

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA COMUNICACIÓN

PROYECTO FIN DE GRADO

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



RenewaSun Power Energy

PROYECTO DE NEGOCIO

INSTALADORA DE PANELES FOTOVOLTAICOS “RSP Energy”

Autores: Lorena Fernández Aguado y María Garrido Roselló

Tutor del proyecto: Dr. Máximo Cortés

Curso académico: 2023 – 2024



Contenido

Introducción.....	7
Resumen Ejecutivo	9
I. Presentación del proyecto	11
I.I. Origen de la idea, razones y motivos	11
I.II. Objetivos y propuestas del proyecto empresarial	12
II. La actividad de la empresa.....	15
II.I. Misión, Visión y Valores.....	16
Misión:	16
II.II. Mercado al que va dirigido.....	17
II.III. Características del producto	18
II.IV. Diferenciación	19
II.V. Normativas.....	20
II.VI. Necesidades tecnológicas	21
III. Análisis de Mercado	23
III.I. Situación actual del sector y previsiones de evolución del mercado	23
III.II. Competencia	24
III.III. Estrategias a seguir	25
III.IV. Participación prevista en el mercado	26
III.V. Análisis PESTEL.....	27
III.VI. Análisis Cinco Fuerzas de Porter.....	34
III.VII. Análisis DAFO.....	38
III.VIII. Análisis Canvas	40
III.IX. Análisis de escenarios	41
IV. Marketing y comercialización	43
IV.I. Políticas de marca	44
IV.II. Determinación del precio de venta y política de precios	46
IV.III. Penetración en el mercado.....	46
IV.IV. Estrategias de comunicación	47
IV.V. Plan de garantías, servicio técnico y atención al cliente	48
IV.VI. Plan de acciones	49
IV.VII. Previsión de ventas	50
IV.VIII. Matriz BCG	52

V. Plan de Operaciones	55
V.I. Determinación del proceso de fabricación	55
V.II. Selección de instalaciones y equipos necesarios	58
V.III. Proveedores	58
V.IV. Cálculo de costes	63
V.V. Control de calidad y certificaciones pretendidas.....	65
V.VI. Fecha de puesta en marcha y programación de actividades.....	66
VI. Localización	69
VI.I. Criterios de localización.....	69
VI.II. Instalaciones	70
VII. Organización y recursos humanos	77
VII.I. Puestos de trabajo a crear.....	77
VII.II. Perfiles de las personas a contratar, distribución por categorías y asignación de responsabilidades.....	77
VII.III. Organigrama representativo	78
VII.IV. Comunicación interna	79
VII.V. Política de retribución	79
VII.VI. Previsiones de crecimiento de empleo	80
VII.VII. Externalización de Actividades.	81
VIII. Plan económico - financiero	83
VIII.I. Necesidades económicas del proyecto.....	83
VIII.II. Fuentes de financiación.....	83
VIII.III. Plan financiero	84
1. Cuadro de inversión y financiación inicial	84
2. Cuadro de amortización activos no corrientes	85
3. Cuadro financiación préstamo	86
4. Cuadro de IVA	88
5. Cuenta previsional de tesorería primer año	89
6. Cuenta previsional de tesorería a 3 años.....	91
7. Cuenta previsional de resultados a 3 años	93
8. Balance previsional a 3 años.....	94
VIII.IV. Rentabilidad del proyecto	95
IX. Aspectos formales y jurídicos del proyecto.....	99
IX.I. Forma jurídica	99

IX.II. Reparto accionarial y administradores.....	100
IX.III. Régimen fiscal aplicable.....	101
IX.VI. Trámites administrativos a realizar	101
IX.V. Seguros	102
IX.VI. Obligaciones de la empresa.....	102
X. Imagen corporativa	105
X.I. Página Web	105
X.II. Redes Sociales	107
X.III. Branding	107
X.IV. Responsabilidad social	108
XI. Plan de expansión.....	111
XI.I. Metas a Largo Plazo.....	111
XI.II. Estrategias de Crecimiento	111
XI.III. Plan de Acción	112
Conclusiones	115
Referencias bibliográficas	117



Introducción

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como objetivo principal la creación y el desarrollo del plan de negocio para RenewaSunPower Energy, una empresa dedicada a la instalación de sistemas fotovoltaicos en España. Este proyecto se enmarca en el contexto actual de transición energética, donde la adopción de energías renovables se ha convertido en una prioridad tanto a nivel nacional como internacional. La misión de RenewaSunPower Energy es proporcionar soluciones energéticas sostenibles y eficientes, contribuyendo a la reducción de la huella de carbono y promoviendo el uso de fuentes de energía limpias.

El objetivo general es diseñar y evaluar un plan de negocio viable para RenewaSunPower Energy. Para ello, se analizarán diversos aspectos clave como el mercado objetivo, la competencia, las necesidades tecnológicas y los recursos financieros. Se busca determinar la factibilidad económica y operativa del proyecto, establecer estrategias de marketing efectivas y diseñar un plan de crecimiento sostenible. La metodología utilizada incluye una revisión bibliográfica, análisis de estudios de mercado y un estudio financiero detallado. Esto permitirá identificar oportunidades y desafíos, y desarrollar un plan de acción concreto para el éxito de RenewaSunPower Energy.



Resumen Ejecutivo

RenewaSunPower Energy se enfoca en dos segmentos principales: instalaciones residenciales y comerciales. El análisis de mercado revela una creciente aceptación y demanda de sistemas de energía solar en ambos segmentos debido a los beneficios económicos y ambientales que ofrecen. La competencia en el sector es significativa, con varias empresas establecidas, pero RSP Energy se diferencia por su enfoque en la calidad del servicio, la innovación tecnológica y el compromiso con la sostenibilidad.

El plan de negocio detalla la estructura organizativa de la empresa, que contará con seis empleados, incluyendo tres técnicos, un ingeniero y dos de los socios serán los encargados de las actividades económico - financieras y de marketing. Además, se ha identificado la necesidad de un servicio externo de limpieza y se han calculado los costos asociados a la flota de transporte, las herramientas y el material de oficina.

En términos financieros, se estima que la inversión inicial necesaria asciende a 180.000 euros, que será cubierto por las aportaciones de los tres socios (50.000 euros cada uno) y un préstamo ICO de 30.000 euros a 5 años con una TAE del 7,64%. Las previsiones de ventas para el primer año ascienden a 2.206.000 euros. Los gastos de explotación, aprovisionamiento y arranque han sido detalladamente calculados para asegurar una correcta gestión financiera.

El análisis financiero incluye la proyección de ingresos y gastos para los primeros tres años de operación, destacando una previsión de ventas incrementales anuales y un plan de amortización del préstamo. Se espera que RenewaSunPower Energy alcance la rentabilidad en el segundo año de operaciones, gracias a una combinación de estrategias de marketing efectivas, una red comercial bien estructurada y una fuerte propuesta de valor centrada en la calidad y la sostenibilidad.



I. Presentación del proyecto

"RenewaSun Power Energy", conocida también por sus siglas "RSP Energy", se especializa en la instalación de sistemas de paneles fotovoltaicos en la Península Ibérica. Con una visión pionera y un compromiso indeclinable con la energía sostenible, esta empresa aspira a redefinir el panorama energético mediante soluciones respetuosas con el medio ambiente.

Impulsada por un equipo altamente capacitado y apasionado, con una profunda comprensión de las últimas tecnologías en energía solar, "RenewaSun Power Energy" se enorgullece de ofrecer servicios de instalación de paneles fotovoltaicos de vanguardia. Más allá de ser una fuente de energía renovable, la empresa garantiza a sus clientes un compromiso sólido con la eficiencia y la sostenibilidad.

En un entorno caracterizado por la abundancia de luz solar en la Península Ibérica, "RSP Energy" se posiciona como un actor clave en la transición hacia fuentes de energía más limpias y sostenibles. Su enfoque meticuloso y personalizado en cada proyecto asegura que la instalación de paneles fotovoltaicos se ajuste a las necesidades específicas de cada cliente, maximizando así la generación de energía y optimizando el retorno de la inversión.

Con una mentalidad progresista y una dedicación inigualable a la excelencia, "RenewaSun Power Energy" está destinada a desempeñar un papel destacado en la revolución energética de la región. Su contribución al desarrollo de una infraestructura más verde se traduce en un legado duradero en el campo de la energía sostenible en la Península Ibérica y más allá.

I.I. Origen de la idea, razones y motivos

El proyecto "RenewaSun Power Energy" tiene sus raíces en la creciente conciencia y preocupación por el cambio climático y la necesidad imperante de transitar hacia fuentes de energía más sostenibles. La génesis de esta idea se remonta a un momento en el que un grupo de profesionales altamente comprometidos decidió unirse para marcar la diferencia.

El equipo fundador de "RenewaSun Power Energy" compartía la visión de un futuro donde la generación de energía no solo fuera eficiente, sino también respetuosa con el medio ambiente. La inspiración surgió al reconocer la urgente necesidad de adoptar tecnologías más limpias y renovables para abordar los desafíos globales relacionados con el cambio climático y la sostenibilidad energética.

La abundancia de recursos solares en la Península Ibérica se presentó como una oportunidad única para aprovechar el poder del sol como fuente inagotable de energía. La idea se consolidó al entender que la instalación masiva de paneles fotovoltaicos no solo proporcionaría una alternativa más limpia y sostenible, sino que también contribuiría significativamente a la reducción de las emisiones de carbono y a la creación de un entorno más ecológico.

El equipo fundador, compuesto por expertos en administración de empresas, colaboró estrechamente para transformar esta visión en una realidad tangible. Las discusiones estratégicas y la investigación exhaustiva condujeron al diseño de un modelo de negocio que no solo ofrecería servicios de instalación de paneles fotovoltaicos de vanguardia, sino que también establecería un estándar más alto en términos de compromiso con la eficiencia y la sostenibilidad.

La idea original se basa en el firme convencimiento de que, a través de la innovación y la adopción de tecnologías respetuosas con el medio ambiente, es posible impulsar un cambio significativo en la matriz energética regional. "RenewaSun Power Energy" nació así, como una respuesta proactiva a la necesidad apremiante de una transición hacia fuentes de energía más limpias y sostenibles, y como una contribución tangible para un futuro más sostenible en la Península Ibérica.

I.II. Objetivos y propuestas del proyecto empresarial

Los objetivos del proyecto son:

1. **Promover la Sostenibilidad Energética:** Establecerse como líder en la promoción y adopción de fuentes de energía sostenibles, especialmente la energía solar, para contribuir significativamente a la reducción de emisiones de carbono y al desarrollo de un entorno más sostenible.
2. **Generar Energía Limpia y Renovable:** Instalar sistemas de paneles fotovoltaicos de vanguardia para generar energía limpia y renovable, aprovechando la abundancia de luz solar en la Península Ibérica.
3. **Maximizar la Eficiencia Energética:** Ofrecer soluciones personalizadas que optimicen la eficiencia energética en cada proyecto, garantizando así un uso más efectivo de los recursos y una reducción en el consumo de energía convencional.
4. **Impulsar la Conciencia Ambiental:** Desarrollar programas educativos y de concientización para informar al público sobre la importancia de las energías renovables y fomentar la adopción de prácticas más sostenibles.

5. **Crear Empleo y Fomentar la Innovación:** Generar oportunidades de empleo en el sector de las energías renovables y promover la innovación continua en la instalación y gestión de sistemas fotovoltaicos.
6. **Colaborar con Comunidades Locales:** Establecer relaciones sólidas con comunidades locales, involucrando activamente a residentes y empresas en iniciativas conjuntas que beneficien a ambas partes y fortalezcan el tejido social.

Propuestas del proyecto:

1. **Soluciones Personalizadas:** Ofrecer instalaciones de paneles fotovoltaicos adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, maximizando la generación de energía y optimizando el retorno de la inversión.
2. **Servicios de Mantenimiento y Monitoreo:** Implementar programas de mantenimiento preventivo y sistemas de monitoreo en tiempo real para garantizar el rendimiento óptimo a lo largo del tiempo y la rápida identificación de posibles problemas.
3. **Financiamiento Accesible:** Facilitar opciones de financiamiento accesibles para clientes que buscan hacer la transición a la energía solar, fomentando así una adopción más amplia de soluciones renovables.
4. **Compromiso con la Innovación Tecnológica:** Mantenerse a la vanguardia de la tecnología en energía solar, explorando constantemente nuevas soluciones y colaborando con empresas y centros de investigación para la implementación de tecnologías emergentes.
5. **Certificaciones y Normativas:** Cumplir con las certificaciones y normativas vigentes en el sector, asegurando la calidad y la seguridad en todas las instalaciones realizadas por "RenewaSun Power Energy".
6. **Proyectos de Responsabilidad Social Empresarial:** Desarrollar proyectos de responsabilidad social que contribuyan al bienestar de las comunidades locales, como la electrificación de zonas remotas o la implementación de soluciones energéticas en entornos desfavorecidos.



II. La actividad de la empresa

La empresa "RenewaSun Power Energy" se distingue en el mercado por su enfoque integral en el diseño, instalación y mantenimiento de sistemas de energía solar fotovoltaica en la Península Ibérica. Su proceso de trabajo sigue una serie de etapas bien definidas para garantizar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa.

Todo comienza con una consulta inicial con el cliente, donde RenewaSun Power Energy busca comprender las necesidades específicas y evaluar el potencial de su ubicación para la



RenewaSun Power Energy

instalación de paneles solares. Durante esta fase, se llevan a cabo análisis detallados del sitio, considerando factores como la orientación, la inclinación, la sombra y la capacidad de carga del techo o terreno.

Basándose en la información recopilada durante la consulta y evaluación inicial, RenewaSun Power Energy pasa a la etapa de diseño del sistema. Aquí, se crea un plan personalizado que se adapte a las necesidades energéticas del cliente y a las características del sitio. Esto implica la selección de los paneles solares, inversores y otros componentes del sistema, así como la determinación de la disposición óptima de los mismos.

Una vez que el cliente aprueba el diseño del sistema, RenewaSun Power Energy procede con la instalación. Este proceso es llevado a cabo por un equipo de instaladores capacitados y experimentados, que siguen las mejores prácticas de la industria y cumplen con todas las normativas y regulaciones aplicables. Durante la instalación, se garantiza la calidad y precisión en cada paso para asegurar un rendimiento óptimo del sistema.

Una vez completada la instalación, se lleva a cabo la puesta en marcha del sistema y se realizan pruebas exhaustivas para garantizar su correcto funcionamiento. Se verifica que todos los componentes estén operando correctamente y se realizan ajustes según sea necesario para optimizar el rendimiento del sistema.

RenewaSun Power Energy no termina su trabajo con la instalación; también ofrece servicios de mantenimiento preventivo y correctivo para garantizar el rendimiento continuo y la fiabilidad del sistema a lo largo del tiempo. Esto incluye inspecciones regulares, limpieza de paneles, monitoreo remoto y atención a cualquier problema que pueda surgir.

II.I. Misión, Visión y Valores.

Misión:

Nuestra misión en RenewaSun Power Energy es liderar la transición hacia un futuro sostenible al proporcionar soluciones energéticas innovadoras y accesibles mediante la instalación de paneles fotovoltaicos. Nos comprometemos a fomentar la adopción de energías renovables, contribuyendo así a la preservación del medio ambiente y al desarrollo de comunidades más resilientes y favorables. Nos esforzamos por hacer que la energía solar sea accesible para todos, reduciendo la dependencia de las fuentes de energía no renovables.

Visión:

En RenewaSun Power Energy, aspiramos a ser líderes en el sector de la energía solar mediante la instalación de paneles fotovoltaicos. Nuestro compromiso se centra en la innovación constante y en proporcionar un excepcional servicio al cliente, iluminando cada hogar con energía solar, creando un mundo más verde y dejando una huella positiva en la sostenibilidad medioambiental.

Valores:

En RenewaSun Power Energy, nuestros valores guían cada aspecto de nuestro trabajo y compromiso con la sostenibilidad.

Promovemos un futuro respetuoso con el medio ambiente en todas nuestras acciones y decisiones, aspirando a una economía verde y sostenible.

Buscamos la excelencia y la calidad en todo lo que hacemos, ofreciendo productos y servicios de la más alta calidad que superen las expectativas de nuestros clientes. Constantemente buscamos formas de mejorar y hacer que nuestras soluciones sean más eficientes para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

Fomentamos la innovación y la creatividad en la búsqueda de soluciones energéticas avanzadas y eficientes para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

Actuamos con integridad y transparencia en todas nuestras interacciones comerciales, manteniendo altos estándares éticos y siendo honestos y veraces en nuestra comunicación.

Valoramos la colaboración y el trabajo en equipo, reconociendo que el éxito se alcanza mejorando juntos y aprovechando las habilidades y experiencias de cada miembro del equipo.

Situamos a nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos, escuchando sus necesidades y ofreciendo soluciones personalizadas. Nos esforzamos por superar sus expectativas y brindar un servicio excepcional.

II.II. Mercado al que va dirigido

RenewaSun Power Energy tiene su enfoque principal en el mercado de la energía solar en la Península Ibérica. Este mercado abarca una amplia gama de clientes, desde particulares hasta grandes empresas, que buscan adoptar soluciones de energía renovable para reducir costos, mejorar la sostenibilidad y contribuir a la protección del medio ambiente. Dentro de este mercado, RewenaSun Power Energy se dirige a varios segmentos específicos:

En primer lugar, el segmento residencial representa a propietarios de viviendas que desean instalar sistemas de energía solar en sus hogares. Estos clientes buscan reducir su dependencia de la red eléctrica convencional, ahorrar en costos de energía a largo plazo y reducir su huella de carbono. RewenaSun Power Energy ofrece soluciones personalizadas para cada hogar, teniendo en cuenta las necesidades energéticas específicas y el diseño arquitectónico de cada propiedad.

En segundo lugar, el segmento comercial incluye a empresas, comercios y pequeñas industrias que buscan integrar sistemas de energía solar en sus operaciones. Estos clientes buscan reducir sus costos de energía, mejorar su imagen corporativa como empresas sostenibles y cumplir con los requisitos regulatorios de sostenibilidad. RewenaSun Power Energy ofrece soluciones llave en mano para empresas de todos los tamaños, desde la consultoría inicial hasta la instalación y el mantenimiento continuo del sistema.

El segmento agrícola es otro mercado importante al que se dirige RewenaSun Power Energy. Los agricultores y propietarios de tierras agrícolas buscan aprovechar la energía solar para alimentar sistemas de riego, equipos de almacenamiento y otras necesidades energéticas relacionadas con la agricultura. Esto les permite reducir los costos operativos, aumentar la eficiencia y mejorar la sostenibilidad de sus operaciones. RewenaSun Power Energy ofrece soluciones específicas para el sector agrícola, teniendo en cuenta las necesidades únicas de cada explotación agrícola.

Finalmente, el segmento institucional y público incluye a instituciones gubernamentales, centros educativos, hospitales y otras entidades públicas que buscan implementar soluciones de energía solar como parte de sus políticas de sostenibilidad y responsabilidad ambiental. RewenaSun Power Energy trabaja en estrecha colaboración con estas organizaciones para desarrollar proyectos a medida que cumplan con sus objetivos de sostenibilidad y reducción de emisiones.

II.III. Características del producto

Como ya hemos mencionado anteriormente, “RenewaSun Power Energy” ofrece un servicio de instalación de paneles fotovoltaicos en diferentes ámbitos, desde residencial hasta comercial e industrial.

RenewaSun Power Energy asegura la calidad y fiabilidad de sus productos al obtener los paneles fotovoltaicos y otros componentes clave de proveedores confiables y reconocidos en la industria solar. La empresa establece relaciones estratégicas con fabricantes líderes a nivel mundial, seleccionando cuidadosamente proveedores que cumplan con los más altos estándares de calidad y rendimiento. Estos proveedores son seleccionados no solo por la calidad de sus productos, sino también por su reputación en la industria y su compromiso con la innovación tecnológica y la sostenibilidad.

Uno de los proveedores de paneles solares más destacados con los que trabaja RenewaSun Power Energy es LONGi Solar. La marca es reconocida por su tecnología de células solares de silicio monocristalino de alta eficiencia y su compromiso con la calidad y la innovación. Al trabajar con LONGi Solar, RenewaSun Power Energy puede ofrecer a sus clientes paneles solares de primera calidad que proporcionan un rendimiento excepcional y una larga vida útil.

Cuenta con una tecnología de vanguardia al trabajar con tecnologías solares de última generación que maximizan la eficiencia y el rendimiento. El principal producto con el que se trabaja se trata de paneles solares monocristalinos PERC (Passivated Emitter Rear Cell). Estos cuentan con una tecnología avanzada en el campo de la energía solar fotovoltaica. Utilizan células solares monocristalinas que han sido tratadas con una capa adicional de óxido pasivante en la parte posterior de la célula. Esta capa pasivante ayuda a mejorar la eficiencia de conversión de energía al reducir la recombinación de portadores de carga en la parte posterior de la célula. La tecnología PERC permite que los paneles solares capturen más luz solar y generen más electricidad en comparación con los paneles convencionales de monocristalinos. Esto se traduce en una mayor producción de energía y un mejor rendimiento en condiciones de poca luz o días nublados. Además, suelen tener una vida útil más larga y una mejor resistencia a las condiciones ambientales adversas.

También cuenta con baterías de iones de litio que permiten almacenar la energía generada durante el día para su uso durante la noche o en momentos en que no haya suficiente luz solar disponible. Esto proporciona una mayor autonomía y flexibilidad al sistema, permitiendo que la energía solar se utilice de manera más efectiva y eficiente.

II.IV. Diferenciación

RenewaSun Power Energy destaca entre otras instaladoras de energía solar por una serie de características distintivas que definen su enfoque y compromiso con la excelencia en el servicio y la sostenibilidad ambiental.

En primer lugar, RenewaSun Power Energy se distingue por su enfoque en la personalización de cada proyecto. La empresa reconoce que las necesidades energéticas de cada cliente son únicas, por lo que trabaja estrechamente con ellos para comprender sus requisitos específicos y diseñar soluciones a medida que se adapten a sus necesidades, presupuesto y condiciones del sitio. Este enfoque personalizado garantiza que cada cliente reciba una solución óptima y eficiente que cumpla con sus expectativas y objetivos individuales.

Otro aspecto diferenciador de RenewaSun Power Energy es su compromiso con la calidad en todos los aspectos de su negocio. La empresa selecciona cuidadosamente proveedores y componentes de alta calidad para garantizar la fiabilidad y el rendimiento a largo plazo de sus sistemas solares. Además, emplea instaladores capacitados y experimentados que siguen las mejores prácticas de la industria para garantizar una instalación de calidad y un funcionamiento óptimo del sistema. Este enfoque en la calidad se refleja en cada etapa del proceso, desde la consulta inicial hasta la instalación y el servicio postventa.

RenewaSun Power Energy también se distingue por su compromiso con la sostenibilidad ambiental. Como empresa dedicada a promover el uso de energía solar como una alternativa limpia y renovable, RenewaSun Power Energy se esfuerza por reducir la huella de carbono de sus clientes al proporcionar soluciones de energía solar que ayuden a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y a proteger el medio ambiente. La empresa se compromete a seguir prácticas eco-amigables en todas sus operaciones y a promover la adopción de energía solar como parte de una estrategia integral de sostenibilidad.

Además, RenewaSun Power Energy ofrece un servicio integral que abarca desde la consulta inicial hasta la instalación y el mantenimiento continuo de los sistemas solares. La empresa guía a sus clientes a lo largo de todo el proceso, proporcionando asesoramiento experto, diseño personalizado, instalación profesional y servicio postventa para garantizar una experiencia sin problemas y resultados satisfactorios.

Por último, RenewaSun Power Energy está a la vanguardia de la innovación y la tecnología en la industria solar. La empresa se mantiene al tanto de las últimas tendencias y avances tecnológicos para ofrecer a sus clientes soluciones de energía solar de vanguardia que maximicen el rendimiento y la eficiencia de sus sistemas. Este compromiso con la innovación garantiza que

RenewaSun Power Energy continúe siendo líder en el mercado de instalaciones de energía solar y siga proporcionando soluciones avanzadas y sostenibles a sus clientes.

II.V. Normativas

El sector de la energía solar se rige por diferentes normativas que, dependiendo de la actividad que se vaya a ejercer, serán aplicables unas u otras. Para que “RenewaSun Power Energy” pueda comenzar con su actividad será necesario que siga unas regulaciones. Teniendo en cuenta el servicio que ofrece la firma, se deberá acoger al Real Decreto 244/2019 de 5 de abril, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica.

El Real Decreto 244/2019 de 5 de abril, una legislación fundamental en España para impulsar la transición hacia un modelo energético más sostenible, tiene un impacto significativo en RenewaSun Power, una empresa dedicada a la instalación de sistemas de energía solar en la Península Ibérica. Esta normativa establece medidas para reducir las emisiones de dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero en el sector eléctrico, así como para fomentar el desarrollo de energías renovables, como la solar.

Una de las principales formas en que este Real Decreto afecta a la compañía es a través de los incentivos y tarifas de alimentación que puede establecer para la generación de energía solar. Estas tarifas pueden influir en la rentabilidad de los proyectos de la empresa, ya que determinan el precio al que se compra la energía solar generada. Un marco regulatorio que garantice tarifas justas y atractivas puede incentivar la inversión en proyectos solares y facilitar la penetración de RenewaSun Power en el mercado.

Otro aspecto relevante del Real Decreto es el establecimiento de normas técnicas y de seguridad para la instalación de sistemas solares. Se establece lo siguiente:

I. Procedimientos específicos: El primer paso será la presentación de una solicitud de conexión a la red eléctrica donde se desea instalar el sistema de autoconsumo. Esta solicitud debe incluir información detallada sobre la ubicación, características técnicas y capacidad de generación del sistema.

II. Estudio de viabilidad técnica: un operador de la red eléctrica realiza un estudio para evaluar la capacidad de la red para absorber la energía generada por el sistema de autoconsumo sin afectar su estabilidad y calidad.

III. Obtención de permisos y autorizaciones: una vez aprobada la viabilidad técnica, es necesario obtener los permisos y autorizaciones necesarios para la instalación y operación del sistema de autoconsumo. Esto puede incluir permisos de obra, licencias urbanísticas y autorizaciones medioambientales.

IV. Firma de contrato de acceso y conexión: finalmente, se debe firmar un contrato de acceso y conexión con el operador de la red eléctrica, que establecerá las condiciones de conexión del sistema de autoconsumo a la red y los términos de compensación por excedentes de energía producida.

