

Actualización del informe de evaluación ex ante de instrumentos financieros en el PO FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020



Índice

1.	Introducción.....	2
2.	Actualización del análisis del contexto	4
2.1	Análisis de la demanda de financiación	4
2.1.1	Principales conclusiones	4
2.1.2	Análisis del contexto económico	4
2.1.3	Características del entorno de las pymes.	9
2.2	Actualización del análisis de la demanda de financiación.....	18
2.3	Análisis de la oferta de financiación en la Generalitat Valenciana.....	23
2.3.1	La nueva oferta de financiación del Instituto Valenciano de Finanzas	23
2.3.2	La Agencia Valenciana de Innovación	24
2.3.3	Las ayudas a la internacionalización	25
3.	Las nuevas necesidades de financiación detectadas	28
3.1	El Instrumento PYME.....	28
3.2	Las empresas exportadoras de la Comunidad Valenciana	32
3.3	Conclusiones	36
4.	Diseño de los instrumentos financieros a servicio de las nuevas necesidades	38
4.1	Estrategia de inversión	38
4.1.1	Actualización de la dimensión y el enfoque del instrumento financiero	38
4.1.2	Descripción de los productos	40
4.1.3	Marco de las ayudas de Estado	46
4.2	Resultados esperados.....	51
4.2.1	Los valores estimados en el informe de evaluación ex ante de julio de 2015 y en el PO FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020	51
4.2.2	Indicadores excluidos e incluidos en la revisión.....	53
5.	Revisión de los indicadores de productividad	54
5.1	Revisión de los indicadores C001, C003 y C005	54
5.2	Revisión del indicador C008.....	55
5.3	Revisión de los indicadores C028 y C029	56
5.4	Otros aspectos susceptibles de revisión.....	57

1. Introducción

El Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), entidad de derecho público con competencias en materia de industria, contrató, en 2015, los servicios para la elaboración del informe de evaluación ex ante exigido en el artículo 37, apartado 2, del Reglamento de Disposiciones Comunes¹ ("RDC"), como condición previa para implementar Instrumentos Financieros dentro del Objetivo Temático 3 "Mejorar la competitividad de la Pyme" del Programa Operativo FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020.

Uno de los aspectos que es preciso identificar en dicha evaluación ex ante, de conformidad con la letra g) del mencionado apartado 2 del artículo 37, consiste en establecer las "disposiciones que permitan que, durante la fase de ejecución del instrumento financiero, la evaluación ex ante en la que se haya basado pueda revisarse y actualizarse como sea necesario, cuando la autoridad de gestión estime que la evaluación ex ante ya no puede representar con exactitud las condiciones de mercado existentes en el momento de la ejecución".

La citada evaluación ex ante puso de manifiesto la deficiente financiación del tejido empresarial de la Comunidad Valenciana y la necesidad de poner en marcha diferentes instrumentos financieros que contribuyeran a mejorar la competitividad de las pymes de la región y alcanzar los objetivos previstos en el Programa Operativo en materia de "Creación de nuevas empresas y viveros de empresas, en particular mejorando el acceso a financiación y a servicios de apoyo avanzados" (Objetivo Específico 3.1.2) y de "Promover el crecimiento y la consolidación de las PYME, en particular mejorando su financiación, tecnología y acceso a servicios de apoyo avanzados" (Objetivo Específico 3.4.1).

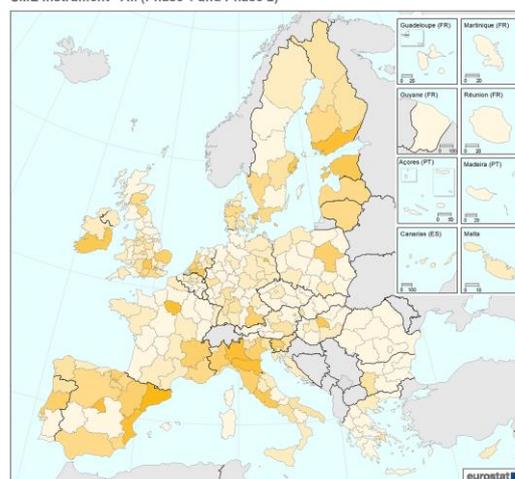
Sin embargo, la finalización de los trabajos de la evaluación ex ante (3 de julio de 2015) coincide en el tiempo con la aprobación del PO FEDER de Comunidad Valenciana 2014-2020 (2 de julio de 2015). Esto motivó que existiera una diferencia entre la asignación prevista en el PO FEDER para instrumentos financieros en el Eje 3 (62,82 millones euros) y la identificación de la contribución del FEDER para instrumentos financieros derivada de las conclusiones de la mencionada evaluación ex ante (30 millones de euros).

A la vez que avanzan los trabajos de constitución del fondo de cartera y de los instrumentos financieros que se previeron en el análisis ex ante, han aparecido dos nuevas necesidades de inversión que resultan de interés para la Comunidad Autónoma.

- ▶ **Las empresas valencianas con Sello de Excelencia.** El Instrumento PYME del Programa Horizon 2020 de la Comisión Europea recibe un importante número de solicitudes de ayuda para el desarrollo y puesta en el mercado de productos y servicios altamente innovadores, destacando la Comunidad Valenciana como una de las que mayor número presenta de España.

Sin embargo, a pesar de ser numerosas las empresas que obtienen el reconocimiento del Sello de Excelencia de la UE tras y exhaustivo proceso de evaluación, no todas ellas pueden acceder a la financiación disponible en la Fase 2 del Instrumento PYME y que consiste en un máximo de 70% de subvención no reembolsable de los costes subvencionables.

PROPOSALS AWARDED WITH THE 'SEAL OF EXCELLENCE'
SME Instrument - All (Phase 1 and Phase 2)



Administrative boundaries: © EuroGeographics © UN-FAO © Turstat
Cartography: Eurostat — IMAGE, 07/2016

¹ Reglamento 1303/2013/UE.

Así, a pesar de que numerosas empresas valencianas obtienen esta importante certificación, no todas ellas pueden obtener la ayuda financiera. Para paliarlo, la propia Comisión Europea promueve, sobre la base del principio de coordinación del artículo 4, apartado 6, del RDC, las sinergias entre los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos ("Fondos EIE") y el resto de Programas financiados con cargo al Presupuesto General de la UE.

En consecuencia, en el presente documento se estudia la conveniencia de utilizar instrumentos financieros con cargo al Programa Operativo FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020 ("el POCV"). La finalidad es ayudar a estas empresas a financiar la salida al mercado de esos productos o servicios altamente innovadores. Esto está en consonancia con las recomendaciones de las Instituciones de la UE.

El Consejo Europeo, en sus Conclusiones de 9 de junio de 2016 "*destaca la necesidad de favorecer las sinergias entre los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos y los programas e instrumentos directamente gestionados por la UE (...), la Comisión y los Estados miembros deben intentar aumentar la sinergia entre los programas financiados con cargo a los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos y los programas de gestión directa, en particular el programa «Horizonte 2020», con el fin de minimizar las restricciones legales y reglamentarias innecesarias, organizar la explotación de los resultados de la investigación -en los dos sentidos de la cadena de obtención- para el desarrollo de productos, servicios e innovaciones sociales comercializables, y reforzar la contribución de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos al cierre de la brecha de innovación entre las regiones*"².

Así, esta Institución pide a la Comisión Europea "*que analice las posibilidades de aproximación y aumento de la coherencia, en particular por lo que respecta a las normas sobre ayudas públicas y sobre contratación pública, utilizando con preferencia (...) proyectos que tengan el Sello de Excelencia como base para este proceso; le pide asimismo que elabore una nota interpretativa sobre las normas relativas a las ayudas públicas en el contexto de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos y del programa «Horizonte 2020»*"³.

La respuesta de la Comisión Europea se publicó en enero de 2017⁴. En su documento de trabajo se resalta la oportunidad para aprovechar, en el marco de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos ("Fondos EIE"), la valoración técnica realizada por expertos internacionales independientes con el fin de financiar de forma ágil estas inversiones.

- ▶ **La competitividad de las pymes valencianas.** La prioridad de inversión 3.d. del POCV, en la que se enmarcan dos instrumentos financieros diseñados se refiere al "*Apoyo a la capacidad de las pymes para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales, y para implicarse en procesos de innovación*". En este marco, es posible revisar la posibilidad de incluir inversiones de las pymes valencianas que permitan su crecimiento y expansión, de forma que se promueva el crecimiento empresarial.

La metodología de revisión prevista en el informe de evaluación ex ante de julio de 2015 es flexible y permite que el ámbito de análisis se adecue al contexto. Dicho de otro modo, es la necesidad concreta en cada momento la que marque el grado de revisión del análisis. En definitiva, el alcance del estudio es triple:

- ▶ Identificar si ha habido cambios en el contexto respecto de las inversiones inicialmente previstas.
- ▶ Analizar la posibilidad de financiar empresas valencianas que disponen del Sello de Excelencia.
- ▶ Estudiar nuevas potenciales pymes de la Comunidad Valenciana interesadas en estrategias de expansión empresarial.

² Apartado 5 de sus Conclusiones.

³ Apartado 10.c) de sus Conclusiones.

⁴ COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT SWD(2017) 11 final, de 4 de enero *Explanatory note of the Commission services on the application of State Aid Rules to national and regional funding schemes that offer alternative support to SME Instrument project proposals with a Horizon 2020 'Seal of Excellence'*.

2. Actualización del análisis del contexto

2.1 Análisis de la demanda de financiación

A continuación se actualiza el estudio de las necesidades de financiación del tejido empresarial valenciano. La finalidad es confirmar si los instrumentos financieros diseñados inicialmente continúan siendo susceptibles de ayudar a las empresas. Para ello, en la primera parte se adelantan las conclusiones generales y, en la segunda parte, se detalla el análisis realizado, comparando los datos del informe de análisis ex ante objeto de revisión con los nuevos datos obtenidos.

2.1.1 Principales conclusiones

Del trabajo de actualización de datos se desprende que la demanda de financiación en la Comunidad Valenciana sigue siendo similar a 2014. Las condiciones económicas han fomentado el crecimiento de las empresas en la comunidad autónoma, como muestran el aumento en el número de las empresas, el incremento del porcentaje de empresas con mayor volumen de ventas y, finalmente, el alza del número de empresas de 50 empleados o más.

Sin embargo, de los datos se desprende también que el número de empresas sin asalariados ha aumentado. Vista la evolución de las empresas por número de asalariados, parece indicar que existen dificultades para que los negocios puedan soportar más costes de personal que los del empresario.

2.1.2 Análisis del contexto económico

La situación económica comenzó a mejorar en 2013-2014. Se logró revertir el déficit comercial récord que se había acumulado durante los años de auge, alcanzando un superávit comercial en 2013 tras tres décadas de déficit comercial. Esta tendencia continuó en 2014 y 2015.

En 2015, el PIB español creció un 3,2%, una tasa no vista desde 2007, antes de la crisis. Fue la tasa de crecimiento más alta entre las grandes economías de la UE ese año. En sólo dos años (2014-2015), la economía española había recuperado el 85% del PIB perdido durante la recesión 2009-2013. Mientras que la crisis ha tenido efectos devastadores en España, hay signos claros de recuperación económica. España es la quinta economía de la Unión Europea por PIB. Según el pronóstico del FMI para 2017, España recuperará todo el crecimiento del PIB perdido durante la crisis económica, superando en 2017 por primera vez el nivel de la producción que se había alcanzado en 2008.

Según los datos, en 2015, la variación interanual del PIB aumentó hasta el 3,2%. Mientras que la tasa de desempleo en España alcanzó el nivel más alto de 26,1% en 2013, disminuyó en un 3,4% entre 2014 y 2015, hasta el 21%. En materia de deuda pública sobre el PIB, con los efectos de la crisis la deuda pública en España superó en 2014 el PIB (100,4%). Con los datos de 2015 y las predicciones de 2016, no hay signos de disminución significativa a los niveles anteriores a la crisis.

Tabla 1 Evolución de los principales indicadores macroeconómicos en España durante la crisis

Magnitudes	Datos previos		Datos anteriores		
	2007	2012	2013	2014	2015
Variación interanual del PIB (a precios de mercado)	3,5%	-1,6%	-1,2%	1,4%	3,2%
Tasa de desempleo	8,3%	25,3%	26,1%	24,4%	21%
Superávit (+) / déficit de las cuentas públicas	1,9%	-10,6%	6,6%	-5,8%	5%
Deuda pública sobre el PIB	36,3%	84,4%	93,9%	100,4%	99,8%
Gasto en I+D de las administraciones públicas (incluida la enseñanza superior)	47,0%	47,1%	45,7%	44,2%	42,3%

Fuente: INE y Banco de España

Producto Interior Bruto (PIB)

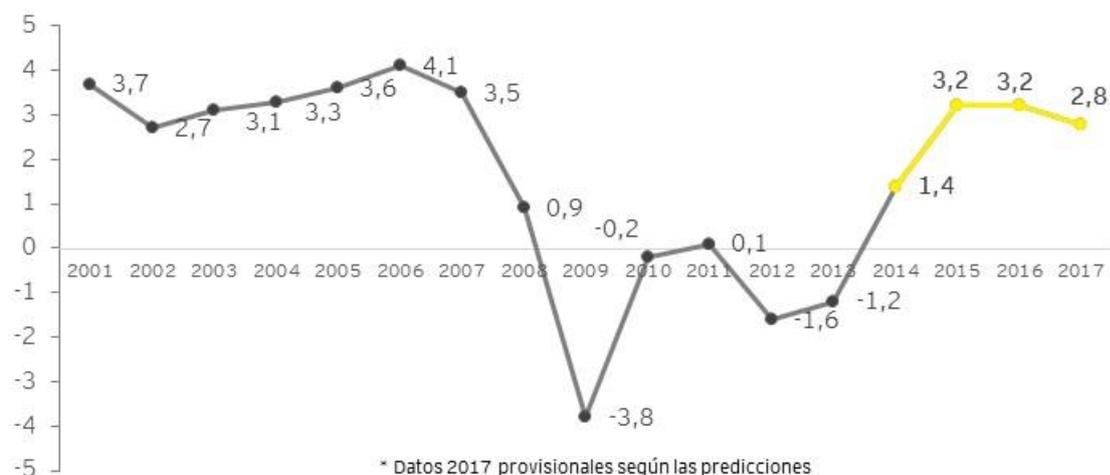
El Producto Interior Bruto en España ha fluctuado entre 2007 y 2015. No obstante, la variación interanual del PIB en 2015 (3,2%) volvió casi al nivel de 2007, (3,5%).

Mientras que la tasa de desempleo en España permanece muy alta (21%), se está reduciendo lentamente desde el máximo de 2013 (26,1%). Sin embargo, antes de la crisis en 2007, la tasa de desempleo en España había llegado a ser del 8,3%.

El gasto en innovación de las administraciones públicas se ha reducido lentamente cada año entre 2007 y 2015, entre 47,0% en 2007 y 42,3% en 2015. Por otro lado, la proporción de deuda pública sobre el PIB ha aumentado considerablemente durante de la crisis, y no ha mostrado signos de disminución a pesar del resto de indicadores la recuperación económica. La evaluación ex ante de 2015 describió los intentos para aprovechar la recuperación entre 2010 y 2011 y la necesidad de apoyo adicional después de la nueva recesión del año 2012. Sin embargo, la recuperación percibida en 2016 y lo previsto por el FMI para 2017 indica que hay un avance positivo en ciertos aspectos de la recuperación económica en los últimos dos años.

En 2014, la variación interanual del PIB subió más de lo que se había estimado (1,4% en lugar de 0,8%). A pesar de las fluctuaciones pequeñas entre 2015 y 2017, la variación interanual del PIB se encuentra en niveles previos a la crisis y es más estable que entre 2008 y 2014.

Gráfica 1. Variación interanual del PIB (a precios de mercados) 2001-2017



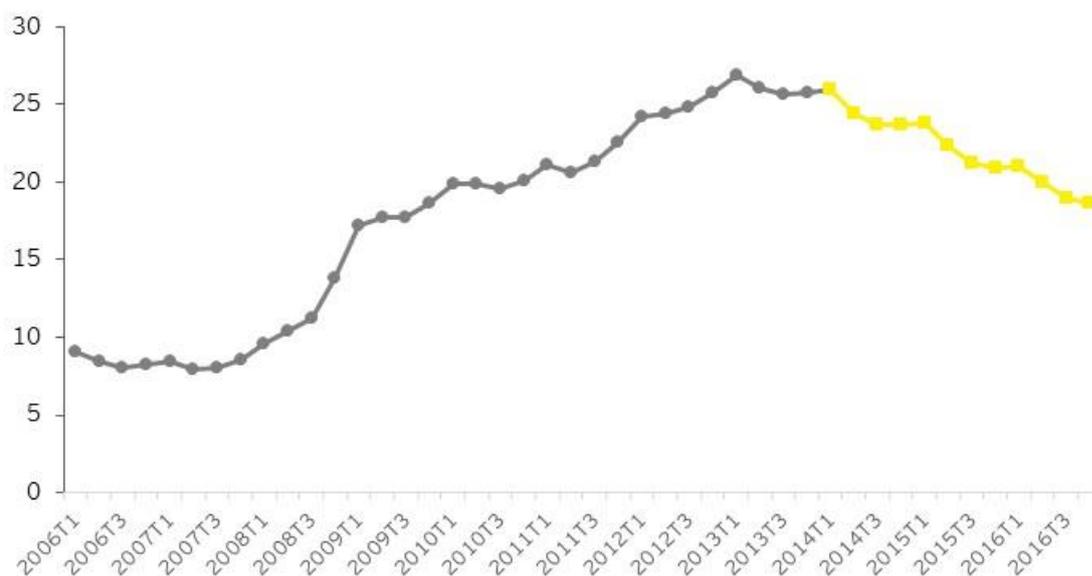
Fuente: INE

Tasa de desempleo

La situación económica en España y la debilidad subsiguiente del mercado de trabajo han contribuido a la destrucción de empleo. Esto ha tenido una incidencia significativa en la tasa de desempleo entre los jóvenes (50%) y la población con baja cualificación. Como consecuencia, el nivel de los jóvenes que van a la universidad ha aumentado un 8%.

Se aprecia una disminución de la tasa de desempleo a partir de un aumento ligero en el primer trimestre de 2014. Sin embargo, la tendencia entre el primer trimestre de 2014 y el tercer trimestre en 2016 indica que la tasa de desempleo está bajando. En este periodo, esta tasa ha disminuido un 5%.

Gráfica 2 Tasa de desempleo por trimestres (2006-2016)



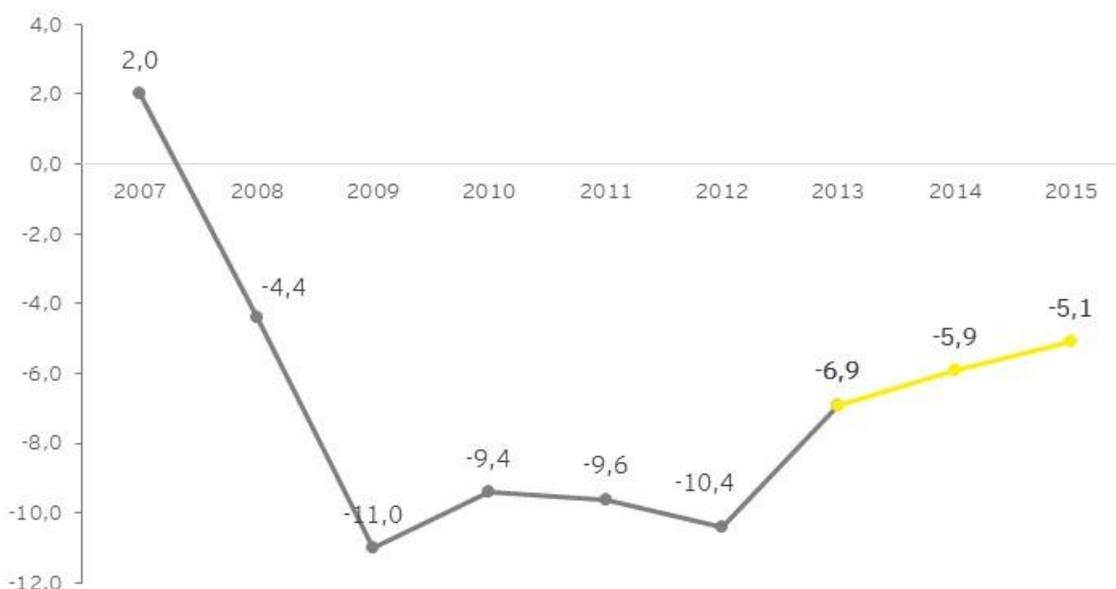
Fuente: Encuesta de población activa, INE

Resultado de las cuentas publicas

El déficit de las administraciones públicas suponía en 2009 el 11% del PIB. La tendencia general de los últimos cuatro años indica que el déficit en España se está reduciendo, siendo el valor del indicador del 5,1% en 2015.

El déficit de las administraciones públicas ascendió del 6,9% en 2013 al 10,4% en 2012. En el periodo entre 2013 y 2015, el déficit ha ascendido 1,8% a 5,1%. Mientras que el nivel se mantiene por debajo de los niveles anteriores de la crisis, las mejoras representan un esfuerzo considerable en el contexto de recuperación después de la crisis. Como antes, en esta cifra se incluyen las transferencias de capital destinadas a las instituciones financieras.

Gráfica 3 Capacidad (+) / necesidad (-) de financiación (porcentaje de PIB (2017-2016))

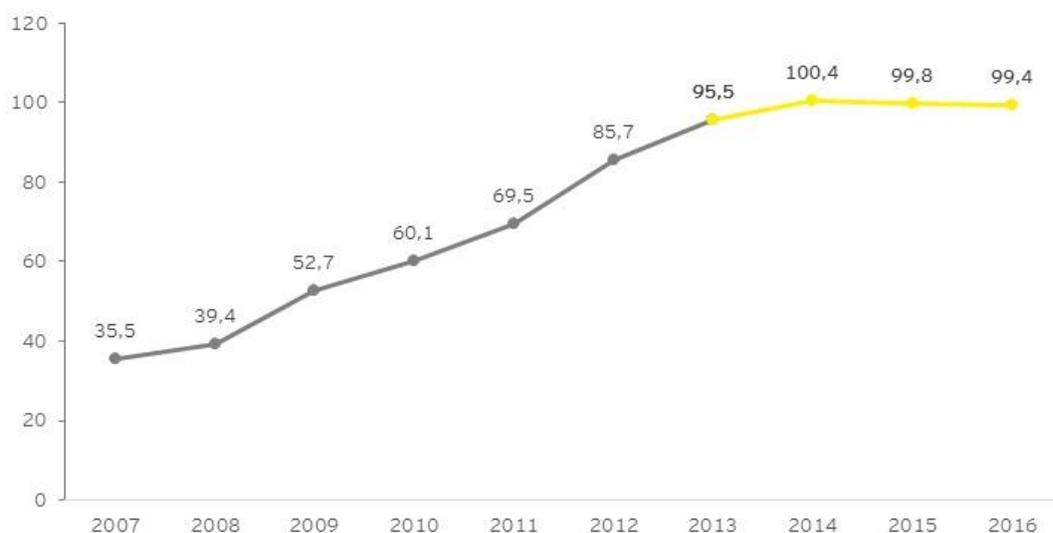


Fuente: Banco de España, Informe Anual de 2015

Deuda pública

El impacto de la crisis se muestra en la deuda de las administraciones públicas como porcentaje del PIB. Pasó de representar el 35,5% en 2007 al 100,4% en 2014. En 2015 y 2016 la deuda pública disminuyó ligeramente (del 100,4% al 99,4%). Debido al nivel de la descentralización en España, debemos tener en cuenta las distintas administraciones públicas. En particular, la Administración General del Estado, la AGE, representaba un 42% del PIB en 2014, pero en comunidades autónomas distintas.

