

# Foro de inversión y networking

Incentivos públicos, inversión privada

lunes, 27 de marzo de 2017

## Barreras de demanda

### De comportamiento

- No es preocupación principal
- Toma de decisiones a nivel organizacional
- Falta de liderazgo, referencias y casos de éxito
- Incentivos divididos entre propietario y arrendatario
- Confianza en los proyectos y sus resultados

### Legales

- Falta de una legislación en determinados casos que obligue o motive la ejecución de medidas

### Financieras

- Otras prioridades para el uso de recursos propios y capacidad de deuda
- Percepción de retornos en el caso del Capital

## Barreras de oferta

### Legales

- Regulación estable y consistente que aporte confianza a los inversores
- Escasa posibilidad de comparar proyectos y resultados entre países en la UE

### De comportamiento

- Dificultad para aceptar roles y responsabilidades diversos por parte de las empresas

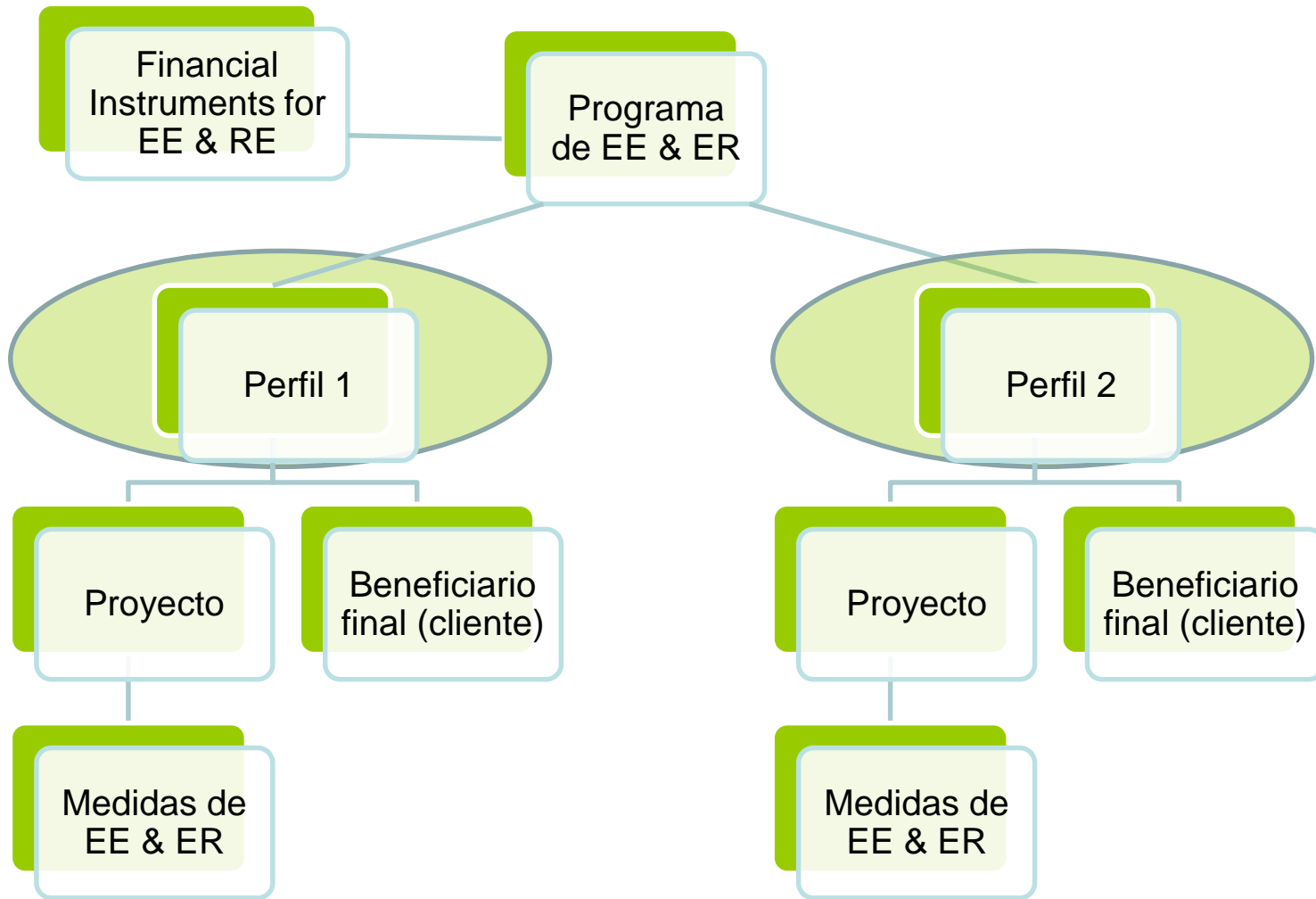
### Financieras

- Determinados proyectos presentan retornos no atractivos
- Práctica irrelevancia de la financiación alternativa a la bancaria
- Proyectos de pequeña cuantía en ocasiones
- Altos costes de transacción
- Los proyectos no general nueva caja, mejora la caja mediante el ahorro.
- Dificultades para que uno solo proveedor financiero financie el 100% de la inversión
- Equity gap
- Consideración y aprobación del riesgo de crédito
- Aspectos técnicos desconocidos por los inversores

