ Datos del DIRCE (Empresas por estrato de asalariados y condición jurídica) y del Censo Agrario Nacional.

Asimismo, a medida que se lleven a cabo las futuras revisiones de los programas disponiendo ya de información sobre la ejecución real de las operaciones sería recomendable la actualización de estos indicadores, afinando progresivamente la cuantía media en base a los préstamos o avales ya concedidos en el marco del IFPR.

7.1 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Aragón

Los indicadores físicos y financieros previstos para las medidas 4 (inversiones en activos físicos) y 19 (LEADER) del PDR de Aragón, y la contribución prevista por el IFPR sería:

	Indicador	Objetivo 2023	Contribución IFPR 2023
4	Gasto público total en EUR	385.623.784 €	16.000.000 €
4	Inversión total en EUR (pública y privada)	904.713.037 €	76.232.338 €
4	Número de explotaciones beneficiarias de ayuda para inversión en explotaciones agrícolas	4.400	923
4	Número de operaciones objeto de ayuda para inversión (explotaciones agrícolas o transformación y comercialización de productos agrícolas)	1.100	231
4	Superficie (ha) afectadas por las inversiones para ahorrar agua	20.000	4.296*
19	Gasto público total (en EUR): Apoyo a la realización de las operaciones conforme a la estrategia DLP (19.2)	58.630.207 €	4.000.000 €**

(*) Tal y como se describe las medidas de ahorro de agua, se consideran actuaciones productivas que “producen bienes con mejores márgenes” y, por lo tanto, son susceptibles de ser financiadas por el IFPR.

(**) Se asume que todos los GAL tendrán participación en el IFPR, dado que no se ha incluido información explícita sobre su exclusión.

Al margen de los indicadores financieros de productividad que estimados, a continuación se distingue entre el apoyo prestado como instrumento financiero a través de préstamo y garantía.

Con el fin de obtener unos indicadores más precisos acerca de la inversión total de las medidas, y dado que no existe dicho indicador para la medida 19 (de la que sólo se solicita el importe de “gasto público total en EUR”), en la siguiente tabla se aplica los mismos procedimientos de cálculo para establecer la “inversión total en EUR (pública y privada)” del conjunto de las medidas en las que tomaría parte el Instrumento Financiero. Para ello, se han aplicado los siguientes criterios:

- De los 16.000.000 € de gasto público asociado a la medida 4, se calcula una inversión pública y privada de 76.232.338 €, es decir, que por cada euro de gasto público se consiguen 4,76 euros de inversión total.
- Estos 4,76 euros se multiplican por los 4.000.000 € de gasto público asociados a la medida 19 con el fin de calcular la inversión pública y privada total de 19.260.102 €.
- La suma de los dos equivale a 95.492.440 €, que se dividen, según los porcentajes ponderados antes explicados, en 59.540.626 € dedicados a préstamos y 35.951.814 € dedicados a avales.

Desglose de aportación financiera	Total
Contribución IFPR (préstamos)	59.540.626 €
Contribución IFPR (garantía)	35.951.814 €

7.2 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Castilla y León

Los indicadores físicos y financieros previstos para las medidas 4 (inversiones en activos físicos) y 8 (Inversiones en el desarrollo de zonas forestales y mejora de la viabilidad de los bosques) del PDR de Castilla y León, y la contribución prevista por el IFPR sería:

	Indicador	Objetivo 2023	Contribución IFPR 2023
4	Gasto público total en EUR	379.000.000	124.000.000 €
4	Inversión total en EUR (pública y privada)	911.000.000	593.960.401 €
4	Número de explotaciones beneficiarias de ayuda para inversión en explotaciones agrícolas	4.995	3.145
4	Número de operaciones objeto de ayuda para inversión	1.348	630
4	Superficie (ha) afectadas por inversiones para ahorrar agua	5.640	3.040*
8	Gasto público total (en EUR) (8.6)	4.000.000	3.000.000 €
8	Inversión total en EUR (pública y privada) (8.6)	8.750.000	14.370.010 €
8	Número de operaciones para invertir en tecnología forestal y en transformación/comercialización primaria (8.6)	40	30

(*) Tal y como se describe las medidas de ahorro de agua, se consideran actuaciones productivas que “producen bienes con mejores márgenes” y, por lo tanto, son susceptibles de ser financiadas por el IFPR.

Al margen de los indicadores financieros de productividad que se ha estimado, a continuación se distingue entre el apoyo prestado estrictamente como instrumento financiero a través de préstamo y garantía.

Con el fin de obtener unos indicadores más precisos acerca de la inversión total de las medidas, y dado que no existe dicho indicador para la medida 8 (de la que sólo se solicita el importe de “gasto público total en EUR”), en la siguiente tabla se aplica los siguientes procedimientos de cálculo para establecer la “inversión total en EUR (pública y privada)” del conjunto de las medidas en las que tomaría parte el Instrumento Financiero:

- De los 124.000.000 € de gasto público asociado a la medida 4, se calcula una inversión pública y privada de 593.960.401 €, es decir, que por cada euro de gasto público se consiguen 4,79 euros de inversión total.
- Este apalancamiento es común a la medida 8, donde el gasto público asociado es de 3.000.000 €, y la inversión pública y privada de 14.370.010 €.
- La suma de los dos equivale a 608.330.411 €, que se dividen, según los porcentajes ponderados antes explicados, en 379.300.952 € dedicados a préstamos y 229.029.459 € dedicados a avales.

Desglose de aportación financiera	Total
Contribución IFPR (préstamos)	379.300.952 €
Contribución IFPR (garantía)	229.029.459 €

7.3 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Castilla-La Mancha

Los indicadores físicos y financieros previstos para las medidas 4 (inversiones en activos físicos), 8 (Inversiones en el desarrollo de zonas forestales y mejora de la viabilidad de los bosques) y 19 (LEADER) del PDR de Castilla-La Mancha, y la contribución prevista por el IFPR sería:

	Indicador	Objetivo 2023	Contribución IFPR 2023
4	Gasto público total en EUR	404.167.058 €	17.647.059 €
4	Gasto público total para inversión en infraestructura (4.3)	37.430.633 €	N/D
4	Inversión total en EUR (pública y privada)	1.452.596.321 €	76.695.246 €
4	Número de explotaciones beneficiarias de ayuda para inversión en explotaciones agrícolas	5.000	707
4	Número de operaciones objeto de ayuda para inversión	3.208	454
4	Superficie (ha) afectadas por las inversiones para ahorrar agua	10.000	110*
4	UG afectadas por las inversiones en gestión de ganado con el fin de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y las emisiones de amoníaco	20.000	400
6	Gasto público total en EUR	57.901.500 €	1.470.588 €
6	Inversión total en EUR (pública y privada)	73.282.113 €	6.391.270 €
6	Número de beneficiarios (explotaciones) que reciben ayuda/apoyo de puesta en marcha para inversión en actividades no agrícolas en zonas rurales (6.2 y 6.4)	60	26
8	Gasto público total (en EUR) (8.6)	13.929.410 €	2.941.176 €
8	Inversión total en EUR (pública y privada) (8.6)	No disponible	12.782.541 €
8	Número de operaciones para invertir en tecnología forestal y en transformación/comercialización primaria (8.6)	26	4
19	Gasto público total (en EUR): Apoyo a la realización de las operaciones conforme a la estrategia DLP (19.2)	104.436.270 €	2.500.000 €**

(*) Tal y como se describe las medidas de ahorro de agua, se consideran actuaciones productivas que “producen bienes con mejores márgenes” y, por lo tanto, son susceptibles de ser financiadas por el IFPR.

(**) Se asume que todos los GAL tendrán participación en el IFPR, dado que no se ha incluido información explícita sobre su exclusión.

Con el fin de obtener unos indicadores más precisos acerca de la inversión total de las medidas, y dado que no existe dicho indicador para las medidas 6, 8 y 19 (de la que sólo se solicita el importe de “gasto público total en EUR”), en la siguiente tabla se aplica los siguientes procedimientos de cálculo para establecer la “inversión total en EUR (pública y privada)” del conjunto de las medidas en las que tomaría parte el Instrumento Financiero:

- De los 17.647.059 € de gasto público asociado a la medida 4, se calcula una inversión pública y privada de 76.695.246 €, es decir, que por cada euro de gasto público se consiguen 4,35 euros de inversión total.
- Este apalancamiento de 4,35 euros es común a las medidas 6 y 8, donde el gasto público conjunto es de 4.411.765 €, y la inversión pública y privada de 19.173.811 €.
- Estos 4,35 euros se multiplican por los 2.500.000 € de gasto público asociados a la medida 19 con el fin de calcular la inversión pública y privada total de 10.935.305 €.
- La suma de las cuatro medidas equivale a 106.804.362 €, que se dividen, según los porcentajes ponderados antes explicados, en 66.593.738 € dedicados a préstamos y 40.210.624 € dedicados a avales.

Desglose de aportación financiera	Total
Contribución IFPR (préstamos)	66.593.738 €
Contribución IFPR (garantía)	40.210.624 €

7.4 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de Extremadura

Los indicadores físicos y financieros previstos para las medidas 4 (inversiones en activos físicos), 6 (Desarrollo de explotaciones agrícolas y empresariales), 8 (Inversiones en el desarrollo de zonas forestales y mejora de la viabilidad de los bosques), 9 (Creación de grupos y organizaciones de productores) y 19 (LEADER) del PDR de Extremadura, y la contribución prevista por el IFPR sería:

	Indicador	Objetivo 2023	Contribución IFPR 2023
4	Gasto público total en EUR	387,121,754 €	25.618.048 €
4	Gasto público total para inversión en infraestructura (4.3)	130.902.838 €	N/D
4	Inversión total en EUR (pública y privada)	516.162.338,59 €	110.684.873 €
4	Número de explotaciones beneficiarias de ayuda para inversión en explotaciones agrícolas	25.560	1.611
4	Número de operaciones objeto de ayuda para inversión	1.033	65
4	Superficie (ha) afectadas por las inversiones para ahorrar agua	40.000	20*
6	Gasto público total en EUR	81.692.505 €	7.360.387 €
6	Inversión total en EUR (pública y privada)	108.923.339,33 €	31.801.154 €

	Indicador	Objetivo 2023	Contribución IFPR 2023
6	Número de beneficiarios (explotaciones) que reciben ayuda/apoyo de puesta en marcha para inversión en actividades no agrícolas en zonas rurales (6.2 y 6.4)	145	88
8	Gasto público total en EUR	35.679.721 €	2.082.658 €
8	Inversión total en EUR (pública y privada)	N.D.	8.998.294 €
9	Gasto público total en EUR	13.756.933 €	524.956 €
9	Inversión total en EUR (pública y privada)	N.D.	2.268.115 €
9	Número de explotaciones que participan en agrupaciones de productores subvencionadas	5.000	1.669
9	Número de operaciones subvencionadas (creación de agrupaciones de productores)	20	7
19	Gasto público total (en EUR): Apoyo preparatorio (19.1)	3.000.000 €	120.000 €
19	Gasto público total (en EUR): Apoyo a la realización de las operaciones conforme a la estrategia DLP (19.2)	85.236.547 €	3.431.041 €**
19	Gasto público total (en EUR): Preparación y ejecución de actividades de cooperación del grupo de acción local (19.3)	2.000.000 €	80.000 €
19	Gasto público total (en EUR): Apoyo a los gastos de gestión y animación (19.4)	20.763.453 €	830.538 €

(*) Tal y como se describe las medidas de ahorro de agua, se consideran actuaciones productivas que “producen bienes con mejores márgenes” y, por lo tanto, son susceptibles de ser financiadas por el IFPR.