II.VI. Necesidades tecnológicas

Para la operación efectiva de RenewaSun Power Energy, es crucial contar con una serie de necesidades tecnológicas que respalden todos los aspectos del negocio, desde el diseño y la instalación de sistemas solares hasta su monitoreo y gestión a lo largo del tiempo. Estas necesidades tecnológicas son fundamentales para garantizar la eficiencia operativa, la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. A continuación, se detallan algunas de las principales necesidades tecnológicas para la explotación del negocio:

En primer lugar, es esencial disponer de software especializado de diseño y simulación. Para esta empresa se utilizará la herramienta HelioScope.

Este tipo de software permite a RenewaSun Power Energy crear diseños precisos y personalizados para cada cliente, teniendo en cuenta factores como la ubicación geográfica, la inclinación y orientación óptima de los paneles solares, y la estimación de la producción de energía.



Otra necesidad tecnológica clave es la implementación de sistemas de monitoreo remoto. Estos sistemas permiten supervisar el rendimiento de los sistemas solares instalados en tiempo real, lo que facilita la detección temprana de posibles problemas y la optimización del rendimiento. Esto se logra mediante el uso de software de monitoreo en línea y dispositivos de medición conectados a la red que recopilan datos sobre la producción de energía y el funcionamiento de los paneles solares.

Además, RenewaSun Power Energy requiere herramientas de gestión de proyectos para administrar eficazmente todas las etapas de sus proyectos, desde la consulta inicial hasta la



instalación y el servicio postventa. Asana es la herramienta elegida para esta firma. Esta herramienta ayuda a planificar y coordinar las actividades del equipo, asignar recursos, establecer plazos y realizar un seguimiento del progreso del proyecto.

En cuanto a la automatización de procesos, RenewaSun Power Energy puede beneficiarse de la implementación de herramientas de automatización que agilicen tareas como la generación de presupuestos, la programación de citas de instalación y el seguimiento de clientes potenciales.



Estas herramientas, como el software de gestión de relaciones con los clientes (CRM) y los sistemas de gestión empresarial (ERP), pueden mejorar la eficiencia operativa y proporcionar una experiencia más fluida tanto para el equipo interno como para los clientes.

Por último, contar con sistemas de comunicación y colaboración efectivos es esencial para mantener una comunicación fluida y colaborar de manera eficiente entre los equipos de RenewaSun Power Energy. Herramientas como el correo electrónico, la mensajería instantánea y las plataformas de colaboración en la nube facilitan la comunicación y el intercambio de información entre los miembros del equipo, incluso cuando trabajan de forma remota o en ubicaciones diferentes.

III. Análisis de Mercado

RenewaSun Power Energy tiene como objetivo dirigirse al mercado de la energía solar en España, con una visión de expansión. Este mercado ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, impulsado por políticas de apoyo a las energías renovables y una mayor conciencia ambiental. A continuación, se analizan los aspectos clave de este mercado.

La estructura del mercado de la energía solar en España está compuesta por una variedad de actores, incluyendo instaladores, proveedores de equipos solares, desarrolladores de proyectos y empresas de servicios energéticos. RenewaSun Power Energy competirá en este mercado ofreciendo servicios de instalación de paneles solares de alta calidad y soluciones personalizadas.

Los clientes de RenewaSun Power Energy pueden ser tanto residenciales como comerciales e industriales. En el segmento residencial, la empresa se dirigirá a propietarios de viviendas interesados en reducir sus facturas de electricidad y contribuir a la sostenibilidad ambiental. En el segmento comercial e industrial, sus clientes incluirán empresas y organizaciones que buscan reducir sus costos energéticos y cumplir con objetivos de sostenibilidad corporativa.

El mercado real de RenewaSun Power Energy incluye los clientes actuales que buscan soluciones de energía solar en España. Sin embargo, el mercado potencial es mucho más amplio e incluye a aquellos que aún no han adoptado la energía solar pero que podrían hacerlo en el futuro debido a la creciente conciencia ambiental, los avances tecnológicos y los incentivos gubernamentales.

III.I. Situación actual del sector y previsiones de evolución del mercado

El sector de la energía solar en España está experimentando un crecimiento dinámico y prometedor, respaldado por una serie de factores que están impulsando su evolución. En los últimos años, el país ha sido testigo de un aumento significativo en la capacidad instalada de energía solar fotovoltaica, marcando un hito en su transición hacia fuentes de energía más limpias y sostenibles.

Este crecimiento se atribuye en gran medida a las políticas gubernamentales y los incentivos destinados a promover las energías renovables. España ha implementado una variedad de medidas de apoyo, que van desde subvenciones directas hasta tarifas de alimentación a la red y exenciones fiscales, que han estimulado la inversión en energía solar y han facilitado el desarrollo de proyectos en todo el país. Estas políticas han creado un entorno favorable para el crecimiento del sector y han posicionado a España como un líder en energía solar a nivel mundial.



Además, los avances tecnológicos en el campo de la energía solar han contribuido significativamente al crecimiento del sector. Mejoras en la eficiencia de los paneles solares, reducciones en los costos de producción y desarrollos en sistemas de almacenamiento de energía han hecho que la energía solar sea cada vez más competitiva en comparación con las fuentes de energía tradicionales. Esto ha llevado a un aumento en la adopción de la energía solar por parte de consumidores y empresas, que buscan reducir sus costos de energía y cumplir con objetivos de sostenibilidad ambiental.

La conciencia ambiental también ha desempeñado un papel clave en el crecimiento del mercado de la energía solar en España. Con la creciente preocupación por el cambio climático y la necesidad de reducir las emisiones de carbono, hay una demanda creciente de soluciones de energía limpia y sostenible. Los consumidores y empresas están buscando activamente formas de reducir su huella de carbono y están optando por la energía solar como una alternativa viable y respetuosa con el medio ambiente.

En cuanto a las previsiones de evolución del mercado, se espera que el sector de la energía solar en España continúe creciendo en los próximos años. Se prevé que se desarrollen una serie de nuevos proyectos de energía solar, tanto a gran escala como distribuidos, para satisfacer la creciente demanda de energía renovable en el país. Además, se espera que continúen los avances tecnológicos en el campo de la energía solar, lo que permitirá una mayor eficiencia y rentabilidad de los sistemas solares.

III.II. Competencia

En el mercado de la energía solar en España, RenewaSun Power Energy se encuentra con una competencia variada y establecida, compuesta por empresas como Solaria Energía y Medio Ambiente, Endesa Energía, EDP Renováveis y Acciona Energía, entre otras. Estas compañías tienen una sólida presencia en el mercado y ofrecen una amplia gama de servicios relacionados con la energía solar, desde la instalación y mantenimiento de sistemas fotovoltaicos hasta soluciones integradas de almacenamiento de energía y gestión energética.

Las características de las empresas competidoras incluyen una larga trayectoria en el sector, una amplia experiencia técnica y operativa, así como una sólida base de clientes en diferentes segmentos, desde residencial hasta industrial. Muchas de estas empresas han invertido considerablemente en tecnología y recursos para mantener su posición en el mercado y ofrecer servicios de alta calidad a sus clientes.

RenewaSun Power Energy, como empresa nueva en el mercado, enfrenta el desafío de diferenciarse y establecerse frente a competidores establecidos. Para ello, la empresa puede destacar algunas ventajas clave de sus productos y servicios, como una mayor personalización y atención al cliente, tecnología innovadora, precios competitivos y un fuerte compromiso con la sostenibilidad ambiental. Estas ventajas pueden ayudar a atraer a clientes que valoren la calidad, la innovación y el compromiso con el medio ambiente.

Sin embargo, también existen algunos inconvenientes para RenewaSun Power Energy, como una menor presencia en el mercado y una capacidad de recursos limitada en comparación con competidores más grandes y establecidos. Además, la empresa puede enfrentarse a desafíos relacionados con el establecimiento de su marca y la construcción de una base de clientes en un mercado altamente competitivo.

La reacción de la competencia ante la entrada de RenewaSun Power Energy en el mercado puede ser variada. Es probable que algunas empresas respondan con ajustes en precios, ofertas promocionales y mejoras en servicios existentes para mantener su posición competitiva. Otras empresas pueden optar por una estrategia de observación, esperando ver cómo se desarrolla el mercado antes de tomar medidas.

Además, algunas empresas competidoras pueden buscar asociaciones estratégicas o adquisiciones para fortalecer su posición en el mercado y mantener su ventaja competitiva. En este sentido, RenewaSun Power Energy debe estar preparada para adaptarse y responder a los cambios en el mercado, así como para encontrar formas de diferenciarse y destacar en un entorno altamente competitivo.

III.III. Estrategias a seguir

Para que RenewaSun Power Energy pueda competir de manera efectiva en el mercado de la energía solar en España, es fundamental implementar estrategias sólidas y bien planificadas.

En primer lugar, RenewaSun Power Energy debe diferenciarse de la competencia ofreciendo una propuesta de valor única y diferenciada. Esto implica personalizar sus servicios para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente, utilizar tecnología innovadora para mejorar la eficiencia y el rendimiento de los sistemas solares, y enfocarse en la sostenibilidad y el impacto ambiental positivo.

La construcción de una marca sólida y reconocible es crucial para destacar en un mercado competitivo. RenewaSun Power Energy debe invertir en estrategias de marketing efectivas, que

incluyan la creación de una identidad de marca distintiva, la participación en actividades de promoción y publicidad, y la utilización de medios digitales para llegar a su público objetivo.

La calidad del servicio y la satisfacción del cliente son aspectos fundamentales para el éxito a largo plazo de RenewaSun Power Energy. La empresa debe asegurarse de ofrecer instalaciones de alta calidad, un servicio al cliente excepcional y un soporte continuo para garantizar la máxima satisfacción del cliente y fomentar la lealtad a la marca.

RenewaSun Power Energy puede considerar establecer alianzas estratégicas con otras empresas del sector, como fabricantes de paneles solares, proveedores de tecnología y empresas de servicios energéticos. Estas colaboraciones pueden ayudar a ampliar la oferta de productos y servicios de la empresa, así como a acceder a nuevos mercados y oportunidades de negocio.

Para mantenerse competitiva en un mercado en constante evolución, RenewaSun Power Energy debe priorizar la innovación y la mejora continua de sus productos y servicios. Esto puede incluir la exploración de nuevas tecnologías solares, el desarrollo de soluciones de almacenamiento de energía innovadoras y la búsqueda de formas de optimizar la eficiencia y el rendimiento de los sistemas solares.

Es importante que RenewaSun Power Energy esté atenta a las tendencias del mercado y sea capaz de adaptarse rápidamente a los cambios en las preferencias del cliente, las regulaciones gubernamentales y las condiciones económicas. Esto puede implicar ajustes en la oferta de productos y servicios, así como cambios en la estrategia de marketing y ventas según sea necesario.

III.IV. Participación prevista en el mercado

La participación prevista en el mercado es una estimación crucial para RenewaSun Power Energy, ya que proporciona una visión de cómo la empresa espera posicionarse y crecer en el mercado de la energía solar en España. La determinación de esta participación implica considerar diversos factores, como el tamaño del mercado, la competencia existente, las tendencias del sector y las estrategias de la empresa.

RenewaSun Power Energy aspira a captar una parte significativa del mercado de la energía solar en España mediante la implementación de estrategias sólidas y diferenciadas. Con un enfoque en la calidad del servicio, la innovación tecnológica y el compromiso con la sostenibilidad, la empresa busca destacarse entre la competencia y ganar la confianza de los clientes.

Se estima que RenewaSun Power Energy podría alcanzar una participación inicial en el mercado del 5 al 10%, dependiendo de factores como la efectividad de sus estrategias de marketing y

ventas, la aceptación del mercado de sus productos y servicios, y la capacidad de la empresa para ejecutar su plan de negocios de manera eficiente.

A medida que la empresa consolide su posición y demuestre su capacidad para ofrecer soluciones de energía solar de alta calidad y rentables, se espera que su participación en el mercado aumente con el tiempo. Se proyecta que RenewaSun Power Energy logre una participación del 15 al 20% en el mercado de la energía solar en España en los próximos 3 a 5 años, a medida que gane impulso y se consolide como un jugador importante en el sector.

Para lograr estos objetivos, RenewaSun Power Energy se enfocará en la expansión de su base de clientes, la diversificación de su oferta de productos y servicios, la penetración en nuevos segmentos de mercado y la consolidación de su marca en el sector de la energía solar. La empresa también continuará invirtiendo en investigación y desarrollo para mantenerse a la vanguardia de la innovación tecnológica y adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado.

III.V. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta estratégica que evalúa el entorno externo de una empresa, considerando factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales. Su objetivo es identificar oportunidades y amenazas para que la empresa pueda anticipar cambios, tomar decisiones informadas y adaptarse eficazmente a las condiciones del mercado y la sociedad. En resumen, proporciona una visión completa de los aspectos clave que pueden afectar a una empresa, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

La siglas PESTEL se refiere a los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales.

FACTORES POLÍTICOS

La dinámica industria de la energía renovable, específicamente en el ámbito de paneles fotovoltaicos, se ve intrínsecamente influenciada por diversos elementos, y entre ellos, destaca de manera significativa el factor político. Este componente desempeña un papel crucial al determinar las oportunidades y desafíos a los que se enfrenta la empresa.

El factor político abarca una extensa variedad de aspectos, desde las políticas gubernamentales hasta las decisiones regulatorias, cuya influencia puede ser determinante para el éxito y la sostenibilidad de las operaciones de la empresa. En este análisis exploramos el complicado entorno político que rodea la instalación de paneles solares, examinando cómo las decisiones

políticas actuales y futuras impactarán directamente en los objetivos, estrategias y resultados de nuestra empresa.

Es fundamental comprender que las políticas gubernamentales no solo establecen el marco normativo en el que desarrollamos nuestras operaciones, sino que también pueden ser un catalizador para el crecimiento o un obstáculo significativos. Desde incentivos fiscales hasta regulaciones de cuotas renovables, cada medida política puede influir directamente en nuestra capacidad para llevar a cabo proyectos exitosos, afectar la demanda de nuestros servicios y, en última instancia, contribuir al posicionamiento de la empresa en la transición hacia fuentes de energía más sostenibles.

En el ámbito específico de España, las energías renovables y el sector eléctrico están sometidos a una sólida regulación a través de leyes y medidas gubernamentales. A continuación, se resaltan algunas de las leyes y regulaciones clave:

- Real Decreto 224/2019, de 5 de abril: Este decreto establece las condiciones administrativas, técnicas y económicas para las modalidades de suministro de energía eléctrica mediante autoconsumo y de producción con autoconsumo. Simplifica trámites, elimina cargos para las instalaciones, permite compensar excedentes en la factura y facilita el acceso a la red para la venta de excedentes.
- Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del sector Eléctrico: Esta ley define el marco jurídico del sector eléctrico en España, abordando aspectos como la producción y la distribución de energía, e incluyendo medidas específicas para promover las energías renovables. Define condiciones para acceso y conexión, establece tarifas y subvenciones, y regula el autoconsumo. Además, detalla procedimientos administrativos para la autorización y control de instalaciones, siendo esencial para la creación y operación de una empresa de paneles fotovoltaicos.
- Real Decreto-ley 15/2018, de 5 de octubre: Este decreto introduce medidas urgentes destinadas a la transición energética y la protección de los consumidores. Contiene disposiciones específicas que simplifican los trámites administrativos para instalaciones de energías renovables, es decir establece medidas para impulsar la generación de energía a partir de fuentes limpias como la solar, y fomenta la eficiencia energética.
- Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) 2021-2030: Este plan define los objetivos y acciones para la transición hacia una economía baja en carbono, con



metas específicas para la generación de energía a partir de fuentes renovables, incluyendo la energía solar fotovoltaica

- Real Decreto 900/2015, de 9 de octubre: Este decreto establece las condiciones administrativas, técnicas y económicas para las modalidades de suministro de energía mediante autoconsumo y producción con autoconsumo. Regula las instalaciones de producción de energía eléctrica a partir de fuentes renovables. Su propósito es fomentar el uso de energías sostenibles mediante normativas sobre conexión a la red, retribución de la energía y otros aspectos.

En el ámbito de la Unión Europea, existen diversas políticas y regulaciones que también afectan directamente al sector de las energías renovables. Algunas iniciativas y normas más relevantes son las siguientes:

- Directiva 2018/2001 sobre Energías Renovables: Esta directiva establece objetivos vinculantes para el uso de energías renovables hasta el año 2030. Su meta principal es alcanzar una participación del 32% de energías renovables en el consumo final bruto de energía en la UE para ese año. Además, promueve el autoconsumo de energía renovable. Simplifica los procedimientos administrativos y fomenta la inversión en tecnologías limpias, como la solar.
- Reglamento (UE) 2019/943 sobre el mercado interior de la electricidad: Este reglamento establece objetivos vinculantes para la participación de energías renovables en el consumo final de energía de la Unión Europea. Además, el reglamento establece un marco para garantizar la sostenibilidad de las energías renovables y promover la cooperación entre los Estados miembros. También aborda la certificación de la sostenibilidad de la bioenergía y la promoción de la participación ciudadana en proyectos de energía renovable.
- NextGenerationEU: Esta iniciativa es un plan de recuperación económica de la Unión Europea para superar los desafíos derivados de la pandemia. En cuanto a las Energías Renovables, busca impulsar la transición hacia fuentes limpias mediante inversiones significativas en proyectos sostenibles y tecnologías verdes. El objetivo es fortalecer la resiliencia económica y acelerar la descarbonización para alcanzar metas climáticas ambiciosas.

Sin duda, las políticas y las regulaciones de la Unión Europea tienen un impacto significativo en la demanda de placas solares fotovoltaicas en toda ella.

En resumen, las normativas tanto a nivel nacional en España como a nivel de la Unión Europea (UE) forman un marco regulatorio crucial que impacta directamente en el entorno operativo de una empresa instaladora de placas solares fotovoltaicas, como RenewaSun Power Energy. Estas políticas específicas hasta medidas más amplias que fomentan la transición hacia fuentes de energía sostenibles y renovables.

FACTORES ECONÓMICOS

La implementación de paneles fotovoltaicos se ha destacado como una solución innovadora y sostenible en la generación de energía, brindando beneficios tanto ambientales como económicos. La transición hacia fuentes de energía renovable, como la solar, responde no sólo a aspectos ambientales, sino también a factores económicos que van desde incentivos gubernamentales, hasta coste de la energía y la dinámica del mercado.

El Producto Interior Bruto de España es un indicador clave de la salud económica del país, el crecimiento del PIB refleja la expansión de la economía española ya que ha aumentado respecto al año pasado. Es este periodo de crecimiento es notable que haya una mayor capacidad financiera a nivel individual como de empresa, esto favorece a la demanda de proyectos y al desarrollo de mercado de la instalación de paneles fotovoltaicos.

La estabilidad económica juega un papel crucial ya que puede afectar a los consumidores y empresas en realizar inversiones a largo plazo.

Un factor económico muy importante es el coste de la energía eléctrica tradicional en España, ya que si la comparamos con la energía solar los costes de esta son mucho más bajos, dado que por este motivo la energía solar se vuelve mucho más llamativa para los consumidores.

En España, tanto el Gobierno Español como la Unión Europea ofrecen incentivos fiscales y subvenciones para impulsar o fomentar las energías renovables. Estos incentivos incluyen créditos fiscales y deducciones.

Las condiciones de financiamiento son un punto muy importante de los factores económicos ya que influyen directamente en los consumidores y en las empresas que quieren invertir en la instalación de paneles fotovoltaicos. Unas tasas de interés favorables pueden estimular la demanda y facilitar el acceso a estos proyectos.

La competitividad en el mercado puede afectar a los precios de los servicios de instalación de paneles fotovoltaicos. Un mercado competitivo podría causar un decrecimiento de los precios de instalación y la necesidad de tener que ofrecer nuevos servicios para atraer a los competidores.

En resumen, estos factores económicos proporcionan una percepción más detallada de cómo una empresa dedicada a la instalación de paneles fotovoltaicos en España puede encarar desafíos y aprovechar oportunidades en el contexto de factores económicos.

FACTORES SOCIALES

Los factores sociales son aquellos que pueden afectar a la sociedad en la que ejerce la empresa como la conciencia ambiental, las tendencias culturales y el estilo de vida.

En los últimos años la creciente conciencia ambiental de la sociedad es un factor fundamental. La sociedad cada vez se preocupa más por el medio ambiente y por reducir la huella de carbono. La instalación de paneles fotovoltaicos es una solución ecológica que se compromete con la sostenibilidad y con la reducción de la huella de carbono.

Esta preferencia ascendente de estilo de vida de la sociedad puede influir en la demanda de instalaciones de paneles fotovoltaicos. La actitud hacia la adopción de este nuevo estilo de vida puede variar en diferentes grupos demográficos.

El interés sobre este nuevo estilo de vida lo encontramos en áreas con una población joven, donde es más consciente sobre el medio ambiente y pueden llegar a invertir en energías sostenibles y limpias.

En resumen, la creciente conciencia ambiental ha llevado a un aumento en la educación sobre la sostenibilidad. La sociedad cada vez está más informada sobre la importancia de la energía renovable y la reducción de la huella de carbono. Este cambio ha generado una mayor aceptación de las tecnologías verdes como los paneles fotovoltaicos. Estos factores pueden ayudar al crecimiento y al éxito de la empresa.

FACTORES TECNOLÓGICOS

La energía solar fotovoltaica es un método de aprovechamiento de la energía solar para la generación de electricidad a través de celdas fotovoltaicas. Estas celdas, también conocidas como paneles solares, están compuestas por materiales semiconductores, como el silicio. Estos materiales poseen la capacidad de convertir directamente la luz solar en electricidad mediante el efecto fotovoltaico.

Cuando la luz solar incide sobre las celdas fotovoltaicas, los fotones (partículas de luz) excitan los electrones en el material semiconductor, generando así una corriente eléctrica. Esta corriente eléctrica puede ser utilizada para alimentar dispositivos eléctricos de inmediato o almacenada en baterías para su uso posterior.

La energía solar fotovoltaica se considera una fuente de energía renovable y sostenible, ya que su operación no produce emisiones de gases de efecto invernadero. Esta tecnología ha ganado popularidad a nivel mundial como una alternativa más limpia a las fuentes de energía convencionales.

La investigación está en constante evolución y nosotros como empresa debemos estar al tanto de las innovaciones tecnológicas para garantizar eficiencia y competitividad en el mercado. Seguir de cerca estos avances permite a la empresa obtener productos más efectivos.

En resumen, los factores tecnológicos son esenciales para mantener la competitividad, mejorar la eficiencia y ofrecer soluciones avanzadas y sostenibles. La inversión y la adaptación constante son fundamentales para el éxito a largo plazo de nuestra empresa instaladora de paneles fotovoltaicos.

FACTORES AMBIENTALES

La creciente conciencia ecológica es una oportunidad para nuestra empresa.

La instalación de paneles fotovoltaicos es propia de la sostenibilidad, ya que utiliza fuentes de energía renovables y reduce la huella de carbono en sus operaciones.

La gestión de residuos y el reciclaje son aspectos clave. Un enfoque eficaz en la gestión de residuos mejora la percepción ambiental de nuestra empresa. La elección de materiales sostenibles es esencial en la fabricación e instalación de paneles fotovoltaicos. La incorporación de estos materiales muestra un compromiso ambiental.

Los paneles solares contienen diversos materiales, como vidrio, silicio, aluminio y materiales de conexión. Por lo tanto, en la empresa tenemos un enfoque claro para el reciclaje de estos componentes al final de su vida útil, incluyendo programas de devolución de productos para poder garantizar una economía circular.

Durante el proceso de instalación se generan residuos, desde embalajes hasta materiales de instalación. En la empresa implementamos prácticas para reducir la cantidad de residuos generales con la reutilización de materiales y la separación de residuos para facilitar el reciclaje.

En este factor ambiental, es muy importante también mantener la transparencia en la cadena de suministro, asegurar que los proveedores de nuestros paneles fotovoltaicos comparten valores similares en relación con prácticas sostenibles.

En resumen, la integración efectiva de los factores ambientales en el plan de negocio puede diferenciar a la empresa, atraer clientes involucrados con el medio ambiente y el éxito de nuestro negocio en el futuro.

FACTORES LEGALES

Los factores legales pueden afectar de una manera directa a nuestra propuesta de negocio.

Normas de Construcción: La empresa está sujeta a normas específicas en cuanto a la integridad estructural y la seguridad de los edificios. Algunas áreas pueden tener restricciones específicas, bien sea por estética o el uso del suelo.

Permisos y Licencias: nuestra empresa deberá identificar los permisos necesarios que necesitamos para la instalación de paneles fotovoltaicos, como los permisos de construcción, medioambientales y de red eléctrica.

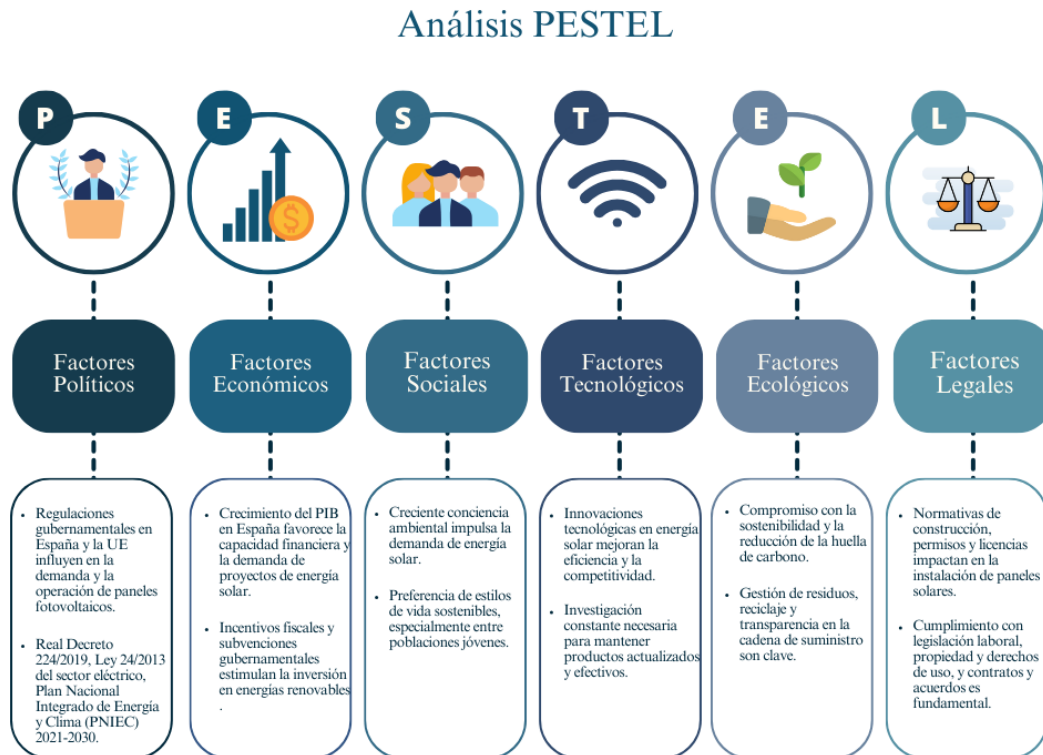
Legislación Laboral: es muy importante el cumplimiento por parte de nuestra empresa de las leyes laborales en relación con la seguridad en el lugar de trabajo y los derechos de los trabajadores.