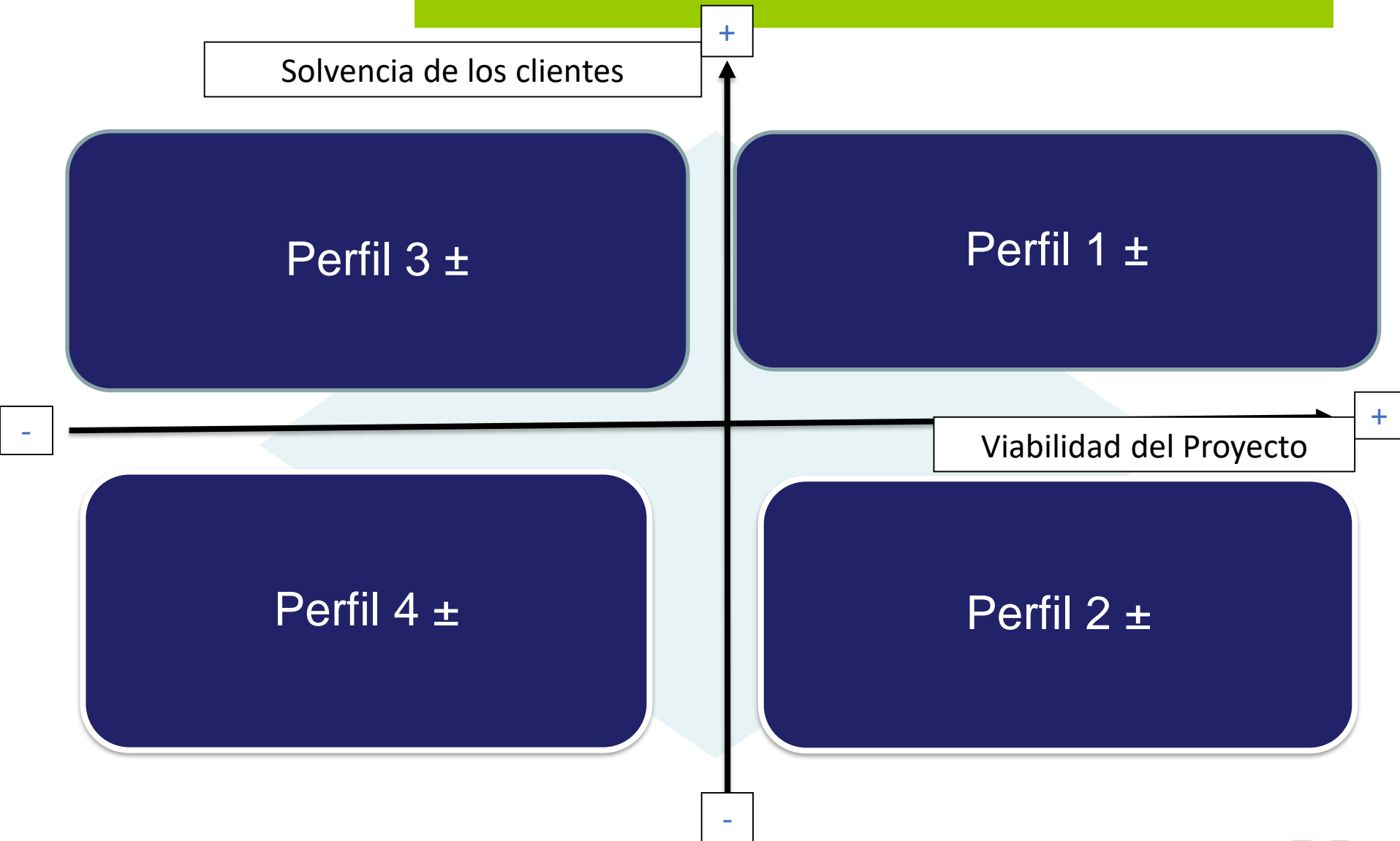
## Perfiles de proyectos de EE &ER

- + Disponer de alternativas financieras facilita superar las barreras
- + La solución financiera a implementar dependerá del Proyecto y de la situación y necesidades financieras del cliente o del promotor, según el caso.
- + **¡Se necesita un conjunto de alternativas!. Diferentes soluciones para los diversos perfiles**
- + Un perfil de EE & ER está basado en el conjunto formado por un Proyecto y el cliente al que va destinado y es beneficiario de los incentivos
  - + Un Proyecto implica un conjunto de medidas, y sus resultados.
  - + Un programa público de EE & ER suele implicar varios perfiles, es decir medidas y beneficiarios finales objetivos