(**) Se asume que todos los GAL tendrán participación en el IFPR, dado que no se ha incluido información explícita sobre su exclusión.

Al margen de los indicadores financieros de productividad que se ha estimado, a continuación se distingue entre el apoyo prestado estrictamente como instrumento financiero a través de préstamo y garantía.

Con el fin de obtener unos indicadores más precisos acerca de la inversión total de las medidas, y dado que no existe dicho indicador para las medidas 8, 9 y 19 (de las que sólo se solicita el importe de “gasto público total en EUR”), en la siguiente tabla se aplica los mismos procedimientos de cálculo que en los casos anteriores para establecer la “inversión total en EUR (pública y privada)” del conjunto de las medidas en las que tomaría parte el Instrumento Financiero:

- De los 25.618.048 € de gasto público asociado a la medida 4, se calcula una inversión pública y privada de 110.684.873 €, es decir, que por cada euro de gasto público se consiguen 4,32 euros de inversión total.
- Estos 4,32 euros se multiplican por los 14.429.580 € de gasto público asociados a las medidas 6, 8 y 19 con el fin de calcular la inversión pública y privada total de 62.344.179 €.
- La suma de las cinco medidas equivale a 173.029.053 €, que se dividen, según los porcentajes ponderados antes explicados, en 107.885.588 € dedicados a préstamos y 65.143.464 € dedicados a avales.

Desglose de aportación financiera	Total
Contribución IFPR (préstamos)	107.885.588 €
Contribución IFPR (garantía)	65.143.464 €

7.5 Contribución al Programa de Desarrollo Rural de la Región de Murcia

Los indicadores físicos y financieros previstos para las medidas 4 (inversiones en activos físicos), 6 (Desarrollo de explotaciones agrícolas y empresariales) y 19 (LEADER) del PDR de la Región de Murcia, y la contribución prevista por el IFPR sería:

	Indicador	Objetivo 2023	Contribución IFPR 2023
4	Gasto público total en EUR	137.205.000 €	4.875.000 €
4	Inversión total en EUR (pública y privada)	324.940.171 €	23.351.266 €
4	Número de explotaciones beneficiarias de ayuda para inversión en explotaciones agrícolas	500	262
4	Número de operaciones objeto de ayuda para inversión (explotaciones agrícolas o transformación y comercialización de productos agrícolas)	173	91
4	Superficie (ha) afectadas por las inversiones para ahorrar agua	12.452	165*
19	Gasto público total (en EUR): Apoyo a la realización de las operaciones conforme a la estrategia DLP (19.2)	14.412.000 €	1.625.000 €**

(*) Tal y como se describe las medidas de ahorro de agua, se consideran actuaciones productivas que “producen bienes con mejores márgenes” y, por lo tanto, son susceptibles de ser financiadas por el IFPR.

(**) Se asume que todos los GAL participarán en el IFPR, dado que no se ha incluido información explícita al respecto.

Al margen de los indicadores financieros de productividad que se ha estimado, a continuación se distingue entre el apoyo prestado estrictamente como instrumento financiero a través de préstamo y garantía.

Con el fin de obtener unos indicadores más precisos acerca de la inversión total de las medidas, y dado que no existe dicho indicador para la medida 19 (de la que sólo se solicita el importe de “gasto público total en EUR”), en la siguiente tabla se aplica los mismos procedimientos de cálculo que en los casos anteriores para establecer la “inversión total en EUR (pública y privada)” del conjunto de las medidas en las que tomaría parte el Instrumento Financiero.

- De los 4.875.000 € de gasto público asociado a la medida 4, se calcula una inversión pública y privada de 23.352.226 €, es decir, que por cada euro de gasto público se consiguen 4,79 euros de inversión total.
- Estos 4,79 euros se multiplican por los 1.625.000 € de gasto público asociados a la medida 19 con el fin de calcular la inversión pública y privada total de 7.783.750 €.
- La suma de estas dos medidas equivale a 31.134.976 €, que se dividen, según los porcentajes ponderados antes explicados, en 19.303.685 € dedicados a préstamos y 11.831.291 € dedicados a avales.

Desglose de aportación financiera	Total
Contribución IFPR (préstamos)	19.303.685 €
Contribución IFPR (garantía)	11.831.291 €

8. MOVILIZACIÓN DE RECURSOS ADICIONALES

En este capítulo se analizan las distintas fuentes de financiación que pueden complementar la dotación de recursos públicos de los PDR para contribuir a las inversiones apoyadas por el IFPR, tanto si se trata de otros fondos de origen público como si son recursos privados. Posteriormente, se analiza el apalancamiento que conllevarían esos recursos adicionales respecto a los fondos FEADER, y finalmente se estima la conveniencia de establecer condiciones de remuneración preferente.

En primer lugar se ha estudiado la posibilidad de que el IFPR movilice recursos adicionales de naturaleza pública. Para ello se ha encuestado a cuatro instituciones públicas de ámbito regional (ver Anexo II) que se ha considerado que podrían ser susceptibles de participar en el instrumento. Sin embargo, los resultados de la encuesta reflejan que únicamente el 30% de sus presupuestos son compatibles con el IFPR por provenir de otras fuentes distintas a los Fondos Europeos, y de ellos solamente el 19% se destinan en forma de instrumentos de naturaleza reembolsable. Además, de entre los sectores económicos compatibles con el IFPR sólo han venido apoyando proyectos en el de la industria alimentaria (al considerarlo el único que es suficientemente viable técnica, económica y financieramente), de modo que la evaluación concluye que el volumen final de fondos que desde esas instituciones se podrían llegar a destinar al IFPR es residual.

En segundo lugar, se ha procedido a analizar los recursos privados que movilizaría el IFPR por su propio diseño y para cada uno de los dos productos establecidos en la *Estrategia de inversión*. Es decir, en este apartado el foco se sitúa solamente en aquella parte de los préstamos o los avales que son recursos de las entidades financieras privadas que participan en el instrumento:

- **Préstamos.** La ratio entre financiación pública y privada previsto en la estrategia es del 50% del principal de cada préstamo, y aunque el préstamo pueda llegar al 100% del coste subvencionable para realizar estos cálculos se asumirá que se establece en el 80% (al igual que se ha hecho en el capítulo 4 sobre el cálculo del valor añadido).

Por tanto, ante un proyecto de inversión con costes subvencionables por valor de 100.000 €, se está suponiendo que se concede un préstamo de 80.000 € del cuál el 50% son recursos públicos vinculados a un PDR (financiación FEADER más financiación nacional) y el otro 50% son recursos privados de la entidad financiera colaboradora.

- **Garantías.** Según la Estrategia propuesta, la cantidad prevista de recursos que se comprometerán para constituir los avales será del 20% de la cartera de préstamos, y a su vez sobre esta cuantía el 20% será asumido por la entidad financiera colaboradora y el restante 80% por el IFPR.

Si bien en la Estrategia se ha postulado la posibilidad de que en la constitución de los avales participe una tercera entidad en calidad de coavalista, para simplificar la exposición en este apartado no se incluirá esa opción (ya que solamente conlleva añadir un actor más que cumple un papel análogo al de la entidad financiera colaboradora).

En lo que sigue se procederá, en primer lugar, a calcular de nuevo el apalancamiento de los fondos FEADER para cada uno de los productos ofertados, considerando esta vez que una parte del principal de los préstamos o de la constitución de los avales es asumida por una entidad financiera privada (en el apartado 4.1, en cambio, el análisis se realizó sin introducir esta distinción, asumiendo que todos los fondos para el instrumento procedían únicamente de ayudas públicas). Posteriormente, se realizará una estimación de cuál es el volumen global de recursos privados procedentes de las entidades financieras que se puede llegar a movilizar.

8.1 Cálculo del apalancamiento del IFPR

En este apartado se reproduce el mismo cálculo de apalancamientos que se realizó en el apartado 4.1, utilizando las mismas premisas y los mismos escenarios. La diferencia es que ahora una parte de los recursos de los productos financieros provienen de la entidad financiera colaboradora, por lo que los apalancamientos estrictamente imputables a los fondos FEADER son mayores.

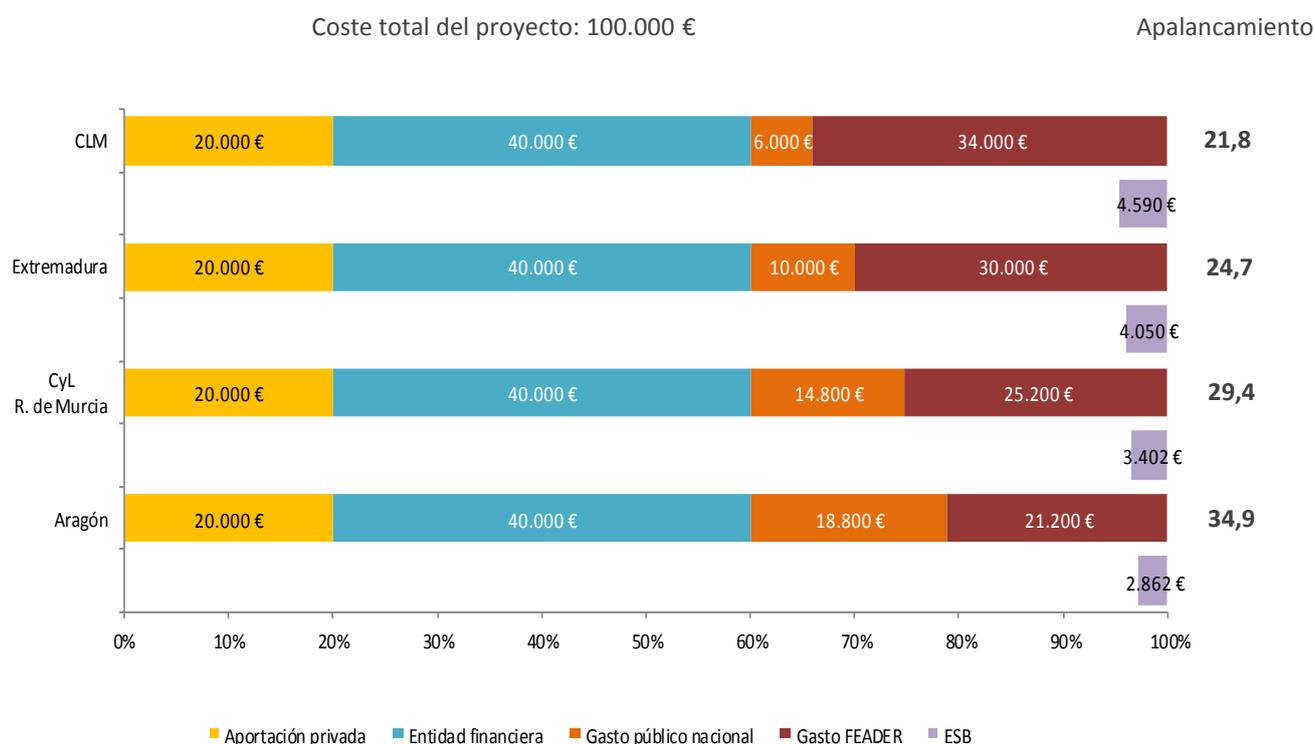
Préstamos

Se establecen los siguientes supuestos sobre las características de los préstamos:

