

CANSOL

ENERGY SOLUTIONS

PLAN DE NEGOCIO

WWW.CANSOL.ES





ÍNDICE

1. Introducción

1.1 Cansol.....	7
1.2 Historia de Cansol.....	9
1.3 Misión, Visión y Valores.....	12
1.3.1 Misión.....	12
1.3.2 Visión.....	13
1.3.3 Valores.....	13
1.4 El mercado.....	14
1.5 Retos y oportunidades.....	17
1.6 Organigrama.....	20

2. El Mercado Potencial

2.1 Análisis PESTEL.....	25
2.2 Cliente objetivo.....	32
2.3 Oportunidades de Negocio.....	36
2.3.1 Productos.....	36
2.3.2 Mercados.....	38
2.4 Análisis DAFO.....	40
2.5 Análisis de la rivalidad competitiva del sector.....	46
2.5.1 Poder de negociación de los clientes.....	47
2.5.2 Análisis de los proveedores.....	49
2.5.3 Análisis de nuevos competidores.....	50
2.5.4 La amenaza de productos sustitutivos.....	51
2.5.5 Análisis de los competidores existentes.....	52

3. La Propuesta de Valor

3.1 La ventaja competitiva.....	59
3.2 Definición de producto.....	63
3.3 Política comercial.....	64
3.3.1 Departamento de Publicidad y Relaciones Públicas.....	65
3.3.2 Departamento comercial.....	66

4. Proyección Económico-Financiera





Introducción

1

*El Mercado
Potencial*

2

*La Propuesta
de Valor*

3

*Proyección
Económico-
Financiera*

4

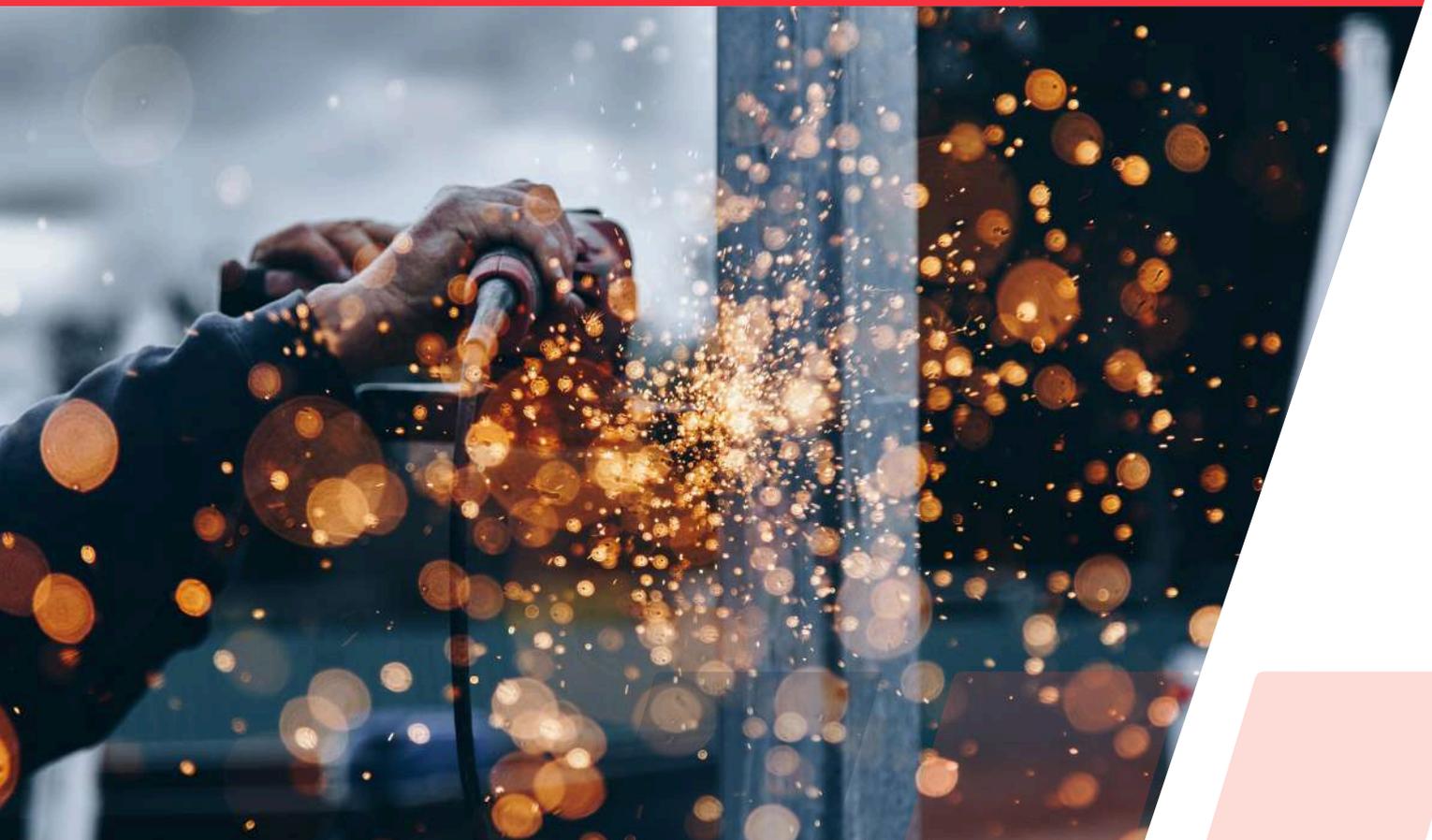
Introducción

1.1 Cansol

Cansol Energy Solutions surge de la decisión estratégica de transformar una empresa constructora especializada en Obra Civil, Cansol Infraestructuras, en una empresa líder en el sector energético que sea capaz de ser actor principal en el ciclo completo de instalaciones de Energía Renovable: promoción, diseño, construcción, operación y mantenimiento.

Adopta una fuerte mentalidad innovadora, teniendo siempre en el punto de mira mejorar y tener la capacidad de poder adaptarse a las necesidades de cada trabajo. Cansol está continuamente reinventándose, sin perder sus valores principales: Satisfacer a los clientes con la máxima calidad y eficiencia, respetando el medio ambiente. Desde hace más de una década, Cansol ha trabajado en el sector de la obra civil con cliente público de índole estatal, autonómica y municipal y con los clientes privados más exigentes del sector.

Durante los últimos años, Cansol ha realizado una transición en lo que a su actividad principal se refiere, pasando de ser una empresa constructora, realizando todo tipo de trabajos de obra civil y edificación, a una empresa energética, especializada en diversos ámbitos de la implantación, supervisión y control para todo tipo de energías renovables.





Esta empresa fue creada con la absoluta convicción de crecer, gracias a la dilatada experiencia de los profesionales que la componen, junto con la colaboración del talento de jóvenes y emprendedores, por los que la firma apuesta firmemente, y que permiten adoptar un carácter dinámico y la continua renovación. El equipo humano que compone Cansol cuenta con una dilatada experiencia en el sector, además de titulados en diferentes áreas, que dan a la empresa un carácter multidisciplinar puesto al servicio de los clientes. Además, Cansol adopta una fuerte mentalidad innovadora, de manera que buscamos mejorar y adaptarnos a las necesidades de cada trabajo.

Desde Cansol, se considera que, en un mercado en constante evolución, el éxito depende de muchas variables. Antes de cada proyecto, se valoran las necesidades junto con el cliente, estableciendo las prioridades y destinando los recursos necesarios. Sólo con una comunicación fluida entre todos los agentes, planificación y compromiso se alcanza la excelencia y fiabilidad que caracteriza a la compañía, cumpliendo los plazos marcados y presupuestos disponibles.

Introducción

En Cansol Infraestructuras se está desarrollando un proceso para conseguir inculcar a los trabajadores y clientes la Filosofía SEIS: Sostenibilidad, Eficiencia, Innovación y Sentido común. Cansol considera que al ser una empresa que ofrece servicios a sus clientes, su activo más importante son las personas que integran la compañía por lo que para Cansol es una obligación ayudar a potenciar, maximizar y ayudar a los trabajadores de la firma a sacar lo mejor de ellos mismos.

El respeto al Medio Ambiente, el saber optimizar los recursos en búsqueda de la excelencia, la inversión en I+D+i y aplicar su dilatada experiencia en cada una de las decisiones, buscando siempre la satisfacción de los clientes, son algunos de los objetivos que mueven esta empresa. Como organización dedicada a las energías renovables, Cansol es muy consciente de la necesidad de potenciar una transición energética que permita a los clientes alcanzar un desarrollo sostenible y sostenido que ayude a alcanzar una transición ecológica conformada por energías verdes.

Cansol tiene el compromiso interno de ser una empresa solvente y resolutiva, capaz de ejecutar proyectos de calidad cumpliendo estrictamente los plazos marcados por el cliente y que a la vez sea valiosa para la sociedad y con un respeto medioambiental total.

Por todo lo expuesto anteriormente, el compromiso va más allá: contribuir de forma directa al desarrollo social de los lugares en los que está implantada mediante la creación de empleo de calidad, estable y que facilite la conciliación familiar y el desarrollo personal de los trabajadores. /



1.2 Historia de Cansol

Cansol inició su andadura en el sector de la obra civil enfocado al trabajo con administraciones públicas de índole autonómica y municipal. De este inicio como una pequeña empresa en Andújar, provincia de Jaén, han pasado ya 10 años, en los que Cansol ha trabajado con todo tipo de clientes, en diferentes regiones y en diversos sectores productivos, con el objetivo de crecer sin olvidar los valores que lo han llevado hasta donde hoy se encuentra.

Introducción

Inicialmente, Cansol estuvo más centrados en las provincias de Jaén, Córdoba y Granada y fue en 2014 cuando obtuvo clasificaciones emitidas por el Ministerio de Hacienda, y con ello se trasladó la sede a la ciudad de Jaén. Esto permitió incrementar el espacio de mercado a Málaga, donde se realizaron diversos proyectos de mayor envergadura, lo cual hizo que en 2017 se decidiera abrir una delegación en esta ciudad.

En 2018, se decidió movilizar la sede central a Granada, debido a la perspectiva de crecimiento que ofertaba esta ciudad. Al año siguiente, se creó una nueva sociedad dedicada al autoconsumo residencial e industrial de Solurgy Renovables, lo cual fue el punto de partida de Cansol en el mercado de la Fotovoltaica.

