



The future must be now

# Contractes ESE per Inversions en Sistemes Tèrmics

Ferran Garrigosa / Director ESEs

COEIC, 15 de maig de 2014



Allia RENEVABLES  
Eficiència energètica

The future must be now



## PROPOSTES DE VALOR



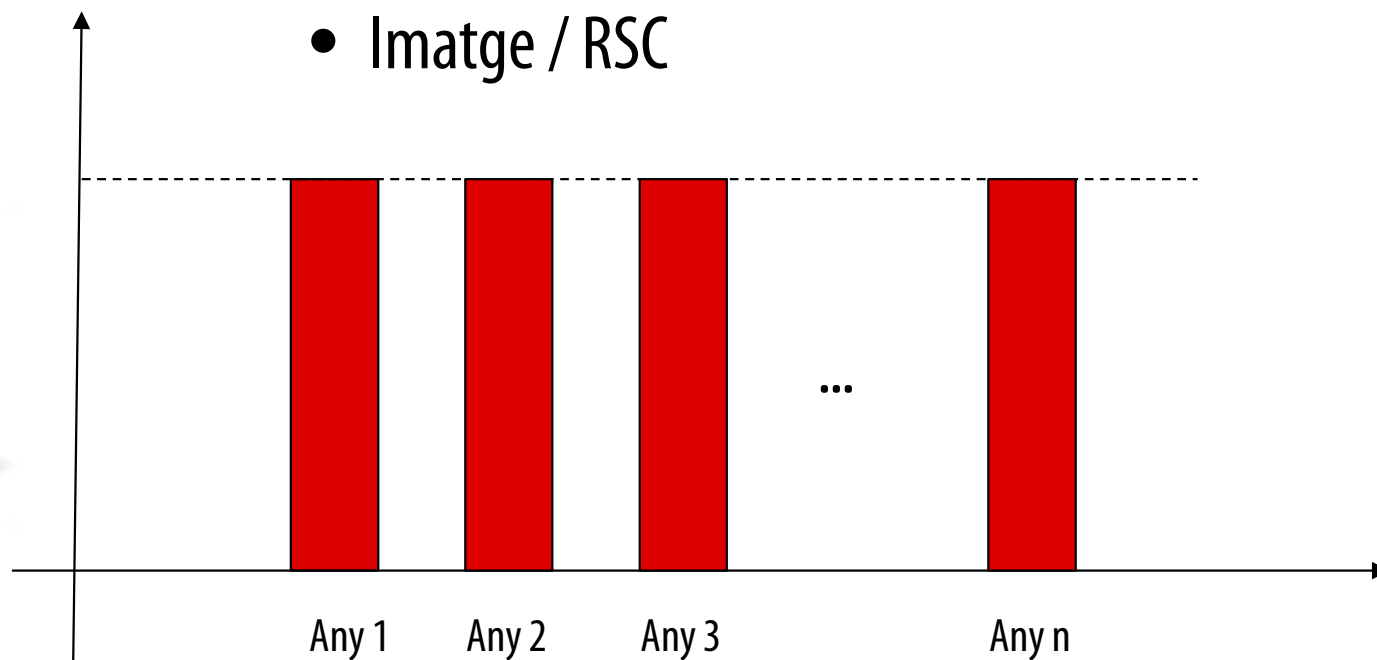
- 1 Empresa de Serveis Energètics amb **Capacitat de Canalització d'Inversió Pròpia** (Family Office)
- 2 Anàlisi de la inversió "inhouse". **Coneixement tècnic propi.**
- 3 **Flexibilidad y rapidez** en la toma de decisiones.
- 4 **Visió llarg termini.**
- 5 **Tracte proper.**
- 6 **Umbral d'inversió** ajustat a projectes tipus PIME.
- 7 **Valoració de Rendibilitats / Riscos** a llarg plaç.



## DESENCADENANTS

- Manca de liquidesa
- Costos energètics alts
- Pèrdua de competitivitat
- Manca de sostenibilitat
- Imatge / RSC

Costos energètics



The future must be now



## CONCEPTES BÀSICS DEL NEGOCI ESE

- Sense inversió per part del consumidor
- Contracte entre 5-15 anys
- Amortització de la inversió a partir dels estalvis
- Consums mínims garantits
- Estalvis mínims garantits




The future must be now

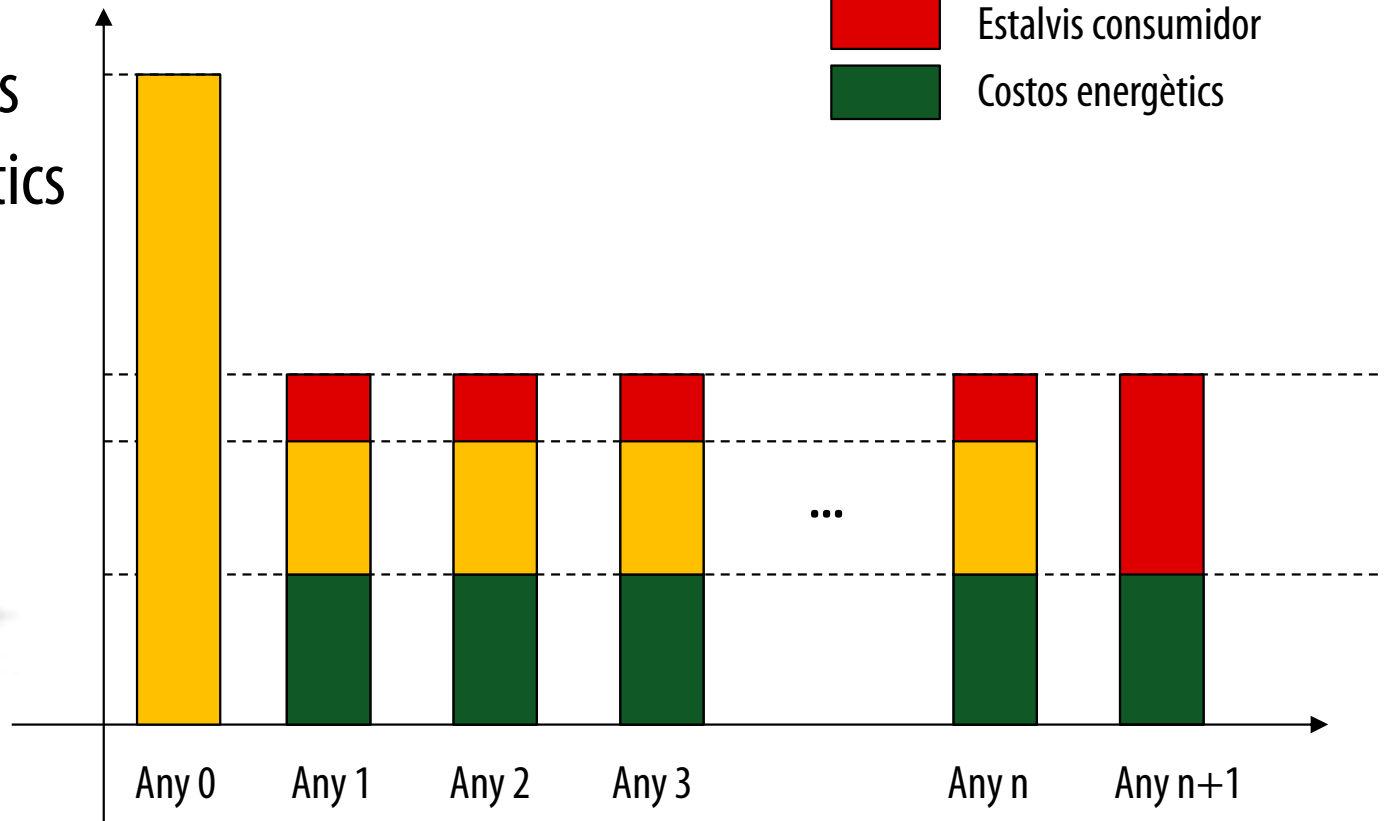


## MODEL ESE

Costos energètics



-  Inversió / Amortització ESE
-  Estalvis consumidor
-  Costos energètics





## COM CONVERTIR-SE EN UNA ESE

- Creació d'un projecte ESE
  - ✓ Promoció
  - ✓ Estructuració financera
  - ✓ Estructuració legal (mercantil, fiscal, etc.)
  - ✓ Estructuració tècnica
  - ✓ Execució
  - ✓ Explotació
- Compra de projectes ESE en funcionament. Due Diligence.



## PART CONTRACTUAL (I)

- Contracte de venda d'energia o garantia d'estalvis
  - ✓ Models estàndar: Només com a guia, compte!
  - ✓ Tipologies tecnologia (Solar tèrmica, biomassa, biogas, geotermia, solar termodinàmica, etc.)
  - ✓ Tipologia d'energia: fred, calor, electricitat
  - ✓ Tipologia de client (públic, privat, ...)
  
- Contracte d'operació i manteniment integral
  
- Contracte de subministre de combustible (en el seu cas)

**Poden fusionar-se en un de sol depenent de la tipologia de consumidor final**



## PART CONTRACTUAL (II)

### ☐ Clàusules principals:

- ✓ Objecte: Compatible amb l'objecte social. Diferenciar entre contractes de manteniment integral associats a inversió, contractes de venda d'energia, arrendaments financers, etc.
- ✓ Preu: Fix / Variable
- ✓ Termini
- ✓ Reversió de la instal·lació
- ✓ Consums mínims garantits
- ✓ Estalvis mínims garantits



The future must be now



## GESTIÓ DELS RISCOS

- Client (solvència i consums).
- Rendibilitats mínimes han de tenir en compte preu de mercat del finançament.
- Càlcul de rendibilitats sobre Net Cash Flow
- Risc país
- Combustible (depenent de la tecnologia)
- Estructuració fiscal (país, amortitzacions, etc)
- Estructuració mercantil (SPV)



The future must be now



## **MOLTES GRÀCIES**

Ferran Garrigosa

[ferran.garrigosa@alliarenovables.com](mailto:ferran.garrigosa@alliarenovables.com)

ESADE Creàpolis  
Avda. Torre Blanca, 57  
Sant Cugat del Vallès  
BARCELONA (Spain)  
+34 93 504 49 12  
[www.alliarenovables.com](http://www.alliarenovables.com)