Propiedad, Derechos de Uso y Cumplimiento Normativo: nuestra empresa debe verificar la propiedad y los derechos de uso de la tierra o edificios donde se realizarán las instalaciones, también deberá de asegurarse de que los productos y servicios cumplan con los estándares y certificaciones obligatorias como las normas de los paneles solares y con el cumplimiento tributario.

Contratos y Acuerdos: Debemos desarrollar contratos claros y completos para los clientes, proveedores y empleados que estén perfectamente redactados y revisados, estos puedan abordar aspectos como la garantía de los equipos, los plazos de instalación y los términos de pago.

En resumen, este análisis detallado de los factores legales permitirá a la empresa anticiparse a posibles obstáculos legales y a establecer prácticas comerciales que cumplan con las leyes y las normativas vigentes. Operar desde la ética, aseguramos crecimiento, rentabilidad y éxito.

Tabla 1. Resumen Análisis PESTEL.



Fuente: elaboración propia.

III.VI. Análisis Cinco Fuerzas de Porter

El renombrado académico y estratega empresarial, el profesor Michael E. Porter, sentó las bases del análisis competitivo moderno con la introducción de su influyente modelo conceptual conocido como las "Cinco Fuerzas de Porter" o "Modelo de Competitividad". Esta innovadora perspectiva, plasmada por primera vez en su obra seminal "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors", que vio la luz en el año 1980, sigue siendo una piedra angular en el estudio y la práctica de la gestión empresarial.

Porter desafió la noción convencional de que la competencia se limitaba únicamente a las acciones individuales de las empresas dentro de una industria. En cambio, postuló que la estructura competitiva de un sector estaba moldeada por una compleja interacción de fuerzas. Estas fuerzas, que analizaremos minuciosamente a continuación en relación con el modelo de negocio propuesto, delinear el paisaje competitivo en el que operan las organizaciones.

Rivalidad entre competidores existentes:

La rivalidad entre competidores existentes es una fuerza clave que moldea el entorno competitivo en el mercado de la energía solar. En la Península Ibérica, donde “RenewaSun Power Energy” opera, esta rivalidad puede ser significativa debido a los siguientes factores.

- I. Número de competidores: existen múltiples empresas que ofrecen servicios similares en la instalación de paneles fotovoltaicos y la promoción de soluciones de energía solar. Esto crea un entorno altamente competitivo donde las empresas compiten por la atención y preferencia de los clientes.
Algunos de los principales competidores son: “Iberdrola”, “Endesa Energía” y “Acciona Energía”.
- II. Diferenciación de productos y servicios: la rivalidad puede intensificarse si estos competidores ofrecen servicios similares sin diferenciación significativa. En este caso, los clientes pueden basar su elección en criterios como el precio o la reputación de la empresa.
- III. Competencia en precios: la competencia en precios es común en mercados donde los productos y servicios son similares. Las empresas pueden verse tentadas a reducir sus precios para atraer a más clientes, lo que puede llevar a márgenes más bajos y una presión adicional sobre la rentabilidad.
- IV. Estrategias competitivas: las estrategias que se enfocan en la diferenciación, expansión geográfica o la excelencia en el servicio, pueden enfrentarse a una menor rivalidad directa.

Amenaza de nuevos entrantes:

Para “RenewaSun Power Energy”, una amenaza de nuevos entrantes podría surgir en el contexto de la creciente popularidad de la energía solar y el aumento del interés en la sostenibilidad ambiental en la Península Ibérica.

La aparición de nuevas empresas en el mercado podría representar una amenaza, especialmente si están respaldadas por inversionistas con recursos financieros significativos o si tienen una comprensión profunda del mercado. Además, puede surgir la diversificación de empresas de otros sectores hacia la energía solar; por ejemplo, empresas de construcción o empresas tecnológicas que puedan aprovechar sus recursos y conocimientos para competir con nosotros directamente.

Por último, tenemos que estar al tanto de todos los cambios que se produzcan en el marco regulatorio, como la introducción de incentivos fiscales o subsidios para empresas de energía solar, ya que esto podría atraer a nuevos entrantes al mercado.

Poder de negociación de los proveedores:

El poder de negociación de los proveedores juega un papel crucial en la capacidad de la empresa para obtener los materiales, equipos y servicios necesarios para operar en el mercado de la energía solar en la Península Ibérica.

Concentración de proveedores: en el mercado de la energía solar, los proveedores de paneles solares, inversores, estructuras de montaje y otros equipos pueden estar altamente concentrados en un pequeño número de empresas. Esto les otorga a los proveedores una mayor influencia sobre los precios y las condiciones de venta, ya que tienen menos competencia entre sí y pueden dictar términos más favorables a las empresas compradoras.

Costes de cambio: Los costos de cambiar de proveedor pueden ser significativos en la industria de la energía solar, especialmente si "RenewaSun Power Energy" depende de proveedores específicos para obtener componentes críticos para sus operaciones. Estos costos pueden incluir la reconfiguración de la cadena de suministro, la capacitación del personal en el uso de nuevos equipos y la adaptación de los procesos de producción. Como resultado, los proveedores pueden tener más poder de negociación al saber que cambiar de proveedor no es una decisión fácil para "RenewaSun Power Energy".

Diferenciación de productos: En algunos casos, los productos y componentes utilizados en la industria de la energía solar pueden tener características únicas o estar protegidos por patentes, lo que limita las opciones de "RenewaSun Power Energy" al seleccionar proveedores alternativos. Esto puede dar a los proveedores existentes más poder de negociación al tener productos que son difíciles de encontrar en otros lugares y, por lo tanto, menos susceptibles a la competencia.

Dependencia de materias primas: La fabricación de paneles solares y otros equipos de energía solar puede depender de materias primas específicas, como silicio, vidrio y metales, cuyos precios y disponibilidad están sujetos a fluctuaciones en el mercado global de materias primas. Los proveedores de estas materias primas pueden tener más poder de negociación si son los únicos proveedores significativos en el mercado o si controlan una parte importante de la cadena de suministro.

Relaciones a largo plazo: Si "RenewaSun Power Energy" ha establecido relaciones a largo plazo con proveedores específicos, estos proveedores pueden tener más poder de negociación al tener una comprensión más profunda de las necesidades y requisitos de la empresa. Además, las relaciones a largo plazo pueden basarse en la confianza mutua y la colaboración, lo que puede hacer que sea menos probable que "RenewaSun Power Energy" busque alternativas de proveedores incluso si los precios aumentan.

Poder de negociación de los clientes:

Entender el poder de negociación de los clientes es crucial para mantener relaciones sólidas y garantizar la competitividad en el mercado de la energía solar.

Los clientes pueden negociar condiciones de pago más favorables, como plazos extendidos o descuentos por pronto pago. Además, pueden exigir plazos de entrega más cortos para los proyectos, lo que puede requerir que “RenewaSun Power Energy” optimice sus procesos y recursos para cumplir con estas demandas.

Tienen capacidad de influir en la reputación de la marca a través de reseñas negativas, redes sociales y boca a boca. La percepción pública de la empresa puede afectar a su capacidad para atraer a nuevos clientes y mantener la lealtad de los existentes, lo que destaca la importancia de brindar un servicio al cliente excepcional y satisfacer las expectativas del cliente.

Los clientes con proyectos a gran escala pueden negociar contratos a largo plazo con la firma, lo que les permite obtener precios más competitivos y garantizar un suministro constante de servicios. Sin embargo, esto también puede significar una mayor dependencia de estos clientes para la empresa, lo que podría afectar su capacidad para diversificar su cartera y adaptarse a cambios en el mercado.

Amenaza de productos sustitutos:

Aquí nos referimos a la posibilidad de que los clientes opten por otras fuentes de energía o soluciones alternativas en lugar de la energía solar.

Sustitutivos:

- **Energía eólica:** Una alternativa directa a la energía solar es la energía eólica, que también es una fuente de energía renovable. En áreas donde las condiciones de viento son favorables, los clientes pueden optar por la energía eólica en lugar de la solar para alimentar sus hogares o negocios. La disponibilidad de incentivos gubernamentales para la energía eólica y la madurez tecnológica de esta industria pueden hacer que sea una opción atractiva para algunos clientes.
- **Redes eléctricas tradicionales:** A pesar del crecimiento de las energías renovables, muchas personas todavía dependen de las redes eléctricas tradicionales para su suministro de energía. La comodidad y la confiabilidad de estas redes, junto con la falta de conciencia sobre las ventajas de la energía solar, pueden hacer que algunos clientes opten por permanecer en el sistema eléctrico convencional en lugar de invertir en paneles solares.
- **Energía hidroeléctrica:** En áreas con acceso a fuentes de agua adecuadas, la energía hidroeléctrica puede ser una alternativa viable a la energía solar. Los clientes pueden optar por instalar sistemas hidroeléctricos para aprovechar la energía del agua en lugar de invertir en paneles solares. La disponibilidad de recursos hídricos y la infraestructura necesaria pueden influir en la viabilidad de esta opción como sustituto de la energía solar.

El modelo de Porter es genérico y está enfocado principalmente en las características del sector, sin considerar adecuadamente las particularidades internas de la empresa, como sus fortalezas y debilidades específicas. Además, su naturaleza estática limita su capacidad para adaptarse a posibles cambios que puedan surgir en el futuro. Para una planificación estratégica efectiva, es crucial integrar tanto las dinámicas del sector como las características internas de la empresa, manteniendo flexibilidad para ajustarse a las transformaciones del entorno empresarial.

III.VII. Análisis DAFO

El análisis DAFO ayuda a las empresas a comprender su situación actual, identificar áreas que necesitan mejoras, y planificar estrategias para aprovechar oportunidades o abordar amenazas.

Debilidades:

- La empresa depende en gran medida de las subvenciones a nuestros clientes para poder financiar los proyectos. Los cambios en la política podrían ser una debilidad ya que afectaría a nuestro negocio.
- La falta de recursos financieros por parte de los bancos.
- La obtención de permisos puede ser complicada, lo que podría afectar a nuestra empresa en la rapidez con la que se pueden completar los proyectos.
- Los problemas climáticos como la dependencia de la luz solar pueden hacer que la empresa sea vulnerable a condiciones climáticas adversas, como días con mucha nubosidad y lluvia, esto podría reducir su rentabilidad.

Amenazas:

- La empresa se enfrenta a más competencia en la instalación de paneles fotovoltaicos, por lo tanto, se podría enfrentar a la amenaza de competidores con precios más bajos, con tecnologías más avanzadas o con mejor calidad del servicio.
- Los cambios en las políticas gubernamentales relacionadas con las subvenciones e incentivos fiscales podrían afectar negativamente a la empresa.
- La aparición de nuevas tecnologías en el campo de la energía sostenible podría cambiar la forma en la que se genera y se utiliza la energía, afectando a los paneles fotovoltaicos tradicionales.

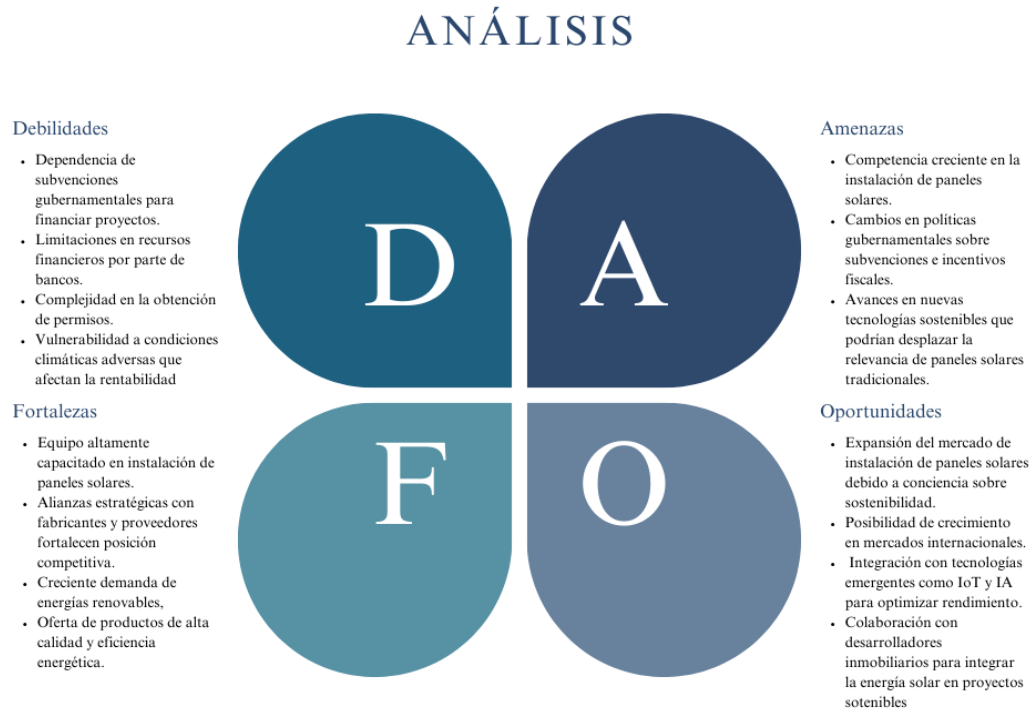
Fortalezas:

- La empresa cuenta con un equipo altamente capacitado y cualificado en la instalación de paneles fotovoltaicos, esto es una ventaja significativa.
- Alianzas con fabricantes, proveedores de tecnología y otras empresas del sector fortalecen la posición competitiva de la empresa.
- La creciente demanda de las energías renovables es beneficioso para nuestra empresa, ya que muchas personas y empresas buscan reducir su huella de carbono.
- Ofrecemos productos de alta calidad y eficiencia energética, lo que nos hace destacar frente a nuestros competidores.

Oportunidades:

- A medida que la conciencia sobre la sostenibilidad crece, el mercado de la instalación de paneles fotovoltaicos puede expandirse. Esto es una gran oportunidad para nuestra empresa y para ampliar nuestra cuota de mercado. La expansión a mercados internacionales puede ser una gran oportunidad de crecimiento, especialmente en regiones donde la energía solar está ganando popularidad.
- Explorar la integración con las tecnologías emergentes como la IoT o la IA para optimizar el rendimiento del sistema.
- Colaborar con desarrolladores inmobiliarios para integrar la energía solar en proyectos de construcción sostenible, esto puede ser una oportunidad para ampliar el alcance de la empresa.

Tabla 2. Resumen análisis DAFO.



Fuente: elaboración propia.

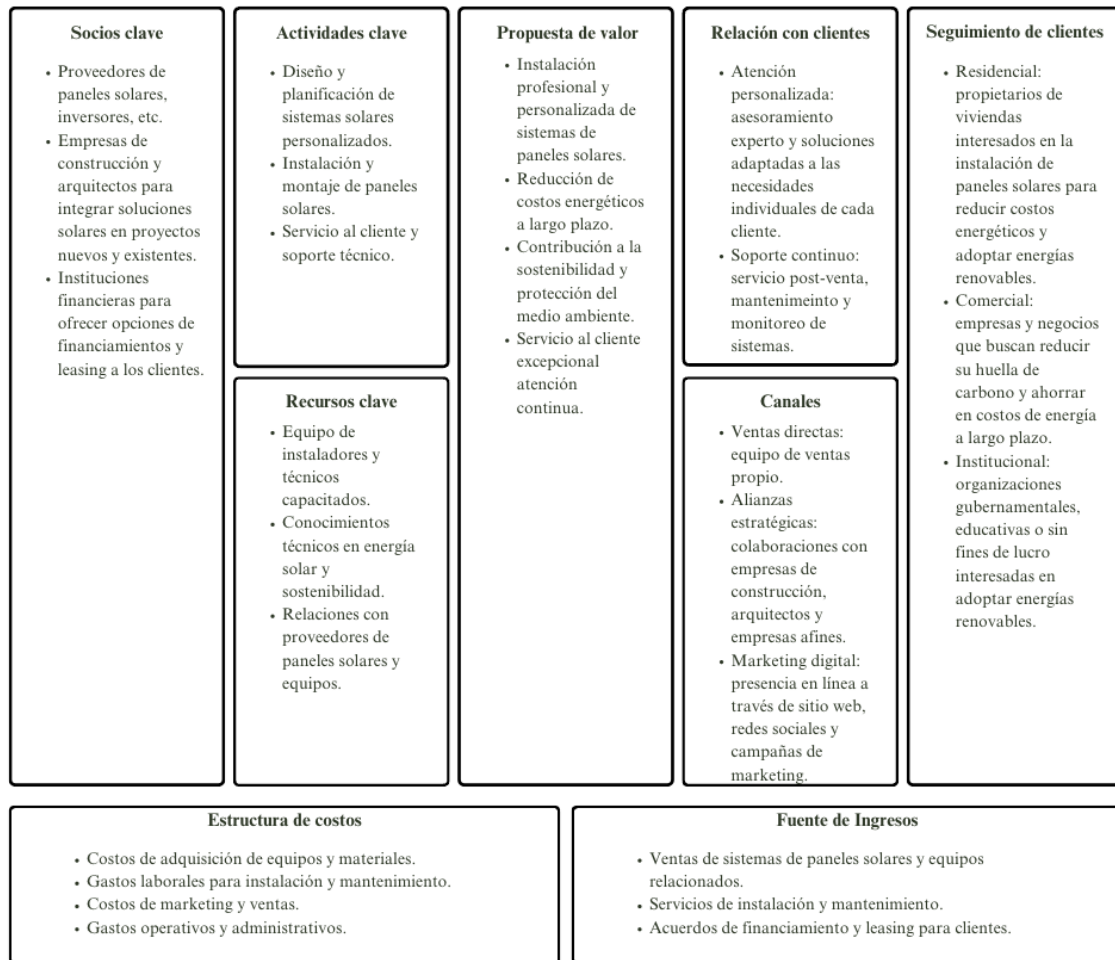
III.VIII. Análisis Canvas

El “Modelo Canvas” es una herramienta de planificación estratégica que se utiliza para desarrollar y visualizar modelos de negocio. Fue desarrollado por Alexander Osterwalder en 2004 y se ha convertido en una herramienta popular para emprendedores y empresas de todos los tamaños.

Para este proyecto, el modelo nos sirve de gran ayuda para diferentes aspectos como la planificación estratégica, el análisis de mercado, la identificación de recursos y capacidades clave, la gestión de costos o la comunicación interna y externa.



Tabla 3. Análisis Canvas.



Fuente: elaboración propia.

III.IX. Análisis de escenarios

El análisis de escenarios es una herramienta valiosa para evaluar el impacto de diferentes situaciones futuras en RenewaSun Power Energy. A continuación, se presenta un análisis de escenarios que considera varias posibilidades.

Tabla 4. Análisis de escenarios.

<p>Escenario Optimista</p>	<p>RenewaSun Power Energy experimenta una demanda creciente de sus servicios debido a un fuerte impulso gubernamental hacia la adopción de energías renovables. La empresa logra una rápida expansión de su base de clientes y una participación de mercado superior a la esperada. Además, la innovación tecnológica y la eficiencia operativa permiten a la empresa mantener márgenes de beneficio saludables. Este escenario resultaría en un crecimiento acelerado y una posición líder en el mercado.</p>
<p>Escenario Moderado</p>	<p>RenewaSun Power Energy enfrenta una competencia más intensa de empresas establecidas en el mercado. Si bien la demanda de energía solar sigue siendo sólida, la empresa encuentra más desafíos para diferenciarse y ganar cuota de mercado. Sin embargo, con una ejecución sólida de su estrategia y un enfoque en la calidad del servicio, la empresa logra un crecimiento constante y una participación de mercado estable.</p>
<p>Escenario Pesimista</p>	<p>RenewaSun Power Energy se enfrenta a desafíos significativos, como cambios regulatorios desfavorables o una desaceleración económica que reduce la demanda de servicios de energía solar. La competencia es feroz y los márgenes de beneficio se ven afectados. La empresa puede experimentar dificultades financieras y una menor participación de mercado. Sin embargo, con una gestión prudente y una adaptación ágil a las condiciones del mercado, la empresa logra mantenerse a flote y buscar oportunidades de recuperación a largo plazo.</p>
<p>Escenario de Crisis</p>	<p>Este escenario contempla eventos imprevistos como desastres naturales o crisis económicas globales que tienen un impacto significativo en la industria de la energía solar. RenewaSun Power Energy se ve obligada a enfrentar desafíos inmediatos, como interrupciones en la cadena de suministro o una disminución repentina en la demanda. La empresa debe tomar medidas rápidas para mitigar los impactos negativos, como ajustar su estrategia de marketing, reducir costos operativos y buscar fuentes alternativas de financiamiento.</p>

Fuente: elaboración propia.

IV. Marketing y comercialización

Para RenewaSun Power Energy, el marketing y la comercialización son aspectos esenciales para consolidar su posición en el mercado de la energía solar en España y lograr sus metas comerciales. La empresa debe implementar estrategias efectivas en estas áreas para maximizar su visibilidad, generar interés en sus servicios y productos, y convertir leads en clientes satisfechos.

En primer lugar, RenewaSun Power Energy debe enfocarse en el desarrollo de una marca sólida y distintiva. Esto implica crear una identidad de marca coherente que refleje los valores de la empresa, como la innovación, la sostenibilidad y la calidad. A través de la consistencia en la comunicación de la marca en todos los puntos de contacto con los clientes, desde el sitio web hasta el material de marketing y las redes sociales, la empresa puede aumentar su reconocimiento y credibilidad en el mercado.

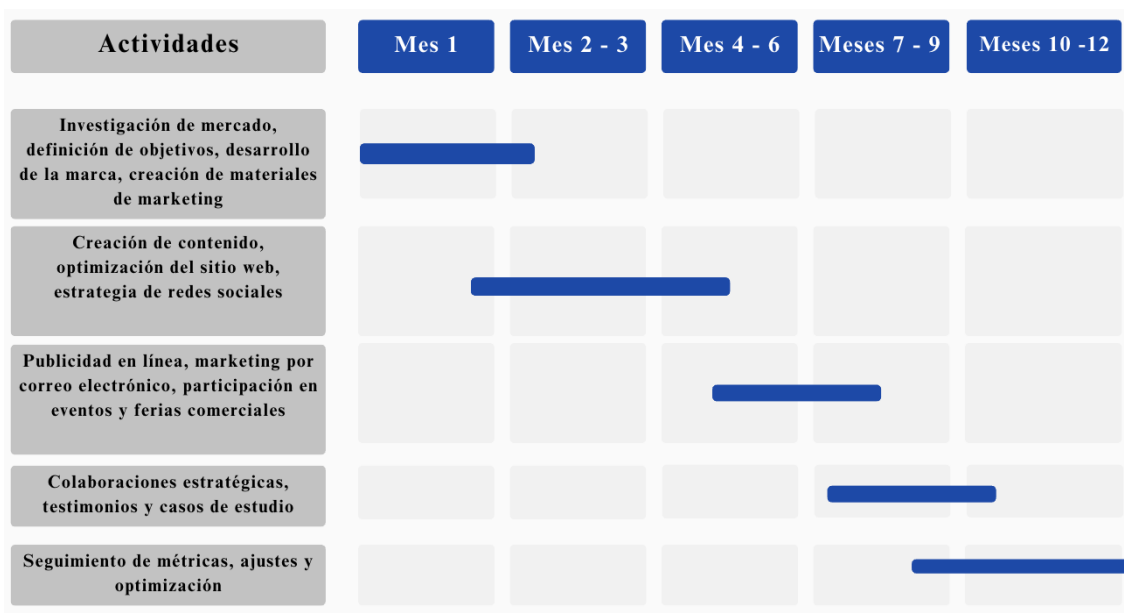
Es crucial que RenewaSun Power Energy identifique y segmente adecuadamente su mercado objetivo. Esto implica comprender las necesidades y preferencias únicas de diferentes grupos de clientes y adaptar sus estrategias de marketing y ventas en consecuencia. Por ejemplo, la empresa puede dirigirse a segmentos específicos del mercado, como propietarios de viviendas, empresas comerciales o instituciones públicas, con mensajes y ofertas personalizadas que resuenen con sus necesidades particulares.

En cuanto a los canales de distribución, RenewaSun Power Energy debe diversificar sus estrategias para llegar a una audiencia más amplia. Esto puede incluir la venta directa a través de su equipo de ventas interno, la colaboración con socios estratégicos como empresas de construcción o proveedores de energía, y la utilización de plataformas en línea y físicas para generar leads y cerrar ventas.

El marketing digital juega un papel crucial en la estrategia de comercialización de RenewaSun Power Energy. La empresa puede aprovechar tácticas como la optimización de motores de búsqueda (SEO), la publicidad en línea, el marketing de contenidos y las redes sociales para aumentar la visibilidad de su marca y atraer clientes potenciales cualificados a su sitio web y otros canales de venta.

Por último, pero no menos importante, RenewaSun Power Energy debe asegurarse de brindar un servicio al cliente excepcional y realizar un seguimiento efectivo con los clientes potenciales. Esto incluye responder rápidamente a las consultas de los clientes, proporcionar información detallada sobre los productos y servicios, y seguir con los clientes potenciales para cerrar ventas y garantizar la satisfacción del cliente a largo plazo.

Tabla 5. Cronograma de actividades.



Fuente: elaboración propia.

IV.I. Políticas de marca

Las políticas de marca son un conjunto de directrices estratégicas, tácticas y operativas diseñadas para establecer y mantener la identidad, posicionamiento y percepción deseada de una marca en el mercado.

Para este proyecto, nos sirven como un marco de referencia para garantizar la consistencia y coherencia en la comunicación y representación de la marca en el mercado.

- **Coherencia visual y de mensaje:** la coherencia en la identidad visual y el mensaje de RenewaSun Power es esencial para establecer una marca sólida y reconocible. Esto incluye el uso consistente de colores corporativos, logotipo, tipografía y estilo de comunicación en todos los materiales de marketing, desde el sitio web hasta los folletos y las redes sociales. El logotipo de la marca se utilizará en todos los materiales promocionales y documentos oficiales de la empresa, manteniendo siempre las mismas dimensiones y colores para garantizar la coherencia en la identidad visual de la marca.
- **Calidad y excelencia:** nos comprometemos a ofrecer productos y servicios de la más alta calidad en el campo de la energía solar. Nuestros paneles están fabricados con materiales de primera calidad y cumplen con los estándares de calidad más exigentes de la industria. Además, nuestro equipo de instaladores está altamente capacitado y certificado para garantizar una instalación profesional y segura de todos los sistemas solares.