Fue gracias a esta pequeña incursión en el sector de las energías renovables cuando se descubre y analiza el importante desarrollo de los huertos solares, donde esta empresa, dada su experiencia en obra civil, percibe una oportunidad de negocio.

El entorno de las grandes plantas fotovoltaicas ofrecía muchas oportunidades en trabajos de obra civil con alcances similares a los que Cansol era especialista desde su fundación. Pero, lejos de acomodarse, la compañía hizo una apuesta para ejecutar nuevas actividades, como son los trabajos de trenching y la realización del montaje eléctrico completo de la planta, incluyendo las tareas de commissioning, llegando a ser el instalador líder a nivel nacional, con un pipeline de proyectos de más de 1,5GW energizados en dos años. /



1.3 Misión, visión y valores

La estrategia empresarial detalla los objetivos globales de la empresa y las acciones más importantes, en función de los medios actuales y potenciales de la empresa, a fin de lograr la inserción óptima de ésta en el medio socioeconómico en el que actúa. Es decir, la estrategia empresarial se propone detallar las grandes opciones de Cansol que orientarán, de forma determinante, las decisiones de la empresa sobre actividades y estructuras de organización, y asimismo fijar un marco de referencia en el cual deberán inscribirse todas las acciones que la empresa emprenderá durante un determinado periodo temporal.

Esta estrategia se desarrollará, especialmente en el punto del plan de negocio, pero siempre estarán ligados a una misión, visión y valores que buscan distinguir y dotar toda actividad que Cansol realice de una marca.

1.3.1 Misión

Realizar proyectos de energía limpia y renovable, mediante procesos productivos innovadores y rentables, alineados con la protección medioambiental y la prosperidad de las comunidades en las que opera.

La empresa, a través de sus profesionales, equipo técnico y experiencia, genera y comercializa energías eficientes que tienen un impacto positivo en la sociedad.



1.3.2 Visión

- *Desarrollar con sostenibilidad y máxima eficacia sus proyectos de energías renovables para crear impacto positivo en las comunidades.*
- *Reforzar su proceso de expansión.*
- *Crecer de forma sólida y progresiva creando valor y rentabilidad para los accionistas.*

1.3.3 Valores

Nuestros valores fundamentales incluyen:

- *Excelencia*
- *Preocupación por el entorno*
- *Innovación*
- *Creación de un impacto positivo en la sociedad*
- *Solidez financiera y rentabilidad*
- *Transparencia en las diferentes actuaciones*
- *Máxima eficiencia en su actividad*
- *Responsabilidad social*
- *Cuidamos de las personas, en especial a nuestros trabajadores.*
- *Orientación al cliente*
- *Sostenibilidad*



1.4 El mercado

Allá por 2020, el PNIEC (Plan Nacional Integrado de Energía y Clima) marcaba un objetivo de 39GW de energía solar fotovoltaica instalados entre 2021 y 2030. Las preguntas que se nos plantean en 2022 son: ¿Es un objetivo alcanzable? ¿Se va por la senda correcta para su consecución?

La respuesta es simple: es un objetivo que se va a pulverizar en la década 2021-2030. La crisis energética, el aumento de la inflación, el condicionante a la descarbonización de los fondos europeos de recuperación postpandemia, la situación geopolítica y la necesidad de disminuir la dependencia del gas argelino y ruso, nos van a llevar a un volumen de proyectos fotovoltaicos de una entidad totalmente inimaginable hace dos años.

Para analizar la situación actual, Cansol Energy Solutions ha realizado un Estudio de Mercado, en el que se desgarraron tres frentes que ofrecieron datos totalmente objetivos y cuantificables del mercado fotovoltaico español en 2022.



- Proyectos Fotovoltaicos en trámite y aprobados por Red Eléctrica Española a fecha abril 2022.
- Volumen de la Red reservado por el Ministerio para las Subastas de Capacidad.
- Ampliación de la Red generada por el Plan de Desarrollo de la Red de transporte de Energía Eléctrica 2021-2026 aprobado en Consejo de Ministros en Marzo de 2022.

Dicho estudio reveló que a comienzo de década teníamos un mercado que nos ofrecía, un interesante volumen de 23.400 millones de euros de inversión, pero en abril de 2022 este volumen se ha multiplicado por 9 hasta superar los 204.000 millones de euros. Además no podemos dejar de tener en cuenta de que cada día se tramitan y se aprueban nuevos proyectos, por lo que esta cifra no va a parar de ir aumentando. Por tanto, Cansol se encuentra en un mercado que ofrece más de 200.000 millones de euros de negocio en construcción, con un tejido sectorial incapaz de absorber dicha inversión y con un pipeline de proyectos ejecutados en grandes plantas superior a 1,5GW, volumen que muy pocas empresas del sector pueden aportar como solvencia técnica.





eólica
cesa



1.5 Retos y Oportunidades

Un aspecto en el cual coinciden la mayor parte de organismos pertenecientes al sector fotovoltaico es que los fondos Next Generation EU van a ser un acicate para el desarrollo de las renovables. En los próximos tres años España recibirá más de 72.000 millones de euros de este plan europeo de ayudas post COVID y el Gobierno ya ha anunciado que dedicará el 37% de esos fondos a proyectos que favorezcan la transformación energética de España. Por tanto, se espera que sea una gran oportunidad para poder acelerar el desarrollo de renovables y lograr los objetivos marcados en el PNIEC antes de 2030.

Introducción

Desde las principales asociaciones empresariales del sector, se confía en que esos fondos se invertirán «en más movilidad verde, hidrógeno, biogás, automatización y gestión digital en redes de distribución eléctrica e I+D+i para renovables poco maduras, entre otros proyectos». Además, hacen hincapié en que de unos años a esta parte las renovables han ganado en eficiencia y competitividad y están despertando un gran interés por parte de los inversores. Tanto es así que, según un ránking elaborado por la consultora EY, España es uno de los diez países más atractivos en los que invertir en energía verde.

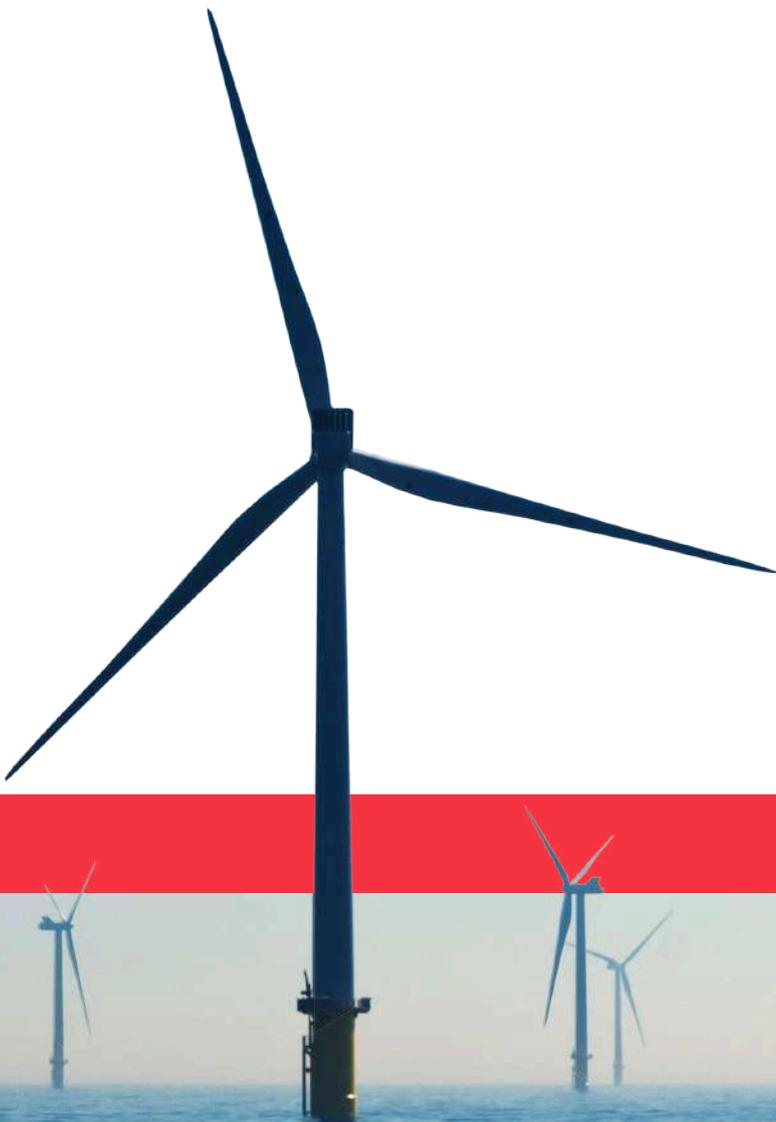
Pero no sólo hay que pensar en las oportunidades que generarán las ayudas europeas. El país también tiene que sortear una serie de obstáculos para seguir creciendo en este ámbito y uno de los más importantes es favorecer la I+D+i, ya que España apenas invierte el 1,2% de su PIB en investigación y desarrollo mientras la media europea es del 2,3%. Con una apuesta clara por la investigación en materia de renovable, será posible conseguir desarrollando tecnologías que permitan resolver el problema principal de este tipo de energía: el almacenamiento.

España cuenta en estos momentos con compromisos de inversión por cerca de 30.000 millones en energías renovables. Las principales compañías del país tienen anunciados, en sus planes estratégicos millonarios, despliegues de miles de megavatios a lo largo y ancho del territorio español, al tiempo que se preparan para incrementar su ambición verde este próximo mes de noviembre con la actualización de sus planes de negocio.



Según los datos recabados por el Economista, los proyectos ya incluidos en los planes de inversión de las grandes compañías superan ampliamente los 42.100 MW hasta 2025. Las peticiones de puntos de conexión a Red Eléctrica superan ya los 200.000 MW en un país cuyo consumo diario apenas llega ahora a máximos de 43.000 MW y mantiene una potencia instalada de 104.589 MW, según los propios datos de Red Eléctrica.