# Perfiles de EE & ER



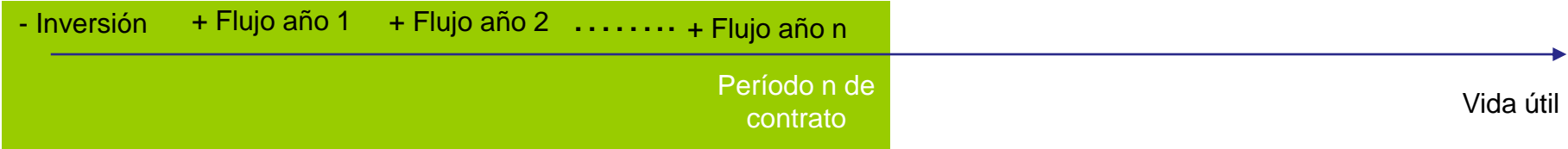
# Profiles charts



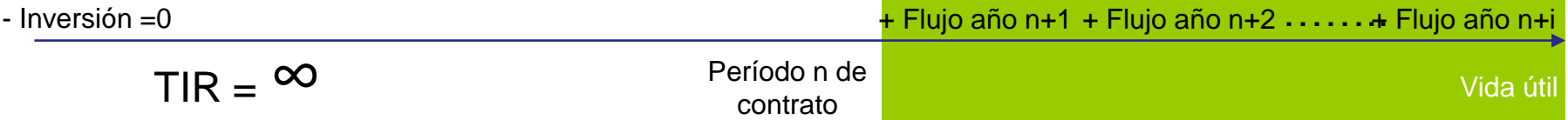


# TIR de proyecto, TIR de contrato