

Barcelona, 23 de junio de 2022

Última versión actualizada de la información presentada durante el Día del Inversor. Esta versión sustituye a la publicada el día 21/06/2022.

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, aprobado por RDL 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, por la presente Profithol, S.A (en adelante “SolarProfit”, la “Sociedad”, la “Compañía” o el “Grupo”) pone en su conocimiento la siguiente información que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores.

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE:

SolarProfit celebra su primer Día del Inversor presentando los estados financieros 2021 y Q1 2022, así como su apuesta por las baterías y el modelo *Smart Prosumer*

SolarProfit celebra su primer Día del Inversor (denominado *Día de la Comunidad con la Cabeza Bien Alta*) resaltando los estados financieros relativos al ejercicio de 2021 y presentando los ingresos, gastos y EBITDA Normalizado referentes al Q1 del ejercicio de 2022. Así mismo, el grupo expondrá las estimaciones para el primer semestre del ejercicio de 2022.

La compañía introducirá el modelo *Smart Prosumer*, el cual se basa en su *software* propio y en el uso de baterías, unas de las grandes novedades en las soluciones de autoconsumo ofrecidas por SolarProfit.

A continuación, se adjunta la documentación relativa al Día del Inversor.

Muy atentamente,

CABEZHOBEAZHA GROUP, S.L.U.
Debidamente representada por D. Roger Fernández Girona
Presidente del Consejo de Administración
PROFITHOL, S.A.



**DIA DE LA COMUNIDAD
CON LA CABEZA BIEN ALTA**

SOLARPROFIT

AGENDA

10h30-10h45 Bienvenida

10h45-11h45 Liderar con la Cabeza Bien Alta – Xesco Espar

11h45-12h15 Esencia y Resultados SolarProfit – Oscar Gómez y Roger Fernández

12h15-12h45 Coffee Break

12h45 – 13h45 Mercado y Modelo Negocio SolarProfit

14h00-15h30 Cóctel

AGENDA

10h30-10h45 Bienvenida

10h45-11h45 Liderar con la Cabeza Bien Alta – Xesco Espar

11h45-12h15 Esencia y Resultados SolarProfit – Oscar Gómez y Roger Fernández

12h15-12h45 Coffee Break

12h45 – 13h45 Mercado y Modelo Negocio SolarProfit

14h00-15h30 Cóctel

SOLARPROFIT

LIDERAR

CON LA CABEZA BIEN ALTA



www.xescoespar.net



@xescoespar

@xescoespar





Xesco 5.9



Xesco 2.2



Xesco 3.4



Xesco 4.1





Xesco 4.7



SOLARPROFIT

CÓMO CRECEMOS PARA ALCANZAR EL MÁXIMO RENDIMIENTO?



1. Sueña en Objetivos Intrépidos

- Todo se crea dos veces
- Un objetivo es como el piloto automático
- Baila con la incertidumbre



SOLARPROFIT

1. SUEÑA en OBJETIVOS INTRÉPIDOS (y claros)



SOLARPROFIT

2. CRECE



2. Es en quién te conviertes

Nunca permitas que tus circunstancias presentes influyan en tus objetivos



2. Haz que tu gente crezca



2. Haz que tu gente crezca



SOLARPROFIT

3. LOS VALORES DEL TRABAJO EN EQUIPO

1+1=3



3. Los Valores del Equipo

- Generosidad
- Humildad

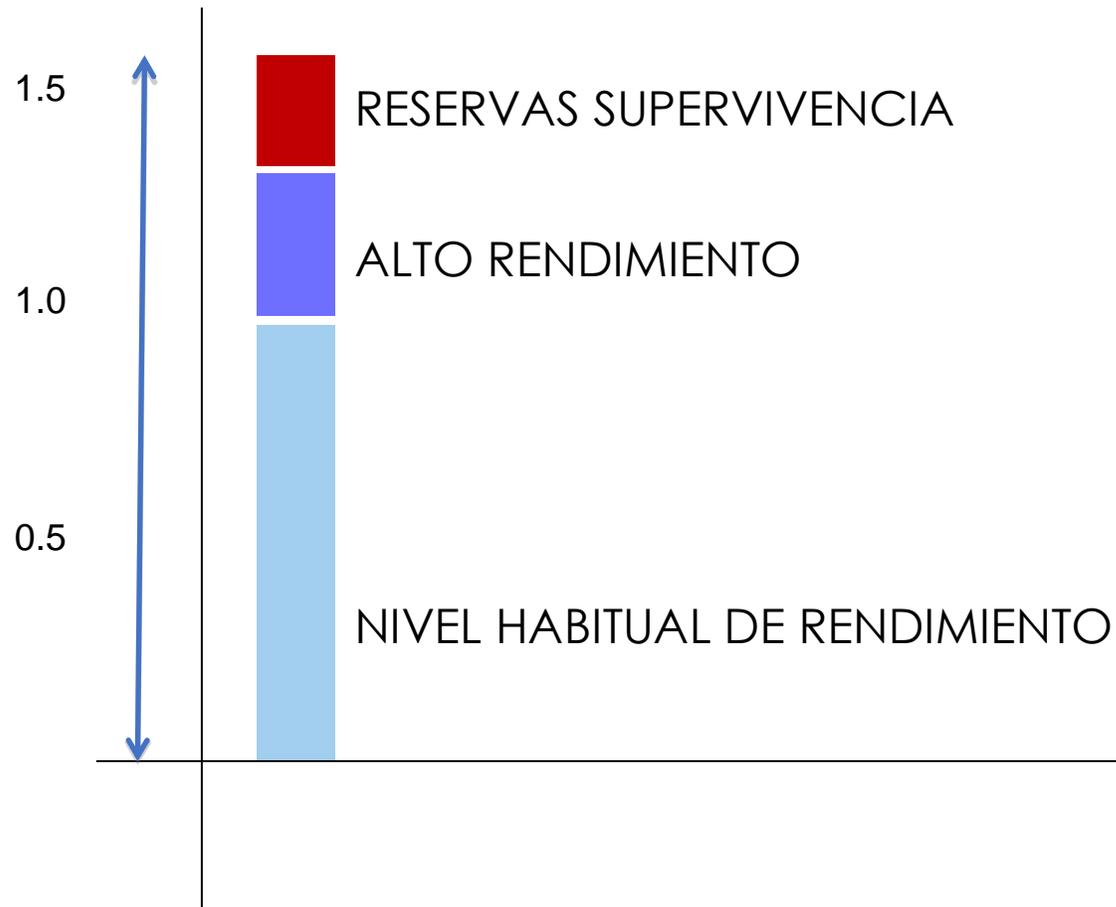


3. Los Valores del Equipo

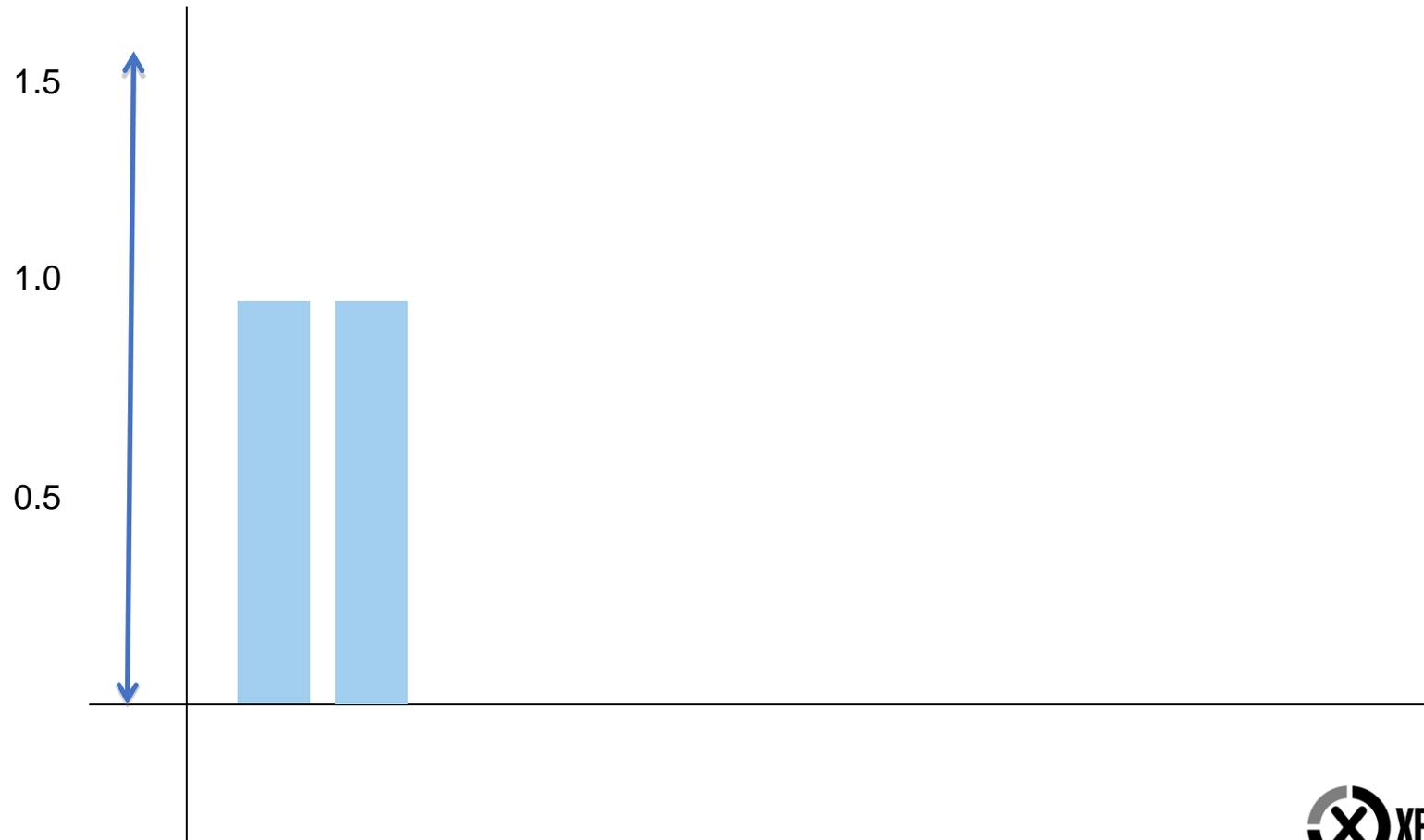
- Generosidad
- Humildad
- Confianza
- Entusiasmo
- Compromiso



