

División Banca Comercial  
Área de Empresas e Instituciones  
Leasing y Renting

# FINANCIACIÓN DE INSTALACIONES FOTOVOLTAICAS

Málaga, 8 de Octubre de 2009



Queremos  
ser tu banco

 Santander

# ÍNDICE

- 1 FINANCIACIÓN SIN RECURSO: PROJECT FINANCE**
- 2 FINANCIACIÓN CON RECURSO: LEASING FOTOVOLTAICO.**
  - CLIENTES VS. TIPOS DE LEASING FOTOVOLTAICO
  - PRODUCTOS: DIFERENCIAS
  - CARACTERÍSTICAS DE LA FINANCIACIÓN
- 3 CONCLUSIONES**

# 1 FINANCIACIÓN SIN RECURSO: PROJECT FINANCE 3

---

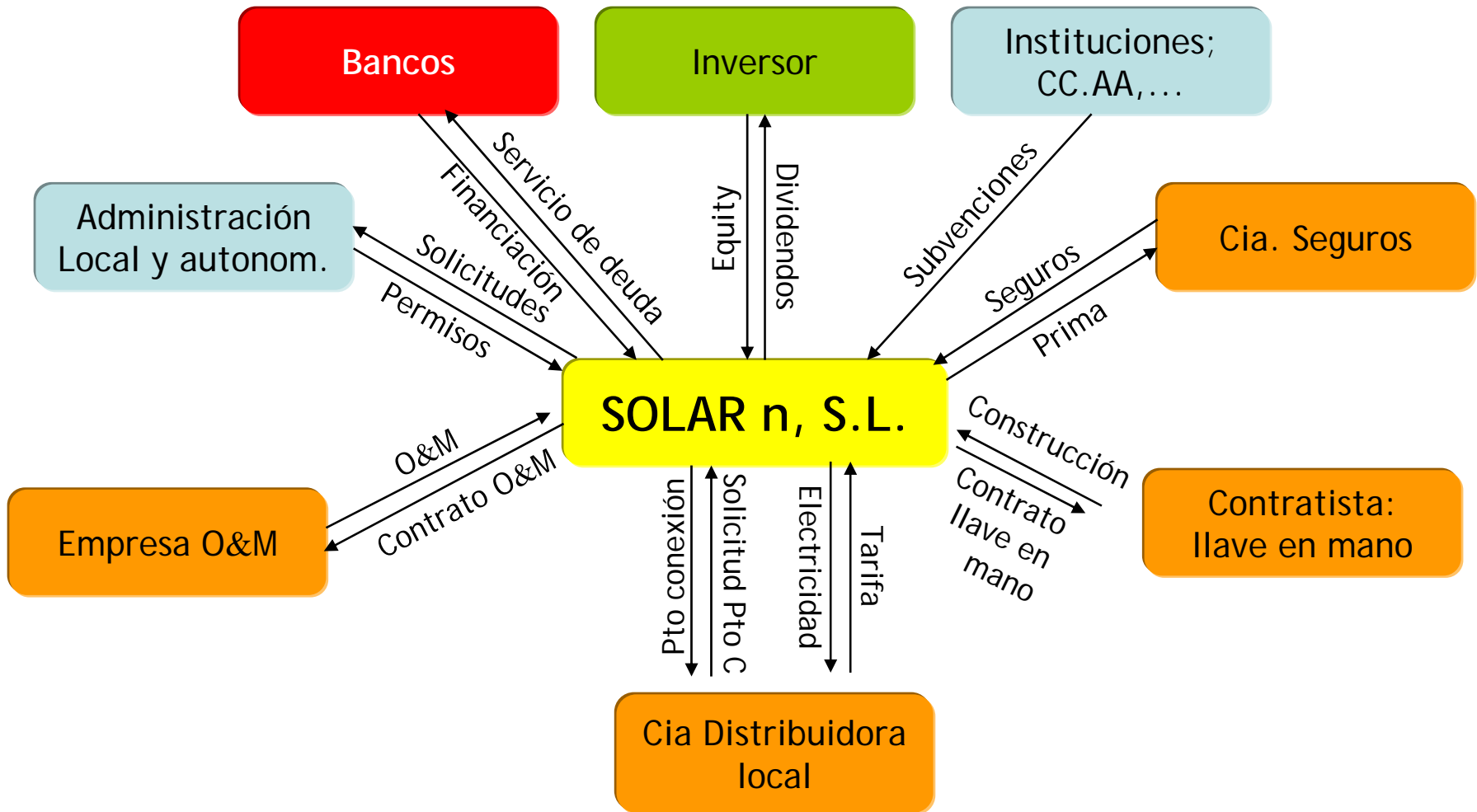
En la financiación por medio de “**Project Finance**”, el análisis de la operación, se basa, principalmente, en el riesgo técnico, asumiendo el banco la posibilidad de pérdida de la inversión efectuada.

