

El finançament en un entorn de crisi



Josep Montañes

Jornada IGenium
24 de maig de 2012

un "jugador" principal a Espanya ...



BS participa en el finançament del 40% de los parcs eòlics i està present en el 60% de les plantes termosolars a Espanya

Presencia en el sector

- Eòlic**
 - 7.111 MW organizados
 - Present a 12.755 MW
- Solar tèrmica**
 - 661 MW organizados
 - Presente en 861 MW
- Altres¹**
 - Més de 300 MW organitzats

1. Minihidràulica, fotovoltaica i biomassa.



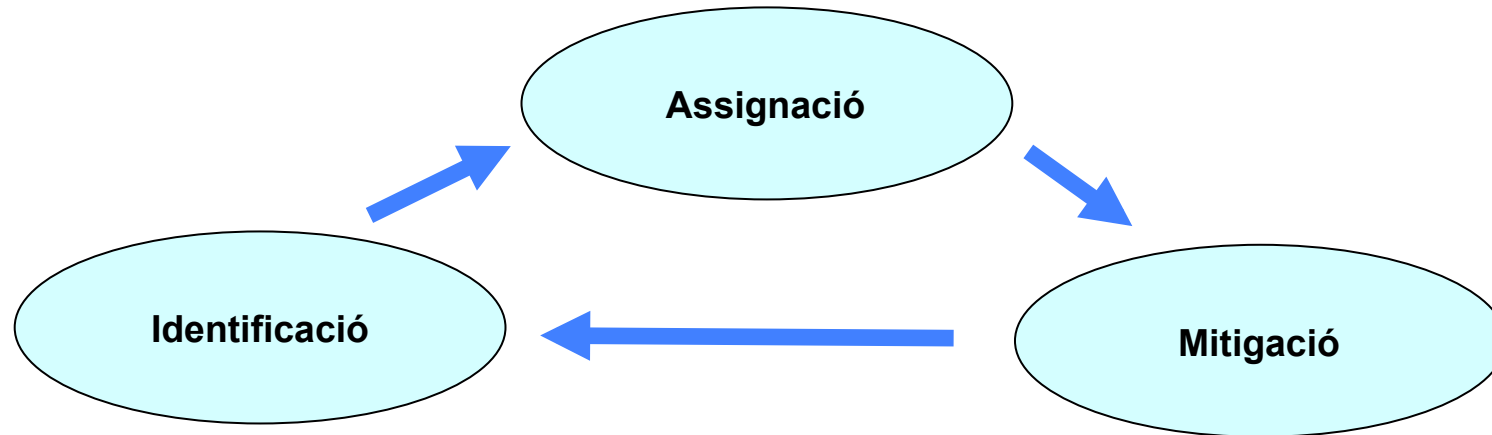
Operaciones de *project finance* en 2010 y 2011
(fuente:Dealogic)

Entidad	Op. 2010	Op. 2011
La Caixa	21	12
Sabadell	12	12
Santander	14	11
BBVA	19	11
Bankia	12	11
Banesto	16	8
ICO	9	7
West LB	5	7
Popular	7	5
Société Generale	4	3
Calyon	4	3
Bankinter	nd	3
Bank of Tokyo-Mitsubishi	1	3
TOTAL OPERACIONES	37	30

A més d'Espanya, BS ha finançat projectes a França, Regne Unit, Alemanya, Itàlia i a Estats Units.

