



Papel del Grupo BEI en el apoyo a instrumentos financieros con cargo a FEADER

Madrid, 31 mayo 2016

*Guadalupe de la Mata, EIF
Luis Canete, EIB*

- **Presentación Grupo BEI**
- **¿Por qué un instrumento financiero para sector Agrícola?**
- **Experiencia Grupo BEI con IF**
- **Lecciones aprendidas**

- Socio natural de las instituciones de la UE en materia de financiación desde 1958
- Accionistas: los 28 Estados miembros
- Mayor institución financiera multilateral del mundo
- Calificación AAA asignada por las tres principales agencias de calificación crediticia
- Financia unos 450 proyectos cada año en más de 160 países
- Alrededor del 90% de las operaciones de préstamo se efectúa dentro de la UE
 - Capta sus recursos en los mercados internacionales de capital
 - Las condiciones de préstamo favorables a las que tiene acceso las transfiere a los clientes
- Tiene su sede en Luxemburgo y 33 oficinas locales
- Su personal lo forman alrededor de 2 600 empleados

Fondo Europeo de Inversiones

“ El FEI tiene como misión **promover la aplicación de las políticas comunitarias**, especialmente en el campo de la iniciativa empresarial, la tecnología, la innovación, el crecimiento, el empleo y el desarrollo regional, **apoyando el acceso a financiación de PYMEs.** ”



Accionistas

- 61.3% BEI
- 26.5% Comisión Europea (EC),
- 12.2% de 29 instituciones financieras públicas y privadas

Sólida base de capital

4, 500 millones de EUR

Rating AAA

Por parte de las 3 principales agencias de calificación crediticia

Más de 20 años

De experiencia de mercado en la financiación de PYMEs

Grupo BEI: la mayor entidad financiera multilateral del mundo

BEI en 2015:
EUR 77.500 m

FEI en 2015:
**EUR
7.000 m**

2015 Record del
Grupo BEI:
EUR 84.500 m



Financiación y
asesoramiento para
proyectos de inversión
viables y sostenibles
en favor de objetivos
de las políticas de la
UE



Proveedor
especializado de
financiación de
riesgo en beneficio
de Pymes
innovadoras

- **Presentación Grupo BEI**
- **¿Por qué un instrumento financiero para sector Agrícola?**
- **Experiencia Grupo BEI con IF**
- **Lecciones aprendidas**

¿Por qué un instrumento financiero para el sector agrícola?



- **Presentación Grupo BEI**
- **¿Por qué un instrumento financiero para sector Agrícola?**
- **Experiencia Grupo BEI con IF**
- **Lecciones aprendidas**