- **Compromiso con la sostenibilidad:** estamos comprometidos a ser un agente de cambio positivo en la lucha contra el cambio climático y la degradación ambiental. Nos esforzamos por promover y adoptar prácticas comerciales sostenibles en todas nuestras operaciones, desde la distribución de equipos solares hasta la gestión de residuos y la reducción de la huella de carbono de nuestras actividades. Además, nuestros sistemas solares ayudan a nuestros clientes a reducir su propia huella de carbono y a contribuir a un futuro más sostenible para las generaciones futuras.
- **Transparencia y honestidad:** son valores fundamentales que guían todas nuestras acciones y decisiones. Proporcionamos información clara, precisa y veraz sobre nuestros productos y servicios, así como los precios y las políticas comerciales. Además, somos honestos sobre cualquier limitación o desafío asociado con la energía solar y brindamos a nuestros clientes toda la información que necesitan para tomar decisiones informadas y responsables sobre sus inversiones en energía solar.
- **Innovación y tecnología:** estamos comprometidos con la innovación y el desarrollo tecnológico en el campo de la energía solar. Estamos a la vanguardia de las últimas tendencias y avances y ofrecemos soluciones innovadoras y eficientes que satisfacen las necesidades cambiantes de nuestros clientes. También colaboramos con socios y expertos en la industria para impulsar la innovación y el progreso en el campo de la energía renovable.
- **Atención al cliente:** proporcionamos una experiencia excepcional a nuestros clientes en todas las etapas del proceso. Escuchamos activamente las necesidades y preocupaciones de nuestros clientes y respondemos de manera rápida y eficiente a todas las consultas y problemas de los mismos. Garantizamos su satisfacción a largo plazo con nuestros productos y servicios.
- **Responsabilidad social corporativa:** contribuimos positivamente a las comunidades en las que operamos. Respetamos los derechos humanos, apoyamos la diversidad y la inclusión y promovemos la equidad y la justicia en todas nuestras operaciones y relaciones comerciales. Apoyamos iniciativas sociales y ambientales locales y globales y trabajamos en colaboración con otros socios para abordar los desafíos más apremiantes de nuestra sociedad y nuestro planeta.
- **Participación y colaboración:** fomentamos la participación activa y la colaboración entre nuestros empleados, clientes, proveedores y otras partes interesadas. Valoramos la retroalimentación y las ideas de todos nuestros interesados y trabajamos juntos para encontrar soluciones innovadoras y eficientes que beneficien a todos.

IV.II. Determinación del precio de venta y política de precios

La determinación del precio de venta y la política de precios de RenewaSun Power se basa en varios factores clave que reflejan el valor ofrecido por sus productos y servicios en el mercado de la energía solar. Para los diferentes tipos de servicios que ofrece la firma, se han establecido los siguientes precios:

Instalación de paneles fotovoltaicos residenciales: Establecer precios competitivos en línea con los precios del mercado, pero ofreciendo servicios adicionales de valor agregado, como garantías extendidas o servicios de mantenimiento gratuitos durante el primer año.

- Coste visita, realización de proyecto y cálculo de presupuesto: 3.000€
- Costo de producción y operativos por instalación: 15.000 €
- Margen de beneficio: 30%
- Precio de venta: 23.400 €

Instalación de paneles fotovoltaicos comerciales: Ofrecer precios premium para reflejar la mayor escala y complejidad de las instalaciones comerciales, junto con servicios personalizados de consultoría y diseño para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente.

- Coste visita, realización de proyecto y cálculo de presupuesto: 7.000€
- Costo de producción y operativos por instalación: 30.000 €
- Margen de beneficio: 40%
- Precio de venta: 51.800 €

Cabe destacar que esto es un listado aproximado, ya que los precios reales pueden variar dependiendo de factores como la ubicación geográfica, el tamaño del proyecto y la competencia en el mercado.

IV.III. Penetración en el mercado

Para RenewaSun Power, la estrategia de penetración en el mercado es crucial para alcanzar un amplio espectro de clientes y establecer una presencia sólida en el competitivo mercado de la energía solar. Esta estrategia se fundamenta en una combinación de canales de distribución que permitan llegar a una amplia base de clientes potenciales y expandir la presencia de la empresa en el mercado.

Se implementará una estrategia de venta directa a través de múltiples canales para llegar a los clientes finales. Esto incluirá la venta en línea a través de su sitio web oficial, donde los clientes

pueden explorar los productos y servicios de la empresa y realizar compras directas. Además, la empresa establecerá un equipo de ventas interno dedicado a la prospección de clientes y la gestión de relaciones con los mismos. La empresa ofrecerá la posibilidad de solicitar presupuestos personalizados a través de su sitio web, donde los clientes podrán proporcionar detalles sobre sus necesidades energéticas y recibir recomendaciones específicas para su proyecto.

Se establecerán alianzas con empresas complementarias en el sector de la construcción, la eficiencia energética y la sostenibilidad para ampliar su alcance en el mercado y acceder a nuevos segmentos de clientes. Estas alianzas pueden incluir acuerdos de distribución exclusivos o colaboraciones en proyectos conjuntos.

RenewaSun Power desarrollará una sólida estrategia de marketing digital y redes sociales para aumentar su visibilidad en línea y generar leads cualificados. Esto incluirá la creación de contenido relevante y educativo sobre energía solar, la participación en redes sociales y la optimización del sitio web para mejorar su posicionamiento en los motores de búsqueda. La empresa utilizará anuncios pagados en plataformas como Google Ads y Facebook Ads para llegar a audiencias específicas interesadas en la energía solar, como propietarios de viviendas y empresas.

IV.IV. Estrategias de comunicación

Para RenewaSun Power, la implementación de estrategias de comunicación y acciones de promoción efectivas es crucial para alcanzar sus objetivos comerciales en el mercado de la energía solar. En un entorno competitivo donde la conciencia del consumidor y la educación son fundamentales, es esencial que la firma desarrolle una estrategia integral de comunicación y promoción para destacarse entre la multitud y captar la atención de su audiencia objetivo.

En primer lugar, el marketing digital juega un papel crucial en la estrategia de comunicación. El desarrollo de un sitio web profesional y optimizado para SEO es fundamental para proporcionar a los clientes potenciales una fuente confiable de información sobre los productos y servicios de la empresa. Además, la implementación de estrategias de contenido para blogs y redes sociales permite a RenewaSun Power educar al público sobre los beneficios de la energía solar, compartir casos de éxito y demostrar su experiencia en el campo.

La publicidad en línea también desempeña un papel importante en la estrategia de promoción. A través de campañas cuidadosamente diseñadas en plataformas como Google Ads y redes sociales como Facebook e Instagram, la empresa puede llegar a su audiencia objetivo en el momento adecuado con mensajes personalizados y llamativos. La publicidad de retargeting también puede utilizarse para recordar a los visitantes del sitio web sobre los productos y servicios de RenewaSun Power y fomentar la conversión.

Además del marketing digital, las acciones de promoción tradicionales siguen siendo relevantes. La creación de catálogos y folletos impresos que destacan los productos y servicios de la empresa es una forma efectiva de atraer la atención de clientes potenciales en eventos del sector, ferias comerciales y otros puntos de venta relevantes. Estos materiales pueden incluir información detallada sobre precios, especificaciones técnicas y casos de éxito para ayudar a los clientes a tomar decisiones informadas.

Los descuentos y promociones son otra estrategia efectiva para incentivar las compras y generar interés en los productos y servicios. La empresa puede ofrecer descuentos especiales en la instalación de paneles solares durante períodos promocionales específicos, como el Día de la Tierra. Además, el lanzamiento de campañas de referidos puede ayudar a expandir la base de clientes al recompensar a los clientes existentes por recomendar los servicios de RenewaSun Power a amigos y familiares.

Los eventos y seminarios educativos son una excelente manera de generar interés y compromiso con la marca. “RSP Energy” puede organizar eventos en los que expertos en energía solar hablen sobre los beneficios de la energía renovable y ofrezcan demostraciones en vivo de sus productos y servicios. Estos eventos pueden ser una oportunidad para interactuar directamente con los clientes y responder a sus preguntas y preocupaciones.

Por último, la implementación de un programa de lealtad puede ayudar a fomentar la fidelidad del cliente y aumentar las ventas a largo plazo. La compañía puede recompensar a los clientes frecuentes con descuentos exclusivos, regalos y acceso a eventos especiales como una forma de agradecerles por su apoyo continuo y generar un sentido de pertenencia a la marca.

IV.V. Plan de garantías, servicio técnico y atención al cliente

El Plan de Garantías, Servicio Técnico, Atención al Cliente y Servicio Post-Venta de RenewaSun Power Energy se establece con el firme compromiso de garantizar la satisfacción del cliente y la calidad del servicio en todas las etapas de su experiencia. Con una atención centrada en el cliente y un enfoque proactivo en la resolución de problemas, este plan busca no solo cumplir, sino superar las expectativas de los clientes en cuanto a la confiabilidad y el rendimiento de los sistemas solares instalados.

En primer lugar, RenewaSun Power Energy ofrecerá garantías sólidas para todos los productos instalados, respaldadas por una garantía estándar de 5 años que cubrirá defectos de fabricación y rendimiento. Además, se ofrecerá la opción de una garantía extendida opcional para aquellos

clientes que deseen una mayor protección. Esto proporcionará tranquilidad y seguridad a los clientes, asegurando que sus inversiones estén protegidas a largo plazo.

En cuanto al servicio técnico, RenewaSun Power Energy contará con un equipo dedicado de técnicos altamente capacitados y con experiencia en la industria solar. Estos profesionales estarán disponibles para brindar asistencia telefónica y en línea, así como para realizar visitas de mantenimiento preventivo de forma regular. Esta atención personalizada garantizará que los clientes reciban el soporte necesario para resolver cualquier problema de manera rápida y eficiente, minimizando el tiempo de inactividad y maximizando el rendimiento de sus sistemas solares.

La atención al cliente será una prioridad para RenewaSun Power Energy, con la asignación de un gerente de cuenta dedicado a cada cliente como punto de contacto principal. Este gerente de cuenta se encargará de atender todas las consultas y preocupaciones de los clientes, asegurando una comunicación fluida y una respuesta rápida a sus necesidades. Además, se establecerá un protocolo de respuesta rápida para abordar cualquier problema que pueda surgir, garantizando la máxima satisfacción del cliente en todo momento.

El servicio post-venta de RenewaSun Power Energy será proactivo y centrado en el cliente, con el objetivo de mantener una relación a largo plazo con los clientes incluso después de la instalación inicial. Se enviarán encuestas de satisfacción periódicas para recopilar comentarios y opiniones de los clientes, y se ofrecerán programas de actualización y mantenimiento para garantizar que los sistemas solares sigan funcionando de manera óptima en el futuro.

IV.VI. Plan de acciones

RenewaSun Power Energy tiene como objetivo implementar un plan de acciones de marketing y comunicación sólido y efectivo para su primer año de operaciones, con un presupuesto inicial de 5.000 euros. Este plan se centra en maximizar la visibilidad de la marca, generar leads cualificados y establecer relaciones sólidas con los clientes en el mercado de la energía solar en España.

En primer lugar, se destinará una parte del presupuesto al desarrollo de material de marketing, incluyendo folletos, tarjetas de presentación y contenido visual para redes sociales y el sitio web de la empresa. Este material será clave para presentar los servicios de RenewaSun Power Energy de manera atractiva y persuasiva a clientes potenciales.

Además, se asignará una parte significativa del presupuesto a la publicidad en línea, con la creación de anuncios en Google Ads y campañas en redes sociales como Facebook e Instagram. Estas plataformas permitirán a RenewaSun Power Energy llegar a una audiencia específica y

aumentar el conocimiento de la marca entre los usuarios interesados en la energía solar y la instalación de paneles solares.

La participación en eventos y ferias comerciales también será una parte importante del plan de marketing y comunicación. Se reservará espacio en ferias relacionadas con la energía renovable en España para exhibir los productos y servicios de RenewaSun Power Energy, así como para generar leads potenciales y establecer contactos con clientes y socios comerciales.

Además, RenewaSun Power Energy implementará un programa de marketing de contenidos, creando contenido relevante y útil para su blog y otras plataformas en línea. Este contenido se centrará en temas como los beneficios de la energía solar, consejos de eficiencia energética y casos de estudio de instalaciones exitosas, y se promocionará a través de redes sociales y campañas de correo electrónico.

Otra parte del presupuesto se destinará a un programa de referidos, incentivando a los clientes existentes a referir nuevos clientes a RenewaSun Power Energy. Esto se logrará ofreciendo descuentos o bonificaciones por cada cliente referido que contrate los servicios de la empresa.

Finalmente, RenewaSun Power Energy optimizará su sitio web para garantizar una experiencia de usuario óptima y mejorar su posicionamiento en los motores de búsqueda. Esto incluirá la mejora del diseño y la navegación del sitio, así como la optimización del contenido para palabras clave relevantes en el sector de la energía solar.

IV.VII. Previsión de ventas

Las previsiones de ventas para RenewaSun Power Energy se basan en una cuidadosa evaluación del mercado objetivo y la demanda esperada de instalaciones solares residenciales y comerciales. Considerando todos los factores relevantes, se estima que, en el primer año de operaciones, la empresa podría vender un total de 50 instalaciones residenciales y 20 instalaciones comerciales.

Para calcular los ingresos generados por cada tipo de instalación, es crucial tener en cuenta el precio de venta por instalación. Según la investigación de mercado y los análisis de costos de la empresa, el precio aproximado de una instalación residencial es de 23.400€, mientras que el precio de una instalación comercial asciende a alrededor de 51.800€.

Comenzando con las instalaciones residenciales, multiplicando el número proyectado de ventas (50) por el precio de venta por unidad (23.400€), se obtiene un total de ingresos por instalaciones residenciales de 1.170.000€. Por otro lado, para las instalaciones comerciales, multiplicando el



número previsto de ventas (20) por el precio de venta por unidad (51.800€), se calcula un total de ingresos por instalaciones comerciales de 1.036.000€.

Sumando los ingresos generados por ambas categorías de instalaciones, se obtiene el total de ingresos proyectados para el primer año:

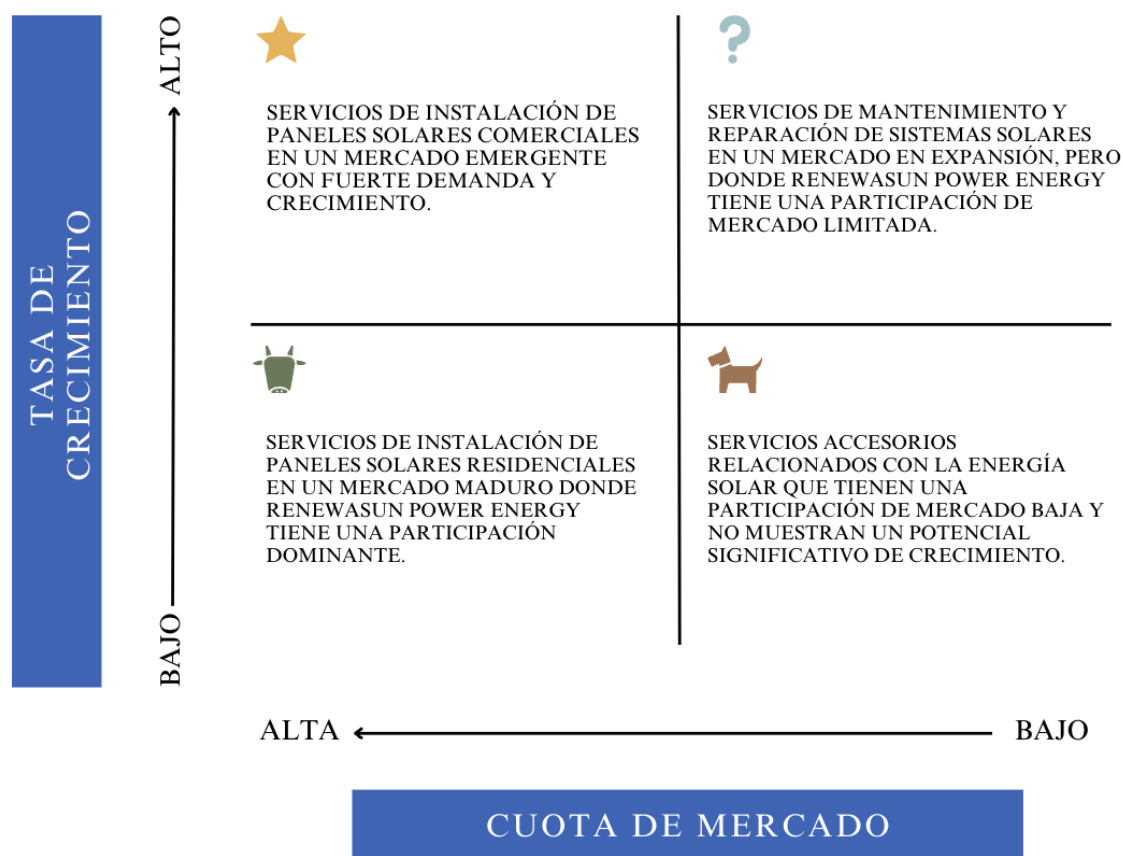
$$\text{Ingresos totales} = 1.170.000\text{€} + 1.036.000\text{€} = \mathbf{2.206.000\text{€}}$$

Estas previsiones de ventas se justifican por la creciente demanda de soluciones de energía solar tanto en el sector residencial como en el comercial, impulsada por la conciencia ambiental, los incentivos gubernamentales y el deseo de reducir costos a largo plazo. Además, RenewaSun Power Energy tiene la capacidad técnica y operativa para satisfacer esta demanda y completar las instalaciones de manera eficiente y profesional.

Los ingresos generados por las ventas de instalaciones solares son vitales para el funcionamiento de la empresa. Se utilizan para cubrir los costos operativos, que incluyen gastos de personal, transporte, oficina, materiales y otros gastos relacionados con la producción e instalación de sistemas solares. Además, los ingresos proporcionan una fuente de ganancias para la empresa, que se reinvierten en el crecimiento del negocio, la expansión de la capacidad de producción y la mejora de los servicios ofrecidos a los clientes.

IV.VIII. Matriz BCG

Tabla 6. Matriz BCG.



Fuente: elaboración propia.

Estrella: RenewaSun Power Energy debe invertir recursos adicionales para mantener y expandir su liderazgo en estos mercados de alto crecimiento. Estrategias como la innovación continua, la expansión geográfica y el desarrollo de nuevos productos pueden ayudar a capitalizar plenamente el potencial de crecimiento.

Interrogante: Estos productos requieren una cuidadosa consideración y análisis. RenewaSun Power Energy debe decidir si aumentar la inversión para convertir estos interrogantes en estrellas o reducir la inversión y considerar la desinversión si el potencial de crecimiento no justifica los recursos dedicados.

Vaca: Estos productos son la base de los ingresos de la empresa y deben ser gestionados de manera eficiente para maximizar los flujos de efectivo. Las estrategias pueden incluir la optimización de costos, la maximización de la rentabilidad y la exploración de oportunidades de diversificación relacionadas con la energía solar.



Perro: RenewaSun Power Energy debe evaluar cuidadosamente la viabilidad de mantener estos productos en su cartera. La empresa puede optar por desinvertir en estos productos y redistribuir los recursos hacia áreas de mayor potencial de crecimiento y rentabilidad.



V. Plan de Operaciones

V.I. Determinación del proceso de fabricación

A continuación, se detallan todos los procesos que lleva a cabo RenewaSun Power Energy para realizar sus servicios.

PRIMERA FASE

El primer paso crítico que RenewaSun Power Energy debe dar para llevar a cabo su servicio de instalación de paneles fotovoltaicos es realizar una evaluación exhaustiva y detallada de las necesidades específicas del cliente y las condiciones del sitio donde se llevará a cabo la instalación. Este proceso integral implica una serie de pasos esenciales que garantizan que el sistema solar diseñado satisfaga las expectativas del cliente y funcione de manera óptima.

En primer lugar, RenewaSun Power Energy se reunirá con el cliente para recopilar información detallada sobre sus necesidades energéticas, incluido el consumo eléctrico promedio, los patrones de consumo diarios y estacionales, así como cualquier requisito especial. Además, se recopilará información sobre el sitio de instalación, incluida la disponibilidad de espacio para los paneles solares, la orientación y la inclinación del techo o área de instalación, y cualquier obstáculo que pueda afectar la generación de energía solar.

Una vez recopilada esta información, un ingeniero llevará a cabo un análisis exhaustivo del sitio para evaluar su idoneidad y viabilidad para la instalación solar. Esto incluirá la evaluación de la radiación solar disponible en el área, la presencia de sombras potenciales de edificios u otros obstáculos, así como la resistencia estructural del techo o área de instalación.

Basándose en la información recopilada y el análisis del sitio, el profesional procederá al diseño del sistema solar personalizado. Esto implica la selección de los paneles solares, inversores, sistema de montaje y otros componentes necesarios para el sistema. El diseño del sistema se realiza teniendo en cuenta las necesidades energéticas del cliente, así como las características específicas del sitio, con el objetivo de maximizar la eficiencia y el rendimiento del sistema.

Una vez completado el diseño del sistema, RenewaSun Power Energy preparará un presupuesto detallado y una propuesta para el cliente. Esta propuesta incluirá el costo total del proyecto, el rendimiento esperado del sistema, los plazos de instalación y cualquier otro detalle relevante. El equipo de RenewaSun Power Energy colaborará estrechamente con el cliente para revisar y



ajustar la propuesta según sea necesario, asegurándose de que el cliente esté completamente satisfecho antes de proceder con la instalación.

SEGUNDA FASE

Después de evaluar minuciosamente el sitio y las necesidades del cliente, RenewaSun Power Energy debe asegurarse de obtener los permisos y autorizaciones necesarios para la instalación del sistema solar. Este paso es esencial para cumplir con las regulaciones locales y garantizar la seguridad y legalidad de la instalación.

El equipo de RenewaSun Power Energy identifica los requisitos regulatorios específicos aplicables al área del proyecto, como normativas de zonificación y luego procede a solicitar los permisos correspondientes a las autoridades locales. Durante este proceso, colaboran estrechamente con los organismos reguladores, presentando la documentación requerida y respondiendo a cualquier pregunta o preocupación.

Una vez obtenidos los permisos necesarios, RenewaSun Power Energy puede proceder con la ejecución del proyecto, adquiriendo materiales, preparando el sitio e instalando los paneles solares. Después de la instalación, se aseguran de que el sistema cumpla con todas las regulaciones y estándares de seguridad, y realizan un seguimiento continuo para garantizar su funcionamiento óptimo.

TERCERA FASE

El tercer paso crucial para RenewaSun Power Energy en su proceso de ofrecer el servicio de instalación de paneles fotovoltaicos es la ejecución de la instalación del sistema solar en el lugar determinado. Este paso implica una serie de actividades esenciales para garantizar la correcta implementación del proyecto y la puesta en marcha exitosa del sistema solar.

Primero, se realiza la preparación del sitio, donde el equipo de RenewaSun Power Energy se encarga de limpiar el área de instalación, preparar el terreno y colocar los sistemas de montaje necesarios. Una vez que el sitio está listo, se procede con la instalación de los paneles solares siguiendo el diseño previamente elaborado. Esto implica fijar los paneles en los sistemas de montaje adecuados, conectarlos eléctricamente y asegurar otros componentes como inversores y sistemas de almacenamiento de energía.

Después de la instalación de los paneles, se lleva a cabo la conexión del sistema solar al sistema eléctrico existente. Una vez completada la instalación, se realizan pruebas exhaustivas para



garantizar que el sistema funcione correctamente y cumpla con los estándares de calidad y seguridad.

Finalmente, una vez que el sistema está operativo, RenewaSun Power Energy entrega el proyecto al cliente y proporciona capacitación sobre el funcionamiento y mantenimiento del sistema. Esto garantiza que el cliente pueda aprovechar al máximo su inversión en energía solar y mantener el sistema en óptimas condiciones a lo largo del tiempo. Este proceso integral asegura que cada instalación realizada por RenewaSun Power Energy cumpla con los más altos estándares de calidad y satisfaga las necesidades específicas de cada cliente.

CUARTA FASE

El cuarto paso crítico que RenewaSun Power Energy debe llevar a cabo para realizar su servicio de instalación de paneles fotovoltaicos es brindar un sólido soporte continuo al cliente y ofrecer una gama completa de servicios de mantenimiento y seguimiento del sistema solar instalado. Este paso es esencial para garantizar el funcionamiento óptimo del sistema a lo largo del tiempo y para maximizar su vida útil.

Para lograr esto, RenewaSun Power Energy establecerá un canal directo de comunicación con el cliente, proporcionando información de contacto para el equipo de soporte técnico disponible para responder a cualquier consulta o preocupación que pueda surgir después de la instalación.

Además, la empresa ofrecerá servicios de mantenimiento programado, que incluirán inspecciones regulares, limpieza de paneles solares, ajustes de configuración y pruebas de rendimiento para identificar y solucionar cualquier problema potencial antes de que afecte al funcionamiento del sistema.

Asimismo, se implementará un sistema de monitoreo remoto del sistema para realizar un seguimiento continuo del rendimiento, lo que permitirá detectar anomalías o bajo rendimiento y tomar medidas correctivas proactivas.

En caso de que surja algún problema, RenewaSun Power Energy ofrecerá servicios de reparación y resolución de problemas rápidos y eficientes, asegurando que el sistema sea restaurado a su funcionamiento óptimo en el menor tiempo posible.

V.II. Selección de instalaciones y equipos necesarios

La selección de instalaciones y equipos necesarios para RenewaSun Power Energy es un paso fundamental en el proceso de ofrecer servicios de instalación de paneles fotovoltaicos. A continuación, se detallan los elementos clave que deben considerarse:

- I. Oficina Central y Almacén: Se requerirá una oficina central que sirva como sede administrativa y centro de operaciones. Además, se necesitará un almacén espacioso para almacenar el equipo necesario, como paneles solares, inversores, estructuras de montaje, cables y otros materiales.
- II. Vehículos y Equipo de Transporte: Será necesario contar con una flota de vehículos adecuada para transportar el equipo y el personal a los sitios de instalación. Esto incluye furgonetas para el transporte seguro de equipos pesados y voluminosos.
- III. Herramientas y Equipamiento: Se necesitarán una variedad de herramientas y equipos especializados para llevar a cabo las instalaciones de manera eficiente y segura. Esto incluye herramientas manuales, equipos de medición, equipos de seguridad personal y maquinaria específica para la instalación de paneles solares y sistemas eléctricos.
- IV. Equipos de Seguridad y Protección: La seguridad del personal es una prioridad, por lo que se deberán proporcionar equipos de protección personal adecuados, como cascos, arneses de seguridad, guantes y calzado de seguridad.