Condición	Supuesto	E1 (85%)	E2 (75%)	E3 (63%)	E4 (53%)
Coste total de la inversión	100.000 €	100.000 €			
% Préstamo sobre coste de la inversión	80%	80.000 €			
Contribución entidad financiera	50%	40.000 €			
Importe FEADER	-	34.000 €	30.000 €	25.200 €	21.200 €
Tipo de interés de mercado	5%				
Tipo de interés del FEADER	2%				
Vida útil del préstamo	10 años				
Carencia	3 años				

Al igual que en el apartado 4.1, en primer lugar se calcula el apalancamiento correspondiente únicamente a la posible bonificación de intereses. Para facilitar la exposición no se reproduce aquí el cuadro de amortización y el cálculo del ESB, si bien los supuestos utilizados son exactamente los mismos, incluido el hecho de asumir que la bonificación de intereses resulta por sí misma suficiente para motivar la realización de la inversión. Así, los apalancamientos del IFPR en caso de que haya bonificación de intereses y para cada escenario serían:

Gráfico 41. Apalancamiento del IFPR mediante bonificación de tipo de interés



En segundo lugar, cuando los fondos del IFPR se destinan a dotar el principal del préstamo (en lugar de bonificar los intereses) se obtiene también un apalancamiento derivado de su carácter rotatorio, realizando el mismo análisis sobre el VAN que en el apartado 4.1. Asimismo, asumiendo un proceso de devolución del préstamo de idénticas características, el coeficiente multiplicador del efecto rotatorio vuelve a ser de 3,86. Finalmente, para obtener una medición del apalancamiento también debemos considerar primero cuál sería el apalancamiento del préstamo si fuese “a fondo perdido”, ignorando su carácter rotatorio y asimilándolo a una subvención. Si se realiza este cálculo para los cuatro escenarios pero esta vez para un préstamo como el propuesto al principio de este apartado, el resultado sería:

	Apalancamiento si fuese a fondo perdido	Número de veces que puede concederse el préstamo (análisis VAN)	Apalancamiento final debido al carácter rotatorio
	(A)	(B)	(C)=(A)*(B)
Castilla – La Mancha (E1)	2,9	3,86	11,4
Extremadura (E2)	3,3	3,86	12,9
Castilla y León Región de Murcia (E3)	4,0	3,86	15,3
Aragón (E4)	4,7	3,86	18,2

Garantías

En el caso de los avales, para el primer análisis realizado en el apartado 4.1 sobre el apalancamiento en caso de bonificarse exclusivamente la prima refugio, el resultado no resulta alterado si se asume que la eventual participación de una entidad financiera se limitaría a la constitución del aval y no intervendría en la bonificación de la prima.

En cambio, para tener en cuenta el efecto rotatorio sobre el apalancamiento de los avales sí debe tenerse ahora en cuenta la participación de una entidad financiera, que se traduce en que un 20% de los recursos comprometidos en los avales corren a su cargo. El resto de supuestos sobre la evolución temporal del aval se mantienen, por lo que el multiplicador debido al análisis del VAN vuelve a ser de 3,86. Así, el análisis completo para los cuatro escenarios arrojaría los siguientes apalancamientos:

	Apalancamiento si fuese a fondo perdido	Número de veces que puede concederse el aval (análisis VAN)	Apalancamiento final debido al carácter rotatorio
	(A)	(B)	(C)=(A)*(B)
Castilla – La Mancha (E1)	9,2	3,86	35,5
Extremadura (E2)	10,4	3,86	40,2
Castilla y León Región de Murcia (E3)	12,4	3,86	47,9
Aragón (E4)	14,7	3,86	56,9

Posible remuneración preferente

La inclusión de una entidad financiera que participe con sus propios recursos en los productos financieros del IFPR requeriría, además del cálculo realizado sobre el apalancamiento, considerar la necesidad de detraer cierto volumen de fondos públicos en el caso de que se optase por establecer un criterio de remuneración preferente de dicha entidad.

Sin embargo, de conformidad con el análisis del mercado realizado en la evaluación se estima que la propia intervención pública contribuye sustancialmente a disminuir los riesgos de las operaciones, por lo que no se considera preciso, en principio, establecer condiciones más ventajosas para las entidades financieras que participen en las inversiones, más allá de los costes y comisiones de gestión del IFPR en que pudieran incurrir.

8.2 Volumen de recursos privados movilizados

Una de las claves para el éxito del IFPR es que la intervención pública tenga su efecto palanca y se consiga la necesaria financiación del sector privado. Para ello, el IFPR deberá ser capaz de:

- Reducir el perfil de riesgo para el sector privado al introducir la financiación pública, gracias al principio de riesgo compartido.
- Reducir adicionalmente el riesgo para las entidades financieras al poder conformar una cartera de inversión más grande y equilibrada.
- Incrementar la financiación a personas físicas y empresas de las zonas rurales, enfocándose en los mercados previstos para el IFPR.

En la medida en que el IFPR tenga éxito en esa movilización de recursos privados, el presupuesto destinado al mismo será utilizado en su totalidad. De este modo, a continuación se parte del análisis sobre las contribuciones del instrumento a los PDR realizado en el capítulo 7 para estimar, en base al presupuesto previsto para el IFPR en cada programa, el volumen total de recursos privados que se espera movilizar si éste se ejecuta íntegramente. Para ello, se considera como recursos privados tanto la contribución que se exigiría a los beneficiarios finales como los fondos aportados por las entidades financieras que participen en el instrumento. El resultado de este análisis para cada una de las cinco CCAA se resume en la siguiente tabla:

Tabla 47. Índice de captación de recursos privados mediante préstamos

	Aragón	CYL	CLM	Extremadura	R. de Murcia
Presupuesto FEADER para el IFPR ¹	11.680.000 €	80.010.000 €	20.000.000 €	30.035.721 €	4.095.000 €
Gasto público total (GPT) para el IFPR ²	20.000.000 €	127.000.000 €	23.088.235 €	40.047.628 €	6.500.000 €
Inversión total esperada ³	95.492.440 €	608.330.411 €	106.804.362 €	173.029.052 €	31.134.976 €
Recursos privados movilizados	75.492.440 €	481.330.411 €	83.716.127 €	132.981.424 €	16.851.266 €
Índice de captación de recursos privados para los fondos FEADER⁴	6,5	6,0	4,2	4,4	6,0

¹ En base a los datos de los PDR.

² Incluye financiación pública nacional.

³ Estimada en el capítulo 7.

⁴ Las diferencias se explican principalmente por los distintos porcentajes de cofinanciación en cada medida de los PDR.

Fuente: Elaboración propia con datos de los PDR y de los supuestos previstos en la Estrategia de inversión.

9. METODOLOGÍA DE REVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

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

9.1 Las alertas

El MAGRAMA puede identificar durante el seguimiento del IFPR que no se están consiguiendo los resultados previstos de uno o de varios PDR, al realizar el seguimiento de las contribuciones del IFPR al PDR. No obstante, las Autoridades de Gestión podrán alertar sobre otros resultados del PDR que podrían tener efectos directos o indirectos en el IFPR, afectando o no a sus presupuestos.

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

Indicadores financieros:

- Indicadores financieros de la contribución a los PDR.
- Niveles de apalancamiento estimados.
- Número de operaciones estimadas.
- Divergencia de los tipos de interés conforme al mercado.
- Tasas de riesgo de los préstamos subyacentes de la garantía de cartera (si, por ejemplo, superan el 20% de fallidos).
- Otros indicadores establecidos en los documentos de gestión que se aprueben.

Indicadores no financieros:

- Escasa aceptación de los productos financieros propuestos.
- Elevada denegación de solicitudes de préstamos o garantías.
- Divergencia en las características de los objetos de financiación previstos.
- Volumen medio de inversión considerablemente superior o inferior a la media estimada.

- Características de financiación (plazos, carencia, requisitos de garantía, etc.) demasiado elevados.
- Otros indicadores establecidos en los documentos de gestión que se aprueben.

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

9.2 El alcance de la revisión

Las causas de los desvíos pueden deberse a un problema en el objetivo de ejecución establecido para el IFPR, de modo que sea necesario recalcularlo. Se revisará entonces la consistencia con la estrategia del correspondiente PDR, así como el Acuerdo de Asociación y el apartado de la evaluación *ex ante* sobre el valor añadido cuantitativo y cualitativo.

Dicha revisión consistirá en verificar si ha habido:

Cambios en el contexto

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

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

Incapacidad de absorción de fondos

Otra posible causa de desajustes podría ser un problema de estimación inadecuada del potencial de absorción de fondos (infraestimación, en el caso de consumo acelerado de fondos, o sobreestimación, si se producen retrasos). En caso de ocurrir, se valorará si se debe a una capilaridad insuficiente de los gestores hasta los destinatarios o si debe replantearse las características de los productos financieros, por cambios en las características de la demanda. En este caso, los principales elementos que deberían actualizarse serían la consistencia con los objetivos de los PDR y el valor añadido.

Riesgos de impago

En caso de que los riesgos de impago que se materialicen sean superiores a los previstos en la evaluación *ex ante*, la capacidad de reutilización de los importes comprometidos por el IFPR se reduce. En tales casos, podrá reconsiderarse la calidad crediticia mínima exigida a los beneficiarios finales a los que se dirige el IFPR, o bien asumir el menor impacto final que tendrá el instrumento y recalcular sus resultados esperados.

Es difícil estimar el grado de trabajo necesario para actualizar la evaluación. Un cambio drástico en el entorno económico (como ha sucedido, por ejemplo, con la situación de crisis global) obligaría a una actualización completa. En cambio, un cambio gradual podría requerir únicamente una actualización parcial, pudiendo ser suficiente revisar sólo un apartado de la evaluación *ex ante*. En todo caso, parecería razonable revisar las cuantificaciones del fallo de mercado y las conclusiones, según la/s causa/s que lo haya/n propiciado.

