

Curso de Financiación de Proyectos ESEs



Cáceres ,14 de Mayo de 2014

 **anese**
Asociación de Empresas
de Servicios Energéticos

INDICE

- Introducción
- Conceptos básicos:
 - Indicadores financieros
 - Contratos EPC: Riesgos (calidad de la auditoría, cálculo de ahorros y proyecto técnico, implantación de MAEs y sistemas de M&V acordados)
 - Ahorros Compartidos y Garantizados: implicaciones en la financiación
- Estructura financiera de un proyecto “ESE”.
- Visión del financiador y del cliente
 - Ahorros compartidos
 - Ahorros garantizados
 - Arrendamiento operativo vs financiero
- Instrumentos de financiación:
 - Opciones de financieras de terceros en el sector privado
 - Financiación pública: programas del IDAE, Fidae-Jessica



CONCEPTOS BÁSICOS

CONCEPTOS BÁSICOS

Fases típicas de un proyecto de servicios energéticos



CONCEPTOS BÁSICOS

Indicadores financieros

Los más usuales son:

- Payback simple (inversión/ahorro anual): el resultado se mide en tiempo (años, meses, etc.)
- ROI (ahorro – gasto)/gasto: fijado el tiempo, el resultado se mide en %
- TIR: Básicamente es la rentabilidad (porcentaje) del dinero invertido teniendo en cuenta todos los gastos. No hay una TIR “buena”, sino que la decisión depende “del coste de oportunidad”

CONCEPTOS BÁSICOS

Contrato EPC

CONCEPTOS BÁSICOS

Contrato EPC

Un contrato EPC (Energy Performance Contract) es un contrato en el que se “garantiza” el rendimiento energético de una instalación.

Para ello es necesario definir en que consiste la “garantía de ahorro”, como se comprueba que el rendimiento es el garantizado (medida de lo que está consumiendo y comparativa con el escenario original), y riesgos asumidos/no asumidos:

- **Garantía de Ahorro**
- **Línea Base**
- **Medida y Verificación**
- **Matriz de Riesgos**

CONCEPTOS BÁSICOS

Garantía de Ahorros

- La garantía de ahorro es el centro u objeto del contrato. Se define el ahorro como :
 - Consumo de energía evitado tras la implantación de las medidas de eficiencia energética.
- Existe cierta dificultad de calculo del ahorro debido al impacto de varios factores:
 - Condiciones climatológicas.
 - Uso de las instalaciones (ocupación, nivel de uso, etc..)
- Los ahorros se miden:
 - Desde un punto de vista energético: ahorro en kW, termias, frigorías, a partir del año base y de los ajustes.
 - Desde un punto de vista económico: ahorro en € a partir del año base y los ajustes de precio de la energía.

CONCEPTOS BÁSICOS

Línea Base

La línea base tiene como objetivo establecer un escenario base e identificar las variables que reflejan cambios en el entorno con influencia en los consumos energéticos de manera que se pueda calcular el ahorro real de una manera fiable.

El contrato debe establecer como se calcula la línea base para el periodo a partir de la implantación de las medidas.

Hay que separar el efecto en el consumo de la implantación de una medida y el efecto de otros cambios simultáneos (condiciones de clima, uso).

- ✓ Ahorro de Energía = Energía Línea Base – Energía Línea Base con medidas +- Ajustes otros cambios.

La línea base de consumo es crítica para poder realizar los cálculos de los ahorros realizados. Disponer de datos históricos de consumos facilita el diseño de la línea base.

CONCEPTOS BÁSICOS

Medida y verificación

Es fundamental la medida y verificación de los ahorros ya que el pago de los servicios se basa en ellos. Para ello, se utilizan protocolos altamente probados, como, por ejemplo, IPMVP (International Performance Measurement and Verification Protocol), que, básicamente consta de:

- La instalación y mantenimiento de los equipos de medida.
- Recopilación, proceso y análisis de datos.
- Desarrollo de un método de cálculo y de las estimaciones adecuadas.
- Realización de cálculos en base a las medidas
- Elaboración de Informes

El diseño del Plan de Medida y Verificación debe considerar el nivel de exactitud deseado ponderado con el coste por alcanzar esa exactitud

CONCEPTOS BÁSICOS

Matriz de riesgos

- **Riesgo Operativo:** Capacidades técnicas y experiencia en las etapas de diseño e implementación del proyecto
- **Riesgo Técnico:** Relacionado con el comportamiento del equipamiento y sistemas con posterioridad a la etapa de implementación. (Garantías de equipamiento)
- **Riesgo demanda:** Consumo mínimo de uso de las instalaciones en el cliente que aseguren la viabilidad económica del contrato EPC para la ESE y para el cliente.
- **Riesgo mercado:** Incertidumbres asociadas a los precios de la energía y regulación.
- **Riesgo Financiero:** Asociado a las variables económicas propias del cliente y ESE y del entorno y a las inversiones necesarias.

