

PLAN DE NEGOCIO DE LAS COMUNIDADES ENERGETICAS CON INSTALACIONES DE FV

Taller formativo 24/10/24

Financiat per:



Organitza:

Consell Comarcal



d'Osona



Col·labora:



ePlural
Energia Transformació Comunitària

TARDOR FORMATIVA PER A COMUNITATS ENERGÈTIQUES

10
OCTUBRE

CARACTERÍSTIQUES DELS
AUTOCONSUMS COM A
SERVEI PER A COMUNITATS
ENERGÈTIQUES,
a càrrec d'EPI

24
OCTUBRE

PLA DE NEGOCI DE
COMUNITATS
ENERGÈTIQUES AMB
INSTAL·LACIONS DE FV,
a càrrec de TANDEM

7
NOVEMBRE

MOBILITAT ELÈCTRICA,
a càrrec de Som Mobilitat

21
NOVEMBRE

SERVEIS D'EFICIÈNCIA
ENERGÈTICA EN EL MARC
DE LES COMUNITATS
ENERGÈTIQUES,
a càrrec de SUNO

3
DESEMBRE

VULNERABILITAT,
GOVERNANÇA, DRETS
ENERGÈTICS I POBRESA
ENERGÈTICA,
a càrrec de FITES

Totes les sessions tindran lloc a la Sala de Plens (4arta planta) Edifici del Sucre, Vic
Horari 18:00-20:00

Financiat per:



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Organitza:

Consell Comarcal



Col·labora:



TARDOR FORMATIVA PER A COMUNITATS ENERGÈTIQUES

PLA DE NEGOCI DE COMUNITATS ENERGÈTIQUES AMB INSTAL·LACIONS DE FV TANDEM

- Ingressos i despeses de les Comunitats Energètiques
- Construcció d'una quota de serveis
- Amortització comptable: Càlcul i interpretació en el marc de les instal·lacions energètiques.
- Finançament de projectes energètics: Opcions de finançament, incentius i crèdits disponibles.
- Incorporació de nous serveis al pla de viabilitat: Anàlisi de la viabilitat econòmica i operativa.

24 octubre

Sala de Plens (4arta planta) Edifici del Sucre, Vic
Horari 18:00-20:00

Financiat per:



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Organitza:

Consell Comarcal



Col·labora:



¿Quiénes somos?



TANDEM SOCIAL



Servicios a CE

Sensibilización

Diseño

Puesta en
marcha

Gestión

Ene**Plural** trabajamos para conseguir un cambio estructural en el sector energético apostando por la producción de energía de fuentes renovables y por un cambio en la forma de gestionar y utilizar la energía, incrementando el uso compartido y haciéndolo de una manera más eficiente .

Además, somos fundadoras de [Somos Comunidades](#) , un proyecto de intercooperación para avanzar en la transición energética, que quiere fomentar el conocimiento, la creación y la réplica de CE en todo el territorio y desde la ESS.



ÍNDICE

1.Objetivo

2.Ingresos y gastos de las CE

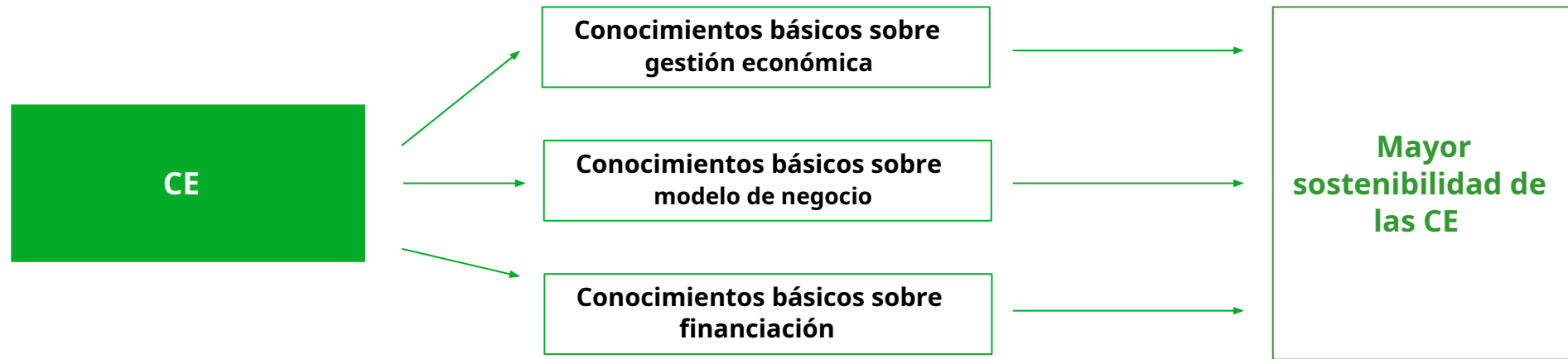
3.Construcción de una cuota de servicios

4.Incorporación de los nuevos servicios en el plan de viabilidad

5.Financiación de los proyectos energéticos

Objetivo

La sesión de hoy pretende **dotarse** de unas **herramientas** indispensables para mejorar la **sostenibilidad** de sus Comunidades Energéticas y contribuir a **solidificar el ecosistema de CE** en la comarca de **Osona**.