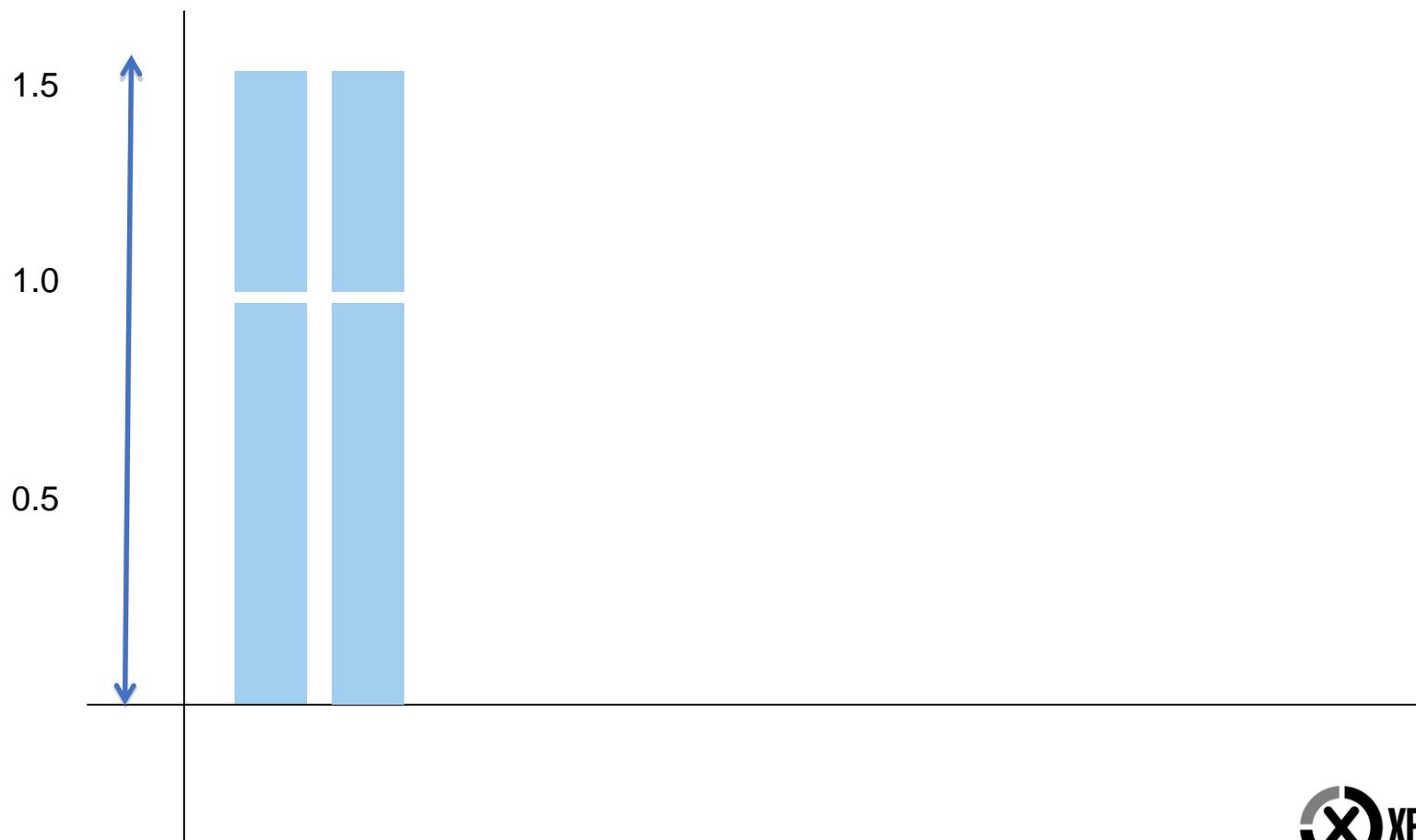
Los Límites del Rendimiento Humano



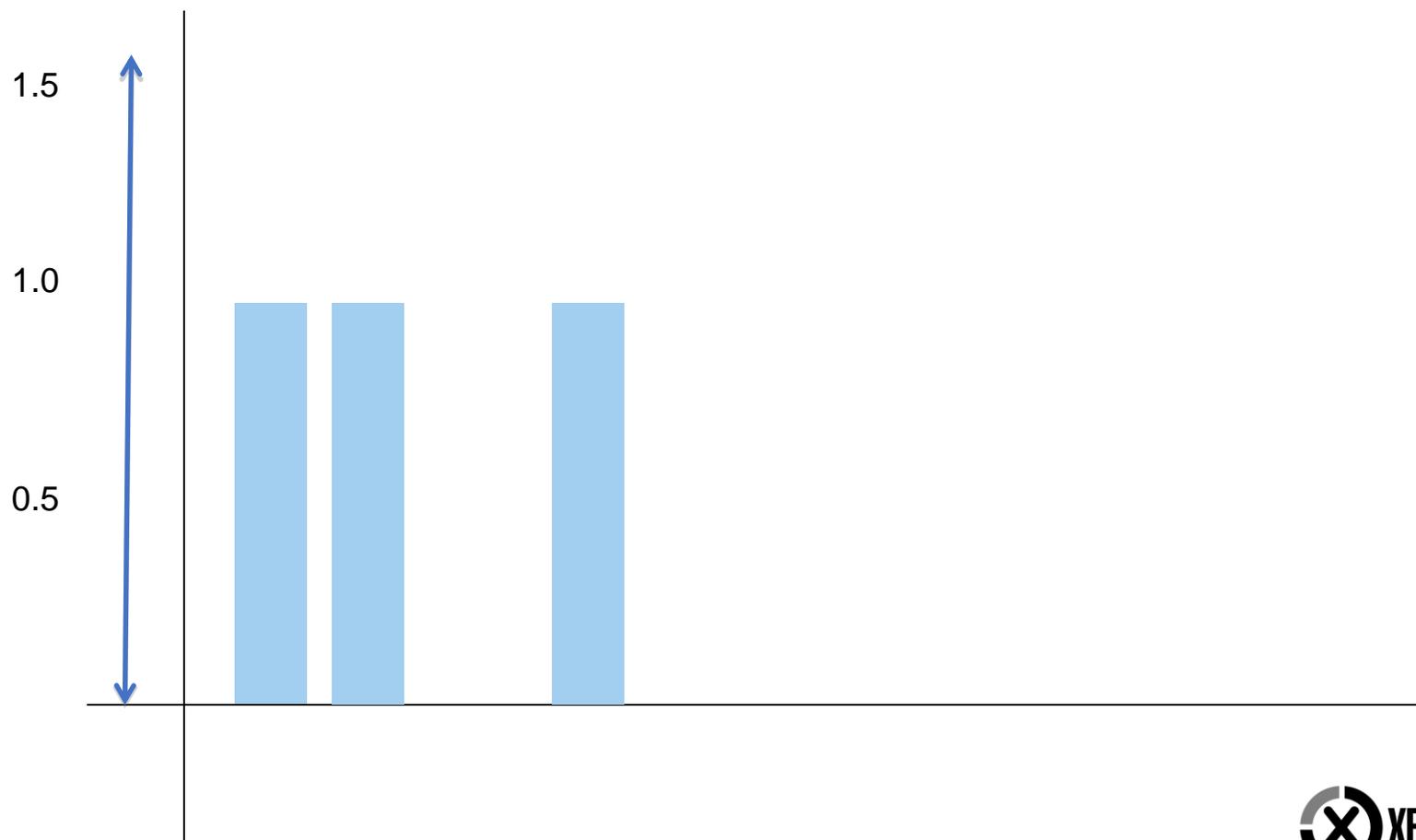
SINERGIA: 1 + 1 = 3



SINERGIA : 1 + 1 = 3



SINERGIA : 1 + 1 = 3





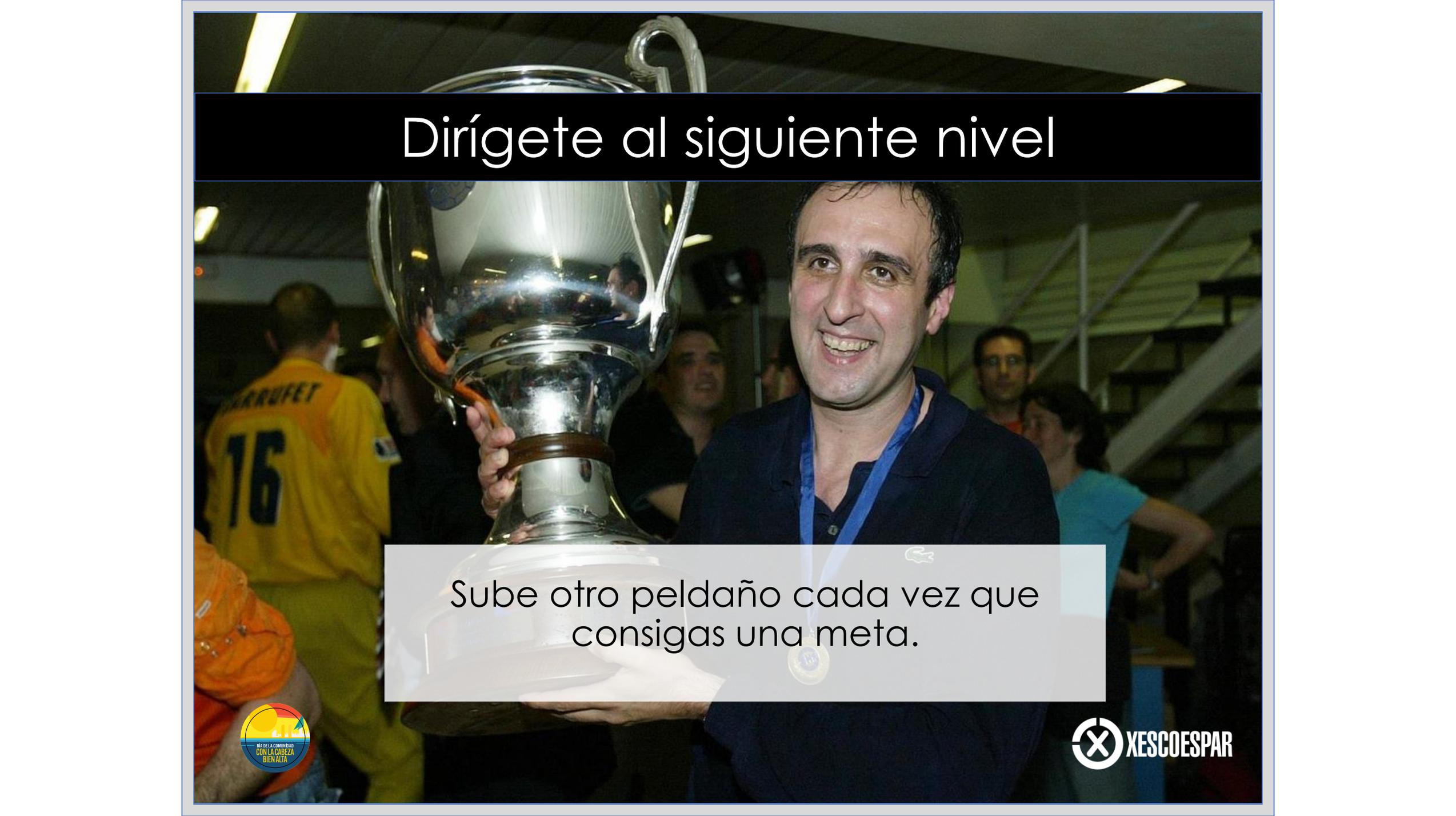
CÓMO MANTENEMOS EL RENDIMIENTO Y LA MOTIVACIÓN A LARGO PLAZO?



SOLARPROFIT

1. DIRÍGETE AL SIGUIENTE NIVEL

 XESCOESPAR



Dirígete al siguiente nivel

Sube otro peldaño cada vez que consigas una meta.





