

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE AUTOCONSUMO

*Jornadas Descarbonización en la Industria
Sesión Energía Solar y Fotovoltaica*

Barcelona, septiembre de 2020



1. Presentación Suma Capital
2. Estructura y propuesta de valor
3. Financiación fuera de balance vs. tradicional
4. Criterios de inversión
5. Proceso de inversión
6. Business Case

Suma Capital, gestora de fondos independiente

- Gestora líder en la inversión en el capital de pymes y proyectos de infraestructura y eficiencia energética
- Gestora independiente fundada en 2007
- Equipo de 18 profesionales con oficinas en Avenida Diagonal (Barcelona)
- Foco geográfico de inversión centrado en España
- > 350M€ de AUM (activos bajo gestión)
- Dos equipos de inversión con naturaleza distinta:
 - **Growth** con foco en pymes en expansión y con alto potencial de crecimiento;
 - **Infra** con foco en infraestructuras sostenibles y particularmente en proyectos relacionados con la transición energética y economía circular
- Centrados en potenciar y mejorar la responsabilidad social corporativa (ESG) de la gestora y de nuestras participadas, así como generar un impacto medioambiental positivo mediante nuestras inversiones (galardonados en los últimos dos años por realizar las mejores inversiones en este ámbito por el sector)
- Pioneros en firmar los Principios de Inversión Responsable de las Naciones Unidas (PRI) con calificación A+



Temática de inversión

- Nuestro objetivo es apoyar y colaborar en el despliegue de proyectos sostenibles que permitan la transformación hacia un modelo energético más flexible y eficiente
- Impulsamos el crecimiento y el desarrollo de propuestas que tengan un impacto positivo en el medio ambiente y la sociedad, con el fin de obtener un doble retorno en nuestras inversiones: económico y socio-medioambiental
- Para ello, financiamos activos o proyectos que permitan un uso más eficiente y sensato de la energía, ya sea mediante generación renovable, la valorización de residuos o proyectos de eficiencia energética



Transición Energética



Generación Renovable y autoconsumo
biomasa, solar fv, eólica



Eficiencia Energética residencial, terciario, oficinas, alumbrado público, etc.



Movilidad transformación a gas natural, vehículos eléctricos, *LNG bunkering*, etc.



Economía Circular



Waste to Energy redes de calor con biomasa, plantas de biogás



Waste to Resource valorización de residuos y optimización del ciclo del agua

Estructura y propuesta de valor

- Se promueve la creación de una SPV, con la posibilidad de cofinanciación por parte del socio técnico
- La SPV acomete el capex de la construcción que se amortiza con el ahorro energético del cliente
- Se traslada el riesgo operativo al socio técnico mediante contrato de operación y mantenimiento *back to back*
- Se establece un contrato de suministro energético con el cliente con una tarifa más competitiva que la del mercado
- Al vencimiento del contrato, la instalación se traslada al cliente a coste cero, y previamente se abren ventanas temporales de recompra anticipada



Financiación fuera de balance vs. tradicional



Pros

- No incrementa el pasivo financiero ni CIRBE del cliente
- No detrae recursos de su *core business*
- Mejora los ratios financiero de los clientes (ROA, ROI, etc.)
- Permite a los socios técnicos desarrollar proyectos ambiciosos
- Impulsa el crecimiento de los socios técnicos sin limitaciones financieras

Cons

- Tamaño mínimo para estructurar la SPV
- Coste de la deuda menor que coste de capital

Criterios de inversión

Cliente	Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis financiero, económico y cualitativo con apoyo de scoring externo • Solvencia económico-presupuestaria y análisis de liquidez mediante credit scoring de Administración Pública (clientes públicos) • Estudio de consumo y tarifa actual para proyectar ahorros energéticos • Perfil de consumo y necesidades de potencia a instalar 	<ul style="list-style-type: none"> • Obligaciones y derechos del contrato, duración, suministro de energía y garantías, etc. • Tamaño del proyecto y capacidad de actuar como plataforma de crecimiento • Inversión target por SPV de 2 – 20 m€ de <i>equity</i>
Socio Técnico	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad comercial y técnica (venta de producto autoconsumo + EPC) • Capacidad operación y mantenimiento • Tipología de actores: <i>utilities, facility managers, ingenierías, instaladores (EPCs)</i>, etc. 	

Proceso de inversión



Business Case

Cliente

- Cliente industrial con un perfil de demanda que permite un dimensionamiento con excedente nulo
- Dependencia y gasto energético elevado, sin capacidad de cubrir la volatilidad de precios del mercado

Solución

- Suministro energético estructurado mediante contrato de venta de energía a 15 años con tarifa fija con descuento vs. tarifa actual
- La instalación pasa a manos del cliente al término del contrato, a coste 0
- Ventanas temporales con opción de compra anticipada garantizando la rentabilidad de la SPV
- El socio técnico asume los riesgos operativos mediante un contrato back to back, y la SPV asume el riesgo de cobro con el cliente

Impacto

- El cliente obtiene rentabilidad infinita (ahorro sin necesidades de inversión) y mejora su responsabilidad social corporativa
- El socio técnico puede desarrollar el proyecto sin consumir recursos core
- A nivel medioambiental se reduce la dependencia energética del cliente y las emisiones de gases efecto invernadero (CO₂)

Muchas gracias

Pablo de Muller
pdemuller@sumacapital.com

Avenida Diagonal 640 5º-F

08017 Barcelona
Tel. +34 933 680 203
info@sumacapital.com