y TIR de cliente

## Flujos de Inversor



## Flujos de cliente



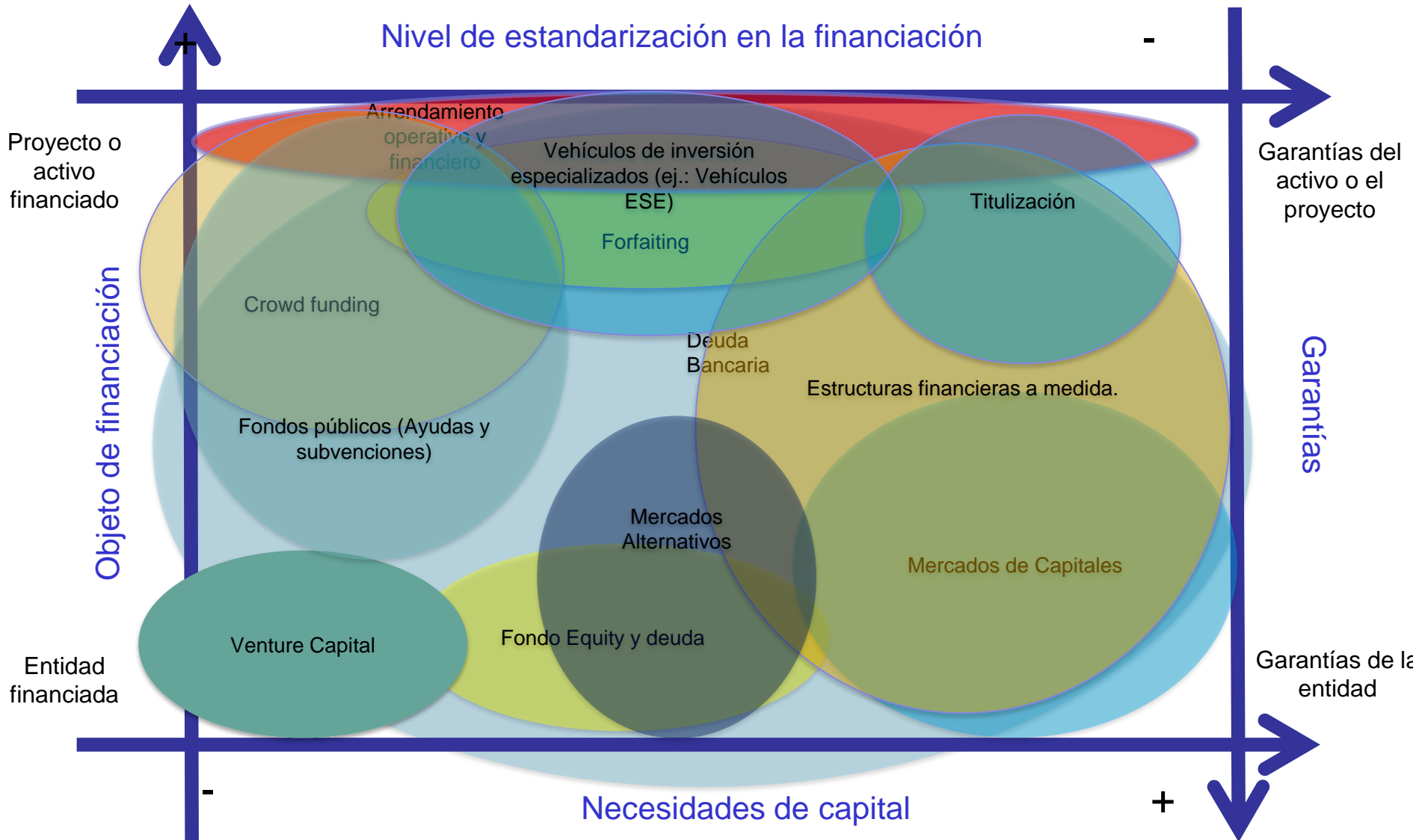
$$TIR = \infty$$

Período de Proyecto (vida útil)