2. CREA CONFIANZA PARA LA PEER - ACCOUNTABILITY



Favorece la peer - accountability



 **champions**  **XESCOESPAR**

2004/2005 EHF CHAMPIONS LEAGUE

championsleague.eurohandball.com championsleague.eurohandball.com championsleague.eurohandball.com

Anni & Clara





**3. HAZ QUE LA GENTE SE SIENTA
ORGULLOSA DE SOLAR PROFIT**



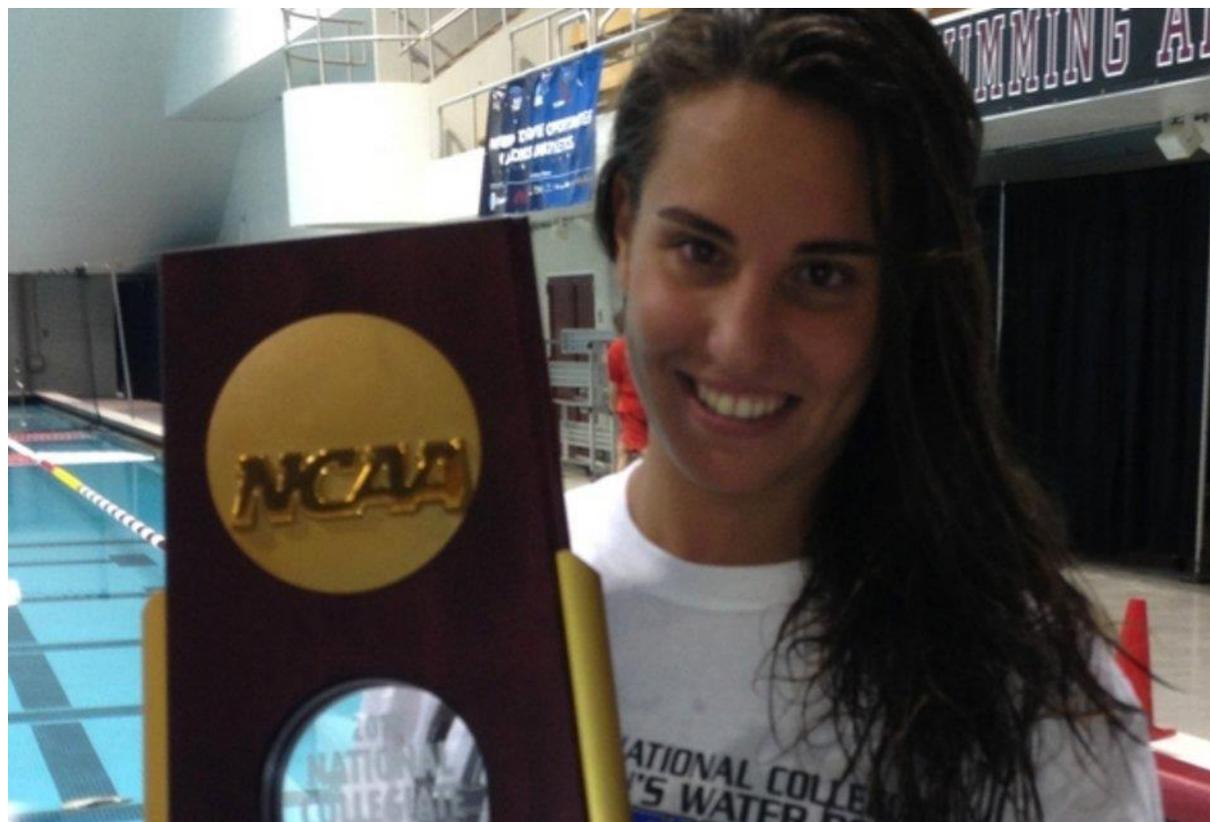
SOLARPROFIT



Un simple juego de cartas



Silver, London 2012
Gold, (USC) NCAA 2013
Gold, WC Barcelona 2013



2 GOLD m. Europe Ch.

2 SILVER m. World Ch.

1 SILVER IN TOKIO '20

4 GOLD m. Europe Ch.

9 GOLD Spanish Ch..

1 GOLD Australia Ch.



SOLARPROFIT

LIDERAR

CON LA CABEZA BIEN ALTA



www.xescoespar.net



@xescoespar

@xescoespar



AGENDA

10h30-10h45 Bienvenida

10h45-11h45 Liderar con la Cabeza Bien Alta – Xesco Espar

11h45-12h15 Esencia y Resultados SolarProfit – Oscar Gómez y Roger Fernández

12h15-12h45 Coffee Break

12h45 – 13h45 Mercado y Modelo Negocio SolarProfit

14h00-15h30 Cóctel

OBJETIVOS DE LA PRESENTACIÓN

1

INTRODUCCIÓN.
ESENCIA
SOLARPROFIT

ANÁLISIS DE
RESULTADOS 2021 Y
2022

2

¿HACIA DÓNDE
VA EL
MERCADO?

MODELOS
DE NEGOCIO
ACTUALES

3

MODELO DE
NEGOCIO
SOLARPROFIT

IMPACTO DEL
MODELO
SOLARPROFIT

INTRODUCCIÓN. ESENCIA SOLARPROFIT



NUESTRA ESENCIA

Nuestra misión

Experiencia de cliente excelente mediante soluciones accesibles, integrales e innovadoras



Nuestra visión

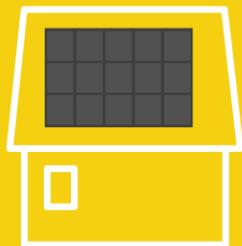
Transformar el modelo de consumo de energía hacia recursos sostenibles y descentralizados en hogares, empresas y comunidades

NUESTRO ENFOQUE ESTRATÉGICO

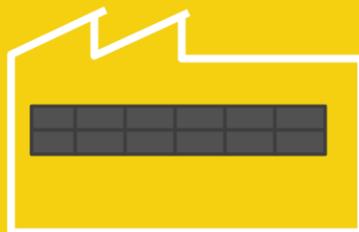
...se basa en nuestra visión de ser una empresa de servicios al cliente

Hacemos clientes de por vida

Con tres áreas de negocio:



Residencial

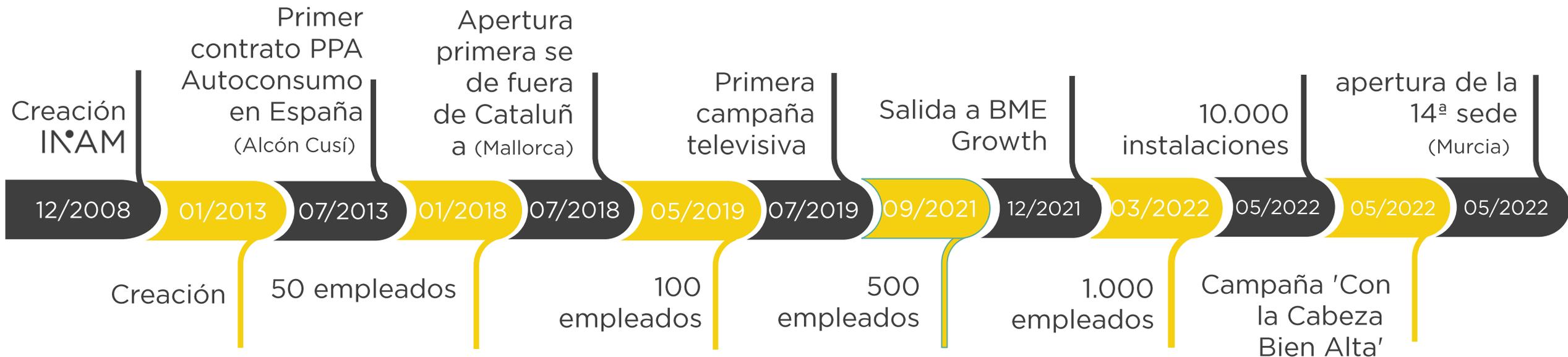


Industrial



Recurrente
(cuota por cliente)

¿CÓMO HEMOS CONSEGUIDO SER LÍDERES DEL SECTOR?





LA COMUNIDAD CON LA
CABEZA BIEN ALTA...

9 DE MAYO DE L 2022

CON BUENA
ENERGÍA
INICIAMOS
CAMPAÑA

EN TELEVISIÓN,
DIGITAL, EXTERIOR,
RADIO Y PRINCIPALES
GRUPOS EDITORIALES







EN TELEVISIÓN

En más de 40 canales
para lograr el mayor impacto
en nuestro público objetivo





EN TELEVISIÓN

+ 345 millones de impactos en Televisión

Hemos alcanzado al 80% de los individuos
+16 un promedio de 11 veces!



EN TELEVISIÓN

MEDIASET *españa.*



MediaMax



EN DIGITAL



Con campaña de video y *display* programático & *Brand days / Brand weeks* en los principales grupos editoriales consiguiendo **+ 49 millones de impresiones y + de 4,8 millones de visualizaciones del vídeo**

EN EXTERIOR

Con lonas en **Madrid, Barcelona y Málaga**, ubicadas en las principales arterias de la ciudad que han generado en el mes de activación + monopostes en vías de acceso en Barcelona y Madrid con **más de 33 millones de impactos**



EN
EXTERIOR



C.
Muntaner,
Barcelona



Ronda de
Dalt,
Barcelona



C-31,
Barcelona



Gran Via
de les
Corts
Catalanes,
Barcelona

EN
EXTERIOR

MADRID

Gran Vía,
Madrid



EN
EXTERIOR

MÁLAGA

C. Albert
Camus,
Málaga



EN
PRENSA
ESCRITA



+ 60 páginas de publicidad & + 30 contenidos redaccionales sin cargo se han hecho eco de la Comunidad SolarProfit y seguimos sumando



ANÁLISIS RESULTADOS 2021 Y 2022



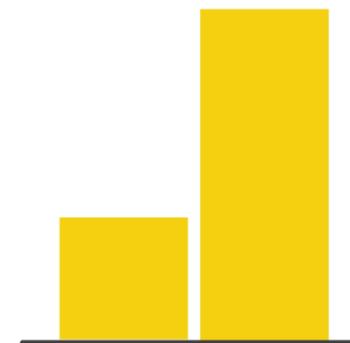
PRINCIPALES INDICADORES DEL 2021



Ingresos
39 millones
de euros



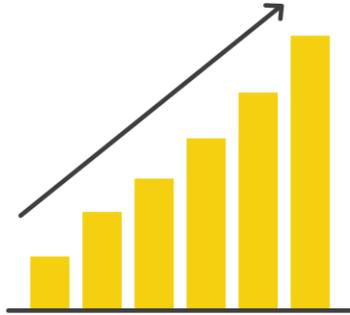
Han **aumentado**
un **116%** respecto
el año 2020



EBITDA
4,29 millones
de euros



Ha **aumentado**
un **242%**
respecto el
año 2020



BDI
**2,64 millones
de euros**



Han **aumentado**
un **201%**
respecto el año
2020



DFN
**-3,46 millones
de euros**



Se ha **reducido** un
187% respecto el
año 2020



El personal del
grupo se ha
incrementado en
más de **325% desde
finales de 2020**



1.000 trabajadores
en marzo de 2022

RESULTADOS ECONÓMICOS 2021

El salto de EBITDA corregido sería del 7% al 12% (5 pp) de 2020 a 2021. Por tanto, el salto hasta el objetivo de 2022 sería de tan solo 2,5 pp (un 50% menos que el conseguido durante 2021)

Números en millones de euros

	2021	2020	21 vs 20 % desv.
Ingresos	38,1	18	111%
EBITDA	4,3	1,3	242%
Margen EBITDA (%)	11%	7%	4 pp

Gasto incorporación BME	1,1
Imputado a PN	0,65
Gasto extraordinario soportado	0,42

RESULTADOS ECONÓMICOS 2022 (ESTIMACIÓN)