Un modelo de negocio describe cómo una empresa creará, entregará y capturará valor para sus clientes de forma rentable.

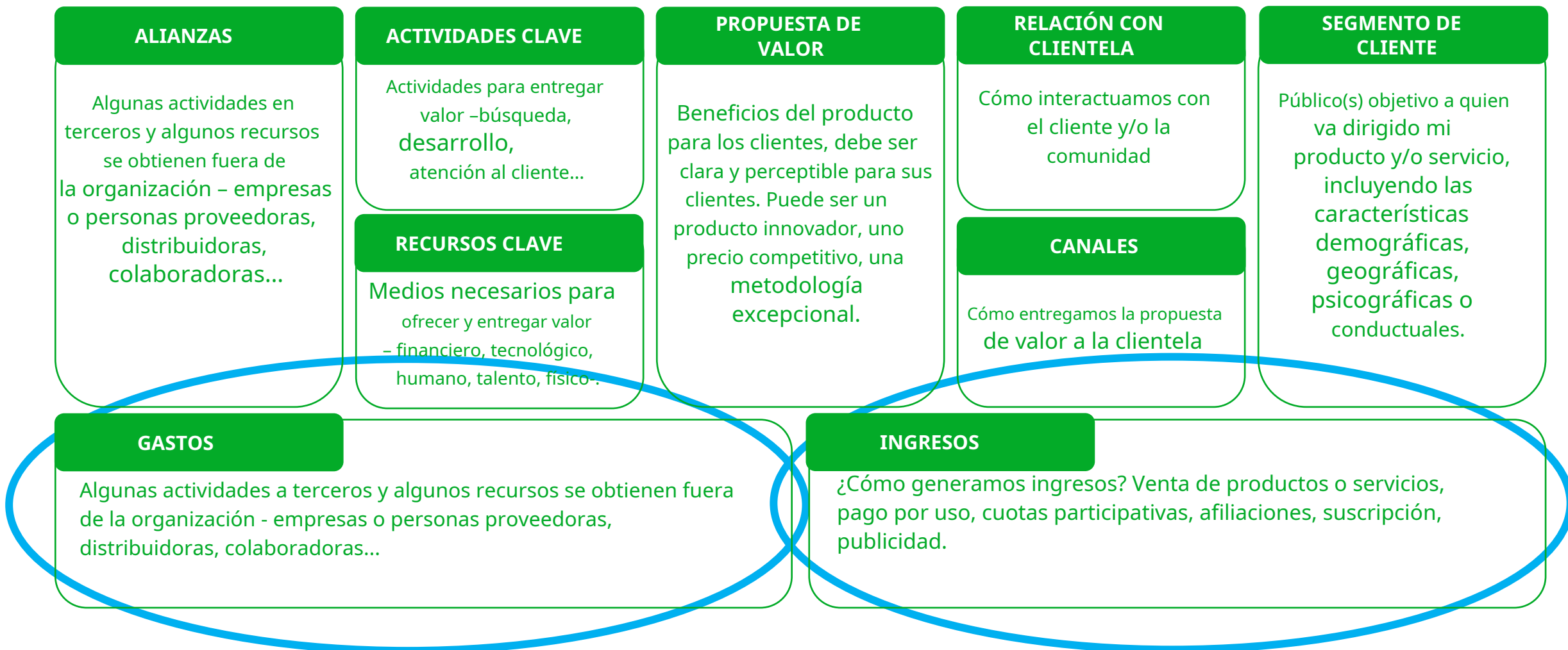


Puntos clave a recordar:

- Una **CE es una empresa** que debe analizar sus diferentes variables y cómo se entrelazan
- **Planificar** este proceso es clave para dar seguridad a las personas que impulsan una CE
- **Trabajar el modelo de negocio** es vital para garantizar la supervivencia y duración del proyecto de CE a lo largo del tiempo

Ingresos y gastos de una CE

El modelo Canva



Ingresos y gastos de una CE

Los ingresos de una CE

¿Cómo generamos ingresos?