El desembarco de petroleras como Repsol, Total o Galp en el sector renovable, las fuertes inversiones de las eléctricas tradicionales y los pequeños desarrolladores están animando la inversión. /



Introducción

1.6 Organigrama

Equipo Técnico Directivo



Equipo Técnico Directivo

- *CEO: Agustín Solás.*
- *Director de Operaciones: Germán Domínguez.*
- *Director Desarrollo Negocio: Miguel Olmedo*
- *Jefe Departamento Técnico & Compras: Pablo Sañudo*
- *Director Construcción Zona Este: Antonio Salvador Fernández*
- *Director Construcción Zona Oeste: Víctor Herencia*
- *Director O&M: Manuel Hernández Bernal*





Introducción

1

**El Mercado
Potencial**

2

*La Propuesta
de Valor*

3

*Proyección
Económico-
Financiera*

4

El Mercado Potencial

En este segundo punto del plan de negocio, se procederá a desarrollar el mercado en el que opera Cansol, la situación que atraviesa, características y las oportunidades que éste le ofrece.

También se llevará a cabo un análisis del tipo de cliente que se busca en el mercado, así como los motivos por los cuales Cansol es la solución idónea para hacer frente a los retos que aparezcan. Para ello, se utilizarán diversos métodos y herramientas de análisis como el DAFO, PESTEL o las 5 Fuerzas de Porter; que permitirán conocer el impacto y la situación de Cansol en el mercado, y cómo éste debe afrontar los retos y aprovechar las amenazas que este mercado tan dinámico le plantea.

Por último, se profundizará sobre posibles oportunidades de mercado y productos que Cansol puede aprovechar en el medio y largo plazo para crecer y aumentar su impacto en la transición energética de la que se siente muy orgullo de formar parte.



2.1 Análisis PESTEL

Políticos

El sector de las energías renovables en general viene gestionándose por los gobiernos de las principales potencias a nivel mundial desde hace varias décadas. Desde que el 11 de diciembre de 1997 los países industrializados se comprometieron en Kioto a un conjunto de medidas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero hasta la actualidad se han producido todo tipo de acuerdo, adhesiones y compromisos que tienen por objeto hacer una transición energética desde los combustibles fósiles tradicionales hacia las energías renovables.

Más recientemente en la Conferencia de París sobre el Clima (COP21), celebrada en diciembre de 2015, 195 países firmaron el primer acuerdo vinculante mundial sobre el clima. A raíz del acuerdo de París, la UE alcanza un acuerdo en junio de 2018 el cual establece el objetivo del 32% de energía renovable para 2030. Finalmente, en el mismo mes de junio de 2018 el gobierno de España anula el Real Decreto Ley 15/2018, conocido como impuesto al Sol, con objeto de poder cumplir con la nueva normativa europea.

El Mercado Potencial

Económicos

La transición energética en la que nos encontramos se está convirtiendo en sí en una nueva fuente de riqueza sostenible y de futuro.

Tras la ruptura de la burbuja hipotecaria y su posterior crisis en 2007 se viene observando desde 2014 un crecimiento económico sostenido en la economía española y en concreto en este sector que ha crecido hasta un 100% en 7 años.

Se prevé que el sector de las energías renovables sea clave en el mantenimiento de este crecimiento económico en los próximos años y en especial tras la crisis multidimensional mundial a causa de la pandemia por el virus COVID-19.

Desde mediados de 2021, venimos observado un importante crecimiento del precio de la luz en el mercado mayoritario y que países como Francia han decidido solucionar con un incremento de producción energética con otro tipo de energías más contaminantes, lo cual demuestra una cierta desconfianza en este proceso de transición energética. Sin embargo, en España el Gobierno actual sigue apostando por la transición verde, lo cual debe ir acompañado de un aumento de la inversión pública, sobre todo, pero también privada, con el objetivo de alcanzar la autonomía energética.

A la hora de analizar la subida de la factura eléctrica hay un elemento fundamental: uno de los combustibles fósiles con el que se produce energía, el gas natural, también está alcanzando un alto coste, y se espera que siga aumentando. Este, como el carbón, emite dióxido de carbono y tiene que pagar el canon de emisión impuesto por la Unión Europea en plena lucha por la descarbonización.

Por otra parte, las energías renovables son las más baratas del mix. De hecho, en esta primavera de 2022 el precio de la factura eléctrica ha caído drásticamente ya que a la alta potencia instalada de energía eólica se suma desde este año el incremento de la energía fotovoltaica que ha elevado el número de horas baratas de luz en España.



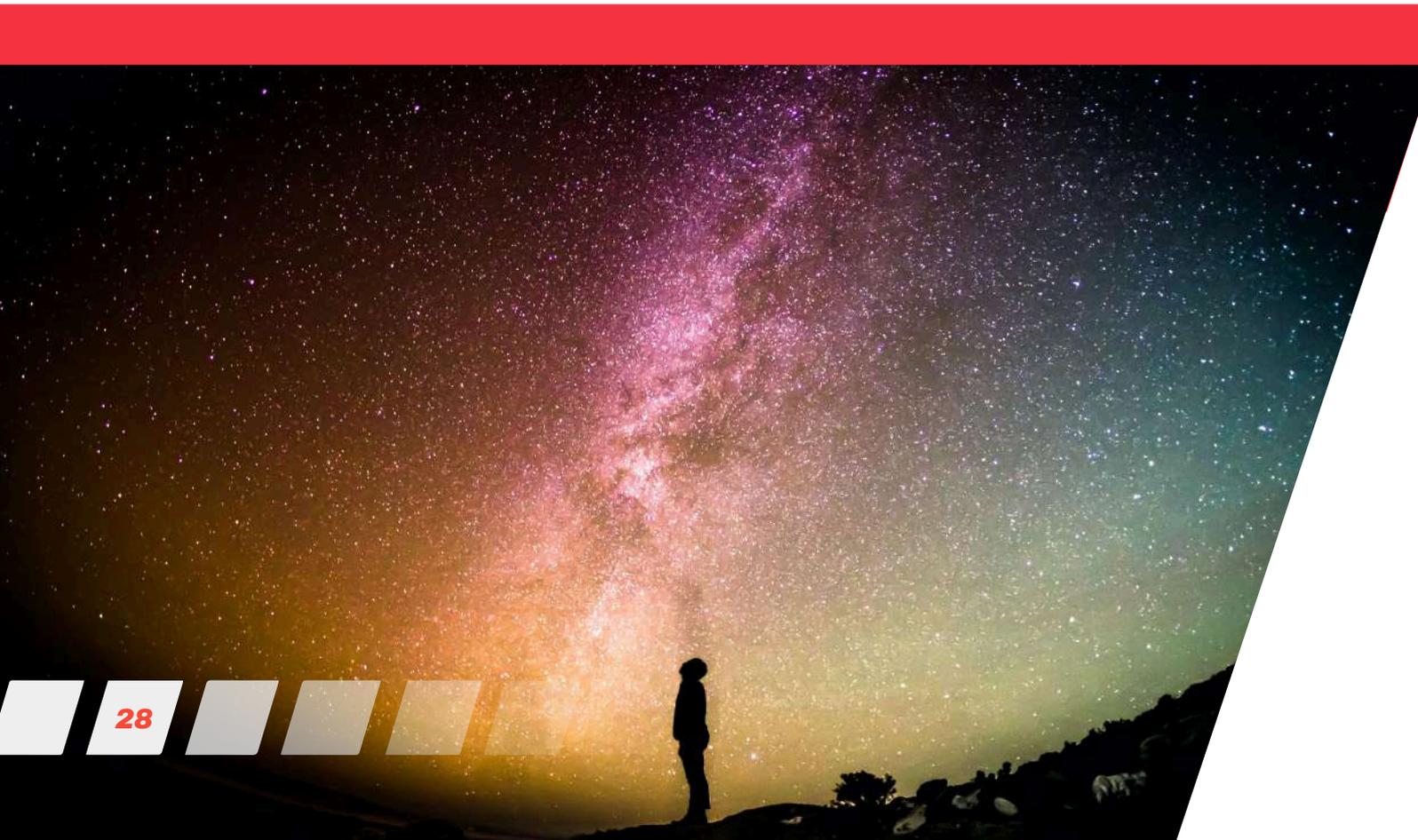
El Mercado Potencial

También cabe destacar la gran escasez de petróleo en el mercado mundial, por ello algunos países ya comienzan a utilizar sus reservas con la repercusión en los precios del petróleo que esto conlleva. El precio de las energías renovables no es tan propenso a fluctuaciones del mercado como el petróleo o el gas natural. Esto, por otra parte, permitirá cambiar las relaciones políticas a nivel internacional a medida que ciertas naciones ponen fin a su dependencia de terceros para la energía.

Sociales

Socialmente existe un alto nivel de sensibilización con el medio ambiente. Esta sensibilización se vive de manera más intensa en las grandes ciudades donde los altos niveles de contaminación son más palpables.

Por otro lado, existe un elevado nivel de descontento con las grandes empresas suministradoras de energía, lo cual hace que la sociedad en general este optando por sistemas de autoconsumo que puedan llegar incluso a la desconexión total de la red de suministro.





Otros impactos sociales podrían incluir mayor libertad de elección de los consumidores en relación con un proveedor doméstico de energía y las mejoras esperadas en materia de salud, ya que cada vez más ciudadanos ya no están expuestos a los desechos peligrosos y a las emisiones asociadas con los combustibles fósiles.

Tecnológicos □□□□□□□□

La tecnología en materia de energía renovable se encuentra en una fase de madurez apta para su comercialización. Los precios de los elementos necesarios para la fabricación de estos equipos han alcanzado unos niveles que los hacen competitivos y rentables. Actualmente se continúa el desarrollo tecnológico para lograr mejores sistemas de almacenamiento ya que este es el punto más débil que presenta los sistemas de autoconsumo, no obstante, es cuestión de tiempo para que la tecnología finalice por liberar un sector tradicionalmente tan controlado como es el de la energía.

La creciente innovación en el sector hace pensar que esto ocurrirá a corto-medio plazo y que cada vez un mayor sector de la población contará con este tipo de energía en sus hogares y lugares de trabajo.

La creciente innovación en el sector hace pensar que esto ocurrirá a corto-medio plazo y que cada vez un mayor sector de la población contará con este tipo de energía en sus hogares y lugares de trabajo.