Gráfica 4 Deuda de las Administraciones Públicas (porcentaje de PIB) 2007-2016



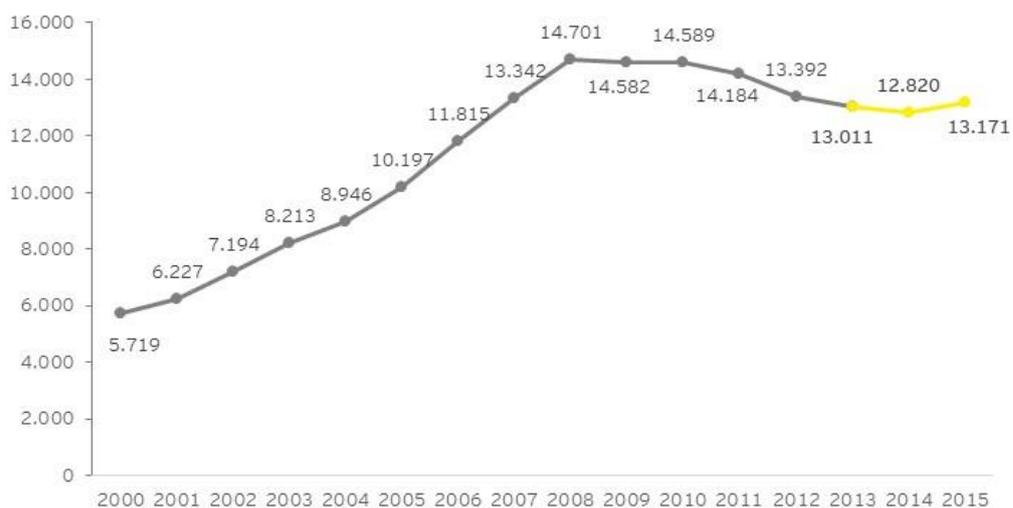
Fuente: Banco de España

En la gráfica anterior se percibe que la tendencia de la deuda de las administraciones públicas es más estable ahora que entre 2007 y 2013, aunque se mantiene a un nivel muy alto, como se ha comentado más arriba.

Inversión en I+D

El enfoque de las medidas de la recuperación de España ha sido una agenda de mejora de la competitividad de las empresas en España. Esto se ha demostrado por el avance de los principales indicadores en I+D, por ejemplo a través de la inversión en la ciencia, la tecnología y la innovación.

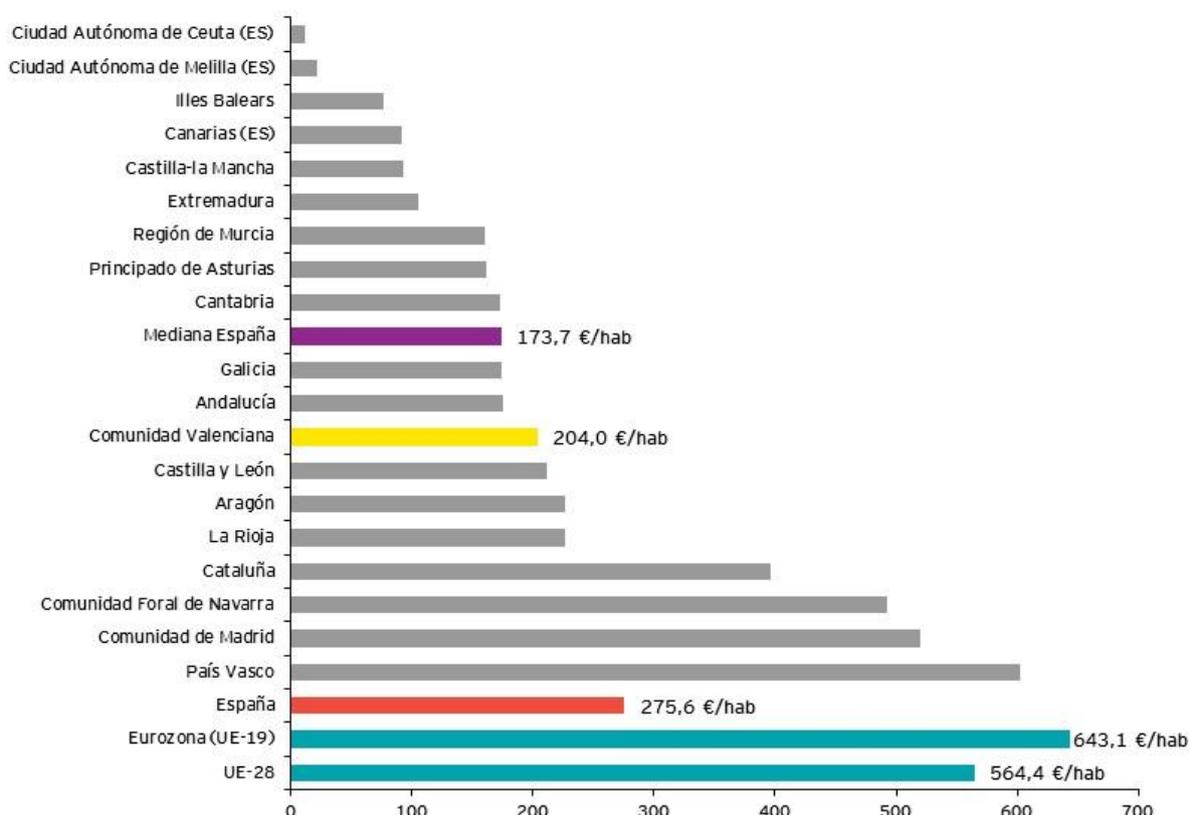
Gráfica 5 Gasto interno total en actividades de I+D (millones de euros) 2000-2015



Fuente: INE

Sin embargo, la inversión en I+D por habitante en España es muy baja en comparación con la UE. La inversión en I+D por habitante en la Comunidad Valenciana es inferior a la media pero superior a la mediana de las CCAA.

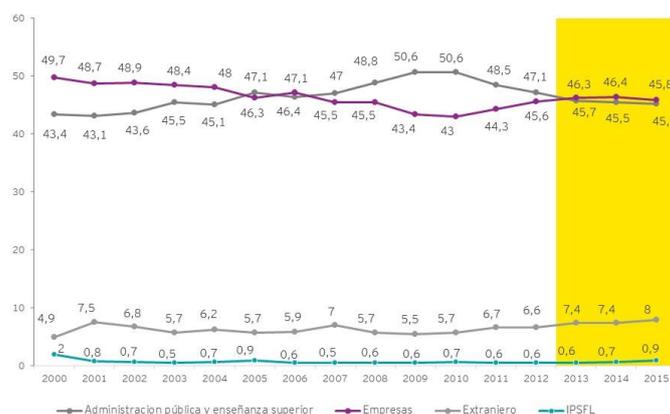
Gráfica 6 Gasto (en millones de euros) por habitante en I+D por comunidad autónoma en España (2014)



Fuente: EUROSTAT 2014

En materia del origen de los fondos del gasto interno, en el periodo de la actualización (resaltado en amarillo), la cantidad de la inversión por origen ha mantenido similar. Entre 2013 y 2015, el porcentaje de inversión del presupuesto de la administración pública y enseñanza superior se ha reducido un 0,5% (de 45,7% a 45,2%). Sin embargo, en el mismo periodo, el porcentaje proveniente de fondos extranjeros ha aumentado de 7,4% a 8%. La gráfica siguiente muestra un periodo muy estable, especialmente en comparación con el periodo 2007-2012.

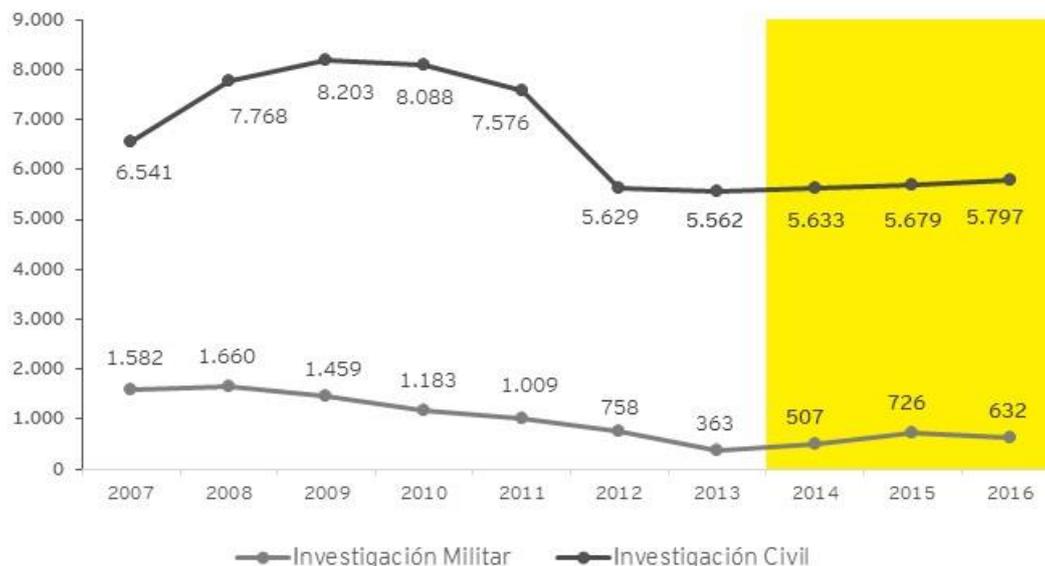
Gráfica 7 Gasto interno en I+D por origen de los fondos (porcentaje del total) 2000-2015



Fuente: INE

Frente a la reducción de la investigación civil entre 2009 y 2013, la gráfica siguiente muestra una tendencia más estable durante el periodo objeto de actualización, si bien inferior al volumen previo a la crisis. También se redujo el presupuesto para la investigación militar entre 2007 y 2013. Entre 2015 y 2016 se ha disminuido en casi un 13%.

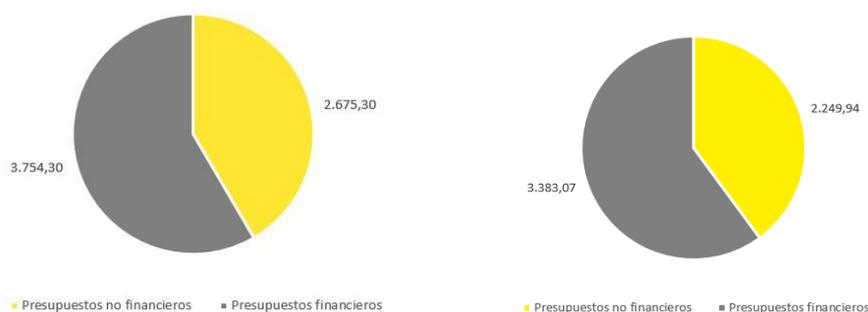
Gráfica 8 Presupuestos financieros y no financieros de la Política de Gasto 46 (millones de euros) 2007- 2016



Fuente: Secretaría de Estados de Presupuestos y Gastos. Presupuestos Generales del Estado

Entre 2014 y 2016, los presupuestos no financieros de la Política de Gasto 46 han aumentado un 18,9% de 2.249,94 M€ a 2.675,30 M€. En comparación, los presupuestos financieros de la Política de Gasto 46 han incrementado de 3.383,07 M€ a 3.754,3 M€, (un 10,9%).

Gráficas 9 y 10. Presupuestos financieros y no financieros de la Política de Gasto 46 (millones de euros) en 2016 (izda.) y 2014 (dcha.)



Fuente: Secretaría de Estados de Presupuestos y Gastos. Presupuestos Generales del Estado

2.1.3 Características del entorno de las pymes.

La evolución del número de empresas

En la Comunidad Valenciana había inscritas 344.556 empresas activas en 2016, un 2,22% menos que seis años antes. Estas empresas representaban en 2016 el 10,6% de las empresas de España, en comparación con 10,7% de las empresas españolas en 2010 y 10,6% en 2014. Por provincias, un 49,9% de las empresas radica en Valencia, un 38,6% lo hace en Alicante y un 11,3% en Castellón. Estas cifras representan una continuación de la tendencia a años anteriores. De las empresas inscritas en 2014, el 50,3% estaba en Valencia, el 38,2% en Alicante y el 11,5% en Castellón.

Tabla 2 Evolución del número de empresas de la Comunidad Valenciana por provincia.

Territorio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Δ 2010-2016
Alicante	132.814	131.564	129.728	127.748	126.389	130.438	133.124	0,23%
Castellón	40.797	40.373	39.748	38.732	38.084	38.668	39.228	-3,85%
Valencia	178.755	177.018	173.008	170.681	166.382	170.427	172.204	-3,66%
Total Com. Valenciana	352.366	348.955	342.484	337.161	330.855	339.533	344.556	-2,22%
Nacional	3.291.263	3.250.576	3.199.617	3.146.570	3.119.310	3.186.878	3.236.582	-1,66%

Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2016

Mientras que la Comunidad Valenciana ha experimentado crecimiento negativo en los años recientes en términos del número de empresas; entre 2014 y 2016, la magnitud del problema se ha reducido de -6,5% (entre 2010 y 2014) a -2,22% (entre 2010 y 2016).

Por condición jurídica de las empresas, casi la mitad de las inscritas en la Comunidad Autónoma son personas físicas, mientras que casi 40% son sociedades limitadas. Esta tendencia se ha mantenido constante en los últimos tres años y se correlaciona con el crecimiento del número de empresas en la Comunidad Valenciana.

Tabla 3 Número de empresas de la Comunidad Valenciana por condición jurídica 2016

Territorio	Personas físicas	Soc. limitadas	Com. Bienes	Asoc. y otros	Soc. anónimas	Soc Colectivas	Soc. Comandit	Soc. coop	Org. Aut.
Alicante	67.005	54.284	5.184	4.052	1.701	6	1	632	259
Castellón	19.830	778	1.985	1.500	778	0	0	354	94
Valencia	90.332	2.945	8.451	6.399	2.945	4	4	1.253	496
Total Com. Valenciana	177.167	58.007	15.620	11.951	5.424	10	5	2.239	849

Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2016

El número de empresas designadas como personas físicas ha aumentado a 177.167 empresas de las 163.950 identificadas en la Comunidad Valenciana en 2014. La proporción de aumento ha sido similar en cada provincia: un 10% en Alicante; un 7,42% en Castellón, y 6,8% en Valencia. Sin embargo, el número de empresas designadas como sociedades limitadas se ha reducido en un -55% desde 2014.

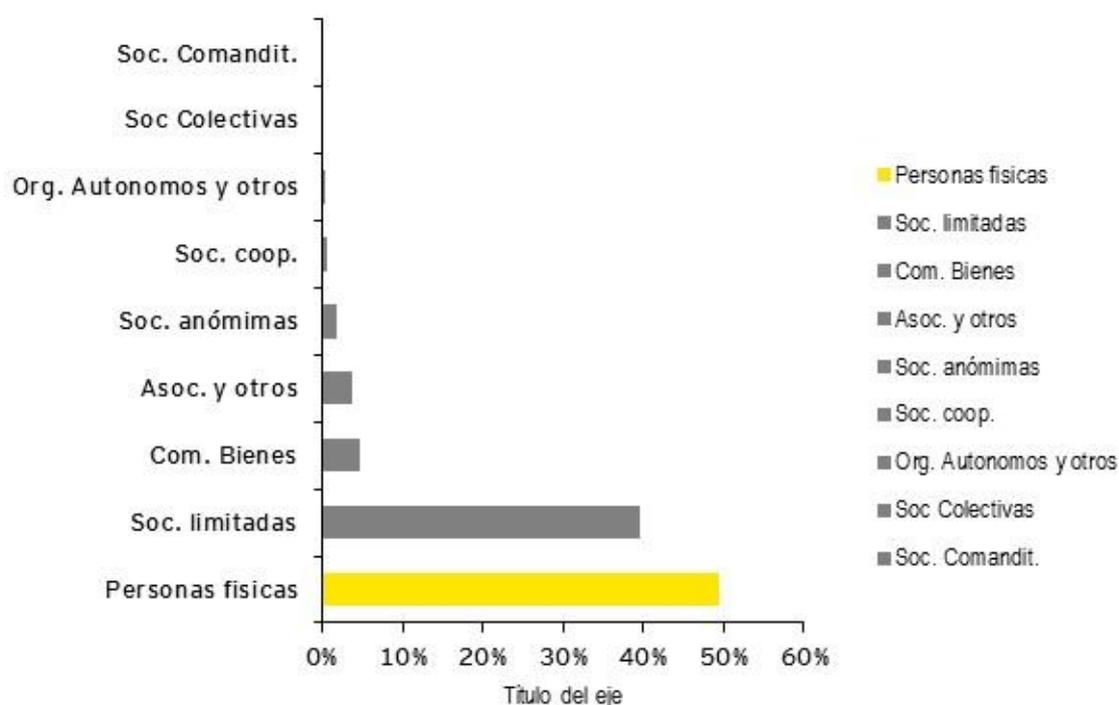
Tabla 4 Número de empresas de la Comunidad Valenciana por condición jurídica en 2014

Territorio	Personas físicas	Soc. limitadas	Com. Bienes	Asoc. y otros	Soc. anónimas	Soc Colectivas	Soc. Comandit	Soc. coop	Org. Aut.
Alicante	60.904	53.713	4.978	4.107	1.820	6	1	607	253
Castellón	18.460	14.741	2.090	1.492	859	1	0	352	89
Valencia	84.586	62.066	8.275	6.398	3.307	6	3	1.269	472
Total Com. Valenciana	163.950	130.520	15.343	11.997	5.986	13	4	2.228	814

Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2014

El número de negocios en la Comunidad Valenciana ha reducido desde 2010. No obstante, ha habido mejoras significativas desde 2014: por forma de la entidad, el aumento más significativo está en la forma de persona física. Por condición jurídica de las empresas, poco más de la mitad de las empresas en la Comunidad Valenciana son personas físicas, mientras que casi el 40% son sociedades limitadas.

Gráfica 11 Porcentaje de empresas de la Comunidad Valenciana por condición jurídica 2016



Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2016

Tamaño relativo de las empresas

Por estrato de asalariados, en 2016, el 54% de las empresas en la Comunidad Valenciana no tenía asalariados, mientras que el 28,7% eran empresas con uno o dos trabajadores, en línea con la condición predominante de persona física. El 95,7% de la región (329.825) tiene menos de diez asalariados o ningún asalariado, proporción que se mantiene casi invariable en cada una de las provincias. Sin embargo, el porcentaje de empresas que tiene menos que diez asalariados ha reducido en los últimos tres años, por -2,2%.

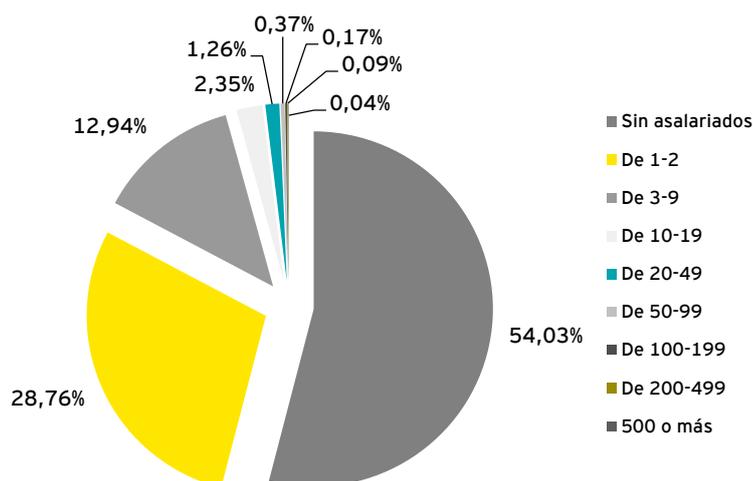
Territorio	Sin asalariados	De 1-2	De 3-9	De 10-19	De 20-49	De 50-99	De 100-199	De 200-499	500 o más
Alicante	72.730	37.322	17.598	3.16	1.675	405	149	57	26
Castellón	20.069	12.123	5.333	87	487	178	87	56	22
Valencia	93.357	49.637	21.656	4.067	2.178	678	357	198	76
Total Com. Valenciana	186.156	99.082	44.587	8.10	4.340	1.261	593	311	124

Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2016

En Alicante, hubo un aumento del 7,12% en el número de empresas sin asalariados entre 2014 y 2016, en comparación con un aumento de 6,36% en empresas sin asalariados en Castellón y 6,63% en Valencia. En términos relativos, el estrato sin asalariados es el más significativo de todos tanto por tamaño, como por crecimiento en el número de empresas desde 2014. Ello a pesar del discreto crecimiento en términos porcentuales, en comparación con los otros estratos, por ejemplo de 200-499 empleado, el cual ha mostrado crecimiento más alto que los otros, pero se debe notar que eso es debido al bajo número de empresas en el estrato, en vez de crecimiento significativo.

La gráfica indica los porcentajes representativas de los estratos de asalariados de empresas de la Comunidad Valenciana.

Gráfica 12 Porcentaje de empresas de la Comunidad Valenciana por estrato de asalariados 2016

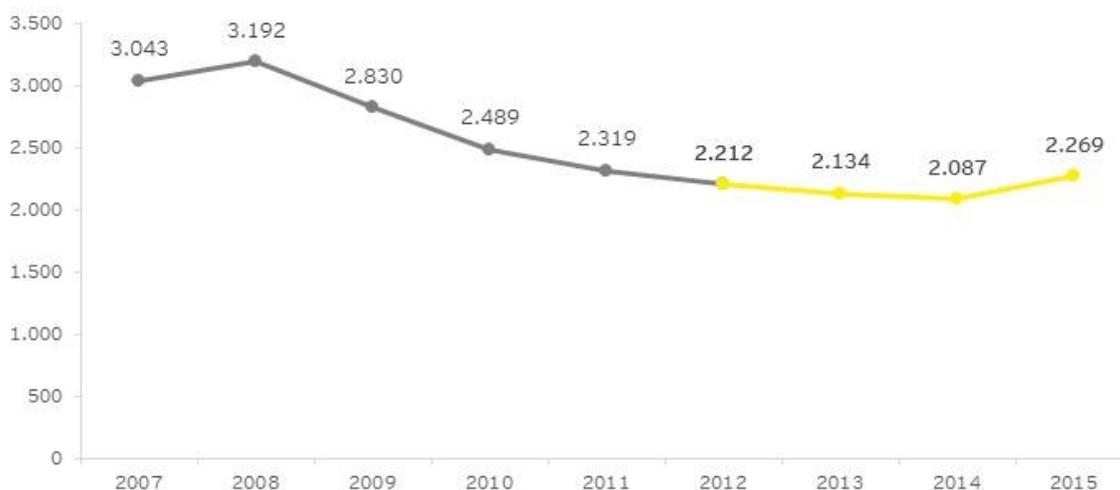


Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2016

El porcentaje de las empresas sin asalariados ha aumentado cerca de un 1,4% entre 2014 y 2016. Sin embargo, el estrato de 1-2 empleados se ha reducido en un 1,73%. Los otros estratos se han mantenido durante el periodo.

Aunque el número de empresas de cincuenta empleados o más en la Comunidad Valenciana ha disminuido mucho en los años recientes como resultado de la crisis, en 2015, se aprecia un pequeño repunte.

Gráfica 13 Evolución del número de empresas ≥ 50 empleados en la Comunidad Valenciana (2007-2015)



Fuente: INE Directorio Central de Empresas

Sectores de actividad de las empresas

Respecto a los sectores de actividad, los datos no muestran grandes modificaciones respecto a 2014, si bien destacan los sectores de Fabricación de muebles, Ingeniería civil, Servicios de comidas y bebidas, Transporte terrestre y por tubería, Construcción de edificios y Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas, que han perdido un total de 2.537 empresas. En términos relativos, los sectores que más empresas han perdido son Ingeniería civil, Fabricación de otros productos minerales no metálicos, Industria de la madera y del corcho, excepto muebles;

cestería y espartería, Fabricación de muebles, Actividades de juegos de azar y apuestas y Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo. Con una reducción entre el -16% y el -3%.