Venta de productos o servicios, pago por uso, cuotas participativas, afiliaciones, suscripción, publicidad



Ingresos

¿Implementamos una política de precios accesibles? Disponemos de mecanismos de solidaridad? ¿Quién nos patrocina? ¿Estamos alineados con nuestros valores?



1 Debemos definir las **principales fuentes de ingresos** y una estimación del porcentaje que representa sobre el total.

2 La creatividad (ir más allá de las fuentes de ingresos tradicionales) puede hacernos el modelo más sostenible:

- **Precios justos y accesibles**
- **Transacción unitaria**
- **Precio por uso/cesión de uso**
- **Cuotas periódicas o suscripciones**
- **Precio básico, solidario y premium**
- **Ingresos por publicidad ética, colaboraciones, patrocinadores...**
- **Descuentos según cantidad**

3 La definición de las **Fuentes de ingresos** clave para el éxito o fracaso del modelo



Ingresos y gastos de una CE

Los ingresos de una CE

Ingresos habituales

Cuota mensual de los socios (pago mensual, trimestral, etc.)

Inversión inicial de los socios

Subvenciones

Otras fórmulas de financiación (más adelante)



Otros ingresos (ejemplos)

Lotería de navidad

Barra en las fiestas

Chocolatada popular, calçotada, paellada, etc.

Bingo



Ingresos y gastos de una CE

Los ingresos de una CE

Debate abierto – ¿Qué otros ingresos podemos tener?



Ingresos y gastos de una CE

Los gastos de una CE

¿Dónde se generan los gastos?

Gastos

¿Cuáles son los principales gastos en los que incurrimos?



Inversión inicial

¿Qué inversión necesitamos y para qué la utilizaremos?



1 Debemos identificar cuáles son los **principales gastos** que se derivan de todo lo que hemos indicado en el resto de dimensiones

2 La definición de las **Fuentes de gastos** clave para el éxito o fracaso del modelo

1 Debemos diferenciar entre gastos e inversiones

2 Podemos incorporar impacto utilizando herramientas de financiación alternativa.

Ingresos y gastos de una CE

Los gastos de una CE

Gastos fijos

Son aquellos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa (producción de bienes y servicios), sino que se mantienen invariables frente a estos cambios. Deberían asumirse independientemente de los niveles de producción.

**Gastos
de administración**

Gastos financieros

Amortización

**Materiales
indirectos**

Gastos generales

**Mano de obra
indirecta**

Depreciación

Impuestos y patentes

Gastos variables

Son aquéllos en los que incurre la empresa y guardan dependencia importante con volúmenes de fabricación. Un cambio en los niveles de producción implica un cambio directamente relacionado con estos costes.

Materia prima

**Gastos de
distribución**

Materiales directos

Mano de obra directa

Ingresos y gastos de una CE

Los gastos de una CE

GASTOS ESTRUCTURA DE LA CE

Gastos de estructura (alquiler, agua, luz, internet, etc.)

Gastos administrativos (Gestoría, altas y bajas de socias, etc..)

Gastos de comunidad (comunicación, atención a dudas, etc..)

Mantenimiento de la Web

Herramientas de gestión de la CE

Se podrían asignar por socio, por intensidad del servicio, otros.

GASTOS DE LOS SERVICIOS

Gastos Variables (servicios)

Alquiler de tejados

Mantenimiento

Seguros

Monitorización

Margen para imprevistos (10% gastos)

Inversiones (servicios y CE)

Instalaciones por los servicios (FV, puntos de recarga de vehículos, etc.)

Automóvil propio

Otros

Estos gastos se asignan en proporción a la asignación de energía para cada agente, por tanto no todos los agentes pagan lo mismo

Ingresos y gastos de una CE

Herramientas y recursos para facilitar la gestión de las CE - Somos Comunidades

Somos Comunidades

Impulsa herramientas, recursos y servicios (paraguas) para las comunidades



Impacto operativo

Dotadeherramientas, recursos y serviciosque posibiliten el crecimiento, escalabilidad y sostenibilidad actual y futura de las comunidades energéticas



Impacto político

Impulsa**Comunidades Energéticas**desde la economía social y solidaria.