El Mercado Potencial

Ecológicos

La insostenibilidad energética producida por la capacidad finita de los recursos como el petróleo y la concienciación de su alta contaminación por parte de la sociedad, ha llevado al desarrollo de tecnologías para la utilización de otras fuentes de energía más sostenibles e infinitas como las renovables.

La continuación del ritmo de uso energético que llevamos en la actualidad es superior a la capacidad del planeta para producir materia prima, de tal modo que seguir a este mismo paso de consumo supondría el agotamiento próximo de las principales fuentes de energía que conocemos actualmente.

De ahí surgen alternativas renovables como la energía solar, eólica, la termosolar o el hidrógeno verde.

Cada vez son más los lugares donde se implantan estructuras para la generación de una de estas energías renovables anteriormente mencionadas. Aunque al principio la instalación requiera de una gran inversión, a largo plazo todo son ventajas.

Primero porque consumes una energía renovable y por tanto respetuosa con el medioambiente, de tal forma que contribuyes a la sostenibilidad y mejora del planeta; y segundo, porque el ahorro económico para el consumidor final es real.





El Mercado Potencial

Legales

La norma más reciente son el Real Decreto-ley 15/2018, que establece medidas urgentes para la transición energética y la protección de los consumidores, y el Real Decreto 244/2019, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica.

De forma general, la regulación del sector energético renovable sigue un esquema normativo que se basa principalmente en el Real Decreto-Ley 9/2013, en el que se adoptaron medidas urgentes para garantizar la estabilidad financiera del sector eléctrico; en la Ley 24/2013 de Sector Eléctrico, que fijó las bases para la regulación del régimen económico de las renovables; y en el Real Decreto 413/2014, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica a partir de fuentes de energía renovables, cogeneración y residuos. Esta normativa se complementa con distintas órdenes, que regulan aspectos más específicos y concretos de nuestra actividad

2.2 Cliente Objetivo

Cansol Energy Solutions se encuentra en una posición estratégica dentro del sector fotovoltaico nacional. Por una parte cuenta con una tecnificación, un equipo directivo y un pipeline de proyectos que le situarían el nivel de una empresa del top 10 nacional, pero por otra parte cuenta con una serie de medios materiales y humanos que se han llevado a ser el instalador eléctrico fotovoltaico líder en España.

Todo eso le hace el poder abarcar una serie de proyectos cuya envergadura no es tan atractiva para estas grandes empresas que aspiran a proyectos de 50MW o mayores y que a su vez son inalcanzables para los distintos instaladores especialistas que hay en el mercado. Hablamos de un océano azul compuesto por proyectos de una horquilla entre 5 y 20MW,

para los cuales no existe tejido empresarial en España para poder ser ejecutados. Hay un pipeline muy extenso de proyectos que vierten a la red de distribución de un tamaño para el que no existen empresas con la tecnificación suficiente y con los equipos directivos necesarios para poder afrontarlos con garantías.

Este escenario, lleva a Cansol a desarrollar su vertiente constructora en tres líneas de negocio que cubren la práctica totalidad del negocio generado en el sector, el cual según hemos comentado anteriormente, supera los 200.000 millones de euros:

- *Subcontratista de obra civil y montaje eléctrico de plantas mayores a 20MWp. Dentro de este modelo de negocio, Cansol es subcontratada, por otra empresa del sector, para la realización de un parte del trabajo de este tipo de planta fotovoltaicas de mayor tamaño, para la gestión de la obra civil y el montaje electrónico.*
- *Contratista principal BoS / EPC en plantas menores de 20MWp. Para este tipo de plantas fotovoltaica, Cansol trata directamente con el cliente para la gestión completa del trabajo: Obra civil, montaje eléctrico y la parte mecánica.*
- *Operación y Mantenimiento de plantas fotovoltaicas.*

El Mercado Potencial

2.3 Oportunidades de negocio

A pesar del corto periodo de tiempo de la empresa en este sector, desde la dirección se está pensando continuamente en buscar ámbitos de mejora, así como diversificar e incrementar la capacidad de incrementar el volumen de negocio. Esto pasa por aumentar los diferentes servicios que ofrece Cansol a sus clientes, al mismo tiempo que busca nuevos mercados, nacionales, comunitarios y globales a los que expandirse.

2.3.1 Productos

Entre los nuevos servicios que Cansol pretende llevar a cabo en un periodo a corto y medio plazo podemos encontrar la energía eólica y el hidrógeno verde. Esta diversificación plantea un marco de oportunidades potenciales muy elevado, sin que esto suponga un incremento importante de costes ni despliegue de recursos, ya que ambas actividades están ampliamente relacionadas con las actividades que ya se están realizando.

■ Energía eólica:

Las condiciones climáticas favorables de viento y el aumento de la capacidad instalada registrado en los últimos años han permitido que la producción eólica de este periodo sea un 32,9% superior a la de 2020, previsión que se pretende mantener en los próximos años.

España, por su situación geográfica, se encuentra en una posición privilegiada para aprovechar algunos de los factores climáticos que permiten un desarrollo sostenible, y para sustentar buena parte del cumplimiento de sus compromisos medioambientales internacionales; aunque también su localización la hace vulnerable a los efectos dañinos de las condiciones meteorológicas.

En España, las condiciones de los vientos dibujan un mapa ecológico y ambiental que condiciona las capacidades de distintas áreas e influye directamente en múltiples riesgos. En este caso, España ha sabido utilizar este mapa para convertirse en el tercer exportador de aerogeneradores del mundo e, igual de importante, en el sexto país del mundo por patentes eólicas, lo que da una idea del potencial del sector para posicionar los intereses de España en el mundo.

Así mismo, el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) 2021-2030 define los objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y de implantación de energías renovables, nos muestra el camino para los próximos años en nuestro país.

El último horizonte planteado para el año 2030 es tener una potencia total instalada en el sector eléctrico de 157 GW, de los que 50 GW serán energía eólica. La presencia de las energías renovables sobre el uso final de la energía en el conjunto de la economía llega al 42% en 2030 (desde el 17% actual).

El objetivo proyectado para 2050 es alcanzar la neutralidad climática. Esto se alcanzaría con la reducción de al menos un 90% de nuestras emisiones de GEI y alcanzar un sistema eléctrico 100% renovable.

Todos estos datos, unido a la ya presencia de Cansol en el sector de las energías renovables, hacen que sea una diversificación muy probable.

El Mercado Potencial

■ Hidrógeno verde:

Existen diversas formas de producir hidrógeno renovable. Una de las tecnologías más utilizadas es la electrólisis a partir de agua, que consiste en la separación de la molécula de agua en hidrógeno y oxígeno mediante la aplicación de energía eléctrica renovable. Desde Cansol, se considera que, a partir de la experiencia en la energía solar, el hidrógeno verde es una oportunidad de mercado muy potente.

El hidrógeno renovable producido, se empleará en la fabricación de combustibles sintéticos, combustibles convencionales y también a largo plazo podría utilizarse para suplir la demanda de hidrógeno en la movilidad. Principales usos:

- **Movilidad:** Sirve como materia prima para fabricar combustibles sintéticos de cero emisiones netas. Además, el vehículo de pila de combustible propulsado por hidrógeno es una de las opciones para descarbonizar el transporte pesado por carretera, principalmente.
- **Industria:** El hidrógeno es un componente clave para nuestros procesos de refino, utilizándolo como materia prima para la industria.
- **Almacén de energía renovable:** Puede almacenar a gran escala los excedentes de electricidad renovable en los momentos en los que la generación excede a la demanda. Además, esa energía almacenada se puede utilizar de nuevo.

El último informe de IHS Markit señala que las inversiones globales en hidrógeno renovable sobrepasarán los 1.000 millones de euros para 2023. Del mismo modo, explica que este fenómeno está siendo creado por dos factores: el crecimiento del apoyo de los gobiernos a esta tecnología (seis países europeos, la Comisión Europea, Rusia y Chile han lanzado estrategias de hidrógeno desde mayo de 2020) y la caída de los costes de producción (han bajado un 40% desde 2015 y se espera que caigan un 40% más hasta 2025).

El Gobierno aprobó en octubre de 2020 la “Hoja de Ruta del Hidrógeno: una apuesta por el hidrógeno renovable”. Este plan identifica los retos y oportunidades para el desarrollo del hidrógeno renovable, con medidas para incentivar la inversión e impulsar el despliegue de este vector energético sostenible para posicionar a España como un referente en su producción y aprovechamiento.

Además, el uso actual del hidrógeno verde como vector energético es mínimo, dada la diferencia de coste con respecto a otros combustibles y la falta de desarrollo tecnológico en sus usos finales. Por eso, es necesario invertir en tecnología y financiar la curva de aprendizaje necesaria, como sucedió en su día con la eólica y la fotovoltaica. Se estima que para alcanzar los objetivos nacionales que fija la Hoja de Ruta para el año 2030 será preciso invertir aproximadamente 8.900 millones de euros hasta 2030.

La Hoja de Ruta propone sesenta medidas dirigidas, entre otras cosas, a eliminar las barreras regulatorias que dificultan la producción, impulsar la aplicación del hidrógeno verde en la industria y en el transporte, apoyar a la I+D+i en el avance tecnológico y fomentar el apoyo institucional a los proyectos españoles sobre hidrógeno renovable para acceder a financiación europea. Superados estos retos, el hidrógeno verde jugará un papel esencial en la reactivación de la economía tras la crisis sanitaria y en la transición energética que regula la Ley de Cambio Climático y Transición Energética.

Por otra parte, El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) establece que casi un 40% de las inversiones se destinarán a la transición ecológica. Con este PERTE se quiere apuntalar las áreas asociadas a la transición energética en la que España está bien posicionada, como las energías renovables, la electrónica de potencia, el almacenamiento o el hidrógeno renovable, y reforzar aquellas con menor presencia.

El Mercado Potencial

2.3.2 Mercados

La Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA) ha recalcado en numerosas ocasiones que, para poder llevar a buen puerto, los objetivos del Acuerdo de París serán necesario que la energía renovable crezca a un ritmo seis veces superior al actual, lo que sin duda añade una presión favorable al modelo de transición energética.

