

**SUMA CAPITAL SGEIC SA**

**Presentación Eficiencia Energética**

**Diciembre 2015**

---

## Sobre la Gestora

# Datos Clave

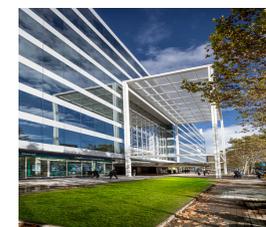
## Suma Capital SGECR

### Gestora independiente de fondos de capital inversión

- Firma independiente de *Private Equity* basada en Barcelona
- Fundada en 2007, propiedad 100% de los socios profesionales
- Equipo de inversión con más de 50 años acumulados de experiencia en gestión de capital
- Gestora multi-activo: fondos especializados, con un enfoque diferencial
- Dos programas de inversión actualmente en curso:

#### Oficinas

Av. Diagonal 640, 5º F  
08017 - Barcelona  
www.sumacapital.com



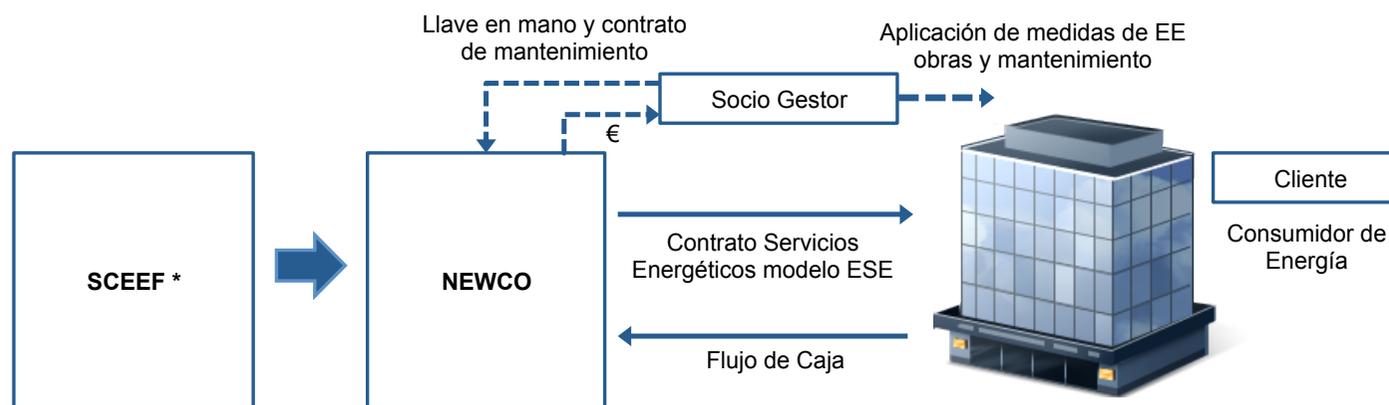
	Capital Expansión	Sostenibilidad	
Estructura	SCGF	Vento	SCEEF
Empresas participadas	PYMEs preferiblemente familiares	Start-ups con base tecnológica	Empresas de Servicios Energéticos
Tamaño empresas	€10M - €100M	€0,5M - €10M	NEWCOs
Sector	Generalista	Smart Cities	Eficiencia Energética
Operación	Ampliación de capital y/o préstamo participativo		
Ticket inversión	€3M - €6M	€0,5M - €2,5M	€0,5M - €3M

## Programa de Eficiencia Energética

## ¿Qué hacemos?

### Financiar proyectos de Eficiencia Energética

- El Fondo “Suma Capital Energy Efficiency Fund (SCEEF)” financia proyectos (productos y servicios) de Eficiencia Energética a través de Sociedades Limitadas (NEWCOs) que firman contratos de Servicios Energéticos con el Cliente (consumidor final)
- La NEWCO acompaña a un Socio Gestor propulsor del proyecto(s) –puede ser más de uno- que será el encargado de su realización (llave en mano, mantenimiento y garantía) así como de la interacción con el Cliente.
- La NEWCO ofrece por tanto la posibilidad de financiar fuera del balance tanto del Cliente como del Socio Tecnológico el proyecto, alineando los intereses de las tres partes:
  - Cliente: obtiene unos ahorros energéticos sin necesidad de inversión mediante un contrato ESE con NEWCO
  - Socio Gestor: desarrolla su negocio sin necesidad de inversión mediante un contrato llave en mano y mantenimiento con NEWCO para dar servicio al Cliente
  - El Fondo recibirá unos retornos derivados del proyecto ESE