V.III. Proveedores

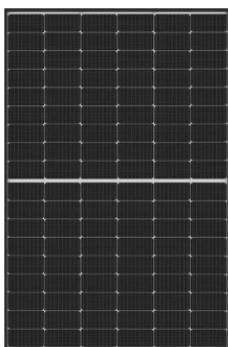
RenewaSun Power Energy es una empresa dedicada a la instalación de paneles fotovoltaicos. Para ofrecer la mejor calidad a sus clientes, la empresa opta por escoger a proveedores que cuiden hasta el último detalle de sus productos en sus diferentes procesos de fabricación.

PANELES FOTOVOLTAICOS

Longi Solar, reconocido fabricante de paneles fotovoltaicos a nivel mundial, ofrece a RenewaSun Power Energy paneles solares de alta eficiencia y fiabilidad. Sus productos destacan por su avanzada tecnología y rigurosos estándares de calidad, asegurando una generación óptima de energía solar. La alta eficiencia de conversión de los paneles Longi Solar maximiza el rendimiento de las instalaciones solares de RenewaSun Power Energy, garantizando una producción consistente de energía a lo largo del tiempo. Además, Longi Solar se compromete con la sostenibilidad ambiental en todas sus operaciones, alineándose con la visión de sostenibilidad de RenewaSun Power Energy. La compañía brinda un sólido respaldo técnico y servicio al cliente,

lo que asegura un apoyo experto desde la fase de diseño e instalación hasta el mantenimiento continuo de los sistemas solares.

Las celdas solares PERC, desarrolladas por LONGi, han revolucionado la eficiencia energética al incorporar un revestimiento pasivo adicional y ranuras láser en las celdas tradicionales. Desde su lanzamiento en 2016, los módulos mono-PERC de LONGi han integrado esta tecnología en silicio



monocristalino, aumentando la eficiencia de las celdas del 21% al 24,06%. Además, LONGi se ha posicionado como líder en paneles bifaciales, que captan energía solar tanto en la parte frontal como en la trasera del panel, aumentando la potencia total. La tecnología Half-cut reduce la corriente de operación y la pérdida interna, mientras que la tecnología de media celda mejora el rendimiento en condiciones de sombra y luz desigual. LONGi también ha impulsado

la tecnología monocristalina, introduciendo el corte con hilo de diamante y obleas estándar M6 y M10 para reducir los costos de fabricación. Estas innovaciones garantizan una mayor potencia, confiabilidad y eficiencia, ofreciendo un mayor valor a los clientes y consolidando la posición de LONGi como líder en el mercado fotovoltaico.

Además del panel, LONGi proporciona el inversor, el acumulador o batería y el regulador, para que la instalación sea satisfactoria.

TRANSPORTE

RenewaSun Power Energy ha decidido adquirir una flota de 10 furgonetas para facilitar el transporte de su equipo, materiales y personal a los sitios de instalación de paneles fotovoltaicos. Estas furgonetas desempeñarán un papel crucial en las operaciones diarias de la empresa, asegurando la eficiencia y la seguridad en el transporte.



Cada una de estas furgonetas estará equipada con un amplio espacio de almacenamiento, permitiendo el transporte de paneles solares, inversores, cables y otras herramientas esenciales

para las instalaciones. Además, se instalarán sistemas de sujeción y anclaje para garantizar que el equipo y los materiales se transporten de manera segura durante el trayecto.

Las furgonetas estarán claramente identificadas con el logotipo y la información de contacto de RenewaSun Power Energy, lo que servirá como una forma efectiva de publicidad móvil y promoción de la marca mientras se desplazan por la ciudad. Esto ayudará a aumentar el reconocimiento de la marca y a generar interés en los servicios de instalación de paneles solares de la empresa.

El tipo de contrato elegido para el transporte será de un renting a 60 meses.

HERRAMIENTAS

Las herramientas son fundamentales para RenewaSun Power Energy en sus operaciones de instalación de paneles solares. Estas incluyen taladros/atornilladores para fijar los paneles en su lugar, llaves para ajustar tuercas y pernos, sierras para cortar materiales, niveles láser para asegurar la alineación adecuada, pinzas y cortadores de cable para manipular los cables eléctricos, martillos y clavos para asegurar componentes, multímetros para medir corriente y voltaje, y equipo de protección personal como cascos, gafas y guantes. El uso adecuado de estas herramientas garantiza la eficiencia y seguridad en el proceso de instalación. Por lo tanto, RenewaSun Power Energy asegura que su personal esté debidamente capacitado en el manejo y mantenimiento de estas herramientas, y que se sigan todas las normativas de seguridad pertinentes durante su uso.

Tabla 7. Ejemplo de material



Fuente: elaboración propia.

ROPA DE TRABAJO

La ropa de trabajo es esencial para el personal de RenewaSun Power Energy durante las instalaciones de paneles solares. Esta ropa proporciona comodidad, protección y visibilidad en diferentes condiciones de trabajo. El calzado de seguridad con puntera de acero o compuesta y suelas antideslizantes son fundamentales para proteger los pies y mantener la estabilidad en terrenos irregulares. La ropa también debe ser transpirable y de secado rápido para mantener al personal cómodo en diferentes condiciones climáticas. Es crucial que RenewaSun Power Energy garantice el cumplimiento de todas las normativas de seguridad y salud ocupacional al proporcionar la ropa de trabajo adecuada. Esto no solo protege al personal de lesiones, sino que también contribuye a un ambiente de trabajo seguro y productivo.

Tabla 8. Ejemplo de ropa de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

Tabla 9. Ejemplo indumentaria de trabajo necesaria.



Fuente: elaboración propia.

MATERIAL OFICINA

RenewaSun Power Energy, al prepararse para iniciar sus operaciones, reconoce la importancia de adquirir el material de oficina adecuado para garantizar un funcionamiento eficiente y efectivo. La lista de material de oficina necesaria incluye elementos básicos como papelería, material de archivo, equipo informático, material de presentación, material de comunicación, mobiliario de oficina y suministros de limpieza e higiene.

En cuanto a la papelería básica, la empresa requerirá papel bond, cuadernos, bolígrafos, lápices, marcadores, resaltadores, clips y grapadoras para las tareas administrativas diarias. Estos suministros son esenciales para tomar notas, hacer listas y llevar a cabo diversas actividades en la oficina.

El material de archivo, como carpetas, archivadores y etiquetas, será necesario para organizar y almacenar documentos importantes de manera ordenada y accesible. Esto facilitará la recuperación rápida de información cuando sea necesario.

El equipo informático, que incluye computadoras portátiles, impresoras y escáneres, permitirá a RenewaSun Power Energy realizar tareas de oficina, imprimir documentos y gestionar la comunicación interna y externa de la empresa de manera eficiente.

El material de presentación, como pizarras, rotuladores y proyectores, será esencial para preparar y realizar presentaciones a clientes, socios comerciales y otros interesados. Estos elementos ayudarán a transmitir información de manera clara y efectiva.

El mobiliario de oficina, que incluye escritorios, sillas, estanterías y armarios, proporcionará un entorno de trabajo cómodo y funcional para el personal de RenewaSun Power Energy.

Finalmente, los suministros de limpieza e higiene, como productos de limpieza, papel higiénico, toallas de papel y jabón de manos, garantizarán que las instalaciones de la empresa se mantengan limpias y seguras para todos los empleados y visitantes.

V.IV. Cálculo de costes

PANELES FOTOVOLTAICOS

Tabla 10. Coste panel fotovoltaico.

Panel fotovoltaico	70,00 €
--------------------	---------

Fuente: elaboración propia.

Según la tabla previa, el precio unitario de cada panel fotovoltaico es de 70€. Las dimensiones de cada panel son 1722x1134x30 mm, lo que determina la cantidad necesaria para cubrir una determinada área. Este factor influye en el precio final tanto para el cliente como para RenewaSun Power, ya que la cantidad de paneles requeridos varía según la extensión del área a cubrir.

TRANSPORTE

Tabla 11. Coste transporte.

Furgoneta	
Entrada	6.000,00 €
Cuota mensual	689,15 €

Fuente: elaboración propia.

Además, la flota de **vehículos** de RenewaSun Power Energy consta de 10 furgonetas. Por cada una de estas furgonetas, se paga una cuota mensual de 689,15€ en concepto de contrato de renting. Dicho contrato tiene de duración 60 meses. Por lo tanto, el costo total mensual por las 10 furgonetas ascendería a 6.891,50€. Es importante mencionar que, durante el primer mes de contratación, además de la cuota mensual, se debe abonar una entrada de 6.000€ por furgoneta, lo que representa un total de 60.000€. Teniendo en cuenta todos estos datos, el costo total del transporte para el primer mes alcanzaría la cifra de 66.891,50€.

HERRAMIENTAS

Tabla 12. Coste herramientas.

Pack herramientas	2.000,00 €
-------------------	------------

Fuente: elaboración propia.

En cuanto al aprovisionamiento de **herramientas**, se ha estimado que RenewaSun Power Energy adquirirá un kit de herramientas por cada furgoneta, con un costo unitario de 2.000€. Por lo tanto, el gasto total en herramientas ascendería a 20.000€, teniendo en cuenta que son 10 la cantidad de furgonetas que la empresa va a disponer. Estas herramientas son esenciales para llevar a cabo las actividades de instalación de paneles solares de manera eficiente y segura.

ROPA DE TRABAJO

Tablas 13 y 14. Costes de ropa de trabajo y por operario.

Ropa de trabajo	
Camiseta	3,40 €
Pantalón	19,72 €
Chaqueta	9,96 €
Zapatos	56,61 €
Gafas	2,60 €
Casco	8,66 €
Guantes	0,97 €
Total	101,92 €

➔

COSTES POR OPERARIO	
4 Camisetas	13,60 €
2 Pantalones	39,44 €
2 Chaquetas	19,92 €
1 Zapatos	56,61 €
1 Gafas	2,60 €
1 Casco	8,66 €
1 Guantes	0,97 €
Total	141,80 €

Fuente: elaboración propia.

Según los datos presentados en las tablas anteriores, el **costo por operario** se estima en 141,80€. Dado que se contratarán 20 trabajadores, esto resultaría en un total de 2.836€.

MATERIAL OFICINA

Tabla 15. Coste material de oficina.

Mobiliario de oficina	
Escritorio	80,00 €
Silla	50,00 €
Estantería	180,00 €

Equipo informático	
Ordenador	1.200,00 €
Impresora - escáner	250,00 €
Material de oficina	2.000,00 €

Fuente: elaboración propia.

En las tablas previas se detalla el desglose de los gastos asociados al material de oficina. Con respecto al equipamiento de la oficina, considerando que la empresa dispondrá de tres empleados en este espacio, se requerirá la adquisición de tres escritorios, tres sillas y tres ordenadores. Estos elementos esenciales para el funcionamiento de la oficina representan un desembolso total de 3.990,00 €.

Además del equipamiento mencionado, se deben contemplar otros gastos relacionados con el adecuado acondicionamiento del espacio de trabajo. Estos incluyen elementos como estanterías, archivadores, papelería, material de archivo y suministros de limpieza e higiene. La suma total de estos gastos asciende a 2.430,00 €.

Sumando el costo del equipamiento de la oficina con los gastos adicionales de acondicionamiento del espacio, el desembolso total estimado para la configuración y mantenimiento del área de oficina alcanza los 6.420,00 €.

Es importante destacar que estos gastos son necesarios para garantizar un entorno de trabajo adecuado y funcional para el personal de la empresa. Asimismo, es fundamental realizar una gestión eficiente de estos recursos para optimizar el presupuesto disponible y asegurar una inversión inteligente en el equipamiento y mantenimiento de la oficina.

V.V. Control de calidad y certificaciones pretendidas

RenewaSun Power Energy se enorgullece de contar con una serie de certificaciones que respaldan su compromiso con la calidad, la seguridad, la salud ocupacional y el medio ambiente en todas sus actividades. Estas certificaciones son un testimonio de la dedicación de RewenaSun Power Energy para cumplir con los estándares más altos en la industria solar. A continuación, se detallan las certificaciones clave que posee RewenaSun Power Energy:

La certificación ISO 9001 es un estándar internacional que establece los requisitos para un sistema de gestión de calidad efectivo. RewenaSun Power Energy ha obtenido esta certificación, lo que demuestra su capacidad para cumplir con las expectativas de calidad de sus clientes y garantizar la mejora continua de sus procesos y servicios.



Asimismo, RewenaSun Power Energy ha sido certificada bajo la norma ISO 14001, la cual establece los requisitos para un sistema de gestión ambiental efectivo. Esta certificación demuestra el compromiso de la empresa con la protección del medio ambiente y la minimización de su impacto ambiental en todas sus operaciones.



Otra certificación importante que posee RenewaSun Power Energy es la OHSAS 18001, que establece los requisitos para un sistema de gestión de seguridad y salud ocupacional. Esta certificación garantiza que la empresa cumple con los estándares de seguridad laboral y promueve un entorno de trabajo seguro y saludable para sus empleados.



Además de estas certificaciones de gestión, RenewaSun Power Energy cuenta con certificaciones específicas de calidad de producto y seguridad eléctrica. Los paneles fotovoltaicos instalados por RenewaSun Power Energy cumplen con las normativas y estándares de calidad del sector, garantizando su fiabilidad y eficiencia. Asimismo, todos los equipos eléctricos utilizados en las instalaciones de paneles solares de RenewaSun Power Energy cumplen con las normativas de seguridad eléctrica pertinentes, asegurando la seguridad de los usuarios y el cumplimiento de las regulaciones aplicables.

V.VI. Fecha de puesta en marcha y programación de actividades

La fecha de puesta en marcha programada para que RSP Energy comience su actividad es en enero de 2025. Para esto, establecer una programación detallada de actividades para garantizar una implementación exitosa y oportuna de sus operaciones.

Octubre 2024: Preparación inicial.

En esta etapa, RenewaSun Power Energy se enfocará en establecer las bases sólidas para el funcionamiento de la empresa. Se definirá la estructura organizativa, asignando roles y responsabilidades a cada miembro del equipo. Además, se establecerán políticas y procedimientos internos para garantizar la eficiencia y la seguridad en todas las operaciones. Esto incluirá la elaboración de políticas de seguridad laboral, gestión ambiental y calidad.

Al mismo tiempo, RenewaSun Power Energy iniciará el proceso de reclutamiento y contratación de personal clave. Esto incluirá ingenieros especializados en energía solar, técnicos con experiencia en instalaciones fotovoltaicas y personal administrativo para gestionar las operaciones diarias de la empresa.

También se llevará a cabo la identificación y el establecimiento de relaciones con proveedores de equipos y materiales necesarios para las instalaciones solares. Es crucial seleccionar proveedores

confiables que puedan garantizar la calidad y la disponibilidad de los productos necesarios para el éxito de los proyectos de RenewaSun Power Energy.

Noviembre 2024: Adquisición de recursos.

Durante este mes, RenewaSun Power Energy se centrará en adquirir los recursos necesarios para sus operaciones. Esto incluirá la compra de equipos especializados, herramientas y vehículos requeridos para las instalaciones solares. Además, se contratarán servicios de consultoría especializados, si es necesario, para apoyar el diseño e implementación de proyectos específicos.

Otro aspecto importante será finalizar acuerdos y contratos con proveedores y socios estratégicos. Esto garantizará que RenewaSun Power Energy tenga acceso a los suministros y recursos necesarios en el momento adecuado y al mejor precio posible.

Además, se llevarán a cabo sesiones de capacitación y formación para el personal recién contratado. Estas sesiones se centrarán en los procesos, procedimientos y normativas de seguridad específicas de RenewaSun Power Energy, así como en el uso de equipos y herramientas especializadas.

Diciembre 2024: Preparación de infraestructura.

En esta etapa, RenewaSun Power Energy se enfocará en preparar su infraestructura física y tecnológica para el lanzamiento de sus operaciones. Esto incluirá acondicionar las instalaciones, como la oficina central y el almacén de equipos, para que cumplan con los requisitos específicos de la empresa.

Además, se procederá a instalar y configurar sistemas informáticos y de comunicación, así como equipos de seguridad y monitoreo. Esto garantizará que RenewaSun Power Energy tenga las herramientas necesarias para operar de manera eficiente y segura desde el primer día.

También se configurarán software y sistemas de gestión empresarial, incluyendo herramientas de seguimiento de proyectos y gestión de inventario. Estos sistemas serán fundamentales para administrar las operaciones diarias de la empresa y asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos.

Además, se realizarán pruebas y verificaciones de funcionamiento de equipos y sistemas para garantizar su correcto funcionamiento antes del lanzamiento de las operaciones en enero de 2025.

Enero 2025: Lanzamiento y operaciones iniciales.



En este momento, RenewaSun Power Energy dará inicio oficial a sus operaciones comerciales y de instalación de paneles solares. Se implementarán estrategias de marketing y promoción para dar a conocer la empresa en el mercado y atraer clientes potenciales.

Al mismo tiempo, se monitoreará de cerca el rendimiento de las operaciones y se realizarán ajustes según sea necesario para garantizar su eficiencia y eficacia. Se establecerán sistemas de seguimiento y reporte para evaluar el progreso y el cumplimiento de los objetivos establecidos, lo que permitirá a RenewaSun Power Energy realizar mejoras continuas en sus procesos y servicios.

VI. Localización

VII. Criterios de localización

Al seleccionar la ubicación para RenewaSun Power Energy, una empresa dedicada a la instalación de paneles solares, es esencial considerar una serie de criterios clave que afectarán directamente su eficiencia operativa, su acceso al mercado y su viabilidad económica.

En primer lugar, la disponibilidad de recursos solares es un factor primordial. La empresa debe buscar áreas con altos niveles de radiación solar para garantizar la eficacia de los sistemas instalados y maximizar su rendimiento energético. Por lo tanto, la ubicación seleccionada debe tener una exposición adecuada a la luz solar y un clima propicio para la generación de energía solar.

Además, la proximidad a los mercados potenciales es crucial. Se debe considerar la accesibilidad a áreas urbanas y a clientes potenciales para minimizar los costos de transporte y facilitar la comercialización de los servicios de instalación de paneles solares. Evaluar la demanda local de energía solar y el potencial de crecimiento del mercado en la región también es fundamental para asegurar un flujo constante de proyectos.

La infraestructura y la conectividad son otros criterios importantes a tener en cuenta. La disponibilidad de carreteras, electricidad y telecomunicaciones es esencial para garantizar la operatividad y la eficiencia de las operaciones de instalación de paneles solares. Además, la conectividad a la red eléctrica puede facilitar la integración de sistemas solares en la red local, lo que permite la venta de energía generada a la red.

El marco regulatorio y las políticas gubernamentales también son consideraciones clave. Es crucial evaluar los incentivos fiscales, los programas de apoyo y los permisos de construcción relacionados con la energía solar en la región seleccionada. Esto puede influir significativamente en la rentabilidad y la viabilidad de los proyectos solares, así como en la capacidad de la empresa para cumplir con los requisitos legales y ambientales.

Los costos laborales y de operación son factores determinantes en la selección de la ubicación. Evaluar los salarios, los costos de alquiler de instalaciones y la disponibilidad de mano de obra especializada puede ayudar a determinar la rentabilidad de las operaciones de instalación de paneles solares en diferentes ubicaciones.

La estabilidad política y económica de la región seleccionada también es crucial. Una región con un entorno político estable y una economía sólida ofrece un entorno propicio para la inversión y el crecimiento empresarial a largo plazo.

Finalmente, el impacto ambiental de las operaciones de instalación de paneles solares debe ser evaluado cuidadosamente. Es importante cumplir con los estándares ambientales y minimizar cualquier impacto negativo en el entorno natural circundante, lo que incluye consideraciones sobre la conservación de la biodiversidad, la gestión de residuos y el uso sostenible de los recursos naturales.

VI.II. Instalaciones

RenewaSun Power Energy contará con una nave para almacenar material y una oficina incorporada en el polígono de Villaverde. Estas instalaciones no solo ofrecen un espacio funcional, sino que también brindan una ubicación estratégica para llevar a cabo las operaciones de la empresa de manera eficiente y efectiva.

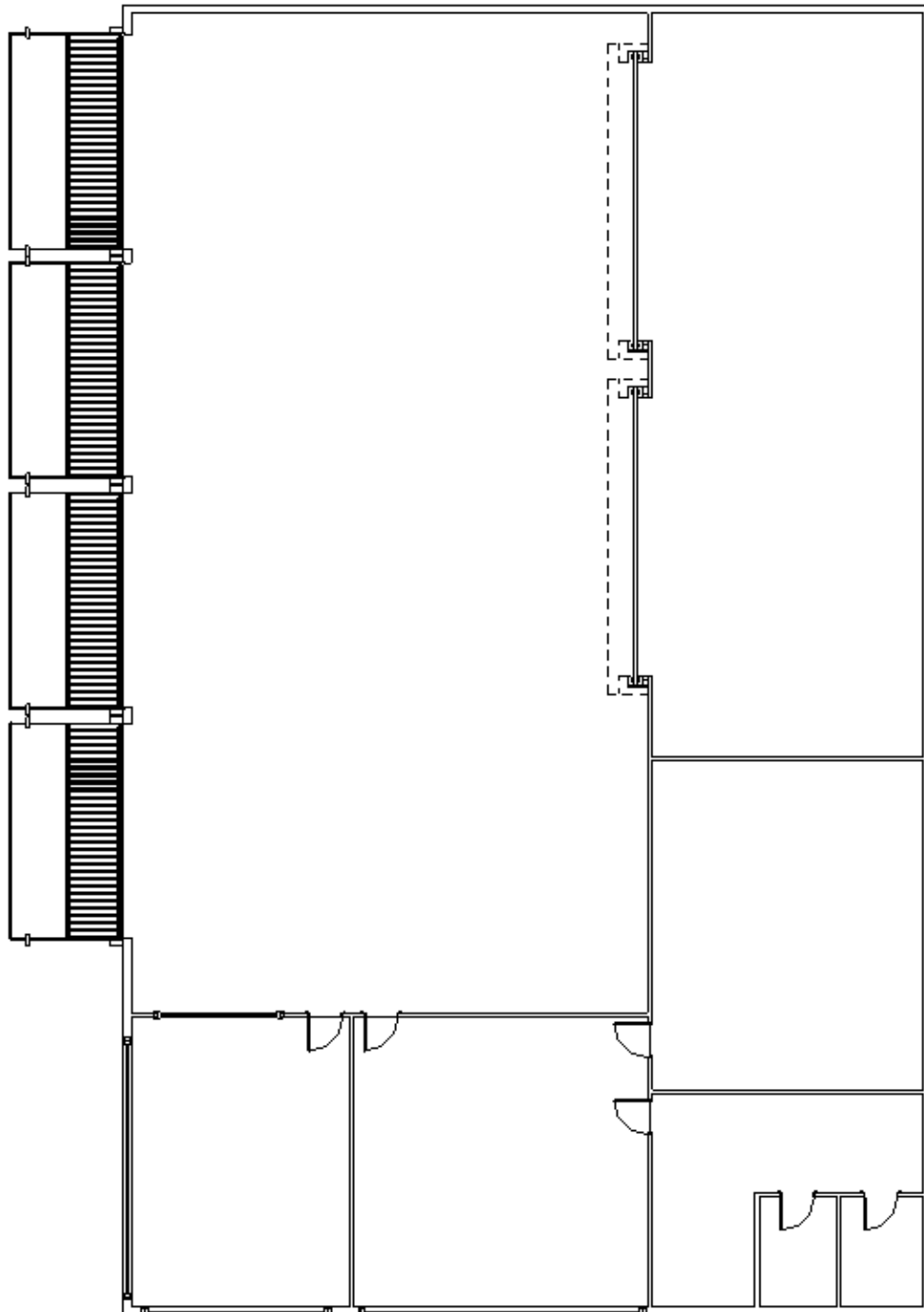
En primer lugar, la nave de almacenamiento de material se caracteriza por su diseño espacioso y funcional. Este espacio está cuidadosamente diseñado para almacenar de manera eficiente todos los materiales y equipos necesarios para la instalación de paneles solares. Con suficiente espacio de almacenamiento y accesos amplios para la carga y descarga de materiales, la nave proporciona un entorno logístico óptimo para la gestión del inventario. Además, se implementarán sistemas de seguridad para proteger el material almacenado, garantizando así su integridad y disponibilidad cuando sea necesario para los proyectos.

Por otro lado, la oficina incorporada en el polígono de Villaverde se presenta como un espacio moderno y funcional. Este espacio está diseñado para proporcionar un entorno de trabajo cómodo y productivo para el personal administrativo de ReweSun Power Energy. Con áreas de trabajo para el personal, salas de reuniones, áreas de descanso y todas las comodidades necesarias, la oficina será el corazón de las operaciones administrativas de la empresa. Desde aquí, se llevarán a cabo tareas como la gestión de proyectos, atención al cliente, contabilidad y administración, todo ello en un entorno inspirador que fomente la colaboración y la creatividad entre los empleados.

La ubicación estratégica de estas instalaciones en el polígono de Villaverde ofrece numerosas ventajas para ReweSun Power Energy. Este polígono industrial goza de una excelente conectividad con las principales vías de transporte, facilitando así la distribución de materiales y el acceso a los sitios de instalación en toda la región. Además, el polígono de Villaverde es un área industrial bien establecida, con una amplia gama de servicios y facilidades disponibles para

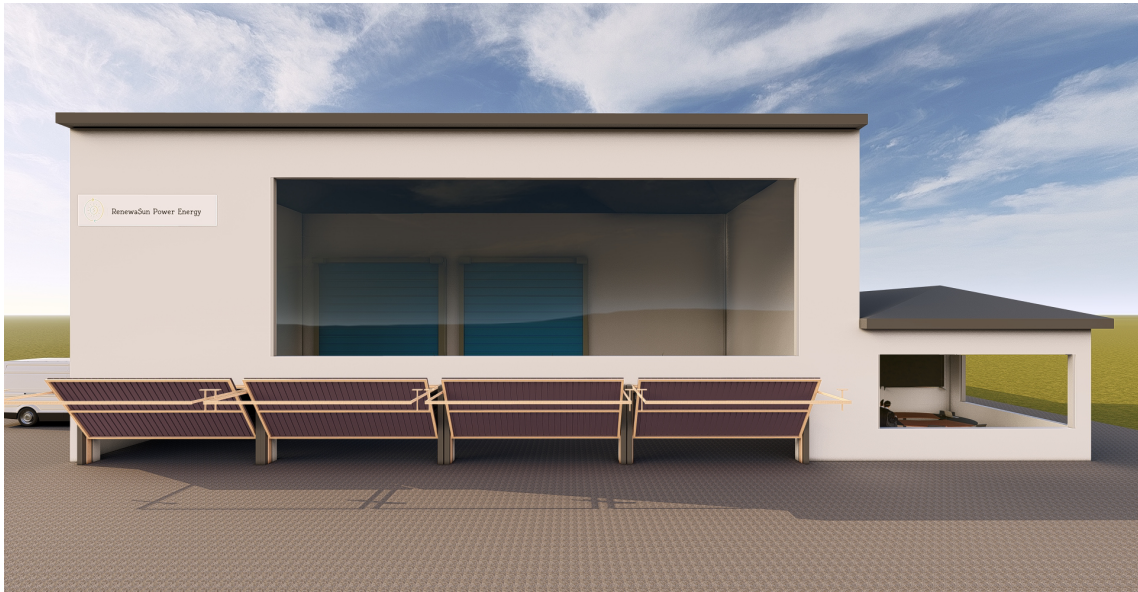
las empresas, lo que contribuye a crear un entorno propicio para el crecimiento y el desarrollo empresarial.