Período de Contrato

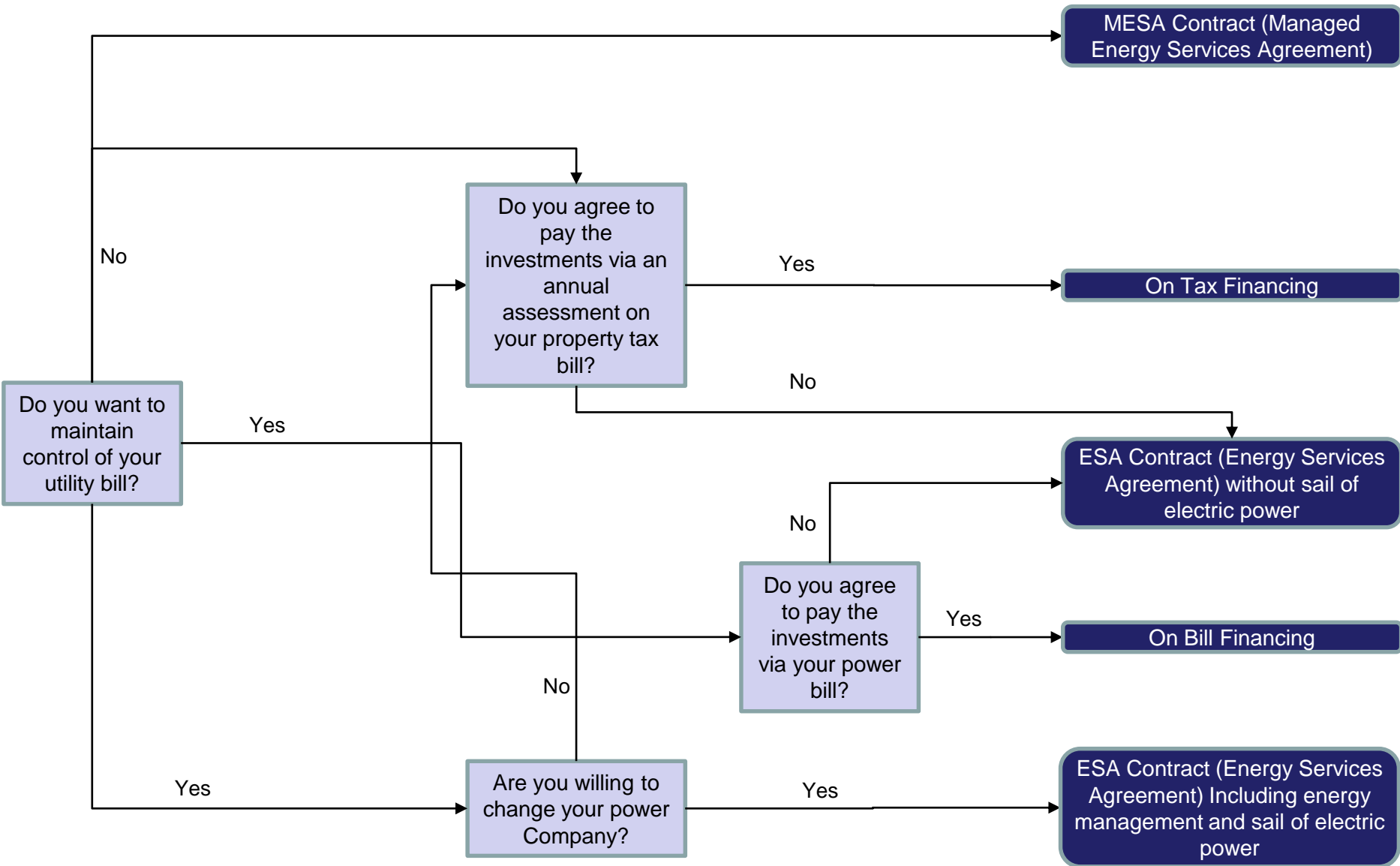


# Alternativas de financiación





# Credit enhancement and credit risk valuation on energy performancecontract



## Ejemplos en perfil 1

Agencia Andaluza de la Energía

Incentivos

Ahorros

Cliente

Desarrollo e Instalación del Proyecto  
ESCO o ingeniería diseñan e instalan, y realizan el mantenimiento durante el contrato

Contrato de servicios energéticos avanzados  
VIA cubre el 100% del coste del proyecto. Los repagos del cliente están basados en la reducción del gasto energético

