

“Beneficios intangibles derivados del Modelo ESE y los mecanismos de financiación en análisis”

6 de octubre de 2016
Torre Picasso (Madrid)



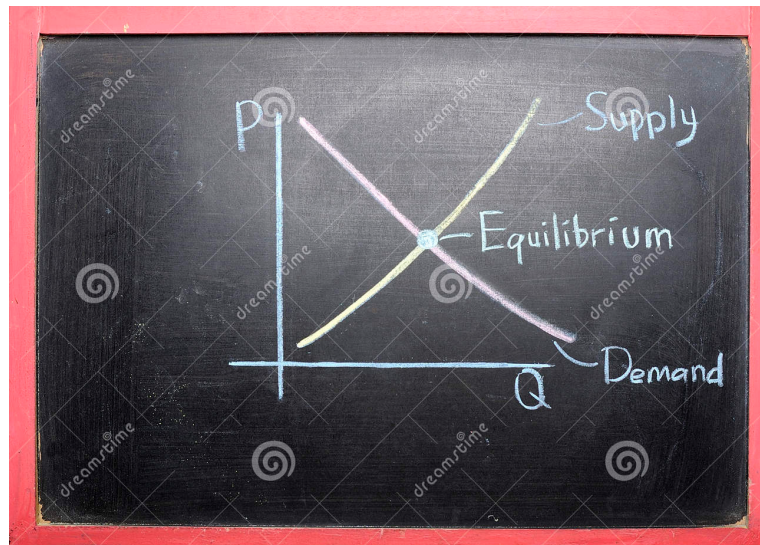
Elena González
Directora



El mercado de un bien se compone de clientes existentes y potenciales que lo **necesiten** y tengan la voluntad y la capacidad de **pagar por ello**....



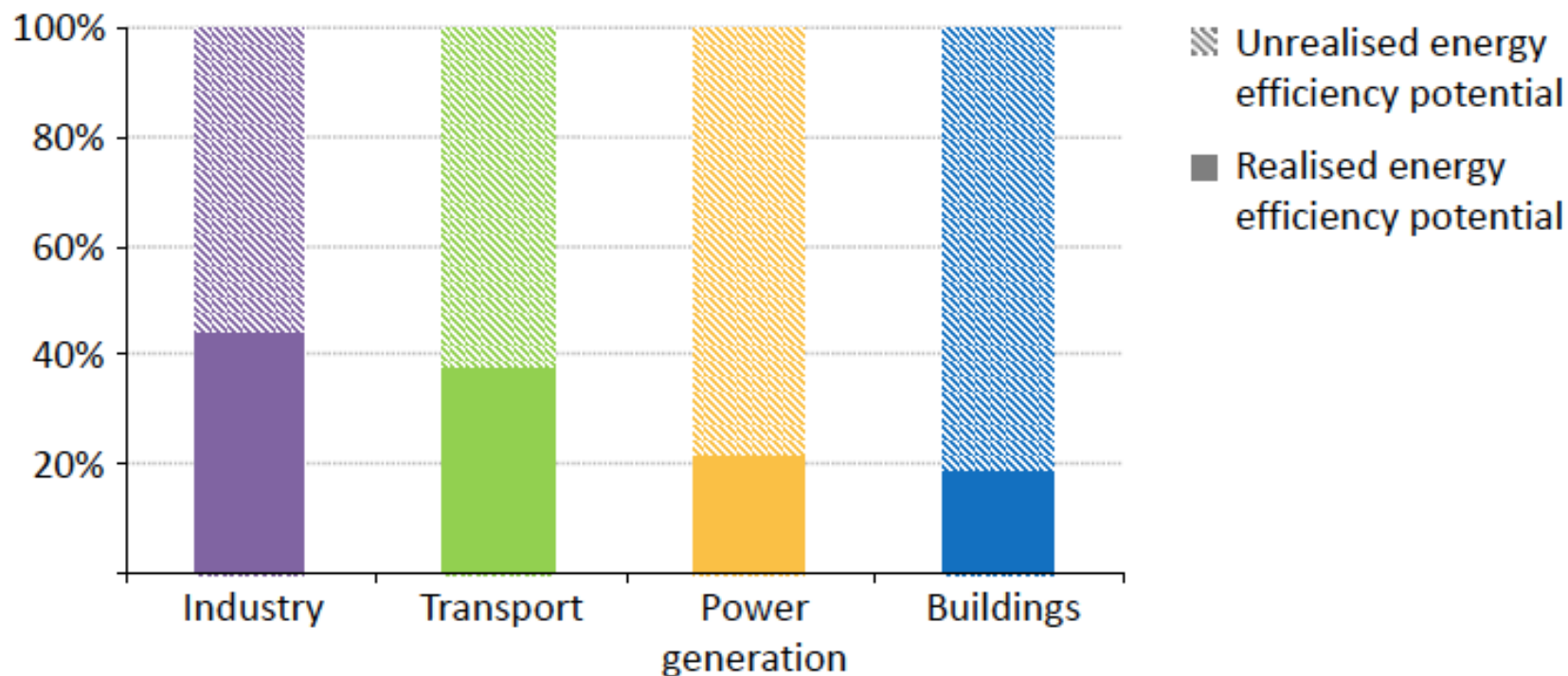
... y **empresas capaces de ofrecer** dicho bien a un precio y condiciones adecuadas



El bien



¿Existe la necesidad?