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

- Volver a estimar las necesidades y dificultades de la demanda y evaluar su repercusión en la cuantificación del fallo de mercado. Podrá actualizarse entonces los datos de la encuesta de acceso a la financiación o generarse una nueva encuesta a potenciales destinatarios.
- Revisar los valores de riesgo de los destinatarios, a través de la actualización de los ratios de dudosos, vencidos y/o morosos.
- Valorar el grado de cobertura de la financiación pública y privada.
- Recalcular las aportaciones del valor añadido: apalancamiento FEADER frente a subvención, apalancamiento con efecto revolving, apalancamiento total del dinero público y la valoración cualitativa replanteando las jerarquías entre productos y subvención a fondo perdido de las dimensiones analizadas.

- Proponer, sobre la base de lo anterior, los cambios pertinentes en la Estrategia de Inversión y las características de los productos financieros y modelo de gobernanza.
- Estimar su repercusión en la contribución esperada a los PDR y si posee consecuencia en las conclusiones de las ayudas de Estado.

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

Actualización de indicadores

A medida que se avance en la ejecución de los PDR, es previsible que se realicen ajustes o actualizaciones en los objetivos previstos y sus correspondientes indicadores. En el marco del IFPR, estas actualizaciones serán especialmente relevantes cuando afecten a las cuantías medias previstas para las inversiones financiadas, así como al número de solicitudes recibidas por parte de beneficiarios finales para acceder a los productos del instrumento.

En todo caso, a medida que las AAGG de los PDR constaten la necesidad de actualizar sus indicadores ello debería incorporarse en las eventuales revisiones de la propia evaluación *ex ante*, ajustando las estimaciones realizadas en el capítulo 7 sobre la contribución del IFPR a los objetivos de los PDR.

ANEXO I - ENCUESTA SOBRE ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Para llevar a cabo el análisis de la demanda de financiación en el medio rural y de cuáles son las dificultades de acceso a la misma que experimentan los actores económicos, se ha llevado a cabo una encuesta online entre beneficiarios del anterior periodo de programación FEADER (2007 – 2013).

Ámbito de aplicación

La encuesta se ha dirigido a dos tipos de beneficiario: explotaciones agrarias en manos de personas físicas y pequeñas y medianas empresas del medio rural. Por tanto, se ha utilizado dos cuestionarios, uno para las personas físicas y otro para las empresas, incluyendo en el segundo algunas preguntas adicionales que profundizan en su situación económica.

Dado que el fallo de mercado se ubica en la oferta de financiación y ésta tiene unas características similares en todo el ámbito nacional, el análisis se ha llevado a cabo desde una perspectiva nacional. Sin embargo, en el momento de la realización de la encuesta había cuatro CCAA que habían expresado su interés en participar en el instrumento, por lo que la encuesta se realizó a explotaciones y empresas de dichas CCAA: Aragón, Castilla – La Mancha, Extremadura y Región de Murcia. En conjunto, las cuatro CCAA aportaron un total de:

- 6.616 direcciones de correo válidas de personas físicas.
- 1.926 direcciones de correo válidas de empresas.

La participación total registrada fue de **1.974 respuestas únicas**, de las cuales:

- 1.545 correspondían a personas físicas.
- 429 correspondían a empresas.

Por tanto, se obtuvo una tasa global de respuestas cercana al 23%, tanto en explotaciones como en empresas.

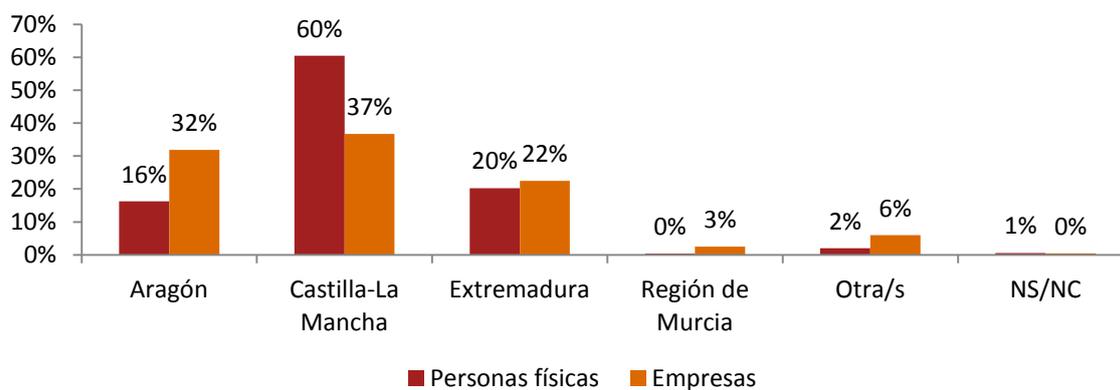
Características de la muestra

Para establecer las características de la muestra se ha considerado como universo todo el territorio nacional, de modo que el tamaño muestra mínimo exigido a las respectivas muestras de explotaciones y empresas ha sido de 381 respuestas válidas para cada una, con lo que la encuesta presenta un error máximo esperado del 5% y un nivel mínimo de confianza del 95%.

La distribución por CA es la siguiente (dado que algunas empresas operan simultáneamente en varias CCAA el total de empresas en la tabla es superior al número de respuestas únicas):

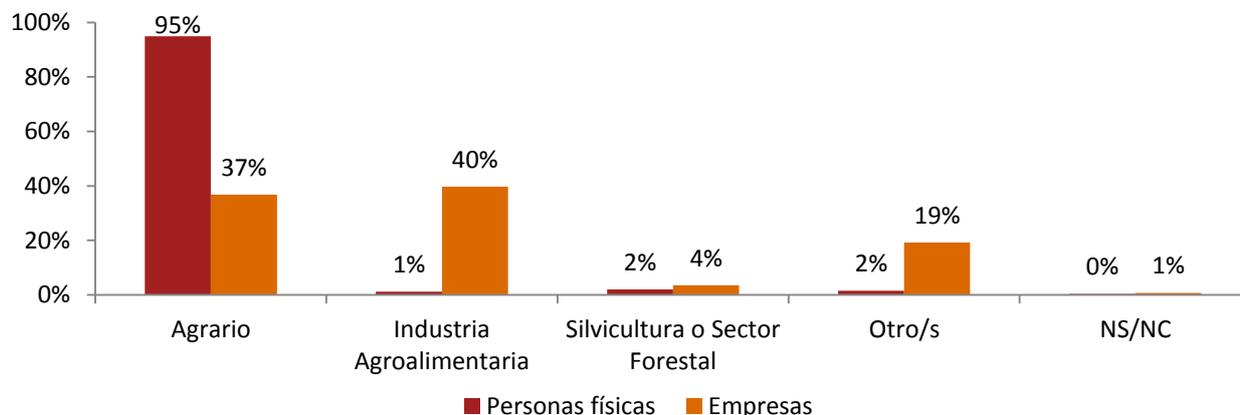
Comunidad Autónoma	Número de explotaciones en la muestra	Número de empresas en la muestra
Aragón	246 (16%)	139 (34%)
Castilla - La Mancha	889 (60%)	153 (37%)
Extremadura	370 (25%)	120 (29%)
Región de Murcia	4 (0%)	11 (3%)
Otros	36 (2%)	27 (7%)

Gráfico 42. Distribución de la muestra de explotaciones y empresas, por CCAA



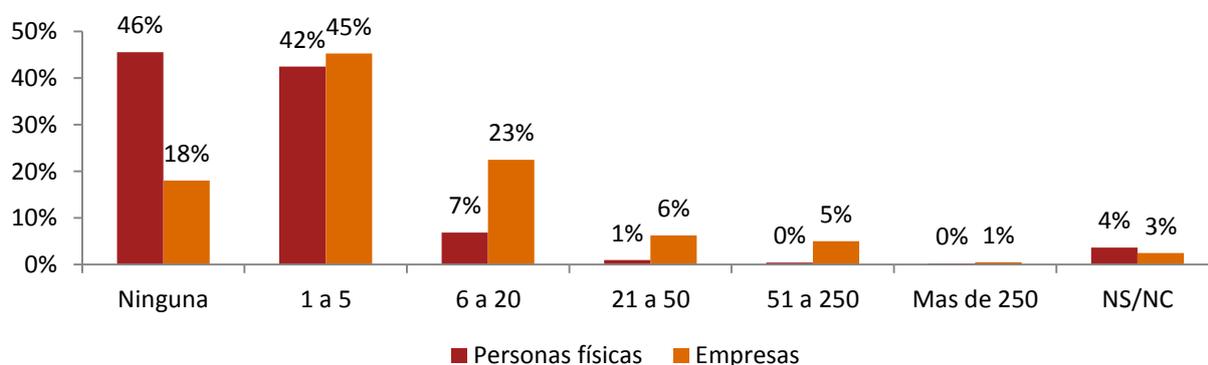
Respecto a la distribución sectorial de la muestra, el 95% de las explotaciones eran agrícolas o ganaderas, mientras que entre las empresas fue el 37%. De manera inversa, solo el 1% de las personas físicas encuestadas trabaja en la industria agroalimentaria, mientras que fue un 40% de las empresas.

Gráfico 43. Distribución de encuestados por sector



Por número de trabajadores, las empresas tienen una plantilla más numerosa, con el 45% de las empresas empleando entre 1 y 5 personas. En cambio el 46% de explotaciones cuya propiedad se encuentra bajo personas físicas, no emplean a más trabajadores que el propietario.

Gráfico 44. Porcentaje de explotaciones por número de trabajadores



En cuanto a la situación financiera de las explotaciones en manos de personas físicas, el 87% de ellas considera que su situación es “Mala” o “Regular”. Esto se traduce en que un 70% de dichas explotaciones facture una media de 5.000 a 100.000 euros al año. En el caso de las empresas, el 87% considera que esta en una situación “Regular” o “Buena”. Asimismo, el 63% de explotaciones factura más de 100.000 euros anualmente.

Gráfico 45. Estado en el que consideran que se encuentra su situación financiera

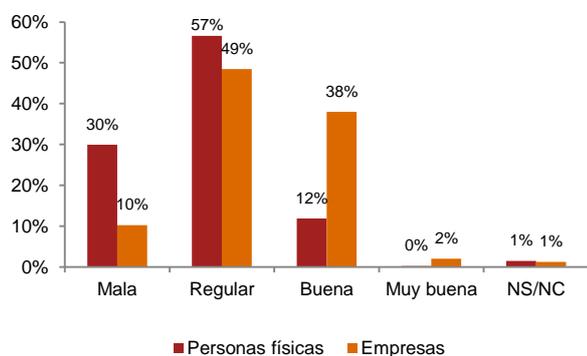
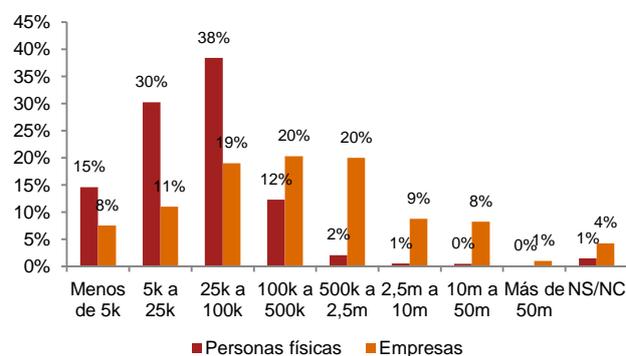


Gráfico 46. Distribución de las explotaciones y empresas por volumen de facturación



Las personas físicas requieren un volumen medio de financiación de 24.238 euros para poder llevar a cabo su actividad económica. El 52,6% se ha financiado mediante préstamos y el 47,4% mediante subvenciones. Cabe destacar que los préstamos avalados representan el 89,0% del total de préstamos concedidos, equivalente a 11.347 euros.