Característiques d'un projecte

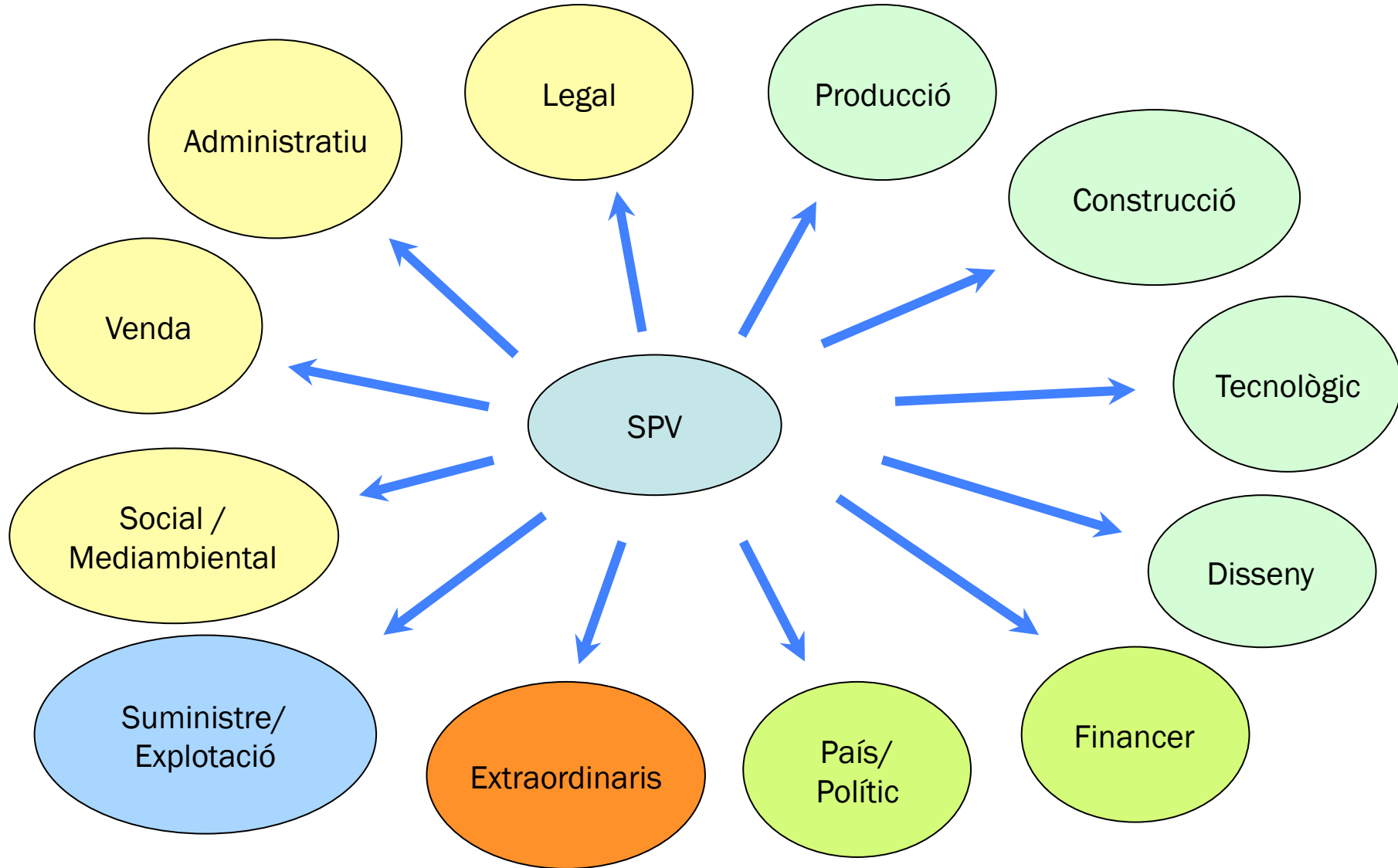
-
- Inversió mitjançant una societat vehicle, que no té altres activitats, i està fora del balanç dels promotors (excepte a nivell consolidat).
 - Previsibilitat i estabilitat dels “cash-flows” (trànsit, produccions, consums, etc.).
 - Necessitat d’inversió alta, amb nivell elevats d’apalancament.
 - El deute que finança el projecte ha de ser a llarg termini.
 - Disseny a mida de l’operació adaptant-la a la capacitat de generació de fons, a la volatilitat dels mateixos i a la vida útil dels equipaments
 - Exhaustiu anàlisi de riscos i mitigació via els diferents contractistes.
 - No existeix recurs als promotors del projecte, i en cas d’existir, està limitat i s’objectiven al fet que passin determinats esdeveniments que activen la garantia.
 - Generalment existeixen més d’una empresa interessada en el projecte, que dóna lloc a que hi hagin diversos promotors, sense que cap d’ells sigui el majoritari. Igual a que existan varios promotores, y en muchos casos ninguno de ellos es mayoritario.

