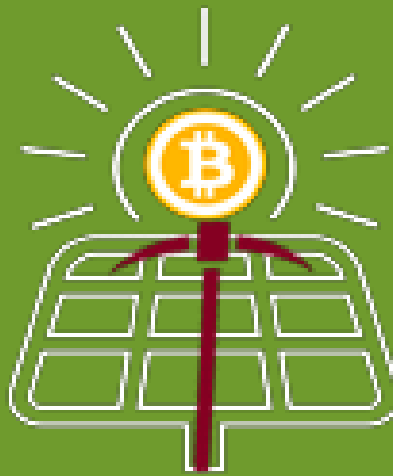


SOLARMINE



RESUMEN EJECUTIVO



Executive Green & Tech MBA

Julio / 2022

Martín Canabal Corvera
Ángel Garrido Castañeda
Rubén González Fernández
Rubén Mayas de la Rúa

¿QUIÉNES SOMOS?



ÁNGEL GARRIDO

ÁNGEL GARRIDO - CEO y CTO

Ángel es minero de criptomonedas a nivel particular, motivado por participar en tecnologías blockchain, su pasión por los ordenadores y la diversificación de activos. Es Ingeniero Químico por la Universidad de Valladolid, habiendo realizado el Proyecto Fin de Carrera en la Universidad de Gante. Ha desarrollado su actividad profesional en el grupo Aernnova, dentro de la fabricación de aerestructuras de material compuesto, adquiriendo mayor responsabilidad dentro del departamento de Ingeniería de Calidad. Tiene una clara orientación a la optimización de procesos y a la satisfacción del cliente.



RUBÉN GONZÁLEZ

RUBÉN GONZÁLEZ - CFO

Rubén G. es ingeniero de telecomunicación, auditor de sistemas y gestor de seguridad de la información certificado. Tras comenzar su carrera profesional en proyectos de i+d del sector aerospacial, se ha dedicado a la ejecución y gestión de proyectos de auditoría de sistemas y procesos, gestión de riesgos tecnológicos y ciberseguridad tanto a nivel nacional como internacional. Actualmente desempeña el rol de mánager en un equipo de riesgos financieros dentro de un gran Grupo financiero español.



RUBÉN JESÚS MAYAS

RUBÉN JESÚS MAYAS - COO

Desde su inicio profesional, Rubén ha centrado su carrera en las energías renovables y principalmente en el sector fotovoltaico. En su primera etapa, fue ingeniero de desarrollo de producto y posteriormente paso a la parte de gestión de proyectos teniendo mucho contacto tanto con la parte de ingeniería como con la parte de construcción. Más tarde pasó a liderar al área de ingeniería de una empresa desarrolladora (proyectos Greenfield hasta "ready to build") y contratos EPC (Engineering, procurement & Construction). Con 10 años de experiencia en el sector, ha participado de grandes plantas fotovoltaicas en Suráfrica, Chile o Italia y también de proyectos de generación distribuida y autoconsumo en España.



MARTÍN CANABAL

MARTÍN CANABAL - CMO

Martín comenzó sus estudios de Ingeniería Química en la Universidad de Santiago de Compostela y posteriormente se mudó a Madrid para realizar el Máster habilitante en la Universidad Politécnica. Pese a comenzar su carrera laboral en I&C de plantas de generación de energía, se reinventó y en la actualidad realiza tareas relacionados con la gestión y con orientación a cliente, siendo el responsable de la gestión del servicio Wifi de AENA en los aeropuertos nacionales. Habitudo a buscar siempre las mejores opciones para las empresas y los clientes, la planificación y el marketing son su fuerte.



¿QUÉ ES SOLARMINE?

En la actualidad, raro es el día que no escuches noticias en los telediarios, leas artículos en periódicos o tengas una conversación entre amigos, en el que no aparezca de una u otra forma la tecnología blockchain. Para explicar la importancia que subyace en ella, solo nos debemos fijar en que, en estos momentos, un 10% de la población española ya invierte en criptomonedas.

Sin embargo, para poder efectuar dichas inversiones es necesaria la minería de criptomonedas; proceso mediante el que, a partir de una potencia informática, se procesan transacciones en una blockchain generando una recompensa (criptomonedas) a los que lo llevan a cabo.

A sus comienzos, estaba al alcance de todo el mundo porque el problema computacional se resolvía en escasos segundos y por tanto la energía necesaria para minar era prácticamente nula. No obstante, conforme las monedas digitales empezaron a revalorizarse y la tecnología blockchain empezó a ser una realidad, el número de interesados y por tanto la complejidad para resolver estos problemas matemáticos, se acrecentó significativamente.

