

## Finançament de projectes



Josep Montañes,  
responsable de Project  
Finance de Banc  
Sabadell\*

**Un Project Finance és una operació feta a mida, a través d'una societat vehicle i amb una tecnologia provada**

**«L'estructuració plantejada ha de ser completa, coherent, realista i sòlida»**

**La inversió ha de ser amb "vocació de permanència" i s'han d'analitzar a fons tots els riscos possibles**

**Grans projectes basats en una tecnologia provada poden ser finançats dissenyant a mida l'operació amb un Project Finance com els que gestiona Banc Sabadell**

Banc Sabadell és la segona entitat bancària que més operacions de *project finance* ha fet en els dos últims anys. Participa en el finançament del 40% dels parcs eòlics i està present en el 60% de les plantes termosolars a Espanya. Va ser el primer banc en finançar projectes fotovoltaics i amb l'aval d'aquesta experiència, Josep Montañes ha desgranat les claus del *Project Finance*, un mecanisme utilitzat per finançar grans projectes de més de 15 milions d'euros.

La inversió es fa a través d'una societat vehicle (SPV) creada expressament pel projecte, sense implicar-se en altres activitats i fora del balanç dels promotors. Per dur a terme un *Project Finance* es necessita una inversió alta, amb nivells elevats d'apalancament, i el deute que el finança ha de ser a llarg termini. Banc Sabadell treballa amb projectes a més de 15 anys.

Aquest tipus d'operacions són "dissenyades a mida", ha remarcat Montañes, que considera fonamental per l'èxit de l'operació "tenir uns ingressos previsibles, una estructura de costos definida, un marc legal estable i una tecnologia provada". Segons Montañes, una bona estructuració del finançament del projecte ha de ser "completa, coherent, realista i sòlida". Els riscos són molt grans i poden ser molt diversos en l'àmbit de les energies renovables. Per això, són analitzats a fons els riscos legals, administratius, de producció, financers o polítics entre molts altres.

"La nostra garantia són els cash-flow que generi el projecte", ha indicat Montañes, recordant que la part fonamental és la construcció assegurant-se que el projecte es posarà en marxa. Per evitar sorpreses es recomana un acord de claus en mà i comptar amb una garantia de posta en marxa adequada, tant tècnica com administrativa.

Montañes recomana que els promotors tinguin "experiència en el sector" i facin la inversió "amb vocació de permanència". Són pocs projectes d'aquest tipus els que es financen, però tots ells compten amb una alta rendibilitat i un baix índex de morositat.

---

\* **Josep Montañes** és llicenciat en ciències econòmiques per la UAB i MBA per IESE. Ha desenvolupat tota la seva carrera professional a Banc Sabadell. Des de 2003 treballa en temes de finançament de projectes i des de 2008 és Director Unitat de Project Finance, tant de projectes d'energies renovables com d'infraestructures.