Imagen 1. Ejemplo plano de la nave.



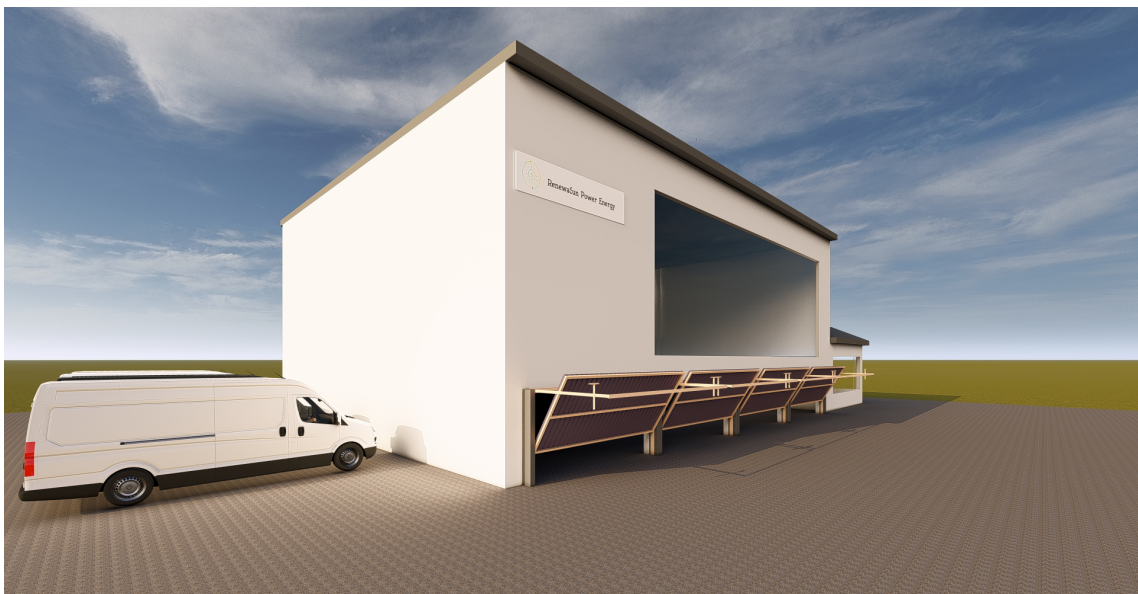
Fuente: plano de elaboración propia.

Imagen 2. Parte frontal de la nave.



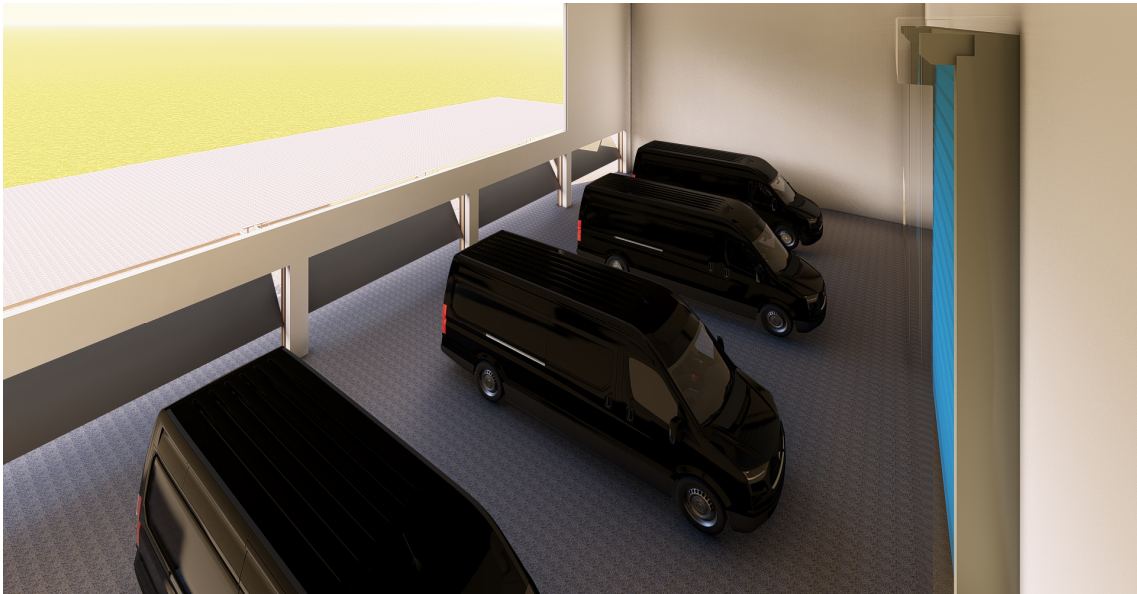
Fuente: elaboración propia.

Imagen 3. Parte frontal - lateral de la nave.



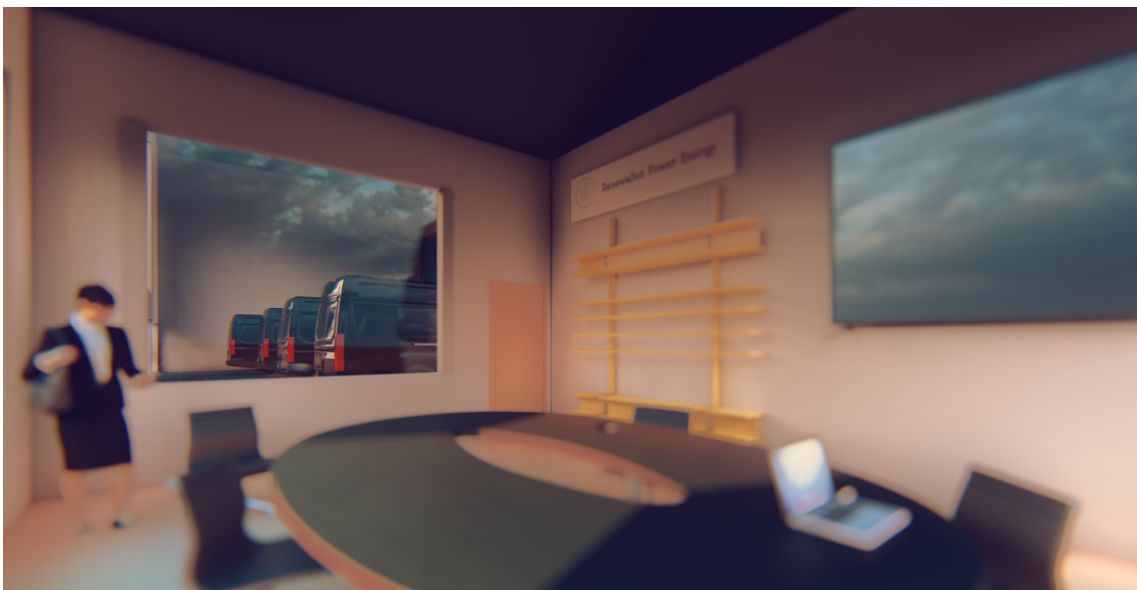
Fuente: elaboración propia.

Imagen 4. Garaje.



Fuente: elaboración propia.

Imagen 5. Sala de reuniones.



Fuente: elaboración propia.

Imagen 6. Oficina.



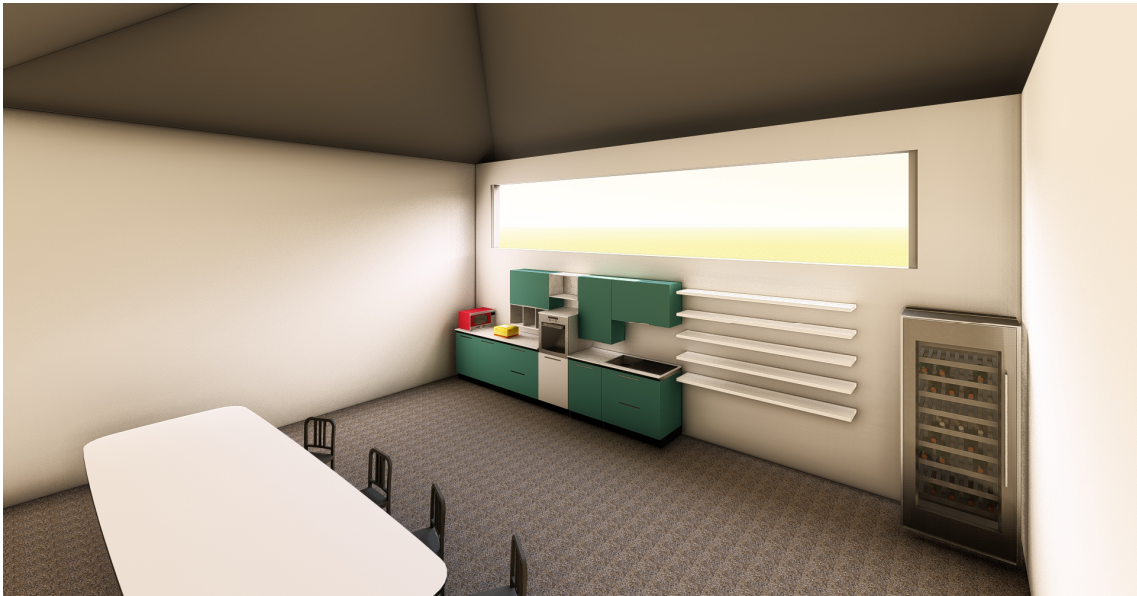
Fuente: elaboración propia.

Imagen 7. Aseos.



Fuente: elaboración propia.

Imagen 8. Cocina - comedor.



Fuente: elaboración propia.

Imagen 9. Almacén.



Fuente: elaboración propia.



VII. Organización y recursos humanos

VII.I. Puestos de trabajo a crear

RenewaSun Power Energy, está comprometida con la visión de un futuro más verde y energéticamente eficiente, se dedica a la implementación de paneles fotovoltaicos de vanguardia. Para lograr este propósito, hemos diseñado una estructura organizativa y de recursos humanos perfectamente planificada, orientada a la excelencia operativa, la innovación técnica y la satisfacción del cliente, buscamos posicionarnos como líderes en la instalación de paneles fotovoltaicos, uniendo la experiencia técnica con la responsabilidad ambiental y el compromiso con la calidad. En esta estructura, cada componente desempeña un papel fundamental para la consecución de nuestros objetivos: alta dirección, departamento técnico, departamento financiero, departamento de recursos humanos, departamento de ventas y marketing, departamento de sostenibilidad.

En el momento inicial de la creación de la empresa, iniciaremos con dos personas que se encargaran de asumir los roles de alta dirección, departamento financiero, departamento de recursos humanos, departamento de sostenibilidad y departamento de ventas y marketing.

Para el departamento técnico, contaremos con 3 técnicos superiores cualificados, licenciados en la materia que se encargarán de la instalación y los procesos correspondientes en lo que a la obra se refiere.

Además de este personal, contaremos con un equipo de limpieza el cual se encargará de mantener el espacio de la nave, oficina, despacho y aseo, limpios y cuidados para

VII.II. Perfiles de las personas a contratar, distribución por categorías y asignación de responsabilidades

RenewaSun Power Energy es una empresa que cuenta con un equipo de 23 trabajadores distribuidos en tres departamentos clave: el departamento económico-financiero, el departamento de ingeniería y el equipo técnico.

En primer lugar, destacan los dos socios fundadores, quienes desempeñan roles directivos dentro de la empresa. Su labor abarca diversas áreas, como la gestión de la documentación administrativa y legal, la contabilidad y la facturación. Además, son responsables de la identificación y el contacto con potenciales clientes, así como de la presentación y promoción de los servicios

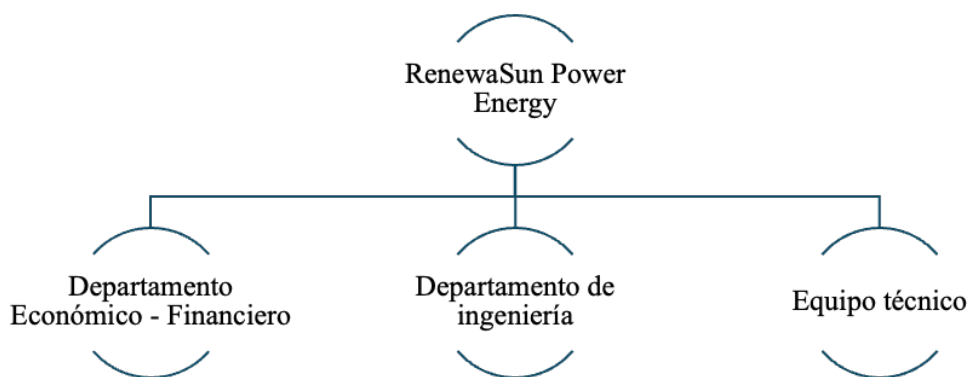
ofrecidos por la empresa. También se encargan de elaborar propuestas comerciales y de negociar contratos con los clientes, asegurando así el crecimiento y la estabilidad del negocio.

El siguiente perfil relevante en RenewaSun Power Energy es el del ingeniero, cuya función principal es realizar estudios de viabilidad técnica y económica de los proyectos propuestos. Este profesional diseña sistemas de energía solar fotovoltaica adaptados a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando así la eficiencia y la rentabilidad de las soluciones ofrecidas. Además, el ingeniero supervisa de cerca la instalación y puesta en marcha de los sistemas, asegurando que se lleven a cabo conforme a los estándares de calidad establecidos y que cumplan con las expectativas del cliente.

Por último, pero no menos importante, se encuentra el equipo técnico de RenewaSun Power Energy. Este grupo de trabajadores está especializado en la instalación, montaje y conexión de los sistemas fotovoltaicos en las ubicaciones designadas. Su labor es crucial para garantizar que los proyectos se implementen de manera eficiente y segura, cumpliendo con los plazos establecidos y asegurando la satisfacción del cliente.

VII.III. Organigrama representativo

Imagen 10. Organigrama representativo.



Fuente: elaboración propia.

VII.IV. Comunicación interna

El objetivo general de la empresa es promover una comunicación efectiva y transparente en todos los niveles de la organización, consolidando la conexión entre los equipos y fomentando un entorno de trabajo colaborativo. Además, el departamento de Recursos Humanos va a ser el encargado de proporcionar la información y brindar apoyo integral a los empleados.

En la empresa se va a utilizar una combinación de canales de comunicación, como el correo electrónico, teams, reuniones presenciales y virtuales para llegar a todos los niveles de la organización.

Se establecerán reuniones regulares de equipo para discutir sobre los proyectos, metas, los desafíos, esto servirá para compartir actualizaciones sobre los proyectos, el rendimiento y las metas.

La comunicación Interna busca fortalecer la organización y crear un entorno donde la información fluya de manera efectiva, contribuyendo al bienestar y la productividad de todos los empleados.

VII.V. Política de retribución

RenewaSun Power Energy, reconoce la importancia fundamental que tienen los trabajadores en el éxito de la empresa, esta política está destinada para fomentar la satisfacción, el desarrollo profesional y el bienestar de cada miembro de nuestro equipo.

Nuestra retribución va más allá de la compensación financiera, creando un ambiente laboral donde la equidad, el desempeño y el compromiso son reconocidos y compensados. A través de esta política, no solo queremos atraer y retener a los mejores profesionales, sino también cultivar el crecimiento mutuo.

Nos basamos en los principios que reflejan nuestros valores corporativos, estamos comprometidos a mantener un equilibrio entre la competitividad del mercado y la creación de un ambiente donde cada individuo pueda crecer y alcanzar su máximo potencial.

Nuestros trabajadores cumplirán una jornada laboral de 8 de la mañana a 6 de la tarde, lo que equivale a 8 horas diarias, 40 horas semanales y 160 horas mensuales. Este horario podría ajustarse según la carga de trabajo de la empresa, incluso podrían ser citados para trabajar hasta en un sábado, en cuyo caso serán remunerados de acuerdo con las políticas establecidas.

Por lo tanto, tendrán derecho a 2,5 días de vacaciones por mes trabajado como dicta el estatuto de los trabajadores. De igual manera, tendrán la opción de solicitar días de permiso por

enfermedad o fallecimiento de un familiar directo. También se concederán bajas por enfermedad y bajas por maternidad o paternidad siendo estas seis semanas continuas a jornada completa después del parto.

Tabla 16. Retribución salarial.

Puesto	Salario anual	Salario mensual	Cuota Seguridad Social
Departamento Económico - Financiero (CEO)	55.000,00 €	4.583,33 €	1.375,00 €
Ingeniero	50.000,00 €	4.166,67 €	1.250,00 €
Técnicos	29.000,00 €	2.416,67 €	725,00 €

Fuente: elaboración propia.

Las horas extras serán pagadas a 25€/hora en caso del ingeniero y a 15€/hora en caso de los técnicos.

VII.VI. Previsiones de crecimiento de empleo

A medida que la conciencia sobre la sostenibilidad y la demanda de energía renovable siga en aumento, es probable que nuestra empresa experimente un crecimiento significativo. Esto podría generar la necesidad de aumentar la contratación de empleados en áreas como instalación, mantenimiento y servicio al cliente.

Los continuos avances en la tecnología también podrían generar un aumento de la demanda de los paneles fotovoltaicos y requerir la contratación de más empleados capacitados en estas energías.

Las políticas gubernamentales, incentivos fiscales y programas de financiación podrían ser un estímulo para el crecimiento de la empresa que a su vez puede impulsar la creación de empleo.

El número creciente de empresas y consumidores a políticas de responsabilidad social y ambiental conlleva a la inversión en energías renovables como la solar. Este cambio está impulsando a la demanda de instalaciones de paneles fotovoltaicos tanto en entornos comerciales como en residencias, creando así oportunidades laborales en empresas dedicadas a la instalación de estos sistemas.

VII.VII. Externalización de Actividades.

Externalizar el servicio de limpieza de la nave de RenewaSun Power Energy sería una estrategia clave para optimizar la gestión de recursos y garantizar un ambiente de trabajo seguro y limpio. Esta decisión estratégica conlleva una serie de beneficios significativos para la empresa.

En primer lugar, la externalización permitiría mejorar la eficiencia operativa de RenewaSun Power Energy al liberar al personal interno de la carga de realizar tareas de limpieza. Con un equipo dedicado exclusivamente a las actividades relacionadas con la instalación y mantenimiento de sistemas fotovoltaicos, la productividad y el enfoque en las tareas principales de la empresa aumentarían considerablemente.

Además, la externalización garantizaría la calidad del servicio de limpieza. Los proveedores especializados en servicios de limpieza cuentan con la experiencia, conocimientos y equipos necesarios para realizar una limpieza eficaz y completa. Esto aseguraría un estándar de limpieza consistente y de alta calidad en las instalaciones de RenewaSun Power Energy.

Otro beneficio importante es la reducción de costos asociados con la contratación de personal interno y la compra de equipos y suministros de limpieza. Al externalizar el servicio, la empresa evitaría estos gastos directos, así como los costos indirectos relacionados con la gestión de nóminas y beneficios para el personal de limpieza.

La externalización también brindaría flexibilidad y escalabilidad a RenewaSun Power Energy. Los proveedores externos suelen ofrecer contratos flexibles que se pueden adaptar a las necesidades cambiantes de la empresa. Esto permitiría ajustar fácilmente la frecuencia y el alcance de la limpieza según sea necesario, especialmente en momentos de mayor o menor actividad.

Además, al externalizar el servicio de limpieza, RenewaSun Power Energy se aseguraría de cumplir con las normativas y regulaciones de seguridad pertinentes. Los proveedores externos están familiarizados con los estándares legales y de seguridad en materia de limpieza y mantenimiento de instalaciones, lo que garantiza el cumplimiento normativo y reduce el riesgo de posibles sanciones.

En términos de costos, el precio del servicio de limpieza sería de 15€/hora. Teniendo en cuenta que el servicio se contrataría por 6h semanales; el costo mensual sería de 360€.



VIII. Plan económico - financiero

VIII.I. Necesidades económicas del proyecto

Las necesidades económicas de RenewaSun Power Energy abarcan aspectos cruciales para asegurar su viabilidad y éxito a largo plazo. Estas necesidades engloban diversos rubros financieros que son imprescindibles para el funcionamiento adecuado de la empresa.

En primer lugar, se requiere una inversión inicial significativa para cubrir los costos asociados con el inicio de operaciones. Esto implica la adquisición de equipos, herramientas, vehículos, así como la preparación de las instalaciones necesarias para llevar a cabo las actividades comerciales. Además, se deben considerar los gastos legales y administrativos inherentes al proceso de establecimiento de la empresa.

Los gastos recurrentes, conocidos como gastos de operación, representan otra parte esencial de las necesidades económicas del proyecto. Estos gastos incluyen los salarios y beneficios del personal, el alquiler o hipoteca de las instalaciones, servicios públicos, suministros de oficina, mantenimiento de equipos, seguros y otros gastos operativos esenciales.

El apartado de marketing y publicidad también es fundamental. Es necesario destinar recursos financieros para actividades de promoción que den a conocer los servicios de RenewaSun Power Energy y atraigan potenciales clientes. Esto implica la creación de materiales promocionales, publicidad en diversos medios, participación en eventos de la industria y estrategias de marketing digital.

Otro aspecto clave es el desarrollo de infraestructura, que garantiza la eficiencia y calidad en la prestación de servicios. Esto incluye la implementación de sistemas de gestión de clientes, software especializado, herramientas de comunicación y logística adecuada para el transporte de equipos y personal.

VIII.II. Fuentes de financiación

RenewaSun Power Energy se beneficiará de una combinación estratégica de fondos provenientes de los socios y un préstamo ICO con el Banco Santander para financiar su lanzamiento y operaciones iniciales. Dos de los socios contribuirán con 60.000€ cada uno, mientras que el tercer socio aportará 55.000€, lo que suma un total de 175.000€ en capital inicial. Este monto cubrirá

una parte sustancial de los gastos iniciales, incluyendo la adquisición de equipos, herramientas y la preparación de las instalaciones.

Adicionalmente, la empresa obtendrá un préstamo ICO del Banco Santander por un valor de 30.000€. Este tipo de préstamo, emitido por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en colaboración con entidades financieras, está diseñado específicamente para proporcionar financiamiento a empresas y autónomos españoles en condiciones favorables. La Tasa Anual Equivalente (TAE) del préstamo ICO de RenewaSun Power Energy es del 7,64%, lo que significa que los intereses que se pagarán durante la vida del préstamo están incluidos en esta tasa. La cuota mensual resultante es de 603,14€.

El préstamo ICO ofrece varias ventajas para RenewaSun Power Energy. En primer lugar, proporciona un acceso más fácil al crédito, especialmente para nuevas empresas que pueden tener dificultades para obtener financiamiento a través de otros medios. Además, las condiciones del préstamo suelen ser más favorables que las ofrecidas por los préstamos tradicionales, con tasas de interés competitivas y plazos flexibles de devolución.

Otra ventaja significativa es la posibilidad de obtener garantías adicionales para respaldar el préstamo. En el caso de RenewaSun Power Energy, la garantía del préstamo puede estar respaldada por los activos de la empresa o por un aval personal de los socios. Esto brinda al Banco Santander una mayor seguridad y reduce el riesgo percibido, lo que a su vez puede resultar en condiciones más favorables para la empresa, como tasas de interés más bajas.

Además, los préstamos ICO suelen contar con períodos de gracia en los que la empresa puede posponer el pago de capital e intereses durante un período determinado, lo que proporciona un alivio financiero adicional durante los primeros meses de operación.

VIII.III. Plan financiero

1. Cuadro de inversión y financiación inicial

El cuadro de inversión y financiación inicial es una herramienta esencial para la planificación financiera de nuestro proyecto. Este cuadro detalla, de manera estructurada, las inversiones necesarias para iniciar las operaciones y las fuentes de financiación que se utilizarán para cubrir costos.

No solo proporciona una visión clara de las necesidades financieras y los recursos disponibles, sino que también es fundamental para la gestión eficiente de RenewaSun Power Energy y para asegurar su viabilidad económica.

Tabla 17. Cuadro de inversión y financiación inicial.

Inversión inicial		Financiación inicial	
Activos	23.850,00 €	Capital social	150.000,00 €
Activos intangibles	1.900,00 €	Préstamo LP	24.877,41 €
fianza	17.100,00 €		
IVA activos	5.407,00 €	Préstamo CP	5.122,59 €
Dinero disponible	131.743,00 €		
Total	180.000,00 €	Total	180.000,00 €

Fuente: elaboración propia.

La inversión inicial asciende a 180.000€, cubriendo tanto activos tangibles e intangibles como la fianza y el IVA correspondiente. El dinero disponible se destinará a afrontar los gastos iniciales de la puesta en marcha, además de servir como fondo de reserva para cubrir otros gastos y pagos imprevistos.

2. Cuadro de amortización activos no corrientes

El cuadro de amortización de activos no corrientes es una herramienta crucial en la gestión financiera de nuestro proyecto, ya que permite planificar y registrar la depreciación de los activos a lo largo del tiempo, ofrece una visión clara y estructurada de cómo se distribuirá el costo de estos activos durante su vida útil.

Se ha considerado una cuota de amortización del 10% anual para todos los activos del inmovilizado con una vida útil de 10 años, y del 20% anual para los activos intangibles con una vida útil de 5 años. Para el primer año (T=1), se han detallado los cálculos de la amortización, los cuales seguirán de manera similar en los años sucesivos hasta que el valor neto de los activos inmovilizados e intangibles sean igual a cero.