Sabiendo que cada vez es más costosa por tiempo (coste de procesamiento), por precio (coste de la energía), así como que la actualidad para poseer una potencia informática que pueda abordar las necesidades para realizar la minería, es necesario una gran cantidad de equipos informáticos o pertenecer a una red minera, resulta muy complejo realizar minería de criptomonedas de forma individual. Además, el minado de criptomonedas se enfrenta a un problema de sostenibilidad medioambiental muy relevante porque la gran mayoría de las actividades mineras se cubren principalmente con energía generada con combustibles fósiles.

Es en estos momentos cuando aparece Solarmine, un proyecto que consiste en ofrecer una solución para el minado de criptomonedas basada en un servicio de pago por suscripción (Mine as a Service) que permite a los suscriptores minar de forma sostenible, sin límites de hardware, energía y espacio.

Nuestras características principales son:

- **Energía económica y 100% renovable:** Desde Solarmine se potenciará el minado de criptomonedas gracias al autoconsumo fotovoltaico y el uso responsable de la energía, asegurándose que toda la energía que se consume en el proyecto tiene procedencia 100% renovable.
- **Servicio escalable:** Desde Solarmine se quiere ofrecer un plan de suscripción a medida; en donde puedan diseñar su suscripción en base a la potencia de minado que deseen, eliminando de esta forma las limitaciones de hardware, energía y espacio.
- **Fácil de usar:** Desde Solarmine se busca sencillez, comodidad y transparencia. Por tanto, se desarrollará una app que complemente a la actual página web, para que los suscriptores puedan ver su wallet, todos sus movimientos, el rendimiento esperado, etc. desde cualquier



dispositivo en tiempo real. Dicha app totalmente será muy intuitiva y fácil de usar, para que el usuario pueda tomar las decisiones que considere en cada momento, como puede ser aumentar su suscripción, cambiar de moneda a minar o retirar los beneficios obtenidos.

¿QUIÉNES SON LOS POTENCIALES CLIENTES DE SOLARMINE?

Gracias a los estudios empíricos realizados durante la validación de la idea de negocio (encuestas, entrevistas con potenciales clientes, con expertos blockchain, con influencers cripto y con la publicidad de Google Ads), hemos segmentado a nuestros clientes en tres grupos diferentes:

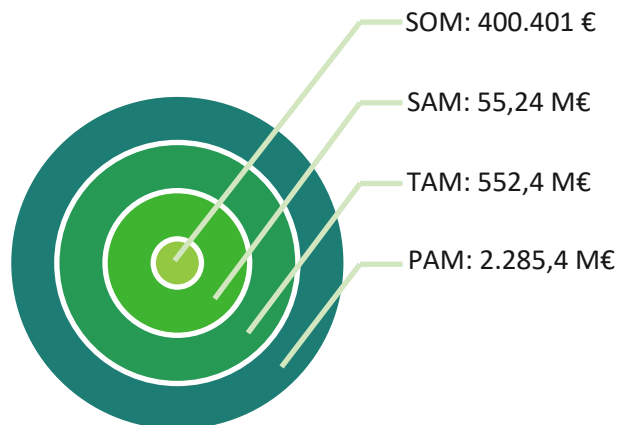
- Interesados en criptomonedas y proyectos blockchain
- Inversores particulares
- Mineros particulares

Estos tres grupos de potenciales clientes comparten unas características comunes (edad entre 30 y 45 años, capacidad de ahorro con ingresos brutos superiores a 21.500€ al año y apetito al riesgo debido a la naturaleza del negocio).

Partiendo de la herramienta PAM TAM SAM SOM, se ha podido estimar nuestra oportunidad real en el sector de la minería de criptomonedas, cuya competencia actual destaca en Norteamérica con una cuota de mercado de un 82%. A nivel europeo, existen compañías dedicadas a la minería de criptomonedas, pero su tamaño es muy inferior, sobresaliendo Genesis Mining o a nivel nacional Satoshi Spain. En un futuro cercano, debido al interés creciente por las criptomonedas y el mayor uso de las mismas, es posible que surjan nuevos competidores, ya sean startups alimentadas por la idea original de Solarmine o compañías internacionales que comiencen a ofrecer su servicio en España.