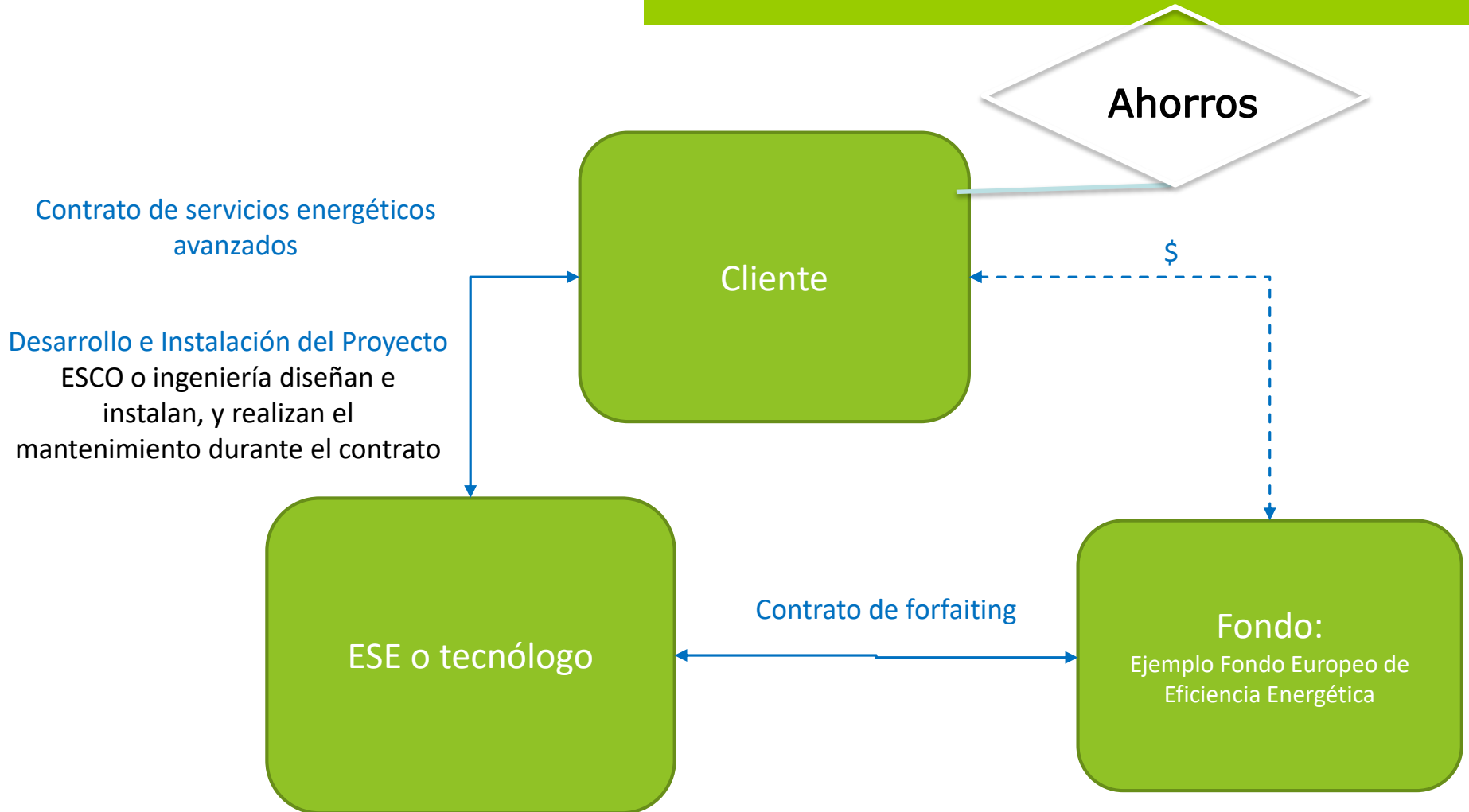
ESE o tecnólogo

VIA

Contrato de performance de servicios de eficiencia

VIA firma un contrato "llave en mano" para desarrollar las actuaciones, el mantenimiento y la garantía de los ahorros

# Ejemplos en perfil 1



# Ejemplos en perfil 1 y 2



# Combination of ESIF and EFSI support on the example of Région Les Hauts de France

## CAP 3ème Révolution Industrielle

CAP TRI has been developed on a State aid compliant basis



Mezzanine loan under EFSI « Prêt participatif » up to EUR 20 m

Equity Quasi-equity EUR 37.5 m

Minority participation

**CAP TRI SAS**  
EUR 40 m\*\*

Mandate

Capital EUR 12.5 m

Grant for EUR 2.5 m

Capital EUR 5 m

ERDF EUR 15 m



RÉGION NORD-PAS DE CALAIS



NORD DE FRANCE

Other public or private investors

*Pari passu* investors

Co-investors

Equity / Quasi-equity

**Total : EUR 200 m\***  
\* Total cost of projects, including co-financing

Project  
Project  
Project

Project  
Project  
Project

Banks

Senior debt

Grant for EUR 2.5 m

Technical support

The technical support grant element is an aid which falls within the de minimis limits.

\*\*The objective is to reach a total of EUR 100 million thanks to new public and/or private investors

# Combination of ESIF and EFSI support on the example of Région Les Hauts de France

## CAP 3ème Révolution Industrielle

Figure 5: Pillars and horizontal axes driving CAP TRI