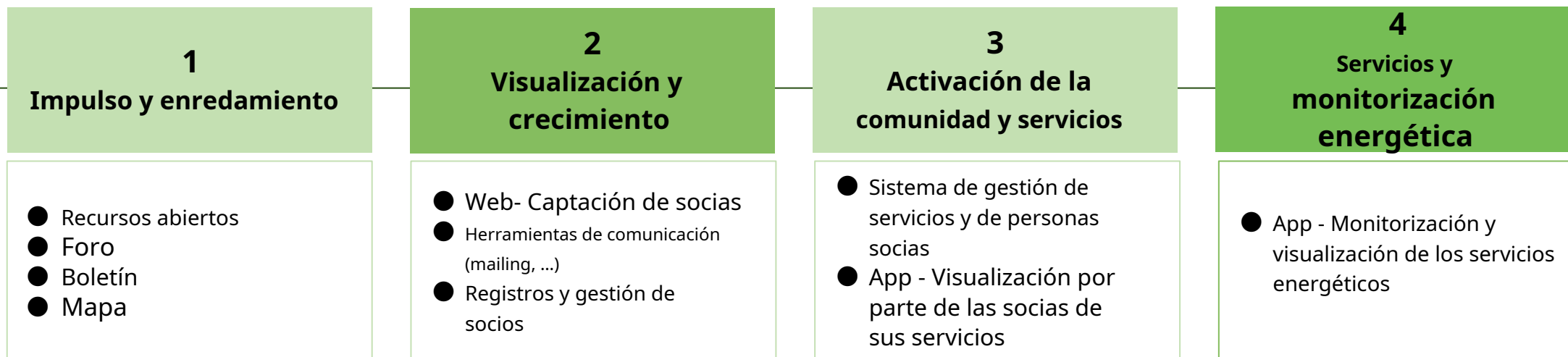
Desarrolla estrategiasde incidencia, de comunicación y de concienciación de facilitación comunitaria, así como estrategias de gobernanza y sostenibilidad del proyecto.



Ingresos y gastos de una CE - herramientas

Herramientas y recursos para facilitar la gestión de las CE - Somos Comunidades

Somos Comunidades ha creado una **plataforma** para las Comunidades que las acompaña en la **creación, la consolidación, el crecimiento y la activación** servicios energéticos.