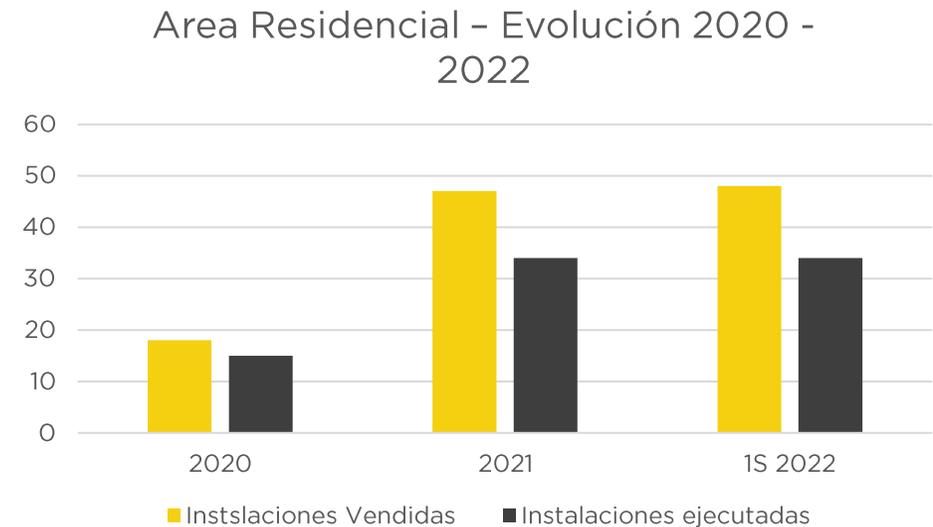
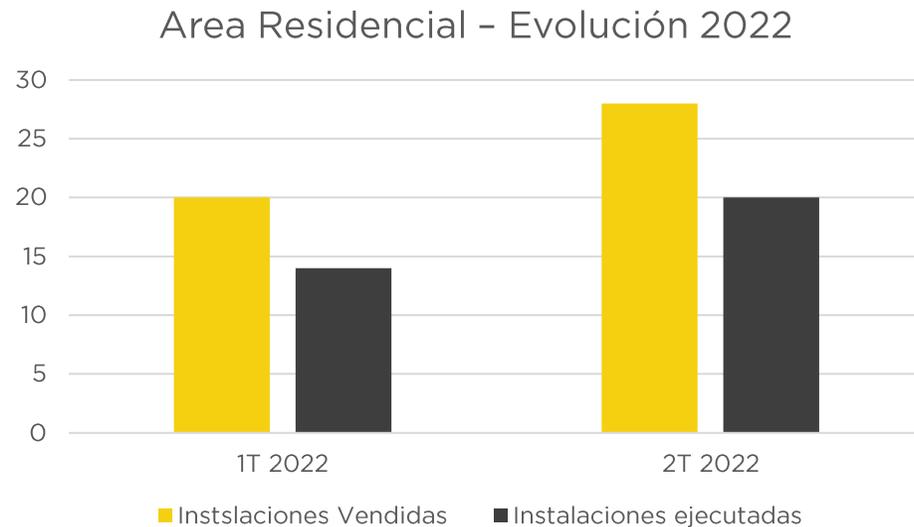
Números en millones de euros

	Q1	S1	2022
Ingresos	19,1	42,6	110,1
Gastos	16,1	36,1	94,1
EBITDA Normalizado*	3	6,5	16
%	15,7%	14,9%	14,5%

*EBITDA NORMALIZADO: EBITDA sin tener en cuenta los gastos extraordinarios objeto de la ampliación de capital

RESULTADOS ECONÓMICOS 2022 RESIDENCIAL

Números en millones de euros

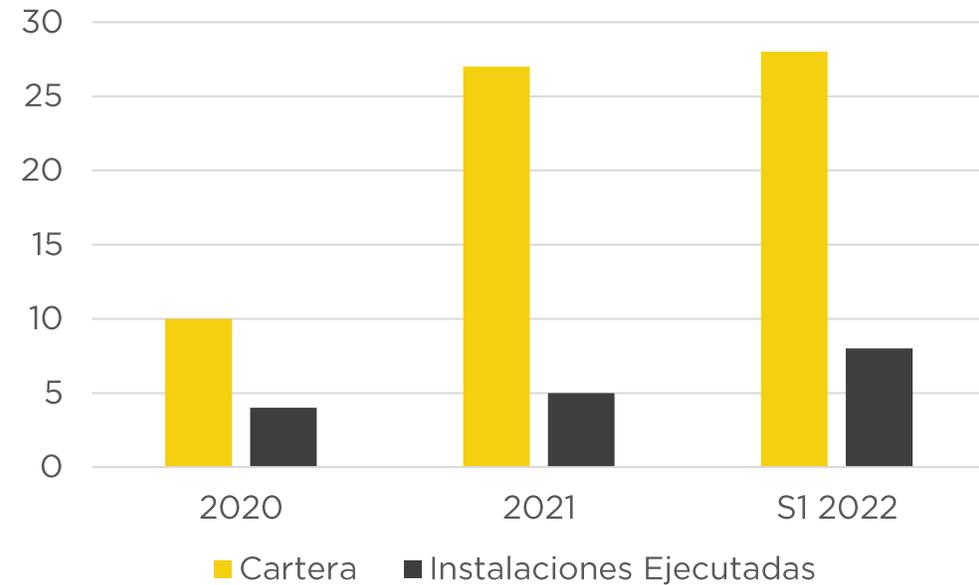
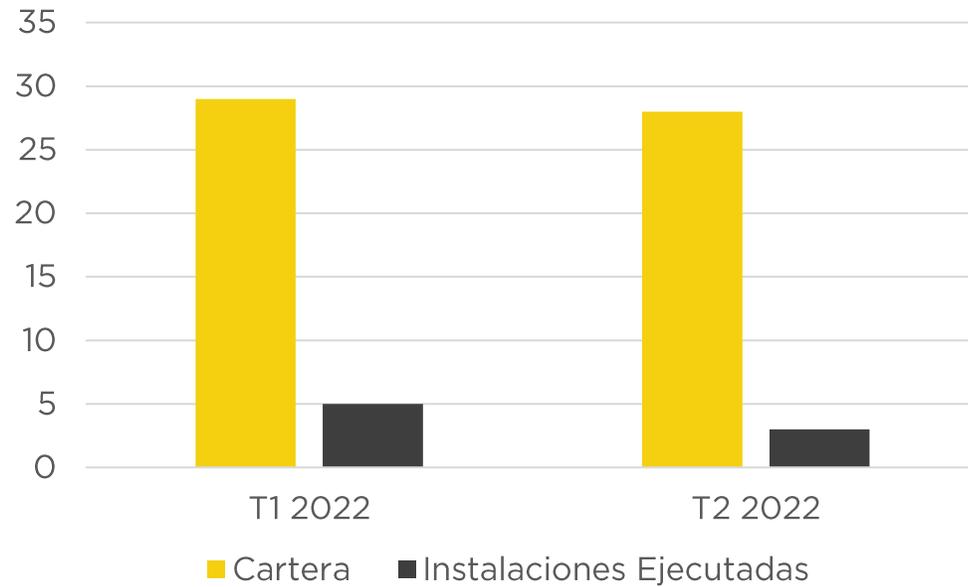


Se espera para el segundo trimestre:

- ✓ **Incremento del 40%** tanto en ventas como en instalaciones residenciales realizadas (T2 vs T1)
- ✓ **Igualar la facturación obtenida en 2021** tanto en ventas como en instalaciones realizadas

RESULTADOS ECONÓMICOS 2022 INDUSTRIAL

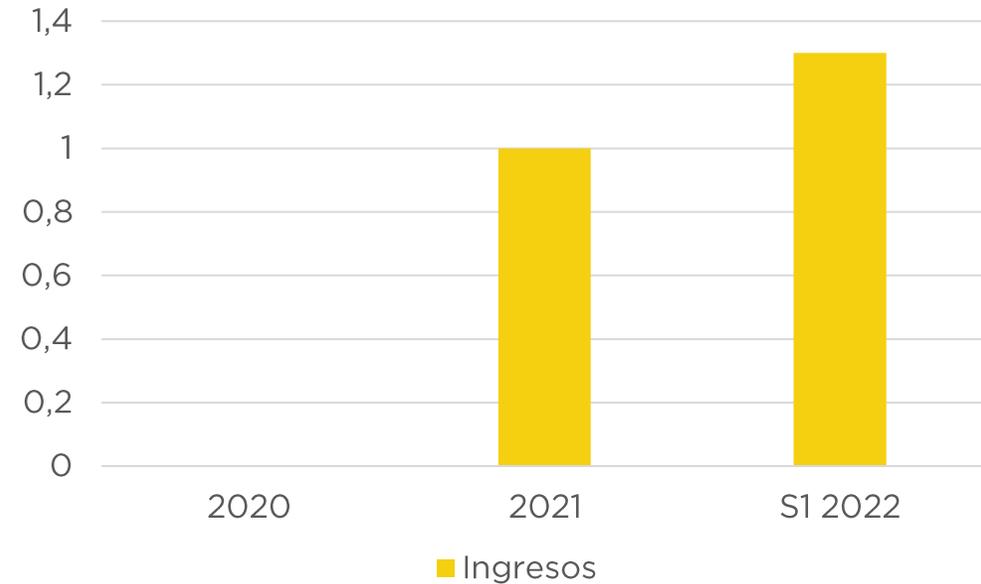
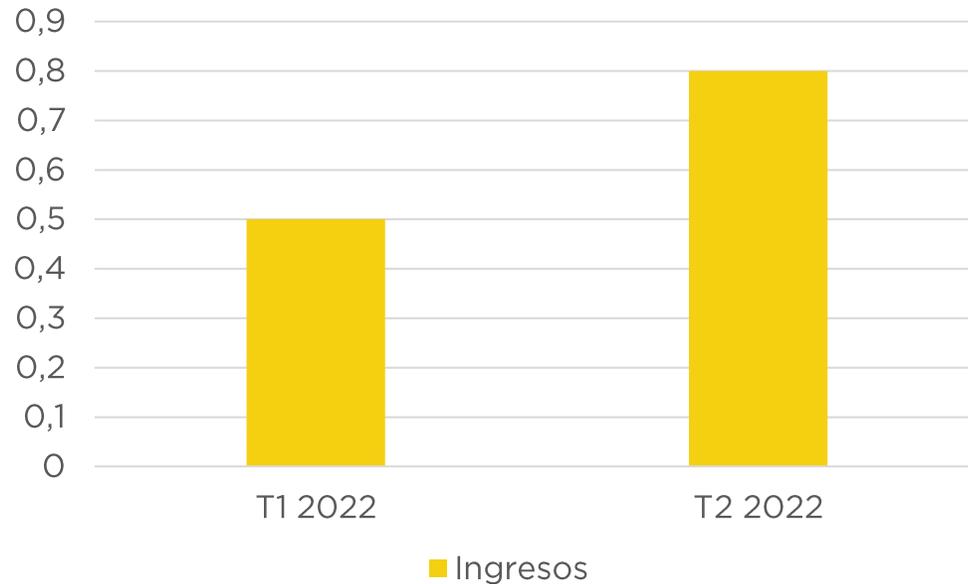
Números en millones de euros



Se espera para el segundo trimestre:

✔ **Incremento del 60%** en instalaciones ejecutadas respecto del 2021

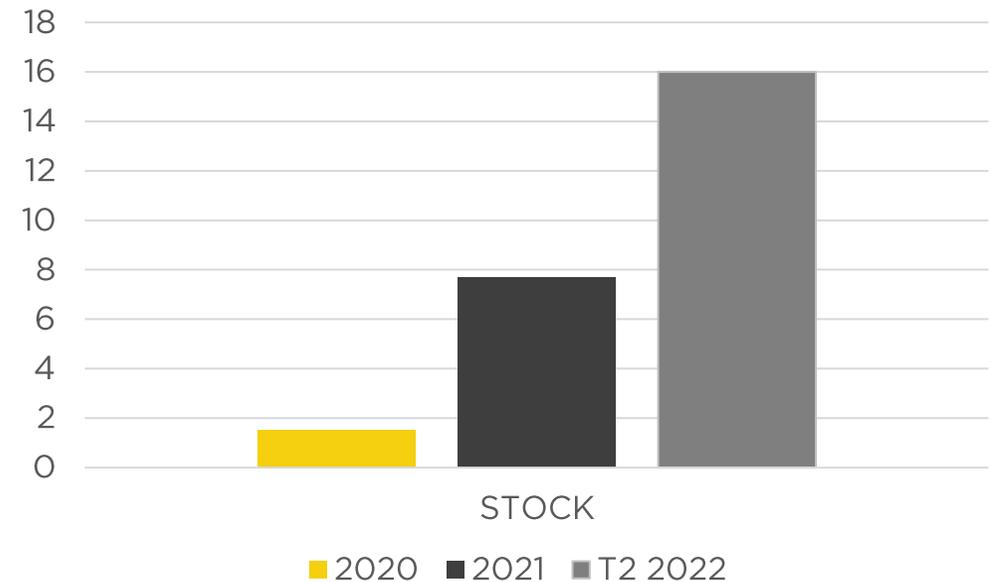
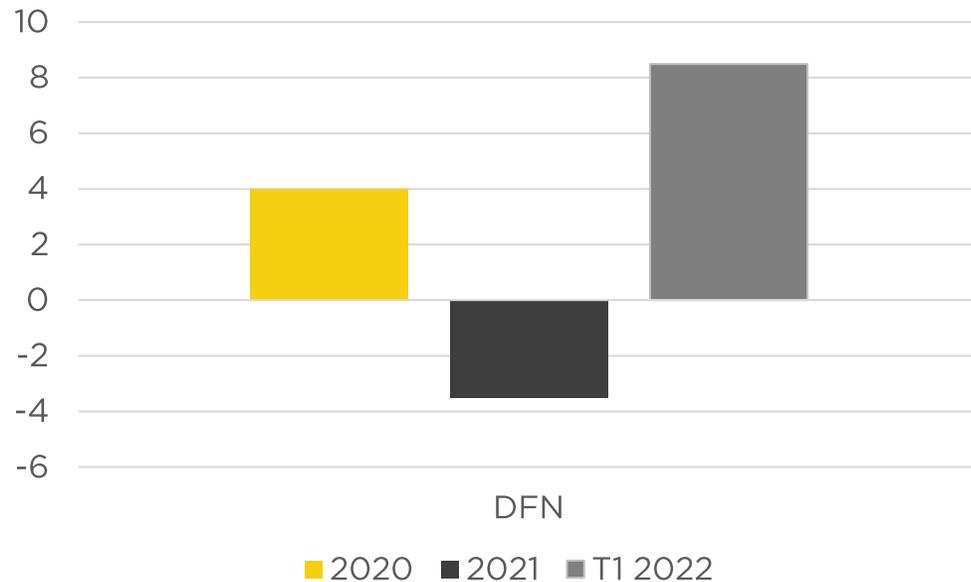
RESULTADOS ECONÓMICOS 2022 RECURRENTE



Se espera para el segundo trimestre:

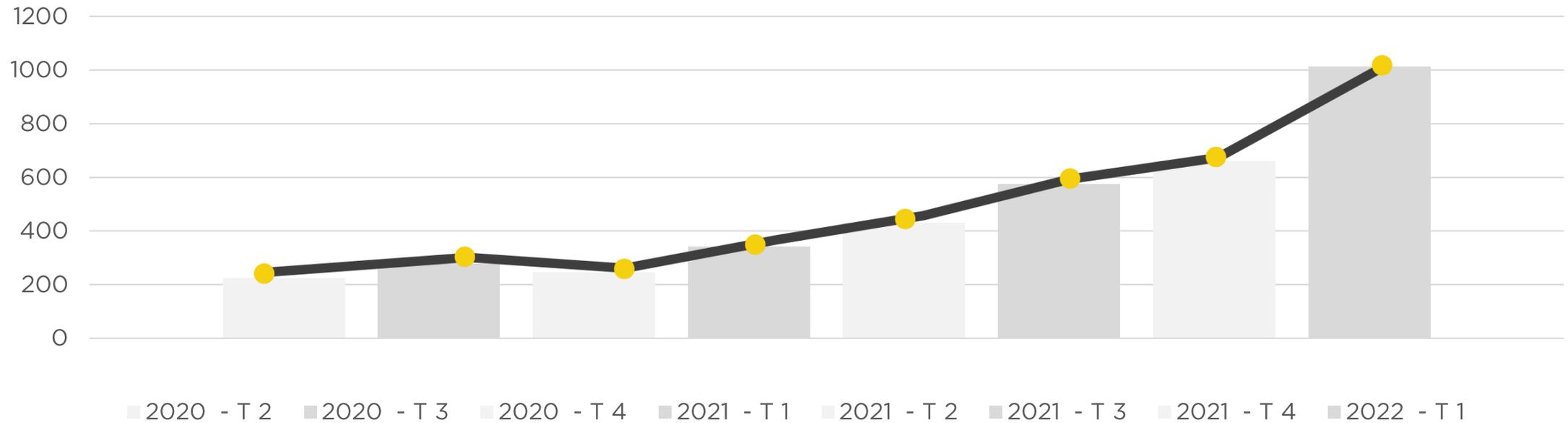
- ✓ **Incremento del 60%** en ingresos recurrentes (T2 Vs T1)
- ✓ **Superar en un 30%** la facturación obtenida en 2021
- ✓ **Superar los 4.000** contratos de mantenimiento activados

RESULTADOS ECONOMICOS 2022 (DFN VS STOCK)



- ✔ La DFN se ha incrementado en 12MM€ en línea con el incremento de *stock* disponible
- ✔ El incremento de disponibilidad y la incorporación de baterías al *stock* han sido las razones del aumento de *stock*

HIGHLIGHTS CRECIMIENTO 2022



- ✓ Se espera un crecimiento inferior en cuanto a personal para el segundo semestre
- ✓ El objetivo es mejorar la propia eficiencia de todo el equipo consolidando mejores KPIs que en el primer semestre

AGENDA

10h30-10h45 Bienvenida

10h45-11h45 Liderar con la Cabeza Bien Alta – Xesco Espar

11h45-12h15 Esencia y Resultados SolarProfit – Oscar Gómez y Roger Fernández

12h15-12h45 Coffee Break

12h45 – 13h45 Mercado y Modelo Negocio SolarProfit

14h00-15h30 Cóctel

**¿HACIA
DÓNDE SE
DIRIGE EL
MERCADO
ELÉCTRICO?**



¿HACIA DÓNDE VA EL MERCADO ELÉCTRICO?

MERCADO AUTOCONSUMO
(PRECIO ENERGÍA Y EXCEDENTE)

- La rentabilidad del autoconsumo está estrechamente ligada al mercado eléctrico por dos razones clave:
 1. A **mayor precio de la energía, más ahorro**
 2. El autoconsumo residencial tiene un porcentaje de simultaneidad media del 35%. Por lo tanto, **el valor de los excedentes tiene un 65%** de peso en el autoconsumo

Los cambios en el mercado eléctrico determinan los modelos de éxito, así como el presente y el futuro del otro mercado.

SITUACIÓN ACTUAL DEL PRECIO DE LA ENERGÍA



SITUACIÓN ACTUAL DEL PRECIO DE LA ENERGÍA

La rentabilidad del
autoconsumo está
estrechamente ligada
al mercado eléctrico

LOS PEAJES Y LOS IMPUESTOS DEBEN SUMARSE AL COSTE DE LA ENERGÍA EN CONSUMO

Optimizar los consumos y la potencia en las franjas caras es clave para conseguir un ahorro importante.

Costes del sistema ("impuestos")

Potencia (€/kW-año)	€/kW
Punta y Llano	27,96
Valle	1,25
Total anual	29,21

2.OTD (€/kWh)	€/kWh
Punta	0,1007
Llano	0,033
Valle	0,004



Cada kW de potencia reducido en período punta o llano vale **casi 30 veces** el coste nocturno



El coste de peajes al kWh (parte variable) en período punta o llano vale **más de 27 veces** que el coste nocturno