En el extremo contrario, los sectores de actividades inmobiliarias, actividades administrativas de oficina, otros servicios personales, educación, actividades sanitarias y comercio al por mayor e intermediarios de comercio han ganado un total de 9.451 empresas. En incremento porcentual, los sectores de Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática, Actividades de las sedes centrales, Otras actividades profesionales, científicas y técnicas, Actividades de creación, artísticas y espectáculos, Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas, Actividades inmobiliarias, Educación y Actividades relacionadas con el empleo que han ganado un total de 8.359 empleos y cuyo incremento porcentual ha sido del 15%-34%.

Tabla 6 Número de empresas de la Comunidad Valenciana por sector de actividad			
Número de empresas por actividad económica (CNAE 2009)	2016	2014	Variación 2016-2014
68 Actividades inmobiliarias	18.821	16.029	2.792
82 Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	10.663	8.848	1.815
96 Otros servicios personales	14.007	12.602	1.405
85 Educación	9.983	8.597	1.386
86 Actividades sanitarias	14.538	13.506	1.032
46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	28.373	27.352	1.021
31 Fabricación de muebles	1.487	1.612	-125
42 Ingeniería civil	1.098	1.310	-212
56 Servicios de comidas y bebidas	28.601	28.903	-302
49 Transporte terrestre y por tubería	13.512	13.847	-335
41 Construcción de edificios	23.914	24.536	-622
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	50.597	51.538	-941

Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2016

Gráfica 14. Núm. De empresas de la Comunidad Valenciana por CNAE 2009 en 2014 y 2016

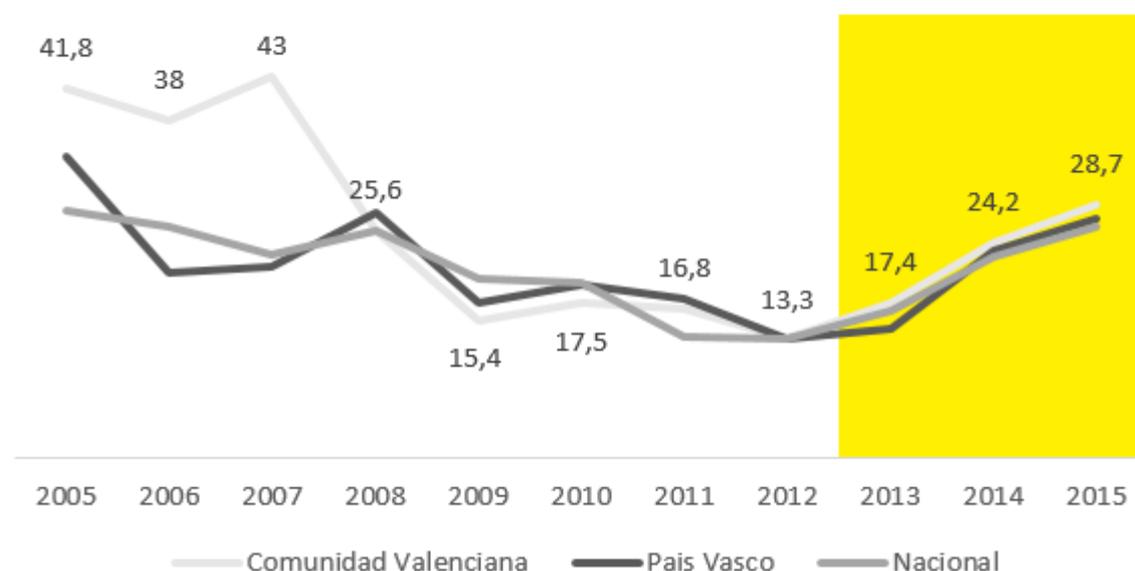


Fuente: INE Directorio Central de Empresas 2014-2016.

Emprendedores

La población de la Comunidad Valenciana ha demostrado un crecimiento en la percepción que existe oportunidades para emprender. En 2012, solamente 13,3% de la población creían que había oportunidades para emprender, sin embargo, año al año, la Comunidad Valenciana ha indicado un aumento en el porcentaje de la población que están de acuerdo que hay oportunidades para emprender. Comparadas las cifras de 2012 y 2015 (28,7%), se detecta un incremento del 70,8%.

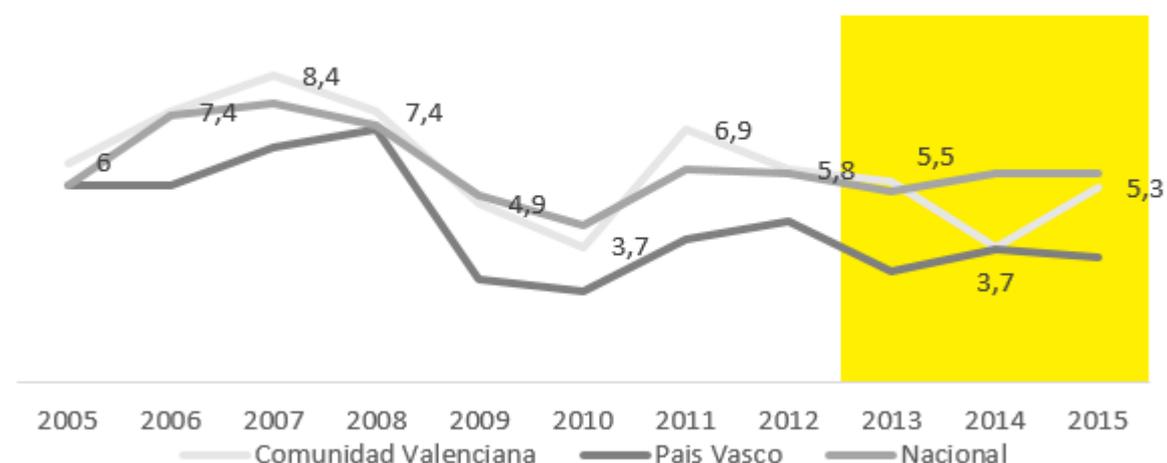
Gráfica 15 Evolución del porcentaje de población que percibe existencia de oportunidades para emprender



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. Actividad emprendedora de la Comunidad Valenciana, País Vasco y España (2015)

El porcentaje de la población activa adulta en la Comunidad Valenciana que se involucra en una actividad emprendedora es más alto que en País Vasco (5,3% frente a 3,5%), y muy próximo al promedio en España (5,5%). Antes del inicio de la crisis, un 8,4% de la población valenciana estaban involucradas en actividades emprendedoras.

Gráfica 16 Evolución del porcentaje de población activa adulta con actividad emprendedora.

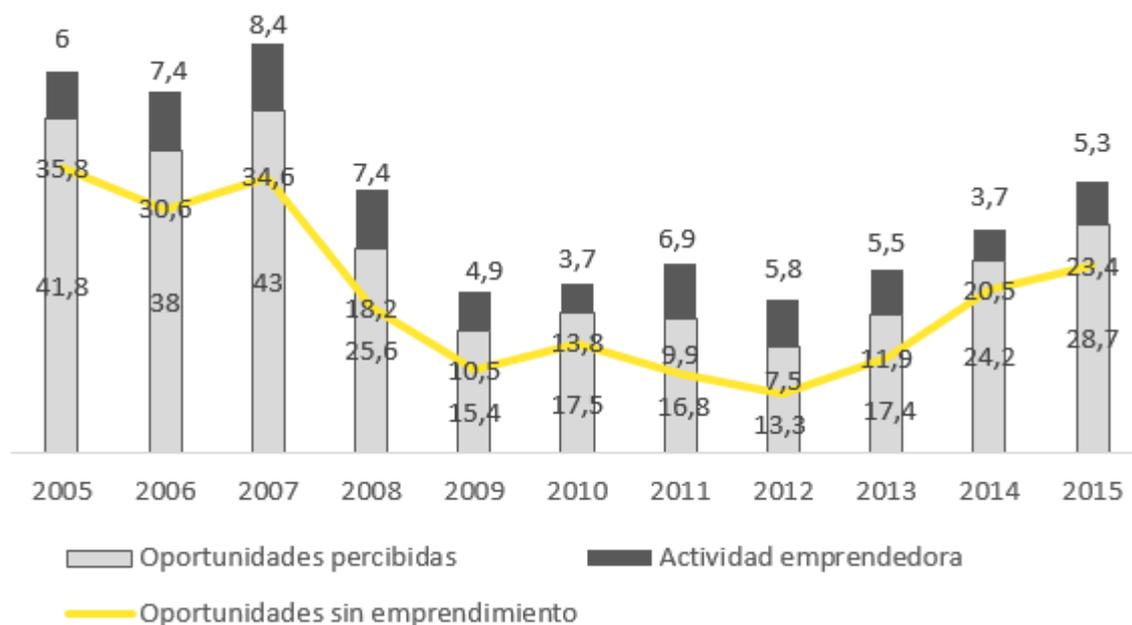


Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. Actividad emprendedora de la Comunidad Valenciana, País Vasco y España (2015)

Es decir, existe un porcentaje de la población de la Comunidad Valenciana que detecta las oportunidades para emprender, pero no han llevado a cabo iniciativas en este sentido. No obstante, en 2015, el 28,7% de la población valenciana percibió oportunidades sin realizar actividades emprendedoras. Desde 2012, ha habido una tendencia creciente en este índice: ha aumentado un 115,8% desde 2012.

Gráfica 17 Diferencia entre el porcentaje de población que percibe oportunidades para emprender y el

porcentaje de población con actividad emprendedora en la Comunidad Valenciana.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. Actividad emprendedora de la Comunidad Valenciana (2015)

I+D+i y empresas de la Comunidad Valenciana que ya disponen del Sello de Excelencia

Respecto al sector de I+D, se detecta una ligera mejoría en 2015 respecto a 2014.

Tabla 7 Evolución del número de empresas de I+D de la Comunidad Valenciana.

Territorio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Δ 2010 - 2015
Empresas I+D experimental en ciencias naturales y técnicas	384	446	464	461	452	468	21,8%
Empresas I+D experimental en ciencias sociales y humanidades	ND	247	225	231	231	262	-3,17%
Total	384	693	689	692	683	730	0,901

Fuente: INE Estadística de I+D

En el análisis de los indicadores de alta tecnología, se muestra una mejora de 2015 respecto al año anterior en los servicios de alta tecnología, si bien en términos de cifra de negocio, el empeoramiento de los sectores de manufacturas de alta y media-alta tecnologías (CNAE27 a 29) es considerable:

Tabla 8 Evolución del número de empresas de I+D de la Comunidad Valenciana.

Sector	Número de establecimientos			Valor añadido (miles de €)		
	2015	2014	Variación	2015	2014	Variación
Servicios de alta tecnología o de punta	5.216	4.265	951	640.744	569.938	70.806
59 a 63 Activid. cinematogr., de video y de programas de telev., grabación de sonido y edición musical Programación y emisión de radio y telev. Telecomunicaciones Programación, consultoría y otras activ. informáticas Información	4.758	3.848	910	504.365	429.365	75.000
72 Investigación y desarrollo	458	417	41	136.380	140.574	-4.194

Sectores manufactureros de alta y media-alta tecnología	1.721	1.759	-38	3.217.250	3.448.548	-231.298
Sectores manufactureros de tecnología alta	136	123	13	102.806	80.607	22.199
21 Fabricación de productos farmacéuticos	11	10	1	10.795	7.360	3.435
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	125	113	12	92.011	73.246	18.765
303 Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria	0	0	0	0	0	0
Sectores manufactureros de tecnología media-alta	1.585	1.636	-51	3.114.445	3.367.941	-253.496
20 Industria química	435	436	-1	1.061.377	990.087	71.290
27 a 29 Fabricación de material y equipo eléctrico, Fabricación de maquinaria y equipo n.o.p, Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	833	896	-63	1.930.895	2.206.780	-275.885
325 Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos	306	296	10	52.417	56.137	-3.720

Fuente: INE. Indicadores de Alta Tecnología 2015.

Comercio exterior de las empresas

El volumen total de las exportaciones de la Comunidad Valenciana ascendió a 2,511 millones de euros en 2016, procedente de las ventas a todo el mundo de 24.918 empresas de todos los sectores. Esto supone un incremento del 7,5% respecto al año anterior. En comparación, las exportaciones en la Unión Europea subieron 4,4% en el mismo periodo.

Territorio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Δ 2010-2015
Alicante	5.785	6.454	7.411	7.830	8.087	7.523	7.832	30,0%
Castellón	2.688	2.969	3.121	3.496	3.571	3.557	3.651	32,3%
Valencia	9.765	11.198	12.860	13.576	13.452	13.288	13.435	36,1%
Total Com. Valenciana	18.238	20.621	23.392	24.902	25.110	24.368	24.918	32,8%

Fuente: Fuente: MinECO. Dataempresas. Estadísticas del comercio exterior español.

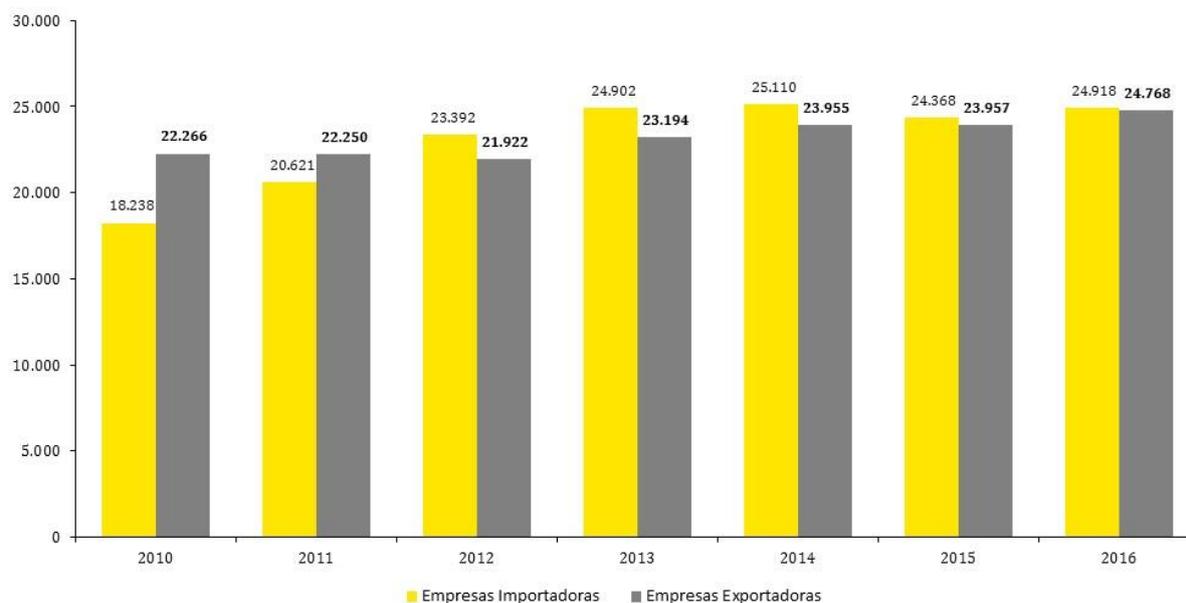
Respecto a las importaciones su volumen total en 2016, y respecto a la Comunidad Valenciana, alcanzó los 1.473 millones de euros, procedente de las ventas a todo el mundo a 24.918 empresas de todos los sectores. Como consecuencia de lo anterior, el volumen de las importaciones en 2016 fue mayor que el de las exportaciones realizadas por las empresas en la región, en volumen de euros.

Territorio	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Δ 2010-2015
Alicante	7.614	7.725	7.758	8.323	8.358	8.642	8.848	16,2%
Castellón	1.787	1.816	1.816	1.995	2.332	2.233	2.340	30,9%
Valencia	12.865	12.709	12.709	12.876	13.265	13.082	13.580	5,6%
Total Com. Valenciana	22.266	22.250	21.922	23.194	23.955	23.957	24.768	17,6%

Fuente: Fuente: MinECO. Dataempresas. Estadísticas del comercio exterior español.

La gráfica siguiente muestra la diferencia entre el número de empresas exportadoras e importadoras de la Comunidad Valenciana. Indica que el número de empresas importadoras ha aumentado un 2,26% en 2016, mientras que las importadoras han descendido un 0,76% desde 2014. En el mismo sentido, el número de las empresas exportadoras se redujo un -1,54% entre 2010 y 2012 y después, creció un 12,98% entre 2012 y 2016. Sin embargo, entre 2010 y 2016, el número de exportadores en la Comunidad Valenciana creció un 11,27%.

Gráfica 18 Números de empresas exportadoras e importadoras de la Comunidad Valenciana



Fuente: MINECO. Estadísticas del comercio exterior español.

2.2 Actualización del análisis de la demanda de financiación

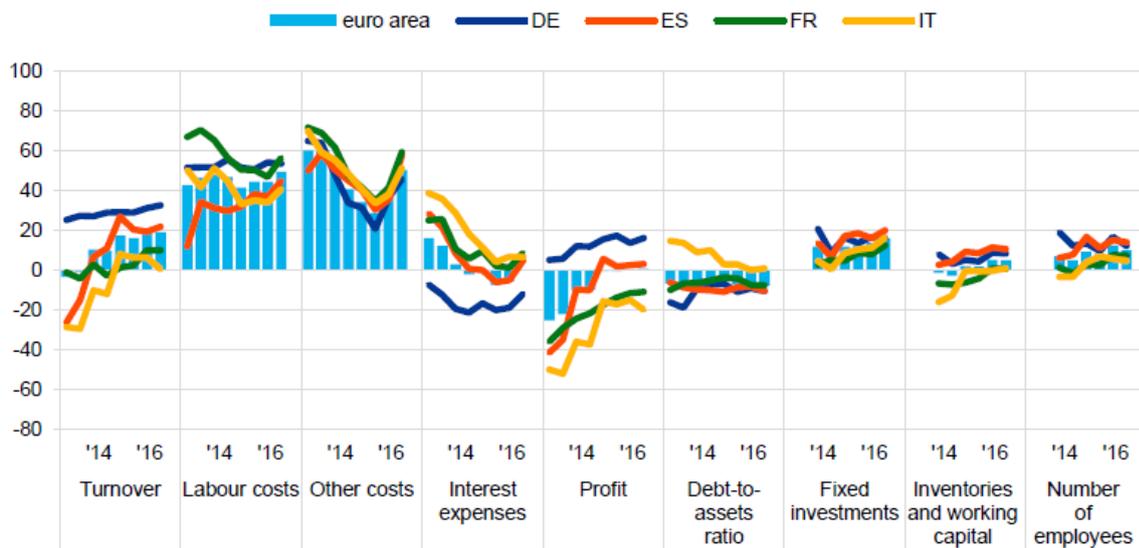
La evidencia de 2014 de la demanda de la financiación de las empresas en España sigue siendo representativa en 2017. Las empresas españolas suelen optar por los préstamos para financiar el crecimiento de su actividad. Las pymes han indicado que el acceso a los préstamos bancarios es más difícil que antes de la crisis, pero ha mejorado ligeramente.

Casi el doble de las empresas españolas consideró en 2016 que la situación económica general había mejorado respecto a las empresas europeas (33% frente al 17%), principalmente debido a sus expectativas de incremento de ventas y beneficios y por la predisposición de la banca a conceder financiación, especialmente las líneas de crédito (un 31% de las empresas españolas).

Las pymes españolas declaran una mejora de su situación conforme a las encuestas del Banco Central Europeo. La recuperación de las inversiones en activos fijos se ha incrementado en un 20%. Respecto al volumen de facturación, las empresas españolas lo han incrementado un 3%, hasta el 20%, siendo una de las grandes economías de la UE que más ha mejorado en este dato. A la vez, se han aumentado un 1% los beneficios netos. A la vez, el ratio de apalancamiento se ha reducido un 2%, hasta el -10%.

En la siguiente gráfica se comparan los cambios en los ingresos y las deudas de las pymes europeas de las grandes economías de la zona euro:

Gráfica 19. Cambios en los ingresos y las deudas de las pymes de las grandes economías de la zona euro



Fuente: BCE Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area (Oct 2016 - Mar 2017).

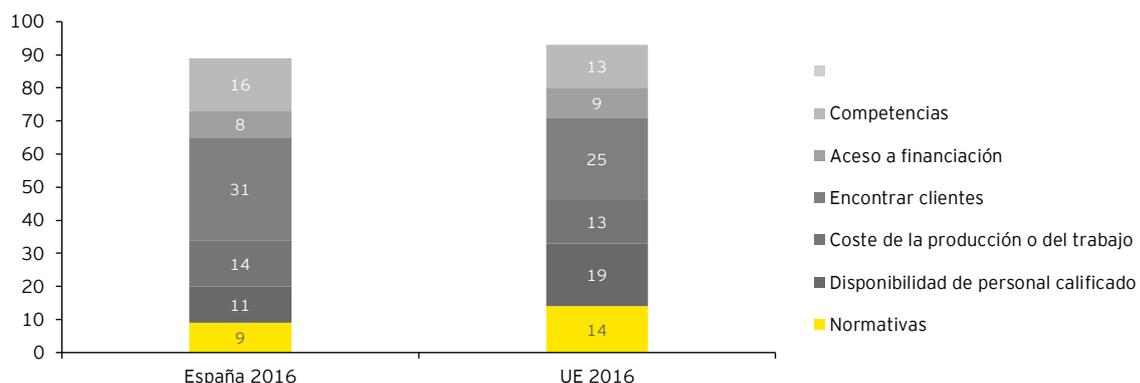
Respecto a los niveles de deuda deseados por las pymes europeas, un 40% ha indicado al BCE su interés por mantener los actuales niveles. Sin embargo, un 42% de las pymes españolas con menos de 2 años de existencia pretenden reducir el nivel de deuda.

Por otra parte, las pymes españolas afirman dedicar en mayor medida la financiación al capital circulante que a las inversiones en activos fijos (38% frente al 30%, respectivamente).

Necesidades de financiación:

En España, en línea con la media europea, sólo el 9% de las empresas considera que el acceso a la financiación es el principal problema de la empresa y se da menor importancia frente a otros problemas como la búsqueda de nuevos clientes o el personal cualificado. Sus inversiones en el periodo 2013-2015 se han dirigido, por encima de la media de las empresas europeas, a nuevas formas de gestión (32% frente al 28%) y nuevos canales de venta (31%, frente al 25% de la UE), en línea con sus preocupaciones. El grado de inversión ha sido menor en las innovaciones de productos o servicios (29% frente a 33%) y muy próximo en las innovaciones de proceso (21% frente al 22%). Sin embargo, el 41% de las empresas españolas afirma no haber crecido (39% en el caso de las europeas), haber crecido menos de un 20% (31% frente al 36%) y haber crecido por encima del 20% anual en el periodo un 8% frente al 9% de la UE.

Gráfica 20 Problemas cuya solución más urgían a las pymes en 2015 (porcentaje de empresas)

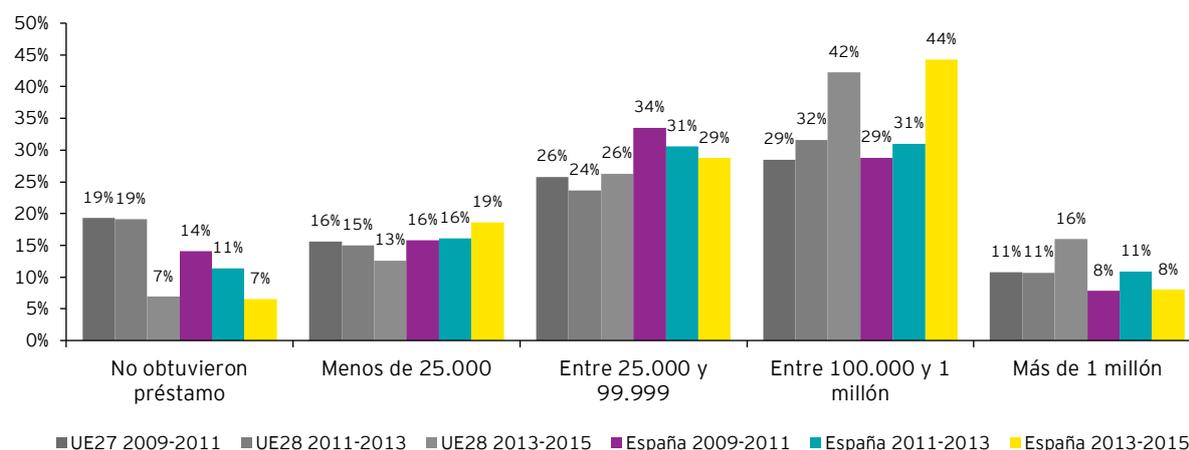


Fuente: BCE y DG Empresas e Industria de la CE. Encuesta acceso a la financiación de las pymes 2016.