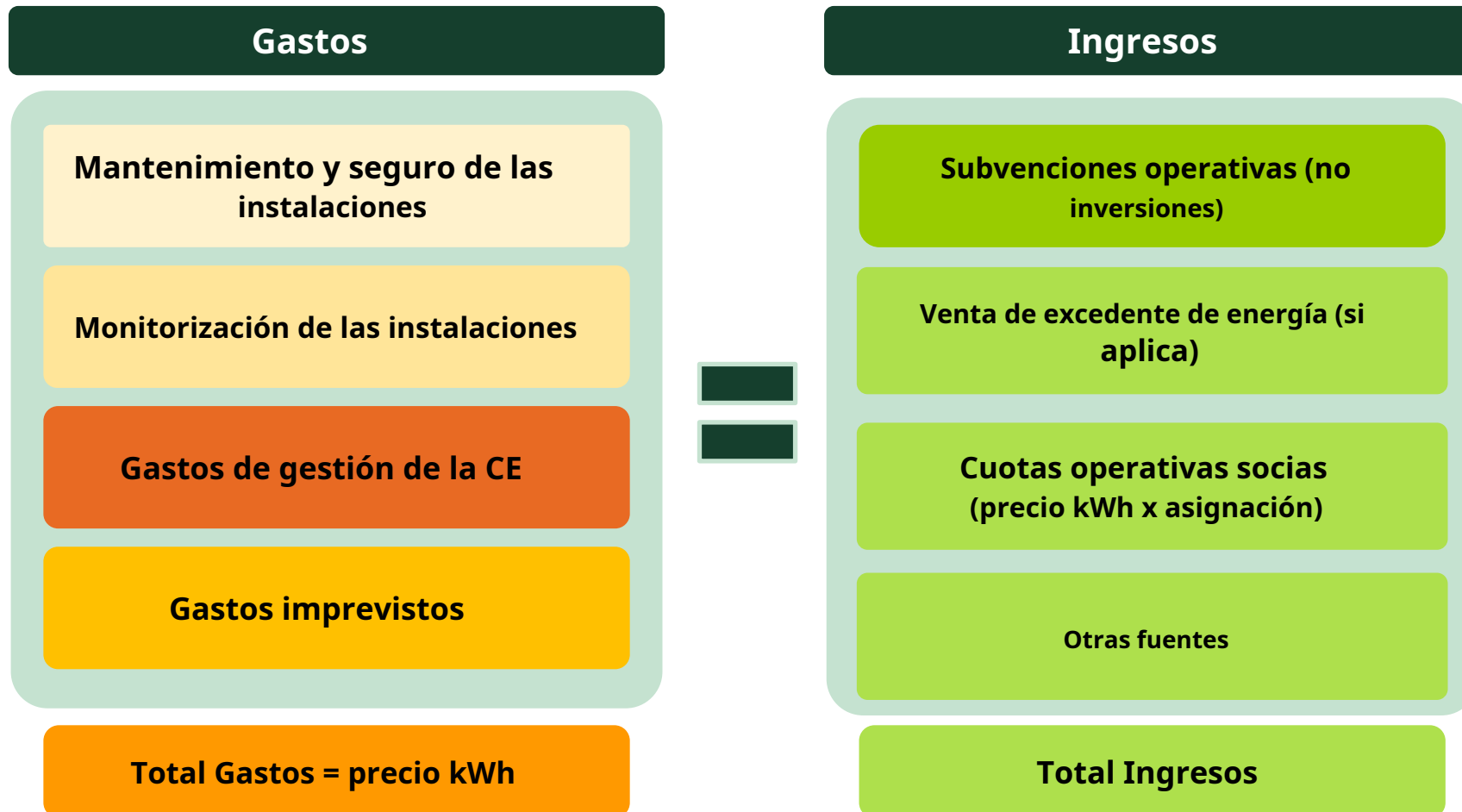
Ingresos y gastos de una CE

Debate abierto – ¿Qué otros gastos podemos tener?



Construcción de una cuota de servicios - FV

Para determinar el importe de las cuotas operativas (precio kWh) se definen todos los gastos y se establece el precio óptimo para igualarlas



Construcción de una cuota de servicios - FV



Construcción de una cuota de servicios - FV

Amortización contable

Inversiones

Son **bienes** que **producirán** una **utilidad** durante un **período** de tiempos **superiores** en el ejercicio económico (**1 año**). Se registran como **activos** en el balance de situación. Las Inversiones se deprecian, lo que significa que se produce una pérdida de valor de forma sistemática y que responde a su uso, al paso del tiempo o a la obsolescencia. Esta depreciación se refleja como gasto en la cuenta de resultados a través de la “**Dotación a la amortización**”

Amortización

Es un término económico y contable, referido al **proceso de distribución** de la **gasto** en el **tiempo** de un **valor duradero**.

Vida útil del bien o obligación

El **tiempo** de vida útil de un bien/obligación en su período de uso en servicio.

- Su vida útil es de varios años, por lo que se utilizará durante mucho tiempo hasta que su vida útil termina por deterioro u obsolescencia.
- Se presenta como un activo en el balance de situación
- La pérdida de valor del bien se refleja en la cuenta de resultados como “amortización”

Construcción de una cuota de servicios - FV

Ingresos por servicio

Se pagan por agente en función de los Servicios energéticos que utiliza

Energía
FV

Cuotas operativas socios

Venta de excedentes si aplica

Energía térmica

Cuotas operativas socios

Otros servicios

Cuotas operativas socios

Gastos por servicio

Energía
FV

Gastos operativos

Mantenimiento instalaciones (Revisión y reparación,
limpieza)

Seguro de las instalaciones

Alquiler azoteas

Gastos técnicos

Monitoreo global de la instalación

CUPS CE

Gastos contables

Amortización anual

Gastos financieros

Tasa de interés anual

Comisión de apertura

Otros
servicios

Gastos de estructura

Gastos CE

Gestión administrativa

Gestión comunitaria

Otros gastos

Gastos financieros

Taza de interés anual

Comisión de apertura

Construcción de una cuota de servicios

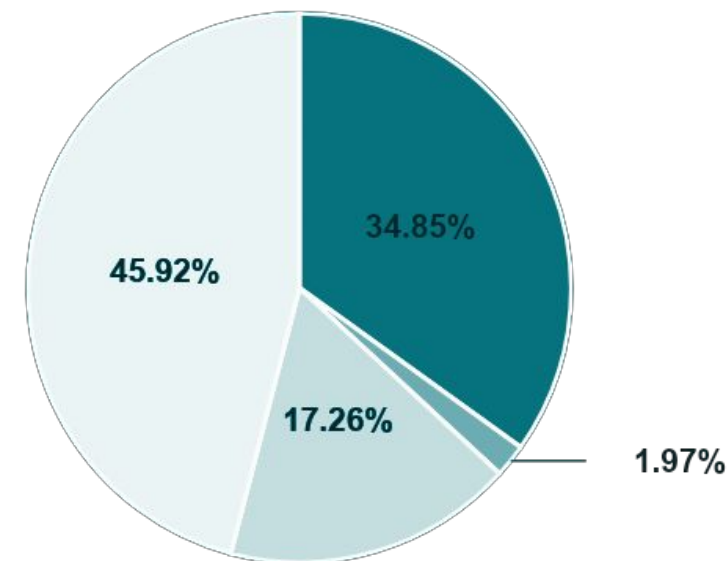
	Año 1	Año 2	Año 3
<i>PRECIO Autoconsumo (€/kWh)*</i>	<i>0,028 €</i>	<i>0,029 €</i>	<i>0,029 €</i>
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	35.467 €	36.176 €	36.899 €
Cuotas operativas	35.467 €	36.176 €	36.899 €
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	26.065 €	26.586 €	27.118 €
Gastos operativos	26.065 €	26.586 €	27.118 €
Mantenimiento instalaciones (Revisión y reparación, limpieza)	8.700 €	8.874 €	9.051 €
Seguro de las instalaciones	2.500 €	2.550 €	2.601 €
Alquiler de espacios	14.865 €	15.162 €	15.466 €
MARGEN OPERATIVO	9.402 €	9.590 €	9.781 €
GASTOS ESTRUCTURA	9.402 €	9.590 €	9.781 €
Gestión coordinadora por CE	5.702 €	5.816 €	5.933 €
Gestión coordinadora por CUP	475 €	485 €	494 €
Otros gastos de la CE	3.224 €	3.289 €	3.354 €
BAII	0 €	0 €	0 €
Amortización del inmovilizado	30.269 €	30.269 €	30.269 €
BAI	- 30.269 €	- 30.269 €	- 30.269 €