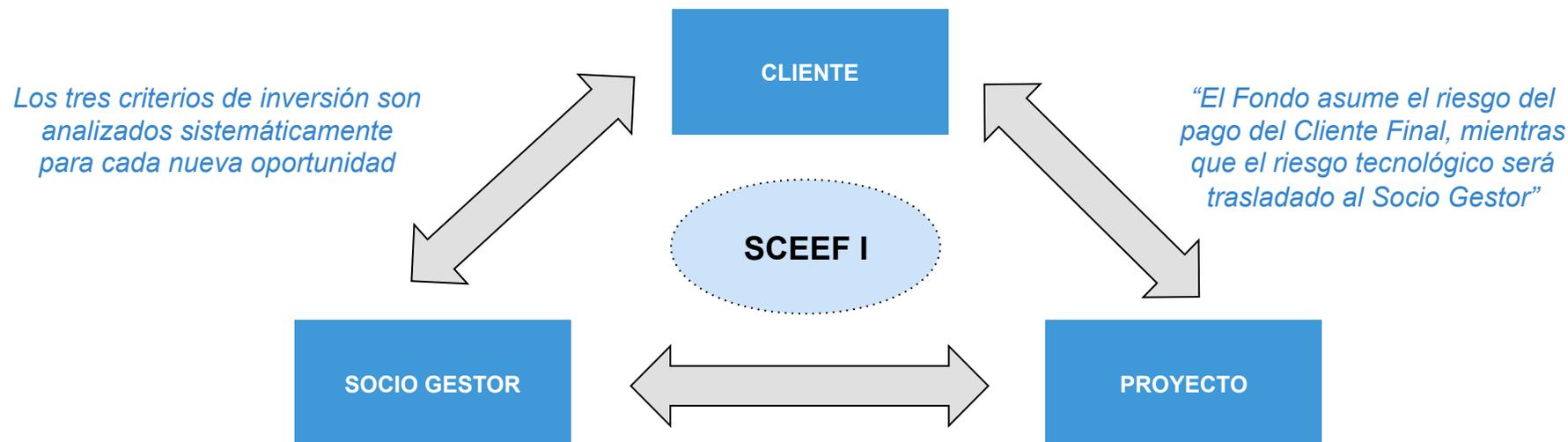


\* El Socio Gestor puede co-invertir en la Newco con el Fondo

## ¿Cómo seleccionamos?

### Criterios de Inversión

- ✓ **Privado:** (i) análisis financiero, (ii) económico y (iii) cualitativo, apoyado con scoring externos (D&B, Axesor, etc)
- ✓ **Público:** (i) solvencia económico-presupuestaria, (ii) estructura de financiación, (iii) liquidez y crecimiento a través de SCAL (Credit Scoring de Administración Pública). Aceptación a partir de categoría A
- ✓ **Residencial:** análisis de la comunidad de propietarios a través de (i) factores cuantitativos (nº de vecinos, % de ocupación, morosidad, presupuestos, etc); y (ii) factores cualitativos (calidad zona, estado edificio, primera residencia, actas,..)



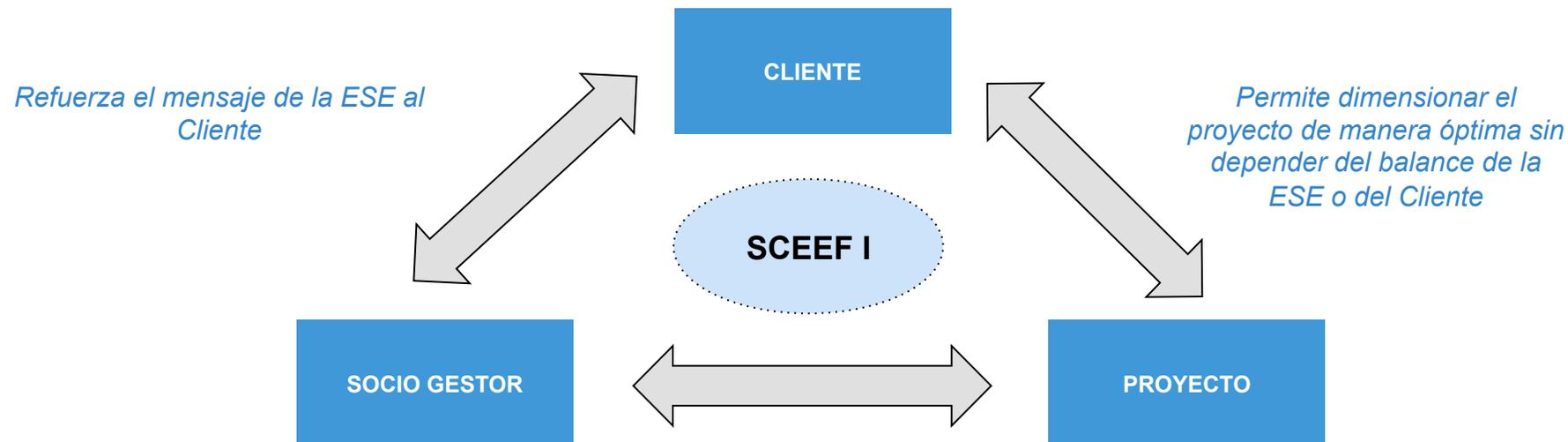
- ✓ Tipología de Actor. Facility managers, vendedor de equipos, ingeniería, instalador, ...
- ✓ Solvencia técnica (track-record)
- ✓ Solvencia económica
- ✓ Garantías aportadas al proyecto