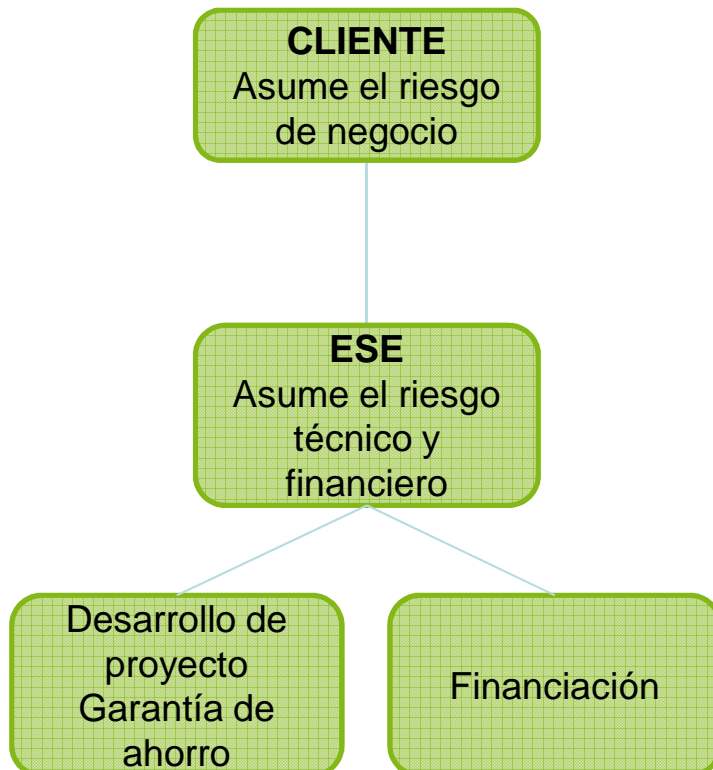
CONCEPTOS BÁSICOS

Ahorros Compartidos- Ahorros Garantizados

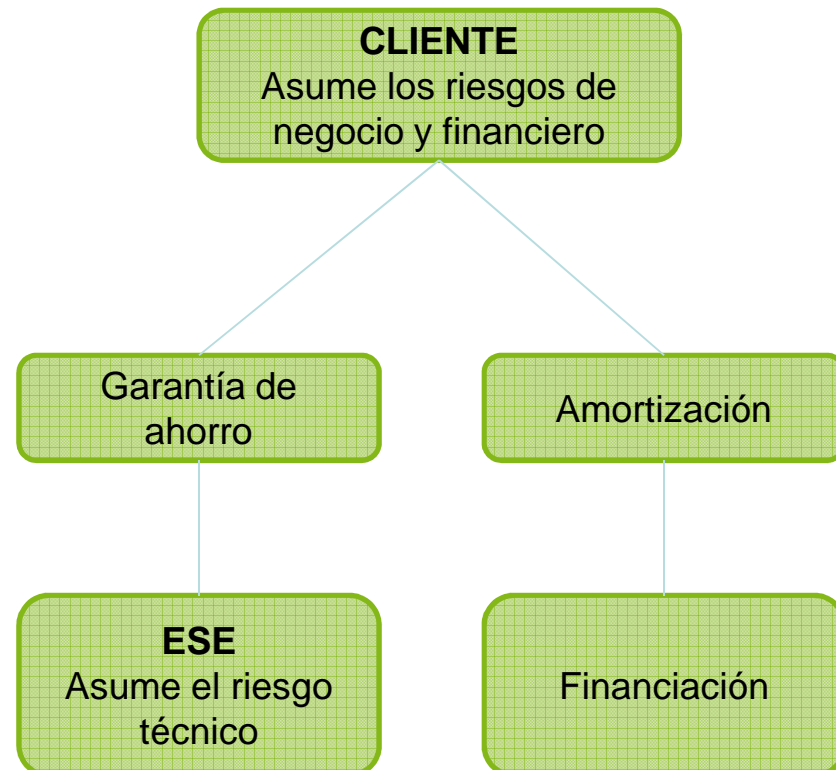
CONCEPTOS BÁSICOS

Estructura según tipo contrato

Ahorros compartidos



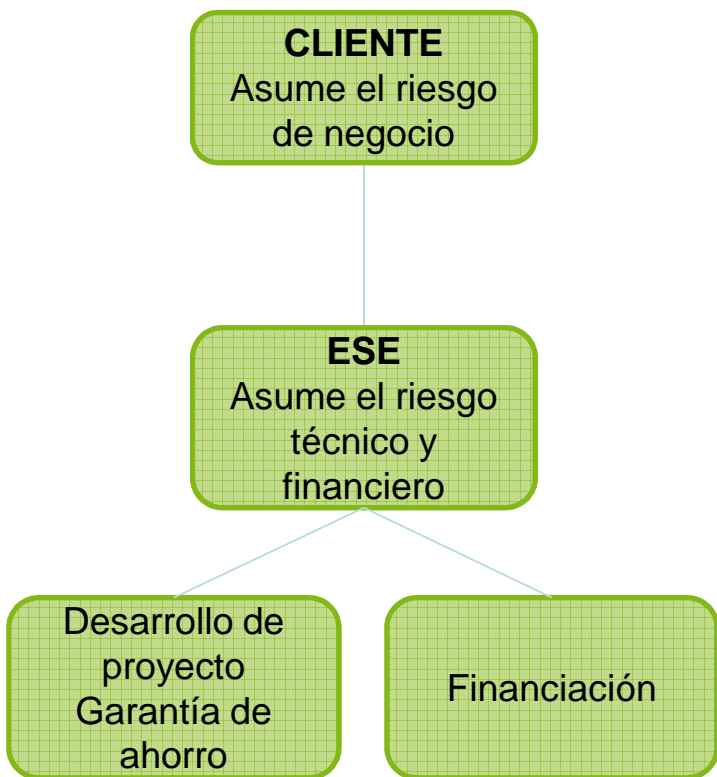
Ahorros garantizados



CONCEPTOS BÁSICOS

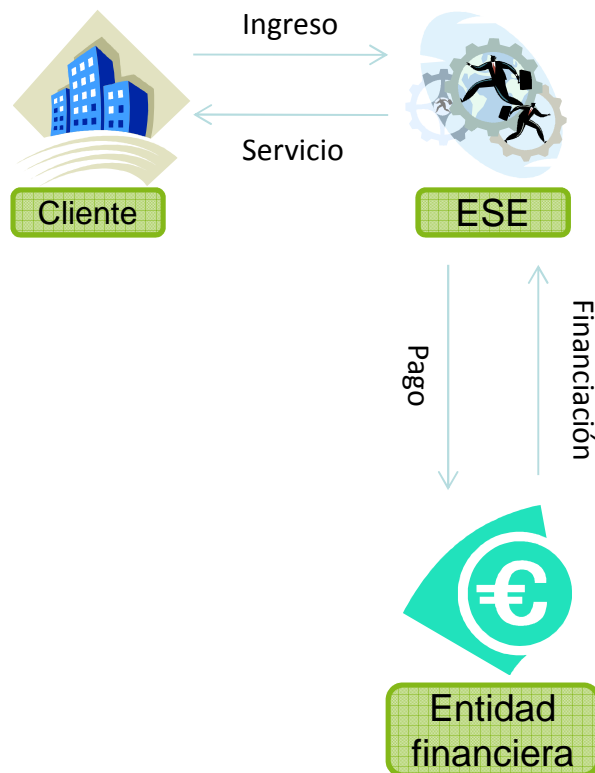
Financiación

Ahorros compartidos



Financiación por tercero – ESE

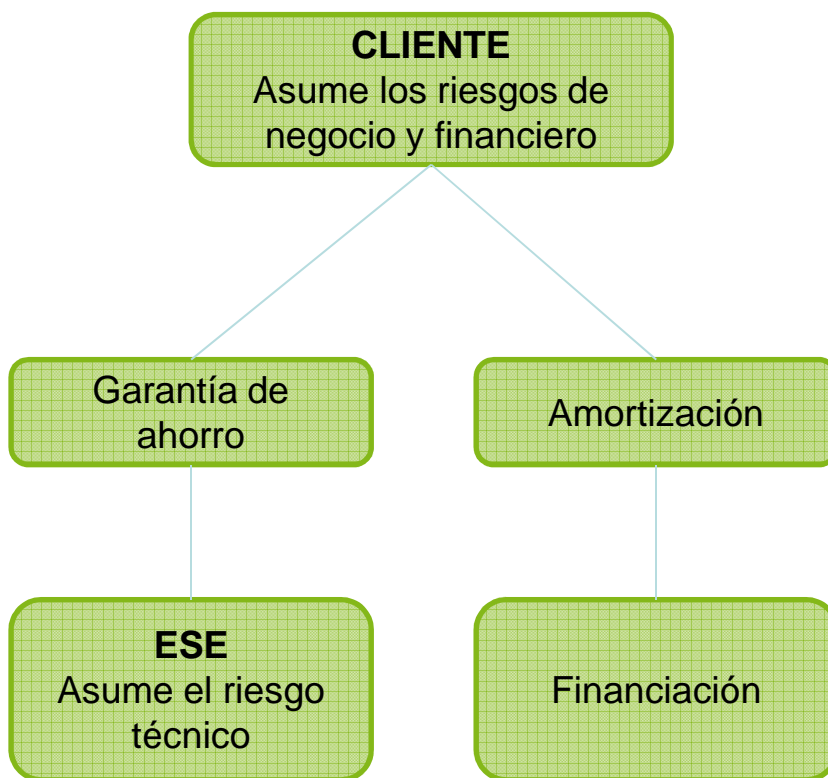
Ahorros Compartidos



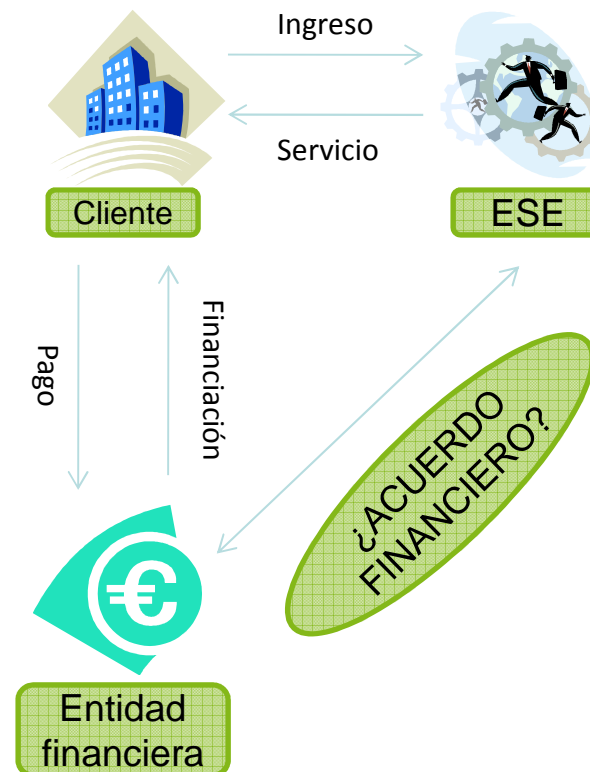
CONCEPTOS BÁSICOS

Financiación

Ahorros garantizados



Financiación por tercero – cliente Ahorros garantizados



ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO

ESTRUCTURA FINANCIERA PROYECTO

Ejemplo cálculo de flujos

Cash Flow anual

	P&L														
	FY'10	FY'11	FY'12	FY'13	FY'14	FY'15	FY'16	FY'17	FY'18	FY'19	FY'20	FY'21	FY'22	FY'23	FY'24
Ingresos															
Cogeneración&Sistema Convencional	2.231	2.271	2.313	2.355	2.398	2.442	2.486	2.531	2.578	2.625	2.672	2.721	2.771	2.821	2.873
Venta de energía eléctrica	1.982	2.018	2.054	2.091	2.129	2.167	2.206	2.246	2.286	2.327	2.369	2.412	2.455	2.499	2.544
Venta de energía térmica	249	254	259	264	269	275	280	286	291	297	303	309	316	322	328
Total Revenues	2.231	2.271	2.313	2.355	2.398	2.442	2.486	2.531	2.578	2.625	2.672	2.721	2.771	2.821	2.873
Costes de aprovisionamiento															
Cogeneración	1.052	1.073	1.094	1.116	1.138	1.161	1.184	1.208	1.232	1.257	1.282	1.307	1.334	1.360	1.388
