

Programa de Especialización Project Finance



Aprende la metodología de financiación denominada “**Project Finance**”, desde el punto de vista **teórico y práctico**, a través del análisis de **casos reales**.

Aspectos destacables y objetivos

- ✓ Entender las **ventajas y riesgos** asociadas a esta modalidad de financiación, comparativamente con otras modalidades de financiación habituales
- ✓ Comprender el **ciclo de vida de las operaciones financiadas bajo estos esquemas**, y las diferentes **características asociadas a cada fase** (construcción / explotación / reversión)
- ✓ **Analizar las vertientes contractual y de garantías**, asociadas a la formalización de operaciones Project Finance
- ✓ Ejemplos prácticos de **documentación financiera**
- ✓ Abordar los aspectos más relevantes de los **procesos de negociación** entre las partes hasta llegar al cierre financiero, incluyendo los **requerimientos habituales** tanto dentro de las entidades financieras como en los comités de inversiones de los proveedores de ‘equity’
- ✓ Analizar de **casos prácticos de proyectos de concesiones** (infraestructuras y energía), incluyendo la modelización financiera, dimensionamiento de la deuda, períodos de construcción / explotación, generación de Estados Financieros anuales de acuerdo a la normativa contable, relevancia del “enfoque de cash flow” ligado a estas operaciones, y reversión de la compañía una vez transcurrido el plazo concesional



Modalidad Presencial/Streaming



Título de Especialista



2 días/semana de 19-22h



45h



1.900€

A quién va dirigido

- Directores Financieros
- Profesionales del sector bancario e institucional
- Inversores profesionales
- Consultores financieros y estratégicos

Claustro

Roberto Puga Bello

Head of Project Finance Infrastructure & Asset Finance EMEA
- Portfolio Monitoring, BBVA

Epifanio Pérez Martín

Socio Derecho Bancario, Clifford Chance

Eugenio Fernández-Rico

Partner, Clifford Chance

Javier Reviriego

Director de Desarrollo España & Latinoamérica,
Iridium (Grupo ACS)

Juan de la Serna Sandoval

Executive Director - Project & Acquisition Finance,
Banco Santander

Nasir Alam

Director - M&A, CaixaBank

Pablo Barahona

Investment Director, Everwood Capital

Pilar Sánchez de Iburgüen

Global Head of Financing, grupo Acciona

Teresa Estrada

Head of Finance Europe, Iridium
Concesiones de Infraestructuras

MÓDULO I: CONCEPTOS ESENCIALES DE LOS ESQUEMAS PROJECT FINANCE

- Introducción y conceptos esenciales
- Entendimiento de las ventajas y riesgos asociadas a esta modalidad de financiación, comparativamente con otras modalidades de financiación habituales
- Los esquemas concesionales y los proyectos privados
- El proceso post-adjudicación, compraventa, o acuerdo comercial
- Introducción a los modelos financieros

MÓDULO II: TIPOLOGÍA DE PROYECTOS Y GESTIÓN EN ENTIDADES FINANCIERAS

- Contabilidad y Fiscalidad
- Los procesos de negociación y el cierre financiero
- ¿Qué ocurre durante la vida de las operaciones?
- La gestión de operaciones Project Finance en entidades de crédito

MÓDULO III: ESTRUCTURACIÓN DE PROJECT FINANCE EN ENTIDADES FINANCIERAS

- Análisis de riesgos y mitigantes desde el punto de vista del financiador externo. Principales drivers de decisión
- El business plan y due diligence necesarias
- ¿Qué tipo de estructuras de financiación suelen utilizarse?
- Financiación bancaria vs. Institucional. Project Bonds

MÓDULO IV: PROJECT FINANCE EN EL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

- Sector Energía: antecedentes, tecnologías y actores principales
- Análisis contractual, riesgos y mitigantes
- Modelo económico. Inversión, ingresos y gastos
- Estructuración y proceso de financiación
- Casos prácticos

