



Financiación

Las energías que seducen a la banca

Los proyectos han de ser rentables, seguros y contar con permisos

Las entidades descartan la inexperiencia y las cargas

ARANTXA NORIEGA
MADRID

La pandemia no ha frenado el interés de los inversores por los proyectos de energía, prueba de ello es el alto volumen de financiación de negocios verdes que se registra en España, sobre todo en renovables. Pese al boom de este tipo de iniciativas, no todas pasan el filtro cuando buscan financiarse; han de contar con una serie de cualidades que las hagan atractivas.

La banca sigue con interés aquellos proyectos que combaten la crisis climática, aunque siempre busca la seguridad en sus inversiones. Suele financiar estas iniciativas de renovables mediante la modalidad *project finance*, lo que implica que solo cuenta con la garantía del propio proyecto, nada más. Por tanto, para asegurarse el cobro de la deuda por parte del propietario, necesita que los proyectos que respalde funcionen bien. "Han de ser suficientemente rentables, técnicamente seguros y bien armados legalmente", sostiene Jorge Álvarez Vitores, director de consultoría en Enertis.

Lo mismo opina Ignacio Sánchez Serrano, director gerente de recursos en Accenture para España, Portugal e Israel: "Los proyectos de energía que se presenten ante las entidades deben tener visibilidad y fiabilidad de ingresos y gastos. También conviene que sus socios (constructor, operador y mantenedor) cuenten con buena reputación y sus materiales (paneles),

Refugio de inversores en la crisis

Más financiación. La energía, especialmente renovable, ha sido un sector refugio para los inversores durante la pandemia. El volumen de financiación de proyectos de fuentes limpias de los diez primeros bancos fue de 6.718 millones de euros en 2020, según Dealogic. Esto significa un aumento del 29,2% respecto a 2019; estas diez entidades participaron en un total de 58 operaciones en España.

Santander. El banco cerró 2020 siendo el primero en financiación de proyectos verdes en España y en el mundo, según Dealogic. Participó en 28 operaciones por un valor de 1.170 millones, un 17,4% de la actividad en España. Repite así la primera posición por quinto año consecutivo, indica Daniel Machuca, su director ejecutivo.

CaixaBank. El pasado año financió 39 proyectos por un importe de 3.163 millones en todos los mercados. En España, el volumen alcanzó 2.070 millones, con 25 transacciones (subió un 63% respecto a 2019).

ING. La entidad se siente cómoda financiando tecnologías muy consolidadas en España, como termosolares, fotovoltaicos y eólicos *onshore*, pero también analiza otras más incipientes como el hidrógeno. En 2020 financió un 15% más de GW que en 2019. ING cuenta con una cartera de 3 GW financiados en España y 1,7 GW en Portugal.

Enertis. Asesoró 150 proyectos fotovoltaicos en 2020 en España por valor de 4.500 millones. Prevé un alza del 30% en 2021.



GETTY IMAGES

con cierto prestigio". Lo que significa que el negocio debe ser sólido, con proyectos construidos y garantías acreditadas. Y añade: "Necesitan disponer de todos los permisos, sin los cuales la financiación no será posible".

Puntos débiles

"Es muy habitual que surjan proyectos de energía que tratan de buscar financiación pero que no disponen de las autorizaciones necesarias para construir (por ejemplo, de la aprobación medioambiental). En ese caso, la banca huirá", advierte el directivo de Enertis. También se quedan fuera de juego proyectos que necesitan una inversión demasiado alta o que no producen suficiente electricidad. "Las entidades financieras apuestan a caballo ganador, no a cualquier caballo", avisa.

A veces aparecen en el mercado buenos proyectos, pero arrastran cargas. "Suele tratarse de planes desarrollados y financiados de forma conjunta por grandes

empresas que desean llevar a cabo la construcción posteriormente. Si estas compañías que quieren construir no tienen experiencia suficiente a los ojos de la entidad financiera, puede suponer un gran impedimento", agrega Álvarez Vitores.

La modalidad *project finance* requiere, además, de procesos de financiación a largo plazo. Miguel Ángel Amores, gerente de energías renovables de Triodos Bank, explica que esta banca, cuando financia proyectos, "exige un flujo de caja estable a largo plazo, lo que implica una serie de condiciones: que los equipos que vayan a utilizarse en la instalación energética dispongan de una tecnología ya probada (por ejemplo, la energía eólica y fotovoltaica están muy acreditadas), que haya detrás contratistas y suministradores de equipos con amplia capacidad técnica y financiera, y que los socios y promotores del proyecto tengan experiencia en el sector", señala. Triodos Bank descarta iniciativas

que vayan a levantarse "en zonas medioambientales sensibles o con negocios que tengan que ver con la industria armamentística", concluye.

Otro elemento esencial para que un proyecto sea financiable es "que tenga el precio de la energía fijado a largo plazo, para lo que

Triodos Bank rechaza iniciativas en zonas ambientales sensibles

Otros valoran que la empresa haya sido beneficiaria de una subasta o tenga un PPA

se necesita que cuente con primas bajo regímenes económicos anteriores o que haya sido beneficiario de las subastas eléctricas de energías renovables (los participantes pujando el precio que están dispuestos a cobrar por la energía que genere la instalación). La otra posibilidad para lograr ese precio estable a largo plazo es que se haya firmado un contrato bilateral de compraventa de energía PPA (*power purchase agreement*)" explican en el sector.

Wafaa Ermilate, directora de financiación de energía e infraestructuras en ING Iberia, dice que esta entidad "siempre tiene en mente al resto de grupos de interés (*stakeholders*) cuando toma la decisión de financiar un proyecto. En ese sentido, antepone el largo plazo a decisiones más cortoplacistas, que, aunque puedan conllevar mayores niveles de rentabilidad al principio, podrían llegar a tener un impacto negativo sobre los intereses de sus accionistas".