Consumo de Gas	1.052	1.073	1.094	1.116	1.138	1.161	1.184	1.208	1.232	1.257	1.282	1.307	1.334	1.360	1.388
Sistema Convencional	107	109	112	114	116	118	121	123	126	128	131	133	136	139	141
Consumo de Gas	107	109	112	114	116	118	121	123	126	128	131	133	136	139	141
Margen bruto	1.072	1.090	1.107	1.125	1.144	1.162	1.181	1.200	1.220	1.240	1.260	1.280	1.301	1.322	1.344
Margen bruto como % de ingresos	48%	48%	48%	48%	48%	48%	48%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%
Costes O&M															
Total OpEx	388	393	403	413	424	435	446	458	470	482	495	508	521	535	549
EBITDA	684	697	704	712	720	727	735	742	750	757	765	772	780	787	795
EBITDA como % de ingresos	31%	31%	30%	30%	30%	30%	30%	29%	29%	29%	29%	28%	28%	28%	28%
Amortización	243	243	243	243	243	268	268	268	268	268	0	0	0	0	0
EBIT	441	454	462	469	477	459	467	474	482	490	765	772	780	787	795
Impuestos	154	159	162	164	167	161	163	166	169	171	268	270	273	276	278
Beneficio neto	287	295	300	305	310	299	303	308	313	318	497	502	507	512	516
Beneficio neto como % de ingresos	13%	13%	13%	13%	13%	12%	12%	12%	12%	12%	19%	18%	18%	18%	18%
Inversión	2.429	0	0	0	0	0	125	0	0	0	0	0	0	0	0

VISION DEL CLIENTE Y DEL FINANCIADOR

Ahorros Compartidos

VISIÓN CLIENTE

Ahorros Compartidos



Pro

- La deuda debería recaer fuera del cliente:
 - en la ESE
 - en la entidad financiera
- Sólo se firma un contrato y todas las relaciones se lleva con el mismo.