En el caso de las empresas, su volumen de financiación requerido, calculado sobre la mediana y la moda es de 100.000 euros (se aplica este método de cálculo no distorsionar con los valores más extremos). El 93,9% de volumen requerido por las empresas se financia mediante préstamos. De este valor, 93.900 euros, el 73,7% se financia mediante préstamos no avalados.

De esta forma, es reseñable que las personas físicas necesitan avalar el 89% de sus préstamos, frente al 26,3% que necesitan avalar las empresas.

Gráfico 47. Volumen medio de financiación de las personas físicas y las empresas, por producto financiero y en euros



El acceso a la financiación de las explotaciones agrarias

Al analizar cómo se financian estas explotaciones, la financiación más solicitada por las personas físicas ha sido el préstamo, por encima de la subvención salvo en el caso de financiación a largo plazo en 2013.

En cambio, los datos muestran que se financiación empleando en gran medida subvenciones (47% de media durante los últimos tres años) y préstamos a corto plazo (38% del total de financiación).

Gráfico 48. Financiación solicitada por explotaciones

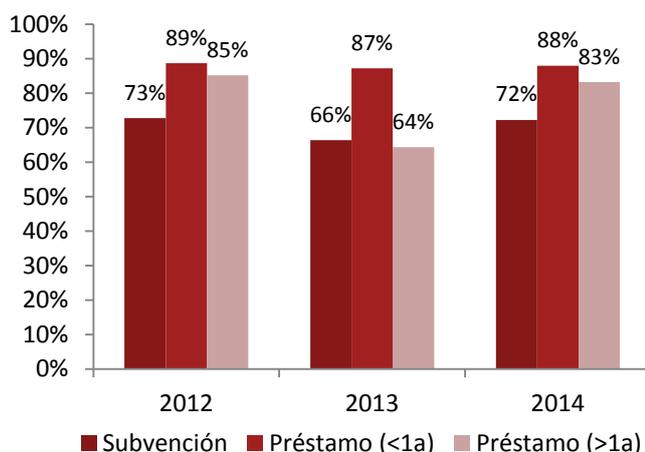
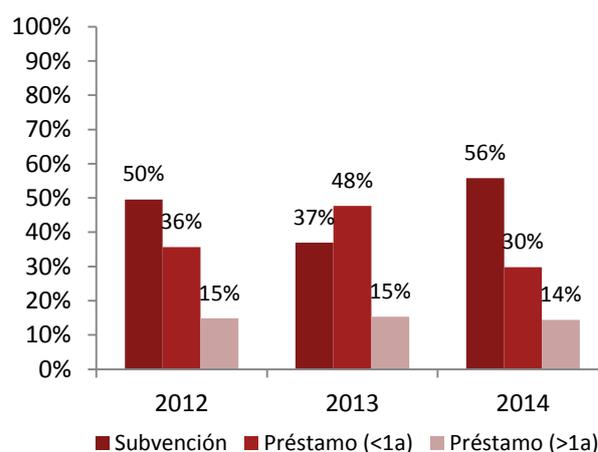
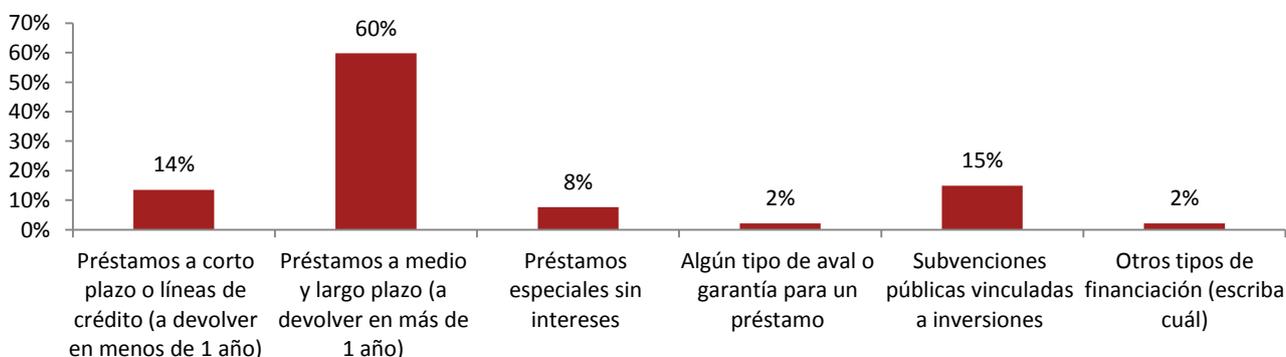


Gráfico 49. Financiación concedida a explotaciones



No obstante, las personas físicas han mostrado su deseo de solicitar financiación a más largo plazo durante los próximos 3 meses (un 60% del total). Asimismo, las subvenciones y los préstamos a corto plazo son los segundos más deseados para los próximos meses, con un 15% y 14% del total respectivamente.

Gráfico 50. Tipos de financiación deseados para los próximos trimestres



Un total de 581 personas físicas han respondido a la pregunta “Si al solicitar financiación ha tenido dificultades para obtener todo el dinero que pedía, seleccione las razones por las que cree que esto ha pasado”. Un 64% no han detectado ningún tipo de problema a la hora de pedir financiación. De este 64% de explotaciones, únicamente un 18% consideran que su situación financiera es “Buena” o “Muy buena” (frente al 12% del conjunto de la muestra).

Gráfico 51. Porcentaje de personas físicas que presentan dificultades de acceso a la financiación

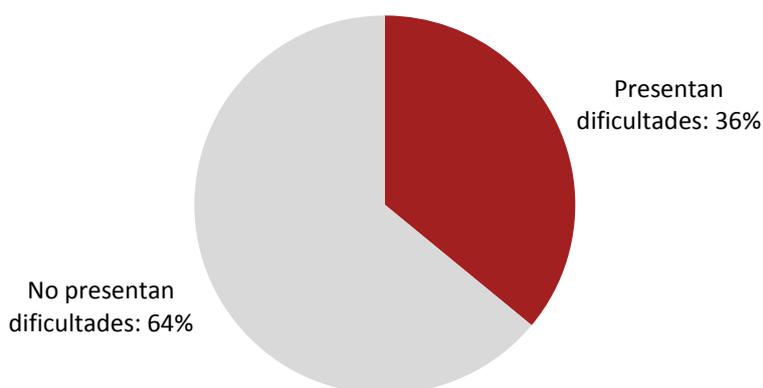


Gráfico 52. Causas más comunes citadas por las explotaciones de la dificultad de acceder al mercado de deuda



Del 36% de personas que detectaron dificultades, la causa más citada ha sido “La producción de su explotación era baja y los ingresos no eran suficientes”, citada por todos ellos. Las siguientes razones más comunes están vinculadas, por una parte, a lo elevado de los costes de intereses (93%) y al hecho de no poder acumular un préstamo más (90%).

La última pregunta de la encuesta ofrecía a los encuestados la oportunidad de que escribiesen cualquier comentario que considerasen oportuno. Los más repetidos han ido en línea con las respuestas dadas en las preguntas anteriores. Aquí se recogen las más representativas:

- Los bancos y cajas no conceden financiación a largo plazo.
- Este tipo de explotaciones suele tener un tamaño pequeño, tanto por volumen de facturación como por número de trabajadores.
- El gobierno no concede suficientes ayudas.
- Debido a la volatilidad de los precios es muy difícil planear las campañas. Debido a este riesgo, las entidades financieras conceden préstamos únicamente bajo avales y/o tipos de interés muy altos.
- Existe un elevado número de trabas que deben ser superadas antes de que la financiación sea concedida.

El acceso a la financiación de las pymes

Las empresas participantes en la encuesta adoptaban en su mayoría la forma jurídica de Sociedad Limitada (43%), seguidas de Sociedad Cooperativa (16%) y Sociedad Anónima (10%).

Gráfico 53. Empresas participantes en la encuesta por forma jurídica

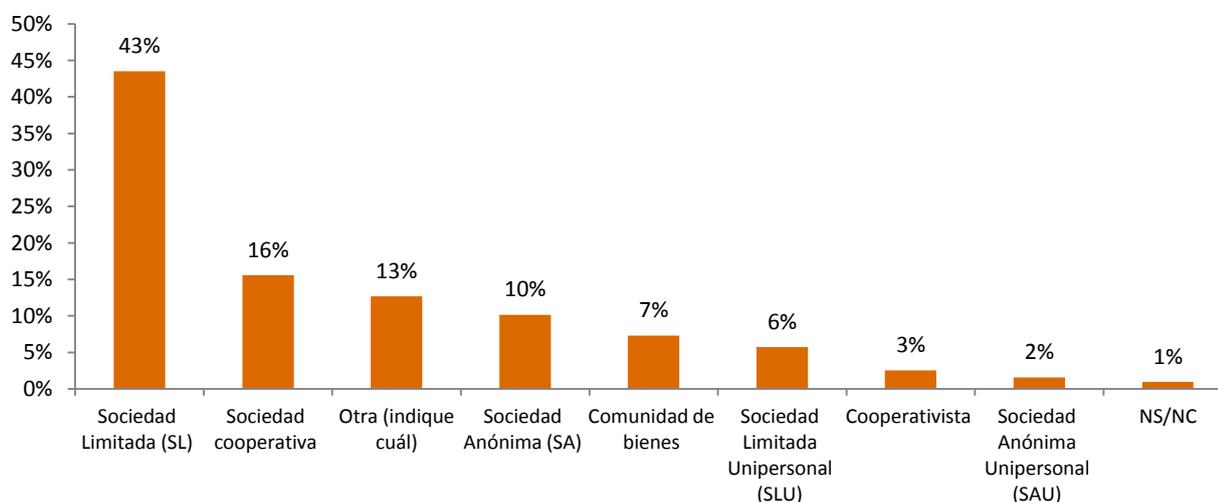


Gráfico 54. Motivos más comunes de las empresas para la búsqueda de financiación



Un total de 350 de las empresas han respondido a la pregunta sobre para qué requieren financiación en el corto plazo, siendo la compra de maquinaria (50% de los encuestados) y para necesidades de capital circulante (36%) las causas más señaladas.

En relación con las razones que explican la dificultad para acceder a financiación, un 38% de las empresas ha respondido que no tienen problemas para acceder a la financiación que necesitan.