Teniendo como referencia, los experimentos realizados (encuestas, prototipos, newsletters, redes sociales y Google Ads), se ha conseguido llegar a prácticamente 500 personas, siendo la campaña conservadora (40 euros) realizada en Google Ads durante 1 mes nuestro principal atractivo. Realizando una estimación con una campaña mucho más agresiva, se coteja recoger un aproximado de 180.000 visitas a la web y teniendo en cuenta aquellas personas que clican en la pestaña de lista de espera (7,5%), así como considerando una tasa de conversión muy conservadora sobre estos últimos (2,5%), consideramos que esto supondría 333 clientes. Aplicando un ticket medio de 1.200 euros, algo menor del calculado según datos del Banco de España, el SOM de Solarmine es de **400.401€**.





Desde Solarmine queremos contar con tres servicios que se diferencian en el acceso a las distintas funcionalidades. Por ello hay un servicio básico (SOLARMINE S), uno más avanzado (SOLARMINE M) y uno premium (SOLARMINE L - XL) en función del pago de la suscripción mensual y de los intereses de los potenciales clientes.



SOLARMINE S para los más conservadores. Los que quieren empezar en el mundo de las criptos y que no han minado hasta el momento y pequeños mineros que ven que de manera individual ya no les sale rentable.

SOLARMINE M, para aquellos que ya son mineros en la actualidad y que quieren invertir cantidades más elevadas, así como para aquellos intrépidos e interesados en proyectos blockchain que confían en el futuro de esta tecnología, y por tanto quieren empezar a minar con una suscripción más avanzada.



SOLARMINE L-XL para inversores particulares que quieren destinar grandes cantidades económicas en el proyecto gracias a su carácter sostenible y a la capacidad que ofrece como fuente de diversificación.

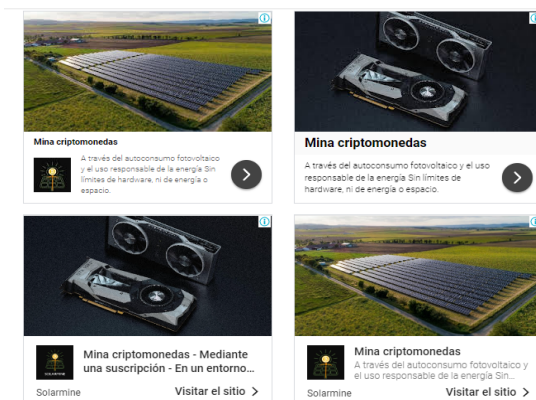
¿CÓMO VA A CAPTAR CLIENTES SOLARMINE?

A raíz de las encuestas realizadas, así como las campañas de Google Ads realizadas para observar cómo calaba nuestro servicio entre los posibles clientes, se consiguieron 3 cartas de compromiso de participación en el proyecto para cuando este se ponga en marcha. Estos potenciales clientes se han comprometido a aportar desde 1.500 € hasta 6.000€ para su ejecución, haciendo un total de 20.500€.

Para captar clientes en Solarmine se van a utilizar especialmente canales online, quedando los canales presenciales (jornadas de puertas abiertas, publicidad en locales físicos o ferias y eventos) para un futuro poder llegar a más usuarios o incluso para su fidelización, pero siendo siempre el suplemento a la potente inversión realizada en los medios digitales.

Resulta evidente que, al tratarse de un servicio totalmente tecnológico, desde Solarmine se ha considerado que los canales online se traten con especial mimo. Para ello lo primero que se va a realizar es utilizar el e-mail marketing, porque a través de la encuesta online que se realizó en enero y el formulario de lista de espera que hay en la página web, se recogió el correo electrónico de posibles interesados en el servicio lo que podría suponer los primeros clientes de Solarmine.

Para este primer año, se contratará a una agencia de marketing digital que lleve las redes sociales en donde queremos estar presentes (Twitter, Facebook e Instagram) así como para actualizar la página web corporativa y la App. Además, se realizará una fuerte inversión en campañas de Google Ads, como la que se hizo de prueba entre el 1 de junio a 4 de julio y se publicitará la compañía y los planes de suscripción a través de influencers del mundo Cripto como se hizo con Roberto Sanz y páginas webs especializadas en blockchain como pueden ser Cointelegraph, Mercado Crypto. Posteriormente, se utilizarán otros canales online como publicidad en podcasts, participación en webinars o en ferias online.



De esta forma, a finales de este año se estima que la potencia contratada de la granja de minado sea aproximadamente del 45%. Esta a su vez, viene ligada al número de suscriptores del servicio, porque las capacidades tecnológicas y energéticas serán las que limiten la potencia de minado. De esta forma, según vayan aumentando las necesidades de nuestros clientes, así como su número, Solarmine si quiere atender a estos requisitos, se verá en la obligación de construir una segunda granja de minería para poder prestar el servicio a todos los interesados, y así sucesivamente.