Un 56% de las empresas españolas considera adecuados los préstamos bancarios para sus negocios, frente al 50% de las empresas de la UE. En cambio, el capital sólo lo es para el 2% de las empresas españolas, frente al 13% de las europeas. Aunque consideran que es mayor el importe del crédito disponible que las empresas europeas, el importe de los préstamos y líneas de crédito solicitados es menor en el caso de las empresas españolas que las europeas. Aun así, el porcentaje de empresas españolas que afirma haber recibido menos del 75% del importe solicitado en estos productos, es mayor al de las europeas (en el caso de los préstamos, un 9% de las españolas frente a un 5% de las europeas; en el caso de las líneas de crédito, un 9% de las españolas frente al 6%).

Respecto al volumen solicitado, en líneas generales las empresas españolas continúan solicitando importes más bajos, en línea con su menor tamaño y con el destino de los préstamos. Destaca la reducción de los préstamos de más de 1 millón de euros en 2013-2015 respecto al bienio anterior. En la actualidad supone la mitad que este grupo entre las empresas europeas (8% frente al 16%). Del 44% que solicitaron entre 100.000 euros y 1 M€, cerca del 58% de ellas solicitaron entre 100.000 € y 250.000 €, mientras que en el caso de las empresas europeas, el 51% lo solicitó entre 250.000 € y 1.000.000 €.

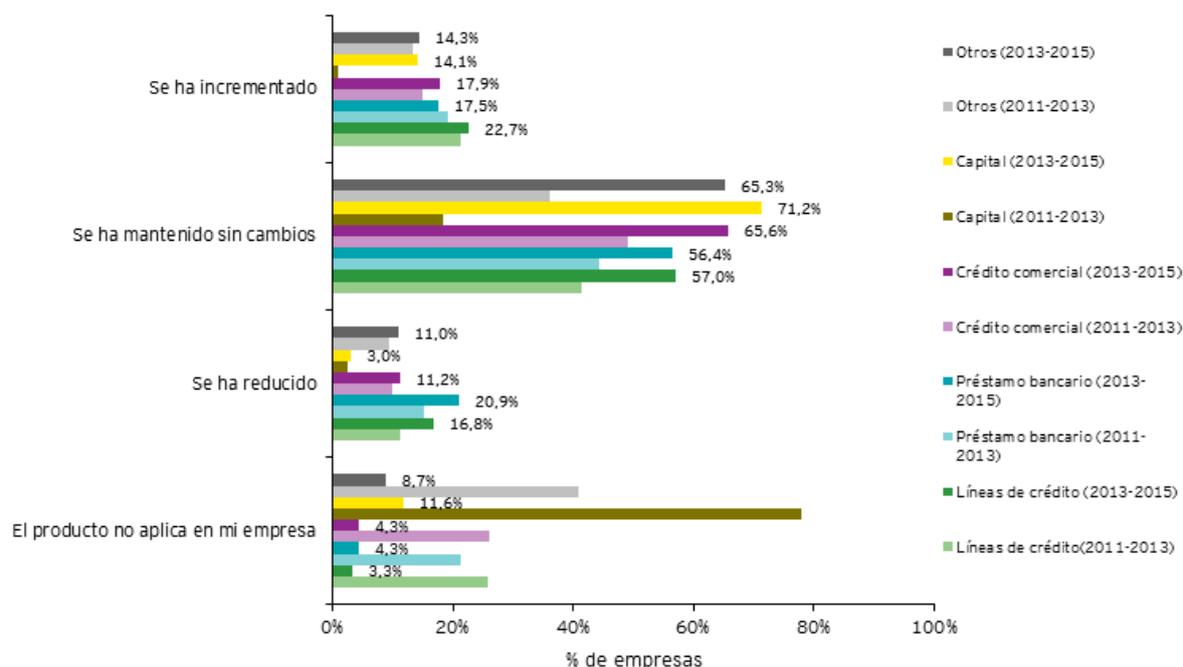
Gráfica 21 Volumen del último préstamo, de cualquier tipo, al que empresas de la Unión Europea y España accedieron/ deseaban acceder en el intervalo de tiempo (porcentaje del total y euros)



Fuente: BCE y recursos de SAFE (2013, 2015 y 2016) Encuesta de acceso a la financiación de las pymes

Por tipo de financiación, las necesidades de las empresas en España han cambiado en los últimos cuatro años. Las empresas perciben cada vez más la diversidad de vías de financiación, destacando de forma muy marcada en el caso del capital. Mientras que se considera más estable las necesidades de préstamo bancario, las líneas de crédito, los créditos comerciales y muy especialmente el capital han aumentado considerablemente.

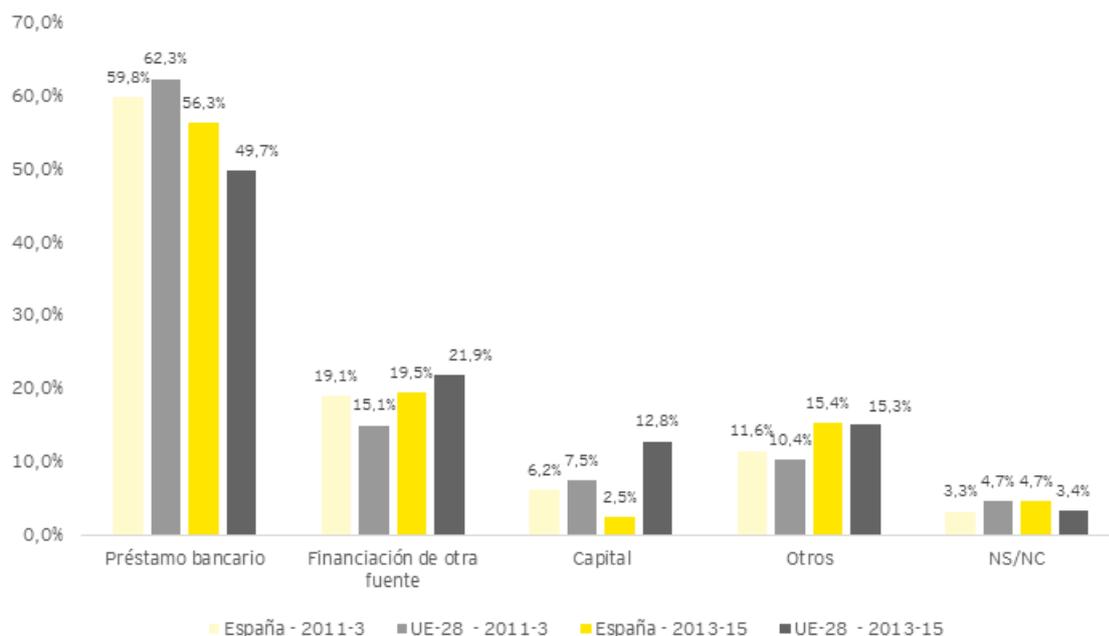
Gráfica 22 Evolución de las necesidades de financiación de las empresas en España por tipo de financiación (porcentaje de empresas) en los periodos 2011-2013 y 2013-2015.



Fuente: BCE y recursos de SAFE (2015 y 2016) Encuesta de acceso a la financiación de las pymes

En línea con lo anterior, las empresas españolas van reduciendo su interés por los préstamos bancarios frente a otras líneas de financiación, si bien en el caso del capital la reducción respecto a la anterior encuesta sobre el acceso a la financiación es elevada.

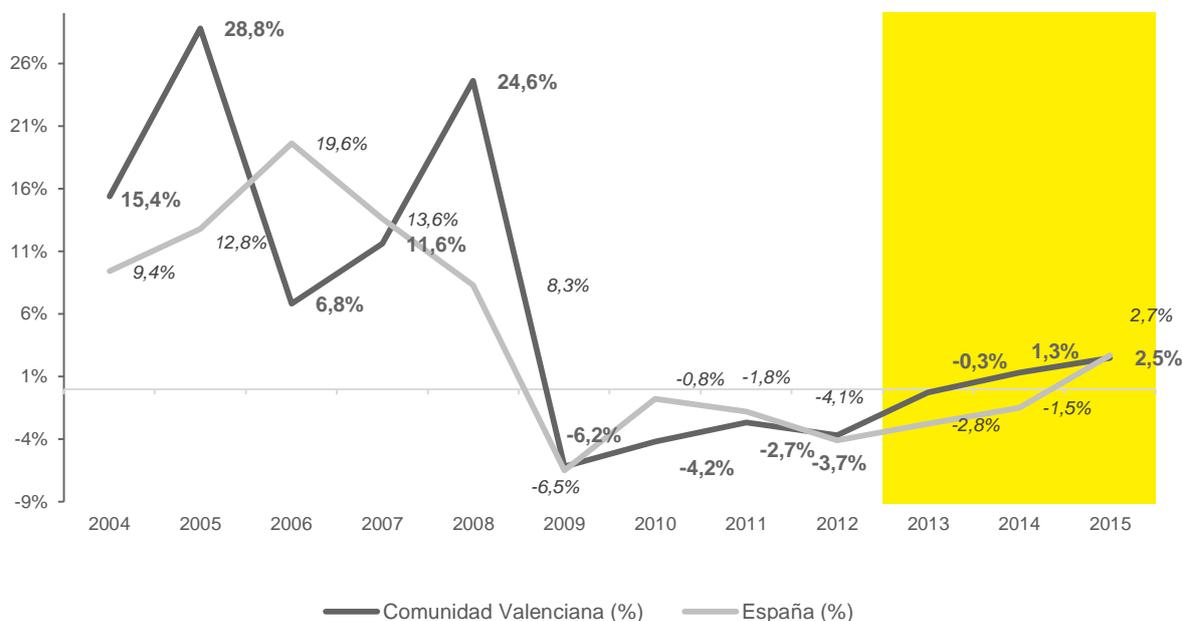
Gráfica 23 Tipo de financiación necesario para cumplir con las expectativas de crecimiento



Fuente: BCE y recursos de SAFE (2015) Encuesta de acceso a la financiación de las pymes

Respecto al gasto en I+D de las empresas, el nivel en 2015 es similar en la Comunidad Valenciana y en el resto del país, aunque presenta menores fluctuaciones y una tendencia a la recuperación, aunque todavía muy por debajo de los valores de 2007.

Gráfica 24 Evolución del crecimiento del gasto total en I+D empresarial



Fuente: INE

Demanda de financiación de emprendedores:

La tendencia de los últimos años disponibles confirma el incremento de las necesidades de financiación. No obstante, se ha reducido en 2015 el valor del cuartil mayor en un 20%.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1% al 25% del emprendedores	Hasta 6.000€	Hasta 5.092€	Hasta 2.262€	Hasta 3.930€	Hasta 4.813,70	Hasta 5.502€
26% al 50% del emprendedores	6.000-20.342€	5.092-20.000	2.262-10.665€	3.930-20.000€	4.813,70-9.916,70€	5.502-15.985€
Mediana (valor central)	20.342	20.000	10.665	20.000	9.917	15.985
51% al 75% del emprendedores	20.342-93.428€	20.000-79.124€	10.000-77.393€	20.000-45.013€	9.916,70-25.127,67	15.985-33.679€
76% al 100% del emprendedores	Más de 93.428€	Más de 79.124€	Más de 77.393€	Más de 45.013€	Más de 48.023,40€	Más de 38.384€

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. Actividad emprendedora en la Comunidad Valenciana 2015

2.3 Análisis de la oferta de financiación en la Generalitat Valenciana

2.3.1 La nueva oferta de financiación del Instituto Valenciano de Finanzas

A continuación se presentan las nuevas líneas de financiación del IVF aprobadas en 2017.

Denominación	Objetivo	Beneficiarios	Principales requisitos y condiciones
Línea IVF Innovación +	Impulsar el crecimiento de Pymes innovadoras que tengan un proyecto próximo a la fase de comercialización	Empresas con sede y/o actividad principal en la Comunidad Valenciana	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Incrementar su estructura patrimonial en una cuantía equivalente como mínimo al 30% del importe del préstamo aprobado por el IVF de forma previa a la formalización de la operación <p>Condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ A través de préstamos participativos ▶ Importe: Entre 25.000 € y 150.000 € (hasta el 75% de los costes subvencionables) ▶ Carencia del principal: hasta 5 años ▶ Interés fijo: EURIBOR (12 meses) +3,5% ▶ Interés variable (anual): EBIT - interés fijo, con limitaciones ▶ Costes financieros asociados a la elaboración de prototipos, miniaturización o escalado, diseño, pruebas de funcionamiento, pruebas de demostración, desarrollo de líneas piloto, comprobación del producto a nivel comercial,
Línea IVF Inversión y circulante	Inversiones en internacionalización, consolidación empresarial y creación de empleo, y anticipo de subvenciones concedidas por cualquier órgano directivo de la Generalitat Valenciana	Entidades con su sede social y/o establecimiento en la Comunidad Valenciana que no pertenezcan a los sectores inmobiliario o financiero	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Antigüedad mínima de 3 años <p>Condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ A través de préstamos ordinarios ▶ Importe: Hasta 5 millones de euros (75% de los costes); 100% en el caso de anticipos de ayudas. ▶ Plazo: 15 años, incluidos hasta 3 de carencia del principal (7 años +4 para anticipos de subvenciones) ▶ Interés: EURIBOR + diferencial ▶ Se prevé la exigencia de garantías ▶ Dirigido a Inversiones, adquisición de activos y necesidades de circulante, se excluye la refinanciación de deuda.
Línea IVF para autónomos, microempresas y pymes	Apoyo financiero a autónomos, microempresas y pymes en la consolidación y crecimiento de sus proyectos empresariales	Autónomos, microempresas y PYMES que tengan su sede social y/o establecimiento productivo en la Comunidad Valenciana	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Acreditar la aprobación de un aval de una entidad bancaria o SGR por el 100% del principal <p>Condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ A través de préstamos ordinarios con liquidación trimestral. ▶ Importe: Entre 12.000 € y 150.000 € ▶ Plazo: hasta 5 años, incluido 1 año de carencia del principal ▶ Interés fijo: 2,5% ▶ Dirigido a adquisición de activos productivos y circulante, se excluye la refinanciación de deuda o las reestructuraciones de pasivo.
LÍNEA IVF Cultura	Financiación autónomos, microempresas y pymes que desarrollen su actividad en los sectores cultural y creativo	Autónomos, microempresas y pymes de la Comunidad Valenciana que desarrollen actividades culturales y creativas	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Tener menos de 250 trabajadores y facturación menor de 50 M€ o activos inferiores a 43 M€ con inscripción en los códigos CNAE previstos. ▶ Acreditar la aprobación de un aval de una entidad bancaria o SGR por el 100% del principal y los intereses <p>Condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ A través de préstamos ordinarios con liquidación trimestral. ▶ Importe: Entre 12.000 € y 150.000 € ▶ Plazo: Hasta 7 años, incluidos 3 de carencia ▶ Interés fijo: 2,5% anual

Denominación	Objetivo	Beneficiarios	Principales requisitos y condiciones
			<ul style="list-style-type: none"> Financiación de inversiones y necesidades de circulante, por ejemplo: nuevas producciones y proyectos culturales; compra de maquinaria y mobiliario; reformas y acondicionamiento de instalaciones, o necesidades de liquidez, ligadas a crecimiento del negocio, excluida la refinanciación de deuda o las reestructuraciones de pasivo

Asimismo, el IVF prevé la financiación de centros de atención a personas con diversidad funcional y el anticipo de subvenciones de acciones formativas concedidas por el SERVEF.

2.3.2 La Agencia Valenciana de Innovación

La Agencia Valenciana de Innovación ("AVI") se creó mediante la Ley 1/2017, de 1 de febrero. Con fecha de 28 de julio de 2017 se adoptó el Decreto 106/2017, de 28 de julio, que se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento de la AVI. Es una entidad de derecho público que persigue mejorar el Sistema Valenciano de Innovación. En concreto, persigue mejorar el modelo productivo valenciano mediante el desarrollo de su capacidad innovadora con criterios de sostenibilidad, en línea con los objetivos de la Estrategia Europa 2020 de la UE y con los de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.

Para ello, se le reconocen facultades para ejercer potestades administrativas y realizar actividades prestacionales y de fomento destinadas al desarrollo de las políticas públicas de fortalecimiento y desarrollo del Sistema Valenciano de Innovación. La AVI desarrollará su cometido mediante programas anuales o plurianuales en los que está previsto que se pueda incluir, entre otros:

- ▶ La concesión de subvenciones corrientes y de capital a los agentes del Sistema Valenciano de Innovación mediante las correspondientes convocatorias de concurrencia competitiva, siempre que no colisionen con las competencias de otros organismos.
- ▶ La suscripción de convenios con entidades que desarrollen actividades innovadoras.
- ▶ La concesión de avales y préstamos, vehiculados por el Instituto Valenciano de Finanzas.

Al tratarse de una entidad de reciente creación, no es posible detallar aún su participación en la financiación del Sistema Valenciano de Innovación, si bien existen disposiciones que favorecen la complementariedad de su actividad con las de otros agentes, especialmente el IVF.

Dentro de sus órganos, el Consejo de Dirección, órgano de gobierno de la Agencia, prevé la participación, en calidad de vocal, de una persona del Instituto Valenciano de Finanzas, con rango mínimo de director general. Entre otras funciones, el Consejo de Dirección debe aprobar los planes de acción, anuales y plurianuales; los objetivos estratégicos y operativos de la Agencia, y los procedimientos, criterios e indicadores para la medición de su cumplimiento y del grado de eficiencia en la gestión. Asimismo, hay una representación del IVF en el Comité Ejecutivo del Consejo de Dirección.

En su estructura organizativa se prevé la creación de un Servicio de Control Interno de primer nivel de fondos europeos encargado de la planificación, coordinación, gestión y seguimiento de las actuaciones de la AVI cofinanciadas con fondos europeos o estatales; las certificaciones al FEDER, al FSE o a entes estatales financiadores en coordinación con el Organismo Intermedio de Gestión de la Generalitat Valenciana, y el control de la aplicación de los regímenes de ayudas de Estado.

Por otra parte, se prevé también un Servicio de Evaluación y Coordinación de Programas que, entre otras funciones, comprende la de realizar el control y seguimiento económico-financiero de las actuaciones financiadas y de las ayudas otorgadas por la AVI y de las que le sean encomendadas,

incluyendo el seguimiento y control de préstamos y avales, en colaboración con el Instituto Valenciano de Finanzas.

Finalmente, el Servicio de Proyectos Estratégicos de Innovación está encargado de estimular la cooperación empresarial apoyada en otros agentes del Sistema Valenciano de Innovación, a través de instrumentos de ayuda y financiación para aplicación práctica de resultados de investigación al mercado.

Asimismo, respecto a los recursos económicos de la Agencia, está previsto que incluyan créditos y préstamos concedidos a la AVI pero siempre en colaboración con el Instituto Valenciano de Finanzas, a excepción de los fondos destinados a tesorería. En consecuencia, existen medidas suficientes para asegurar la complementariedad entre ambas líneas de financiación de las inversiones en productos y servicios innovadores de las empresas.

2.3.3 Las ayudas a la internacionalización

Además de las subvenciones para la internacionalización del IVACE y del ICEX, la Administración General del Estado tiene diversas líneas de financiación:

CESCE	Productos de crédito a la exportación por cuenta del Estado, aparte de su actividad comercial de aseguramiento de créditos en el exterior
Crédito Comprador	El porcentaje de cobertura máximo para ambos riesgos puede ser de hasta un 99%. Cubre riesgos comerciales: en el caso de empresas privadas, si hay impago como resultado de morosidad prolongada o el derecho. Asimismo, cubre riesgos políticos: impago como consecuencia de violencia política, problemas económicos, nacionalización del deudor o garante, el impago del crédito por parte de un deudor o garante público.
Seguro de obras	Seguro de obras cubre el riesgo de obra por las empresas que hacen obras de construcción en el extranjero, durante la fase de construcción o ejecución
Créditos documentarios	La cobertura puede ser individual (operación por operación) o abierta (para todos los créditos confirmados a lo largo de un año). Cubre el riesgo de impago de un crédito documentario por razones políticas- riesgos políticos y extraordinarios.
Crédito Suministrador	Cubre riesgo de contrato y de crédito (riesgos comerciales: resolución injustificada o incumplimiento) y riesgos políticos: incumplimiento del contrato de exportación por razones imprevisibles).
Seguro de Fianzas	Para las operaciones en las que el exportador deba prestar algún aval, derivado de un contrato de exportación, ante el comprador extranjero o autoridades del país de destino
Seguro de inversiones	Protege el inversor a los riesgos políticos que afectan a la inversión en el extranjero por ejemplo la expropiación, nacionalización o confiscación de los productos de la empresa, violencia política, falta de transferencia de la moneda del país de destino.
CERSA	Garantías a través de SGR
Convenio ICEX-CERSA	Permite a CERSA reafianzar hasta un 75% de las operaciones avaladas por sociedades de garantía recíproca que cubren entre el 50% y el 100% de las operaciones de internacionalización que reciben apoyo financiero de la banca. Asimismo, CERSA también garantiza hasta un 50% de los avales técnicos concedidos.
ICO	Articula financiación a través de entidades de crédito colaboradoras
ICO Exportadores	Financiación a autónomos y empresas a través del anticipo del importe de facturas procedentes de su actividad exportadora o de los fondos necesarios para la producción de los bienes que se vayan a exportar. El importe máximo por cliente y año es de 12,5 M€. Son las entidades de crédito quienes se benefician de esta medida
ICO Internacional	Tramo I de inversión y liquidez. Financiación a personas jurídicas españolas o con al menos un 30% de capital de empresa española, tanto para liquidez como para inversiones productivas en el exterior. Se realiza a través de entidades de crédito privadas