Contra

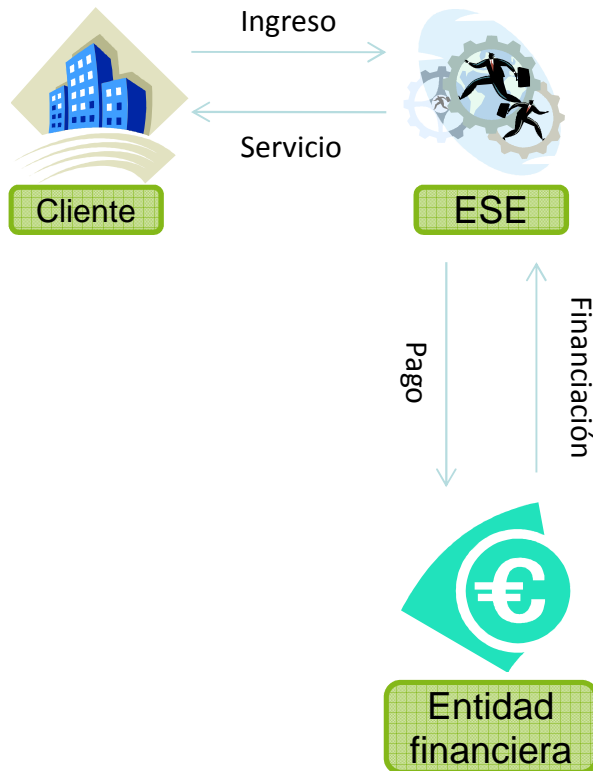
- Los intereses financieros suelen ser más elevados que si se trata directamente con una entidad financiera.
- La salida del contrato del cliente suele ser compleja.
- La propiedad de los activos puede estar comprometida.

VISIÓN CLIENTE-FINANCIADOR-ESE

Ahorros Compartidos

Financiación por tercero – ESE

Ahorros Compartidos



¿Dónde recae la deuda?

Porque, si finalmente recae en el cliente, ¿interesa esta opción?

- en la ESE: Financiación tradicional equivalente a la que el cliente realizaría directamente con la entidad financiera. ¿Cuántos proyectos podemos asumir?
- en la entidad financiera o fondos con vehículos financieros o renting operativos. En cualquier caso es fundamental el contrato EPC firmado con el cliente y el contrato firmado con la entidad financiera.



VISION DEL CLIENTE Y DEL FINANCIADOR

Ahorros Garantizados

VISIÓN CLIENTE

Ahorros garantizados

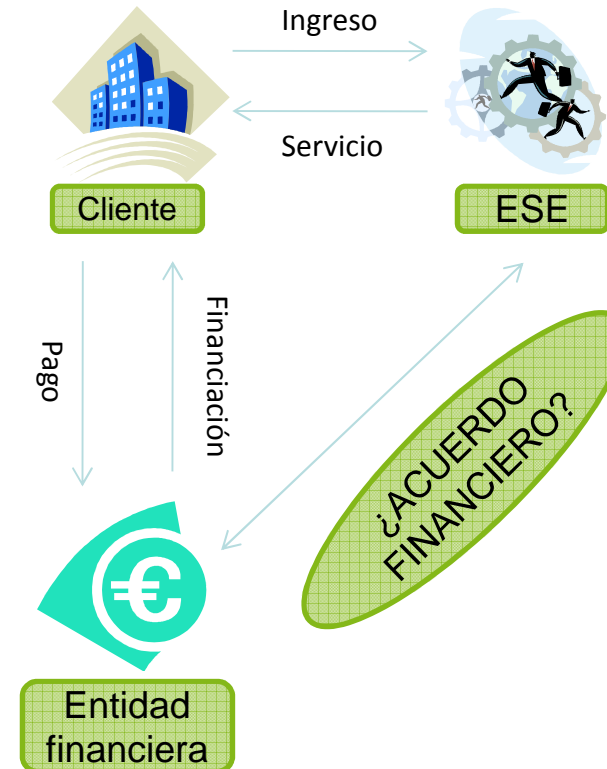
Pro

- Los intereses financieros suelen ser ajustados a mercado “al uso”.
- La propiedad de los activos suele ser reglada.

Contra

- La amortización de los activos recae en el cliente.
- Se firman varios contratos desacoplando generalmente los activos del rendimiento.
- A ver si la ESE no va a cumplir...

Financiación por tercero – cliente Ahorros garantizados



VISIÓN CLIENTE-FINANCIADOR-ESE

Ahorros garantizados

La deuda nunca recae sobre la ESE.

No hay limitación del número de proyectos que una ESE puede realizar.

La forma de financiación no impacta en la ESE. El cliente puede elegir la que desee:

- Renting
- Leasing
- Préstamo
- Etc.



VISION DEL CLIENTE Y DEL FINANCIADOR

Arrendamiento Financiero y Operativo

VISIÓN CLIENTE

Arrendamiento Financiero

Existe la presunción de que un arrendamiento es financiero en los siguientes supuestos:

- a) Si el arrendamiento tiene opción de compra y no existen dudas razonables de que se va a ejercitar.
- b) Aunque no exista opción de compra, salvo prueba en contra, en los siguientes casos:
 1. Contratos de arrendamiento en los que la propiedad del activo se transfiere, o de sus condiciones se deduce que se va a transferir, al arrendatario al finalizar el plazo del arrendamiento.