Tabla 18. Cuadro de amortizaciones.

Amortización herramienta											
T = 10		T = 1	T = 2	T = 3	T = 4	T = 5	T = 6	T = 7	T = 8	T = 9	T = 10
Inmovilizado	20.000,00 €										
Cuota amortización	10%	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Amortización acumulada		2.000,00 €	4.000,00 €	6.000,00 €	8.000,00 €	10.000,00 €	12.000,00 €	14.000,00 €	16.000,00 €	18.000,00 €	20.000,00 €
Inmovilizado neto		18.000,00 €	16.000,00 €	14.000,00 €	12.000,00 €	10.000,00 €	8.000,00 €	6.000,00 €	4.000,00 €	2.000,00 €	0,00 €

Amortización ordenadores											
T = 10		T = 1	T = 2	T = 3	T = 4	T = 5	T = 6	T = 7	T = 8	T = 9	T = 10
Inmovilizado	3.600,00 €										
Cuota amortización	10%	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €
Amortización acumulada		360,00 €	720,00 €	1.080,00 €	1.440,00 €	1.800,00 €	2.160,00 €	2.520,00 €	2.880,00 €	3.240,00 €	3.600,00 €
Inmovilizado neto		3.240,00 €	2.880,00 €	2.520,00 €	2.160,00 €	1.800,00 €	1.440,00 €	1.080,00 €	720,00 €	360,00 €	0,00 €

Amortización impresora - escáner											
T = 10		T = 1	T = 2	T = 3	T = 4	T = 5	T = 6	T = 7	T = 8	T = 9	T = 10
Inmovilizado	250,00 €										
Cuota amortización	10%	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Amortización acumulada		25,00 €	50,00 €	75,00 €	100,00 €	125,00 €	150,00 €	175,00 €	200,00 €	225,00 €	250,00 €
Inmovilizado neto		225,00 €	200,00 €	175,00 €	150,00 €	125,00 €	100,00 €	75,00 €	50,00 €	25,00 €	0,00 €

Amortización intangible						
T = 5		T = 1	T = 2	T = 3	T = 4	T = 5
Inmovilizado	1.900,00 €					
Cuota amortización	20%	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €	380,00 €
Amortización acumulada		380,00 €	760,00 €	1.140,00 €	1.520,00 €	1.900,00 €
Inmovilizado neto		1.520,00 €	1.140,00 €	760,00 €	380,00 €	0,00 €

Fuente: elaboración propia.

3. Cuadro financiación préstamo

El cuadro de financiación del préstamo muestra una visión detallada del préstamo adquirido por la empresa RenewaSun Power Energy, así como de los pagos asociados del préstamo a lo largo del tiempo. Este préstamo proviene de un programa ICO.

La gestión adecuada de esta información es crucial para mantener la estabilidad financiera de la empresa y cumplir con las obligaciones de pago a lo largo del tiempo.

Tabla 19. Cuadro presentación del préstamo.

Cantidad financiada	30.000,00 €
T	5
Frecuencia	Mensual
Cuota	603,14 €
TAE	7,64%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 20. Amortización del préstamo.

Tabla de amortización				
Mes	Cuota	Capital Amortizado	Intereses	Capital pendiente
0				30.000,00 €
1	603,14 €	412,14 €	191,00 €	29.587,86 €
2	603,14 €	414,76 €	188,38 €	29.173,10 €
3	603,14 €	417,40 €	185,74 €	28.755,69 €
4	603,14 €	420,06 €	183,08 €	28.335,63 €
5	603,14 €	422,74 €	180,40 €	27.912,89 €
6	603,14 €	425,43 €	177,71 €	27.487,46 €
7	603,14 €	428,14 €	175,00 €	27.059,33 €
8	603,14 €	430,86 €	172,28 €	26.628,47 €
9	603,14 €	433,61 €	169,53 €	26.194,86 €
10	603,14 €	436,37 €	166,77 €	25.758,49 €
11	603,14 €	439,14 €	164,00 €	25.319,35 €
12	603,14 €	441,94 €	161,20 €	24.877,41 €
13	603,14 €	444,75 €	158,39 €	24.432,66 €
14	603,14 €	447,59 €	155,55 €	23.985,07 €
15	603,14 €	450,44 €	152,70 €	23.534,64 €
16	603,14 €	453,30 €	149,84 €	23.081,33 €
17	603,14 €	456,19 €	146,95 €	22.625,14 €
18	603,14 €	459,09 €	144,05 €	22.166,05 €
19	603,14 €	462,02 €	141,12 €	21.704,03 €
20	603,14 €	464,96 €	138,18 €	21.239,08 €
21	603,14 €	467,92 €	135,22 €	20.771,16 €
22	603,14 €	470,90 €	132,24 €	20.300,26 €
23	603,14 €	473,89 €	129,25 €	19.826,37 €
24	603,14 €	476,91 €	126,23 €	19.349,46 €
25	603,14 €	479,95 €	123,19 €	18.869,51 €
26	603,14 €	483,00 €	120,14 €	18.386,50 €
27	603,14 €	486,08 €	117,06 €	17.900,42 €
28	603,14 €	489,17 €	113,97 €	17.411,25 €
29	603,14 €	492,29 €	110,85 €	16.918,96 €
30	603,14 €	495,42 €	107,72 €	16.423,54 €

31	603,14 €	498,58 €	104,56 €	15.924,96 €
32	603,14 €	501,75 €	101,39 €	15.423,21 €
33	603,14 €	504,95 €	98,19 €	14.918,27 €
34	603,14 €	508,16 €	94,98 €	14.410,10 €
35	603,14 €	511,40 €	91,74 €	13.898,71 €
36	603,14 €	514,65 €	88,49 €	13.384,06 €
37	603,14 €	517,93 €	85,21 €	12.866,13 €
38	603,14 €	521,23 €	81,91 €	12.344,90 €
39	603,14 €	524,54 €	78,60 €	11.820,36 €
40	603,14 €	527,88 €	75,26 €	11.292,48 €
41	603,14 €	531,24 €	71,90 €	10.761,23 €
42	603,14 €	534,63 €	68,51 €	10.226,60 €
43	603,14 €	538,03 €	65,11 €	9.688,57 €
44	603,14 €	541,46 €	61,68 €	9.147,12 €
45	603,14 €	544,90 €	58,24 €	8.602,21 €
46	603,14 €	548,37 €	54,77 €	8.053,84 €
47	603,14 €	551,86 €	51,28 €	7.501,98 €
48	603,14 €	555,38 €	47,76 €	6.946,60 €
49	603,14 €	558,91 €	44,23 €	6.387,69 €
50	603,14 €	562,47 €	40,67 €	5.825,22 €
51	603,14 €	566,05 €	37,09 €	5.259,16 €
52	603,14 €	569,66 €	33,48 €	4.689,51 €
53	603,14 €	573,28 €	29,86 €	4.116,22 €
54	603,14 €	576,93 €	26,21 €	3.539,29 €
55	603,14 €	580,61 €	22,53 €	2.958,68 €
56	603,14 €	584,30 €	18,84 €	2.374,38 €
57	603,14 €	588,02 €	15,12 €	1.786,36 €
58	603,14 €	591,77 €	11,37 €	1.194,59 €
59	603,14 €	595,53 €	7,61 €	599,06 €
60	603,14 €	599,33 €	3,81 €	0 €

Fuente: elaboración propia.

4. Cuadro de IVA

El Cuadro de IVA proporciona comprender las proyecciones financieras en cuanto a las obligaciones fiscales de nuestra empresa en sus primeros años de operación.

Las ventas previstas, representan las ventas totales que la empresa espera generar en cada uno de los tres años y sobre las que ellas se calculará el IVA repercutido.

IVA 21% (repercutido), es el IVA que la empresa cobra a sus clientes.

IVA soportado, es el IVA que la empresa paga en sus compras, es decir, refleja el IVA pagado en la adquisición de bienes y servicios necesarios para la actividad de nuestro proyecto.

Liquidación de IVA, es la diferencia entre el IVA repercutido y el IVA soportado. Es la cantidad que la empresa debe pagar al Estado o solicitar como devolución si es negativa.

Tabla 21. Cuadro de IVA.

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas previstas	2.206.000,00 €	2.699.000,00 €	3.309.000,00 €
IVA ventas 21% (repercutido)	463.260,00 €	566.790,00 €	694.890,00 €
IVA soportado	218.767,50 €	255.192,00 €	306.852,00 €
Liquidación IVA	244.492,50 €	311.598,00 €	388.038,00 €

Fuente: elaboración propia.

5. Cuenta previsional de tesorería primer año

Es fundamental para prever los flujos de caja mensuales, esencial para la planificación financiera y la gestión de la liquidez de la empresa.

Saldo inicial: es el dinero con el que cuenta la empresa al inicio del año.

Entradas de dinero: Incluye las ventas y el IVA repercutido.

Salidas de dinero: tenemos varias categorías de gastos, inversiones en activos, fianza, gastos operativos, gastos de personal, pagos de préstamo, gastos financieros, IVA soportado y Liquidación de IVA.

Total entradas y salidas: suma de todas las entradas y salidas de dinero respectivamente.

Saldo de tesorería: Es el saldo final en caja al final de año, después de todas las entradas salidas.

Indica la liquidez con la que se encuentra la empresa para comenzar el siguiente año.



Tabla 22. Cuadro previsional de tesorería primer año.

Mes	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Total
Entrada de dinero													
Saldo inicial	180.000,00 €												
Ventas	111.000,00 €	123.000,00 €	151.000,00 €	188.000,00 €	199.000,00 €	205.000,00 €	211.000,00 €	224.000,00 €	239.000,00 €	197.000,00 €	180.000,00 €	178.000,00 €	2.206.000,00 €
IVA ventas	23.310,00 €	25.830,00 €	31.710,00 €	39.480,00 €	41.790,00 €	43.050,00 €	44.310,00 €	47.040,00 €	50.190,00 €	41.370,00 €	37.800,00 €	37.380,00 €	463.260,00 €
Salidas de dinero													
Inversiones activos	25.750,00 €												
Fianza	17.100,00 €												
Gastos operativos	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	84.666,67 €	1.016.000,00 €
Gastos personal	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	80.166,73 €	962.000,76 €
Pagos préstamo	412,14 €	414,76 €	417,40 €	420,06 €	422,74 €	425,43 €	428,14 €	430,86 €	433,61 €	436,37 €	439,14 €	441,94 €	5.122,59 €
Gastos financieros	191,00 €	188,38 €	185,74 €	183,08 €	180,40 €	177,71 €	175,00 €	172,28 €	169,53 €	166,77 €	164,00 €	161,20 €	2.115,09 €
IVA soportado	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	18.230,63 €	218.767,50 €
Liquidación IVA	244.492,50 €												
Total entradas	2.849.260,00 €												
Total salidas	2.491.348,44 €												
Saldo tesorería	357.911,56 €												

Fuente: elaboración propia.

6. Cuenta previsional de tesorería a 3 años

Este cuadro permite prever y monetizar las entradas y salidas de dinero, proporcionando una visión clara de la liquidez del proyecto a lo largo del tiempo y pueda cumplir con sus obligaciones financieras en todo momento. Además, es una herramienta valiosa para comunicar la solidez financiera del proyecto a inversiones y partes interesadas, demostrando una gestión financiera responsable y bien planificada.

Tabla 23. Cuenta previsional de tesorería a 3 años.

	Año 1	Año 2	Año 3
Entradas de dinero			
Saldo inicial	180.000 €	357.912 €	838.505 €
Ventas	2.206.000 €	2.699.000 €	3.309.000 €
IVA ventas	463.260 €	566.790 €	694.890 €
Salidas de dinero			
Total gastos (sin iva)	1.016.000 €	1.215.700 €	1.461.700 €
Gastos personal	962.001 €	962.001 €	1.058.200 €
Pagos préstamos	5.123 €	5.528 €	5.965 €
Gastos financieros	2.115 €	1.710 €	1.272 €
Pago iniciales inversión activos + Fianza	42.850 €		
Total IVA Soportado	218.767 €	255.297 €	306.957 €
Pago Liquidación IVA anual	244.493 €	311.493 €	387.933 €
Pago ISS año anterior		33.468 €	77.524 €
Total entradas	2.849.260 €	3.623.702 €	4.842.395 €
Total salidas	2.491.348 €	2.785.196 €	3.299.551 €
Saldo tesorería	357.912 €	838.505 €	1.542.844 €

Fuente: elaboración propia.

Entradas de Dinero:

Saldo Inicial: Refleja el capital inicial disponible al comienzo de cada año.

Ventas: Ingresos provenientes de la venta de productos o servicios.

IVA Ventas: Impuesto sobre el Valor Añadido cobrado a los clientes, que se acumula como parte de las entradas de efectivo.

Salidas de Dinero:

Total de gastos (sin IVA): Incluye todos los costos operativos del proyecto.

Gastos de personal: Sueldos y beneficios pagados a los empleados.

Pagos préstamos: Cuotas de amortización de los préstamos obtenidos.

Gastos financieros: Intereses y costos financieros asociados a los préstamos.

Pago inicial de inversión en activos + fianza: Gastos iniciales relacionados con la adquisición de activos y fianzas.

Total IVA Soportado: IVA pagados en las compras y gastos del proyecto.

Pago de liquidación IVA anual: Cantidad pagada para liquidar el IVA correspondiente al año fiscal.

Pago ISS año anterior: Impuestos sobre Sociedad y otros pagos fiscales correspondientes al año anterior.

Saldo de Tesorería, al final de cada año se calcula restando las salidas totales de las entradas totales. Este saldo refleja la liquidez disponible para el proyecto, permitiendo identificar si hay suficiente efectivo para cubrir los gastos y las obligaciones financieras.

7. Cuenta provisional de resultados a 3 años

Este cuadro ofrece una visión completa de la rentabilidad del proyecto a lo largo del tiempo. Permite identificar tendencias de crecimiento, evaluar la eficiencia y tomar decisiones estratégicas.

Tabla 24. Cuenta provisional de resultados a 3 años.

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	2.206.000,00 €	2.699.000,00 €	3.309.000,00 €
Gastos explotación	1.016.000,00 €	1.215.700,00 €	1.461.700,00 €
Gastos personal	962.000,76 €	962.000,76 €	1.058.200,00 €
Gastos financieros	2.115,09 €	1.709,73 €	1.272,28 €
Amortizaciones	2.765,00 €	2.765,00 €	2.765,00 €
B° antes de impuestos (BAI)	223.119,15 €	516.824,51 €	785.062,72 €
Impuesto de sociedades	33.467,87 €	77.523,68 €	196.265,68 €
Beneficio neto	189.651,28 €	439.300,83 €	588.797,04 €

Fuente: elaboración propia.

Ingresos, representan las ventas proyectadas de los servicios para cada uno de los tres años.

Gastos:

Gastos de Explotación: Incluyen todos los costos operativos necesarios para generar ingresos, excluyendo el personal y los gastos financieros.

Gastos de Personal: Comprenden los salarios y beneficios de los empleados.

Gastos financieros: Incluyen los intereses y otros costos asociados con la financiación del proyecto.

Amortizaciones: Reflejan la depreciación anual de los activos no corrientes e intangibles.

Resultados:

Beneficio antes de impuestos (BAI): Es el resultado de restar todos los gastos operativos, financieros y de personal de los ingresos totales. Este indicador muestra la capacidad del proyecto para generar ganancias antes de considerar los impuestos.

Impuesto de Sociedades: Corresponde al impuesto que debe pagarse sobre el beneficio antes de impuestos.

Beneficio neto: Es el resultado final después de deducir el impuesto de sociedades del BAI, representando la ganancia neta que el proyecto generará cada año.

8. Balance previsional a 3 años

Este cuadro ofrece una visión detallada de la situación financiera proyectada de la empresa en términos de sus activos, pasivos y patrimonio neto a lo largo de tres años.

Tabla 25. Balance previsional a 3 años.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVO NO CORRIENTE	40.085,00 €	37.320,00 €	34.555,00 €	PATRIMONIO NETO	339.651,28 €	778.952,11 €	1.367.749,15 €
Activos Tangible	21.465,00 €	19.080,00 €	16.695,00 €	Capital Social	150.000,00 €	150.000,00 €	150.000,00 €
Activos Intangibles	1.520,00 €	1.140,00 €	760,00 €	Beneficio	189.651,28 €	439.300,83 €	588.797,04 €
Fianza	17.100,00 €	17.100,00 €	17.100,00 €	Reservas		189.651,28 €	628.952,11 €
ACTIVO CORRIENTE	357.911,56 €	838.505,24 €	1.542.843,89 €	TOTAL PASIVO	58.345,28 €	96.873,13 €	209.649,74 €
Tesorería	357.911,56 €	838.505,24 €	1.542.843,89 €	PASIVO NO CORRIENTE	19.349,46 €	13.384,06 €	6.946,60 €
				Préstamo LP	19.349,46 €	13.384,06 €	6.946,60 €
				PASIVO CORRIENTE	38.995,83 €	83.489,08 €	202.703,14 €
				Préstamo CP	5.527,95 €	5.965,40 €	6.437,46 €
				Hacienda (ISS)	33.467,87 €	77.523,68 €	196.265,68 €
TOTAL ACTIVO	397.996,56 €	875.825,24 €	1.577.398,89 €	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	397.996,56 €	875.825,24 €	1.577.398,89 €

Fuente: elaboración propia.

Activos

Activo No Corriente: Incluye los activos tangibles e intangibles que la empresa espera utilizar durante más de un año, así como las fianzas pagadas.

Activos Tangibles: Bienes físicos como equipos y maquinaria.

Activos Intangibles: Bienes no físicos como patente o software.

Fianza: Depósitos o garantías pagadas.

Activo Corriente: Comprende los activos que se espera convertir en efectivo o consumir dentro del ciclo operativo del año.

Tesorería: Efectivo disponible y equivalentes de efectivo.

Pasivos

Pasivo No Corriente: Obligaciones financieras a largo plazo que vencen en más de un año.

Préstamo a largo plazo: Deudas a largo plazo.

Pasivo Corriente: Obligaciones financieras a corto plazo que vencen dentro de un año.



Préstamos a corto plazo: Deudas a corto plazo.

Hacienda (ISS): Impuesto sobre sociedades y otras obligaciones fiscales.

Patrimonio Neto

Capital Social: Inversiones iniciales realizadas por los accionistas.

Beneficio: Ganancias retenidas y acumuladas durante los años proyectados.

Reservas: Fondos retenidos de las ganancias netas para ser reinvertidos en el negocio.

VIII.IV. Rentabilidad del proyecto

Tablas 26, 27, 28 y 29. Cálculo de ratios.

Cálculo de Ke

El Ke representa la tasa de retorno de los inversores quieren o esperan obtener por invertir en la empresa. un Ke del 10,65% podría indicar que los inversores consideran que hay un balance adecuado entre riesgo y retorno.

$Ke = Rf + (2\beta \times PRM)$, siendo Rf (3,34%), beta (0,58) y la prima de riesgo (6,30%).

Ke	10,65%
----	--------

Fuente: elaboración propia.

Cálculo del WACC

El WACC representa el coste promedio del capital de la empresa, ponderado por la proporción de deuda y capital propio. Un WACC de 9,96% indica que la empresa necesita generar un retorno del 9,96% en sus inversiones.

$WACC = Kd \times \text{Ratio de endeudamiento} \times (1 - \text{Impuesto de Sociedades}) + Ke \times \text{Capital aportado por accionistas}$. Siendo:

Kd (tipo de interés del préstamo), 7,64%.

Deuda Bancaria, 0,17

Impuesto de Sociedades, 15%



Ke, 10,65%

Capital aportado por los accionistas, 0,83

CÁLCULO DEL WACC	9,96%
------------------	-------

Fuente: elaboración propia.

Cálculo del VAN

El VAN es un indicador financiero utilizado para evaluar la rentabilidad del proyecto, indica que después de descontar los flujos de caja y restar la inversión inicial, el valor presente neto es de 1.664.539,84.

$$\text{VAN} = -D + \text{EFCF1}/(1+\text{Ke})^1 + \text{EFCF2}/(1+\text{Ke})^2 + \text{EFCF3}/(1+\text{Ke})^3 + \text{VALOR RESIDUAL} / (1 + \text{Ke})^3$$

$$D = 150.000\text{€}$$

$$\text{EFCF1 (Saldo tesorería año 1)} = 357.911,56\text{€}$$

$$\text{EFCF2 (Saldo tesorería año 2 – Saldo tesorería año 1)} = 480.593,68\text{€}$$

$$\text{EFCF3 (Saldo tesorería año 3 – Saldo tesorería año 2)} = 704.338,64\text{€}$$

$$\text{Ke} = 10,65\%$$

$$\text{Valor Residual} = 783.790\text{€}$$

VAN	1.664.539,84 €
-----	----------------

Fuente: elaboración propia.

Cálculo del TIR

TIR, es la tasa de retorno esperada del proyecto, esta tasa sugiere que el proyecto tiene una rentabilidad alta, es decir, que genera un retorno muy superior.

TIR	478%
-----	------

Fuente: elaboración propia.

Cálculo del PAYBACK

El PAYBACK, es el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial.

$$\text{PAYBACK} = \text{EFCF1} / (1 + K_e)$$

Siendo, EFCF1 = 357.911,56 y $K_e = 10,65\%$

Dividimos $323.468,62 / 12 = 26.955,72\text{€}$

$26.955,72\text{€} \times 10 = 269.557,18\text{€}$ en el 10º mes del año ya hemos recuperado la inversión inicial.

PAYBACK	323.468,62 €
----------------	---------------------

Fuente: elaboración propia.

Cálculo de Ratios Financieros

TIPO DE RATIO O INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RATIOS DE LIQUIDEZ			
Fondo de maniobra	318.915,73 €	755.016,17 €	1.340.140,75 €
Ratio de liquidez o solvencia técnica	9,18 €	10,04 €	7,61 €
Ratio de tesorería	9,18 €	10,04 €	7,61 €
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO			
Ratio de endeudamiento (1)	0,15	0,11	0,13
Ratio de endeudamiento (2)	0,17	0,12	0,15
Ratio de patrimonio neto	0,85	0,89	0,87
Ratio de firmeza	2,07	2,79	4,97
Ratio de garantía	6,82	9,04	7,52
RATIOS DE RENTABILIDAD			
Ratio de beneficio	859,71%	1627,64%	1779,38%
ROE (Rentabilidad Financiera)	2288,31%	5300,55%	7104,35%
ROA (Rentabilidad Económica)	5831,27%	13591,48%	20680,58%

Fuente: elaboración propia.

Ratios de Liquidez

Fondo de maniobra: (Activo corriente - Pasivo corriente). Este aumenta significativamente cada año, lo que indica que la empresa está mejorando su capacidad para cubrir las deudas a corto plazo.

Ratio de liquidez o de solvencia técnica: (Activo corriente / Pasivo corriente). Este ratio muestra una alta liquidez en los tres años.



Ratio de tesorería: (Disponible / Pasivo Corriente). Similar al ratio de liquidez, refleja una capacidad sólida para hacer frente a las obligaciones inmediatas.

Ratios de Endeudamiento

Ratio de endeudamiento (1): $\text{Total pasivo} / (\text{Total pasivo} + \text{Patrimonio Neto})$. Indica un bajo nivel de endeudamiento, lo cual es positivo ya que significa que la empresa no depende exclusivamente de deuda externa.

Ratio de endeudamiento (2): $\text{Total pasivo} / \text{Patrimonio Neto}$. Este ratio también muestra un bajo endeudamiento, manteniéndose relativamente estable a lo largo de los años.

Ratio de patrimonio neto: $\text{Total Patrimonio Neto} / (\text{Total pasivo} + \text{Patrimonio Neto})$. Un ratio constante, sugiriendo que la empresa mantiene una buena proporción de fondos propios respecto a las deudas.

Ratio de firmeza: $\text{Activo no corriente} / \text{Pasivo no corriente}$. Este ratio está mejorando, indicando una mayor solidez financiera a medida que pasa el tiempo.

Ratio de garantía: $\text{Activo total} / \text{Pasivo total}$. Aunque hay una ligera caída el tercer ratio, este sigue mostrando una fuerte capacidad para garantizar las obligaciones con sus activos.

Ratios de Rentabilidad

Ratio de beneficio: $\text{Beneficio Neto} \times 100 / \text{Ventas anuales}$. La rentabilidad aumenta significativamente, mostrando un crecimiento impresionante en la capacidad de generar beneficios a partir de las ventas.

ROE (Rentabilidad Financiera): $\text{Beneficio Neto} \times 100 / \text{Total patrimonio neto medio}$. Este ratio sugiere una rentabilidad muy elevada sobre los fondos propios, indicando que la empresa está utilizando sus recursos propios de manera muy efectiva para generar ganancias.

ROA (Rentabilidad Económica): $\text{Beneficio económico (BAII)} \times 100 / \text{Activo total medio}$. La rentabilidad sobre los activos es también alta y muestra una tendencia ascendente, lo que indica que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente para generar ingresos.

En resumen, los indicadores mostrados reflejan que la empresa se encuentra con una fuerte posición de liquidez, un endeudamiento mínimo y una rentabilidad muy elevada.

IX. Aspectos formales y jurídicos del proyecto

IX.I. Forma jurídica

Antes de tomar una decisión sobre la forma jurídica que mejor se adecúe a las necesidades de nuestra empresa, es fundamental considerar la naturaleza de nuestras actividades y la industria en la que operamos. En nuestro caso, nuestro código CNAE 4321 nos sitúa en el grupo F, que engloba la instalación de equipos eléctricos, electrónicos y de telecomunicación en edificios y otras obras de construcción.

La elección de la forma jurídica para una empresa es una decisión crucial que puede tener un impacto significativo en su funcionamiento, estructura y relaciones con diversas partes interesadas. En el caso de RenewaSun Power Energy, la elección de una Sociedad Anónima (SA) se justifica por una serie de razones fundamentales que respaldan esta decisión estratégica.

Una de las principales ventajas de optar por una SA es la responsabilidad limitada que ofrece a sus accionistas. En una SA, la responsabilidad de los accionistas se limita al capital aportado en acciones, lo que significa que no están personalmente responsables de las deudas o obligaciones de la empresa. Esto proporciona un nivel de seguridad y protección para los inversores, lo que puede aumentar la confianza en la empresa y facilitar la atracción de capital para financiar sus operaciones y proyectos.

Además, la estructura de una SA permite un fácil acceso al capital a través de la emisión de acciones en el mercado de valores. Esto brinda a RenewaSun Power Energy la oportunidad de obtener financiamiento adicional para financiar su crecimiento, expansión y proyectos de inversión a largo plazo. Al poder atraer inversores externos, la empresa puede diversificar sus fuentes de financiamiento y reducir su dependencia de préstamos bancarios u otras formas de financiamiento tradicionales.