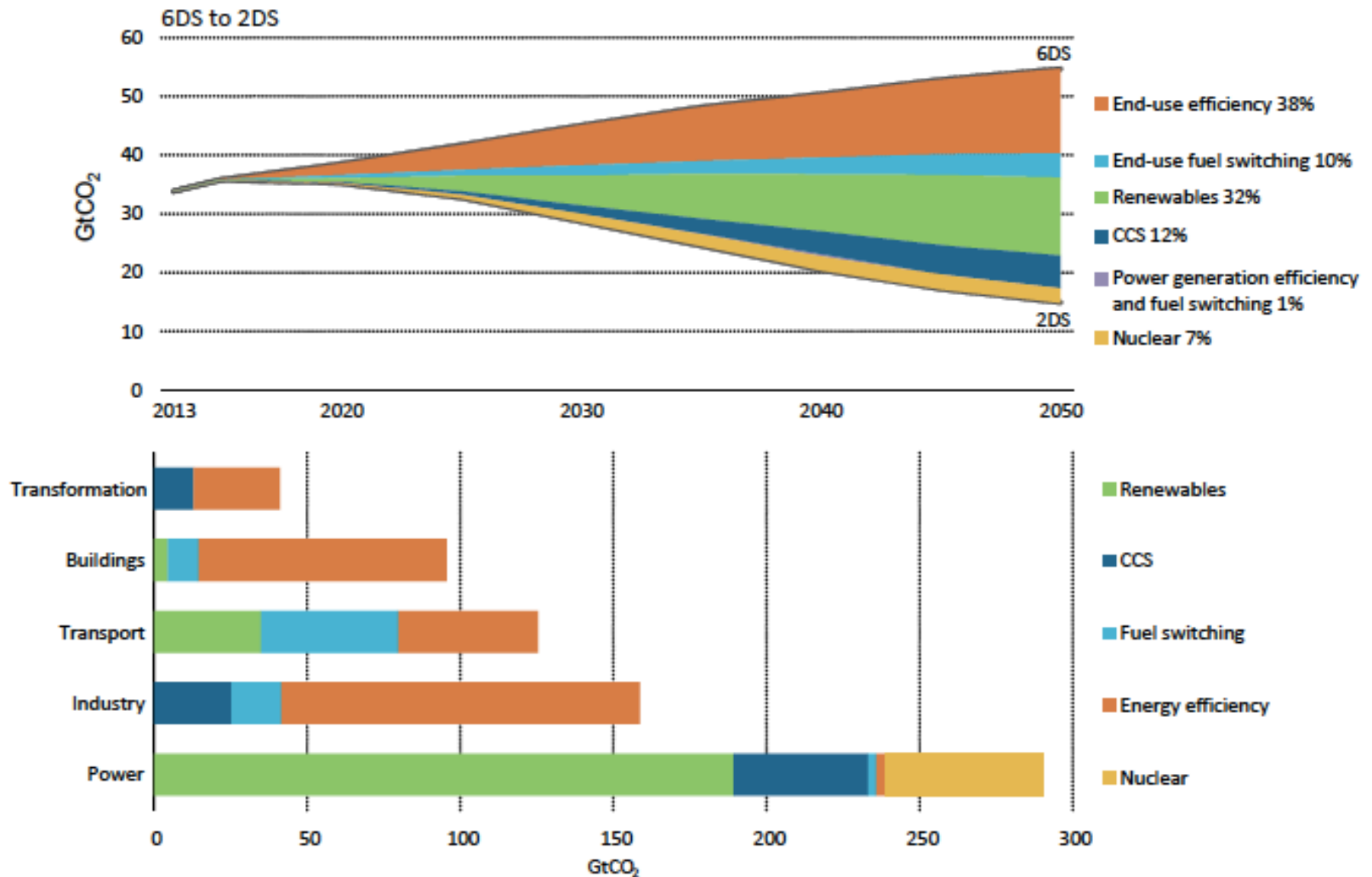
En Europa
20% desperdicio de
energía

100.000 M€/2020



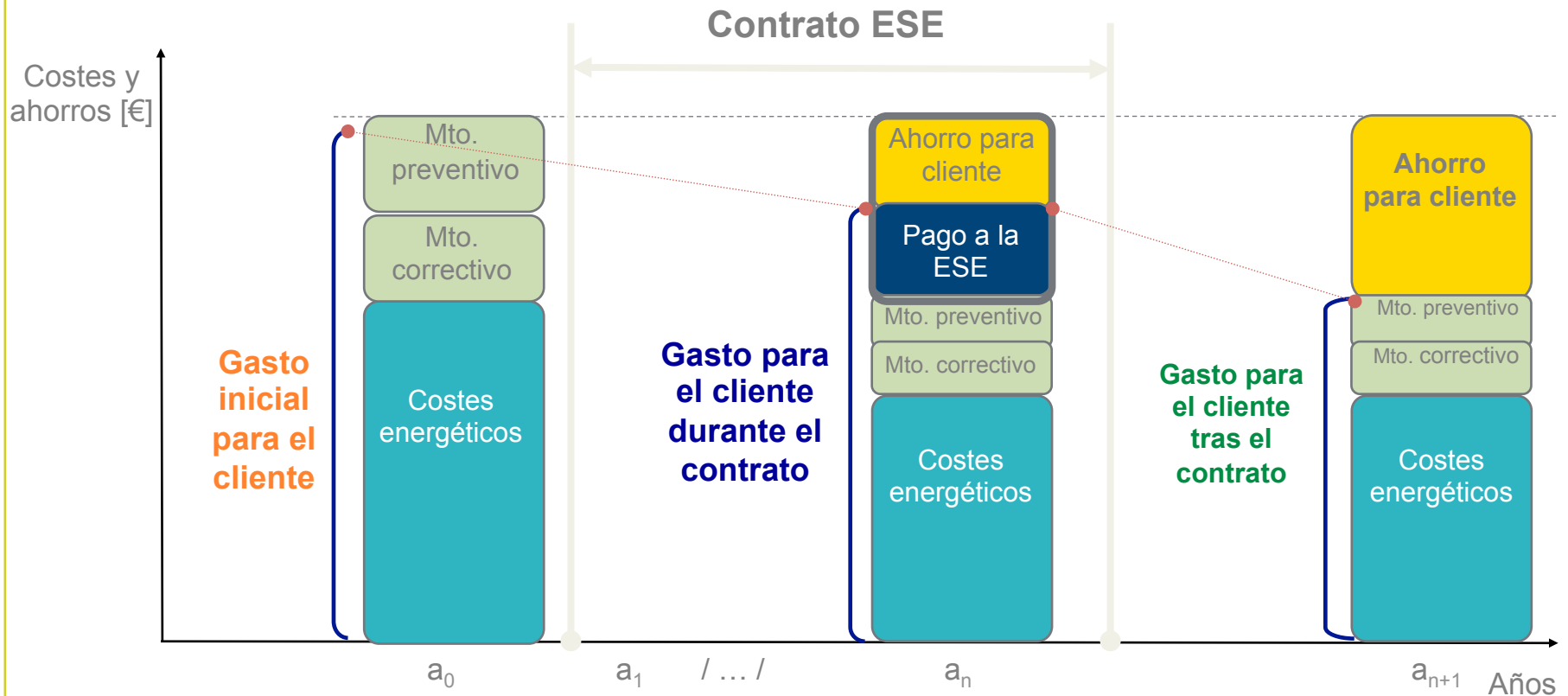
Eficiencia energética fundamental para lograr un escenario 2°C (ETP 2016 – AIE)

Contribution of technology area and sector to global cumulative CO₂ reductions



OFERTA: ¿Existe un modelo de negocio y es atractivo?

Evolución de los gastos para el cliente y ahorros energéticos alcanzados



☐ Reparto entre el CLIENTE y la ESE según contrato (Ahorro total)

OFERTA: ¿Existen empresas capaces de ofrecer este producto? 15 clasificadas y 24 en curso



EMPRESA CLASIFICADA POR



Asociación de Empresas de Servicios Energéticos





EMPRESA CLASIFICADA POR



Asociación de Empresas de Servicios Energéticos



ESEs — Propuesta de Valor



- Existen distintas formas de financiación (por el cliente, por la ESE, por un tercero o fórmulas mixtas de financiación)
- **La ESE puede financiar, total o parcialmente la inversión**