ICO	Articula financiación a través de entidades de crédito colaboradoras
	Tramo II de inversión y liquidez .Dirigido tanto a empresas con domicilio social en España (crédito suministrador) para la venta de bienes o servicios, con aplazamiento de pago, a empresas con domicilio social fuera de España como a empresas con domicilio social fuera de España, para la adquisición de bienes o servicios, con aplazamiento de pago, a empresas con domicilio social en España (crédito comprador). De nuevo, se articula a través de entidades de crédito privadas colaboradoras del ICO.
ICO Infraestructuras	Aplicable también para proyectos de infraestructura en España, se articula mediante participaciones en capital, y préstamos subordinados (incluidos participativos). Entre 10 M€ y 40 M€.
ICO Garantía CERSA/SAECA	Para inversiones realizadas fuera del territorio nacional y necesidades de liquidez, se dirige a personas jurídicas españolas o propietarias de al menos un 30% de capital de empresas españolas y que cuenten con el aval de una SGR o de SAECA (ámbito agrario). Se apoya tanto la liquidez como las inversiones productivas en España o en el exterior. Se articula a través de entidades de crédito colaboradoras o a través de las SGR o de SAECA.
Programa ICO Garantías Internacionales	Programa vigente hasta el 31 de diciembre de 2017, dirigido a grandes empresas y a través de varios instrumentos de garantía: garantía de licitación (bid bond); garantía de cumplimiento (performance bond); garantía de pago anticipado (advance payment/progress payment), y garantía de los defectos o de mantenimiento (warranty guarantee). Tienen un importe mínimo de 10M€.
Línea ICO Garantías Internacionales.	Programa vigente hasta el 31 de diciembre de 2017, concesión por parte del ICO de una garantía bancaria a operaciones previamente garantizadas o contragarantizadas por entidades de crédito españolas, asumiendo el ICO el riesgo de estas Entidades. El 100% del riesgo con las empresas es asumido por la Entidad de Crédito española.
COFIDES	Dirigido principalmente a países en vías de desarrollo y a los incluidos en los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados de la Secretaría de Estado de Comercio, incluye distintas vías, ya sea con sus recursos propios, ya sea con los que gestiona para el Estado, o una combinación de ambos.
Recursos propios de COFIDES	COFIDES financia con sus propios recursos proyectos de inversión sólo en países en desarrollo y emergentes. Pueden obtener financiación de COFIDES tanto las empresas mixtas como las filiales de empresas españolas en países elegibles que lleven a cabo un proyecto de creación de una nueva empresa, la compra de una empresa existente o la ampliación de la actividad de la misma. Con unos límites mínimo y máximo de 75.000 € y 10 millones de €, COFIDES proporciona participaciones en capital (hasta el 49%), préstamos subordinados, participativos, de coinversión, préstamos ordinarios a la empresa de proyecto y préstamos ordinarios al inversor español (hasta el 80%).
FONPYME	El Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa realiza participaciones temporales y minoritarias directas en el capital social de empresas españolas (incluye tanto participaciones en capital como instrumentos próximos al cuasicapital) para su internacionalización o de empresas situadas en el exterior. La financiación mínima es de 75.000 € y la máxima de 5 millones de €.
FIEX.	El Fondo para Inversiones en el Exterior es similar al anterior, pero está pensado para inversiones mayores. El importe mínimo es de 250.000 € y el máximo, de 30 millones de €.
Línea Implantación Comercial 4.0 Jóvenes Empresarios.	Mediante préstamos de coinversión (con remuneración ligada a los resultados del proyecto) a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior o préstamos ordinarios a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior, COFIDES proporciona hasta 500.000 € para la implantación comercial, en función de las garantías y con el límite del 80% de la inversión.
Línea Implantación Comercial 3.0	Préstamos de coinversión (con remuneración ligada a los resultados del proyecto) a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior y préstamos ordinarios a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior para la implantación comercial en el exterior. En función de las garantías, el importe máximo (80% de los costes) es de 1 millón de €.
FINMARCA	Dirigido a empresas españolas que apuesten por la marca como activo de competitividad en su proceso de internacionalización y que acometan proyectos de expansión exterior con necesidades de financiación a medio o largo plazo. Los beneficiarios deben ser compañías asociadas o vinculadas al Foro de Marcas Renombradas Españolas y el apoyo se sitúa entre los 2 millones de € y los 30 millones de €, mediante aportaciones de capital inferiores al accionista de referencia.
FINING	La Línea de Financiación Específica para la Internacionalización de Empresas de Ingeniería se dirige a proyectos empresariales de expansión internacional que prevean el establecimiento permanente en el país de destino de la inversión, mediante nuevas implantaciones comerciales,

COFIDES	Dirigido principalmente a países en vías de desarrollo y a los incluidos en los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados de la Secretaría de Estado de Comercio, incluye distintas vías, ya sea con sus recursos propios, ya sea con los que gestiona para el Estado, o una combinación de ambos.
	ampliación de filiales ya existentes o adquisición de empresas extranjeras del sector. Los vehículos consisten en participaciones minoritarias y temporales en el capital en la empresa del proyecto, préstamos de coinversión (con remuneración ligada a los resultados del proyecto, préstamos ordinarios a medio y largo plazo a la empresa del proyecto o a la empresa española y préstamos multiproyecto en países diferentes.
FINCONCES	Línea de Financiación de Inversiones en el Sector de Concesiones de Infraestructuras dirigida a proyectos de inversión en el exterior en concesiones de infraestructuras y servicios públicos participados mayoritariamente por empresas españolas, para la gestión global de servicios públicos, normalmente en régimen concesional o en régimen público privado. Mediante participaciones en capital e instrumentos próximos al cuasicapital, las contribuciones son entre son 75.000 € y 30 millones de €.
FINTEC	La Línea de Financiación de Inversiones del Sector Electrónico y de Tecnologías de la Información y Comunicación se dirige a financiar a medio y largo plazo proyectos de inversión en el exterior de empresas del sector electrónico y de tecnologías de la información y las comunicaciones en los que exista interés español. Mediante participaciones en capital, instrumentos próximos al cuasicapital, préstamos ordinarios a la empresa del proyecto o a la española y préstamos multiproyecto, los importes mínimo y máximo son 75.000 € y 30 millones de €, respectivamente.
FINTUR	. Línea de Financiación de Inversiones en el Sector Turístico para los proyectos viables de inversión en el sector turístico (hoteles, parques temáticos y de ocio) en los que exista algún tipo de interés español. Se articula mediante participaciones en capital, préstamos de coinversión o de otros instrumentos participativos a medio y largo plazo y los importes mínimo y máximo son 75.000€-30 millones de €.
FINCHEF	Línea de apoyo a la apertura en el exterior de establecimientos del sector gastronómico. La financiación comprende activo no corriente más un porcentaje de activo corriente ligada a esa inversión, con unos importes entre 75.000 y 5 millones de euros, en función de las garantías y no superiores al 80% de las inversiones. Se articula a través de préstamos de coinversión a la filial con remuneración ligada parcialmente a la evolución del proyecto, préstamos ordinarios a la filial en el exterior o préstamos a las empresas matriz en España.
ENISA	La financiación de ENISA no se dirige directamente al crecimiento en el exterior de los proyectos empresariales, pero ninguna de sus líneas excluye la actividad internacional. Por volumen, a continuación se trata la línea de competitividad.
ENISA Crecimiento	Préstamos participativos dirigidos a proyectos empresariales de pymes basados en modelos de negocio enfocados a una mejora competitiva de sistemas productivos y/o cambio de modelo productivo; búsqueda de capitalización y/o deuda en mercados regulados y financiación de proyectos empresariales a través de operaciones societarias, así como expansión mediante ampliación de la capacidad productiva, avances tecnológicos, aumento de gama de productos/servicios, y diversificación de mercados. El importe mínimo son 25.000 € y el máximo, 1.500.000 euros.

3. Las nuevas necesidades de financiación detectadas

3.1 El Instrumento PYME

El programa Horizon 2020 tiene un presupuesto de 3.000 millones de euros en el periodo 2014-2020 para proporcionar financiación a las pymes de la UE. El instrumento ofrece tres Fases de apoyo financiero y/o empresarial a estos negocios para ayudarles a desarrollar productos, procesos o servicios altamente innovadores.

Fase 1

En la Fase 1 se considera la viabilidad comercial de un proyecto innovador de una pyme, por ejemplo a través de una evaluación de riesgos, análisis del mercado y los competidores o un plan de negocio. Se concede un importe a tanto alzado de 50.000€ (equivalente al 70% del coste total de la inversión) en combinación con los servicios gratuitos (y voluntarios) de un “coach” con al menos tres años de experiencia en empresas internacionales. Esta Fase dura entre 6 meses y 1 año. El “coach” ayuda a la pyme con las decisiones cotidianas de la empresa y facilita la alineación del proyecto con la estrategia del negocio (crecimiento o internacionalización). La conclusión de la Fase 1 es un estudio de la viabilidad del proyecto innovador en el que la empresa debe indicar el potencial comercial de su idea.

Fase 2

La Fase 2 tiene una duración de 1 o 2 años. Las empresas pueden acceder a la Fase 2 después de haberse beneficiado de la Fase 1, o bien pueden participar en la Fase 2 directamente. El programa de “coaching” continúa también en la Fase 2. Las empresas que han completado la Fase 1 mantienen a ese mismo “coach” en la Fase 2. El objetivo de la Fase 2 es que el proceso, producto o servicio de la idea original puede acceder al mercado. La Fase 2 provee de financiación (entre 500.000 euros y 2,5 millones euros), con un límite del 70% de los costes subvencionables. Para financiar el 30% restante, las empresas pueden utilizar otros medios o soportarlo directamente. La Fase 2 puede financiar la prueba o el diseño de un producto, la creación de un prototipo o cualquiera actividad para madurar la idea por el producto, servicio o proceso, a nivel de su comercialización y entrada en el mercado.

Fase 3

La Fase 3 forma la parte de la comercialización del producto, servicio o proceso que resulta de las Fases 1 y/o 2. La empresa se presenta a inversores, expertos, y/o clientes que tengan interés en su oferta. También apoya la entrada de la empresa en ferias, exposiciones industriales etc. para apoyar el avance de la comercialización del producto. Además, la Fase 3 ayuda en la provisión de más financiación por la Unión Europea.

Sello de Excelencia

El Sello de Excelencia reconoce las propuestas de alta calidad que no pudieron financiarse por el Programa Horizon 2020, a pesar de su potencial en temas de innovación. El Sello de Excelencia fomenta que otros fondos proporcionen financiación a las ideas que han recibido evaluaciones excelentes por la Unión Europea. El Sello de Excelencia reduce la cantidad del esfuerzo administrativo que es necesario para seleccionar proyectos. Sin embargo se requiere el apoyo de los sistemas nacionales y regionales de financiación. Además, es muy importante que los organismos de financiación usen los criterios de selección para ahorrar dinero y tiempo administrativo. En efecto, los proyectos con el Sello de Excelencia no requieren reevaluación, pero sí una actualización de información sobre la ubicación del proyecto, la viabilidad de la empresa, las otras fuentes de financiación y el estado de la negocio como una pyme. Hay reglas para clarificar cada uno. Además, el Sello de Excelencia no es una garantía de éxito en temas de financiación por otros fondos, pero proporciona ayuda para mejorar la visibilidad de las pymes con el Sello de Excelencia a través de ferias y exposiciones (como en la Fase 3 del instrumento

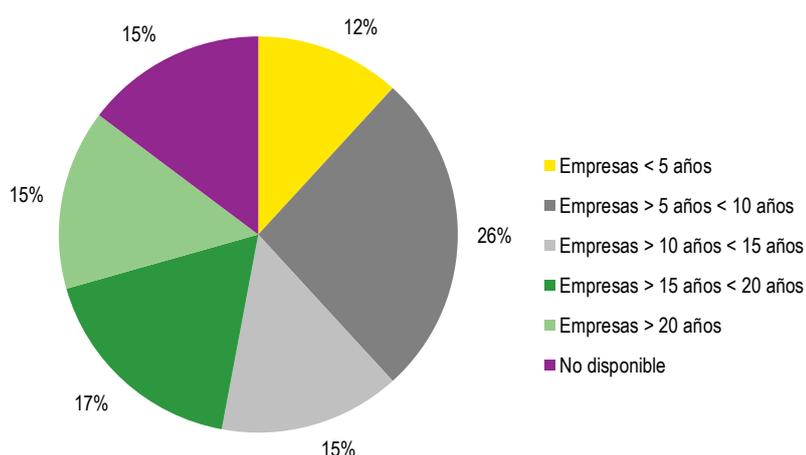


pyme), y provee a las empresas apoyo financiero, "coaching," y oportunidades de establecer contacto con expertos o clientes, (como en las fases 1 y 2)

Hay un total de 34 empresas de la Comunidad Valenciana que en las convocatorias ya resueltas han obtenido el Sello de Excelencia pero no la subvención prevista en la Fase II por agotamiento de fondos destinados a ello. No se dispone de datos de caracterización de 5 de ellas, previsiblemente por ser de reciente creación. En cualquier caso, como se puede observar a continuación, estas empresas son muy diversas en cuanto a tamaño, antigüedad y situación financiera.

De las 29 empresas restantes, su edad media es de 13,4 años a 31/12/2016. Las empresas que tienen menos de 10 años (13 empresas) representan cerca del 45% y tenían, a 31/12/2015, entre 1 y 32 empleados, si bien de media no llegaba a los 9 empleados. Sus activos medios superaron a esta fecha los 2,6 millones de euros pero el EBITDA medio era de algo más de 145.000 euros, debido a que el 38% de ellas tenía valores negativos.

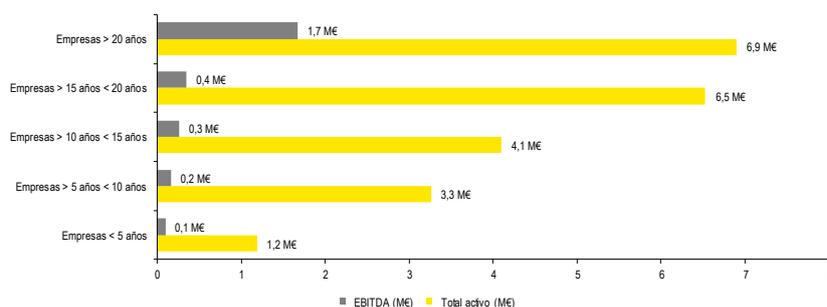
Gráfica 25. Distribución por antigüedad de las empresas de la Comunidad Valenciana con Sello de Excelencia



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IVACE/IVF

Las 11 empresas con más de 15 años de antigüedad suponen casi el 38% de las 29 empresas de las que se dispone datos. Con una media de más de 43 empleados por empresa, su tamaño es muy diverso, entre los 2 y los 195 empleados. Su activo total medio es de cerca de 6,7 millones de euros, si bien es muy diverso de unas a otras, siendo el valor mínimo inferior a 250.000 euros y el máximo superior a los 20 millones de euros. En términos de EBITDA, mientras que el promedio supera los 954.000 euros, el valor mínimo es de 11.000 euros y el máximo de más de 6,7 millones de euros.

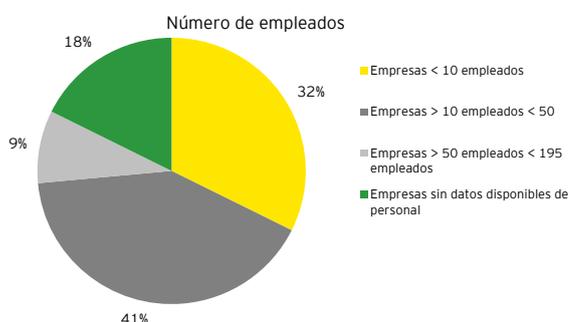
Gráfica 26. Principales valores financieros de las empresas de la Comunidad Valenciana con Sello de Excelencia en función de su antigüedad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IVACE/IVF

Respecto al número de empleados, se dispone de datos de 28 empresas. El número medio de empleados por empresa es mayor a 24 personas. No obstante, hay diferencias notables de un grupo a otro. Más del 39% de las empresas con Sello de Excelencia de la Comunidad Valenciana tienen menos de 10 empleados, con un promedio de 4 empleados por empresa. Con un volumen medio de activos totales de 1,48 millones de euros a 31 de diciembre de 2015, el EBITDA medio en esa fecha se reducía a algo menos de 18.500 euros, debido a que cerca del 15% de ellas tienen un EBITDA negativo.

Gráfica 27. Distribución de las empresas de la Comunidad Valenciana con Sello de Excelencia por número de empleados

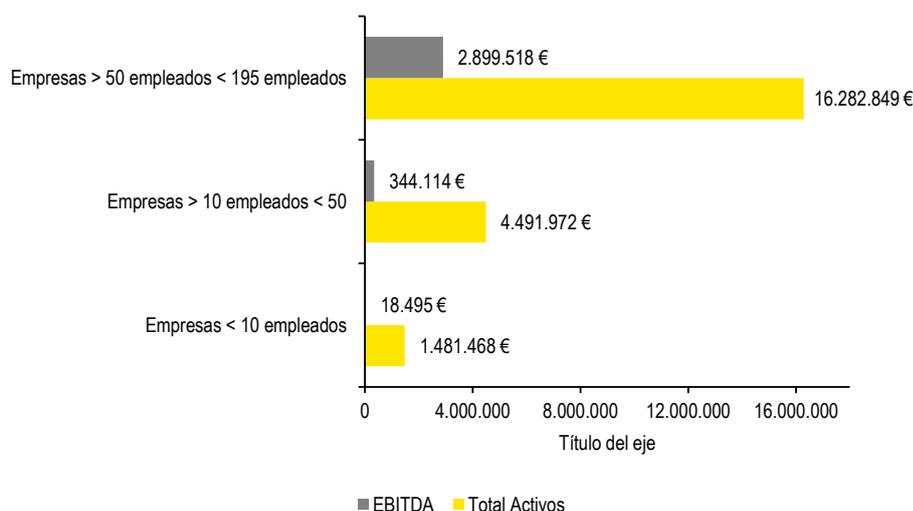


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IVACE/IVF

El grupo más numeroso es el de las empresas que empleaban, a 31 de diciembre de 2015, entre 11 y 50 personas. El número medio de personas empleadas por empresa en ese grupo (21) quintuplicaba al ya comentado (empresas de hasta 10 trabajadores). El promedio de activos a 31 de diciembre de 2015 era algo inferior a los 4,5 millones de euros, en valores entre 1,1 millones y 16,8 millones de euros. En términos de EBITDA, la media es de 344.114 euros, con sólo una empresa que presenta valores negativos.

Finalmente, hay 3 empresas con más de 50 trabajadores (10,7%), siendo el número máximo los 195 empleados. La media de activos por empresa es de 16,3 millones de euros, y su EBITDA medio de 2,9 millones de euros

Gráfica 28. Principales valores financieros de las empresas de la Comunidad Valenciana con Sello de Excelencia en función de su número de empleados



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IVACE/IVF

En términos financieros, el grado de cobertura de los intereses por su EBITDA, es muy dispar, en la medida que 7 empresas tuvieron un EBITDA negativo con datos de 31 de diciembre de 2015. De las 21 empresas restantes, el grado de cobertura es positivo, pero inferior a 2 en un 15% de los casos; entre 2 y 6 veces, en un 35,7% de las empresas, y superior a 9 veces en el 35% restante.

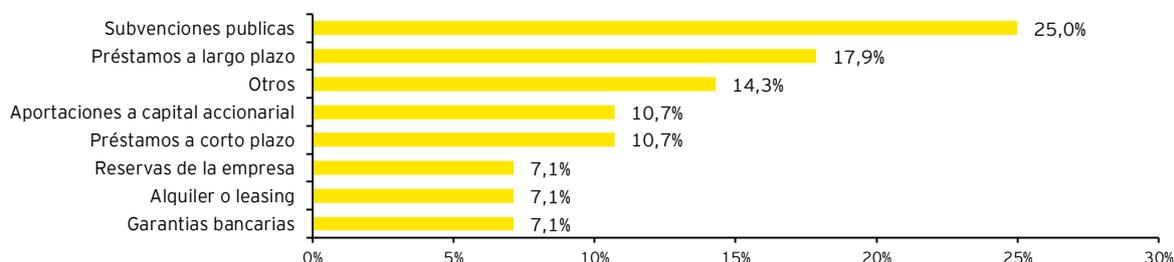
En términos de rentabilidad sobre el capital comprometido, hay 9 empresas que presentaban un porcentaje negativo, a 31 de diciembre de 2015. Más del 55% de las empresas tenían un valor positivo inferior al 6,6%; Un 10,3% de las empresas tenían una rentabilidad sobre el capital comprometido superior al 6,6% e inferior al 19,4%. Finalmente, sólo una empresa daba un valor superior a ese 19,4%.

Respecto a la proporción que supone la deuda a largo plazo respecto al capital comprometido a largo plazo, se dividen en tres tercios: 10 empresas representaba más del 70% en diciembre de 2015. Para 9 empresas suponía un porcentaje entre el 42% y el 70% y para las 10 restantes tenía un peso inferior.

En definitiva, más de la mitad de las empresas con Sello de Excelencia no habría podido acceder a instrumentos de deuda conforme a la información disponible a 31 de diciembre de 2015, un 41% sí que habría podido optar entre instrumentos de deuda y capital y un número minoritario de empresas no habría tenido, en principio, dificultades para acceder a la financiación privada por el buen estado financiero.

Una cuarta parte de las empresas declara que en los últimos tres años ha accedido a subvenciones públicas como fuente de financiación, así como a deuda a largo plazo.

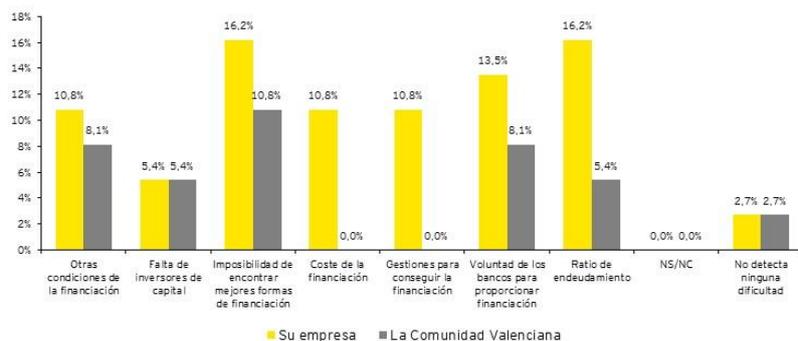
Gráfica 29. Fuentes de financiación a las que se ha accedido en los últimos tres años.



Fuente: Consulta a empresas valencianas con Sello de Excelencia

En líneas generales, las empresas consideran que su situación financiera es regular o buena. Sin embargo, respecto a los problemas financieros que identifican en su empresa y en la Comunidad Valenciana, destaca la imposibilidad de encontrar mejores formas de financiación, así como la ratio de endeudamiento, la falta de predisposición de las entidades de crédito para financiar. En todos estos casos, es muy destacable la diferencia percibida sobre la propia empresa y a la Comunidad Valenciana.

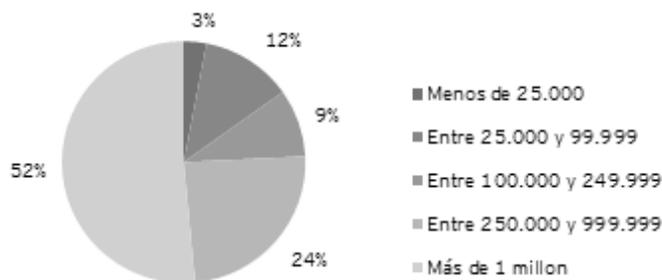
Gráfica 30. Problemas financieros en la propia empresa y en la Comunidad Valenciana, en general.



Fuente: Consulta a empresas valencianas con Sello de Excelencia

En cuanto al volumen de financiación necesario para llevar a cabo sus inversiones, es mayoritariamente superior al millón de euros.

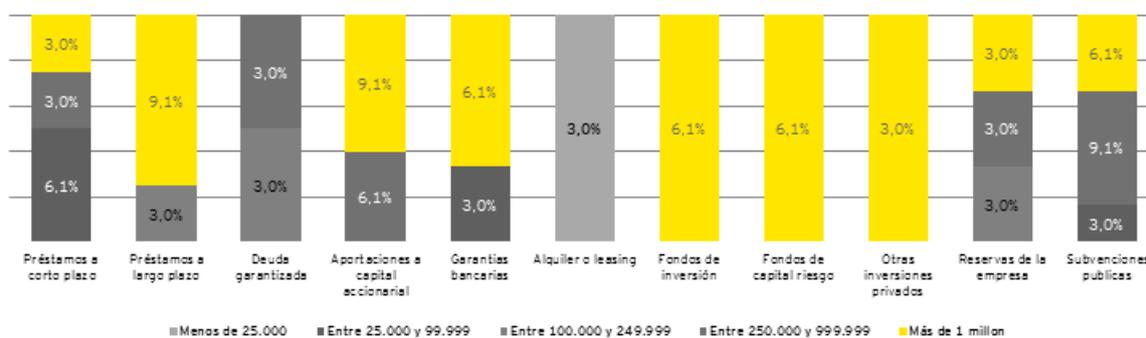
Gráfica 31. Volumen de financiación necesario.



Fuente: Consulta a empresas valencianas con Sello de Excelencia

Por tipo de producto y volumen, las necesidades de las empresas son bastante variadas, si bien destaca la diversidad de fuentes en el volumen mayoritario superior al millón de euros.