MÓDULO V: PROJECT FINANCE INFRA DESDE EL PRISMA DEL EQUITY

- Tipología de rentabilidades esperadas según el perfil de riesgo de los activos (greenfield/brownfield/riesgo demanda/riesgo pagador...). La actividad de desarrollo
- Perspectiva del Sponsor en cada fase de un Proyecto iniciando por el proceso de licitación. Caso de estudio
- Acuerdos entre accionistas. La importancia del Pacto de Socios
- Orquestar procesos competitivos para obtención de financiación buscando la convivencia entre las partes: equilibrio entre rentabilidad para las entidades financieras y TIR del Accionista
- La puesta en marcha de una operación de Project Finance
- El control y gestión de los activos desde el prisma del sponsor.
- Optimización de los proyectos
- Madurez de activos y procesos de rotación o entrada de nuevos inversores

MÓDULO VI: MODELIZACIÓN. CASO PRÁCTICO DE MODELO FINANCIERO

- Instrumentos de cobertura en Project Finance
- Ejemplos de dimensionamiento de deuda y mejores prácticas de modelización. Análisis de un caso práctico de concesiones de obras públicas, incluyendo la modelización financiera, períodos de construcción/explotación, generación de Estados Financieros anuales de acuerdo a la normativa contable, relevancia del "enfoque de cash flow" ligado a estas operaciones para el dimensionamiento de deuda
- Análisis de un caso práctico, incluyendo la modelización financiera, principales sensibilidades

MÓDULO VII: FASE DE ESTRUCTURACIÓN Y DUE DILIGENCE

- Due Diligence: Identificación de riesgos y mecanismos de mitigación
- Negociación de Term Sheet y de cartas de mandato y aseguramiento

MÓDULO VIII: FINANCIACIÓN SOSTENIBLE Y APLICACIÓN EN PROYECTOS

- Introducción. ESG
- Taxonomía de la UE
- Financiación Verde, Social y Sostenible
- Financiación Sustainable Linked
- Similitudes y diferencias en bonos y préstamos sostenibles, corporativos y de proyecto
- El riesgo de greenwashing

MÓDULO IX: ESTRUCTURA CONTRACTUAL Y PARTES INTERVINIENTES

- Análisis del clausulado más relevante de los documentos de financiación de proyecto
- Puntos de fricción habituales en las negociaciones contractuales, y el papel de los asesores legales
- Análisis de la cascada de pagos del proyecto
- Análisis de las estructuras de financiación de proyecto más habituales
- Análisis del clausulado más relevante de los documentos de financiación de proyecto

MÓDULO X: CASO PRÁCTICO 1 – ROLE PLAY: PROFESOR BANCO, ALUMNOS CLIENTE

- Introducción al caso: 15 min
- Recepción de la información inicial o kick-off termsheet ("TS") y modelo: previo al inicio del curso
- Análisis del modelo y del TS: 1 h 15 min
 - Lectura en equipo del TS y preparación de Q&A: 15 min
 - Confirmar con el modelo el dimensionamiento que se solicitará en el TS, y validar
 - Calendario y condiciones del crédito: 30 min
 - Devolver un markup (en bullet points): 30 min
- Descanso: (análisis de TS y envío de documentación): 10 min
- Envío de la documentación de cierre: TS, DD y borrador de contrato de crédito para que los equipos que no están recibiendo respuesta preparen el mark-up
- Respuesta y negociación individualizada del TS por orden de llegada y revisión de dudas de modelo: 1h20min
- Preparación y envío de markup del contrato de crédito, en bullets con el contenido negociado en el TS, respuestas al tratamiento de contingencias y comentarios al resto de cláusulas del contrato: 1h30min
- Repaso de los diferentes contratos y compilación de comentarios mientras llegan y hasta después del Descanso
- Review general: (1) ranking de equipos (mejores condiciones logradas del banco, mejor contrato, cumplimiento de plazos, etc...) (2) simulación del closing con equipo ganador para aterrizar las principales conclusiones del caso; (3) materias relevantes a destacar y tener en cuenta en una negociación real y (4) principales errores cometidos: 1h20min

MÓDULO 11: CASO PRÁCTICO 2 – DIRECT LENDING

- Rol del asesor financiero
- Direct Lending en financiación de proyectos
 - Planteamiento inicial
 - Roadshow con inversores
 - Pitch de planteamiento
 - Mandato
 - Principales desafíos en la ejecución
- Caso práctico 2
 - Planteamiento
 - Soluciones alternativas
 - Modelización
 - Dimensionamiento
 - Impacto en valoración del equityciclo de vida