Gráfico 55. Porcentaje de empresas que presentan dificultades de acceso a la financiación

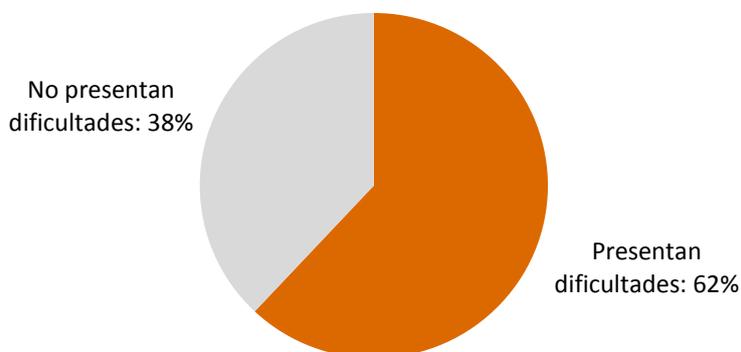
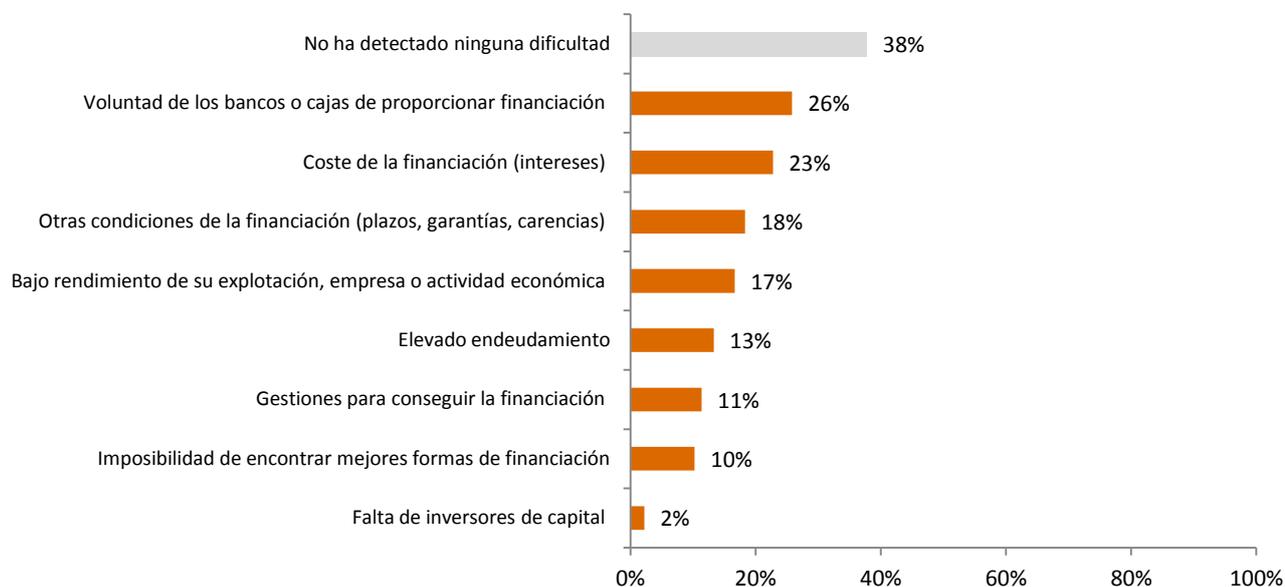


Gráfico 56. Causas más comunes citadas por las empresas para explicar la dificultad de acceder al mercado de deuda



Las causas más comunes citadas para explicar la dificultad de acceder al mercado de deuda han sido la falta de voluntad de las entidades financieras de financiar a las pymes (26% de los encuestados), así como los costes de financiación (23%). Cabe destacar que las razones entre las empresas de estas razones son menos coincidentes y repetidas que entre las personas físicas.

La última pregunta de la encuesta ofrecía a los encuestados la oportunidad de que escribiesen cualquier comentario que considerasen oportuno. Los comentarios generales de las empresas a la encuesta han sido:

- Las entidades financieras no entienden los ciclos del sector, y exigen garantías basándose en una cuenta de balances que no puede competir contra otros sectores.
- Debería haber más ayudas para jóvenes y emprendedores.

Cuestionario enviado

Para realizar las encuestas de forma ágil y fiable se ha empleado la herramienta Qualtrics, el proveedor líder de cuestionarios en línea para uso profesional (<http://www.qualtrics.com/es>).

Qualtrics permite realizar una base de datos, hacer un seguimiento de los envíos y tasas de apertura y respuesta y, finalmente, realizar una explotación masiva de las respuestas tanto si son de dimensión cuantitativa como cualitativa.

Con el uso de Qualtrics se ha informado a todo encuestado y solicitado el consentimiento de participación de conformidad con lo establecido en la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, y según la Política de Protección de Datos de Carácter Personal.

El diseño de los cuestionarios se ha basado en el Anexo E “Estructura de encuesta para el lado de la demanda” del volumen III de la metodología de evaluación *ex ante* (competitividad de las pymes)⁴².

Como se ha indicado anteriormente, para adecuar el compromiso entre calidad del dato y grado de complejidad de la encuesta se elaboraron dos versiones del cuestionario, dirigidas respectivamente a personas físicas a cargo de explotaciones y a empresas. En ambos cuestionarios se incluyeron preguntas de situación (región, sector, origen de la actividad, tamaño...), preguntas de cuantificación de la demanda satisfecha y no satisfecha, y preguntas de valoración cualitativa.

Cuestionario para personas físicas a cargo de una explotación

1) Seleccione la Comunidad Autónoma en la que se encuentran las tierras (o explotación ganadera) en la que usted produce. Si produce en más de una comunidad, puede seleccionar varias opciones:

- Aragón
- Castilla-La Mancha
- Extremadura
- Región de Murcia
- Otra/s (escriba cuál)

2) Seleccione a qué tipo de producción se dedica usted. En esta ocasión, seleccione solo una. Si tiene más de una, seleccione la que sea más importante para usted:

- Agricultura
- Ganadería
- Alimentación (Industria agroalimentaria)
- Bosques o sector forestal (silvicultura)
- Otro/s (escriba cuál)

⁴² Ex-ante assessment methodology for financial instruments in the 2014-2020 programming period Enhancing the competitiveness of SME, including agriculture, microcredit and fisheries (Thematic objective 3) Volume III.



3) Seleccione cómo empezó usted a trabajar en su explotación. Seleccione una opción, la que mejor explique cómo ocurrió:

- Compró usted las tierras y así empezó la actividad
- Adquirió una explotación que ya estaba en funcionamiento
- Eran tierras o una explotación de algún familiar (que recibió en herencia, en donación, etc.)
- Recibió una ayuda para instalarse como joven agricultor/a

4) Seleccione el número de trabajadores empleados que ha habido en su explotación en los últimos tres años. Por ejemplo, si en 2014 tuvo tres trabajadores, seleccione la opción "1 a 5" en la primera fila de "Año 2014"; si en 2012 tuvo seis trabajadores, seleccione la opción "6 a 20" en la tercera fila de "Año 2012":

	Haga clic para escribir Columna 1					
	Ninguno (usted trabaja solo/a)	1 a 5	6 a 20	21 a 50	51 a 250	Más de 250
Año 2014	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Año 2013	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Año 2012	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4) Seleccione el número de trabajadores empleados que ha habido en su explotación en los últimos tres años. Por ejemplo, si en 2014 tuvo tres trabajadores, seleccione la opción "1 a 5" en la primera fila de "Año 2014"; si en 2012 tuvo seis trabajadores, seleccione la opción "6 a 20" en la tercera fila de "Año 2012":

	Haga clic para escribir Columna 1					
	Ninguno (usted trabaja solo/a)	1 a 5	6 a 20	21 a 50	51 a 250	Más de 250
Año 2014	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Año 2013	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Año 2012	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5) ¿Cómo cree que es su situación financiera para hacer frente a las necesidades económicas de su explotación?:

- Mala Regular Buena Muy buena
-

6) Seleccione la opción que más se corresponda con lo que ha ingresado en 2014 gracias a la actividad en su explotación. Por ejemplo, si vendió producción por valor de 30.000 euros, seleccione la opción "25.001 a 100.000":

	Euros						
	Menos de 5.000	5.000 a 25.000	25.001 a 100.000	100.001 a 500.000	500.001 a 2.500.000	2.500.001 a 10.000.000	10.000.001 a 50.000.000
Facturación 2014	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					



7) Para cada uno de los últimos tres años, indique cuánta financiación **ha solicitado** (aunque no se la hayan concedido toda) de entre los siguientes tipos de financiación. Por ejemplo, si en 2012 solicitó un préstamo de 60.000 euros para devolverlo en dos años, escriba ese importe en la columna "Importe solicitado 2012" en la primera fila de "Préstamos a largo plazo". Si no solicitó nada más, no escriba nada en el resto de casillas:

	Importe solicitado 2012	Importe solicitado 2013	Importe solicitado 2014
	Euros	Euros	Euros
Préstamos a largo plazo (devolución en más de un año)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Préstamos o créditos a corto plazo (devolución en menos de un año)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Subvenciones de organismos públicos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

8) Para cada uno de los últimos tres años, indique cuánta financiación **ha obtenido** de entre los siguientes tipos de financiación. Por ejemplo, continuando con el ejemplo anterior, si solicitó un préstamo de 60.000 € para devolverlo en dos años, pero solo le concedieron 45.000 €, escriba 45.000 en la columna "Importe obtenido 2012" en la primera fila de "Préstamos a largo plazo". Si no se le concedió nada de lo que solicitó, no escriba nada en ninguna casilla:

	Importe obtenido 2012	Importe obtenido 2013	Importe obtenido 2014
	Euros	Euros	Euros
Préstamos a largo plazo (devolución en más de un año)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Préstamos o créditos a corto plazo (devolución en menos de un año)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Subvenciones de organismos públicos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Ya casi ha terminado...

9) Si al solicitar financiación ha tenido dificultades para obtener todo el dinero que pedía, seleccione las razones por las que cree que esto ha pasado. Puede seleccionar tantas como quiera. Si no ha detectado ninguna dificultad, seleccione la última opción:

- La producción de su explotación era baja y los ingresos no eran suficientes
- Ya tenía un préstamo antes y no podía acumular otro más
- Los intereses eran demasiados altos para usted
- Tenía que devolverlo en demasiado poco tiempo
- Todas las gestiones necesarias eran muy difíciles
- Los bancos y las cajas no quieren dar dinero a agricultores como yo
- No ha sabido encontrar el tipo de financiación que necesita
- Necesitaba un socio para invertir y no lo encontró
- No ha detectado ninguna dificultad

10) Si al solicitar financiación le han pedido algún tipo de garantía o aval, seleccione de qué tipo eran. Puede seleccionar tantas opciones como quiera:

- Aavales (indique en el cuadro si era un aval personal, de un socio, de un familiar, etc.)
- Hipotecas o garantías sobre un bien (por ejemplo, de la vivienda)
- Otro tipo de garantías
- No le han exigido garantías



Última pregunta...