Gráfica 32. Porcentaje de empresas con Sello de Excelencia que precisan productos financieros, según el volumen.



Fuente: Consulta a empresas valencianas con Sello de Excelencia

3.2 Las empresas exportadoras de la Comunidad Valenciana

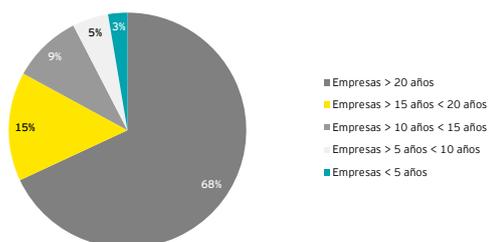
Respecto a las empresas exportadoras de la Comunidad Valenciana, se han analizado datos disponibles en SABI a 31 de diciembre de 2016 de 1.182 empresas que empleaban a 93.217 personas, es decir, un promedio de 80 personas por empresa.

Tanto el grueso del número de empresas como del total de empleos generados se da entre las empresas más antiguas.

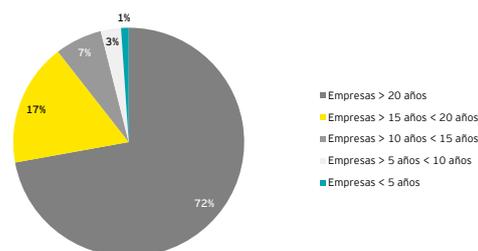
Gráfica 33 y Gráfica 34. Distribución por antigüedad y empleados de las empresas exportadoras de la

Comunidad Valenciana

% de empresas por antigüedad:



% de empresas por número de empleados:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI

Tabla 12 Perfil general de las empresas exportadoras de la Comunidad Valenciana

Número de empresas	Ratio de liquidez	Antigüedad media	Ingr. de expl. medios	Cash flow medio	Fondos propios	Deuda financiera / EBTDA
1.182	1,39	27,31	21.588.023 €	1.418.081 €	9.312.236 €	6,2 x

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI

Por actividad económica, el comercio al por mayor, la fabricación de otros productos minerales no metálicos, las industrias de la alimentación, de la química y de productos del caucho y plásticos son las que incluyen el mayor número de empresas.

Gráfica 35. Distribución por CNAE (2009) de las empresas exportadoras de la Comunidad Valenciana



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SABI

La mayor antigüedad media de las empresas suele concentrarse en las empresas de fabricación de bebidas y en la fabricación de otros productos minerales no metálicos (superior a los 33 años), mientras que las empresas con CNAE principal "Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática" tienen una antigüedad media inferior a los 14 años.

En materia de liquidez, las actividades que muestran un mayor valor son los Servicios de información, las Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical, la Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones, las Actividades inmobiliarias, las clasificadas como "Otras actividades profesionales, científicas y técnicas", las Coquerías y refino de petróleo y "Otras industrias manufactureras". Por encima de la media de las empresas analizadas (1,39), se encuentran también las empresas de Publicidad y

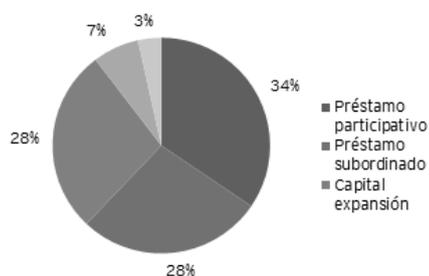
estudios de mercado, las de Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, la Industria química, las de Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, las de Fabricación de material y equipo eléctrico, las Actividades jurídicas y de contabilidad, la Industria del papel, el Transporte terrestre y por tubería, la Industria de la alimentación, las Actividades relacionadas con el empleo, el Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas, la Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática, la Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería, la Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques y la Investigación y desarrollo.

De media, la cobertura de intereses por el EBITDA es de 4,5 veces, si bien existen importantes diferencias de unos sectores a otros, destacando positivamente las actividades de Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones; Publicidad y estudios de mercado; Fabricación de bebidas; Investigación y desarrollo y Fabricación de muebles. En cuanto al porcentaje medio de Rentabilidad sobre el Capital Comprometido, es de 1,7%. Por sectores, destacan las clasificadas como "Otras actividades profesionales, científicas y técnicas", la Reparación e instalación de maquinaria y equipo; los Servicios de información y los Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos.

El porcentaje medio de la deuda a largo plazo respecto al capital es de 5,3%, si bien 176 empresas de 15 sectores diferentes tienen un % del 7%.

Las empresas consultadas prefieren los productos de deuda al capital mayoritariamente.

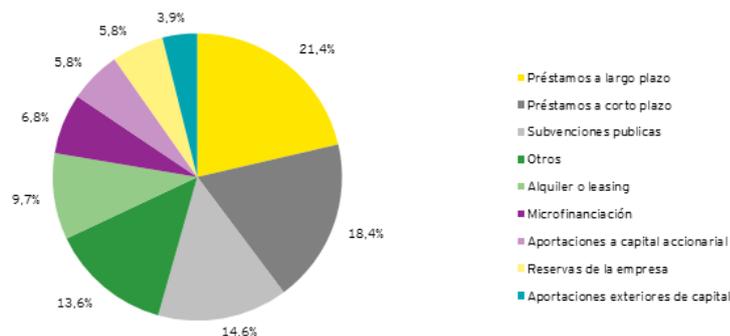
Gráfica 36. Productos financieros preferidos



Fuente: Consulta a empresas valencianas

Respecto a las fuentes de financiación a las que se ha accedido en los últimos 3 años, los instrumentos de deuda son, de nuevo, los mayoritarios. En la gráfica siguiente, dentro de la categoría de "otros" se incluyen deuda garantizada, préstamos bonificados, garantías bancarias, fondos de inversión, *business angels* y fondos de capital riesgo.

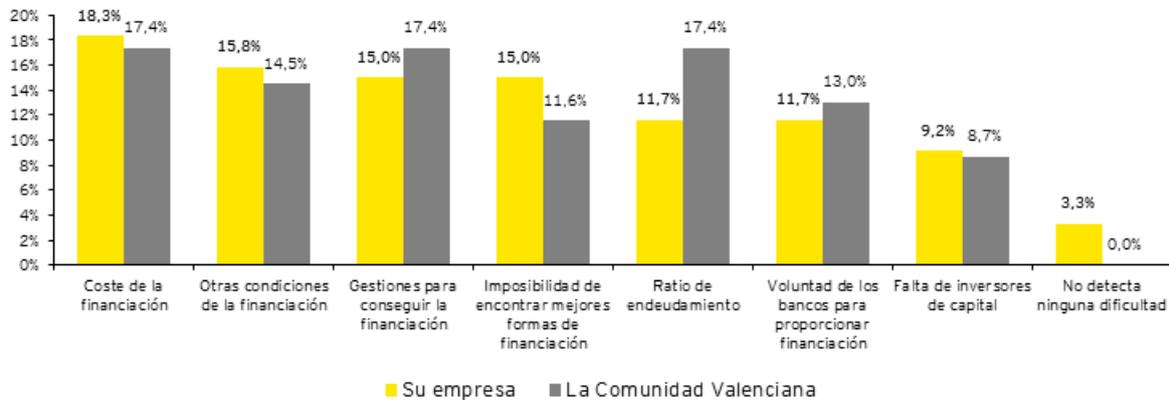
Gráfica 37. Fuentes de financiación en los últimos 3 años



Fuente: Consulta a empresas valencianas

Respecto a los problemas de identificados en la propia empresa y, en general en la Comunidad Valenciana, destaca el coste de la financiación y otras condiciones de la financiación, así como la imposibilidad de encontrar mejores formas de financiación como principales problemas de la propia empresa. Respecto a la Comunidad Valenciana en general, se destaca también las dificultades derivadas de las gestiones para acceder a la financiación, el endeudamiento de las empresas valencianas, así como la falta de interés de la banca en conceder financiación.

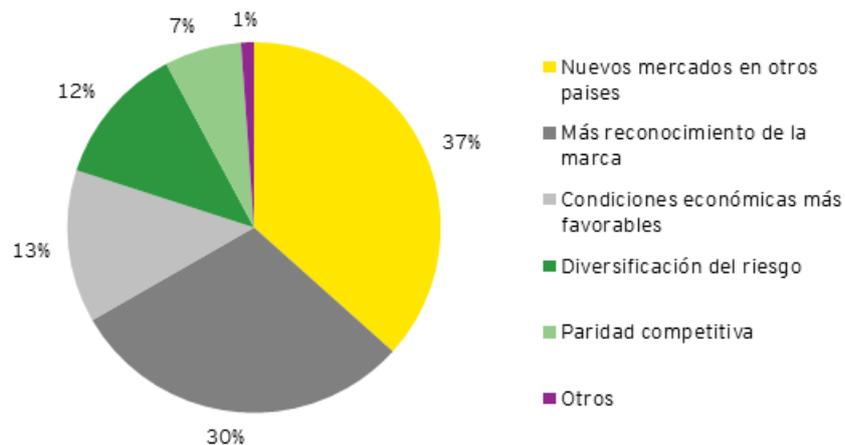
Gráfica 38. Problemas financieros en la propia empresa y en la Comunidad Valenciana, en general.



Fuente: Consulta a empresas valencianas

La finalidad principal para la que se busca la financiación es la expansión en otros mercados

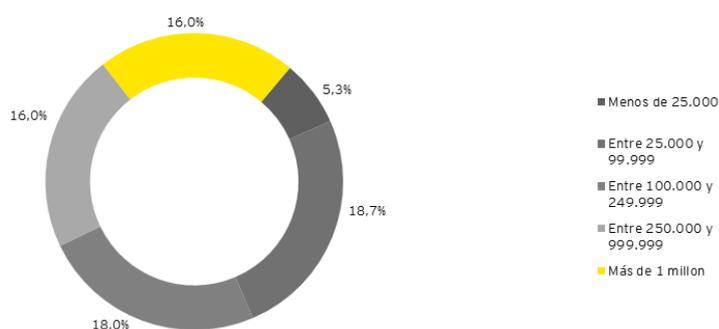
Gráfica 39. Objetivos perseguidos con la expansión.



Fuente: Consulta a empresas valencianas

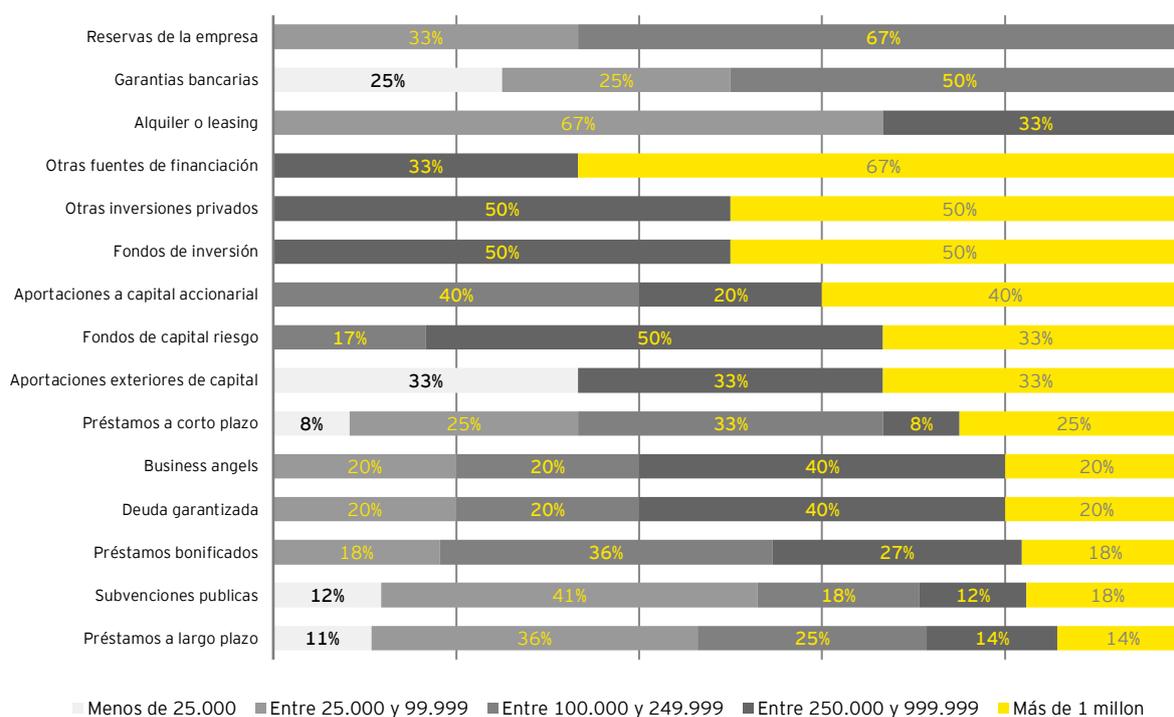
El volumen de financiación necesario para ello es muy variado, si bien principalmente las empresas optan entre los 25.000 y los 250.000 euros.

Gráfica 40. Volumen de financiación.



Fuente: Consulta a empresas valencianas

Por tipo de financiación y volumen, la mayor proporción de empresas interesadas en grandes importes prefieren otras fuentes de financiación, inversores privados, fondos de inversión, aportaciones al capital y fondos de capital riesgo.



3.3 Conclusiones

La recuperación en términos macroeconómicos se está traduciendo en la actualidad en la creación de empresas de menor tamaño en la Comunidad Valenciana, lo que reduce el ritmo de creación de empleo y la menor competitividad a largo plazo. En este sentido, destaca de forma muy positiva el incremento de la actividad emprendedora en el territorio, aproximándose a los valores estatales.

El número de empresas todavía es menor al de 2010 y muy inferior al de 2008. Las tendencias identificadas en 2014 siguen siendo válidas, si bien se detecta un decrecimiento en sectores como la fabricación de muebles, la ingeniería civil y el comercio al por menor (entre otros), a la vez que un incremento de las empresas inmobiliarias, las actividades administrativas, las relacionadas con la educación y el comercio al por mayor. En materia de I+D, se ha incrementado el número de empresas de I+D en ciencias naturales y técnicas, si bien el valor añadido de las empresas con actividad en la fabricación de material y equipo eléctrico, de maquinaria y equipo y de vehículos de motor, remolques

y semirremolques se ha reducido considerablemente entre 2014 y 2015, aparentemente por vicisitudes puntuales.

El problema de la venta se percibe como el principal por muchas empresas españolas, debido a la crisis económica y a la pérdida de consumo interior, lo que ha empujado a numerosas empresas a su crecimiento en el exterior. En el caso de las valencianas, se ha aumentado el número de empresas exportadoras más de un 32% en el periodo 2010-2015, mientras que las importadoras han crecido un 17,6%.

La financiación, por su parte, es un problema percibido por una menor proporción de empresas frente a la búsqueda de clientes u otros. Ello a pesar de que es más habitual recibir financiación por debajo de lo solicitado y a un tipo de interés mayor al resto de las europeas. Las empresas españolas buscan financiación para circulante en mayor medida que las europeas en general, más centradas en inversiones que pueden ayudar a encontrar nuevos o mejores clientes y a ser más competitivas. En todo caso, el gasto en I+D de las empresas está aún distante de los valores previos a la crisis económica.

A pesar de ser un territorio más “bancarizado” que la media europea, en España cada vez más se perciben otras vías de financiación del crecimiento, si bien todavía no son utilizadas tanto como en la UE.

Po otra parte, la oferta de financiación de capital y cuasicapital se concentra actualmente hasta 1-1,5 millones de euros en su límite inferior y hasta 10-30 millones de euros en su límite máximo, es decir, en extremos que no siempre se adecuan a las necesidades del tejido empresarial valenciano, siendo en todo caso una financiación minoritaria respecto a la financiación de deuda (préstamos ordinarios, líneas de crédito) y las garantías.

Respecto a las empresas con Sello de Excelencia, el interés es de la propia Generalitat Valenciana en que estas empresas tengan mayores facilidades durante su fase de comercialización, en la medida que pueden contribuir en mayor medida al modelo de desarrollo basado en un crecimiento inteligente.

En cuanto a las empresas en fase de expansión, se pretende reforzar el crecimiento empresarial, ya previsto en el informe de evaluación ex ante objeto de revisión, de forma que se favorezcan empresas de mayor tamaño, más competitivas y con mayor capacidad de generar riqueza y empleo.

4. Diseño de los instrumentos financieros a servicio de las nuevas necesidades

4.1 Estrategia de inversión

A continuación se presentan los cambios en la Estrategia de Inversión como consecuencia de los avances en la concreción de los instrumentos financieros así como de la ampliación del tipo de inversiones financiadas a las empresas que han obtenido el Sello de Excelencia en el marco del Instrumento PYME de la Comisión Europea pero no financiación en la Fase II (75% de subvención del coste total subvencionable) y a las inversiones en la competitividad de empresas exportadoras.

4.1.1 Actualización de la dimensión y el enfoque del instrumento financiero

Las premisas para realizar este trabajo son las siguientes:

Premisas de la Estrategia de Inversión

1. Los avances en el proceso de aprobación de los instrumentos financieros ponen de manifiesto variaciones respecto al número de inversiones y su tamaño medio, especialmente en los productos de capital.
2. Los instrumentos financieros seleccionados inicialmente son adecuados para dar respuesta a los nuevos ámbitos (empresas reconocidas con el Sello de Excelencia del Instrumento PYME de H2020 pero sin acceso a la financiación y proyectos de mejora de la competitividad en mercados regionales, nacionales e internacionales). Hay distintos motivos que lo justifican, basados en la complementariedad:
 - ▶ La Comunidad Valenciana ha contribuido a la Iniciativa PYME, que facilita el acceso a instrumentos de **deuda senior mediante garantías**.
 - ▶ Hay otras líneas que favorecen este tipo de financiación (ICO); o las subvenciones (ayudas en forma de subvención del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad), e incluso la deuda subordinada (préstamos participativos de ENISA para ciertos tramos de financiación: entre 25.000 € y 1.500.000 €).
3. Conviene favorecer el uso de los instrumentos por las empresas con Sello de Excelencia. Dado que se refieren a inversiones en productos o servicios con un elevado componente innovador ya reconocido por la Comisión Europea al otorgar el sello, su contribución a los objetivos del PO FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020 es más que presumible.
4. Con el fin de adaptarse a las diversas situaciones de cada una de las empresas que disponen con Sello de Excelencia, conviene flexibilizar los requisitos de acceso a los instrumentos financieros, sin más limitaciones que las derivadas de la normativa de ayudas de Estado y del FEDER.
5. Respecto a los proyectos de crecimiento empresarial basados en el exterior, con el fin de favorecer una gestión adecuada de los instrumentos, al menos inicialmente, conviene concentrar los esfuerzos en las grandes inversiones y a través del capital expansión o del préstamo subordinado. Dada la necesidad de complementariedad, en este último caso la financiación se dirigirá a proyectos de mayor importe.

En consecuencia, conviene mantener los cuatro instrumentos inicialmente previstos, si bien introduciendo medidas de flexibilización para favorecer a las empresas que disponen de Sello de Excelencia.



A continuación se detallan los cambios identificados en cada uno de los instrumentos financieros previstos, ya sea para las inversiones inicialmente previstas, ya sea para las nuevas inversiones.

La cuarta de las premisas supone que sean las empresas quienes vayan a elegir el instrumento que más les convenga. No obstante, con el fin de estimar de acuerdo con su capacidad para acceder a instrumentos de deuda, se ha tenido en cuenta la situación de las empresas que actualmente disponen del Sello de Excelencia pero no han obtenido la subvención del Instrumento.

El análisis se ha basado en tres ratios: la relación entre el EBITDA y los gastos financieros; entre el EBIT y el pasivo y los fondos propios y entre el pasivo y los fondos propios de la empresa. Se ha considerado que aquellas empresas cuyas ratios aportan unos valores reducidos, al igual que aquellas de las que no se disponía datos por su reciente creación, no podrían acceder a instrumentos de financiación, sino sólo a los de capital. Aquellas empresas que mostraban unos valores medios de las ratios podrían acceder a capital o financiación y, quienes disponen de unas ratios positivas, en principio no necesitarían apoyo financiero público.

- ▶ Porcentaje de empresas que podrían acceder a financiación: 49%
- ▶ Porcentaje de empresas que no necesitarían financiación: 6%
- ▶ Porcentaje de empresas que no podrían acceder a instrumentos de deuda conforme a una evaluación prudente del riesgo: 45%

A partir de esta separación, se ha utilizado un segundo criterio relativo a sus posibles preferencias manifestadas por los distintos productos. Sin embargo, este criterio debe tomarse con cautela debido al índice de participación en la encuesta no representativo. Para el caso del capital semilla, se ha considerado la edad de la empresa como criterio más fiable, así como la capacidad de los intermediarios financieros de identificar las operaciones.

En relación con las empresas exportadoras, se ha procedido de la misma forma, respecto a 1.182 empresas, distinguiendo según el CNAE principal.

- ▶ Porcentaje de empresas que podrían acceder a financiación: 66%
- ▶ Porcentaje de empresas que no necesitarían financiación: 20,7%
- ▶ Porcentaje de empresas que no podrían acceder a instrumentos de deuda conforme a una evaluación prudente del riesgo: 13,3%

De nuevo se ha utilizado el segundo criterio mencionado y se pueden aplicar igualmente las mismas salvedades.

4.1.2 Descripción de los productos

4.1.2.1 Capital semilla de ayuda al emprendimiento innovador

A. Tipo de proyecto: Proyectos empresariales de carácter innovador, especialmente de base tecnológica y/o de transferencia tecnológica

Se incluyen en esta categoría los proyectos empresariales inicialmente previstos para el capital semilla: Proyectos empresariales de carácter innovador y especialmente de base tecnológica a desarrollar por emprendedores cuyas empresas en etapas iniciales de madurez. Los proyectos empresariales tendrán su sede y/o centro de actividad principal en la Comunidad Valenciana.

Inicialmente, en la evaluación ex ante de julio de 2015 se previeron 75 operaciones con un importe medio de 200.000 euros, de los cuales un 50% proviene de inversores privados y el 50% es la aportación FEDER en forma de capital.

A la vista de los avances en el proceso de puesta en marcha, se detecta una reducción del número de operaciones por el tipo de inversiones y el funcionamiento de los mercados, es decir, la propia operativa de los intermediarios. A la vez, el tamaño medio de las operaciones es sensiblemente superior al previsto, por el propio interés de los intermediarios financieros.

B. Tipo de proyecto: inversiones en empresas valencianas con Sello de Excelencia

De acuerdo con los criterios antes expuestos, se estima que el número de empresas que estarían interesadas en este producto cada año estará en torno a 1,2 empresas. El importe medio podrá ser mayor al inicialmente previsto conforme a los costes financieros incluidos en las solicitudes de subvención del Instrumento PYME.

En definitiva, se estima que el número de empresas que accederán a esta financiación durante el periodo 2018-2022 es de 63 empresas.

PRIORIDAD DE INVERSIÓN DEL EJE PRIORITARIO 3 PO FEDER CV 2014-2020	3.a. Promoción del espíritu empresarial, en particular facilitando el aprovechamiento económico de nuevas ideas e impulsando la creación de nuevas empresas...		
TIPO DE PROYECTOS Y EMPRESAS DESTINATARIAS	Proyectos empresariales de carácter innovador, especialmente de base tecnológica y/o de transferencia tecnológica		
PRODUCTO FINANCIERO	Capital Riesgo Semilla - Transferencia Tecnología	Capital Riesgo Semilla - Transferencia Tecnología	Cap. Semilla - H2020
CONTRIB. PO FEDER	7,50 M€	6,40 M€	1,10 M€
CONTRIB. NACIONAL PÚBL.	0,00 M€	0,00 M€	0,00 M€
CONTRIB. NACIONAL PRIV.	7,50 M€	6,40 M€	1,10 M€
INV. ADIC. PRIV. PREVISTA	3,96 M€	3,38 M€	0,58 M€
TAMAÑO PREVISTO IF	18,96 M€	16,18 M€	2,78 M€
APALANCAMIENTO MÍNIMO SOBRE FEDER	2,5 x	2,5 x	2,5 x
ESTIMACIÓN NÚM OPERACIONES	63	57	6
COSTE MEDIO ESTIMADO POR PROYECTO INVERSIÓN (en €)	300.988 €	283.884 €	463.481 €

► Descripción del producto

Línea de capital semilla o capital *start-up* para proyectos de emprendedores o microempresas en una fase inicial de desarrollo, mediante la toma de participaciones en su capital social u

otorgamiento de otros instrumentos de cuasicapital, préstamos participativos y/o subordinados, en su caso.

