

## RESUMEN EJECUTIVO

### *“Alquilamos tu tejado y te regalamos una instalación de autoconsumo fotovoltaica”*

#### 1. DATOS DE LA EMPRESA

- Nombre de la empresa: SOLARO S.L.
- Fecha de constitución: julio de 2019
- Ubicación del proyecto: Camino del Garzo, 20. 28290. Las Rozas. Madrid. España
- Sector de la actividad: Empresa de servicios energéticos.
- Página web: [www.Solaro.es](http://www.Solaro.es)

#### 2. La idea de negocio. ¿Qué es SOLARO?

SOLARO es una empresa de servicios energéticos, que ofrece una gran oportunidad de ahorro en la factura eléctrica. Alquilamos el tejado del cliente e instalamos un sistema solar fotovoltaico sin coste alguno para él. El cliente consumirá la energía generada beneficiándose de un ahorro en su factura desde el primer momento. El excedente de energía será vendido a la red. Una vez SOLARO haya rentabilizado la inversión de la instalación, se le transferirán los derechos de explotación al cliente que se convertirá en el dueño de la misma, gozando de todos los beneficios. Nuestra propuesta va dirigida a dos tipos diferentes de consumidores que se detallan en la siguiente tabla:

Cliente	Tipo de cliente	Tamaño	Segmentación 1	Segmentación 2	Segmentación 3
Residencial	B2C	Pequeño-Mediano	Viviendas adosadas	Viviendas unifamiliares	Comunidades de viviendas
Industrial	B2B	Mediano-Grande	Industria productora	Comercios	Oficinas

En general, cualquier persona con un consumo energético medio-alto y con superficie disponible para la instalación de placas solares es un candidato adecuado, aunque siempre hay que estudiar la situación de cada caso en particular.

#### ¿Cómo funciona?

El cliente se pone en contacto con nosotros, le pedimos que nos proporcione su dirección y consumo eléctrico para que analicemos la superficie de su tejado, tipo de tejado, orientación, posibles sombras y sus hábitos de consumo.

Una vez realizado el análisis con los sistemas de optimización desarrollados en SOLARO y los softwares más competitivos del mercado, se le proporcionará la propuesta al cliente, ofreciéndole varios tipos de contratos, en

función de dos variables: ahorro para el cliente y abono para rentabilizar la instalación. Hay que tener en cuenta que cuanto menor es el ahorro para el cliente, mayor es el abono para rentabilizar la instalación y, como consecuencia de esto, el tiempo de transferencia de los derechos se acorta considerablemente.

Una vez aceptada la propuesta por el cliente, este no tendrá que ocuparse de nada. SOLARO, a través de un grupo de instaladores certificados, se encargará de realizar todos los trámites: realizar la instalación, darla de alta y ocuparse de su mantenimiento durante toda la vida del proyecto.

El cliente dispondrá de la app de SOLARO a través de la cual podrá observar en tiempo real el rendimiento del sistema, observando la cantidad de energía que produce y consume. Asimismo, podrá consultar en todo momento el rendimiento económico del sistema: capital de inversión inicial amortizado y capital pendiente de amortizar, comprobando cómo se va rentabilizando la instalación. En caso de que lo desee, el cliente podrá realizar pagos adicionales o incluso pagar totalmente la instalación, gozando del 100% del beneficio durante toda la vida útil de la instalación.

Cliente industrial		Cliente residencial	
Gasto Factura Anual	50000	Gasto Factura Anual	1320
Ahorro cliente (%)	0,45	Porcentaje de ahorro en la factura de la luz	45,00%
Ahorro total	22500	Ahorro total	594
Porcentaje ahorro para el cliente	0,30	Porcentaje ahorro para el cliente	15,00%
Ahorro para el cliente	6750	Ahorro para el cliente	89,1
Nueva factura para el cliente	43250	Nueva factura para el cliente	1.231
Ingreso financiamiento para solaro	15750	Ingreso financiamiento para solaro	505
coste instalación de 60 kW	66000	coste instalación de 4kW	5600
Deuda pendiente	50250,00	Deuda pendiente	5.095
pago cliente servicio O&M	150	PAYBACK	10
PAYBACK	3	pago cliente servicio O&M	60

Como se ha mencionado anteriormente, todo depende de los hábitos de consumo y/o la posibilidad de adaptar esos hábitos a la curva de generación del sistema fotovoltaico.

### 3. ¿Qué problemas estamos resolviendo?

España, por su situación geográfica, es un país afortunado para la explotación de la energía solar. Disponemos de recursos suficientes para abastecer el consumo de todo el país. A continuación, se mostrarán algunos de los problemas actuales en el ámbito de la energía en España que pretendemos solventar con el uso del autoconsumo fotovoltaico:

- Las instalaciones renovables de autoconsumo suponen un gran coste de inversión inicial por lo que algunas personas no pueden afrontar este gasto, ni gozar de sus beneficios. Con este proyecto pretendemos que el autoconsumo solar sea accesible a un amplio sector de población.