VISIÓN CLIENTE

Arrendamiento Financiero

2. Contratos en los que el plazo del arrendamiento coincide o cubre la mayor parte de la vida económica del activo. Se exige además que de las condiciones pactadas se desprenda la racionalidad económica del mantenimiento de la cesión de uso.
3. Cuando al comienzo del arrendamiento, el valor actual de los pagos mínimos acordados suponga la práctica totalidad del valor razonable del activo arrendado.
4. Cuando las especiales características de los activos objeto del arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario.

VISIÓN CLIENTE

Arrendamiento Financiero

5. El arrendatario puede cancelar el contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por el arrendador a causa de tal cancelación son asumidas por el arrendatario.
6. Los resultados derivados de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario.
7. El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con unos pagos por arrendamiento que son sustancialmente inferiores a los habituales del mercado.

VISIÓN CLIENTE

Arrendamiento Operativo

Se define como aquel arrendamiento que no es arrendamiento financiero, es decir, no transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo objeto del contrato:

- El arrendatario no da de alta el bien arrendado, reflejando como gasto las cuotas que paga por el alquiler.
- El arrendador, por su parte, mantiene el activo, y refleja ingresos por las cuotas que obtiene por el alquiler del mismo.

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

- Fondos propios.
- Renting.
- Leasing/Préstamo.
- Vehículos financieros.
- Titulación. Venta de flujos financieros.
- Financiación pública: programas del IDAE, Fidae y Jessica

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

RENTING

FINANCIACION (Renting)

El renting es un contrato de alquiler de bienes muebles y/o servicios asociados que permite el uso y disfrute del bien sin necesidad de adquirirlo mediante el pacto una cuota fija durante toda la vida del contrato de alquiler.

FINANCIACION (Renting)

Las principales características que tienen estos contratos son las siguientes:

- Disponibles tanto para personas físicas como jurídicas.
- La empresa que alquila (renting), suele comprar el bien seleccionado por nosotros y lo pone a nuestra disposición en régimen de alquiler. La **propiedad** del bien la mantiene el **arrendador** (la empresa de renting).
- Estos contratos son libres (dentro del marco del Código Civil y Código de Comercio). **No** tiene una **regulación** específica ni está sujeta a normas individuales de supervisión.
- Al ser libres, **TODO** (coberturas, servicios, duración, indemnizaciones por rescisión anticipada, etc.) se deben **fijar** en el propio **contrato**.
- **No** se contempla **opción de compra**.

FINANCIACION (Renting)

Renting Recomendado para:

1. Disponer del uso de bienes muebles que no podemos comprar inicialmente por su alto desembolso
2. Queremos tener una cobertura completa de servicios adicionales en su uso.
3. Ambas

Ej: En el caso de vehículos en el coste del alquiler mensual se incluyen una serie de coberturas adicionales como puede ser seguro obligatorio o a todo riesgo incluido en el precio del contrato, revisiones periódicas, límite de kilómetros a realizar con el vehículo en un periodo de tiempo y posibilidad de sustitución de vehículo manteniendo el contrato en el caso de avería grave o accidente.

FINANCIACION (Renting)

Ventajas:

- Nos permite disponer del uso de un inmovilizado sin aumentar el endeudamiento de la empresa o disminuir las posiciones de tesorería.
- Neutralidad del coste financiero implícito. Al no tener una carga financiera propia en intereses, el contrato no está sujeto a las fluctuaciones en los tipos de interés. Este punto es muy valorado si el importe en inmovilizado es elevado.
- Este tipo de alquileres tienen la consideración de gasto fiscalmente deducible siempre y cuando la afectación de los bienes objeto de renting sea del 100% dentro del desarrollo de actividad normal de la empresa.

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

LEASING

FINANCIACION (Leasing)

El leasing (español) es un contrato que consiste básicamente en una forma de financiar la adquisición de un bien. Desde el primer momento la empresa de leasing cede los derechos de uso al cliente.

FINANCIACION (Leasing)

Las principales características que tienen estos contratos son:

- Disponibles **SÓLO** para personas jurídicas.
- La empresa de leasing, suele comprar el bien seleccionado por nosotros y lo pone a nuestra disposición. La **propiedad** del bien puede ser del **cliente** o de la empresa de leasing. No obstante, en cualquier caso, la **deuda** pesa en el balance del **cliente** (y en el de la empresa de leasing)
- El cliente **no puede rescindir su contrato** de forma unilateral antes de la finalización del mismo. La duración mínima es de 2 años para bienes mobiliario (diez para bienes inmobiliarios).
- Los pagos que realiza el usuario han de ser capaces de amortizar la totalidad de la inversión. Estos han de cubrir, por tanto, el coste de material, los gastos de explotación y financiación de la sociedad financiera y los beneficios empresariales.
- Se permite la **financiación del 100%** del bien

FINANCIACION (Leasing)

Ventajas:

Las mismas que el renting y, adicionalmente:

- Se adquiere el bien
- Permite el 100% de la financiación, mientras que otros medios de financiación sólo permiten un 70 u 80% de la misma.
- Está regulado

Pero.....

- Sólo incluye el bien. No hay servicios adicionales.
- Pesa en el balance (consume recursos)

Y es un gran pero

FINANCIACION (Leasing)

Otros tipos de financiación basados en leasing:

➤ Lease-back

El propio cliente es el que vende su propiedad a la empresa de leasing, a continuación la compra con leasing, obteniendo liquidez inmediata y las ventajas fiscales propias de los leasing.

➤ Leverage lease o arrendamiento financiero apalancado

Además de la sociedad de leasing y el cliente, un tercero (financiero o prestamista) comparte con la empresa de leasing los gastos de la adquisición del bien.

Especial relevancia tiene que el bien es el aval del leasing (en caso de incumplimiento del pago por parte cliente, la empresa del leasing y financiero sólo pueden actuar sobre el bien (tienen un derecho preferente)).