▶ **Destinatarios objetivo**

Los destinatarios son proyectos de emprendedores, microempresas y pequeñas empresas, en fases tempranas de madurez.

▶ **Proyectos financiados**

Proyectos empresariales mayoritariamente enfocados al Capital inicial, de puesta en marcha, capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. La financiación podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado.

▶ **Modelo de gestión**

Intermediarios financieros previstos: Sociedades y Fondos de Capital Riesgo

▶ **Condiciones del producto**

- ▶ Importe medio previsto a invertir por empresa: 300.000 €.
- ▶ Participación inferior al 50% del capital de la empresa.
- ▶ Rendimiento supeditado a la rentabilidad del proyecto empresarial.
- ▶ Las inversiones se dirigirán a empresas cuya **sede social y/o actividad principal** esté en la Comunidad Valenciana.
- ▶ Los intermediarios previstos son Sociedades y Fondos de Capital Riesgo.

4.1.2.2 Préstamo participativo

A. Tipo de proyecto: Proyectos empresariales de carácter innovador, incluidas las de base tecnológica, que por sus características se califican con un nivel de riesgo superior

El número de operaciones concretas será menor por la reducción del periodo de subvencionabilidad por la puesta en marcha del instrumento financiero y por una eventual mejora a medio plazo del acceso a la financiación.

B. Tipo de proyecto: inversiones en empresas valencianas con Sello de Excelencia

El porcentaje de empresas valencianas que manifiesta preferir este tipo de instrumento de deuda duplica al de empresas que optan por los préstamos subordinados. Sin embargo, dada la edad media de las empresas, parece más adecuado este segundo producto financiero por lo que se reduce la estimación, considerando futuras actuaciones de asesoramiento de la Generalitat Valenciana.

El volumen medio del coste total solicitado al programa Horizon 2020 (Fase II del instrumento PYME) es superior al del resto de empresas. Se estima que en torno a 3 empresas optarán anualmente por este instrumento. Como alternativa, existe actualmente una línea propia del IVF de préstamos participativos que no requiere de coinversores acreditados y hasta importes de 150.000 €.

El número total estimado de empresas que accederán a esta financiación durante el periodo 2018-2022 es de 95 empresas.

PRIORIDAD DE INVERSIÓN DEL EJE PRIORITARIO 3 PO FEDER CV 2014-2020	3.a. Promoción del espíritu empresarial, en particular facilitando el aprovechamiento económico de nuevas ideas e impulsando la creación de nuevas empresas...		
TIPO DE PROYECTOS Y EMPRESAS DESTINATARIAS	Proyectos empresariales de carácter innovador, especialmente de base tecnológica y/o de transferencia tecnológica		
PRODUCTO FINANCIERO	Préstamos participativos	Préstamos participativos	Préstamos participativos - H2020
CONTRIB. PO FEDER	7,10 M€	5,60 M€	1,50 M€
CONTRIB. NACIONAL PÚBL.	7,10 M€	5,60 M€	1,50 M€
CONTRIB. NACIONAL PRIV.	0,00 M€	0,00 M€	0,00 M€
INV. ADIC. PRIV. PREVISTA	14,20 M€	11,20 M€	3,00 M€
TAMAÑO PREVISTO IF	28,40 M€	22,40 M€	6,00 M€
APALANCAMIENTO MÍNIMO SOBRE FEDER	4,00 x	4,00 x	4,00 x
ESTIMACIÓN NÚM OPERACIONES	95	80	15
COSTE MEDIO ESTIMADO POR PROYECTO INVERSIÓN (en €)	298.947 €	280.000 €	400.000 €

► **Descripción del producto**

Préstamo con interés fijo inferior al precio de mercado más interés variable determinado en función de la evolución de la actividad de la empresa.

► **Destinatarios objetivo**

Pymes, incluyendo empresas de base tecnológica que estén ya presentes en el mercado, con **sede y/o actividad principal en la Comunidad Valenciana**. Se excluyen los sectores inmobiliario y financiero, así como los excluidos de la normativa FEDER (sector primario, industrias militar, del tabaco y energía nuclear).

► **Proyectos financiables**

Proyectos empresariales mayoritariamente enfocados al Capital inicial, de puesta en marcha, capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. La financiación podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado.

► **Modelo de gestión**

En principio, el IVF ejecutará directamente los préstamos participativos, si bien se prevé la participación en calidad de coinversores de redes de inversores (*Business Angels* y/o Capital Riesgo).

En este sentido, se primarán aquellas operaciones en las que haya coinversión con inversores acreditados y redes de inversores y enfocado a operaciones de mayor tamaño.

► **Condiciones del producto**

- Importe sugerido mayoritariamente en torno a 300.000 €, si bien podrán ser superiores, en el marco del régimen de ayudas de Estado aplicables.
- **Tipo de interés fijo:** Euribor a doce meses más el diferencial que se acuerde.

- ▶ **Tipo de interés variable:** calculado sobre la base del resultado del ejercicio o el cumplimiento de determinadas ratios y/o magnitudes que reflejen la evolución económica de la empresa, con límites.
- ▶ Plazos de entre 7 y 10 años.
- ▶ Periodo mínimo de carencia de 3 años.
- ▶ Las inversiones se dirigirán a empresas cuya **sede social y/o actividad principal** esté en la Comunidad Valenciana.

4.1.2.3 Préstamo subordinado

A. Tipo de proyecto: Préstamo subordinado para la financiación de la competitividad

Producto de apoyo a la creación de valor añadido sobre productos y servicios con potencial de innovación aún no comercializados. Mejorar las condiciones para dar rentabilidad a las actuaciones de I+D ya desarrolladas, interna o externamente a la empresa, especialmente las que provienen de transferencia de conocimiento desde universidades, Institutos Tecnológicos y otros organismos de investigación. Se favorecerá también el crecimiento empresarial y la capacidad de expansión de las empresas valencianas.

El volumen de operaciones previsto para este instrumento se estima mayor al inicialmente aportado, así como el importe medio de las operaciones, en la medida que se incluyen estrategias empresariales de expansión por encima de los 1,5 M€.

B. Tipo de proyecto: inversiones en empresas valencianas con Sello de Excelencia

Se espera que el número de empresas valencianas que opten por este instrumento sea mayor al manifestado inicialmente, a la vista de la edad media de las empresas que participan y el tipo de proyectos hacia los que se dirige el instrumento. El apalancamiento esperado es inferior al del resto de operaciones de este instrumento.

Así, se estima que el número anual de operaciones esté en torno a 12, por un volumen medio de 1,88 millones de euros.

El número total estimado de empresas que accederán a esta financiación durante el periodo 2018-2022 es de 60 empresas.

PRIORIDAD DE INVERSIÓN DEL EJE PRIORITARIO 3 PO FEDER CV 2014-2020	3.d. Apoyo a la capacidad de la Pyme para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales y para implicarse en procesos de innovación		
TIPO DE PROYECTOS Y EMPRESAS DESTINATARIAS	Pymes con un alto potencial de crecimiento e internacionalización y un elevado componente innovador		
PRODUCTO FINANCIERO	Préstamos subordinados	Préstamos subordinados	Préstamos subordinados - H2020
CONTRIB. PO FEDER	31,34 M€	21,34 M€	10,00 M€
CONTRIB. NACIONAL PÚBL.	31,34 M€	21,34 M€	10,00 M€
CONTRIB. NACIONAL PRIV.	0,00 M€	0,00 M€	0,00 M€
INV. ADIC. PRIV. PREVISTA	50,18 M€	42,68 M€	7,50 M€
TAMAÑO PREVISTO IF	112,86 M€	85,36 M€	27,50 M€
APALANCAMIENTO MÍNIMO SOBRE FEDER	3,60 x	4,00 x	2,8 x
ESTIMACIÓN NÚM OPERACIONES	60	42	18
COSTE MEDIO ESTIMADO POR PROYECTO INVERSIÓN (en €)	1.881.000 €	2.032.381 €	1.527.778 €

▶ **Descripción del producto**

Préstamo subordinado para desarrollar la fase de comercialización de productos y/o servicios con un alto componente de innovación, que puede incluir tanto la adquisición de activos, como la financiación de capital circulante.

Préstamo subordinado de apoyo a estrategias empresariales de expansión.

▶ **Destinatarios objetivo**

Pymes en crecimiento. Aunque las empresas de fase semilla y *start-up* no estarían excluidas, los destinatarios prioritarios serían las empresas en fase de expansión.

Se considerará que una empresa está en fase de crecimiento y expansión cuando prevé un aumento de empleo y/o volumen de negocio, materializándose la inversión o financiación en un aumento de la capacidad de producción, en el desarrollo del mercado o del producto o en la provisión de capital de explotación adicional.

▶ **Proyectos financiados**

Inversiones productivas en la Comunidad Valenciana con un proyecto empresarial de carácter innovador para la comercialización de un producto que incluya mejoras significativas de especificaciones técnicas, de componentes y materiales, de programas informáticos integrados, del diseño, de la facilidad de uso u otras características funcionales, con especial atención sobre las empresas valencianas que cuenten con Sello de Excelencia (Horizon 2020).

Inversiones en expansión y para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, la penetración de las empresas existentes en nuevos mercados o nuevas actividades, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. Tal ayuda podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado.

▶ **Modelo de gestión**

En principio, el IVF ejecutará directamente los préstamos subordinados, si bien se prevé la posibilidad de participación en calidad de coinversores de Entidades de Crédito e Inyección en Capital (Promotores y Capital Riesgo).

▶ **Condiciones del producto**

- ▶ Importe de financiación sugerido mayoritariamente: 1.000.000 €, si bien podrán ser superiores para inversiones de expansión empresarial.
- ▶ Tipo de interés bonificado, en su caso.
- ▶ Periodo de carencia mínima de 2 años.
- ▶ Cuotas de amortización semestrales.
- ▶ Se exigirá a la obtención por la empresa de financiación adicional ajena y capitalización del proyecto, por un equivalente en torno a 3 veces la ayuda FEDER.
- ▶ **Las inversiones productivas se realizarán en la Comunidad Valenciana.**
- ▶ Los intermediarios previstos son Entidades de Crédito y, en el caso de las empresas con Sello de Excelencia, también podrá contar con inyección en capital (promotores y capital riesgo), en su caso.

4.1.2.4 Capital de apoyo al crecimiento empresarial

A. Tipo de proyecto: Capital de apoyo al crecimiento empresarial

Pymes con alto potencial en la creación de valor y riqueza para la Comunidad Valenciana, en sus procesos de crecimiento e internacionalización. Puede tratarse de empresas que participen en programas de aceleración.

No existe un cambio significativo por la consideración de empresas que persiguen un crecimiento en mercados exteriores respecto a la estrategia inicial, si bien será para inversiones de mayor tamaño, a la vista de los avances en el proceso de puesta en marcha del instrumento.

B. Tipo de proyecto: inversiones en empresas valencianas con Sello de Excelencia

Se estima un número reducido de inversiones en esta línea, en concreto un total de 6 empresas en el periodo 2018-2022.

El número total estimado de empresas que accederán a esta financiación durante el periodo 2018-2022 es de 50 empresas.

PRIORIDAD DE INVERSIÓN DEL EJE PRIORITARIO 3 PO FEDER CV 2014-2020	3.d. Apoyo a la capacidad de la Pyme para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales y para implicarse en procesos de innovación		
TIPO DE PROYECTOS Y EMPRESAS DESTINATARIAS	Pymes con un alto potencial de crecimiento e internacionalización y un elevado componente innovador		
PRODUCTO FINANCIERO	Capital Riesgo Expansión (en Equity y Cuasi Equity)	Capital Riesgo - Expansión	Cap. Expansión - H2020
CONTRIB. PO FEDER	16,88 M€	15,66 M€	1,22 M€
CONTRIB. NACIONAL PÚBL.	0,00 M€	0,00 M€	0,00 M€
CONTRIB. NACIONAL PRIV.	16,88 M€	15,66 M€	1,22 M€
INV. ADIC. PRIV. PREVISTA	25,53 M€	23,68 M€	1,85 M€
TAMAÑO PREVISTO IF	59,29 M€	55,00 M€	4,29 M€
APALANCAMIENTO MÍNIMO SOBRE FEDER	3,5 x	3,5 x	3,5 x
ESTIMACIÓN NÚM OPERACIONES	50	44	6
COSTE MEDIO ESTIMADO POR PROYECTO INVERSIÓN (en €)	1.185.700 €	1.250.000 €	714.716 €

► Descripción del producto

Línea de capital expansión, también denominada financiación de capital de tercera etapa o mezzanine financing. Capital dirigido al crecimiento y expansión inmediata de una empresa rentable, mediante la toma de participaciones en su capital social u otorgamiento de otros instrumentos de cuasicapital, préstamos participativos y/o subordinados, en su caso.

La iniciativa también puede consistir en participación con el capital en redes de inversores de capital y otros intermediarios financieros, facilitando la coinversión en empresas en fase de crecimiento y expansión.

► Destinatarios objetivo

Pymes que tengan su **sede social y/o actividad principal** en la Comunidad Valenciana, con independencia de la antigüedad de la empresa.

La empresa deberá acreditar actividad comercial con información constatable de facturación, con potencial de crecimiento y expansión.

Se considerará que una empresa está en fase de crecimiento y expansión cuando prevé un aumento de empleo y/o volumen de negocio, materializándose la inversión o financiación en un aumento de la capacidad de producción, en el desarrollo del mercado o del producto o en la provisión de capital de explotación adicional.

▶ **Proyectos financiados**

Capital de expansión, el capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, la penetración de las empresas existentes en nuevos mercados o nuevas actividades, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. Tal ayuda podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado.

▶ **Modelo de gestión**

Ejecución del instrumento financiero contando con Sociedades y Fondos de Capital Riesgo.

▶ **Condiciones del producto**

- ▶ El importe medio de financiación sugerido es de 1.000.000 €; no obstante, en los casos de estrategias basadas en la competitividad internacional, el importe podrá ser superior.
- ▶ Porcentaje de ayuda FEDER previsto en torno al 33%.
- ▶ Mantenimiento de la inversión entre 3 y 7 años.
- ▶ Rendimiento supereditado a la rentabilidad del proyecto empresarial.
- ▶ Necesario tener la **sede social y/o actividad principal** en la Comunidad Valenciana.
- ▶ Los intermediarios previstos son Sociedades y Fondos de Capital Riesgo.

4.1.3 Marco de las ayudas de Estado

En relación con la aplicación de las ayudas de Estado, es preciso, por una parte, revisar el análisis de las inversiones inicialmente previstas en la medida que los importes estimados han variado respecto al informe de evaluación ex ante objeto de actualización. Por otra, conviene hacer precisiones respecto a las ayudas dirigidas a favorecer la expansión empresarial y a las empresas que disponen de Sello de Excelencia.

Para ello, se tratan en primer lugar las ayudas de Estado en los Préstamos del instrumento financiero y a continuación en sus productos de capital.

4.1.3.1 Ayudas de Estado en los préstamos del instrumento financiero

De conformidad con el Reglamento *de minimis*⁵, quedan excluidas de la aplicación del artículo 107.1 del Tratado de Funcionamiento de la UE, y por tanto no sujetas al procedimiento de notificación del artículo 108.3 del TFUE aquellas ayudas en los sectores en que es de aplicación cuando la cuantía acumulada de las ayudas recibidas por una empresa no supera los 200.000 € en 3 años.

En la medida que los instrumentos son préstamos, el cálculo de la ayuda implícita en las bonificaciones del tipo de interés se lleva a cabo de conformidad con metodología establecida por la Comisión

⁵ Reglamento 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*.

Europea para los Tipos de Referencia (en adelante “CTR”⁶), determinando su equivalente bruto de subvención.

Asimismo, dada la naturaleza subordinada de ambos productos financieros, es de aplicación la “Cláusula Brandemburgo”, es decir, considerando siempre una colateralización baja (por su propia naturaleza subordinada) y reducir en “un escalón” la calificación.

Así, en el supuesto utilizado como ejemplo de inversiones a través de préstamo participativo, para un apoyo de 300.000 €, el importe del equivalente bruto de subvención sería de 66.288 euros.

Concepto	Importe	Precisiones
Coste total del proyecto	400.000 €	
Tipo de interés de referencia	-0,13%	Tipo de interés base para los Estados miembros a 1 julio 2017
Tipo fijo	0,85%	Euribor a 12 meses (valor a 1/7/2017: -0,154%) + 1%
Tipo variable	2,85%	Máximo fijo variable: Euribor a 12 meses + 3%
Carencia	24	En meses, de principal
Rating	Satisfactoria	De conformidad con la metodología de la Comisión Europea para el Cálculo de los tipos de referencia
Colateralización estimada	Baja	De conformidad con la metodología de la Comisión Europea para el Cálculo de los tipos de referencia
Periodo de amortización	7	En años
Costes no elegibles	- €	No se tienen en cuenta en el ejemplo. No obstante, aplica la revisión de la elegibilidad de gastos
Costes elegibles	400.000 €	
Total apoyo préstamo participativo	300.000 €	75% de los costes elegibles
Subvención equivalente del tipo de interés	66.288 €	Tipo fijo - Tipo de interés de referencia+650 (por rating y carencia, aplicando el método de Brandemburgo para préstamos subordinados)

⁶ Comunicación de la Comisión relativa a la revisión del método de fijación de los tipos de referencia y de actualización (DO C 14 de 19.1.2008, p. 6).

Respecto a los préstamos subordinados, a continuación se muestra, a título de ejemplo, que una operación por un importe de 1.500.000 euros equivaldría a 148.590 € de subvención bruta.

Concepto	Importe	Precisiones
Coste total del proyecto	1.500.000 €	
Tipo de interés de referencia	-0,13%	Tipo de interés base para los Estados miembros a 1 julio 2017
Tipo de interés	4,85%	Máximo tipo variable: Euribor a 12 meses + 5%
Carencia	24	En meses, de principal
Rating	Deficiente	De conformidad con la metodología de la Comisión Europea para el Cálculo de los tipos de referencia
Colateralización estimada	Baja	De conformidad con la metodología de la Comisión Europea para el Cálculo de los tipos de referencia
Periodo de amortización	12	En años
Costes no elegibles	- €	No se tienen en cuenta en el ejemplo. No obstante, aplica la revisión de la elegibilidad de gastos
Costes elegibles	1.500.000 €	
Total apoyo préstamo participativo	1.500.000 €	
Subvención equivalente del tipo de interés	148.590 €	Tipo fijo - Tipo de interés de referencia+650 (por rating y carencia, aplicando el método de Brandemburgo para préstamos subordinados)

En caso de acogerse a la aplicación del régimen de exención general por categorías⁷, como se preveía en el informe objeto de actualización, son de aplicación las consideraciones incluidas en el mismo respecto a los costes subvencionables, tipos de inversión, requisitos de los activos inmateriales y de empleo creado directamente, con los siguientes límites de intensidad de ayuda:

- ▶ **Ayudas a favor de las pymes:**
 - ✓ Hasta el 20% de los costes subvencionables en el caso de pequeñas empresas.
 - ✓ Hasta el 10% de los costes subvencionables en el caso de las medianas empresas.
 - ✓ Hasta el 50% de los costes subvencionables, de conformidad con lo establecido en el Reglamento de *minimis*, para:
 - ✓ Ayudas de consultoría
 - ✓ Participación en ferias comerciales
 - ✓ Costes de cooperación en que incurran las pymes que participen en proyectos de cooperación
- ▶ **Ayudas para el acceso de las pymes a la financiación:**
 - ✓ Préstamos para inversiones de financiación de riesgo, directa o indirectamente, a empresas subvencionables.
 - ✓ Ayudas dirigidas a pymes no cotizadas que lleven operando menos de siete años, o pymes innovadoras de más de siete años, siempre que sean capaces de movilizar la siguiente coinversión privada:
 - ✓ 10% de la financiación a empresas que no hayan operado en ningún mercado.
 - ✓ 40% de la financiación a empresas no cotizadas en las que ya hayan operado.

⁷ Reglamento 651/2014/UE de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado.

Para el caso de las empresas que cuentan con Sello de Excelencia, es preciso destacar que la propia Comisión Europea aclara el régimen jurídico de ayudas de Estado que puede ser de aplicación⁸, en el marco de la categoría de **Ayudas a proyectos de investigación y desarrollo**:

Para los proyectos de la Fase 2 puede aplicarse la intensidad de ayuda máxima prevista en el Reglamento para las actividades de **desarrollo experimental**, en la medida que en los proyectos del Instrumento PYME son la categoría predominante. Aunque pueda haber actividades de “**investigación industrial**”, se aplicaría el límite de intensidad de la ayuda del tipo anterior, que es menor (25% frente al 50%).

Asimismo, el artículo 25, apartado 6 del Reglamento, permite incrementar estos porcentajes máximos de ayuda, siempre que no se supere la intensidad del 80% de los costes subvencionables, por las siguientes circunstancias:

- ▶ +10% para medianas empresas;
- ▶ +20% para pequeñas empresas;
- ▶ +15% para los proyectos en los que se dé (1) una colaboración efectiva entre una empresa y algún organismo de investigación y (2) exista una “difusión de conocimientos” que suponga al menos el 10% de los costes subvencionables.

En definitiva, la intensidad máxima de las ayudas puede alcanzar el 50% de los costes subvencionables para las medianas empresas y el 60% en el caso de las pequeñas empresas.

Por otra parte, como regla general, las ayudas a la exportación no se encuentran amparadas por los Reglamentos *de minimis* ni de Exención General por Categorías. Ambas normas precisan qué se entiende en todo caso por ayudas a la exportación:

- ▶ Se consideran ayudas a la exportación prohibidas: Reglamento *de minimis* (art. 1.1.d)) y Reglamento de Exención General por Categorías (art. 2.c))

Las ayudas directamente vinculadas a las cantidades exportadas, al establecimiento y la explotación de una red de distribución o a otros gastos corrientes vinculados a la actividad exportadora.

- ▶ No se consideran ayudas a la exportación, en principio (Considerando 9 de ambos Reglamentos):

Las ayudas destinadas a los gastos de participación en ferias comerciales o de estudios o servicios de consultoría, necesarios para el lanzamiento de un producto nuevo o existente en un nuevo mercado de otro Estado miembro o de un tercer país, no constituyen normalmente ayudas a actividades relacionadas con la exportación.

4.1.3.2 Ayudas de Estado en los productos de capital

En la medida que se estima únicamente que puede haber cambios en los porcentajes de participación de los productos de capital respecto al análisis ex ante objeto de revisión, se consideran suficientes las precisiones realizadas el Informe de julio de 2015 respecto al análisis de ayuda a nivel de los inversores, de los gestores de los fondos y de las empresas que reciben la inversión

⁸ Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión SWD(2017) 11 final, de 4 de enero de 2017, “Explanatory note of the Commission services on the application of State Aid Rules to national and regional funding schemes that offer alternative support to SME Instrument project proposals with a Horizon 2020 'Seal of Excellence'”.

▶ **Ayudas a los inversores:**

- ✓ Las condiciones de participación de los instrumentos financieros y de los inversores privados se realizarán *pari passu*, es decir, en las mismas condiciones que “un inversor en una economía de mercado”.
- ✓ El porcentaje de participación de los inversores privados en ambos casos (capital semilla y capital expansión) es significativa conforme a las previsiones al tiempo de elaborar la actualización de la evaluación *ex ante*: entre el 60% y el 70%.