- Es un hecho que el coste de electricidad lleva años subiendo y las predicciones indican que la tendencia se mantendrá. Generando descontento en la sociedad. El autoconsumo solar supondrá grandes ahorros en la factura de la luz.
- La generación renovable se produce alejada de los puntos de consumo, lo que ocasiona grandes pérdidas de energía desde su punto de producción hasta el usuario final. Con el autoconsumo, sin embargo, se puede generar y consumir en el mismo lugar.
- La energía no renovable afecta de manera muy perjudicial al medio ambiente. La energía fotovoltaica no supone un deterioro del medio ambiente.
- El sector energético español depende en gran medida de la materia prima importada. La energía fotovoltaica utiliza una materia prima muy abundante en nuestro país: el sol.

#### 4. Modelo de negocio

El modelo de negocio se basa en alquilar el tejado del cliente y realizar la instalación fotovoltaica. La energía generada será vendida al propio cliente a un precio inferior al ofrecido por la comercializadora y, en caso de excedente, este será vendido a la red. Una vez se haya recuperado la inversión se le cederá completamente gratis la instalación al cliente, aunque este, como ya adelantábamos, puede comprarla en cualquier momento abonando el importe restante de su amortización.

Para solucionar el problema del elevado coste de la instalación, hemos contactado con distintas instituciones financieras y prácticamente todas ellas cuentan con líneas de crédito para proyectos sostenibles y están dispuestas a financiarlos. Hemos de destacar la institución bancaria “Triodos Bank” que nos ha ofrecido las mejores condiciones de financiación y nos ha dado la posibilidad de financiar una bolsa de clientes en lugar de financiar cada proyecto de forma individual. Esto simplifica mucho la tramitación de préstamos.

Con el ahorro generado se realiza el pago al banco y se ofrece un descuento en la factura eléctrica del cliente. A su vez, Solaro obtendrá beneficios entre un 15% y 25% del coste total de la instalación en concepto de diseño de ingeniería y gestión. Estos márgenes son los usuales en las empresas del sector.

En las siguientes imágenes se puede observar la información que le aparecería al cliente en su APP.



## 5. Mercado Actual

Principalmente nos dirigimos a dos segmentos del mercado: clientes industriales y clientes residenciales, siendo los primeros los de mayor rentabilidad debido a que su consumo energético es mucho mayor, aunque el mercado en clientes residenciales también son una opción atractiva.

Según un estudio presentado por Grupo Ael (Análisis e Investigación) el cual ha trabajado con una muestra de 750 encuestas (750 propietarios de vivienda unifamiliar habitual, independiente o adosada, de nivel socioeconómico medio–alto o alto), y la conclusión clave de ese estudio ha sido que el 16,4% de los encuestados ya está evaluando la instalación, “en un corto o medio plazo”, de un sistema de autoconsumo solar en su casa.

## 6. Plan de marketing

Para darnos a conocer hemos realizado una campaña de Addwords durante dos semanas, la cual aumentó nuestro número de visitas en nuestra página de 2 diarias a 10. El rango de edad más interesado en nuestra propuesta son personas de entre 34 y 55 años, lo cual nos interesa ya que es más probable que tengan casa propia. Nuestros principales canales serán: Campañas de Addwords, sinergias con otras empresas del sector, anuncios en revistas especializadas, acuerdos con gestores de fincas, asociaciones de grandes consumidores (Aege), promotores de edificios, etc. Teniendo el coste de las campañas de marketing y el coste de propuestas preliminares hemos estimado un coste de adquisición de cliente de 150 euros.

## 7. ¿Quiénes somos?

Tres jóvenes emprendedores, compañeros del máster impartido en la escuela de organización industrial EOI, donde surgió esta idea y donde comenzamos a desarrollarla.

 <b>Jose Antonio Felix Atondo</b> Cofundador   COO	 <b>Javier Bernad Olaizola</b> Cofundador   CEO	 <b>Telmo Fernández Casadevante</b> Cofundador   COO
Ingeniero Civil por la Universidad Autónoma de Guadalajara, Jalisco en México. Máster en Energías Renovables y Mercado Energético por la Escuela de Organización Industrial de Madrid, España.	Ingeniero Eléctrico por la Universidad Politécnica de Madrid, España. Máster en Energías Renovables y Mercado Energético por la Escuela de Organización Industrial de Madrid, España.	Ingeniero de Energías por la Universidad Politécnica de Madrid, España. Máster en Energías Renovables y Mercado Energético por la Escuela de Organización Industrial de Madrid, España.