SITUACIÓN ACTUAL DEL PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

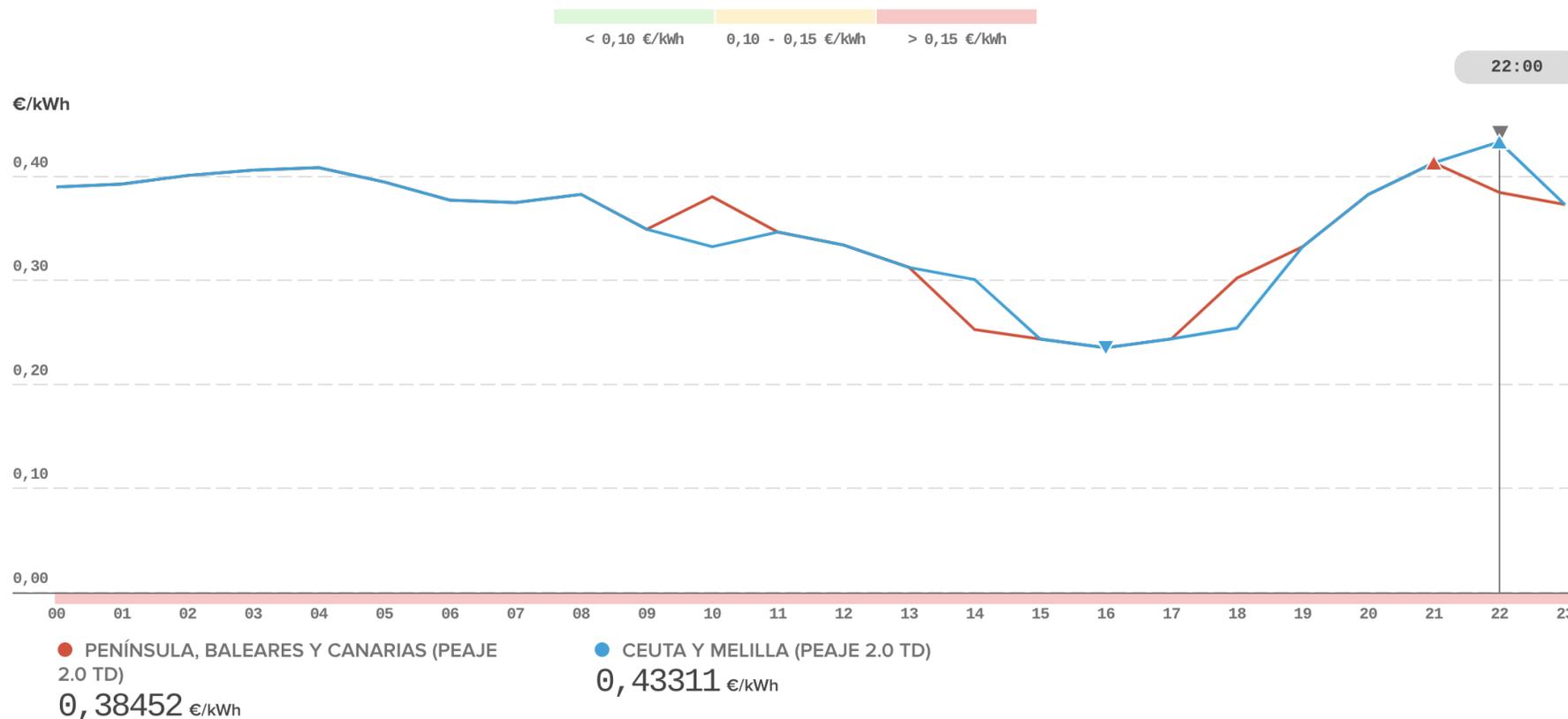
Diferentes precios según horas

Está en: INICIO ▶ PVPC

kWh ▾

◀ 20/06/2022 📅 ▶

TÉRMINO DE FACTURACIÓN DE ENERGÍA ACTIVA DEL PVPC



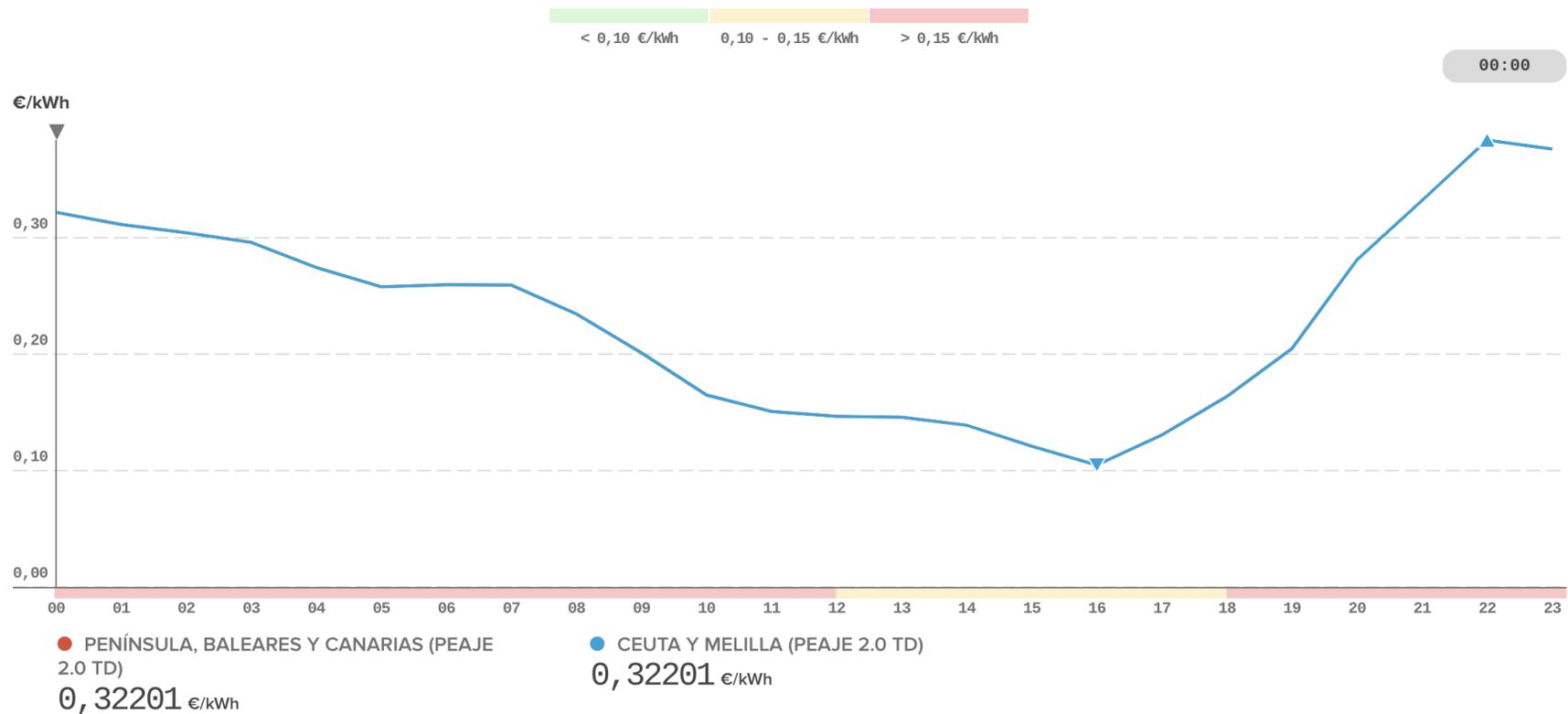
SITUACIÓN ACTUAL DEL PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

Diferentes precios según horas

Está en: INICIO ▶ PVPC

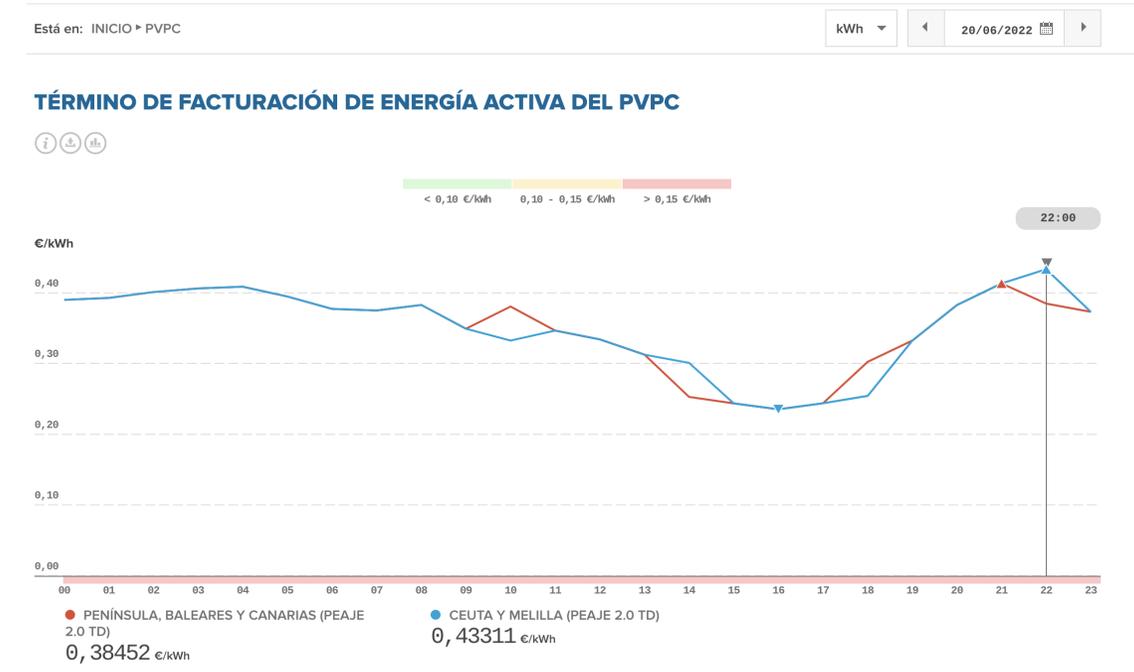
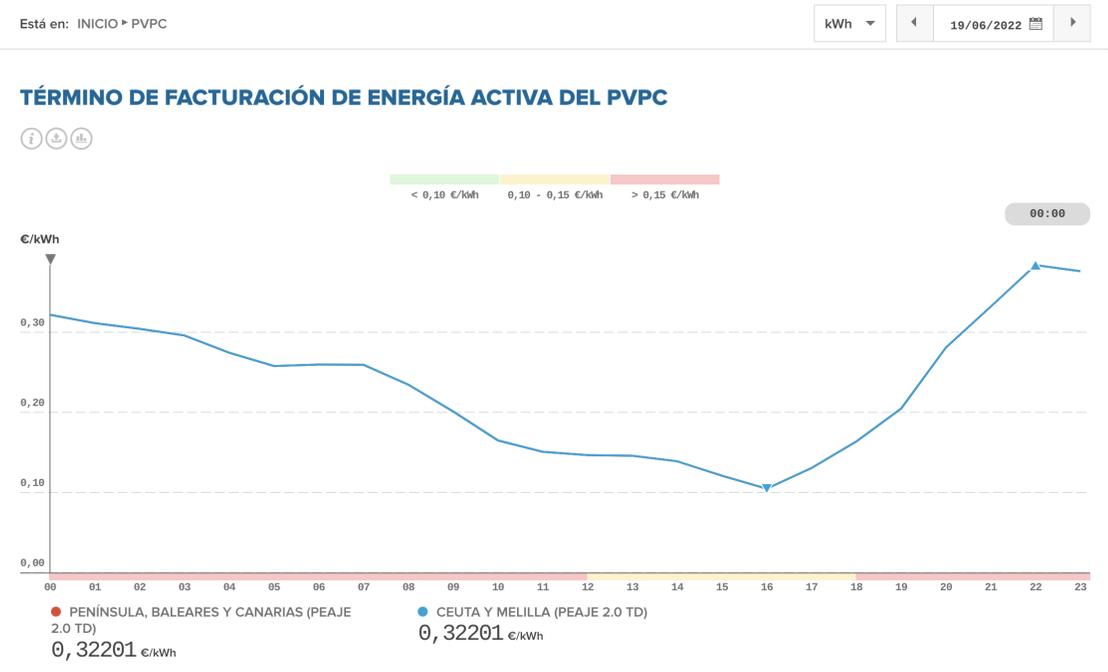
kWh ◯ ◀ 19/06/2022 📅 ▶

TÉRMINO DE FACTURACIÓN DE ENERGÍA ACTIVA DEL PVPC



SITUACIÓN ACTUAL DEL PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

Diferentes precios según horas



Los precios son más caros durante la mañana y la tarde-noche, y más baratos durante la madrugada y el medio día



Sumando las diferencias entre impuestos, peajes, coste de energía entre el medio día o la noche, y los picos de energía, llegamos a más de 20c€ por kWh

SITUACIÓN ACTUAL DEL PRECIO DE LOS EXCEDENTES

Interactuando con el mercado

DESDE EL 20-06-2022 A LAS 00:00 HASTA EL 20-06-2022 A LAS 23:55 AGRUPADOS POR HORA



Podemos inyectar energía que se compensará al precio del mercado



Puede ser generada de la energía solar u otras fuentes de autoconsumo



El precio del excedente durante la noche es mucho más alto que el diurno

HISTÓRICO PRECIO DE LOS EXCEDENTES

Interactuando con el mercado

DESDE EL 01-05-2019 A LAS 00:00 HASTA EL 30-06-2022 A LAS 23:55 AGRUPADOS POR MES



El precio de los excedentes hace solo un año era la mitad que el actual



El precio de los excedentes era una 1/5 parte del actual



El precio de los excedentes es mucho menor durante las horas solares

¿HACIA DÓNDE VA EL PRECIO DE LA ENERGÍA?

Costes actuales de energía

EL PAÍS

ENERGÍA >

Tardes a precios cero; mañanas y noches caras: el auge de las renovables anticipa el mercado eléctrico que viene

El auge de la eólica y la fotovoltaica desplomará el coste de la luz en las horas en las que confluyen el viento y el sol. La volatilidad será la nota predominante

invertia | EL  ESPAÑOL

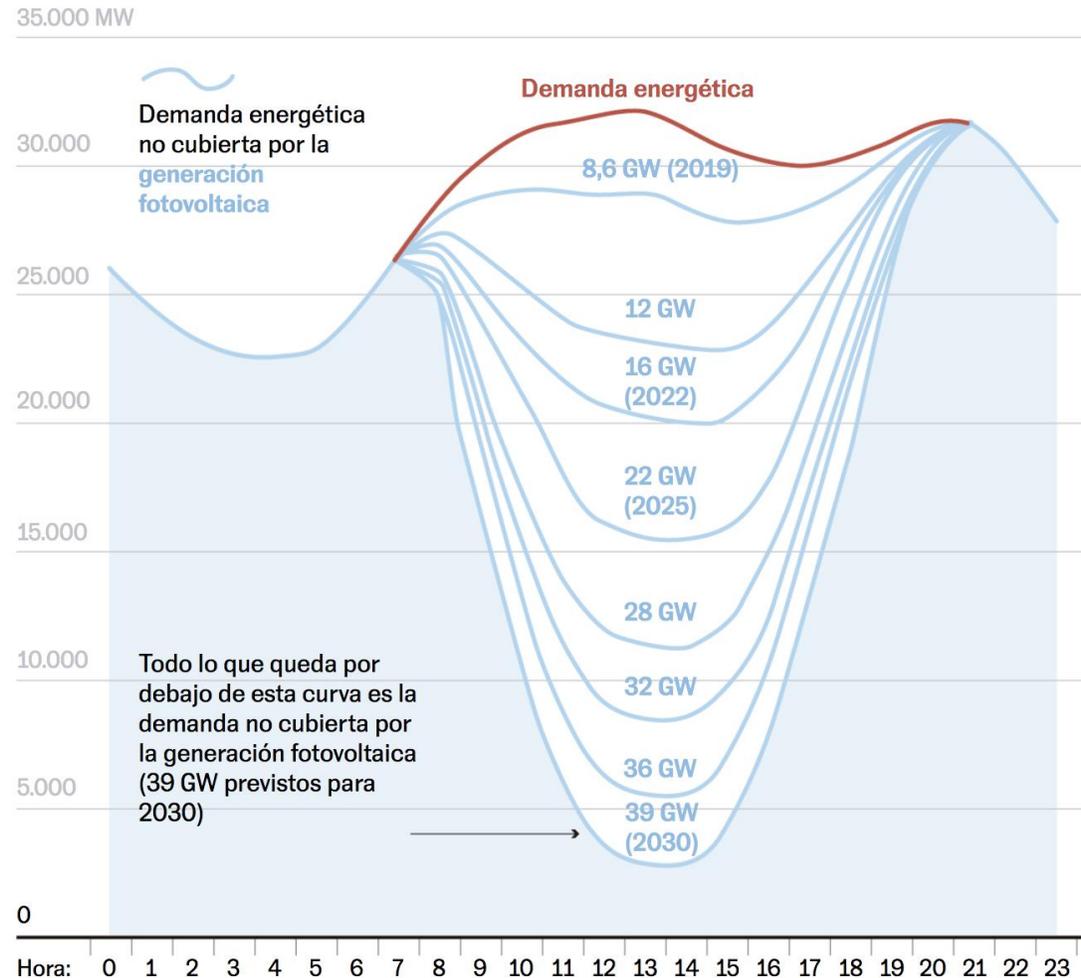
ENERGÍA

Los precios negativos de la electricidad a partir de julio podrían ser clave para impulsar las baterías