Así, sólo en caso de que los instrumentos financieros “autoricen a los coinversores privados a realizar inversiones financieras en una empresa o grupo de empresas con unas condiciones más favorables que las de los inversores públicos que invierten en las mismas empresas, estos inversores privados pueden obtener una ventaja”, tal y como reconoce la Comisión Europea⁹.

▶ **Ayudas a los gestores del instrumento financiero:**

- ✓ Se considera que podría existir una “ventaja económica” y, por tanto, una ayuda, “si la retribución por los servicios o los reembolsos para ejecutar el instrumento financiero son superiores a los tipos de mercado”. No obstante, en la medida que los gestores serán seleccionados mediante un procedimiento competitivo, transparente, no discriminatorio e incondicional, se puede considerar que su remuneración está en consonancia con los tipos de mercado.

▶ **Ayudas a las empresas que reciben la inversión:**

- ✓ Como ya se recogía en la evaluación *ex ante* objeto de revisión, en la medida que los productos de capital no otorgan ayudas a los inversores ni a los gestores, éstas no se transmiten a las empresas destinatarias.

Sin perjuicio de lo anterior, a continuación se hace referencia a las condiciones exigidas, de forma general, para las empresas que reciben la inversión del instrumento financiero en los regímenes de ayudas *de minimis* y de exención general por categorías.

- En los casos en que las ayudas sean inferiores a los límites cuantitativos y temporales previstos en el **Reglamento de *de minimis***, podrán quedar excluidas de la aplicación del artículo 107-1 del TFUE, como ya se ha mencionado.
- En cuanto a la aplicación del Reglamento de exención general por categorías, persisten las consideraciones realizadas en el informe objeto de revisión. Así, serán transparentes en la medida que:
 - ✓ La inversión en capital no excede los 15 millones de euros por empresa;
 - ✓ Se moviliza la financiación adicional de inversores privados independientes (entre un 60%-70%), de forma que permite cumplir con los umbrales exigidos (artículo 21, apartado 10, letras a) a c) del Reglamento):
 - 10% de la financiación a empresas no cotizadas que no hayan operado en ningún mercado.
 - 40% de la financiación a empresas no cotizadas que lleven operando en cualquier mercado menos de siete años a partir de su primera venta comercial.
 - 60% de la financiación a empresas no cotizadas que necesita una inversión inicial para introducirse en un nuevo mercado, sea superior al 50% de la media de su volumen de negocios anual en los últimos cinco años.

⁹ Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión SWD(2017) 156 final, de 2 de mayo de 2017, “Orientaciones sobre las ayudas estatales en los instrumentos financieros de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE) en el período de programación 2014-2020”

4.2 Resultados esperados

4.2.1 Los valores estimados en el informe de evaluación ex ante de julio de 2015 y en el PO FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020

A continuación se presentan los valores previstos para los indicadores de productividad previstos al tiempo de elaborarse el informe de evaluación ex ante conforme al artículo 37, apartado 2, del RDC.

Núm.	Unidad	Nombre	Valor de partida a 31/12/2013	Objetivo a 31/12/2018 acumulativo	Objetivo a 31/12/2023 acumulativo
Inversión					
1	Empresas	Número de empresas que reciben apoyo	0	52	160
2	Empresas	Número de empresas que reciben subvenciones	0	0	0
3	Empresas	Número de empresas que reciben apoyo financiero distinto de subvenciones	0	52	160
4	Empresas	Número de empresas que reciben ayuda no financiera	N/A	N/A	N/A
5	Empresas	Número de nuevas empresas apoyadas	0	0	0
6	Euros	Inversiones privadas derivadas del apoyo a empresas (subvenciones)	N/A	N/A	N/A
7	Euros	Inversiones privadas derivadas del apoyo a empresas (distintas de subvenciones)	0	2.750.000	11.250.000

Para estimar estos valores, se asumieron las siguientes premisas:

- ▶ Los presupuestos destinados al Objetivo Específico 3.1.2., suma de la contribución pública nacional y la ayuda FEDER, es de 18,75 millones de euros.
- ▶ Los presupuestos destinados al Objetivo Específico 341, suma de la contribución pública nacional y la ayuda FEDER, es de 15 millones de euros.
- ▶ La cuantía de los préstamos participativos serán entre 120.000 euros y 500.000 euros.
- ▶ Los préstamos participativos cubren el 75% de los costes elegibles.
- ▶ En los préstamos no se exigen garantías.

Asimismo, se tuvo en cuenta la descripción de los indicadores contenida en el "Guidance document on monitoring and evaluation" de enero de 2014. No obstante, con posterioridad, la Autoridad de Gestión del Programa Operativo, ha desarrollado documentos explicativos de los indicadores de productividad.

Sin embargo, los valores previstos en los indicadores de productividad del Programa Operativo FEDER aprobado en las prioridades de inversión 3.a y 3.d se indican en las siguientes tablas. Se resaltan en amarillo aquéllos sobre los que pueden tener incidencia los instrumentos financieros:

Indicadores de productividad P.I. 3.a.			
Cód.	Indicador	Valor a 2023	unidad
C001	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda	483	Empresas
C002	Inversión productiva: Número de empresas que reciben subvenciones	95	Empresas
C003	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda financiera distinta de las subvenciones	400	Empresas
C005	Inversión productiva: Número de empresas beneficiarias de ayuda	380	Empresas
C008	Inversión productiva: Crecimiento del empleo en las empresas que reciben ayuda	635	FTE

C027	Investigación e innovación: Inversión privada que se Combina Con ayuda pública en proyectos de innovación o I+D	10.884.225 €	Euros
C028	Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en el mercado de productos	67	Empresas
C029	Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en los productos de la empresa	76	Empresas
E020	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, Concienciación	3.642	Empresas

Indicadores de productividad P.I. 3.d.			
Cód.	Indicador	Valor a 2023	unidad
C001	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda	1.532	Empresas
C002	Inversión productiva: Número de empresas que reciben subvenciones	1.045	Empresas
C003	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda financiera distinta de las subvenciones	432	Empresas
C004	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda no financiera	45	Empresas
C005	Inversión productiva: Número de empresas beneficiarias de ayuda	494	Empresas
C008	Inversión productiva: Crecimiento del empleo en las empresas que reciben ayuda	430	FTE
C027	Investigación e innovación: Inversión privada que se Combina Con ayuda pública en proyectos de innovación o I+D	71.050.000 €	Euros
C028	Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en el mercado de productos	127	Empresas
C029	Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en los productos de la empresa	204	Empresas
E020	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, Concienciación	150	Empresas

Como puede observarse, estos valores incluidos en el PO son superiores a las estimaciones derivadas del informe de ex ante de julio de 2015 para el uso de instrumentos financieros. En el caso de la Prioridad de inversión 3.d, esto puede deberse, al menos parcialmente, a la existencia de otro Objetivo Específico (3.4.2).

Más allá, respecto a las dos prioridades, las medidas objeto de ayuda descritas en el propio PO se refieren a intervenciones que no sólo consisten en instrumentos financieros, sino también en subvención o en subvención en forma de asesoramiento:

- ▶ **OE 3.1.2.** Se pretende “proveer de financiación a emprendedoras y empresas de reciente creación que deseen poner en marcha o desarrollar en su fase inicial proyectos innovadores empresariales”. Más adelante, el propio PO aclara que sólo “parte del apoyo está previsto que se base en la utilización de Instrumentos Financieros”.

Asimismo, está previsto poner en marcha “acciones cuyo objetivo será apoyar el despliegue de servicios avanzados destinados al asesoramiento durante todas las fases de creación de la empresa”.

- ▶ **OE 3.4.1.** Además de ampliar la oferta de productos e instrumentos para facilitar el acceso a la financiación, en este Objetivo Específico se describe la intención de “facilitar a las pymes el acceso a los servicios avanzados, especialmente en los ámbitos de la gestión empresarial para propiciar su crecimiento y afianzarse en los mercados”.
- ▶ **OE 3.4.2.** En este caso se persigue crear las condiciones de financiación necesarias para que las PYME ya existentes puedan desarrollar proyectos de alto contenido innovador, exitosos, comercializables y generadores de crecimiento, en particular en los campos identificados por la estrategia RIS3 CV.

Así, es coherente que el valor previsto de los indicadores de productividad en el PO FEDER de la CV sea mayor al indicado en el informe de evaluación ex ante para los instrumentos financieros. No obstante, dada la proximidad de fechas y la existencia de indicadores no considerados en el informe de evaluación ex ante, así como la potencial extensión a otras inversiones, es conveniente revisar los valores inicialmente aportados. En definitiva, procede revisar las estimaciones sobre los indicadores de productividad asociados a los instrumentos financieros.

4.2.2 Indicadores excluidos e incluidos en la revisión

No se consideran los siguientes indicadores:

Cód.	Indicador	Motivos de exclusión
C002	Inversión productiva: Número de empresas que reciben subvenciones	Este indicador está inicialmente previsto para líneas de subvención. En caso de que se concedieran subvenciones en forma de bonificación de los tipos de interés de productos financieros, se deberá proceder a estimar el valor de este indicador.
C004	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda no financiera	Este indicador se refiere a los casos en que la ayuda no implique transferencia financiera directa como son la orientación, asesoramiento, incubadoras de empresas, etc.
C027	Investigación e innovación: Inversión privada que se Combina Con ayuda pública en proyectos de innovación o I+D	De conformidad con la descripción de este indicador, se refiere a campos de intervención no previstos para el Eje Prioritario 3 del PO FEDER CV 2014-2020, sino únicamente para los Objetivos específicos OE 1.1.2, OE 1.2.1, OE 1.2.3 y OE 4.6.1.
E020	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, Concienciación	Este indicador mide las empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, concienciación, etc. para conseguir los fines que contempla el Objetivo Específico del que forma parte la Operación concreta que se cofinancia y se calcula a partir del número de empresas asistentes a un determinado congreso, o impactadas por la Operación, por lo que no es aplicable a las operaciones en que la forma de ayuda es un instrumento financiero.

Por otra parte, los indicadores que se consideran son los siguientes

Cód.	Indicador
C001	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda
C003	Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda financiera distinta de las subvenciones
C005	Inversión productiva: Número de empresas NUEVAS beneficiarias de ayuda
C008	Inversión productiva: Crecimiento del empleo en las empresas que reciben ayuda
C028	Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en el mercado de productos
C029	Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en los productos de la empresa

5. Revisión de los indicadores de productividad

5.1 Revisión de los indicadores C001, C003 y C005

De acuerdo con la descripción de los indicadores del documento de la Autoridad de Gestión relativo a los indicadores de productividad de 17 de noviembre de 2015 (Versión 6), los indicadores C003 y C005 son subconjuntos del indicador C001.

C001. Inversión productiva: Número de empresas que reciben ayuda		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Descripción: Número de empresas que reciben apoyo en cualquier forma de los Fondos Estructurales (tanto si el apoyo es constitutivo de ayuda estatal o no).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ En la Programación es preciso considerar que el indicador refleja el número de <u>empresas diferentes</u> que se espera que recibirán apoyo. ▶ En la Ejecución cuando se cargue la programación o ejecución de la Operación y se utilice este indicador, no se tendrá en cuenta si la empresa ya había recibido ayuda, por lo que se pondrá en la operación el número de empresas realmente ayudadas por la operación. El Sistema de Información, cuando efectúe la suma de este indicador para obtener los datos agrupados del indicador es el que detectara (a través del beneficiario) si la misma empresa ha recibido varias ayudas y la contara una sola vez. ▶ Además, hay que estimar e incluir los indicadores comunes oportunos que suponen un detalle de este indicador: C003 y C005. ▶ También se debe estimar el indicador C008 o el C024. 	<p>Apreciaciones: El valor objetivo inicialmente previsto para este indicador en el análisis ex ante de 2015 es de 160 empresas.</p> <p>Sin embargo, por el avance de los trabajos de puesta en marcha de los instrumentos financieros se detecta un incremento de las operaciones de capital, por lo que se reducirá el número de empresas beneficiadas. Por otra parte, en la medida que se amplía el número de empresas beneficiadas a aquellas que disponen un Sello de Excelencia, se estima que el número de empresas que reciben apoyo en forma de instrumento financiero se incrementará.</p> <p><i>Nótese la necesidad de particularizar en el sistema de información cada beneficiario concreto con el fin de facilitar a la Autoridad de Gestión y su Organismo Intermedio la depuración del indicador.</i></p>	268 empresas
C003. Número de empresas que reciben ayuda financiera distinta de las subvenciones		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Descripción: Número de empresas que reciben ayuda financiera pero que deben ser reembolsables (distintas de subvenciones no reembolsables).</p>	<p>Apreciaciones: Subconjunto del indicador C001 pero que debe tener el mismo valor, en la medida que los instrumentos financieros sólo aportan ayuda financiera distinta de las subvenciones no reembolsables.</p>	268 empresas
C005. Inversión productiva: Número de NUEVAS empresas beneficiarias de ayuda		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Descripción: Se refiere al número de empresas <u>creadas</u> que reciben ayuda del FEDER. Se considera empresas creadas aquellas que no existían tres años antes de recibir la ayuda. No se considera empresa nueva si únicamente cambia su forma legal. Este indicador también se usará en medidas de desarrollo e innovación si el objetivo es crear o ayudar una nueva</p>	<p>Apreciaciones: Tanto el instrumento de capital semilla como el préstamo participativo diseñados inicialmente en el análisis ex ante objeto de revisión están previstos fundamentalmente para las primeras fases de constitución de las empresas. Sin embargo, estos instrumentos están inicialmente previstos para empresas</p>	20 empresas

C005. Inversión productiva: Número de NUEVAS empresas beneficiarias de ayuda		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>empresa (<i>spin-offs</i>, arranque de empresas tecnológicas).</p>	<p>que pueden tener más antigüedad a la prevista en la definición del indicador. Además, el instrumento de préstamo participativo no excluye a las empresas en sus primeras etapas, si bien está dirigido a empresas en fase de crecimiento o expansión.</p> <p>Por otra parte, el análisis de las empresas que ostentan el Sello de Excelencia pone de manifiesto que algunas de ellas tienen una antigüedad inferior a 3 años.</p> <p>Finalmente, el instrumento de capital dirigido a la expansión y crecimiento empresarial y el apoyo a procesos de internacionalización no están dirigidos a estas nuevas empresas. Debido a su naturaleza incipiente, es habitual que este tipo de empresas requiera otros tipos de apoyo público, como son el asesoramiento (C004) o las subvenciones no reembolsables (C002), estando en la mayoría de los casos poco madurada la estrategia empresarial y adoleciendo de concreción suficiente para recibir apoyo mediante instrumentos financieros.</p>	

5.2 Revisión del indicador C008

El uso del indicador C001 exige, además de los indicadores complementarios comentados, aportar información sobre los indicadores C008 (Inversión productiva: Crecimiento del empleo en las empresas que reciben ayuda) y/o C024 (Número de nuevos investigadores en entidades ayudadas).

Dado que el PO no hace referencia al indicador C024, se considera suficiente estimar el indicador de productividad C008, sin perjuicio de que, a efectos internos del Gobierno de la Generalitat Valenciana se pueda solicitar a las empresas que reciban ayudas de los instrumentos financieros relativos a los nuevos investigadores.

C008. Inversión productiva: Crecimiento del empleo en las empresas que reciben ayuda		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Descripción: Nuevos puestos de trabajo creados en empresas ayudadas, calculados en empleo equivalente de jornada completa (ETC). Este dato se carga 12 meses después de haber finalizado la operación. Para el cálculo del aumento de empleo se tendrá en cuenta la media de empleos (en ETC) existentes en la empresa en los 12 meses anteriores a comenzar la operación ayudada (ETC-antes), y la media de empleos (en ETC) que existen en la empresa 12 meses después de finalizar la operación ayudada (ETC-después). El aumento de empleo será la diferencia entre (ETC-después) y (ETC-antes). En el caso de que existan puestos de trabajo que no sean a tiempo completo, se tiene que calcular el empleo equivalente a tiempo completo, para ello: $ETC = \sum (\text{Horas totales al año que suponen los empleos existentes o previstos}) / 1.826 (\text{horas/año})$</p>	<p>Apreciaciones: Existe un problema de concepto en este indicador que dificulta su aplicación a las actividades apoyadas mediante instrumentos financieros.</p> <p>Por una parte, aquellos trabajadores contratados para ejecutar el proyecto no se consideran. Por otra, el apoyo de los instrumentos financieros persigue, en la mayoría de los casos para los que se han diseñado, inversiones que apoyan la actividad cotidiana de la empresa, incluso cuando esto consiste en nuevos productos o servicios.</p> <p>Así, los trabajadores “contratados para ejecutar el proyecto” van a ser, seguramente, la mayoría de los FTE</p>	260 FTE

C008. Inversión productiva: Crecimiento del empleo en las empresas que reciben ayuda		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ En la fase de Ejecución de las Operaciones el valor de este indicador <u>se dará totalizado y desglosado por género (mujeres y hombres)</u>. ▶ Este indicador se utilizará si el incremento de empleo puede ser atribuido a la Operación ayudada. ▶ Esencialmente es un indicador "antes-después"; que capta la parte del aumento del empleo que es consecuencia directa de la terminación del proyecto (los trabajadores que se contratan para ejecutar el proyecto no se cuentan). ▶ Los puestos de trabajo necesitan estar cubiertos (por lo que los puestos vacantes no se deben contar) y son los puestos que generan un aumento el número total de puestos de trabajo en la empresa. ▶ Si el empleo total en la empresa no aumenta, el valor es cero. ▶ Creación de empleo Bruto: No importa el origen del titular del puesto, siempre que contribuye directamente al incremento del total de empleo en la organización. ▶ Equivalente a Tiempo Completo (ETC): Los trabajos pueden ser a tiempo completo, a tiempo parcial o temporales. Empleos a tiempo parcial y temporales se convertirán en equivalente a tiempo completo (ETC). ▶ Durabilidad: Se espera que los trabajos aquí computados sean permanentes, es decir, que se mantengan por un período de tiempo razonablemente largo en función de las características tecnológicas-industriales. Los trabajos temporales para ser considerados deben ser recurrentes. 	<p>incrementados, especialmente en las empresas en su fase emergente.</p> <p>Sin perjuicio de lo anterior, de carácter más conceptual, resulta conveniente interpretar que no debe excluirse a ninguno de los trabajadores contratados "para ejecutar el proyecto" en el cómputo de las horas.</p> <p>Por otra parte, surge otro problema derivado de la medición a los 12 meses posteriores a la finalización de la operación. Si bien se recomienda hacer la medición conforme a las instrucciones, es conveniente llevarla a cabo, en los casos de financiación en los que exista un periodo de carencia, a los 12 meses del término de la misma, dado que es en ese momento cuando se estima que las inversiones productivas estarán completadas.</p> <p>Para la estimación de este indicador se considera que la creación de empleo será mayor en las inversiones asociadas a al OE 3.1.2 y a las empresas que disponen de un Sello de Excelencia que en los casos del OE 3.1.4. y las potenciales ayudas a la expansión.</p> <p><i>Nótese la necesidad de solicitar los indicadores desglosados por género.</i></p>	<p>Valor estimado a 2023 (acumulado)</p>

5.3 Revisión de los indicadores C028 y C029

Estos indicadores permiten conocer la proporción de empresas que son apoyadas para favorecer la innovación del total de empresas apoyadas (indicador C001):

- ▶ **C028: Investigación e innovación:** Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en el mercado de productos
- ▶ **C029: Investigación e innovación:** Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en los productos de la empresa

En la práctica, ambos indicadores deben dar el mismo valor, dado que la mayoría de las innovaciones conducen a generar productos o servicios que resultan nuevos para el mercado y también para la empresa, si bien diferirán cuando tal innovación consista en adaptar un producto o servicio que ya existen, sin cambios en la funcionalidad de los mismos, a un nuevo mercado.

C028. Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en el mercado de productos		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Descripción: El indicador mide si una empresa recibe ayuda para desarrollar un "nuevo producto para el mercado".</p>	<p>Apreciaciones: Es previsible que la mayoría de las inversiones de los instrumentos de capital semilla, préstamo participativo y</p>	<p>180 empresas</p>

C028. Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en el mercado de productos		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Se incluyen los procesos de innovación en la medida en que el proceso contribuye al desarrollo del producto.</p> <p>Se excluyen los proyectos que no tienen el objetivo de desarrollar un producto, sea tangible o intangible, incluidos los servicios.</p> <p>Si una empresa introduce varios productos o recibe ayuda para varios proyectos, se contará como una sola empresa.</p> <p>Un producto es "nuevo para el mercado" si no hay ningún otro producto disponible en el mercado, que ofrezca la misma funcionalidad, o la tecnología que usa el nuevo producto es fundamentalmente diferente de la tecnología de los productos existentes.</p>	<p>préstamo subordinado se incluyan en esta categoría.</p> <p>Asimismo, las empresas a las que se ayude y dispongan de un Sello de Excelencia se incluirán en este indicador. También es previsible que todas las empresas consideradas en este indicador lo sean en el C029.</p>	180 empresas

C029. Investigación e innovación: Número de empresas que reciben ayuda para introducir novedades en los productos de la empresa		Valor estimado a 2023 (acumulado)
<p>Descripción:</p> <p>El indicador mide si una empresa recibe ayuda para desarrollar un "nuevo producto para la compañía".</p> <p>Se incluyen los procesos de innovación en la medida en que el proceso contribuye al desarrollo del producto.</p> <p>Se excluyen los proyectos que no tienen el objetivo de desarrollar un producto, sea tangible o intangible, incluidos los servicios.</p> <p>Si una empresa introduce varios productos para la Compañía o recibe ayuda para varios proyectos, se contará como una sola empresa.</p> <p>Un producto es "nuevo para la Compañía" si la empresa no produce un producto con la misma funcionalidad, o la tecnología de producción es fundamentalmente diferente de la tecnología de los productos ya existentes.</p>	<p>Apreciaciones:</p> <p>Son de aplicación las apreciaciones del indicador C028</p>	180 empresas

5.4 Otros aspectos susceptibles de revisión

El importe establecido en el PO FEDER de la Comunidad Valenciana 2014-2020 para instrumentos financieros en el Eje Prioritario 3 es de 62,82 M€ y su distribución prevista se reparte entre instrumentos de capital, de deuda y garantías.

Código	Importe
01. Subvención no reembolsable	48.900.000 €
03. Ayuda a través de instrumentos financieros: capital riesgo, participaciones o equivalente	20.940.000 €
04. Ayuda a través de instrumentos financieros: préstamo o equivalente	20.940.000 €
03. Ayuda a través de instrumentos financieros: garantía o equivalente	20.940.000 €

Sin embargo, conforme a la evaluación ex ante completada en julio de 2015 y objeto de revisión en la actualidad, no estaba previsto utilizar garantías, por lo que es previsible la reducción o supresión de la dotación presupuestaria a este tipo de instrumentos.

A su vez, como se ha expuesto en el presente informe de actualización, las cantidades inicialmente previstas tanto para los productos financieros de deuda como los de capital han variado.

Acerca de EY

EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, asesoramiento en transacciones y consultoría. Los análisis y los servicios de calidad que ofrecemos ayudan a crear confianza en los mercados de capitales y las economías de todo el mundo. Desarrollamos líderes destacados que trabajan en equipo para cumplir los compromisos adquiridos con nuestros grupos de interés. Con ello, desempeñamos un papel esencial en la creación de un mundo laboral mejor para nuestros empleados, nuestros clientes y la sociedad.

EY hace referencia a la organización internacional y podría referirse a una o varias de las empresas de Ernst & Young Global Limited y cada una de ellas es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited es una sociedad británica de responsabilidad limitada por garantía (company limited by guarantee) y no presta servicios a clientes.

Para ampliar la información sobre nuestra organización, entre en ey.com.

© 2017 Ernst & Young S.L. Todos los derechos reservados.

ey.com/ES