Instrumentos financieros: Papel del Grupo BEI

Servicios de asesoramiento

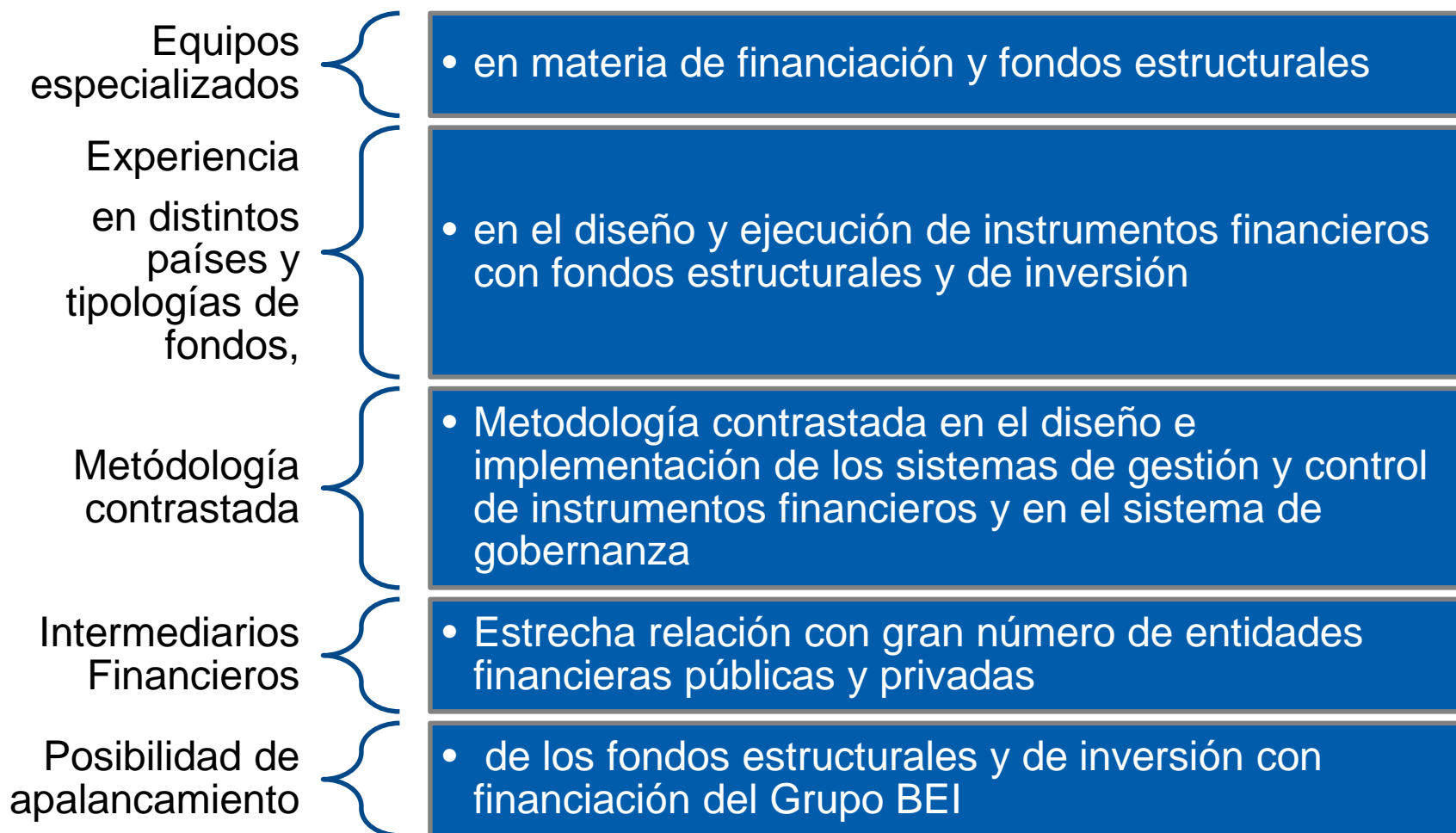
- Asistencia técnica **horizontal**: FI – Compass www.fi-compass.eu
- Asistencia técnica **bilateral**: evaluación ex – ante, gestión, etc.

Estructuración y gestión de instrumentos financieros

- **2007-2013**: Fondos JEREMIE (el FEI) y JESSICA (el BEI)
- **2014-2020**: Iniciativa PYME, instrumentos de gestión descentralizada con FEDER, FEADER, FEMP, FSE
- Otros instrumentos de gestión centralizada (InnovFin, Cosme, etc)

Financiación complementaria

- Financiación en el contexto del instrumento financiero para magnificar su impacto (“blending”), al vehículo o a los intermediarios financieros
- Préstamos para la cofinanciación nacional en los POs / PDRs



Selección del Grupo BEI mediante encomienda directa (art 38.4.b del Reglamento 1303/2013)

Experiencia Grupo BEI en la gestión de instrumentos financieros

FEI: Fondos de cartera JEREMIE

BULGARIA: EUR 349m
CALABRIA (I): EUR 23.5m
CAMPANIA (I): EUR 90m
CHIPRE: EUR 20m
EXTREMADURA (ES) : EUR 19.8m
GRECIA: EUR 200m
LANGUEDOC ROUSSILLON (FR): EUR 30m

LITUANIA: EUR 69.1m
RUMANIA: EUR 225m
MALTA: EUR 12m
PACA (FR): EUR 20m
SICILIA (I): EUR 18.5m
SICILIA ESF (I): EUR 7.8m

TOTAL : EUR 1,100 m

FEI: Instrumentos financieros 2014-2020

LANGUEDOC ROUSSILLON (FR) ERDF: EUR 37m
LANGUEDOC ROUSSILLON (FR) EARFD : EUR 15m
ESTONIA : EUR 60m

TOTAL : EUR 112m

BEI: Fondos de cartera JESSICA

18 Fondos de Cartera
9 Países: ES, PT, PL, LT, UK, GR, IT, CZ, RO
42 Intermediarios financieros

TOTAL : EUR 1,800m

BEI y FEI – 2014-2020: Iniciativa PYME

iPYME España : EUR 800m
iPYME Malta : EUR 15m
iPYME Bulgaria : EUR 102m
iPYME Italia: EUR 200m

TOTAL : EUR 1,117m

Más de 4,000 millones de Euros bajo gestión

- **Presentación Grupo BEI**
- **¿Por qué un instrumento financiero para sector Agrícola?**
- **Experiencia Grupo BEI con IF**
- **Lecciones aprendidas**