11) ¿Cree que va a solicitar algo de financiación en los **próximos meses**? Si es así, y tiene pensado qué tipo de financiación será, escriba el importe en euros junto al tipo de financiación que corresponda:

	Importe a solicitar en los próximos meses
	Euros
Préstamos a corto plazo o líneas de crédito (a devolver en menos de 1 año)	<input type="text"/>
Préstamos a medio y largo plazo (a devolver en más de 1 año)	<input type="text"/>
Préstamos especiales sin intereses	<input type="text"/>
Algún tipo de aval o garantía para un préstamo	<input type="text"/>
Subvenciones públicas vinculadas a inversiones	<input type="text"/>
Otros tipos de financiación (escriba cuál)	<input type="text"/>

Por último, escriba a continuación cualquier comentario que estime oportuno:

Cuestionario para empresas

1) Indique la/s Comunidad/es Autónoma/s en la/s que desarrolla su actividad:

- Aragón
- Castilla-La Mancha
- Extremadura
- Región de Murcia
- Otra/s (indique cuál)

2) Indique su sector de actividad principal:

- Agrario
- Industria agroalimentaria
- Silvicultura o sector forestal
- Otro/s (indique cuál)



3) Indique la forma jurídica bajo la que realiza su actividad:

- Persona física o autónomo
- Comunidad de bienes
- Sociedad Limitada Unipersonal (SLU)
- Sociedad Anónima Unipersonal (SAU)
- Cooperativista
- Sociedad cooperativa
- Sociedad Limitada (SL)
- Sociedad Anónima (SA)
- Otra (indique cuál)

4) Indique el año de creación de la empresa. Si no recuerda el año exacto, el dato puede ser aproximado (por ejemplo: 2006):

5) Indique cómo inició su actividad o desarrollo empresarial:

- Empezó usted mismo/a una nueva actividad
- Transmisión familiar
- Incorporación como joven agricultor/a
- Escisión de otra explotación o empresa que ya existía
- Adquisición de otra explotación o empresa que ya existía
- Otro (indique cuál)

6) Indique el grado de desarrollo en el que se encuentra su explotación, empresa o actividad:

- Inicial (sin actividad económica)
- Puesta en marcha (inicio de la producción pero sin beneficios)
- Crecimiento (desarrollo de la actividad con beneficios)
- Madurez (actividad estable con poco crecimiento)
- Reestructuración (en curso o prevista)

7) Indique el grado de innovación que considera que tiene su explotación, empresa o actividad:

- | | | | | | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|
| 1. Nada innovador | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. | 9. | 10. Absolutamente innovador |
| <input type="radio"/> |



8) Indique el número de empleados a tiempo completo que ha tenido en los últimos tres años:

	Número de empleados a tiempo completo					
	0	1 a 5	6 a 20	21 a 50	51 a 250	Más de 250
Año 2014	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Año 2013	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Año 2012	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9) Indique la respuesta que mejor identifica la situación financiera de su negocio:

Mala Regular Buena Muy buena

10. Indique cuál fue la facturación aproximada de su negocio, en 2014:

	Euros							
	Menos de 5.000	5.000 a 25.000	25.001 a 100.000	100.001 a 500.000	500.001 a 2.500.000	2.500.001 a 10.000.000	10.000.001 a 50.000.000	Más de 50.000.000
Facturación 2014	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					

11) Para cada uno de los últimos tres años, indique el importe que **ha solicitado** de los siguientes tipos de financiación:

	Importe solicitado 2012	Importe solicitado 2013	Importe solicitado 2014
	Euros	Euros	Euros
Préstamos y créditos (de todo tipo)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ampliación de capital (si es una sociedad)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Subvenciones vinculadas a inversiones	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

12) Para cada uno de los últimos tres años, indique el importe que **ha obtenido** de los siguientes tipos de financiación:

	Importe obtenido 2012	Importe obtenido 2013	Importe obtenido 2014
	Euros	Euros	Euros
Préstamos y créditos (de todo tipo)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ampliación de capital (si es una sociedad)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Subvenciones vinculadas a inversiones	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>



13) Indique para qué tipo/s de necesidades buscaba financiación. Si no ha buscado financiación, señale la última opción:

- Capital circulante
- Consolidación o reestructuración de deuda
- Expansión del negocio
- Adquisición de una empresa
- Adquisición de tierras, terrenos o construcciones
- Adquisición de maquinaria o bienes de equipo
- Alquiler de maquinaria o bienes de equipo
- Inicio de una nueva actividad
- Internacionalización
- Exportación
- I+D+i
- Transmisión de empresa
- Adquisición de marcas, logotipos, patentes u otros intangibles
- No busqué financiación

14) ¿Se ha sentido desalentado en la búsqueda de financiación en los últimos tres años?

- Nunca
- Raramente (muy pocas veces)
- Ocasionalmente (la mitad de las veces que lo solicitó)
- A veces (la mayoría de las veces que lo solicitó)
- Siempre

15) Indique qué razones explican las dificultades encontradas para obtener financiación, de acuerdo con su experiencia de los últimos tres años. Si no ha detectado ninguna dificultad, señale la última opción:

- Bajo rendimiento de su explotación, empresa o actividad económica
- Elevado endeudamiento de su explotación, empresa o actividad económica
- Coste de la financiación (intereses)
- Otras condiciones de la financiación (plazos, garantías, carencias)
- Gestiones para conseguir la financiación
- Voluntad de los bancos o cajas de proporcionar financiación
- Imposibilidad de encontrar mejores formas de financiación para su negocio
- Falta de inversores de capital
- No ha detectado ninguna dificultad



16) Indique qué tipo/s de garantías le han exigido en los últimos tres años para acceder a la financiación. Si no le han exigido garantías, señale la última opción:

- Avales personales
- Avales de socios o accionistas
- Avales de terceros (familia o amigos)
- Hipotecas o garantías de otros bienes o activos
- Garantías públicas
- Garantías mutualistas
- Avales de bancos o cajas
- No le han exigido garantías

17) De entre los siguientes productos financieros, indique el importe que cree que puede solicitar en el próximo año:

	Importe a solicitar en el próximo año
	Euros
Préstamos a corto plazo o líneas de crédito (inferior a 1 año)	<input type="text"/>
Préstamos a medio y largo plazo (superior a 1 año)	<input type="text"/>
Préstamos garantizados o bonificados por otra entidad (pública o privada)	<input type="text"/>
Garantías de bancos o cajas	<input type="text"/>
Ampliaciones de capital de socios o accionistas	<input type="text"/>
Ampliaciones de capital de familia o amigos	<input type="text"/>
Alquiler de maquinaria o leasing	<input type="text"/>
Fondos de inversión o capital riesgo	<input type="text"/>
Capital semilla o 'Business Angels'	<input type="text"/>
Subvenciones públicas vinculadas a inversiones	<input type="text"/>
Otras fuentes de financiación (indique cuál)	<input type="text"/>

18) Por último, escriba a continuación cualquier comentario que estime oportuno:

ANEXO II - ENCUESTA A INSTITUCIONES PÚBLICAS DE FINANCIACIÓN

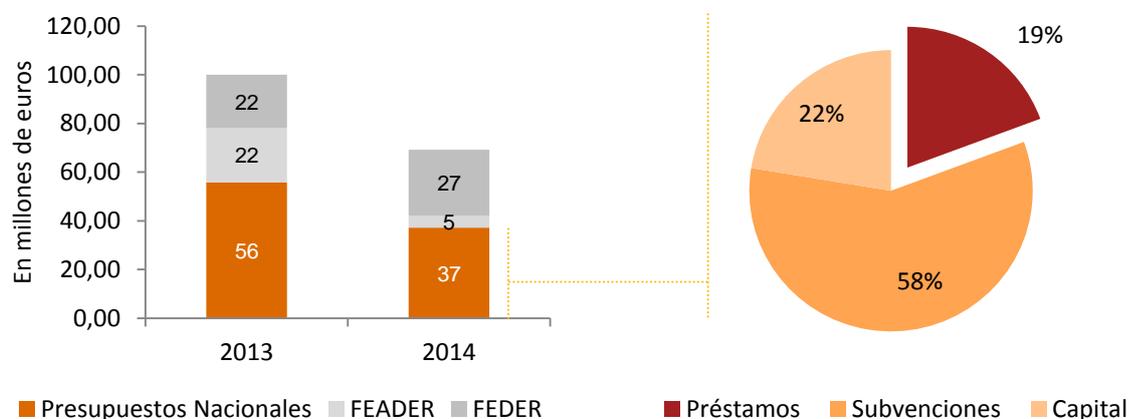
Para analizar la existencia de otras posibles fuentes de financiación adicional que puedan complementar los recursos del IFPR, se ha llevado a cabo una encuesta a instituciones públicas que ofertan financiación en términos similares a los del IFPR en cada una de las cuatro CCAA seleccionadas.

La encuesta fue solicitada a cuatro organismos, uno por cada uno de las CCAA del IFPR, contabilizándose la participación de tres de ellas:

Entidades públicas de financiación	Encuesta solicitada	Encuesta respondida
Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-La Mancha (SODICAMAN)	Sí	Sí
Sociedad para el Desarrollo Industrial de Extremadura (SODIEX)	Sí	Sí
Servicio de Industrialización Agroalimentaria del Gobierno de Aragón	Sí	Sí
Instituto de Fomento de la Región de Murcia	Sí	No

Dado que los fondos que se destinen a la financiación con origen europeo no pueden ser empleado como recurso adicional del IFPR, en primer lugar se ha preguntado por el volumen de ayuda pública de origen nacional que ofertan. Así, en 2014 los presupuestos medios de las instituciones encuestadas no procedentes de Fondos Europeos representaron el 54% de la ayuda pública, habiendo disminuido el volumen de ayuda pública un 30,8% entre 2013 y 2014. El 58% de los presupuestos se conceden en forma de subvención, y un 19% mediante un préstamo.

Gráfico 57. Distribución del presupuesto de las instituciones encuestadas



Actualmente, las instituciones públicas encuestadas indican que no están combinando más de una forma de financiación. Por ello, han sugerido que en un futuro podrían complementarse la participación en capital (esto es, inversión a través de la adquisición de participaciones en la empresa –o *equity*–) y préstamo en un mismo proyecto, con el límite conjunto del 30% de la inversión prevista en el mismo para sus políticas de inversión. Actualmente, la suma de estos dos productos financieros representa el 41% de la inversión total.

Dado que los productos previstos para el IFPR son los préstamos y la garantía, los posibles complementos de las entidades públicas encuestadas podrían ser las participaciones en capital para el caso de préstamos, y préstamos para el caso de garantías. En ambos tipos de financiación, han establecido el límite máximo de inversión del 30%.