La normativa entrará en vigor a primeros de julio y dejará abierta la puerta a una mayor volatilidad de precios en el mercado mayorista de electricidad.

EL PRECIO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

Costes actuales de energía



Fuente: Natalia Fabra (catedrática de Economía de la Universidad Carlos III)



La generación solar provocará una depresión de precios en las horas centrales del día



Esto afectará al valor de los excedentes



La suma entre energía solar y eólica podrá causar precios 0 o incluso negativos

MODELOS DE NEGOCIO ACTUALES



**ANTE ESTE
ESCENARIO
¿CÓMO ACTUAN LOS
COMPETIDORES?**

**¿QUÉ MODELOS
BUSCAN IMPONERSE
EN EL SECTOR
DEL AUTOCONSUMO?**



- Pequeños instaladores, venta local *low cost*
- Alquiler de placas
- Modelos basados en excedentes
 - Batería virtual / venta con pago de excedentes alto
- Autoconsumo deslocalizado



PEQUEÑOS INSTALADORES, VENTA LOCAL LOWCOST



Actualmente hay unas 700 empresas instaladoras de autoconsumo en España



Más del 80% son empresas muy jóvenes y de tamaño muy pequeño



Su propuesta es de bajo valor añadido

PEQUEÑOS INSTALADORES, VENTA LOCAL LOWCOST

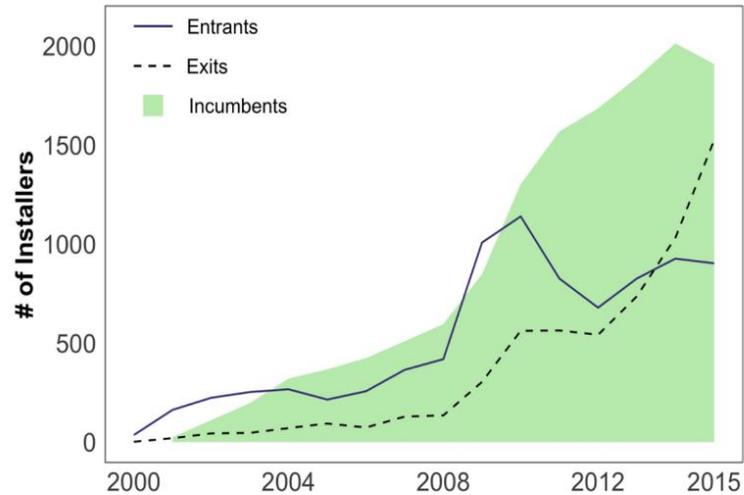


Figure 4. Market entry, exit, and incumbency, 2000–2016

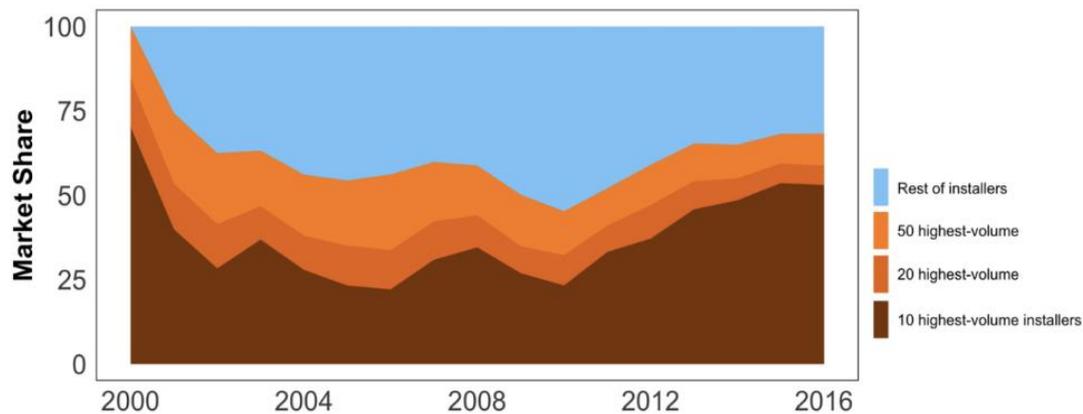


Figure 7. Market shares of highest-volume 10, 20, and 50 installers, 2000–2016



En mercados más maduros como el americano, vemos que la alta creación de empresas de autoconsumo es seguida por una gran destrucción de empresas



Al mismo tiempo, las 10 empresas más grandes retomaron el 50% del mercado total



La tendencia de los próximos años será la de seguir ganando cuota de mercado por parte de las empresas de mayor volumen y valor añadido, y la desaparición de muchas pequeñas iniciativas

ALQUILER DE PANELES SOLARES

EL PAÍS

VIVIENDA >

España: un país de propietarios reincidentes

La compra de casas registra niveles no vistos desde 2008, mientras el alquiler se refuerza como la única opción para los jóvenes

ALQUILER DE PANELES SOLARES

Anuncio · <https://www.sunhero.com/> · 911 23 62 49

Alquiler de Placas Solares - Ahorra desde el Primer Día

Solicita tu estudio fotovoltaico personalizado gratuito y recibe asesoramiento de expertos

[Sobre nosotros](#) · [Contacto](#)

Alquiler sin batería - desde 29,00 € - Cuota Mensual · Más ▾

Anuncio · <https://otraluzesposible.holaluz.com/placas/solares> ▾

Placas solares sin desembolso - Instalación sin que pongas 1€

Súmate a la Revolución de los Tejados y cambia el mundo generando tu energía 100% verde.

Genera energía 100% verde desde tu tejado y cobra el mejor precio por la que no...

[Simulador Placas Solares](#) · [¿Ya tienes placas?](#) · [Presumimos de clientes](#)

Anuncio · <https://www.sveasolar.com/> ▾

Alquiler Placas Solares - Garantía de hasta 25 años

Únete al autoconsumo con el alquiler sin inversión inicial. 20 años sin complicaciones. Alquila

tus placas solares y ahorra cada mes en tu factura eléctrica. Estudio gratuito.

[Calcula el precio](#) · [Precio y subvenciones](#) · [Funcionamiento](#) · [¡Únete a nosotros!](#)

Anuncio · <https://www.otovo.es/> ▾

Alquiler de placas solares - Placas solares 0 coste inicial

Súmate al autoconsumo en alquiler sin inversión inicial. Recibe una oferta en pocos clicks

[Prueba tu tejado](#) · [Subvenciones](#) · [Preguntas y respuestas](#) · [Instaladores Certificados](#)

<https://solbrick.com> · alquiler-placas-solares-sin-inversi... ▾

Alquiler placas solares por 0€ de inversión inicial - SolBrick

Alquiler placas solares, la opción más rentable para los usuarios. Beneficiarse de la



Las placas solares son un producto muy vinculado al activo inmobiliario



España es uno de los países con más propietarios de Europa



El beneficio de invertir y comprar es muy superior a las opciones de alquiler. El alquiler es un producto de escaso éxito para el mercado de unifamiliares en España

MODELOS BASADOS EN EXCEDENTES

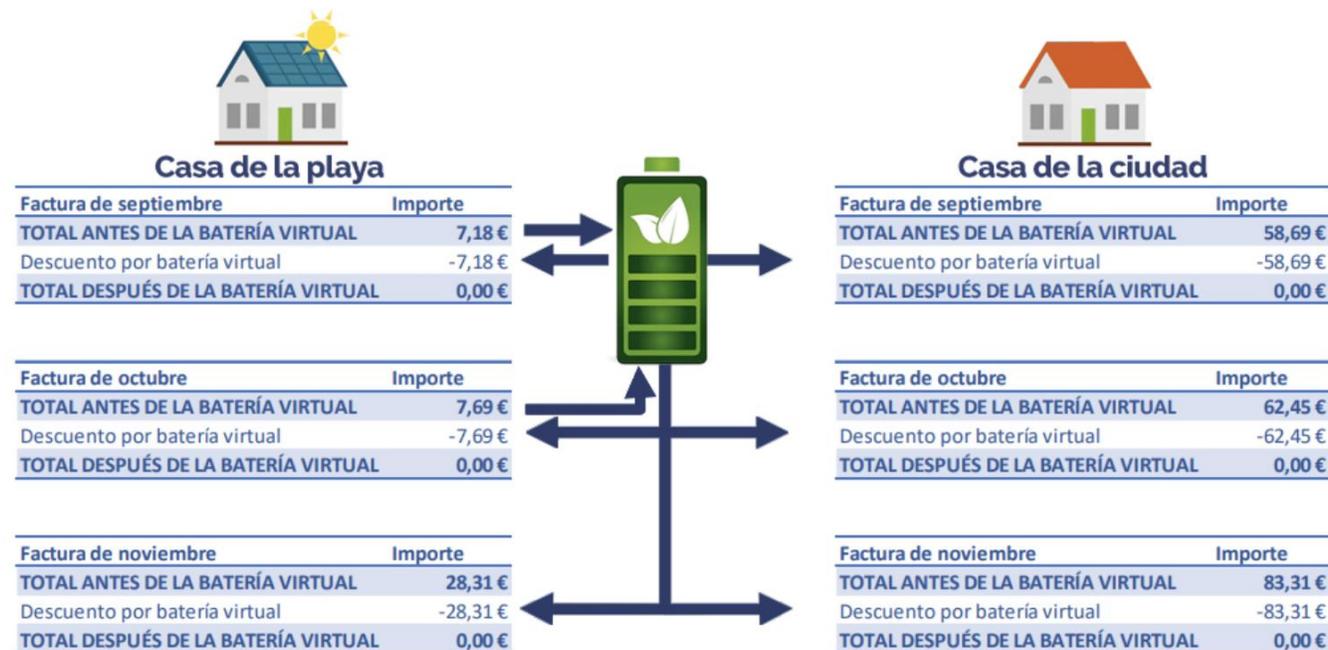
Batería virtual



- ✓ Se sobredimensionan enormemente las instalaciones para generar los máximos excedentes
- ✓ Los excedentes generados son valorados a precio de mercado (menos desvíos)
- ✓ Estos se computan en un “asiento contable” llamado batería virtual
- ✓ Este saldo se usa como descuento en las facturas del cliente en cualquier inmueble

MODELOS BASADOS EN EXCEDENTES

Batería virtual



El modelo se sostiene 100% en la hipótesis de que es rentable generar a precio de mercado “pool” con los costes de una instalación residencial



El resultado son instalaciones sobredimensionadas, con un coste de producción muy alto, con unos ingresos por excedentes que ni tan siquiera cubrirán el coste del servicio de batería virtual

MODELOS BASADOS EN EXCEDENTES

Autoconsumo deslocalizado

- ✓ Se instalan los paneles en un huerto solar y se vende su energía en el mercado
- ✓ La producción generada se inyecta y computa en un “asiento contable” que se le atribuye como “autoconsumo remoto”
- ✓ El ingreso obtenido de la venta de la energía se usa como descuento en la factura del cliente



MODELOS BASADOS EN EXCEDENTES

Autoconsumo deslocalizado

- ✓ El consumidor realmente adquiere una participación en un huerto solar a un precio mucho mayor del precio de estos activos, no existiendo ningún vínculo real entre su consumo y esa generación
- ✓ La participación de consumidor le obligará a cumplir con todos los requisitos de las grandes plantas solares como, por ejemplo, poder ser obligadas a detener su producción. Deben entrar en el negocio con un coste elevado. Es una situación similar a las inversiones en parques solares de los antiguos programas FiT.