Experiencia Grupo BEI: lecciones aprendidas

1	Tamaño	Liderazgo y gobernanza	6
2	Criterios de elegibilidad	Coherencia y complementariedad	7
3	Producto	Comunicación	8
4	“Market test”	“Back-office”	9
5	Selección de intermediarios financieros	Timing	10

1

Lección aprendida 1: Importancia de contar con masa crítica

- El diseño y gestión de un instrumento financiero es intensivo en trabajo y hay costes de transacción: autoridad de gestión, grupo BEI (en su caso), intermediarios financieros, asesores técnicos, asesores legales
- Necesidad de masa crítica para hacer viable la constitución de un instrumento financiero
- Umbral mínimo en función del contexto y tipología de instrumento
- Posible solución: instrumentos pluri-regionales

2

Lección aprendida 2:

Criterios de elegibilidad: definición clara y adecuada

- Definidos por la **Autoridad de Gestión** como parte de la Estrategia de Inversión del instrumento financiero
- Necesidad de poder adaptar los PDRs
- Lo habitual es que los criterios de elegibilidad sean analizados por los intermediarios financieros: los criterios han de ser **claros y fáciles de implementar** por parte de la red comercial
- Es importante incluir un **número de medidas limitada** y con una definición de **coste elegible** igual para todas las medidas que se prevea apoyar a través del instrumento (acordadas por todas las partes involucradas), dentro del ámbito de lo previsto en los artículos 17 y 19 del reglamento 1305/2013
- Beneficiario final vs coste elegible
- Ejemplo Languedoc - Rousillon



3

Lección aprendida 3: Elegir bien el producto

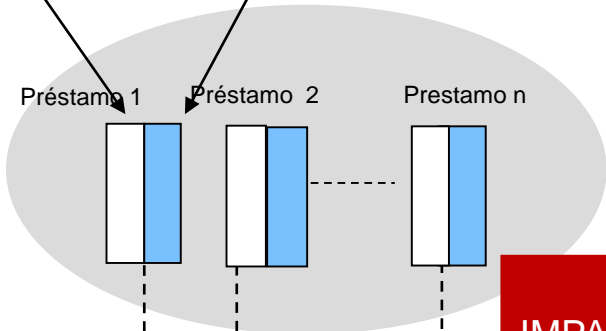
- **Contexto financiero:** liquidez, bajos tipos de interés, aversión por el riesgo
- **Producto con mayor potencial:** instrumento financiero de garantías. A priori más adecuado que un instrumento de préstamo con fondeo
- **Tipo de Instrumento:** Garantía de cartera (con o sin techo) que concederá garantías a Intermediarios Financieros proporcionando una cobertura de los riesgos del crédito por cada préstamo concreto, con el objetivo de crear una cartera de nuevos préstamos a PYMEs

Ejemplo instrumento financiero: Iniciativa PYME en España

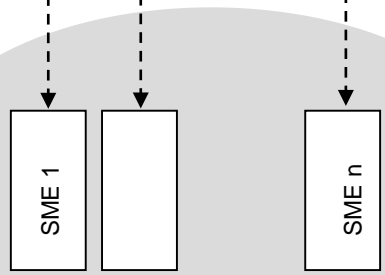
Riesgo cubierto por el Intermediario Financiero

Riesgo garantizado por el Grupo BEI (un 50% para cada préstamo)

Intermediarios Financieros



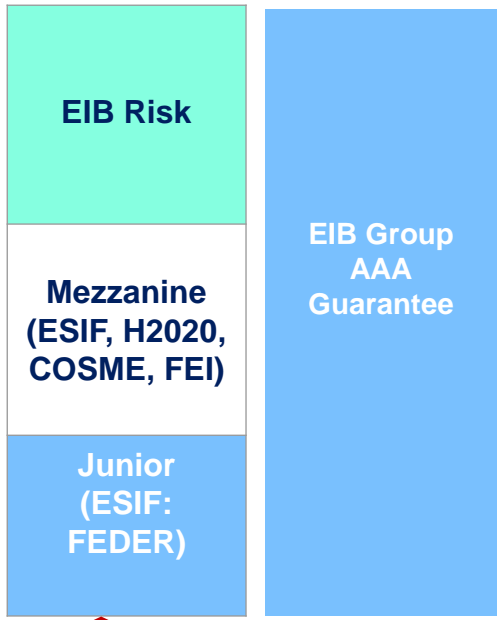
Beneficiarios



EUR 5 700 m disponibles para PYMEs

Mejora de la financiación 40.000 PYMEs y emprendedores

Creación estimada de empleo: 6.400 empleos (nuevos y consolidados) y más de 120.000 empleos beneficiados



