



**Diputació
Barcelona**
xarxa de municipis

Programas de Financiación Directa

Inma Pruna
Diputació de Barcelona

Madrid, 24 de noviembre de 2014



Formas de financiación de proyectos

Subvenciones



PROCESO COMPETITIVO

Instrumentos Financieros



NEGOCIACIÓN DIRECTA



¿Cuál es la situación en los procesos de negociación directa ?

AGENTES

ENTIDAD PÚBLICA O PRIVADA



OBJETO



PRÉSTAMO



**¿Qué proyectos son más susceptibles de
Negociación Directa?**

Con rentabilidad social, ambiental y económica

¿Qué activos debe reunir el Beneficiario?

Prestigio – Garantías - Proyecto

¿Cuál es la posición del Prestamista?

Interés - Coeficiente de Apalancamiento



El proceso de negociación

Apertura de conversaciones

Estudio de viabilidad y rentabilidad

Elaboración del Proyecto

- La asistencia técnica
- El programa de inversiones
- Los resultados esperados

Fase de Discusión y Negociación del proyecto

Formalización del contrato



Singularidades del instrumento financiero

ELENA

Costes elegibles

- **Gestión del personal**
- **Asistencia técnica**

Costes No elegibles

Tamaño ideal del beneficiario





**Diputació
Barcelona**
xarxa de municipis

Muchas Gracias por su Atención

**Àrea de Territori i Sostenibilitat
Diputació de Barcelona
T. 934 022 222**

Madrid- Noviembre 2014