Así, dentro de la estrategia de internacionalización se deben tener en cuenta unos preceptos generales y al mismo tiempo habituales en cualquier proceso de salida al exterior, como son el estudio de la demanda del mercado objetivo y su evolución, la competencia existente, la capacidad de generar una ventaja competitiva real, la viabilidad financiera del proyecto y su rentabilidad en el tiempo, el marco regulatorio y legislativo de cada país o el propio riesgo país. Cansol va a utilizar su buen hacer y experiencia en un sector en el que España se encuentra a la cabeza en el panorama internacional como garantía para poder expandir el negocio a otras regiones.

El sector energético disfruta de un momento especialmente activo tanto en España como Iberoamérica y el resto de la Unión Europea, donde la última crisis energética en 2021 ha puesto en evidencia la necesidad de promover y acelerar la transición energética. Existe una oportunidad clara para la inversión, el intercambio de tecnología y posible consolidación de grandes jugadores para un aprovechamiento integral de esta oportunidad.



En este sentido, España ha tenido siempre un lugar de privilegio para el desarrollo de las energías renovables. Su situación y disponibilidad en Europa de recursos, tanto eólicos como solares, la convierte en una región natural para liderar la transición desde los combustibles fósiles hacia la generación limpia.

El de las renovables será, sin duda, uno de los pocos sectores que saldrán reforzados de la crisis. Uno de cada tres euros de los cerca de 140.000 millones que España espera recibir del Fondo Europeo de Recuperación, será destinado a cuestiones de sostenibilidad. Igualmente, se prevé que este año el mercado europeo tenga un sólido crecimiento del entre el 8% y el 13% en términos de capacidad añadida.

En el caso de Iberoamérica es igualmente prometedor. La consultora noruega Rystad Energy espera que los 49 GW de capacidad renovable de la región se disparen hasta los 123 GW para 2025 en Iberoamérica, debido a las subastas y las políticas de apoyo a las renovables que se están produciendo en la región. Según la consultora, los mayores aumentos procederán de Brasil, Chile, Colombia y Argentina, y quizás México si la política actual deja de frenar el sector.

Además, el crecimiento de la energía renovable en Iberoamérica es clave para que la región cumpla sus objetivos de desarrollo económico y aborde el cambio climático. Aún con ello, en España las perspectivas son mucho más claras debajo del paraguas de la Unión Europea, ya que el desafío para Iberoamérica será asegurar un marco jurídico y político estable que atraiga la inversión y fomente la actividad económica, especialmente en un contexto económico difícil, herido por los efectos del Covid-19 y del que a raíz del cual se espera un crecimiento importante en los próximos años y por tanto una oportunidad para Cansol.

2.4 Análisis DAFO

En este documento se ha realizado un análisis cualitativo de la situación Cansol dentro del mercado de las energías renovables para afrontar esta transición hacia una economía sin emisiones netas de GEI y materializar las oportunidades para desarrollar ventajas competitivas sostenibles en distintos sectores económicos.

Este análisis se realiza mediante la metodología DAFO, atendiendo al análisis de los factores socioeconómicos y tecnológicos que influyen en la variación del consumo de energía, a la caracterización del tejido empresarial, desarrollo de nuevos modelos de negocio, análisis de la regulación y compromiso público de la administración; en el cual se analiza la situación del mercado, las amenazas que existen y las oportunidades que surgen, así como la realidad de Cansol dentro dicho mercado, con sus fortalezas y debilidades en comparación al resto de competidores del sistema energético:



Amenazas

- **Interferencia política:** Existe riesgo de interferencia regulatoria y problemas geopolíticos, tanto interior como internacional, por ser un sector estratégico.
- **Forma de negocios tradicional:** El sector no podrá satisfacer una demanda creciente y los cambios legislativos sobre reducción de emisiones de CO2 si no se hacen las inversiones necesarias en tecnologías e infraestructuras de energías renovables.
- **Falta de mano de obra calificada:** Existe un incremento no cubierto de mano de obra cualificada para un sector cada vez más tecnológico.
- **Falta de competencia:** puede desmotivar las inversiones de las principales empresas de energía para fomentar la innovación y modernizar las infraestructuras.
- **Falta de tejido empresarial** capaz de absorber los más de 200.000 millones de euros de inversión en construcción para los próximos años.
- **Alta dependencia de fuentes fósiles:** algunas partes del sector energético son vulnerables y dependientes a energías tradicionales y con ello, a la oferta petrolífera a nivel mundial. Debido a la incapacidad de almacenaje de las energías renovables, muchas de ellas están expuestas, condicionadas y dependen de las condiciones climáticas.
- **Ajuste prudente:** Expertos creen que el sector es demasiado conservador por las escasas inversiones en I+D de tecnologías renovables, las políticas de género y la especialización.

Oportunidades

- **Energías renovables:** La evolución hacia una economía baja en emisiones de CO2 genera oportunidades de desarrollo y venta de energías renovables y nuevas infraestructuras. Los Gobiernos de la UE tienen un compromiso cada vez mayor en la consecución de estos objetivos.
- **Consumo de electricidad del transporte:** Evolución acelerada de los vehículos eléctricos enchufables en los últimos años y un mercado que tiende a este modelo de transporte, buscando reducir el consumo de combustibles fósiles.
- **Tecnologías de eficiencia energética:** Ante el aumento de los precios de la energía los clientes demandan tecnologías más eficientes y que permitan alcanzar cierta autarquía energética. De esta manera, los países no dependerán de los precios marcados por los mercados internacionales, los cuales están regulados por aquellos países poseedores de los recursos naturales que se utilizan para la creación de las energías tradicionales.
- **Nuevos servicios:** Creación de tecnologías inteligentes para ayudar a los clientes a controlar el uso de energía y lugares como la vivienda u oficinas puedan llegar a ser autosuficiente. Cada vez más empresas han intensificado sus compromisos.
- **Aumento de los precios de las fuentes fósiles:** Si los precios de los combustibles fósiles se elevan sobremanera, el sector energético europeo se enfrentará a graves problemas en el suministro debido a su dependencia exterior.
- **La reciente guerra de Ucrania ha disparado el precio del petróleo y, sobre todo, del gas.** Rusia es una de las principales fuentes de suministro de gas para los países del centro y este de Europa. Y esos riesgos geoestratégicos que acompañan a los combustibles fósiles – Oriente Medio, países árabes, Rusia... – han pasado en unas semanas de riesgo potencial a ser una amenaza auténtica. Ante semejante panorama, la única solución es reforzar aún más la apuesta por las renovables
- **Uno de los grandes objetivos de los fondos Next Generation, es el impulso de la transición hacia una economía descarbonizada.** Un cambio en el que desempeña un papel crucial el despliegue de las energías alternativas frente a los combustibles fósiles.



Debilidades

- Situación de un mercado en el cual existen empresas muy potentes y con una gran trayectoria, por lo que es importante detectar un nicho de mercado y saber analizar en qué lugar Cansol podría obtener un mayor beneficio.
- Cansol es un actor nuevo dentro del sector energético. Sin embargo, el impacto se minimiza debido a la presencia de un equipo multidisciplinar que procede en su mayoría de empresas líderes del sector de nivel mundial.
- El gran crecimiento de Cansol en los dos últimos años, así como el cambio de sector a uno con una mayor demanda, hace que esta empresa se encuentre en una situación de reestructuración y crecimiento que le permita continuar de una forma estable, sostenida y sostenible en el largo plazo. Este reto que tiene ante sí es uno de los puntos clave de Cansol.
- Simultaneidad de proyectos. El crecimiento exponencial de Cansol durante 2021 condujo a la compañía a no poder afrontar todas las oportunidades de negocio que se le presentaron debido a no contar con el volumen de mano de obra y maquinaria necesarios para poder encarar dichas oportunidades con todas las garantías.

Fortalezas

- Necesidad de energía: No existe sustituto para la energía, por lo que los consumidores no dan la espalda a la energía, siendo este un bien necesario para la práctica totalidad de sus actividades. Cansol se encuentra muy bien situado en un mercado al alza y con una trayectoria que lo avala.
- Diversidad de fuentes: debido a la situación de crecimiento de la empresa, experiencia en el sector de la construcción y la posibilidad de ser una empresa con una estructura muy flexible en función de las necesidades de la situación y de nuevas oportunidades de mercado, hace que Cansol pueda obtener una ventaja competitiva con respecto al resto de empresas a la hora de adaptar la actividad al tipo de cliente y a nuevos productos.
- El marco normativo Europeo está totalmente volcado en la descarbonización de la economía. Los fondos de recuperación postpandemia y el repunte del modelo energético europeo tras el estallido del conflicto bélico en Europa, convertirán a las energías renovables en actor principal de las políticas de Bruselas en la próxima década.
- Sector intensivo en factor capital: Cansol, al ser una empresa que cuenta con maquinaria de obra por su presencia en el sector de la obra civil hace que cuente con ese factor diferencial con respecto al resto de competidores. Gran necesidad de inversiones a largo plazo con un extenso payback que puede desalentar. Por tanto, esta empresa hace de una debilidad existente en el sector, una fortaleza.
- Cansol cuenta con un equipo directivo y técnico que proceden de empresas líderes del Sector Energía y del Sector Construcción, como pueden ser Abengoa o Ferrovial.



2.5 Análisis de la rivalidad competitiva del sector.

Según el economista Michael Porter existen cinco fuerzas que influyen en la estrategia competitiva de una compañía y que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado, o algún segmento de éste. El análisis del microentorno permite un análisis más específico sobre la industria en la que se mueve una empresa. Permite, también, identificar la estructura del sector industrial por medio de las fuerzas que Porter definió, y cómo estas toman relevancia dependiendo de la industria analizada, pues, comprender la estructura de un sector es clave para un posicionamiento estratégico eficaz.

Este modelo postula que las cinco variables (o fuerzas) dominan la estructura de una industria o negocio, y que representan y delimitan los precios, los costes y los requerimientos de inversión. Las cinco 5 fuerzas del modelo (que se muestran gráficamente) son las siguientes:

- El poder de negociación de los clientes. Estudio del producto/servicio que se vende, diferenciación y número de sustitutos para saber si el cliente se adaptará a las condiciones de la empresa o al revés.
- El poder de negociación de los proveedores. Estudio de los proveedores, número y tamaño de éstos para saber si impondrán sus condiciones de precio y tamaño del pedido.
- La amenaza de nuevos competidores. Dificultad o facilidad para una empresa de entrar en un mercado.
- La amenaza de productos sustitutos. Estudio de productos o servicios sustitutos a los que ofrece nuestra empresa.
- Análisis de la competencia. Estudio de los competidores y posición de éstos en el mercado.