- ✓ Ahorro Energético
- ✓ Flujo de caja recurrente
- ✓ Payback < 8 años
- ✓ Duración < 12 años
- ✓ Tipología de Contratos: EPC, ESC, etc.
- ✓ Inversión por NEWCO (agrupado): €0,5M-€3M

## ¿Qué ventajas supone la financiación fuera de balance?

### Diferentes perspectivas

- ✓ No incrementa su pasivo financiero ni su CIRBE
- ✓ No detrae recursos de su Core Business
- ✓ Reduce costes sin inversión y mejora sus ratios financieros: ROI, ROE



- ✓ No incrementa su pasivo financiero ni su CIRBE
- ✓ Incrementa su capacidad de desarrollar negocio
- ✓ Mejora su balance y sus ratios financieros
- ✓ Ofrece una solución integral al cliente

- ✓ Se dimensiona adecuadamente sin restricciones financieras
- ✓ Se consigue un Proyecto "ESCO" con una solución integral

## Pasos a Seguir

### Proceso de Inversión

#### Análisis Preliminar

##### *Comprobación de Criterios de Inversión...*

- **Proyecto:** modelo, estructura, ahorros, garantías, etc.
- **Cliente:** credit rating según tipología (privado, público o comunidad de propietarios)
- **Socio Gestor:** track-record, equipo, solvencia

1-2 Semanas

=> **pre-aprobación Comité de Inversiones**

#### Análisis de Viabilidad

##### *Proceso de Due Diligence*

- **Contractual:** revisión de los contratos y garantías con Cliente Final y Socio Gestor
- **Tecnológico:** verificación de la solución propuesta
- **Estructura:** NEWCO, co-inversión Socio Gestor, financiación externa, etc

2-4 Semanas

=> **aprobación vinculante Comité de Inversiones**

#### Inversión

##### *Cierre*

- **Constitución de NEWCO:** pacto de socios, desembolso de capital, etc..
- **Socio Gestor:** firma de contrato "llave en mano", O&M y garantías
- **Cliente Final:** firma del contrato de Servicios Energéticos (ESE)

1 Semana

=> **Seguimiento inversión**

## Cartera de Participadas SCEEF I

### Ejemplos de Inversión en Edificios

*Inversiones ya realizadas con replicabilidad en desarrollo y repagos periódicos desde el primer año*

Participada / Socio Tecnólogo	Tipo de Solución	Tipo de Cliente	Duración
	Cambio Calderas Gasoil a Biomasa	Cadena Hotelera	10 años
	Alumbrado Público	Ayuntamiento con alto rating	9 años
	Cambio Calderas Gasoil a Gas	Comunidad de Vecinos	6-7 años
	Sist. control, iluminación, calefacción, etc.	Hoteles / Grupo Shers	14 años
	District Heating	Comunidades de vecinos	15+años

# Cartera de Participadas SCEEF I

## ECOBUILDINGS

### DATOS BÁSICOS:

#### Descripción Oportunidad

- Proyecto: ECOBUILDINGS
- Pagador: Vilars Rurals / Grupo SERHS
- Partner: Grup SOLER
- Tecnología: Varias
- Localización: Catalunya

#### Magnitudes Financieras

- Inversión comprometida: €2,5m
- Plazo: 14 años
- Ahorro Energético: 20%

### DESCRIPCIÓN



#### ① Proyecto:

- Se trata de un proyecto de eficiencia energética integral, con modalidad de ahorros compartidos, en los hoteles rurales del grupo SHERS (Vilars Rurals) situados en Sant Hilari de Sacalm, Cardona y Arnes. Las medidas principales son energía térmica con Biomasa, Iluminación y medidas de eficiencia en instalaciones. El Proyecto ha sido galardonado en FITUR con el premio a la “Rehabilitación Sostenible Hotelera en España”. Se busca replicar estas actuaciones en otras cadenas de hoteles rurales.