* Todos los valores se muestran sin impuestos

Construcción de una cuota de servicios

€/kWh (asignado)	0,000 €	0,040 €		0,049 €	
	AÑO 0	AÑO 1	%	AÑO 8	%
Gastos	9.170 €	43.458 €	100%	46.715 €	100%
Gastos operativos	6.270 €	15.145 €	35%	17.397 €	37%
Gastos técnicos	- €	855 €	2%	982 €	2%
Gastos de estructura	2.900 €	7.500 €	17%	8.377 €	18%
Gastos financieros	- €	- €	0%	- €	0%
Amortización de inmovilizado	- €	19.958 €	46%	19.958 €	43%

Ingresos	0 €	43.458 €	100,00 %	48.097 €	100%
Venta de excedentes	- €	10.138 €	23%	9.719 €	20%
Cuotas operativas		33.320 €	77%	38.378 €	80%



- Despeses operatives
- Despeses tècniques
- Despeses estructura
- Despeses financers
- Amortització immobilitzat

Construcción de una cuota de servicios

	Agent	Inversión inicial	Ahorro de energía anual	Cuota anual	Alquiler cubierta	Ahorro neto anual	Regreso de la inversión
1	Agente 1	49.119 €	8.124 €	1.830€	No	6.294€	Año 9
2	Agente 2	38.204 €	6.905 €	1.423€	Sí	5.482€	Año 8
3	Agente 3	900.516 €	153.235 €	33.548€	No	119.687 €	Año 8
4	Agente 4	87.322,78 €	14.424 €	3.253 €	No	11.171 €	Año 9
5	Agente 5	10.915,35 €	1.970 €	407 €	No	1.563 €	Año 8
6	Agente 6	5.457,67 €	984 €	203 €	No	780 €	Año 8
7	Agente 7	33.739,01 €	6.151 €	1.257 €	No	4.894 €	Año 8
8	Agente 8	4.819,86 €	873 €	180 €	No	693 €	Año 8
9	Agente 9	1.032.956,17 €	210.296 €	38.482 €	No	171.814 €	Año 7
10	Agente 10	4.819,86 €	713 €	180 €	No	534 €	Año 10
11	Agente 11	415.340,47 €	72.210 €	15.473 €	Sí	56.737 € + alquiler	Año 8
12	Agente 12	89.831,37 €	14.847 €	3.347 €	Sí	11.501 €	Año 9
13	Agente 13	97.017,88 €	16.033 €	3.614 €	No	12.419 €	Año 9
14	Agente 14	86.238,12 €	14.203 €	3.213 €	No	10.990 €	Año 9