2.5.1 Poder de negociación de los clientes



Existe en el mercado una gran cantidad de empresas encargadas de realizar instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo industrial y residencial. Esta gran oferta existente hace que el consumidor tenga un gran poder de negociación y por tanto Cansol deberá adaptarse para seducir al cliente, ofreciendo unas condiciones y servicios que le resulten interesantes al consumidor.

A la hora de realizar proyectos de grandes plantas fotovoltaicas dentro de los parámetros en los que se encuentra Cansol actualmente, la oferta existente es más escasa limitándose el número de competidores y las posibilidades de elección del cliente.

Uno de los valores añadidos que poseerá Cansol será el poder acompañar a sus clientes durante la totalidad de la vida útil de sus proyectos. Podrá ofrecer servicios de diseño, de construcción y de operación y mantenimiento.

Por otra parte, en plantas de un tamaño que exceda la capacidad de gestión integral del proyecto por parte de Cansol, la línea de negocio de instalador civil y eléctrico podrá ser la protagonista en esta tipología de plantas, para lo cual Cansol conserva su extenso parque de maquinaria y un equipo humano cualificado que le ha llevado a la posición de liderazgo que posee la compañía en la actualidad.

El Mercado Potencial

Los clientes valoran especialmente la experiencia y capacidad de la empresa. Buscan una empresa que disponga de habilidades en las funciones empresariales necesarias para que el proyecto salga adelante. La experiencia sectorial proporciona un buen conocimiento de los obstáculos y requisitos para llevar adelante el proyecto.

Los clientes valoran mucho el coste del servicio, por ello es necesario dar un servicio excelente, pero si la empresa se encuentra muy por encima en coste que nuestros competidores, el cliente se decantará por la empresa más barata mientras le ofrezca los mismos servicios. Suelen tener un bajo poder de negociación, pero a su vez son muy sensibles a los precios.

Uno de los pilares maestros del desarrollo del plan de negocio de Cansol Energy Solutions en la creación de un Departamento de Operación y Mantenimiento, línea de negocio que aportará estabilidad a la empresa, por el hecho de ser contratos a muy largo plazo y con ingresos fijos asegurados y además permitirá a nuestros clientes tener la tranquilidad de que la misma empresa que ha realizado la construcción integral de su planta, se encargará de la operación y mantenimiento de la misma durante los 30 años de vida de la instalación.



2.5.2 Análisis de los proveedores

La energía solar fotovoltaica es ya la más barata de las renovables y podría convertirse en la principal fuente de energía. España, además de estar bien posicionada, tiene músculo en la fabricación de instalaciones, lo que ayuda a localizar la producción. El director del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), Joan Groizard, lo tiene claro: “El despliegue en renovables debe estar ligado a nuestra industria”, una máxima que se materializa en la exigencia de que las beneficiarias de las subastas publiquen el origen de sus materiales y se comprometan a dar trabajo local.

Porque en la “carrera del sol” ganará el que esté mejor preparado y tenga mejores fabricantes, pero también el que menos dependa del exterior. Y es que, en este sentido, la pandemia ha hecho aparecer los riesgos de tener la industria deslocalizada. Y en el caso de la fotovoltaica, la demanda se ha disparado, y depender de otros países lastra la descarbonización por lo que España tiene el foco en incentivar también este sector dentro del proceso productivo de las energías fotovoltaicas.

Es por ello que Cansol apuesta por proveedores de productos localizados en lugares cercanos a las obras, apostando por el comercio local y por la calidad de los productos que ofrece la marca España en términos de energías renovables.

En cuanto a proveedores de servicios Cansol, busca integrar casi por completo todas las fases y actividades que se realizan en el proceso de construcción y mantenimiento de las plantas fotovoltaicas, con el objetivo de continuar siendo autónomos y no depender de terceras empresas.

El Mercado Potencial

2.5.3 Amenaza de nuevos competidores



La amenaza de nuevas empresas en el sector depende tal y como expuso Porter en su análisis, fundamentalmente de las barreras de entrada y salida que muestre el sector y de la reacción de los competidores ya establecidos.

Por un lado, las necesidades de capital, así como legales, para formar una empresa de estas características no se consideran barrera de entrada debido a la financiación que se promueven desde diversos organismos, así como la cada vez mayor apuesta desde la UE hacen que diversas empresas estén apostando por este sector con cada vez mayor demanda.

Sin embargo, el poder de anticipación y la extensa cartera de proyectos finalizados y energizados con éxito en los últimos años, es la mejor defensa de Cansol contra la amenaza de entradas de nuevos competidores en el sector. En la franja de proyectos en los que Cansol ha puesto su objetivo, la capacidad de aparición de competidores realmente tecnificados y con solvencia técnica es muy limitada.



2.5.4 La amenaza de productos sustitutos

Se llaman así a los productos que pueden desempeñar una función igual o similar a la que desempeñarán los productos ofrecidos por Cansol, lo que permitirá que un cliente potencial tenga varias alternativas a la hora de invertir en productos de este tipo. Es por tanto conveniente no solo ofrecer un producto que sea competitivo con respecto a bienes del mismo tipo, sino también con respecto a los productos sustitutos que existan o puedan llegar a existir en el mercado.

En este caso, Cansol no tiene un gran problema dentro del sector ya que tiene una actividad de negocio muy especializada, y dentro de dicha actividad productiva, puede realizar todos y cada uno de los pasos requeridos para satisfacer la necesidad del cliente.

La única opción de encontrar un producto sustitutivo para Cansol dentro del sector, sería más que a través de un producto diferente, a través de una estrategia diferente, basada en precios bajos. Cansol tiene claro que su modelo de negocio está basada en competir en calidad e innovación, y en ningún caso, competir en precios ya que esto lleva a un modelo poco sostenible en el largo plazo.

El Mercado Potencial

2.5.5 Análisis de los competidores existentes

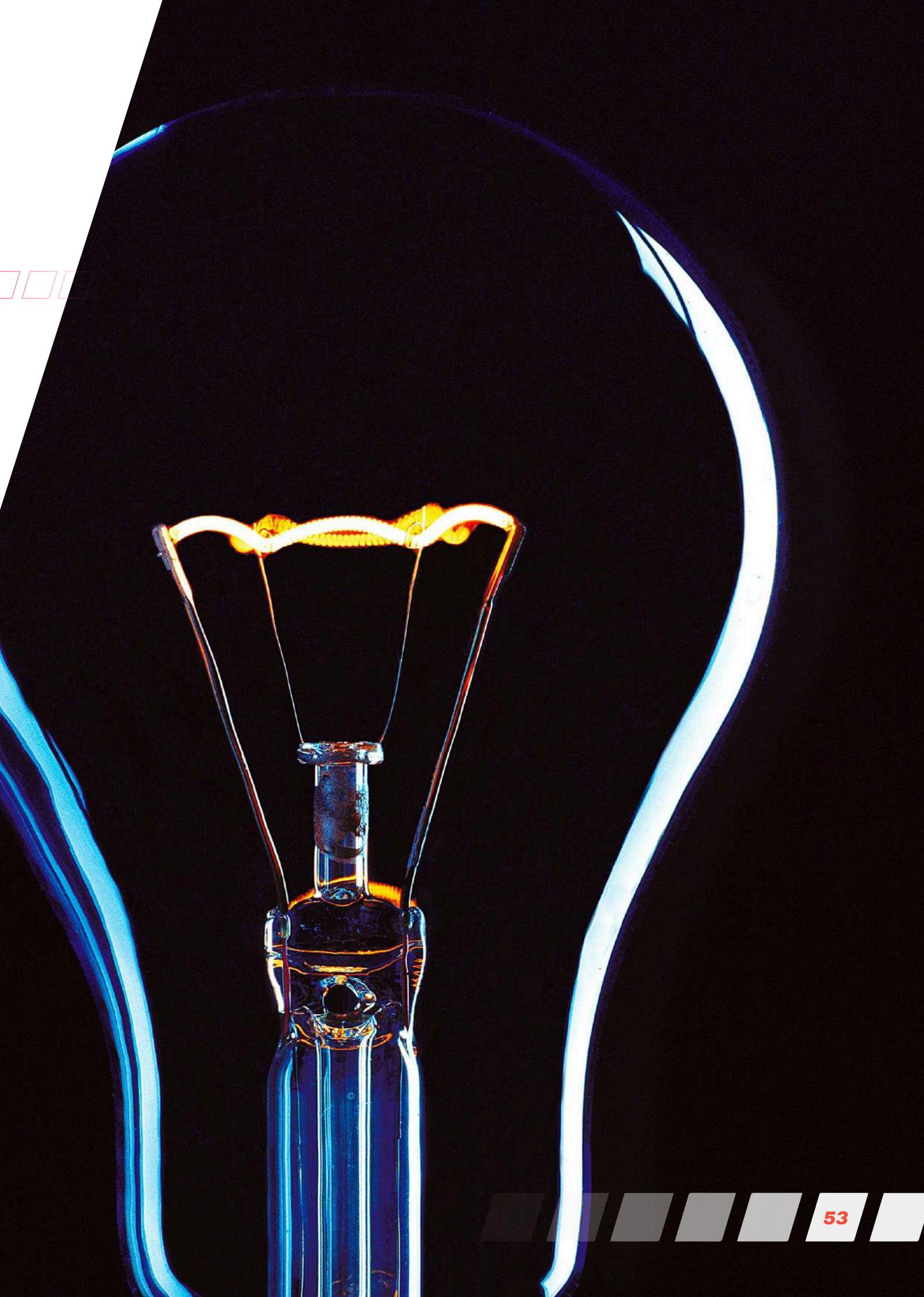


A pesar de que es un sector que se encuentra en un crecimiento muy potente, Cansol ha desarrollado una estrategia denominada “Océano Azul”, la cual consiste en la búsqueda simultánea de diferenciación y bajos costos para abrir un nuevo espacio de mercado y crear nueva demanda. Se trata de crear y capturar espacios de mercado no colonizados y, de ese modo, hacer de la competencia un factor irrelevante. Esta estrategia se basa en una visión según la cual las fronteras del mercado y la estructura de la industria no están dadas ni son estáticas. En esa medida, pueden ser reconstruidas a partir de las acciones y las creencias de quienes participan en la industria.