FINANCIACION (Renting versus Leasing)

	Renting	Leasing
Finalidad	Utilización del bien.	Compra del bien.
Personalidad	Cualquiera	Jurídica
Plazo mínimo	Sin regular	2 años
Servicios	Incluidos	No incluidos
Propiedad	Financiadora	Cliente
Tratamiento Cont	Gasto. En Cuenta de pérdidas y ganancias.	Bien en el activo como inmovilizado. Deuda en pasivo
CIRBE	No computa	Computa

Las ventajas del leasing en relación con el préstamo son que el leasing permite financiar el 100% del producto, la posible deducción de las cuotas y de recuperación del costo del bien. La desventaja suele ser el coste financiero

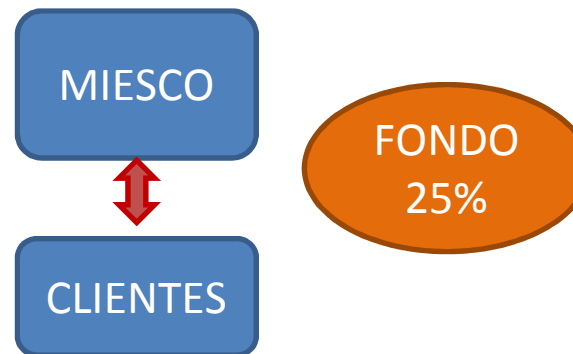
INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

VEHÍCULO

FINANCIACION (Vehículo)

MIESCO es una de las empresas de servicios energéticos. Posee:

- ❑ Capacidad técnica probada y profesionales de primer nivel en el ámbito de la eficiencia energética.
- ❑ Capacidad comercial, generadora de oportunidades concretas prácticamente en todos los sectores de actividad.



FONDO con liquidez:

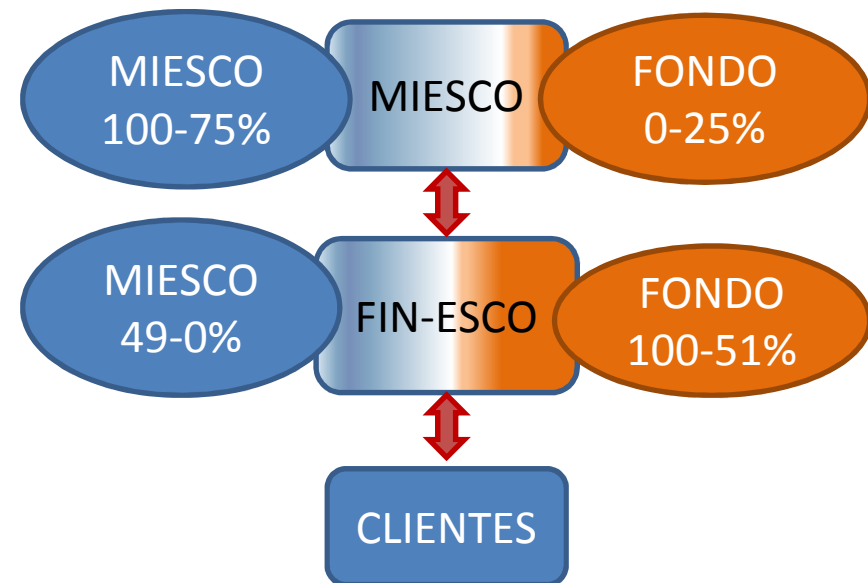
- ❑ Fondo de inversión en eficiencia
- ❑ Tiene una larga trayectoria de inversiones en activos de infraestructuras energéticas
- ❑ Con presencia e inversiones previas en España

La asociación estable con una fuente de capital permitirá el desarrollo de proyectos de servicios energéticos y, por lo tanto, de crecimiento rentable y sostenible conjunto.

FINANCIACION (Vehículo)

Se propone crear una spin-off de MIESCO (FIN-ESCO) para proporcionar servicios energéticos que conlleven inversión asociada:

- FONDO tiene participación mayoritaria FIN-ESCO (mínimo 51%. No es raro 100%) .
- A veces, el FONDO toma posición sobre MIESCO (usual si FIN-ESCO no es 100% del FONDO)

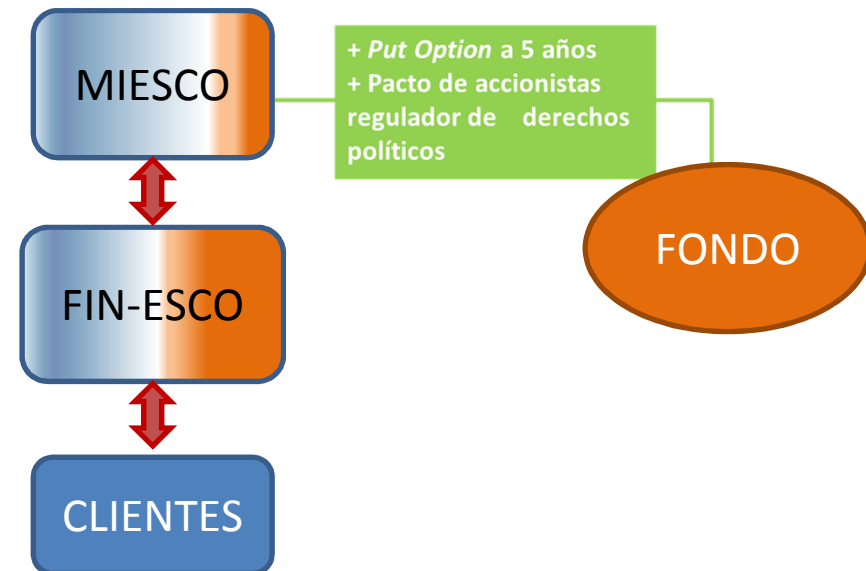


FINANCIACION (Vehículo)

- FIN-ESCO es una sociedad instrumental.
 - Relación con MIESCO plasmada en el pacto de accionistas.
 - Asignación de personal en comisión de servicio.
 - Salida de FONDO pactada con continuidad contractual.
 - Permite dejar la complejidad de la remuneración en MIESCO.
- FIN-ESCO tiene todos los contratos EPC.
 - Asociación a través de UTE para los contratos de SSPP, que permita reutilizar referencias.
- MIESCO atiende negocios adicionales a la eficiencia energética.
 - Control de actividad a través de presencia en el consejo.
 - Minimización del riesgo a través de estrategia de diversificación.
 - Posibilidad de entrar en otros negocios con potencial requisito inversor.

