



Efficiency as a Service
Plugging a new energy model

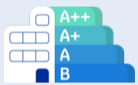
¿Qué es Efficiency as a Service?

Efficiency as a Service (EaaS) es un modelo de negocio revolucionario que hace que la eficiencia energética y la tecnología más moderna sean competitivas con respecto a equipos más baratos y menos eficientes a través de un modelo de pago por uso.

Con EaaS, los clientes finales pagan por el servicio que reciben, en lugar del producto físico, evitando así los costes iniciales que pueden suponer los equipos más eficientes y modernos. El proveedor de la tecnología instala y mantiene el equipo, recuperando los costes mediante pagos periódicos realizados por el cliente. Esta tarifa puede incluir tanto los costes de mantenimiento, reparaciones y funcionamiento, como de electricidad y agua.



¿Cuáles son mis beneficios?



Ser más competitivo con las tecnologías más eficientes disponibles.



Incrementar la demanda de soluciones energéticamente eficientes.



Flujo de ingresos predecible, continuo y sostenible a largo plazo.



Acceso a nuevos clientes potenciales que estén interesados en el servicio, pero que no estén dispuestos a realizar las inversiones iniciales.



Aportar valor adicional vendiendo el resultado en lugar de vender el equipo y las piezas, contribuyendo a potenciar la economía circular.

¿Cómo funciona EaaS?

1 **Evalúa las necesidades del cliente:** Evalúas las necesidades del cliente y haces una oferta para la prestación del servicio energético utilizando equipos más eficientes. Solicitas una valoración económica del cliente y, en su caso, la emisión de una garantía de pago.

2 **Firma el contrato EaaS e instala los equipos:** Firmas un contrato con el cliente que establece la duración, servicios, precio (indexado por inflación y coste de energía) e instalas un equipo energéticamente eficiente para minimizar tus gastos operativos durante el periodo del contrato.

3 **Ofrece el servicio EaaS completo:** Debes operar, mantener y reparar el equipo e incluso pagar los costes de electricidad y/o agua. El equipo sigue siendo tuyo.

4 **Recibes pagos mensuales:** Tu cliente paga una tarifa mensual en función de un resultado o de las unidades de energía consumidas por el equipo. Este pago cubre la financiación del equipo de eficiencia energética, así como sus costes operativos y de servicio, y su margen de beneficio. El precio también incluye, en su caso, la prima de la garantía de pago para reducir el riesgo de impago.

5 **Refinanciación mediante la opción Sale-leaseback:** Al inicio del contrato o después de unos meses de operación, puede vender un equipo o un paquete de equipos a una entidad financiera (o SPV creada para este propósito) y arrendarlos al comprador. Los contratos de EaaS con sus clientes sirven como garantía adicional para la entidad financiera. Las garantías de pago, cuando están disponibles, están respaldadas por el comprador de los equipos. Al final del contrato de arrendamiento, el equipo regresa a su propiedad.



El proyecto ha recibido financiación del programa de investigación e innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea en virtud del acuerdo de subvención No 892499