Competir en una industria sobrepoblada mientras se mantiene un buen rendimiento es imposible, por lo cual, la verdadera oportunidad se encuentra en crear océanos azules de mercados no disputados.

Los océanos azules son una representación de todas las industrias que aún no existen, del mercado desconocido, que hasta ahora no ha sido tocado por la competencia. En ellos la demanda se crea, así que no es necesario pelear por ella. Es un mercado en el que hay espacio para crecer de manera rápida y generando ganancias.

Como se ha desarrollado en la tipología de cliente/ proyecto objetivo, Cansol tiene muy claro cual es su área de negocio, en la cual debe enfocarse y donde la competencia es menor. Sin embargo, Cansol por supuesto, tiene competencia dentro del sector, aunque en algunos casos por su condición de estrategia de océano azul, está consiguiendo verlos como una oportunidad de negocio.



El Mercado Potencial

El océano azul en el que Cansol Energy Solutions va a enfocar su desarrollo de negocio, será en la construcción integral de plantas fotovoltaicas de ente 5 y 20MW, por ser un tamaño de planta para el que las grandes empresas consolidadas del sector ya no demuestran un gran interés por haber proyectos por encima de 50MW, los cuales les resultan más atractivos, y a la vez resultan inalcanzables para los pequeños instaladores y subcontratas del sector debido a que no cuentan con los equipos directivos y de management capaces de poder afrontar proyectos integrales para la modalidad EPC (ingeniería, compras y construcción).

Tras realizar un análisis de posibles competidores en el mercado, estos se pueden dividir en 3 tipos:

- *En primer lugar, aquellas empresas que al analizarlas se puede observar que tienen una cualificación técnica parecida a la que Cansol ofrece a sus clientes, pero que a la hora de desarrollar las plantas fotovoltaicas subcontratan a muchas más empresas para llevar a cabo la obra. De este tipo de empresas, Cansol se diferencia en que, cada vez más clientes buscan proveedores que ofrezcan un servicio completo, del cual pocas empresas que tengan este tipo de target, tienen capacidad para poder llevarlas a cabo.*



- *A continuación, se pueden observar que existen ciertas empresas que se especializan en un target parecido al de Cansol, utilizando una estrategia basada en costes bajos y por tanto precios bajos. Cansol es consciente de cual es y debe ser su valor añadido al mercado, ofreciendo a un coste algo mayor, una empresa altamente tecnificada, con profesionales con trayectoria en las compañías líderes del sector y con una clara visión de las demandas de nuestros clientes.*
- *Por último, con una perspectiva de futuro, mirando hacia plantas pequeñas donde Cansol puede llegar a realizar el alcance completo, se competiría contra empresas EPC que subcontratan todo, con lo que Cansol podría de nuevo aportar esa diferenciación basada en la realización de proyectos con el personal y la maquinaria disponible en la propia empresa. Por supuesto, llegado el momento, Cansol no descartará subcontratar empresas para proyectos de mayor envergadura, siempre y cuando mantengan unos estándares de calidad y compromiso, que se asemejen a las de la firma.*



Introducción

1

*El Mercado
Potencial*

2

**La Propuesta
de Valor**

3

*Proyección
Económico-
Financiera*

4

La Propuesta de Valor

Como se ha desarrollado a lo largo de este plan de negocio, las energías renovables juegan un rol cada vez más importante en la economía global gracias a su contribución para mitigar el impacto del cambio climático y garantizar la seguridad energética.

Los procesos productivos de las energías renovables abarcan una amplia variedad de etapas en las cuales intervienen un gran número de personas con diferentes perfiles profesionales, instituciones privadas y públicas, y compañías nacionales y extranjeras. En general, las empresas más grandes se centran en sus competencias esenciales, subcontratando para otras actividades a terceros, que pueden ofrecer una ventaja competitiva por especialidad o ubicación.

La cadena de valor es un concepto acuñado por Porter en el que a raíz de las actividades de una empresa se crea una serie de relaciones o eslabones que tienen como objetivo aportar el mayor valor posible para el cliente. Hoy en día, la cadena de valor se entiende como una herramienta estratégica de análisis para identificar las ventajas competitivas de un negocio frente al mercado.

Este concepto analiza las diferentes actividades o departamentos de Cansol comparándola con las de la competencia, dando así información muy valiosa sobre la posición que nuestro negocio ocupa en el mercado y la estrategia que debería seguir a nivel de procesos internos o externos. Sin embargo, antes de profundizar más en lo que es o como realizar una cadena de valor, debemos empezar por entender qué es “valor” para ti y para tus clientes.

Cansol ofrece servicios EPC para instalaciones de generación de energía renovable, cubriendo toda la cadena de valor desde el diseño, la construcción, puesta en marcha y posterior mantenimiento de la misma, buscando siempre la competitividad en calidad y compromiso con el cliente.



3.1 La ventaja competitiva

La estrategia competitiva radica en ser diferente, es decir, implica que de forma intencional la empresa opte por un conjunto de actividades, de tareas, que proporcionen una combinación de valor única, bien realizando tareas de forma diferente al resto, o bien desarrollando otras actividades distintas que sus rivales. Y sólo de esta manera la empresa podrá hacer frente a la competencia, creando una diferencia que, además, debe ser capaz de mantener en el tiempo, es decir, dicha diferencia ha de ser sostenible.

La Propuesta de Valor

Es en el marco de análisis interno de la empresa donde se ubica el estudio de la ventaja competitiva, y por ello, se examinará éste con más detalle. En este caso, la estrategia competitiva de Cansol está muy clara, y es la de desarrollar una estrategia competitiva basada en la calidad de sus servicios.

Esta calidad, a la hora de llevar a cabo la actividad empresarial se basa en diferentes aspectos:

- *Uno de ellos es que, Cansol, a pesar de llevar pocos años en el sector de las energías renovables, es una empresa que cumplió en 2021, su décimo aniversario, por lo que cuenta con una estabilidad, trayectoria y estructuras que muchas empresas de su tamaño en el sector no poseen.*
- *Gracias a su paso por el sector de la obra civil, Cansol cuenta con uno de sus activos más importantes y que mayor ventaja competitiva le aportan, su propia maquinaria capacitada para la realización de plantas fotovoltaicas, la cual le permite contar con una autonomía, una disponibilidad y un compromiso de entrega, que muchas empresas del sector no pueden competir. Cansol cuenta con todo tipo de maquinaria de movimiento de tierras, aunque específicamente mayor especialización en trenching (zanjeado) necesario para las actividades eléctricas. Con ello no depende de ningún tipo de subcontrata de maquinaria. La firma cuenta con la siguiente maquinaria:*

- Zanjadoras, maquinaria la cual, ninguna empresa de la competencia tiene a su disposición.
 - Tolvas relleno zanjas, la cual ha sido diseñada específicamente por Cansol para las necesidades de la empresa
 - Útiles de tendido específicos para manipuladores telescópicos y retroexcavadoras También diseñado y homologados por la empresa
 - Retroexcavadoras desde 25 a 9 toneladas.
 - Palas Cargadoras
 - Tractores
 - Niveladoras
 - Carros de tendido de cable de diseño propio
- Analizando el sector, no existe ninguna otra empresa en España capaz de afrontar con medios propios tanto la obra civil como la obra eléctrica de plantas fotovoltaicas. Esa doble especialización ha llevado a Cansol al liderazgo nacional en el marco eléctrico de estas instalaciones.
- Conocimiento integral del ciclo de vida de una instalación fotovoltaica. La especialización de Cansol y de sus equipos técnicos, le ha proporcionado una versión integral de estas instalaciones que servirá de trampolín para poder crecer dentro del sector tanto en facturación como en tipología de proyectos.



La Propuesta de Valor

- Estructuras fácilmente adaptables a las necesidades del entorno, cliente y necesidad. Cansol ha demostrado durante la crisis del Covid 19, que es capaz de reinventarse y adaptar su estructura de trabajo a las situaciones cambiantes del entorno. Un ejemplo de ello, es la capacidad de sus profesionales que han permitido que Cansol pueda adaptarse tan rápidamente al sector de las energías renovables, no solo sin resentir su sostenibilidad económica, si no que consiguiendo alcanzar la mayor cifra de negocio de la historia de Cansol.
- Cansol cuenta con un equipo directivo que han desarrollado su carrera profesional en las empresas líderes de los sectores energético y construcción. Un equipo acostumbrado a nuevos retos, a abrir nuevas líneas de negocio y a captar la confianza de los grandes clientes públicos y privados de dichos sectores.

Cansol cuenta con la suerte de tener a sus espaldas la marca España, la cual cuenta con un gran prestigio internacional en materia de energías renovables, lo cual unido a su buen hacer, puede facilitar en un periodo medio-largo de tiempo, su expansión a otros países de la región.



3.2 Definición de producto

La Energía solar, es la energía obtenida mediante la captación de la luz y el calor emitidos por el sol. La radiación solar que alcanza la Tierra puede aprovecharse por medio del calor que produce, como también a través de la absorción de la radiación, por ejemplo en dispositivos ópticos o de otro tipo. Es una de las llamadas energías renovables particularmente del grupo no contaminante, conocido como energía limpia o energía verde.

La Propuesta de Valor

Cansol, sin dejar de lado su posición en el mercado como instalador eléctrico líder, ofrece a sus clientes tanto el diseño, como la construcción integral mediante contratos EPC/BoS, como la operación y mantenimiento de instalaciones de generación de energía renovable.

Cansol busca las excelencias en cada uno de estos pasos, desde el primer acercamiento con el cliente, hasta el mantenimiento de la planta una vez se ha concluido la obra, ya sea realizando una parte del proceso productivo o toda la actividad que conlleva la elaboración de plantas fotovoltaicas. Cansol busca dejar su huella en cada trabajo realizado. /

3.3 Política comercial

Las políticas comerciales de una empresa son las reglas establecidas por la compañía para definir la estrategia de comercialización, formas de actuación y relaciones con otras empresas y clientes. Estas políticas consisten en la formalización de todas las técnicas, tácticas y decisiones tomadas para la comercialización de los productos y servicios de la organización, para conseguir los objetivos marcados. Algunos de los puntos clave de las políticas comerciales de Cansol son el precio y la comunicación.