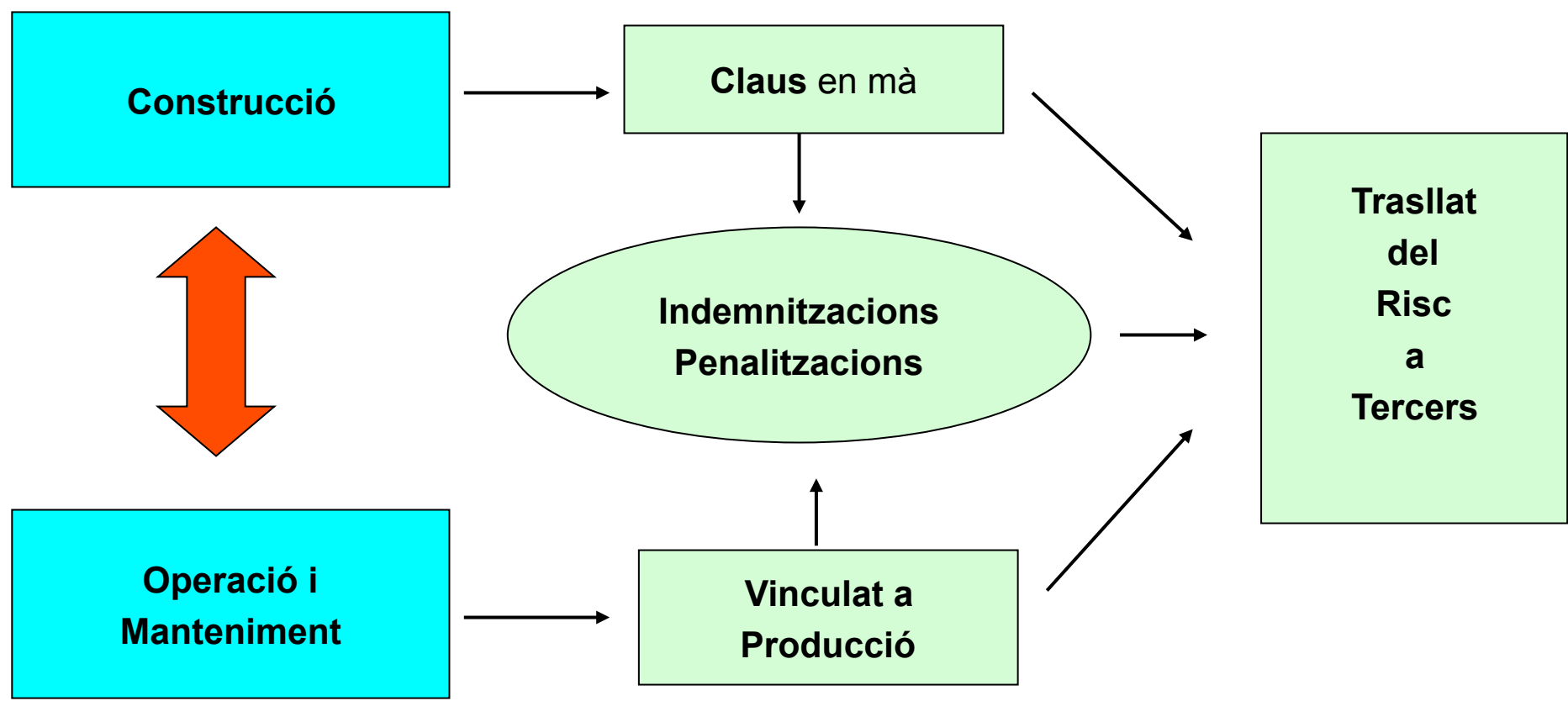


Ingressos Previsibles.

- + Estructura costos definida
- + Marc legal estable
- + Tecnologia provada
- + creació d'una SPV expressa per al Projecte

= Possibilitat de plantejar un finançament de Projecte





- ✓ **Completa**
- ✓ **Coherent** amb els riscos identificats i la seva mitigació
- ✓ Acord al cash-flow previst “ **a mida**”
- ✓ Basada en un **Model Financer** “realista”
- ✓ **Confortable** per totes les parts Finançador - Promotor
- ✓ **Sòlida**, basada en les garanties del propi Projecte

- ✓ Garantia Posta en Marxa adequada tant tècnica, com administrativa aportada pels promotores o pel Constructor “Claus en mà”.
- ✓ Promotors amb experiència en el sector, amb vocació de permanència.
- ✓ Format Club-Deal reduït.
- ✓ Marc legal estable
- ✓ Cartera **amb alta rendibilitat i amb bona qualitat creditícia** → Poc alterada per la crisi.