Producto de financiación del IFPR	Posibles complementos de las entidades públicas al IFPR	Límite en inversión previsto
Préstamos a la financiación rural	Participación en capital	30%
Garantías a la financiación rural	Préstamo	30%

De los cuatro mercados objetivos del IFPR, las empresas dedicadas a la industria de la alimentación son las principales destinatarias de la financiación de estas instituciones públicas, recibiendo en torno a un 10% - 20% de su financiación (el 80% - 90% restante se destina a otros mercados ajenos al IFPR). Por tanto, según los resultados de la encuesta el resto de subsectores del sector agrario no estarían recibiendo financiación pública a través de ellas.

Estas instituciones buscan principalmente invertir en empresas o proyectos que demuestren una alta viabilidad técnica, económica y financiera, de modo que en relación con sus perspectivas futuras de inversión anticipan que la tendencia será continuista, con la industria de la alimentación como principal foco de inversión respecto a los mercados objetivos del IFPR.

Sector/mercado	Volumen de inversión previsto en los próximos 6 meses	Volumen de inversión previsto en los próximos 12 meses	Número de empresas estimadas
Explotaciones agrícolas	- €	- €	-
Explotaciones ganaderas	- €	- €	-
Industria de alimentación	8.000.000 €	20.798.550 €	40-50
Fabricación de bebidas	- €	- €	-
Comercialización de productos agroalimentarios	- €	- €	-
Explotación de la madera	- €	- €	-
Recolección de productos silvestre	- €	- €	-

ANEXO III – GRUPO DE DISCUSIÓN CON ACTORES SECTORIALES

Para conocer desde una perspectiva cualitativa el origen de las dificultades de financiación que experimentan las personas y empresas del medio rural, se realizó un grupo de discusión con algunos de los principales actores del tercer sector en el medio rural. Las especificaciones técnicas del evento son las siguientes:

Fecha: 31 de Septiembre de 2015

Duración: 2 horas

Participantes:

Entidad	Apellidos	Nombre	Email
Tragsatec	Fontcuberta Estrada	Xavier	xfe@tragsa.es
PwC	Banús Sans	José María	jose_maria.banus.sans@es.pwc.com
PwC	Peces-Barba Roldán	Mario	mario.peces-barba@es.pwc.com
UPA	Delgado Pérez	José Manuel	jmdelgado@upa.es
CAE	Rojas Pacheco	Tomas	rojas@agro-alimentarias.coop
COSE	Gómez Agrela	Patricia	patricia.gomez@selvicultor.es
ASAJA	Almansa Gómez	Juan	juan.almansa@asaja.com
ASAJA	de Burgos Aranda	Francisco José	ND
ASAJA	Castilla	José María	ND
COAG	Ramiro Castro	M ^a Belén	bramiro@coag.org
FIAB	Sánchez Vicente	Vidal	v.sanchez@fiab.es

Resumen de las principales conclusiones

Las cooperativas agroalimentarias y las empresas relacionadas con la industria agroalimentaria consideran que no tienen especiales problemas de acceso a la financiación, ya que las entidades financieras tienen un conocimiento de su actividad económica y las empresas pertenecientes a estos sectores son consideradas como estables y de bajo riesgo.

Las asociaciones opinan que las explotaciones que sufren mayores dificultades a la hora de financiarse son las de menor tamaño y/o las que son propiedad de jóvenes agricultores. Esto se debe a la volatilidad de los ingresos de este tipo de explotaciones así como a su ausencia de historial crediticio.

En el caso del sector forestal, fundamentalmente buscan ayuda para financiar los planes técnicos de gestión, que a priori no son inversiones estrictamente productivas aunque el sector sí considera que se podría devolver los eventuales préstamos sin problemas.

ANEXO IV – ACRÓNIMOS Y BIBLIOGRAFÍA

Organismos y conceptos relacionados con los fondos europeos

Acrónimo	Descripción
BdE	Banco de España
BEI, EIB	Banco Europeo de Inversión
BCE, ECB	Banco Central Europeo
CDTI	Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial
CERSA	Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.
CESCE	Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación
CIRBE	Central de Información de Riesgos del Banco de España
COCOF	Committee of the Coordination of Funds (Comité de Coordinación de Fondos)
COFIDES	Compañía Española de Financiación del Desarrollo, S.A.
D&B	Dun & Bradstreet
DIRCE	Directorio Central de Empresas
EEA Grants	Mecanismo Financiero del Espacio Económico Europeo (EEA) para el período 2009-2014
ENISA	Empresa Nacional de Innovación, S.A.
FCGCR	Fondo de Cartera de Garantía del Crédito Rural
FEADER	Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FEI, EIF	Fondo Europeo de Inversión
FEMP	Fondo Europeo Marítimo y de Pesca
FEGA	Fondo Español de Garantía Agraria
F.I.D.A.E.	Fondo de Inversión en Diversificación y Ahorro de Energía
Fondos EIE	Fondos Estructurales y de Inversión Europeos
ICO	Instituto de Crédito Oficial

Acrónimo	Descripción
IFEM	Instruments Financers per a Empreses Innovadores (Instrumentos Financieros para Empresas Innovadoras)
INE	Instituto Nacional de Estadística
JEREMIE	Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises (Recursos europeos conjuntos para las microempresas y las pymes)
JESSICA	Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas (Ayuda europea conjunta en apoyo de inversiones sostenibles en zonas urbanas)
LEADER	Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale (Relaciones entre Actividades de Desarrollo de la Economía Rural)
MAGRAMA	Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente
Programa CIP	Competitiveness and Innovation Framework Programme (Programa Marco de Competitividad e Innovación)
RECAN	Red Contable Agraria Nacional
S&P	Standard & Poor's Financial Services LLC
SABI	Sistema de Análisis de Balances Ibéricos
SAECA	Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria
SGAPC	Subdirección General de Análisis, Prospectiva y Coordinación
SPEE	Servicio Público de Empleo Estatal
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TGSS	Tesorería General de la Seguridad Social
TRAGSATEC	Tecnologías y Servicios Agrarios, S.A
UE	Unión Europea

Otros conceptos mencionados en el informe

Acrónimo	Descripción
AA	Acuerdo de Asociación
AAPP	Administraciones Públicas
AP	Administración Pública

Acrónimo	Descripción
BOE	Boletín Oficial del Estado
CA	Comunidad Autónoma
CCAA	Comunidades Autónomas
CIF	Código de Identificación Fiscal
CNAE	Clasificación Nacional de Actividades Económicas
DLP	Desarrollo Local Participativo
EBS	Equivalente Bruto de Subvención
EE	Empresas
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
Ha	Hectáreas
I+D	Investigación y desarrollo
I+D+i	Investigación, desarrollo e innovación
IF	Instrumento Financiero
IFPR	Instrumento Financiero Plurirregional
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
NPL	Non Performing Loan (Préstamos no rentables)
NS/NC	No sabe / no contesta
OT	Objetivo Temático
PDR	Programa de Desarrollo Rural
PIB	Producto Interior Bruto
PO	Programa Operativo
PPFF	Personas Físicas
PRA	Producción de la Rama Agraria
Pymes	Pequeñas y Medianas Empresas
RD	Riesgo directo
RI	Riesgo indirecto

Acrónimo	Descripción
RF	Riesgo de firma
S.L.	Sociedad Limitada
SAU	Superficie Agrícola Utilizada Media
SGR	Sociedades de garantía recíproca
ST (ha)	Superficie total censada (Hectáreas)
TEDR	Tipo Efectivo Definición Restringida
UTA	Unidades de Trabajo Anual
VAN	Valor Añadido Neto
“M€”	Millones de Euros

Bibliografía

Organismo fuente	Documento
ASCRI	Anuario ASCRI 2013 de Capital Riesgo Informe 2012 impacto económico y social del capital riesgo Informes de actividad Capital Riesgo en España
Banco de España	Informe Anual Informe de Estabilidad Financiera Boletín Estadístico Encuesta sobre préstamos bancarios Esquemas de apoyo financiero a las pymes en España Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital. Elena Rodríguez de Codes Elorriaga Central de Balances Central de Información de Riesgos
Banco Central Europeo	Boletín mensual The Euro Area Bank Lending Survey Survey on Access to Finance of Enterprises
Carvalho, A. and Corchuelo, B. (2013)	A comparative analysis of business R&D policy in Spain and Portugal, Economics and Business Letters, 2(3), 116-127.
CDTI	Informe anual del CDTI

Organismo fuente	Documento
Comisión Europea	Acuerdo de Asociación y de programas en España en el período 2014-2020, versión de 22 de octubre de 2014 aprobada por la Comisión Europea
Directorate-General for Research and Innovation	Dirección General Research & Innovation de la CE 2013. Final Evaluation of the Eurostars Joint Programme Investing in European Success SME Participation in FP7 (Updated figures June 2013) State of the Innovation Union - taking stock 2010-2014 Innovation Union progress at country level 2014 Innovation Union Scoreboard Research and innovation performance in EU Member States and Associated countries
Fi Compass	Manuals (Ex-ante assessment guidance), vol I to V.
Fundación COTEC	Informe Cotec 2014
Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología	Indicadores del sistema español de ciencia, tecnología e innovación. 2013.
Instituto Nacional de Estadística	Contabilidad Nacional de España Encuesta de Población Activa Encuesta sobre actividades de I+D Investigación y Desarrollo tecnológico Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrícolas Informe de la Red Contable Agraria Nacional Directorio Central de Empresas Estadística de demandantes de empleo, puestos de trabajo y colocaciones Afiliados medios por Actividad Económica. Cuenta Ajena y Cuenta Propia
MAGRAMA	Financiación en el Sector Agrario. 31 diciembre 2014 Censo Agrario de 2009 Anuario Estadístico Cuentas económicas de la Agricultura
Ministerio de Economía y Competitividad	Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación. 2013-2020 Plan Estatal de Investigación Científica, Técnica y de Innovación. 2013-2016
Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas	Principales indicadores de la actividad económica y financiera del Estado

Organismo fuente	Documento
Programas de Desarrollo Rural	Aragón Castilla y León Castilla - La Mancha Extremadura Región de Murcia
OECD	Science, Technology and Industry Scoreboard Directorate for Science, Technology and Industry. Measuring R&D Tax Incentives 2011
Standard & Poor's Financial Services LLC	Key Credit Factors For The Agribusiness And Commodity Foods Industry"
SAECA	Memoria Anual
Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos	Presupuestos Generales del Estado
Confederación de Sociedades Científicas de España	La inversión en I+D+i en los Presupuestos Generales del Estado aprobados para 2014. Informe COSCE 2014. Enero 2014.
Tribunal de Cuentas	Informe de fiscalización del conjunto de la actividad de las entidades públicas empresariales y empresas estatales no financieras mediante las que se conceden ayudas o subvenciones a las empresas privadas, durante los ejercicios 2005-2011 (informe nº 1.005).
Tribunal de Cuentas Europeo	"¿Son los instrumentos financieros una herramienta eficaz y prometedora en el ámbito del desarrollo rural?" Informe Especial nº 2/2012, denominado "Instrumentos Financieros en beneficio de las pyme cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional".