


PREMIOS ENERINVEST – DOCUMENTO DESCRIPTIVO DE CANDIDATURA

Para presentar candidatura a los I Premios Enerinvest, **describa su candidatura a continuación en relación a los criterios de elegibilidad** que se detallan. Para ello, deberá completar esta plantilla, guardarla como pdf y adjuntarla al formulario de su candidatura donde indica “Adjuntar”.

La información aquí facilitada será utilizada para su valoración por parte del equipo Enerinvest; en caso de ser finalista, esta información será publicada en la web de Enerinvest para su valoración por parte del Jurado externo multidisciplinar, así como para la valoración mediante votación online por parte de los usuarios de www.enerinvest.es.

Elimine los textos subrayados en GRIS en esta plantilla y realice sus aportaciones en cada apartado. El documento final **deberá tener un máximo de 2.000 palabras**, sin contabilizar las que aparezcan en imágenes, tablas y enunciados de la plantilla.

 **TÍTULO DE LA CANDIDATURA: Equity crowdfunding para financiar autoconsumo fotovoltaico con fórmula ESE**

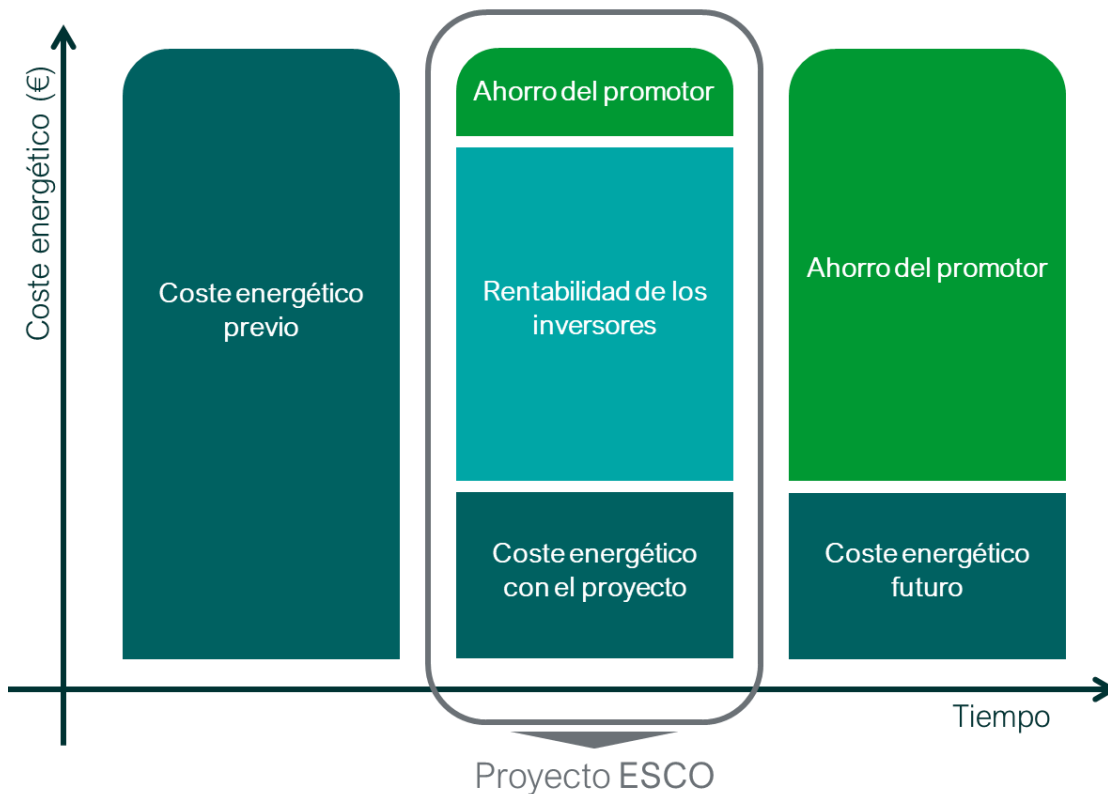
 **DESCRIPCIÓN DETALLADA**

Exponga a continuación los aspectos que no hayan quedado reflejados en los datos y descripción breve incluidos en el formulario; intente no ser redundante con ellos. Puede adjuntar imágenes o diagramas conceptuales que ayuden a la comprensión de las actuaciones y su financiación. No incluya aquí información que vaya a aportar en apartados posteriores de este documento.

El autoconsumo fotovoltaico se ha consolidado en los últimos años en una opción muy atractiva para reducir la factura de la luz en grandes industrias. Ocurre habitualmente que estas industrias prefieren destinar sus beneficios a reinvertirlos en su negocio, bien sea para optimizar los costes de producción o aumentar sus ventas. Por este motivo, en muchas ocasiones las instalaciones terminan por no desarrollarse.

Surge entonces la alternativa que Fundeen propone, la financiación de esta instalación con una fórmula ESE y captando los fondos a través de crowdfunding. Los inversores pueden invertir en el proyecto desde 500€ de forma que adquieren un número de participaciones proporcional al porcentaje de inversión que cubren con su aportación.





El consumidor constituye una sociedad con una aportación igual al 15% del precio del EPC, y con ella costea todos los trámites necesarios para autorizar y diseñar el proyecto para que después, cuando se encuentra “ready to build”, se realice la ampliación de capital en la que se da entrada a los inversores de Fundeen para costear los costes de construcción y puesta en operación.

El consumidor tiene espacio disponible en sus cubiertas para instalar 275 kW de potencia pico, que serán 250 kW nominales. Mediante esta instalación se consigue cubrir el 20% de su demanda eléctrica, y al contar con un consumo mínimo superior a la energía que puede llegar a generar la instalación, se garantiza que el 100% de la energía producida va a ser requerida por el consumidor y por tanto vendida.

La energía se vende a un precio pactado de 107 €/MWh, que supone un ahorro del 10% con respecto al coste de energía en el mercado. Al vender la energía a ese precio (mucho más alto de que podrían conseguir los inversores si vendieran la energía a “pool”. De este modo, son capaces de rentabilizar la inversión en 12 años, obteniendo además una rentabilidad superior al 7% anual.

Al final de estos 12 años, la instalación pasa a ser propiedad del consumidor a precio cero, de forma que puede explotarla y obtener el 100% del ahorro durante los 18 años restantes de vida útil de la instalación habiendo incurrido únicamente en el 15% del coste de la misma.



CRITERIO 1 – NIVEL DE EXCELENCIA E INNOVACIÓN

Describe a continuación los aspectos más innovadores del objeto de su candidatura, que puedan servir de ejemplo para otras organizaciones. Puede apoyarse en los siguientes puntos, según apliquen en función de cada caso:

1. ¿Se conoce alguna iniciativa similar en España, en Europa o a nivel internacional (en términos de financiación)? Descríbalas brevemente.

Se han financiado proyectos de autoconsumo con crowdfunding, la totalidad de ellos a través de la plataforma ECrowd!, y también se han financiado proyectos de autoconsumo con fórmulas ESE. Lo que no se ha hecho hasta la fecha es aunar ambas alternativas para financiar un proyecto.

2. Nivel de dificultad en la incorporación de la innovación financiera para el sector de aplicación en España. Exponga algunas de las barreras que ha conseguido superar su proyecto o mecanismo de financiación (tanto del punto de vista tecnológico, financiero, administrativo, contractual, social, otros).

Para ser capaz de llevar a cabo este tipo de financiación es necesario estar autorizado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores como Plataforma de Financiación Participativa que pueda emitir participaciones o acciones de sociedades. Este proceso es largo y tedioso, pudiendo llevar hasta un año.

3. Número de agentes que intervienen en el mecanismo financiero incorporado, indicando su rol e interacción entre los mismos.

- **Fundeen.** Empresa de intermediación financiera.
- **Bettergy.** EPCista y mantenedor del proyecto
- **Blue Tree Asset Management.** Operador del proyecto
- **UBAGO Group Mare.** Promotor y consumidor

4. ¿Se ha recibido algún reconocimiento, galardón o premio por entidades de referencia en el sector financiero y/o energético? Indíquelos.

Se ha recibido el Premio del X Startup Programme de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI) en junio de 2018.

5. ¿El proyecto incorpora innovación en algún aspecto técnico o tecnológico además de en su esquema de financiación? Descríbalo brevemente. Se valorará de modo positivo en tal caso.

A través de la plataforma de Fundeen, los inversores que así lo deseen podrán hacer compra/venta de sus participaciones en caso de querer desinvertir o adquirir más porcentaje del proyecto cuando ya se encuentre en fase de explotación a través del Marketplace, una herramienta que aún no está disponible pero lo estará en el 2019.



CRITERIO 2 – NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO Y MEDIOAMBIENTAL

Además de los indicadores de impacto económico y ambiental que ha facilitado en el formulario, tales como el ahorro de energía final, ahorro económico, etc., indique a continuación cualquier otro aspecto que considere relevante para valorar el impacto económico y medioambiental de su proyecto o mecanismo de financiación.

Además de los indicadores globales del proyecto, esta alternativa de financiación permite a particulares obtener una rentabilidad anual superior al 7% invirtiendo desde sólo 500€, algo que no es fácil de obtener en el mercado actualmente invirtiendo cantidades tan pequeñas.

Además, se les da la posibilidad de generar un impacto positivo igual a 1.450 kg de CO₂ al año. Según los cálculos de Fundeen, si una persona realiza una inversión de 4.000€ en este proyecto es suficiente para neutralizar su huella de carbono producida por el consumo eléctrico en el hogar.



CRITERIO 3 – POTENCIAL DE REPLICACIÓN, APLICABILIDAD Y ACEPTACIÓN SOCIAL.

Describa a continuación los aspectos de su proyecto o mecanismo de financiación que le otorguen un alto potencial de replicación, aplicabilidad y aceptación social. Puede apoyarse en los siguientes puntos, según apliquen en función de cada caso:

1. Grado de replicación del proyecto o iniciativa a otros promotores o entidades financieras.

Se trata de una iniciativa altamente replicable. Tanto es así que Fundeen ya cuenta con otros 3 proyectos en análisis de estas características, uno de este mismo promotor y otros dos de dos promotores distintos. Estos 3 proyectos y el descrito anteriormente suman en total 850 kW de potencia instalada.

Se prevé que en los próximos días se añada otros dos proyectos al pipeline de proyectos a financiar, ambos de un cuarto promotor, que suman 750 kW. De este modo llegamos a un total de 1.600 kW financiados con esta alternativa.

2. Grado de aplicabilidad del esquema o mecanismo financiero innovador a otras tipologías de proyectos de energía sostenible.

De los 5 proyectos mencionados en el punto anterior 4 son fotovoltaicos, pero hay un proyecto de sustitución de calderas de gasoil en un hotel de Cataluña por calderas de biomasa. Esta alternativa podría ser aplicada igualmente a proyectos de optimización energética.

3. Grado de aceptación social, en general, y en diferentes colectivos, en particular.

El crowdfunding es una alternativa de financiación de proyectos novedosa, pero que en los años que lleva en funcionamiento a despertado gran interés entre el público y está creciendo a un ritmo del 135% anual. Tanto es así, que ya en 2015 el crowdfunding movió 32.400 millones de dólares en todo el mundo.

La financiación colectiva en España está en plena ebullición, y si hablamos de invertir en energía renovable, tenemos que destacar la financiación hace unos meses de 5 millones de euros en 3 proyectos de energía renovable al 1,75% por parte de los cooperativistas de Som Energia. Este hecho prueba que existe una gran conciencia social por la inversión sostenible, incluso si es a costa de penalizar en algún punto la rentabilidad.

4. El proyecto incorpora en su desarrollo la participación del público o beneficiario final de la energía sostenible.

Al beneficiario final se le exige la aportación del 15% del volumen de financiación por dos motivos:

- Garantizar su implicación en el proyecto
- Aportar seguridad a los inversores. Si el consumidor no invirtiera en la instalación sería un signo de desconfianza tremendo.

La participación de un gran número de personas está garantizada al permitir invertir en esta oportunidad desde sólo 500€.

5. Grado de vinculación de la entidad que presenta la candidatura con los objetivos de ahorro, eficiencia energética y reducción de GEI establecidos para la UE en el año 2030.





Serán valorables el grado de compromiso de la institución o entidad, o los cambios en el patrón de consumo de recursos y servicios, en su política estratégica, etc.

En este sentido, se deberán citar acreditaciones ISO (50.001, 14.001, u otras) o programas medioambientales establecidos en la entidad.

Fundeen no cuenta con ningún tipo de acreditación ISO. No obstante, cabe mencionar que en su proceso de autorización por la CNMV se ha especificado, y por tanto es lo único permitido, que Fundeen sólo financiará proyectos que generen un impacto positivo en el medio ambiente.



CRITERIO 4 – IMPACTO MEDIÁTICO Y ESTRATEGIA DE DIVULGACIÓN

Describa a continuación las acciones de divulgación que hayan sido realizadas para dar a conocer el proyecto, actuación o mecanismo de financiación relacionados con la energía sostenible. Puede apoyarse en los siguientes puntos, según apliquen en función de cada caso:

1. Existe una estrategia de comunicación diseñada para, o en relación con, la iniciativa presentada al premio.

El proyecto se ha comercializado a través de la Plataforma de Fundeen que pueden encontrar [en este link](#). Para la captación de inversores se ha utilizado una estrategia de comunicación a través de redes sociales como LinkedIn, y la organización y asistencia a eventos de inversión.

Finalmente se ha lanzado una promoción a través del Informe Anual de la Asociación Española de Empresarios Fotovoltaicos (UNEF).

2. El proyecto ha recibido reconocimiento por medios de comunicación especializados. En tal caso, indique cuales, y si es posible incluya enlaces a los medios que otorgaron el reconocimiento.

Se ha reconocido a la alternativa de financiación en los siguientes medios:

- [Diario de Ávila](#)
- [COPE](#)
- [El País](#)
- [Orange](#)
- [Madridiario](#)
- [Todo Startups](#)
- [Energías Renovables](#)
- [UNEF](#)
- [CEF-Udima](#)

3. Describa brevemente elementos y acciones que aporten originalidad e innovación en la estrategia de comunicación empleada.

Difusión a través de la Plataforma de Financiación Participativa

4. Éxito alcanzado y barreras superadas mediante la divulgación del proyecto en función de la entidad o institución que presenta el premio.

Se ha conseguido captar inversores para Fundeen a partir de una estrategia de contacto directo y trato personalizado al inversor, de forma que se les genere la suficiente confianza para invertir a partir de la atención y dedicación a cada uno.

5. Valoración del público objetivo alcanzado, diversidad y amplitud del mismo.

El público alcanzado es muy diverso, desde emprendedores del mundo Cleantech hasta directores de marketing, pasando por personas trabajando en el sector de las energías renovables o consultores de estrategia.