Otra ventaja importante de la forma jurídica de SA es su capacidad para facilitar el crecimiento y la expansión de la empresa. Al tener una estructura corporativa sólida y transparente, RenewaSun Power Energy puede establecer relaciones comerciales sólidas y atraer a clientes, proveedores y socios estratégicos clave. La imagen de solidez y profesionalismo asociada a una SA puede ayudar

a la empresa a ganar la confianza de sus partes interesadas y a competir de manera más efectiva en el mercado.

Además, como una SA está sujeta a regulaciones específicas de gobernanza corporativa y transparencia, RenewaSun Power Energy estará obligada a cumplir con estándares rigurosos de presentación de informes financieros y prácticas de gestión. Esto puede aumentar la confianza de los inversores y la credibilidad de la empresa en el mercado, lo que a su vez puede contribuir a su crecimiento y éxito a largo plazo.

IX.II. Reparto accionarial y administradores

RenewaSun Power Energy, como empresa conformada por tres socios, establece un reparto accionarial y una estructura administrativa que reflejan la colaboración y participación de cada uno de ellos en las operaciones y decisiones del negocio. Dos de los socios ostentan el rol de propietarios mayoritarios, mientras que el tercero es un socio minoritario.

Los socios propietarios, al tener la mayoría de las acciones, ejercen un liderazgo destacado en la dirección estratégica y operativa de la compañía. Su participación accionarial les confiere autoridad para tomar decisiones cruciales sobre inversiones, políticas empresariales y otras determinaciones clave relacionadas con el desarrollo del negocio. Su compromiso y liderazgo son pilares fundamentales para el establecimiento de una visión clara y la definición de una dirección sólida para RenewaSun Power Energy.

Por otro lado, el socio minoritario, aunque posee una participación accionarial menor en comparación con los propietarios mayoritarios, aún desempeña un papel relevante y significativo en la empresa. Aunque su peso en la toma de decisiones puede ser menor, su contribución al negocio sigue siendo valiosa. A través de su experiencia, conocimientos o recursos específicos, el socio minoritario puede ofrecer aportes que beneficien al desarrollo de la empresa.

En cuanto a la estructura administrativa, los socios propietarios también ocupan cargos de administración en RenewaSun Power Energy. En estos roles, tienen la responsabilidad de supervisar y dirigir las actividades diarias de la empresa, asegurando el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. Como administradores, su labor incluye la toma de decisiones estratégicas, el establecimiento de políticas empresariales, la gestión de recursos y personal, y la representación de la empresa ante terceros. Trabajan en estrecha colaboración con el equipo directivo y otros empleados para alcanzar los objetivos y metas de la empresa.

IX.III. Régimen fiscal aplicable

El régimen fiscal aplicable a RenewaSun Power Energy se basa en las leyes y regulaciones fiscales vigentes en el país donde opera la empresa. En el caso de España, la fiscalidad de las empresas está regulada por la Ley del Impuesto sobre Sociedades y otras normativas tributarias.

Como sociedad anónima (S.A.), RenewaSun Power Energy estará sujeta al Impuesto sobre Sociedades, que grava los beneficios obtenidos por la empresa. El tipo impositivo aplicable puede variar dependiendo de diferentes factores, como el volumen de ingresos y la naturaleza de las actividades comerciales. En España, el tipo impositivo general para las empresas es del 25%, aunque existen ciertas deducciones y beneficios fiscales que pueden aplicarse para reducir la carga tributaria.

Además del Impuesto sobre Sociedades, RenewaSun Power Energy también estará sujeta a otros impuestos y obligaciones fiscales, como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) por las ventas de sus productos o servicios, y las retenciones sobre los pagos a empleados y proveedores.

IX.VI. Trámites administrativos a realizar

Para RenewaSun Power Energy, una empresa dedicada a la instalación de paneles fotovoltaicos, los trámites administrativos a realizar son los siguientes:

1. Constitución de la empresa: Este es el proceso de establecer legalmente la empresa como una entidad comercial. Incluye la redacción de los estatutos sociales, la elección de la forma jurídica (en este caso, una sociedad anónima), la obtención de un certificado de denominación social, y la inscripción en el registro mercantil correspondiente.
2. Obtención de licencias y permisos: Esto incluye licencias municipales o autonómicas para la realización de obras de construcción, permisos de instalación eléctrica, autorizaciones medioambientales, entre otros.
3. Registro fiscal: La empresa deberá registrarse ante las autoridades fiscales correspondientes para cumplir con sus obligaciones tributarias. Esto incluye la obtención de un número de identificación fiscal (NIF) y la inscripción en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.
4. Seguridad Social y empleados: RenewaSun Power Energy deberá darse de alta como empleador ante la Seguridad Social y registrar a sus empleados para cumplir con las obligaciones laborales y de seguridad social. Esto incluye la inscripción en el sistema de

la Seguridad Social, la contratación de un seguro de accidentes de trabajo, y el registro de los empleados en el sistema de cotización.

5. Protección de datos: En cumplimiento de las leyes de protección de datos, la empresa deberá adoptar medidas para garantizar la seguridad y privacidad de la información personal de sus clientes y empleados. Esto puede incluir la designación de un delegado de protección de datos, la elaboración de un registro de actividades de tratamiento, y la implementación de medidas de seguridad adecuadas.

IX.V. Seguros

Así mismo, para que RenewaSun Power Energy pueda comenzar su actividad, es necesario que disponga de ciertos seguros que pueden prevenir o servir de ayuda en diferentes situaciones:

Seguro de responsabilidad civil: El seguro de responsabilidad civil es esencial para proteger a RenewaSun Power Energy contra posibles reclamaciones por daños a terceros durante el desarrollo de sus actividades comerciales. Esto incluye situaciones donde la empresa, sus empleados o sus productos causen daños a la propiedad o lesiones personales a terceros. El costo anual de este seguro es de 8.000€. Es importante contar con una cobertura adecuada para evitar posibles consecuencias financieras graves en caso de que ocurran incidentes inesperados.

Seguro de accidentes laborales: El seguro de accidentes laborales es imprescindible para proteger tanto a los empleados como a la empresa en caso de lesiones o accidentes relacionados con el trabajo. Cubre los gastos médicos y las indemnizaciones para los empleados que sufran lesiones mientras realizan sus tareas laborales. El coste de este seguro es de 14.000€ anuales.

Seguro de flota: RenewaSun Power Energy contará con una flota de 10 furgonetas que se utilizarán para el transporte de equipos y personal a los sitios de instalación de paneles solares. Por lo tanto, es crucial contar con un seguro de flota adecuado que proporcione cobertura para los vehículos y proteja contra daños materiales, accidentes y responsabilidad civil. El costo de este seguro ascenderá a una cantidad de 12.000€ anuales.

IX.VI. Obligaciones de la empresa

En primer lugar, las obligaciones contables implican el mantenimiento de registros financieros precisos y actualizados. Esto incluye la elaboración de estados financieros periódicos, como el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, y el estado de flujos de efectivo, que reflejen con

precisión la situación económica de la empresa. Además, se deben realizar registros contables detallados de todas las transacciones comerciales, ingresos y gastos.

En el ámbito fiscal, RenewaSun Power Energy debe cumplir con las obligaciones tributarias establecidas por las autoridades fiscales. Esto implica presentar declaraciones de impuestos adecuadas y pagar los impuestos correspondientes de manera puntual. Entre los impuestos relevantes para la empresa se encuentran el impuesto sobre sociedades, el impuesto sobre el valor añadido (IVA) y los impuestos locales, según la normativa fiscal vigente en Madrid y en España.

En cuanto a las obligaciones laborales, la empresa debe cumplir con la normativa laboral y de seguridad social aplicable. Esto incluye la contratación de empleados conforme a la legislación laboral, el registro y la gestión de nóminas, el cumplimiento de los derechos laborales y las condiciones de trabajo establecidas en los convenios colectivos, y la contribución a la seguridad social y otros regímenes de protección social para los empleados.

Además de estas obligaciones principales, RenewaSun Power Energy también puede tener otras responsabilidades legales y reglamentarias, como la protección de datos personales, el cumplimiento de normativas medioambientales y energéticas, y el respeto de los derechos de los consumidores.



X. Imagen corporativa

X.I. Página Web

Para RenewaSunPower Energy se ha elegido Wix como la plataforma para desarrollar la web corporativa.

Hemos tomado la importante decisión de desarrollar un sitio web que se destaque por su simplicidad y facilidad de uso. Nuestra meta es que este portal sea accesible y comprensible para todos nuestros usuarios, independientemente de su nivel de experiencia con la tecnología. Creemos firmemente en la importancia de crear una experiencia de navegación que sea intuitiva, permitiendo que cualquier persona pueda acceder a la información que necesita sin complicaciones.

Nuestro principal objetivo con esta nueva plataforma es proporcionar una descripción clara y detallada de la actividad a la que nos dedicamos. Queremos que los visitantes comprendan de manera precisa quiénes somos y qué ofrecemos. Por ello, hemos puesto un gran énfasis en el diseño y la estructura del sitio, asegurándonos de que cada sección y cada página cumplan con el propósito de informar de manera eficaz y eficiente.

Además, hemos integrado funcionalidades que facilitan la interacción y la búsqueda de información, asegurándonos de que el proceso sea fluido y sin obstáculos. Queremos que cada usuario, al visitar nuestra web, tenga una experiencia positiva y se sienta motivado a explorar más sobre nuestros servicios.

RenewaSunPower Energy

Iluminamos tu futuro con energía sostenible

[Leer Más](#)

Sobre Nosotros

Bienvenidos a RewenaSunPower Energy, su socio confiable en soluciones de energía solar. Fundada en 2024 por un grupo de apasionados por la sostenibilidad y el medio ambiente; nuestra misión es proporcionar energía limpia y accesible a hogares y empresas en toda España.

Nuestra misión

En RSP Energy, creemos que la transición hacia fuentes de energía renovables es fundamental para un futuro sostenible. Nuestro objetivo es facilitar esta transición proporcionando instalaciones fotovoltaicas eficientes y fiables, adaptadas a las necesidades de cada cliente. Nos esforzamos por hacer que la energía solar sea accesible para todos, contribuyendo así a la reducción de la huella de carbono y la lucha contra el cambio climático.

[Leer Más](#)



¿Qué ofrecemos?

Instalaciones residenciales

Proyectos personalizados que permiten a los propietarios de viviendas reducir sus costos energéticos y su impacto ambiental.

Instalaciones comerciales

Soluciones a medida para empresas que buscan una alternativa sostenible y económica a sus necesidades energéticas.

Mantenimiento y soporte

Servicios continuos para garantizar que sus sistemas fotovoltaicos funcionen al máximo rendimiento durante toda su vida útil.

[Leer Más](#)

Contáctanos

91 634 34 00
info@rspenergy.com

Villaverde, Madrid, España

Link a la web:

<https://lorenafernandezagu.wixsite.com/renewasunpower-energ>

X.II. Redes Sociales

Instagram desempeña un papel crucial en la estrategia de marketing de RenewaSun Power Energy. Esta plataforma visual permite a la empresa mostrar su trabajo de manera atractiva y captar la atención de potenciales clientes. A través de fotos y videos de alta calidad, RenewaSun Power Energy puede destacar sus instalaciones solares, compartir testimonios de clientes satisfechos y mostrar el proceso de instalación paso a paso.

Además, Instagram Stories y Reels proporcionan una forma dinámica de interactuar con la audiencia mediante contenido efímero y entretenido. Las historias diarias pueden incluir consejos de ahorro energético, actualizaciones de proyectos en tiempo real y behind-the-scenes del equipo en acción. Los Reels permiten crear videos cortos y llamativos que pueden volverse virales, aumentando la visibilidad de la marca.

El uso de hashtags relevantes, como #EnergíaSolar y #Sostenibilidad, ayuda a ampliar el alcance de las publicaciones, atrayendo a usuarios interesados en energía renovable. La interacción con los seguidores a través de comentarios y mensajes directos también fortalece la relación con la comunidad y mejora la lealtad a la marca.



rsp_energy

Editar perfil

Ver archivo



0 publicaciones

0 seguidores

0 seguidos

RenewaSunPower Energy

Iluminamos tu futuro con energía sostenible

X.III. Branding

El branding de RenewaSun Power Energy se centra en reflejar nuestra misión de proporcionar soluciones sostenibles y eficientes en energía solar. Nuestra identidad visual se compone de un logotipo moderno que combina elementos solares y tecnológicos, utilizando colores verdes y amarillos para simbolizar la energía renovable y la sostenibilidad. La tipografía es clara y profesional, reflejando nuestra seriedad y compromiso con la calidad.

Nuestros valores fundamentales incluyen la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia y la confianza. Estos valores se comunican consistentemente en todos nuestros materiales de marketing y puntos de contacto con el cliente, desde el sitio web hasta nuestras redes sociales. La

narrativa de nuestra marca enfatiza nuestra experiencia técnica y nuestro enfoque en el cliente, destacando casos de éxito y testimonios que demuestran la efectividad de nuestras soluciones.

En nuestras comunicaciones, utilizamos un tono cercano y accesible, que busca educar e informar a nuestros clientes sobre los beneficios de la energía solar y nuestra oferta única. Nos posicionamos como líderes en el sector, comprometidos con un futuro más limpio y verde. A través de estrategias de marketing digital, campañas publicitarias y contenido educativo, RenewaSun Power Energy se establece como la opción preferida para soluciones energéticas sostenibles.

X.IV. Responsabilidad social

En RenewaSun Power Energy, la responsabilidad social es un pilar fundamental de nuestra filosofía empresarial, integrándose en todas nuestras actividades y decisiones estratégicas. Nos comprometemos a ser una fuerza positiva tanto en la sociedad como en el medio ambiente.

Compromiso con la comunidad

Estamos dedicados al desarrollo y bienestar de las comunidades en las que operamos. Participamos en programas educativos que promueven la conciencia sobre energías renovables en escuelas y universidades. Además, apoyamos proyectos comunitarios que mejoran la infraestructura energética en áreas desfavorecidas, fomentando el uso de energía limpia.

Sostenibilidad Ambiental

Nuestra misión es reducir la huella de carbono y promover prácticas sostenibles. Ofrecemos soluciones de energía solar que ayudan a nuestros clientes a disminuir sus emisiones y su dependencia de fuentes no renovables. Implementamos políticas estrictas de gestión de residuos y reciclaje, y nos esforzamos continuamente por mejorar la eficiencia energética de nuestras operaciones.

Ética y Transparencia

Operamos con integridad y transparencia, cumpliendo todas las leyes y regulaciones aplicables. Mantenemos altos estándares éticos en todas nuestras interacciones y proporcionamos información clara y precisa sobre nuestras prácticas y resultados a través de informes anuales de sostenibilidad.

Bienestar y Desarrollo de los Empleados

Valoramos a nuestros empleados y nos esforzamos por crear un entorno de trabajo seguro, inclusivo y estimulante. Implementamos políticas de salud y seguridad, y ofrecemos formación continua en prevención de riesgos. Fomentamos el desarrollo profesional mediante programas de capacitación y promovemos una cultura de diversidad e inclusión, asegurando igualdad de oportunidades para todos.

Alianzas y Colaboraciones

Creemos en la colaboración para lograr un impacto positivo mayor. Trabajamos con organizaciones, ONG y entidades gubernamentales para apoyar iniciativas que promuevan la sostenibilidad y el bienestar social.



XI. Plan de expansión

El propósito principal de este plan de expansión es posicionar a RenewaSun Power Energy como un líder global en el sector de la energía solar. Para lograrlo, se busca aumentar su presencia en nuevos mercados, desarrollar innovadores productos y servicios y optimizar sus operaciones, asegurando así un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo.

XI.I. Metas a Largo Plazo

Incrementar la cuota de mercado en la Península Ibérica, consolidando y aumentando la presencia en el mercado local mediante la expansión de la oferta de productos y servicios.

Expansión internacional, estableciendo a la empresa en mercados extranjeros estratégicos.

Innovación y desarrollo de productos, desarrollando nuevos productos y servicios que complementen la oferta actual y respondan a las necesidades emergentes del mercado.

Sostenibilidad y eficiencia operativa, mejorando continuamente la sostenibilidad de las operaciones y la eficiencia en la producción y distribución.

XI.II. Estrategias de Crecimiento

Penetración en el Mercado Local

Marketing y Comunicación Implementando campañas de marketing dirigidas a aumentar la visibilidad de la marca y educando al público sobre los beneficios de la energía solar.

Mejorando el servicio al cliente, fortaleciendo el servicio postventa y la atención al cliente para aumentar la fidelización y las recomendaciones.

Expansión a Nuevos Mercados

Análisis de Mercado, realizando estudios de mercado para identificar países con alto potencial de adopción en la energía solar.

Estrategias de Entrada, utilizando estrategias como el joint-venture, asociaciones estratégicas o adquisiciones para facilitar la entrada en nuevos mercados.

Regulaciones y subsidios, aprovechando los incentivos gubernamentales y las políticas favorables a las energías renovables en los mercados seleccionados.

Internacionalización

Desarrollo de infraestructura, estableciendo oficinas y centros de operación en los mercados extranjeros seleccionados.

Concentración local, contratando a personal local para comprender mejor las necesidades del mercado y facilitar las operaciones.

Desarrollo de Nuevos Productos y Servicios

Innovación tecnológica, invirtiendo en I+D para desarrollar tecnologías avanzadas de energía solar.

Ampliación de la oferta, introducir productos complementarios como sistemas de almacenamiento de energía, soluciones de eficiencia energética y servicios de mantenimiento avanzado

Optimización Operativa

Automatización y Digitalización, implementación de tecnologías de automatización y digitalización para mejorar la eficiencia y reducir costos operativos.

Sostenibilidad, implementando prácticas sostenibles en todas las áreas de la operación para minimizar el impacto ambiental.

XI.III. Plan de Acción

Empezamos con la Fase Inicial, donde reforzaremos la presencia local aumentando las actividades de marketing y mejorar el servicio al cliente, por último, dentro de la fase inicial realizaremos estudios relacionados detallados de los mercados objetivos y establecer contactos iniciales.

Continuamos con la Fase de Expansión, implementado estrategias de entrada en los mercados seleccionados y estableceremos operaciones locales, lanzaremos nuevas líneas de productos y servicios basados en las necesidades del mercado y la innovación tecnológica.

Por último, la Fase de Consolidación, implementado mejoras continuas en la eficiencia operativa y sostenibilidad y evaluando y entrando en nuevos mercados adicionales, consolidando la presencia global.

El plan de expansión está diseñado para asegurar un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo mediante una combinación de estrategias de penetración de mercado, expansión internacional, desarrollo de productos e innovación, y optimización operativa. Este enfoque



integral permitirá a la empresa posicionarse como líder en el sector de la energía solar a nivel global.



Conclusiones

El proyecto RenewaSun Power Energy tiene como objetivo establecer una empresa dedicada a la instalación y mantenimiento de sistemas de energía solar fotovoltaica, promoviendo la sostenibilidad y la reducción de la huella de carbono. El análisis del mercado y la industria de energía solar en España ha revelado una creciente demanda de soluciones de energía renovable, impulsada por subvenciones gubernamentales y una mayor conciencia sobre el cambio climático, creando un entorno favorable para el crecimiento de RenewaSun Power Energy.

La estrategia de marketing de la empresa incluye campañas en redes sociales, optimización de motores de búsqueda (SEO), publicidad pagada y participación en ferias del sector. Estas actividades asegurarán una presencia constante y efectiva en el mercado.

Financieramente, la empresa requiere una inversión inicial de 180.000 euros provenientes de los socios y 30.000 euros de un préstamo ICO. Las proyecciones de ventas y los márgenes de beneficio aseguran una recuperación de la inversión en un período razonable, manteniendo la sostenibilidad económica. Los costos incluyen salarios, alquileres, equipos y seguros, planeados cuidadosamente para mantener un equilibrio financiero positivo.

RenewaSun Power Energy se compromete a operar de manera sostenible, minimizando su impacto ambiental a través de prácticas responsables. La empresa promueve la educación sobre energías renovables y apoya iniciativas locales. La diferenciación tecnológica, con la adopción de sistemas avanzados como el seguimiento solar de doble eje y paneles bifaciales, posiciona a la empresa como líder en tecnología solar.

La estructura organizativa cuenta con técnicos especializados y RenewaSun Power Energy prioriza la formación continua para asegurar que su equipo esté siempre actualizado. En conclusión, RenewaSun Power Energy está bien posicionada para aprovechar el crecimiento del mercado de energía solar en España, con una estrategia de marketing efectiva, gestión financiera sólida, compromiso con la sostenibilidad e innovación tecnológica.



Referencias bibliográficas

Agencia Tributaria: *Buscador de actividades y sus obligaciones tributarias*. (s. f.). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/buscador-iae.html?q=instaladora+paneles+fotovoltaicos&pepigrife=504.1&pfiltersec=1&detalle=y%20Agencia%20Tributaria:%20Buscador%20de%20actividades%20y%20sus%20obligaciones%20tributarias>

Bateman, Thomas S.; Snell, Scott A. y Konopaske, Robert. (2017). *Management. Leading & Collaborating in a Competitive World* (12th edition). USA: McGraw-Hill Education.

BOE-A-2019-5089 Real Decreto 244/2019, de 5 de abril, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica. (s. f.). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2019-5089>

BOE.es - buscar. (s. f.). <https://www.boe.es/buscar/>

Combo Set Metabo 6.1 18 V: Amoladora Angular W 18 L 9-125 Q+ Taladro Atornillador SB 18 LTX BL Impuls+ Sierra de sable ASE 18 LTX + Martillo Combinado KH 18 LTX 24 + Atornillador de Impacto SSW 18 LTX 300 BL + lámpara + 4 baterías y cargador - Suimther SL. (2024, 24 abril). Suimther SL. <https://www.suimther.com/combo-set-metabo-5-1-18-v-amoladora-angular-w-18-l-9-125-q-taladro-atornillador-sb-18-ltx-bl-impuls-sierra-de-sable-ase-18-ltx-martillo-combinado-kh-18-ltx-24-atornillador-de-impacto-ssw-18-ltx/>

Corporativa, I. (s. f.). *¿Cómo funcionan las plantas fotovoltaicas?* Iberdrola. <https://www.iberdrola.com/sostenibilidad/que-es-energia-fotovoltaica>

Damodaran, A. (s.f.). *Betas by Sector (US)*. NYU Stern School of Business. Recuperado de https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Damodaran, A. (s.f.). *Country Default Spreads and Risk Premiums*. NYU Stern School of Business. Recuperado de https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

desciende un 2,4% en septiembre. Red Eléctrica.

- Eléctrica, R. (2023, 10 marzo). *La demanda de energía eléctrica de España*
- Escudero, M. R. (s/f). *Una mirada al futuro del reciclaje de paneles fotovoltaicos en España*. Ingemecanica.com. Recuperado el 23 de noviembre de 2023, de <https://ingemecanica.com/publicaciones/objetos/publicacion23.pdf>
- Espejo-Marín, C., & Aparicio-Guerrero, A. E. (2020). La Producción de Electricidad con Energía Solar Fotovoltaica en España en el Siglo XXI. *Revista de estudios andaluces*, 39, 66–93. <https://doi.org/10.12795/rea.2020.i39.04>
- Fariza, I., Fariza, I., & Fariza, I. (2024, 22 enero). El autoconsumo cubrió el 3% de la demanda eléctrica en 2023, casi el doble que un año antes. *El País*. <https://elpais.com/economia/2024-01-22/el-autoconsumo-cubrio-el-3-de-la-demanda-electrica-en-2023-casi-el-doble-que-un-ano-antes.html#>
- Ferreira Herrera, D. C. (2016). El modelo CANVAS en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & Desarrollo*, 23(107). <https://doi.org/10.16925/co.v23i107.1252>
- Index of /pdf/Documentos/HE*. (s. f.). <https://www.codigotecnico.org/pdf/Documentos/HE/>
- INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). *Área de prensa / Notas de prensa publicadas*. INE. <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/avCNTR4T23.htm#:~:text=Resultados%20anuales.&text=El%20valor%20del%20PIB%20a,6%25%20superior%20al%20de%202022.>
- Marín, C. E. (2004). *LA ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA EN ESPAÑA*. Ual.es.
- Martínez, R. A. (2022, 4 abril). *HelioScope, herramienta para sistemas fotovoltaicos*. KeeUI Solar. <https://keeui.com/2021/03/19/helioscope-herramienta-para-sistemas-fotovoltaicos/>
- Morales, A., & Asesoría, G. (2023, 23 febrero). Impuesto sobre Sociedades en empresas de nueva creación. *GD Asesoría*. <https://www.gdasesoria.com/blog/posts/gravamen-impuesto-sociedades-empresas-nueva-creacion>
- Paneles fotovoltaicos- LONGi*. (s. f.). Longi. <https://www.longi.com/es/products/modules/>
- Pérez, J. P., & Polis, G. (2011). Modelo de competitividad de las cinco fuerzas de Porter. Prolaboral. (s. f.-a). *Camiseta unisex Roly Dogo 6502 | Prolaboral*. https://www.prolaboral.com/es/1914-camiseta-unisex-roly-dogo.html#/1002-color_roly1-gris_vigore/10003-talla_generica-s

Prolaboral. (s. f.-a). *Pantalón Stretch Bicolor Velilla multibolsillos*.
<https://www.prolaboral.com/es/1998-pantalon-stretch-bicolor-velilla-103008s.html>

Prolaboral. (s. f.-c). *Profesionalismo y confort con la chaqueta Polar Roly Artic*.
<https://www.prolaboral.com/es/4344-chaqueta-polar-roly-artic-6412.html>

Prolaboral. (s. f.). *Zapatilla U-Power Gessato: Innovación para tus pies*.
<https://www.prolaboral.com/es/5947-zapatilla-u-power-gessato-s3.html>

Resumen. (s. f.-b). <https://empresas.renault.es/electricos/trafic-furgon-electrico/configurador/resumen.html?conf=https%3A%2F%2Fes.co.rplug.renault.com%2F%2FBAFf00AhiAhFbAhGU%2FAf9643>

Safeguru | *Expertos en seguridad laboral e industrial*. (s. f.). Safeguru. <https://safeguru.com/>
Tipos de interés TAE. (s. f.). <https://www.ico.es/web/guest/ico-empresas-y-emprendedores/tipos-interes-tae>
<https://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/1443/espejomarin.pdf>

Valvanera Ulargui, A. (S/f). *La respuesta de España frente al reto del cambio climático en el nuevo escenario internacional*. Unirioja.es. Recuperado el 26 de noviembre de 2023, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6440274>