

FINANCIAMIENTO PARA UNA RECUPERACIÓN VERDE E INCLUYENTE

FORO VIRTUAL













Panorama de mercado, retos y oportunidades para el desarrollo de productos financieros especializados

14 de junio de 2022





financiamientoverdeincluyente.com













AGENDA

- 1. Condiciones actuales del mercado
- 2. Dimensionamiento de mercado potencial
- 3. Proveedores y financiamiento
- 4. Impulsores y retos







1. Condiciones actuales del mercado

La tecnología EST¹ tiene un **gran potencial** por explotar y desarrollar en los **sectores comercial e industrial**

EST F

FOTOVOLTAICA



11 TWh

Consumo nacional

Generación nacional

4M m²

37M m²

Área total de colectores

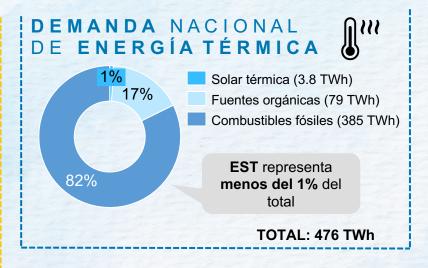
Área total² de paneles

>2M

Proyectos EST a nivel residencial y C&I

>242K

Contratos de interconexión ESFV³





USOS DE EST POR SECTOR



COMERCIAL

Agua caliente de servicios, lavado y desinfección de insumos



INDUSTRIAL

Agua caliente de **procesos**, **lavado** y **desinfección** de insumos



RESIDENCIA

Agua caliente de **servicios**, calentamiento de agua para **albercas**





2. Dimensionamiento del mercado potencial

El mercado potencial para el sector C&I¹ es de +177K unidades económicas, mientras que en el sector residencial con alberca es de +50K viviendas



SECTOR COMERCIAL & INDUSTRIAL



+5 M UNIDADES ECONÓMICAS TOTALES2

325 TWh DEMANDA TÉRMICA TOTAL3

9 B MXN MERCADO TOTAL4



SECTOR RESIDENCIAL CON ALBERCA

111 K RESIDENCIAS C/ ALBERCA TOTALES6

1.3 TWh DEMANDA TÉRMICA TOTAL3

10 MMXN MERCADO TOTAL4

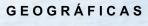
VARIABLES PARA SEGMENTACIÓN Y PRIORIZACIÓN

POR SECTOR





ECONÓMICAS







+177 K UNIDADES ECONÓMICAS POTENCIALES

10 TWh DEMANDA TÉRMICA ALCANZABLE

417 MMXN MERCADO POTENCIAL

+50 K RESIDENCIAS CON ALBERCA POTENCIALES

0.6 TWh DEMANDA TÉRMICA ALCANZABLE

5 MMXN MERCADO POTENCIAL

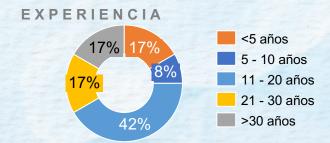




Proveedores y financiamiento

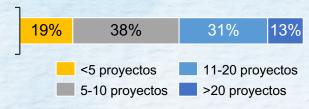
A partir de entrevistas con +20 proveedores obtuvimos un entendimiento global de la oferta

PERFIL DEL PROVEEDOR



años de experiencia promedio en proveedores encuestados

VOLUMEN DE PROYECTOS ANUAL



volumen anual de proyectos de **EST**

CERTIFICACIONES



76%

de los proveedores cuenta con alguna certificación técnica; por ejemplo:

- · CONOCER (Estándares de competencia)
- Validación FIDE



ALIANZAS ESTRATÉGICAS



ASOCIACIONES DE

- ANES
- SOTECSOL
- FAMERAC
- Comité de Peritos en EERR³

forma parte de alguna

asociación de proveedores

colabora con asociaciones comerciales o industriales

- CANACINTRA
- AMHM
- Cámaras Estatales
- Cámaras de Comercio

(1) ANES: Asociación Nacional de Energía Solar; FAMERAC: Fabricantes Mexicanos en Energías Renovables (2) CANACINTRA: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación; AMHM: Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles (3)EERR: Energías renovables



3. Necesidades y oferta de financiamiento

Identificamos la necesidad de un producto con tramitología y tasas/plazos competitivos frente a otros mecanismos de financiamiento en el mercado

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO



Facilitación de anticipo al fabricante



Bajo enganche (~10%)



Plazos amplios de financiamiento



Tasas de interés competitivas que permitan que proyectos se paguen con ahorros generados



Proceso de aprobación de financiamiento **ágil** y **poco burocrático**



Experiencia satisfactoria para cliente e integrador

OFERTA DE MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO



Banca comercial: La opción más usada en grandes empresas que ya cuentan con líneas de crédito establecidas, pero también la menos alcanzable por PyMEs



SOFOMES: Ofrecen una tramitología mucho más ágil, pero tasas generalmente más altas



Programas de apoyo: Están enfocados a PyMEs, con tasas u apoyos muy competitivos, pero involucran procesos largos y complicados





4. Impulsores y retos

Mapeamos distintos **impulsores** para detonar el mercado de EST en México





4. Impulsores y retos

Una gran parte de los retos identificados residen en ampliar los canales de difusión y proveeduría especializada limitada



PROPUESTAS DE SOLUCIÓN

Crear un proceso de solicitud y aprobación de financiamiento eficiente y amigable con el cliente como mecanismo de colocación

Diseñar campañas de promoción del producto; colaborar con asociaciones de industrias, expos, convenciones, y fabricantes EST

Implementar un proceso de validación de experiencia, confiabilidad y capacidades técnicas de proveedores

Validar y favorecer a proveedores que ofrezcan **garantías de mantenimiento y desempeño**: contratar un **seguro** contra daños





















CONTACTO

Guillermo Chávez guillermo.canales@pwc.com

Valeria del Río valeria.del.rio@pwc.com