MODELO DE NEGOCIO DE SOLARPROFIT



¿CÓMO DEBE SER EL MODELO DE ÉXITO IDEAL?



La solución ideal debe permitir a los clientes alcanzar su deseo de **NO pagar** en su factura de la luz con una solución fiable y sostenible a través del tiempo



La solución debe estar **protegida ante la volatilidad** del nuevo mercado energético, o que incluso permita aprovecharse de esa volatilidad



La solución debe permitir una **amortización de la inversión inferior a 10 años** sin subvenciones



EL CONCEPTO:

+ Generación gestionable
Demanda gestionable

Factura Cero

EL ARMA DEFINITIVA:

BSaaS -> Battery's Software as a Service

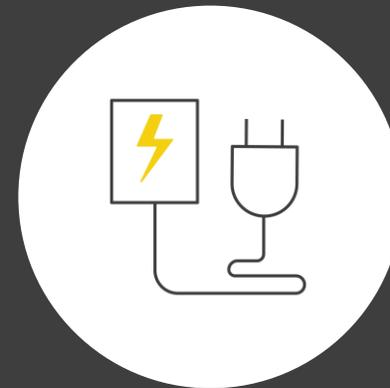
MODELO ENERGÉTICO



Modelo 1.0 ->
Una relación
unidireccional



Instalación de Consumo de Cliente



Comercializadora

MODELO ENERGÉTICO



Modelo 2.0 ->
Prosumer
(Productor / Consumidor
con excedentes)



Instalación de Consumo de Cliente



Comercializadora



Instalación FV
Autoconsumo

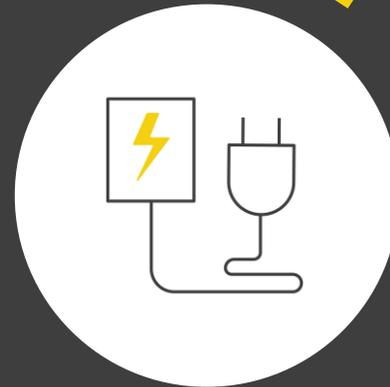
MODELO ENERGETICO



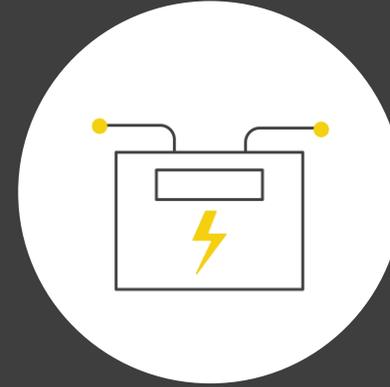
Modelo 3.0 ->
Prosumer
(Productor / Consumidor
con acumulación y
excedentes)



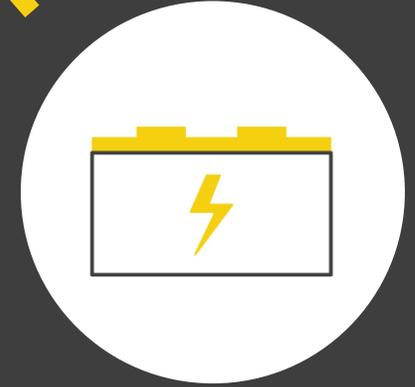
Instalación de Consumo de Cliente



Comercializadora



Instalación FV
Autoconsumo



Batería

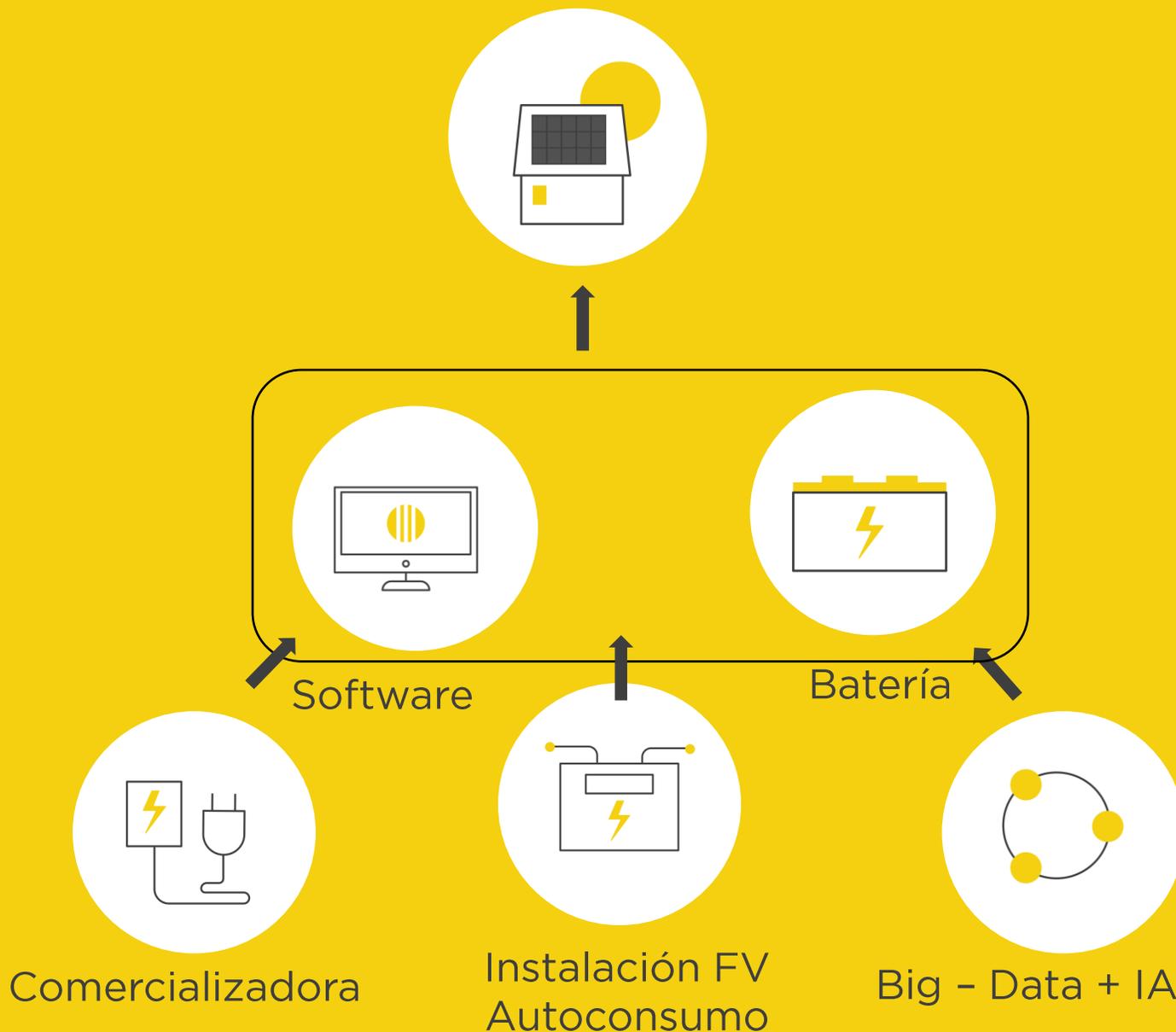
¿QUÉ SOLUCIÓN N PLANTEA SOLARPROFIT?



Modelo 4.0 ->
Smart
Prosumer

(Productor /
Consumidor con
acumulación y gestión
de la demanda)

Instalación de Consumo de Cliente



¿QUÉ CONSEGUIMOS CON ESTE SISTEMA?

1

Analizamos el
consumo del cliente

2

Analizamos los
precios del mercado

3

Analizamos la
previsión de generación
de la planta



¿QUÉ CONSEGUIMOS CON ESTE SISTEMA?



Planificamos la curva de operación de la batería hora a hora

SISTEMA INTEGRADO CON GESTIÓN DE LA DEMANDA



Sistema blindado a variaciones de precio de mercado en un entorno de mercado altamente volátil debido al cambio de sistema -> De generación gestionable a generación renovable no gestionable



PERO SE REQUIERE UN COMERCIALIZADORA QUE CATALICE LA OPTIMIZACIÓN

**LA COMERCIALIZADORA DE
LOS AUTOCONSUMIDORES:**

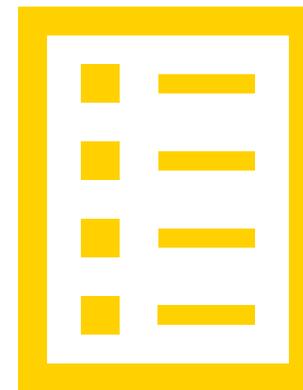


**LA ANTICOMERCIALIZADORA
COMERCIALIZADORAS VS
AGREGADORES**

AGREGADOR PROFIT ENERGY



Propuesta de valor única



Analizamos su consumo y lo casamos con los mejores momentos para **suministrarlo al consumo y entrega del mercado**

Generamos algoritmos personalizados utilizando machine learning e inteligencia artificial

AGREGADOR PROFIT ENERGY



Propuesta de valor única



Controlamos en remoto el correcto y **óptimo funcionamiento de los sistemas de acumulación** gestionando su uso y carga y descarga en tiempo real

AGREGADOR PROFIT ENERGY



Propuesta de valor única



Agregamos autoconsumidores para actuar como un solo gran consumidor en el mercado, como una “comunidad energética”,
compensando los excedentes durante todo el año y sobre todos los costes de la factura

ÚNETE A LA COMUNIDAD CON LA CABEZA BIEN ALTA

Acumula y
comparte
tu energía

Balance
anual

Genera
buena
energía

Optimiza
tus
consumos

IMPACTO DEL MODELO SOLARPROFIT



VENTAJAS DE LA PROPUESTA SOLARPROFIT

Para el cliente



El *Payback*
de la inversión se
acorta >30%



El sistema está
“blindado” a la
volatilidad de los
precios de la energía



El cliente puede
conseguir una factura 0
real y sostenida en el
tiempo

VENTAJAS DE LA PROPUESTA SOLARPROFIT

Para SolarProfit



La facturación se incrementa un 50%



Nuevos ingresos por BSaaS y Agregación



Mayor vinculación a 25 años de toda la cartera de clientes

**LOS USUARIOS QUE
APUESTAN POR EL
AUTOCONSUMO
FOTOVOLTAICO...**



**NO PAGAN
NI UN € A LAS
EMPRESAS ELÉCTRICAS**

¡Gracias y buena energía!

SOLARPROFIT