



RESUMEN EJECUTIVO

GREENCHAIN



Nombre de la empresa:

GREENCHAIN

Descripción de la actividad de la empresa:

Sistema de información basado en blockchain que registra de forma sencilla, transparente y en tiempo real todas las operaciones relacionadas con Garantías de Origen de energía renovable (GDOs) que se realicen en España: expedición, transacciones de compra y venta, redención y caducidad.

Descripción del equipo fundador:

Grupo de personas con muchos intereses comunes respecto al medio ambiente, con conocimiento sobre el mercado eléctrico y en particular sobre la problemática del sector.

Componentes:

- Carmen Espinosa Nevado, Fabián Ignacio Pérez-Juste Abascal, Joaquín Joly Martínez de Salazar y Laura Sánchez Mora.

Resumen del modelo de negocio:

Se identifican dos tipos de ingresos:

- Al registrarse cada usuario en la plataforma.
- Con cada transacción de compra-venta de GDOs: 3% al comprador y 3% al vendedor

La estructura de costes la conforman principalmente:

1. Inversión inicial

Desarrollo de la blockchain y de la aplicación/ web móvil que la conectan con los usuarios.

Incluye la mano de obra correspondiente a las horas de desarrollo neto y testing tipo funcional y general de la plataforma.

2. Costes fijos

Mantenimiento del sistema y costes asociados a alojamiento/ mantenimiento de nodos.

3. Costes variables

Costes de marketing en los que incurriremos para captar clientes (Marketing digital y marketing offline)

Problema que se resuelve:

1. Necesidad de intermediación:

No hay un mercado organizado para compraventa de GDOs, se realizan contratos bilaterales al margen de la supervisión directa del regulador. Se necesita una cartera de potenciales



contrapartes para poder vender, y es aquí donde aparecen los traders.

2. Pérdida de información:

No existe trazabilidad de las compraventas de GDOs.

El cliente final no tiene certeza de que sus MWh son verdes.

3. Abuso de poder:

Mercado poco líquido y volátil en el que los precios pueden variar significativamente.

No podemos consultar precios a través de fuentes públicas.

Productos o servicios ofrecidos

Herramienta que registra de forma sencilla, transparente, rápida y en tiempo real las transacciones de GDOs en España (expedición, transferencia y gestión de GDOs automáticamente, sin excel ni plantillas manuales) basada en una plataforma blockchain e interfaz de acceso para usuarios a través de web o móvil.

Descripción del mercado

Compra-venta de Garantías de Origen de energía renovable en España. En el proyecto nos hemos centrado en la gestión de las GDOs a nivel nacional pero existe un gran potencial para extenderlo a nivel europeo y mundial.

Estrategia de marketing

El enfoque para conseguir el primer cliente, incluso los 10 primeros, debe ser diferente al enfoque para alcanzar el número 100. Los 10 primeros podríamos conseguirlos fácilmente mediante relaciones públicas, sin embargo, del cliente 11 al 100 deberíamos emplear el método Outbound Marketing o marketing tradicional (llamadas telefónicas, visitas, entrevistas personales dando a conocer nuestro servicio). Recurriremos también a marketing digital.

Competencia

Nuestra peor competencia es el Statu Quo y es la más difícil de vencer. Consideramos que existe una gran oportunidad que cubre una necesidad clara del mercado de las GDOs pero será difícil cambiar la situación actual.

Ventajas competitivas

- Reducción de tiempos en la obtención de las GDOs frente a la única opción existente actualmente.
- Información accesible a todos los compradores/vendedores del sistema, manteniendo a la CNMC como organismo regulador.
- Fiabilidad de la plataforma blockchain: seguridad y confianza a los usuarios, datos inalterables ni manipulables, Trazabilidad.