Como consecuencia, los costes efectuados en el análisis, el diseño y la gestión son elevados. Las condiciones de financiación, también, son mayores que en una financiación tradicional, haciendo económicamente inviable la financiación, por medio de esta vía, de pequeñas y medianas instalaciones.

## **CARACTERÍSTICAS GENERALES:**

- ✓ Importe mínimo aproximado: 12 MM €.
- ✓ La financiación se suele otorgar a una sociedad nueva constituida, solamente para tal fin.
- ✓ Exhaustiva “Due Diligence” Jurídica y Técnica.
- ✓ **Riguroso control de la administración de la sociedad por parte de la entidad bancaria.**

## ESQUEMA CONTRACTUAL BÁSICO



## ANÁLISIS DE RIESGOS

RIESGO	PROBABILIDAD	QUIÉN LO ASUME	CÓMO SE MITIGA
Construcción	Alta	Contratista	Contrato "llave mano"
Radiación Solar	Baja	Proyecto	Auditoría Técnica
Rendimiento Panel	Baja	Tecnólogo	Garantía Tecnólogo / Auditoría Técnica
Disponibilidad Instalación	Baja / Media	Tecnólogo	Auditoría Técnica. Garantía de disponibilidad
Tarifa Eléctrica	Baja	Proyecto	Contrato de compra-venta de energía Marco Legal
Gastos de "O&M"	Muy Baja	Contratista O&M	Contrato de "O&M"
Gestión	Muy Baja	Proyecto	Contrato de Gestión
Medioambiental	Baja	Proyecto	Estudio Impacto Medioambiental Auditoría Técnica / Auditoría Legal
Cancelación Licencias y Concesiones	Muy Baja	Proyecto	Marco Legal Auditoría Legal
Tipos de interés	Alta	Ent. Financiera	Contratos de cobertura
Fuerza Mayor	Remota	Cía de Seguros	Contrato de seguros
RC, daños, robo y LC	Media	Cía de Seguros	Contrato de seguros

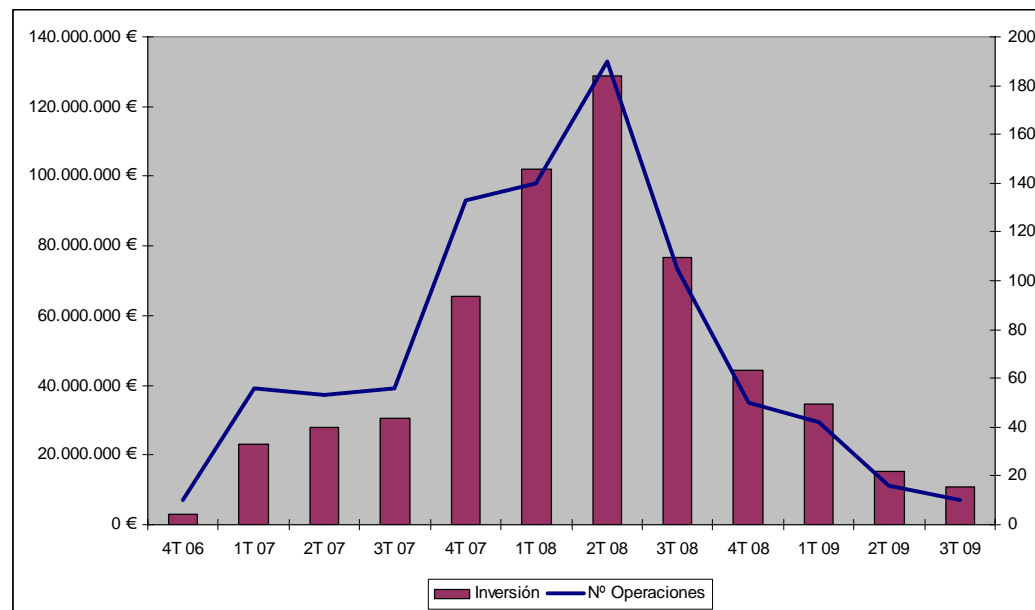
## UNA INNOVACION DEL SANTANDER

A diferencia del “Project Finance”, en el leasing fotovoltaico, el riesgo recae sobre el cliente, no sobre el proyecto.