Transformando EUR 800 m potencialmente en EUR 5,700 m de financiación para PYMEs

4

Lección aprendida 4:

Estudio de mercado (“market test”) durante la fase de diseño

- Sondar apetito de los Intermediarios Financieros
- Verificar que el producto financiero diseñado responde a las necesidades de los beneficiarios finales
- Confirmar la capacidad de absorción del mercado
- Análisis de carteras de préstamo similares, con objeto de determinar los parámetros financieros de la garantía

5

Lección aprendida 5: Papel clave de los intermediarios financieros

- Selección de intermediarios financieros con experiencia en el sector y con capacidades técnicas para gestionar el instrumento (p.e., sistemas de gestión de riesgos, sistemas informáticos, red comercial, personal adecuado)
- Analizan riesgo financiero del solicitante, realizan análisis de elegibilidad del proyecto y deciden sobre concesión crédito
- Eslabón clave en temas de reporting
- La póliza de crédito es el punto de enlace entre los fondos estructurales y el beneficiario final: traslado de obligaciones derivadas de normativa europea



FEI ha trabajado con más 400 bancos e instituciones de garantía y promoción en toda Europa



Financiando más de 1.8 millones de PYMES desde el 1994 (110,000 en el 2015)

6 Lección aprendida 6: Liderazgo y gobernanza

- El liderazgo y compromiso por parte de la Autoridad de Gestión es fundamental
- Gobernanza:
 - Reglas de juego y decisiones estratégicas: Consejo de Inversión, bajo la Autoridad de Gestión
 - Decisión sobre operaciones a financiar: entidades financieras
- Línea de contacto permanente con la Autoridad de Gestión
- Importancia de adaptarse con rapidez a cambios en las necesidades de sector o a cambios en el entorno financiero, modificando si fuera preciso la Estrategia de Inversión y los criterios de elegibilidad

7 Lección aprendida 7: Coherencia y complementariedad de actuaciones

- Evitar competencia y canibalización entre líneas de subvención y financiación a través de instrumento financiero
- Actuaciones de distintos niveles de gobierno, pero a veces, incluso dentro del mismo nivel
- Análisis de la coherencia y complementariedad:
 - Evaluación ex ante
 - De forma continua





8

Lección aprendida 8: Comunicación y marketing esencial para el éxito del instrumento

- Comunicación con instituciones financieras: “market test”
- Difusión hacia beneficiarios finales:
 - Plan de marketing de los intermediarios financieros
 - Posibles medidas de promoción de la Autoridad de Gestión

9 Lección aprendida 9: Importancia del back-office



- Dos grandes áreas:
 - Gestión de la tesorería
 - Tareas de seguimiento, reporting y auditoría
- Necesidad de buenas capacidades técnicas y humanas a todos los niveles: autoridad de gestión, gestor de fondo de fondos (en su caso) y de los intermediarios financieros

10

Lección aprendida 10: El tiempo es oro

- Proceso largo, necesidad de buena planificación y eficiencia
- Principales hitos:
 - Evaluación ex – ante
 - Decisión por parte de la AdG
 - Diseño y estructuración del instrumento
 - Firma acuerdo de financiación
 - Selección intermediarios financieros
 - Firma acuerdos operativos con intermediarios financieros



Tres claves para el éxito:

1. Autoridad de Gestión comprometida y con liderazgo
2. Instituciones financieras comprometidas y competentes
3. Producto adecuado a las necesidades del mercado y masa crítica suficiente

Muchas gracias por su atención

Para más información

Luis Canete: l.canete@eib.org

Guadalupe de la Mata: g.delamata@eif.org

Ventajas de los instrumentos financieros

V
E
N
T
A
J
A
S

Autoridad de Gestión

- **Sostenibilidad:** instrumento “reciclable”
- **Delegación de la gestión** (market test, convocatoria de interés, selección de los intermediarios financieros, seguimiento, *reporting*, *auditoría*) a un profesional (Grupo BEI) sin pérdida de responsabilidad ni de influencia por parte de la Autoridad de Gestión (AG)
- **Mayor flexibilidad** para adaptarse a la capacidad de absorción del mercado
- **Apalancamiento:** atraer otras fuentes de financiación pública y privada

Beneficiarios Finales

- Aumento **acceso a la financiación**
- **Mejores condiciones** de financiación

Intermediario Financiero

- **Diversificar productos** para PYMEs
- Aumentar beneficiarios **en el sector**
- Aprender como **canalizar eficientemente fondos públicos**
- **Introducir disciplina financiera en el seguimiento del uso del dinero publico**

Cooperación FEI- Autoridad de Gestión