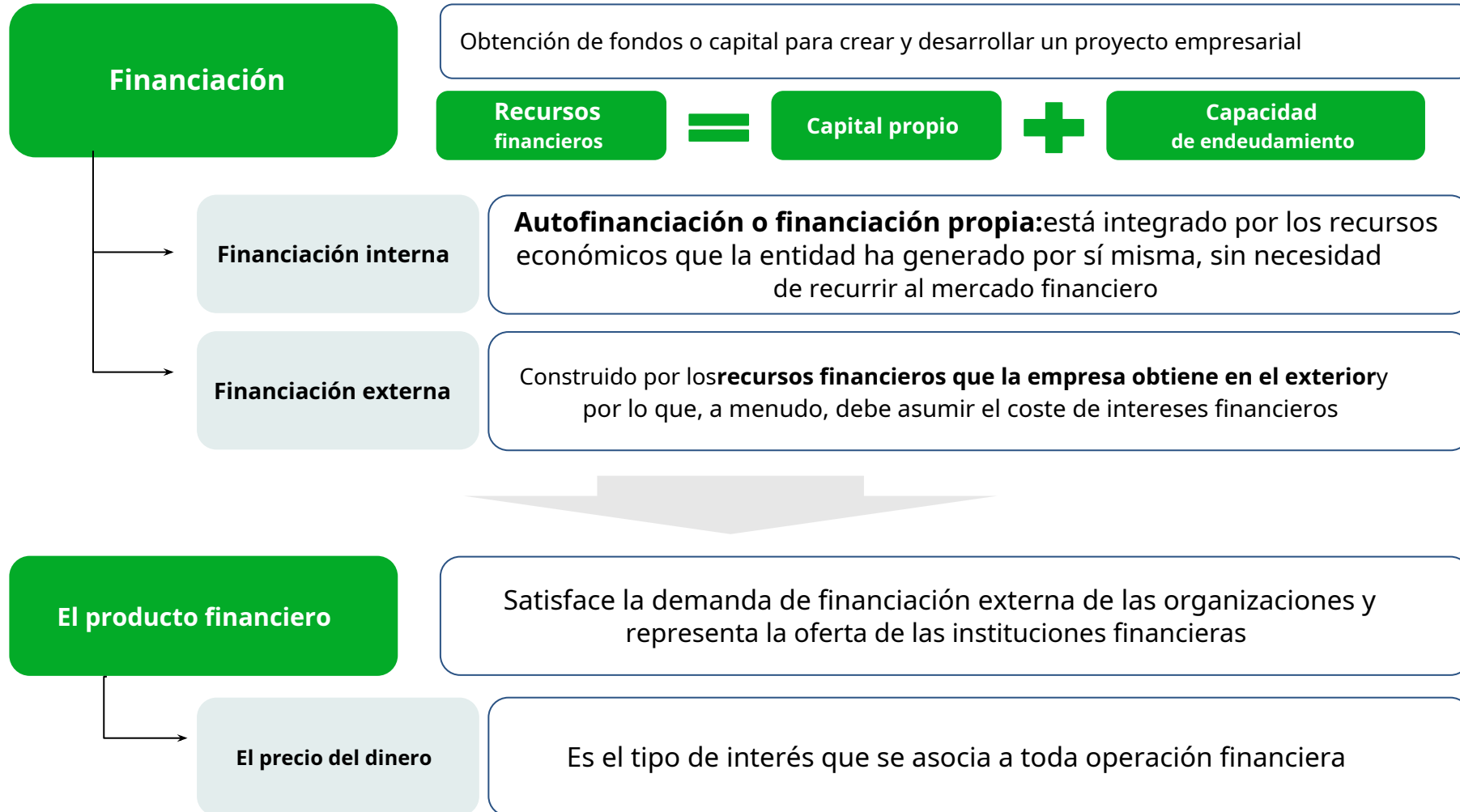
Integrar los servicios energéticos en el plan de viabilidad



**Ofreciendo un único servicio los gastos de estructura se repercuten en éste.
Incluir más servicios en la CE da escalabilidad al proyecto.**

Financiación de los proyectos energéticos

¿Qué es la financiación?



Financiación de los proyectos energéticos

Instrumentos financieros externos según los gastos a cubrir

Según las necesidades de financiación

Financiar el circulante

Tesorería, liquidez y gastos de la comunidad a corto plazo

Financiar inversiones

Inversiones a largo plazo con instalaciones y bienes inmuebles

Refinanciar la deuda (por circulante y/o Inversiones)

Financiación adicional para hacer frente a los vencimientos de deuda

... encontramos diferentes instrumentos para cubrir necesidades...