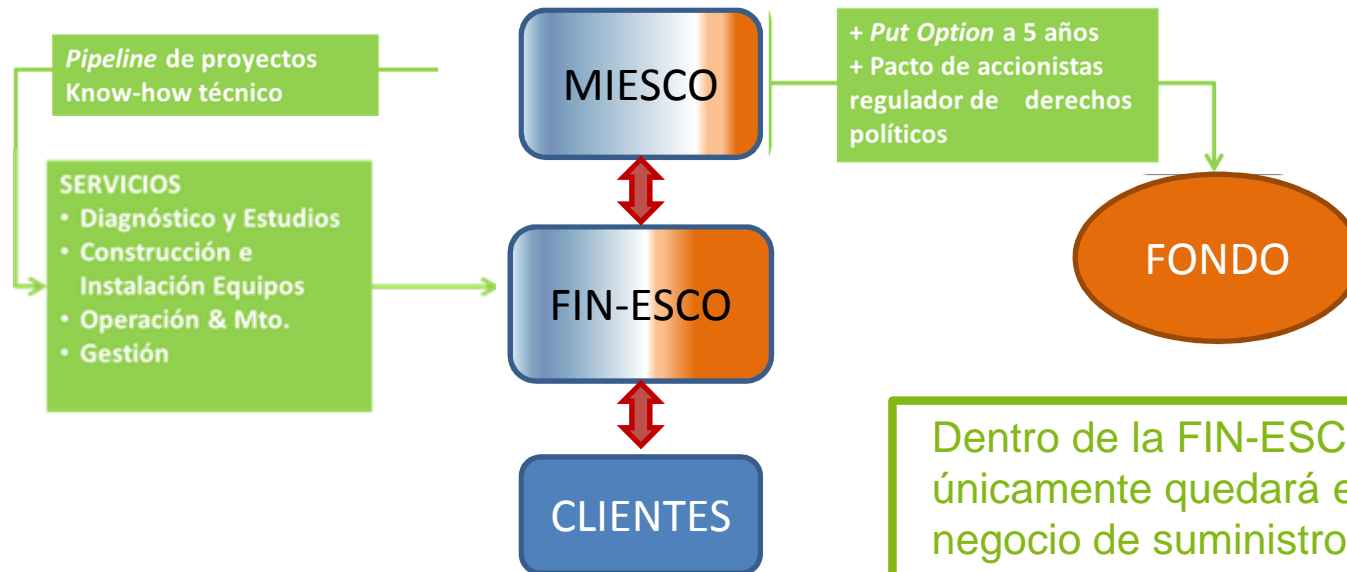
FINANCIACION (Vehículo)

La participación en MIESCO estará regulada por un PACTO DE ACCIONISTAS y FONDO tendrá una opción de venta una vez transcurridos x años



FINANCIACION (Vehículo)

MIESCO aportará los proyectos detectados y su conocimiento/capacidad técnica a través de los todos servicios necesarios para llevar a cabo los contratos de concesión con los clientes; que facturará a FIN-ESCO



Dentro de la FIN-ESCO únicamente quedará el negocio de suministro de energía, la facturación al cliente y la propiedad de los activos

FINANCIACION (Vehículo)

La financiación de FIN-ESCO provendrá de préstamo participativo de FONDO y préstamos bancarios.



Activos y Deuda también quedarán dentro de FIN-ESCO; así como ingresos provenientes de la explotación del negocio.

FINANCIACION (Vehículo)

- Existen ya fondos privados organizados como “vehículo”:
 - Suelen hacer vehículos por un determinado importe (se hacen tantos vehículos como sea necesario).
 - Suelen pedir un TIR del 15%.
 - El “dueño” del proyecto es el fondo

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

VENTA DE PROYECTOS/FLUJOS

FINANCIACION (Flujos y Titulación)

PROYECTO 1

PROYECTO 2

PROYECTO 3

PROYECTO X

AGRUPACION DE CONTRATOS POR CARACTERÍSTICAS, TECNOLOGIA,
DURACION, IMPORTE O SECTOR

SE VENDE, DE DIVERSAS MANERAS (PIGNORACIÓN DE GARANTÍAS,
CESIÓN DE CONTRATOS, ETC), “EL DERECHO DE COBRO” DEL
PROYECTO A UNA ESTRUCTURA FINANCIERA (FONDO, FAMILY
OFFICE, VEHICULO FINANCIERO, ETC).

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION

FINANCIACIÓN PÚBLICA

FINANCIACION (Pública)

Ahorro y Eficiencia Energética

Plan PIVE 5

Plan Pive 4

Plan PIVE 3

Información Ciudadano

Directorio de Empresas

> Financiación

Fondo JESSICA-F.I.D.A.E.

Programa PAREER

Programa Biomcasa II

Programa Geotcasa

Programa Solcasa

Programa GIT

Proyectos Estratégicos

Financiación por terceros

Financiación proyectos arrendamiento servicios

Otras participaciones financieras del IDAE

Gestión de ayudas

Actividad Internacional

La financiación del IDAE

La actividad inversora del Instituto constituye una de sus líneas estratégicas de actuación del IDAE. Su objetivo es impulsar proyectos que, teniendo un claro componente de innovación tecnológica, gocen a la vez de replicabilidad.

La forma de participación del Instituto en los proyectos depende, en cada caso, del sector del que se trate, de la tecnología implicada y del volumen económico; materializándose, básicamente, a través de las siguientes fórmulas:

Fondo JESSICA-F.I.D.A.E. Fondo de Inversión para financiar proyectos de eficiencia energética y energías renovables.

Programa PAREER. Programa de Ayudas para la Rehabilitación Energética de Edificios existentes del sector Residencial (uso vivienda y hotelero).

Programa Biomcasa II. El objetivo del nuevo programa BIOMCASA II es continuar facilitando la promoción y la financiación de los proyectos de biomasa térmica en edificios en España.

Programa Biomcasa .DEROGADO.- Programa de Acuerdos Voluntarios con empresas del sector de la biomasa térmica en edificios. Con este Programa se pretende establecer un sistema de financiación que impulse una oferta de calidad y adaptada a las necesidades de los usuarios de agua caliente y climatización en edificios, utilizando biomasa, todo ello en el marco del Plan de Energías Renovables en España 2005-2010.

Programa Geotcasa. Financiación de instalaciones geotérmicas en edificios a empresas habilitadas. Con este Programa se pretende establecer un sistema de financiación que impulse una oferta de calidad y adaptada a las necesidades de los usuarios de agua caliente y climatización en edificios, utilizando biomasa, todo ello en el marco del Plan de Energías Renovables en España 2005-2010.