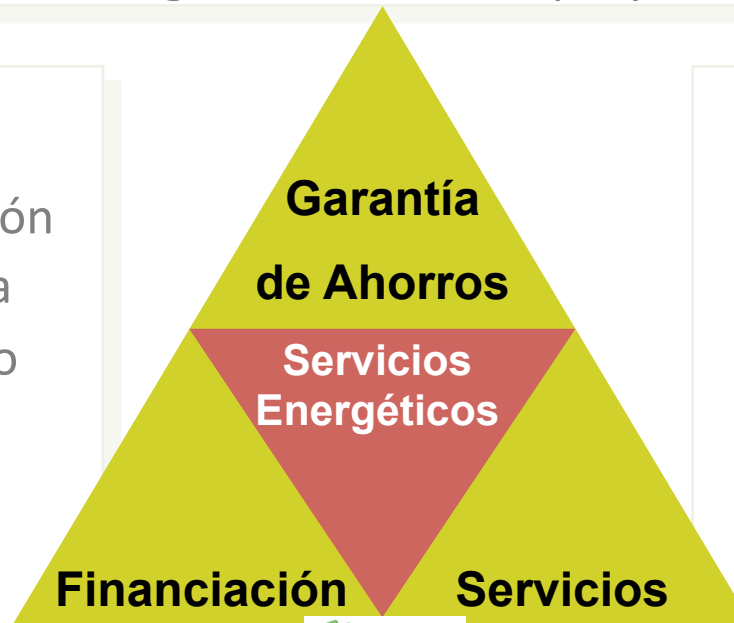
- La ESE puede **garantizar, total o parcialmente los ahorros de energía** conseguidos durante el proyecto



EMPRESA CLASIFICADA POR
canese
Asociación de Empresas
de Servicios Energéticos



EMPRESA CLASIFICADA POR
canese
Asociación de Empresas
de Servicios Energéticos



- La ESE **identifica e implementa las Medidas de Ahorro** de Energía (MAEs)
- La ESE gestiona todas las relaciones con el cliente, desde la ingeniería, el proyecto, la instalación, la puesta en marcha, la simplificación de la gestión y la optimización.



Problemas en integrar la financiación en la oferta de las ESEs

PROBLEMAS

PROYECTOS:

- Tamaño
- Tipología
- Rentabilidad

ESEs :

- Experiencia
- Tecnología
- Garantías

FINANCIEROS:

- Desconocimiento
- Alto consumo de recursos de análisis (jurídicos y financieros)
- Cobertura de riesgos

SOLUCIONES

PROYECTOS:

- Agrupación
- Estandarización

ESEs :

- Clasificación
- Garantías Fabricantes
- Conocimiento y Seguros

FINANCIEROS:

- Formación
- Estandarización de procedimientos
- Determinación precisa de los riesgos



Objetivo: RECONOCER COMO GARANTIA EL AHORRO ENERGÉTICO



Fondo **canese** Asociación de Empresas de Servicios Energéticos

- Agrupación y estandarización de proyectos
- Homogeneización de procedimientos
- Clasificación de ESEs

Reducción coste dinero
Confianza y referencia para el mercado
Aumento del nº proyectos

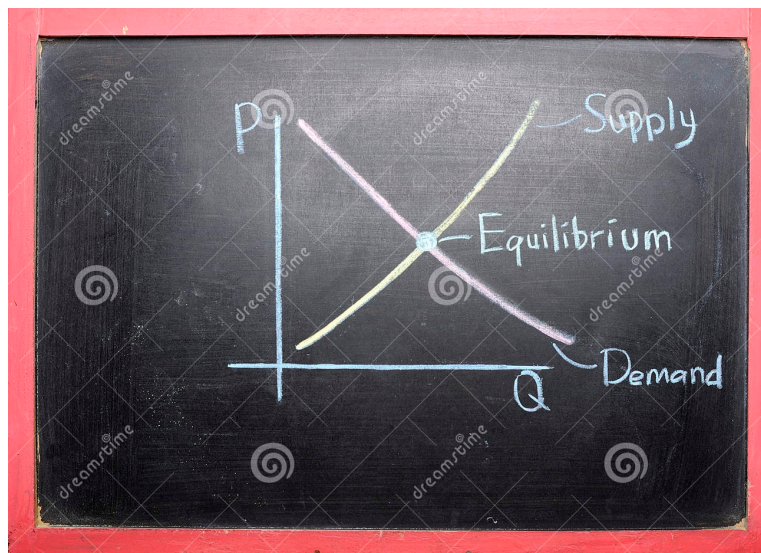




Deloitte.

anese
Asociación de Empresas
de Servicios Energéticos

enerinvest



Download from
Dreamstime.com
This watermark-free image is for previewing purposes only.

51477494
Leolintang | Dreamstime.com

+34 91 7373838
www.anese.es

anese
Asociación de Empresas
de Servicios Energéticos

Elena González
egonzalez@anese.es

Muchas gracias por su atención