Crowdfunding

Subvenciones

Líneas de anticipo de subvenciones

Préstamo circulante

Fondos cooperativos

Pólizas de Crédito

Créditos bancarios

Títulos participativos

Leasing

Préstamos participativos

Crowdfunding

Capital de inversión

Préstamos

Títulos participativos

Financiación de los proyectos energéticos

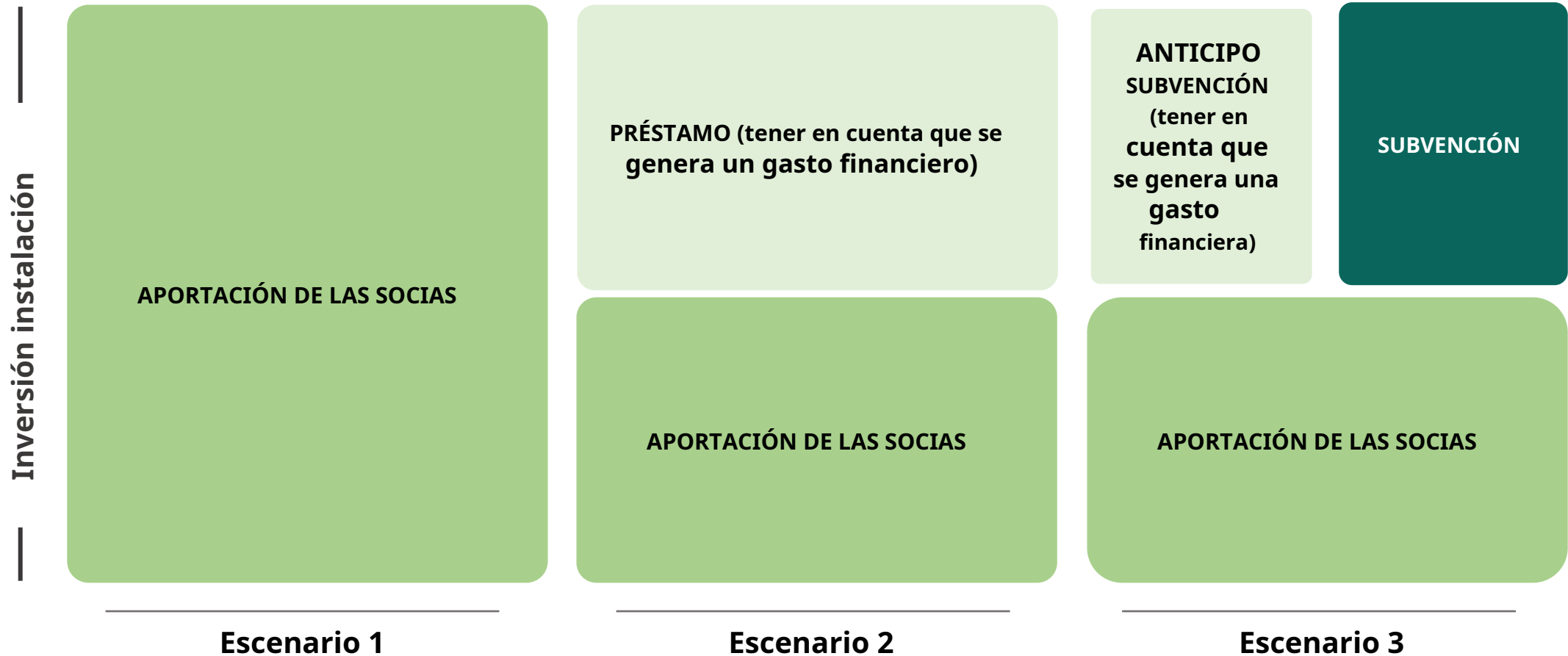
Tipología de entidades financieras

En función de la tipología de entidad financiadora

... encontramos diferentes iniciativas de financiación a nivel estatal...



Financiación de los proyectos energéticos



Financiación de los proyectos energéticos

¿Quién nos dará el dinero? – La importancia de planificar y reflexionar antes de damanar

- ¿Quién nos dará el dinero?
- ¿Para qué lo necesitamos? ¿Qué haremos con los recursos? ¿Qué impacto amamos generar?
- ¿Qué importe necesitamos?
- ¿A devolver o no? ¿Cómo y cuándo lo devolveremos?
- ¿Quiénes somos?



Debemos tener respuestas para todas las preguntas.
La tipología del proyecto puede jugar un rol relevante en el momento de pedir dinero.

Financiación de los proyectos energéticos

- Dominar la gestión financiera de la empresa a través de:
 - Balance de situación
 - Cuenta de resultados
 - Cuadro de tesorería
- Conocer las necesidades de financiación presentes y anticipar al máximo las necesidades futuras
- Conocer las distintas vías de financiación y valorar su adecuación a las necesidades identificadas
- Una vez elegida la mejor o mejores vías de financiación, iniciar la búsqueda o solicitud en diversas entidades para poder comparar y diversificar riesgos
- Antes de la negociación, conocer a fondo el plan de negocio de la empresa y adaptar su explicación a cada financiador. Para explicar el Plan, suelen utilizarse técnicas para captar la atención (elevator pitch, presentación de 10 transparencias y 20 minutos...)
- Conocer y utilizar todas las herramientas de negociación disponibles (pago de nóminas, domiciliación de recibos, utilización de tarjetas...)
- Creer en el proyecto y transmitir la ilusión en éste

Cierre

Espacio para dudas y preguntas

Contacto:

Alexis Méndez la Orden

alexismendez@tandemsocial.coop

+ 34 625 53 72 26