Programa Solcasa. Financiación de instalaciones solares térmicas en edificios a empresas habilitadas. Este Programa pretende establecer un sistema de financiación que impulse una oferta de calidad y adaptada a las necesidades de los usuarios de agua caliente y climatización en edificios, utilizando energía solar térmica, todo ello en el marco del Plan de Energías Renovables en España 2005-2010.

Programa GIT. Financiación a empresas habilitadas de Grandes Instalaciones Térmicas a partir de fuentes renovables en edificación. El lanzamiento de este programa de financiación responde a la necesidad de impulsar la ejecución de grandes instalaciones de producción de energía térmica en la edificación, a partir del aprovechamiento de las energías renovables biomasa, solar térmica y geotermia).

La actividad inversora del Instituto constituye una de sus líneas estratégicas de actuación del IDAE. Su objetivo es impulsar proyectos que, teniendo un claro componente de innovación tecnológica, gocen a la vez de replicabilidad.

FINANCIACION (Pública)

Fondo JESSICA-F.I.D.A.E.: Fondo de Inversión para financiar proyectos de eficiencia energética y energías renovables.

El Fondo de Cartera F.I.D.A.E. es un fondo dotado con cerca de 123 M€ que tiene como propósito financiar proyectos de desarrollo urbano sostenible que mejoren la eficiencia energética, utilicen las energías renovables y que sean desarrollados por empresas de servicios energéticos (ESEs) u otras empresas privadas.

Se trata de un Fondo cofinanciado por FEDER e IDAE y operado por el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Este fondo financiará todas las inversiones directamente relacionadas con el aumento de la eficiencia energética y la utilización de energías renovables en entornos urbanos y es compatible con otras fuentes de financiación públicas o privadas, así como con subvenciones cofinanciadas o no por el FEDER.

Para que un proyecto sea financiable, deberá cumplir las siguientes condiciones:

- Estar ubicado en una de las 10 CC.AA. incluidas en F.I.D.A.E.- Andalucía, Islas Canarias, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Ceuta, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Melilla y Región de Murcia.
- Estar incluido en alguno de los siguientes sectores:
 - Edificación: edificios públicos y edificios privados
 - Industria: empresas de cualquier tamaño.
 - Transporte: infraestructuras, equipamiento y flotas de transporte público y privado (para uso público).
 - Infraestructuras de servicios públicos relacionados con la energía:
Alumbrado público exterior y semáforos.
Infraestructura local, inclusive redes inteligentes y tecnología de información y comunicaciones (TIC) relacionadas con los temas prioritarios.
- Formar parte de alguno de los temas prioritarios:
 - Proyectos de Eficiencia Energética y gestión de la energía: (Renovación de edificios existentes, con actuaciones en la envolvente térmica, instalaciones de calefacción, refrigeración, iluminación, etc., Edificios nuevos con una calificación energética A o B, Renovación o extensión de redes de calor o frío existentes)
 - Proyectos de Energía Renovable.
- Garantizar un aceptable retorno a la inversión.
- Estar incluidos en planes integrados de desarrollo urbano sostenible.
- No estar finalizados a la hora de recibir la financiación.

Vigencia: hasta el 30 de abril de 2015. Gestión y comercialización del Fondo JESSICA-F.I.D.A.E. (BBVA)

FINANCIACION (Pública)

Pareer: Programa de Ayudas para la Rehabilitación Energética de Edificios existentes (uso vivienda y hotelero)

Con el fin de promover actuaciones integrales que favorezcan la mejora de la eficiencia energética y el uso de energías renovables en el parque de edificios existentes del sector residencial, así como cumplir con el artículo 4 de la Directiva 2012/27/UE, relativa a la eficiencia energética, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), pone en marcha un programa específico de ayudas y financiación, dotado con 125 millones de euros.

Las actuaciones deberán encuadrarse en una o más de las tipologías siguientes:

- Mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica.
- Mejora de la eficiencia energética de las instalaciones térmicas y de iluminación.
- Sustitución de energía convencional por biomasa en las instalaciones térmicas.
- Sustitución de energía convencional por energía geotérmica en las instalaciones térmicas.

Las actuaciones objeto de ayuda deben mejorar la calificación energética total del edificio en, al menos, 1 letra medida en la escala de emisiones de dióxido de carbono (kg CO₂/m² año), con respecto a la calificación energética inicial del edificio. Esta mejora de su calificación energética podrá obtenerse mediante la realización de una tipología de actuación o una combinación de varias.

El tipo de ayuda dependerá del tipo de actuación, así:

- Mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica, se ayudará bajo la modalidad combinada de entrega dineraria sin contraprestación y préstamo reembolsable.
- Mejora de la eficiencia energética de las instalaciones térmicas y de iluminación: modalidad de préstamo reembolsable.
- Sustitución de energía convencional por biomasa en las instalaciones térmicas: modalidad de préstamo reembolsable.
- Sustitución de energía convencional por energía geotérmica en las instalaciones térmicas: modalidad de préstamo reembolsable.

Los préstamos reembolsables tendrán las condiciones siguientes:

- Tipo de interés: Euribor + 0,0 %
- Plazo máximo de amortización de los préstamos: 12 años (incluido un período de carencia opcional de 1 año)
- Garantías: aval o contrato de seguro de caución por importe del 20% de la cuantía del préstamo.

Las ayudas podrán solicitarse durante el periodo comprendido entre el día siguiente de la publicación de esta resolución en el Boletín Oficial del Estado y el 30 de octubre de 2015.



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- La elección de la financiación idónea depende de factores tan dispares como quién la solicita o la estructura financiera de la ESE que hace el proyecto.
- Dependiendo de las limitaciones del cliente (y/o nuestras) hay financiaciones que o bien no vamos a poder utilizar o no nos va a interesar.
- La estrategia de financiación es crítica ya que una decisión equivocada puede desembocar en que no podamos atacar ciertos tipos de proyectos.
- La mayoría de los proyectos de eficiencia energética que se descartan no son por cuestiones técnicas sino económico-financieras.

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN

anese@anese.es

Tel. 91 131 06 15

C/ Goya 47, 7º.

28001 Madrid.

www.anese.es