Se realiza un análisis financiero del cliente; el análisis de los aspectos técnicos, de la situación jurídica y administrativa de la instalación apoyan la concesión de la financiación.

El leasing Fotovoltaico va más allá que una simple financiación. Permite establecer un sistema de garantías, que sin incurrir en los costes del Project, ayudan a hacer viable la inversión.

- Inversión total: 565 MM €
- N° operaciones: 875
- Duración media: 140 meses
- Importe medio: 645.000 €





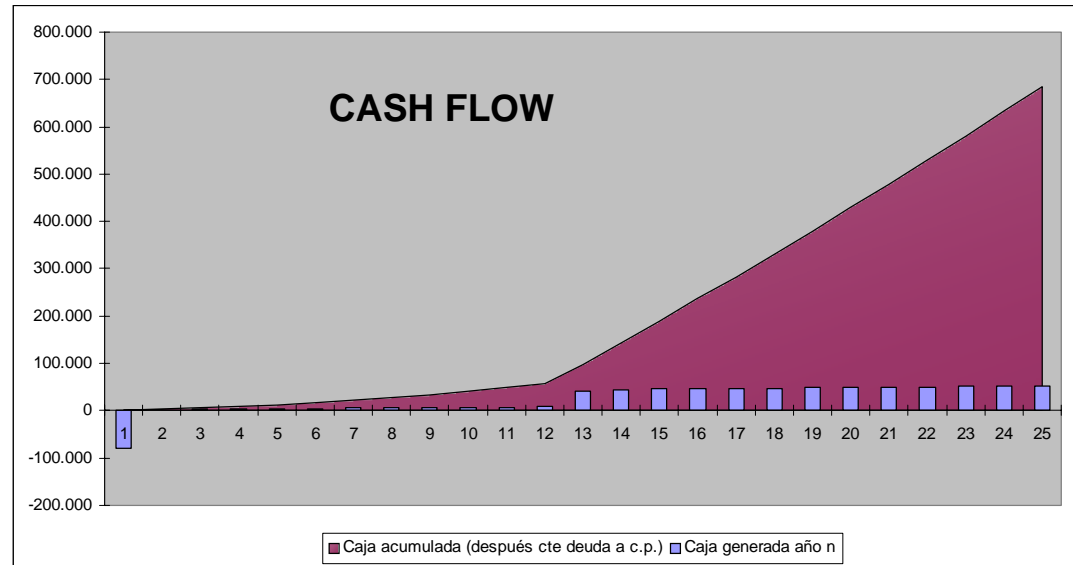
## 2 PREVISIONES FINANCIERAS: Zona centro

La primera cuota elevada permite que los proyectos generen flujos de caja positivos desde el inicio.

De esta forma, el esfuerzo financiero del inversor se reduce al momento de la firma de la operación.

Cálculos realizados para:

- ✓ instalación fija de 100 kw
- ✓ Inversión: 400.000 €
- ✓ Ingresos previstos en el primer año: 45.000 €
- ✓ Modalidad: Leasing a 12 años.
- ✓ Tipo de interés orientativo: 4,75%.
- ✓ Cuotas mensuales y prepagables, 1ª cuota 20%.