Realizando un cálculo aproximado según las estadísticas hasta el momento recogidas y teniendo en cuenta que los próximos años se va a invertir mayor cuantía económica al tener que realizar el plan de marketing para todo el año, se establece un coste por adquisición del cliente aproximado en 2023 entorno a los 670 €. Conforme vayan aumentando las solicitudes de suscripción, porque se estima que tenga bastante aceptación en el mercado, y se tenga que abrir más granjas de minado (en 2025, 2028 y 2031) este coste de adquisición se reducirá porque hay muchas partidas que son comunes para todas las granjas que se tengan, reduciéndose a valores cercanos a los 400 €.

¿CÓMO LO HACEMOS?

Aprovechamos la infraestructura deslocalizada existente en municipios de baja población o medio rural, llegando a acuerdos directamente con los propietarios para instalar los paneles fotovoltaicos en sus cubiertas y los equipos en el interior de la nave a cambio de una renta. Por cada instalación fotovoltaica a un límite de equipos de minado que pueden funcionar para cumplir con nuestro balance positivo de energía generada VS energía consumida.

Mediante un sistema de SCADA y APP móvil, nuestros usuarios tienen acceso en remoto y de forma instantánea al funcionamiento de los equipos y nosotros monitorizamos la producción de energía fotovoltaica, consumo de equipos, incidencias, etc.

¿CÓMO LO MONETIZAMOS?

Lógicamente la principal fuente de ingresos de Solarmine viene ligada a las suscripciones, monetizándolo de la siguiente forma:

- Margen sobre energía: Precio de tarifa eléctrica más baja que la vigente, pero superior a nuestro coste energético.
- Margen sobre el hardware: Se vincula la compra de los equipos informáticos a la suscripción y por tanto el riesgo de la inversión en hardware es del suscriptor.
- Margen sobre el mantenimiento: Coste fijo por mantenimiento de los equipos y por piezas de repuesto, seguro para el hardware, etc. ya incluido en el plan de suscripción.
- Comisión 30% sobre lo minado: Ligada solamente a los clientes que se suscriben al plan Solarmine S.



Solarmine complementa sus ingresos de forma puntual con servicios adicionales como publicidad en su web, la compra y venta de rigs y ofreciendo asesoría fiscal a aquellos usuarios que lo soliciten.

Además, se ha considerado apartar un 5% de la potencia de minado para que el equipo promotor de Solarmine. De esta forma generan criptomonedas que, según sus conocimientos e intuiciones, en un futuro le vayan a dar unos beneficios muy significativos.

PRINCIPAL INFORMACIÓN FINANCIERA

En relación al ámbito económico-financiero, Solarmine requiere de una inversión inicial de 153.900 € con motivo de la compra de los rigs, la instalación de la fotovoltaica y el acondicionamiento del container en donde estarán los equipos para minar. Para ello, se ha decidido que se va a solicitar un préstamo a 10 años del 50% de la inversión inicial y la diferencia se realizará con capital social aportado por los fundadores.

El primer año de actividad con un aprovechamiento del 45% de la potencia de minado contratado por los suscriptores y el 55% dedicado a holdear arroja un resultado positivo de 28.537 €. El cuarto año, en 2025, con la construcción de la segunda granja de minado por la demanda de nueva potencia por parte de los antiguos suscriptores, así como por nuevos suscriptores, se tienen que invertir prácticamente la misma cantidad para poner a punto la nueva granja de minado. Es en este año, cuando se venden las criptomonedas con las que se hizo trading desde el comienzo, debido a que el valor de estas se encuentra en el pico del Bitcoin Rainbow, y por tanto, cuando consideramos crecer significativamente hasta un total de 816.176 € de ingresos con un resultado positivo de casi 320.000€.

En cuanto a la valoración del proyecto, observamos que en 2031 el valor actual neto de la compañía será de 282.761 €, a TIR del proyecto se espera que alcance el 62% y el payback lo obtendremos en 37 meses, es decir, 3 años y un mes.

Fijándonos en estados financieros de Solarmine, se detectan unas cuentas sólidas, que hace viable el crecimiento de la empresa, adquiriendo más y más clientes y a la vez generando valor para el accionista. Se realizarán según demanda de los suscriptores nuevas granjas de minado de criptomonedas, en 2028 y en 2031.