La política comercial es un área fundamental para el correcto funcionamiento de la empresa, ya que de ella dependerán directamente los resultados de la empresa. Sin embargo, no se pueden tomar decisiones aisladas, sino que deben estar alineadas con la estrategia general de la empresa.



3.3.1 Departamento de Publicidad y Relaciones Públicas

Cansol busca desarrollar una política comercial que le permitan desarrollar mucho más el mercado en el que se encuentra, conocer al cliente, ofrecer un producto más adecuado y personalizado, pero también mejorar los procesos de la empresa y ser más efectivos.

Una de las principales actividades de esta política comercial que ha llevado Cansol ha sido la de mejorar el posicionamiento de la empresa, de tal forma que la marca tenga cada vez un mejor reconocimiento y situación en el sector, definiendo claramente el segmento del mercado al que se dirige, estableciendo una política de precios basada en la calidad de su servicio y creando un modus operandi/ plan de acción marcado para conseguir los objetivos de ventas y costes planteados.

Algunas de las actividades llevadas a cabo para poder desarrollar y dar a conocer a Cansol dentro del sector, han sido a través de la presencia de la dirección ejecutiva en diversas conferencias y actos autonómicos y nacionales, presencia en revistas especializadas dentro del sector, activa presencia en redes sociales, así como desarrollo de herramientas corporativas como potenciando la comunicación corporativa, página web...

El objetivo del equipo que conforma este departamento en la empresa es el de conseguir contactos con las empresas que desde la dirección de Cansol, se ha considerado una empresa objetivo, ya que cumple las condiciones para ser clientes potenciales.

La Propuesta de Valor

3.3.2 Departamento comercial

En Cansol se trabaja de forma continua y eficiente en la consecución de nuevos proyectos y retos para la empresa. En este aspecto, la empresa ha incorporado un CRM para establecer los protocolos de seguimientos de clientes, fidelización de los mismos e ingresos recurrentes, buscando asegurar la viabilidad de la empresa en el medio-largo plazo.

La Gestión de las Relaciones con Clientes (CRM), va más allá de una plataforma o un software: es todo un proceso que Cansol ha decidido incorporar para administrar y analizar las interacciones con clientes, anticipar necesidades y deseos, optimizar la rentabilidad, aumentar las ventas y personalizar campañas de captación de nuevos clientes.

A demás en esta aplicación, se está buscando la incorporación a ese CRM de empresas internacionales con el objetivo de llevar a cabo una expansión a medio plazo a otros países de la región.

En los próximos años, se va a reforzar la estructura del departamento comercial con incorporación de personal cualificado en la materia con la intención de conseguir que Cansol continúe acercándose a los clientes potenciales.

Por último, esta estructuración comercial vendrá acompañada de unas pautas basadas en la relación constante a través de NPS para medir nivel de satisfacción. Con estas medidas enfocadas a conocer el grado de satisfacción de los clientes se pretende poder descubrir nuevas necesidades no cubiertas para afianzar y fidelizar en el medio plazo.







Introducción

1

*El Mercado
Potencial*

2

*La Propuesta
de Valor*

3

**Proyección
Económico-
Financiera**

4

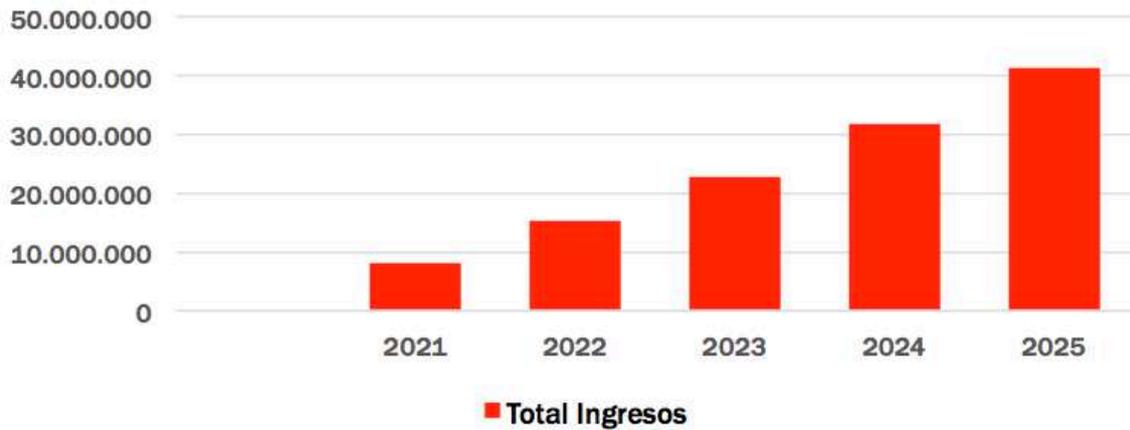
Proyección Económico -Financiera



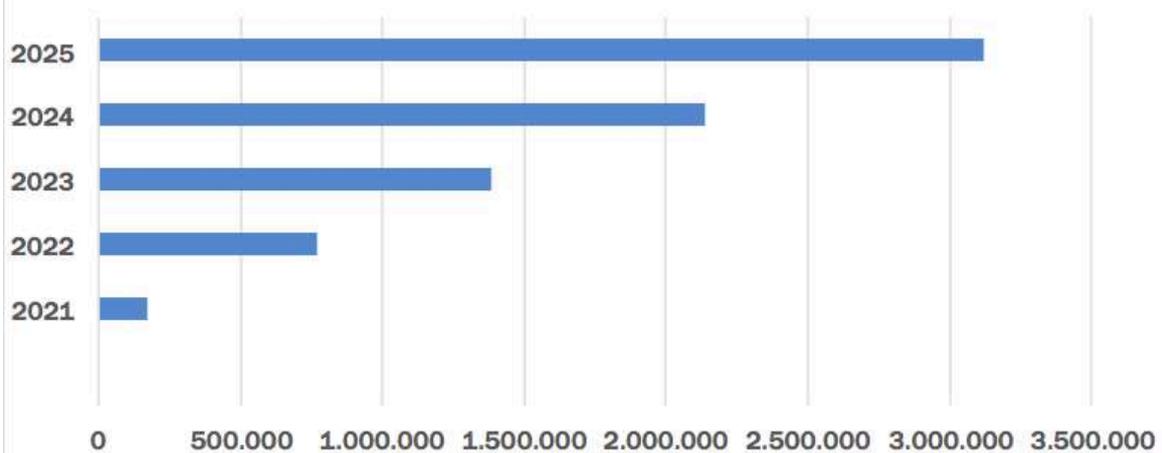
Pérdidas y Ganancias Previstas - 5 AÑOS

RESULTADOS PREVISTOS	2021	2022	%	2023	%	2024	%	2025	%
Total Ingresos	8.075.317	15.203.218	88,3%	22.727.112	49,5%	31.755.786	39,7%	41.235.893	29,9%
Venta neta total	7.919.889	15.047.789	90,0%	22.571.684	50,0%	31.600.357	40,0%	41.080.464	30,0%
Otros ingresos	155.428	155.428	0,0%	155.428	0,0%	155.428	0,0%	155.428	0,0%
Coste de las ventas	4.796.787	10.073.253	110,0%	16.117.204	60,0%	23.369.946	45,0%	30.848.329	32,0%
Consumo	4.796.787	10.073.253	110,0%	16.117.204	60,0%	23.369.946	45,0%	30.848.329	32,0%
Otros costes de venta	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Personal p/s	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Margen Bruto	3.278.531	5.129.965	56,5%	6.609.908	28,8%	8.385.840	26,9%	10.387.564	23,9%
	40,60%	33,74%		29,08%		26,41%		25,19%	
Gastos operativos	2.928.106	3.970.886	35,6%	4.620.045	16,3%	5.377.283	16,4%	6.069.166	12,9%
Personal	2.071.692	2.900.369	40,0%	3.335.424	15,0%	3.835.738	15,0%	4.219.312	10,0%
Marketing y ventas	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Generales y de administración	856.414	1.070.517	25,0%	1.284.621	20,0%	1.541.545	20,0%	1.849.854	20,0%
Gastos establecimiento	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Insolvencias	0	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
E.B.I.T.D.A.	350.425	1.159.079	230,8%	1.989.863	71,7%	3.008.557	51,2%	4.318.399	43,5%
	4,34%	7,62%		8,76%		9,47%		10,47%	
Amortizaciones	44.337	44.337	0,0%	44.337	0,0%	44.337	0,0%	44.337	0,0%
Resultado EXPLOTACIÓN	306.087	1.114.741	264,2%	1.945.526	74,5%	2.964.219	52,4%	4.274.061	44,2%
	3,79%	7,33%		8,56%		9,33%		10,36%	
Resultado financiero	-69.294	-90.100	30,0%	-103.624	15,0%	-113.992	10,0%	-119.695	5,0%
Ingresos financieros	60	60	0,0%	60	0,0%	60	0,0%	60	0,0%
Gastos financieros	69.354	90.160	30,0%	103.684	15,0%	114.052	10,0%	119.755	5,0%
Resultado del EJERCICIO	2021	2022	%	2023	%	2024	%	2025	%
Result. antes de impuestos	236.794	1.024.642	332,7%	1.841.902	79,8%	2.850.227	54,7%	4.154.367	45,8%
	2,93%	6,74%		8,10%		8,98%		10,07%	
Impuestos sobre beneficios	64.700	256.160	295,9%	460.476	79,8%	712.557	54,7%	1.038.592	45,8%
RESULTADO del EJERCICIO	172.094	768.481	346,5%	1.381.427	79,8%	2.137.671	54,7%	3.115.775	45,8%
	2,13%	5,05%		6,08%		6,73%		7,56%	

TOTAL INGRESOS



RESULTADO NETO



RESULTADOS



CANSOL

ENERGY SOLUTIONS

PLAN DE NEGOCIO



Granada

Calle San Anton 72,
Planta 6, Ofc. 14

+34 953 51 93 50

info@cansol.es



Málaga

Calle Eslovenia, 17

+34 951 33 36 31

malaga@cansol.es



Madrid

Calle Sor Angela
De la Cruz 22

madrid@cansol.es



Sevilla

Edificio Vega del Rey
1 Calle Almutamid, 6.
Planta 2

sevilla@cansol.es

WWW.CANSOL.ES

