

Modalidad podría aplicarse para la ejecución de proyectos regionales.

El Project Finance y sus beneficios en la gestión de proyectos

Enrique Cárcamo Cárcamo

MBA por ESAN con diploma en Gestión y Dirección de empresas por la PUCP. Cuenta con un curso de especialización sobre Financiamiento de Proyectos - Banco Mundial (Washington D.C) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Profesor de ESAN Graduate School of Business.



“Permite que los proyectos sean autofinanciables; es decir, que los pagos de deuda inicien cuando el proyecto está operativo, con las ventas generadas por el mismo negocio”.

El *Project Finance* se utiliza actualmente en todo el mundo, independientemente de la corriente económica o de la riqueza del país. Inglaterra, China, Rusia, España, Australia, Norteamérica, Kenia, Sudáfrica, Mongolia, Chile, Colombia son ejemplos exitosos. Esta es una herramienta financiera que utilizan las empresas privadas y también las Asociaciones Público-Privadas o concesiones, pues permite diseñar y estructurar el financiamiento de proyectos a una tasa baja de interés y con un alto endeudamiento. A continuación, se expondrán cuáles son otros de sus principales beneficios:

- Permite que los proyectos sean autofinanciables; es decir, que los pagos de deuda inicien cuando el proyecto está operativo, con las ventas generadas por el mismo negocio.
- Permite endeudarse con elevados niveles de apalancamiento, es decir un aporte de accionistas del 10 a 30 % y una deuda de

90 a 70 %. Los elevados niveles de endeudamiento generan un mayor escudo fiscal y por tanto incrementan la rentabilidad de los accionistas.

- Permite gestionar el financiamiento para proyectos que no pueden ser financiados de la manera convencional. Por ejemplo, con el *Project Finance* no será necesario financiar proyectos hipotecando bienes privados o públicos de los participantes. También, hace posible distribuir responsabilidades y los riesgos del proyecto, asignándolos a quienes estén mejor preparados para mitigarlos y controlarlos.
- Se utiliza como garantía para el financiamiento del proyecto el contrato de compra venta del servicio; es decir, los flujos futuros que generará el proyecto en marcha. Los financistas asumen un riesgo importante a diferencia del financiamiento convencional, por ello, pueden tomar el control del contrato y cambiar de operador si fuera necesario.

Para ejemplificar los beneficios de esta herramienta financiera pongamos el caso de algo tan lucrativo como implementar una cancha de grass sintético en un colegio privado, donde los alumnos pueden utilizar gratuitamente la cancha en horario escolar y el inversionista recupera su dinero fuera de ese horario.

El inversionista evita realizar la inversión que implica comprar un terreno en una zona con alta demanda potencial y el colegio evita la inversión en construir y mantener una cancha sintética. Luego de 8 años el inversionista se retira dejando la infraestructura y el equipamiento en beneficio del colegio. Esta sinergia hace viable el negocio, pero ¿usted invertiría 100 000 dólares en un terreno que no es suyo? ¿Y si el propietario no le permite utilizar el terreno como garantía, ni el equipamiento? ¿Sería inviable? Mediante *Project Finance* sí, es viable.