

IDENTIFICACIÓN E INVOLUCRAMIENTO DE PROVEEDORES

Identificar, evaluar e involucrar a los proveedores de tecnologías y/o desarrolladores de proyectos FV con los que se pueda desarrollar un acuerdo de colaboración.

DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA PROMOCIÓN

Definir una estrategia de promoción y comercialización de la línea de financiamiento FV.
Definir los canales comerciales.
Definir las alianzas de colaboración necesarias para reforzar los esfuerzos de comunicación.

PLANEACIÓN DE RECURSOS

Definir los recursos internos y las direcciones que tendrían que involucrarse para desarrollar e implementar la línea solar FV. Definir los recursos económicos necesarios y el programa de trabajo para desarrollar, implementar y promocionar la línea solar FV.

DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

Identificar las capacidades internas que tienen que reforzarse y desarrollar un programa de entrenamiento o capacitación interno para implementar la línea de financiamiento solar FV.

IMPLEMENTACIÓN

Desarrollar proyectos piloto que sirvan como muestra en la estrategia de promoción y que ayuden a familiarizar a los diferentes oficiales del banco involucrados.

MERCADO POTENCIAL

De acuerdo con los datos de BNEF las necesidades de inversión de proyectos fotovoltaicos para pequeña escala comercial serán entre el 2020 y el 2030 serán como sigue:



Según estos cálculos en el país existe un mercado potencial de más de mil millones de dólares anuales a partir del 2024 y hasta al 2030, y un monto acumulado de 10,868 M USD entre el 2020 y el 2030.



DESCARGA EL DOCUMENTO COMPLETO



Financiamiento de la energía solar fotovoltaica de pequeña y mediana escala, Oportunidad para la banca comercial de México.

ABM ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

cooperación alemana
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

SOBRE LA GUÍA...

México presenta una condición muy favorable para el desarrollo de la energía renovable en todos los sectores económicos del país.

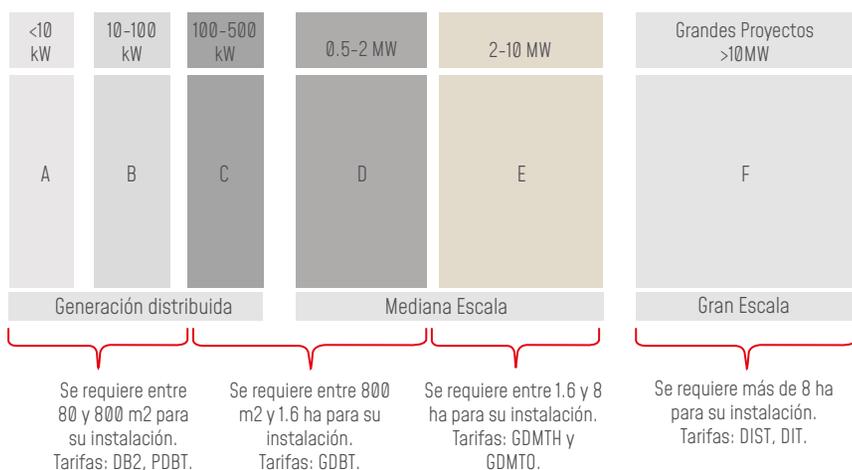
Bajo un escenario conservador, el potencial de financiamiento para esta tecnología se estima en más de 3 mil millones de dólares, mientras que venciendo las barreras actuales y logrando el desarrollo máximo del mercado, esta cifra pudiera alcanzar los 15 mil millones de dólares.

El sector fotovoltaico, especialmente la generación distribuida y proyectos de mediana escala forman parte destacada de dicho mercado.

En la **Financiamiento de la energía solar fotovoltaica de pequeña y mediana escala, Oportunidad para la banca comercial de México.** Se detalla el potencial de financiamiento que existe en el mercado mexicano, así como sus características y barreras actuales. Adicionalmente, se aborda el interés de la Banca de involucrarse en estos proyectos y los elementos a considerar para lograrlo.

También se detallan los elementos que deberá contener la estructuración de un Producto Verde en un Banco Comercial. Finalmente, se definen los criterios que algunas dependencias consideran para evaluar la calidad de proveedores de tecnologías, lo que representa una solución al desconocimiento técnico que pudiera existir en esta materia por parte del ejecutivo bancario.

SEGMENTOS DE MERCADO FOTOVOLTAICO IDENTIFICADOS



Mercado parcialmente atendido por instrumentos tradicionales

Es necesaria la creación de un mecanismo específico para su financiamiento

Proyectos típicamente atendidos por la banca empresarial con grandes necesidades de financiamiento

Proyectos típicamente atendidos por la banca de inversión (Project Finance) y mediante Subastas / entrada al MEM/PPA bilaterales

SEGMENTOS DE MERCADO EN LA TECNOLOGÍA FOTOVOLTAICA

A	(<10 kW): primordialmente son proyectos pertenecientes a la tarifa residencial no subsidiada (DB2, antes DAC) y en donde los bancos con productos financieros fotovoltaicos han enfocado su actividad comercial.
B	(10-100 kW): mercado con alto potencial de financiamiento ya que los proyectos fotovoltaicos son cada vez más rentables por el incremento en las tarifas de baja tensión comercial e industrial (PDBT, GDBT).
C	(100-500kW): similar al anterior, pero en este mercado también pueden existir usuarios en tarifas de media tensión (GDMTH, GDMTO) en donde existe una componente tarifaria basado en capacidad, donde un SFV puede tener una ventaja adicional.
D	(500kW-2MW): mercado sujeto a requisitos regulatorios exhaustivos (por ejemplo permiso de la CRE, estudios de impacto ambiental y social) y donde es necesario estandarizar los costos de transacción para potenciar su rentabilidad.
E	(2-10MW): proyectos rentables que comúnmente son atendidos por la banca empresarial.
F	(>10MW): mercado de grandes proyectos en donde participan las áreas de proyectos estructurados (project-finance) y son atendidos mediante la banca de inversión pública y privada.

Si bien las iniciativas para el financiamiento fotovoltaico se han concentrado en los segmentos A y E-F, existe un potencial importante de proyectos con necesidad de financiamiento, correspondientes a los sectores empresarial, industrial y comercial.

LINEAMIENTOS PARA LÍNEA DE FINANCIAMIENTO DEDICADA

Las instituciones que deseen ofrecer servicios financieros verdes e incorporar un portafolio verde deben de considerar incorporación y adaptación de procesos internos, y seguir unos lineamientos generales para el diseño e incorporación de nuevos instrumentos.

DEFINIR TAMAÑO DE MERCADO META

Es importante tener claridad sobre el mercado objetivo. El sector y segmento objetivo puede ser elegido con base en un análisis de la cartera actual del banco y de los sectores que presentan un mayor potencial de crecimiento debido al contexto de mercado y las políticas.

DEFINIR ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Analizar los instrumentos y servicios financieros que ofrece el banco y su posible uso para financiar sistemas FV. Analizar las condiciones y requisitos más adecuados de los instrumentos financieros, así como la incorporación de nuevos instrumentos.

IDENTIFICAR POSIBLES INSTRUMENTOS DE MITIGACIÓN DE RIESGOS

Identificar y analizar los riesgos, y analizar las implicaciones y la factibilidad técnica y financiera para incorporar instrumentos de mitigación de riesgo.