## 2 CLIENTES VS. TIPOS DE LEASING FOTOVOLTAICO

**Existen diferentes posibilidades en función del perfil y necesidades de cada cliente:**

- 1. Inversores:** Clientes (particulares, Family Office...) que quieren invertir en proyectos fotovoltaicos en promociones ya en funcionamiento o en construcción. Santander dispone de acuerdos para la comercialización de plantas fotovoltaicas.
- 2. Empresarios/Empresas** con naves o terrenos de su propiedad o en alquiler:
  - 1. Leasing con servicios:** SANTANDER dispone de acuerdos con diferentes socios tecnológicos que se encargan de realizar todas las gestiones: licencias, autorizaciones, inscripción en el Registro de Preasignación, construcción de la instalación, mantenimiento... y todo incluido en la misma cuota del leasing.
  - 2. Leasing sin servicios:** Clientes que solo necesitan financiación por leasing de proyectos gestionados por ellos donde éstos han buscado y negociado el proyecto de construcción.

**Canal Prescriptor Empresas:** es un canal especializado en la financiación de activos a empresas y profesionales. Se conciertan Acuerdos de Colaboración con instaladores o promotores con experiencia y capacidad técnica demostrada, por los cuales se ofrece la financiación de las instalaciones a sus propios clientes con condiciones especiales.



## 2 LOS PRODUCTOS DE LEASING FOTOVOLTAICO: DIFERENCIAS<sup>9</sup>

<b>Leasing sin servicios incluidos</b>	<b>Leasing con servicios incluidos</b>
Podrán estudiarse instalaciones tanto sobre tejados como sobre suelo.	Principalmente en cubiertas; alguna experiencia en suelo.
El seguro podrá incluirse o no dentro del Leasing. En cualquier caso, deberá ser beneficiario SANTANDER.	Es un producto “todo incluido”: la cuota del leasing incluye todos los servicios y gastos necesarios para la puesta en marcha: licencias, ingeniería, suministros... El mantenimiento y seguros se incluirán o no en función del acuerdo.
El mantenimiento deberá contratarse fuera del leasing y deberá ser revisado por SANTANDER antes de su formalización.	Los servicios serán prestados por un socio tecnológico de SANTANDER. Los socios serán elegidos en función de la experiencia y de su implantación a nivel local.
Análisis del riesgo técnico realizado por SANTANDER: estudio de cash flow, documentación técnica, calidad de la instalación, etc.	El riesgo técnico evaluado y cubierto por el socio tecnológico (socios solventes técnica y financieramente)

	Leasing sin servicios incluidos	Leasing con servicios incluidos
<b>Formalización</b>	Tanto la formalización como el control de la documentación técnica se realiza de forma centralizada, garantizando la correcta estructuración jurídica y técnica.	
<b>Pignoración de la venta de electricidad</b>	Cesión en garantía de los derechos de cobro de la producción de electricidad. Compromiso de cesión hasta que no se haya firmado el contrato con la Eléctrica.	
<b>Seguridad jurídica del inmueble</b>	En función de la situación jurídica del inmueble (alquiler o propiedad, con o sin cargas) se estructurará la operación para tener las mayores garantías jurídicas posibles.	
<b>Seguros</b>	Posibilidad de incluir los seguros dentro de la cuota de leasing.	En función del acuerdo, se podrán incluir todos los seguros en la cuota del leasing.
<b>Mantenimiento</b>	Comprobación por parte de Leasing de la existencia de un contrato de Mantenimiento.	Mantenimiento cerrado con el socio tecnológico.
<b>Subvenciones</b>	Obligación de aplicar las subvenciones a la amortización anticipada (sin comisión).	
<b>Periodo de Construcción</b>	Se podrán solicitar garantías adicionales durante la construcción.	El riesgo durante el periodo de construcción ha sido analizado y evaluado por SANTANDER. No será necesario solicitar garantías adicionales durante dicho periodo.
	Los pagos se realizarán por SANTANDER a partir de la entrada en vigor del contrato en función de los hitos de construcción.	
<b>Otras Garantías</b>	Las que se estimen precisas a tenor de la operación: personales, pignoraticias...	

### 3 CONCLUSIONES

---

- ✓ El **Banco Santander** dispone de diferentes soluciones adaptadas al perfil y necesidades de cada cliente o instalador.
- ✓ El **Leasing Fotovoltaico es el producto más adecuado** para operaciones de financiación de pequeñas y medianas instalaciones, así como un magnífico socio para la promoción y venta de las mismas.
- ✓ La financiación mediante Project Finance se reduce a operaciones de importes elevados
- ✓ Banco Santander aporta cercanía al cliente a través de su Red de Oficinas, así como equipos especializados en la financiación de Energías Renovables.