#### ② Cliente:

- El cliente es el grupo SHERS, corporación formada por 59 empresas, dedicadas al sector turístico. Está especializado en servicios para la hostelería, restauración y colectividades. Está considerado el primer grupo turístico de Cataluña, y da servicio a más de 40.000 clientes. El grupo genera 500MM€ de facturación, y cuenta con 2.543 trabajadores de los que casi 1.500 son accionistas. Se fundó en el año 1974. Ratios de solvencia adecuados
- Una de las divisiones del grupo es la explotación hotelera. En este campo cuentan con el novedoso concepto “Vilars Rurals”, hoteles en entorno rural dedicados al turismo familiar ubicados en Cataluña. Cuenta con 5 establecimientos en funcionamiento

#### ③ Socio tecnológico:

- GRUP Soler: Fundado en 1953, conjunto de empresas especializadas en instalaciones, construcción mantenimiento y servicios. Dispone de una división de Eficiencia Energética con un importante volumen de proyectos en cartera.

# Cartera de Participadas SCEEF I

## FINESSE

### DATOS BÁSICOS:

#### Descripción Oportunidad

- Proyecto: FINESSE
- Pagador: Comunidades de Vecinos
- Partner: ESSE
- Tecnología: Calderas de Condensación
- Localización: Castilla León y Aragón

#### Magnitudes Financieras

- Inversión comprometida: €2,0m
- Plazo: 6 años
- Ahorro Económico medio: 50% (25% durante contrato)

### DESCRIPCIÓN



#### ① Proyecto:

- Fase I: compra de 3 salas de Calderas de Gas en diferentes comunidades de vecinos que ya están operativas y con contratos tipo ESCO en el balance de nuestro socio tecnológico
- Fases II: replicar el modelo con la financiación de nuevos proyectos similares con una inversión total objetivo de 2,0MM€. Hasta la fecha se han financiado 10 salas de calderas
- Proyectos sencillos técnicamente. Misma caldera (marca Buderus) para optimizar control, garantías y mantenimiento

#### ② Cliente: 10 comunidades de Propietarios de Castilla León y Zaragoza.

- Todas las CP han sido analizadas en detalle. Corresponden a primeras residencias en zona alta de Ávila y Zaragoza. No se detectaron en ningún caso morosidad relevante ni problemas de ningún tipo entre los vecinos. Proyectos aprobados por el presidente de las comunidades y respaldados por el administrador de las fincas

#### ③ Socio tecnológico:

- ESSE Servicios Avanzados es la empresa de Servicios Energéticos del grupo 2Erre Ingeniería, empresa familiar fundada en 1975. Formada por 30 empleados está presidida por Rafael Herrero, presidente de ANESE (Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos) y del Capítulo Español de la Association for Energy Engineers. Importante pipeline con más de 100 proyectos en curso

# Cartera de Participadas SCEEF I

## MDH

### DATOS BÁSICOS:

#### Descripción Oportunidad

- Proyecto: MDH District Heating
- Pagador: C.Propietarios
- Partner: VEOLIA (participa 33% equity)
- Tecnología: District Heating Mixto (Biomasa/Gas)
- Localización: Madrid (Móstoles)

#### Magnitudes Financieras

- Inversión comprometida: €3,0m (coste proyecto €7m)
- Plazo: 15 años + extensión
- Ahorro Energético: 20%

### DESCRIPCIÓN



#### ① Proyecto:

- Proyecto de referencia en España en redes de calor. Promovido por la iniciativa privada pero con apoyo público municipal y autonómico. Abastecerá a varias Comunidades de Propietarios, agrupadas en un barrio residencial de Móstoles. Construcción de una central de producción de Calor, basada en dos calderas de Biomasa (12MW) y una de apoyo, y red de distribución de calor para calefacción y agua caliente a las viviendas. Ganador “Proyecto Clima” por su impacto CO2
- A diferencia de otros proyectos los activos no son transferidos a favor del cliente a la finalización de los contratos por lo que existe un claro upside de valor residual de los mismos (no contemplado).

#### ② Cliente:

- Zona densamente poblada, elevado grado de ocupación de las viviendas de primera residencia, sin zonas de exclusión ni marginalidad. Todas ellas con sistemas de calor muy antiguos de gasóleo o gas donde la oferta del District Heating resulta muy atractiva. A fecha actual cuenta con la adhesión de 2.450 viviendas (agrupadas en 16 mancomunidades) con un potencial de llegar hasta 3.000 sin inversión y hasta 7.000 viviendas con una pequeña inversión adicional.
- Contrato firmado con las comunidades de vecinos (actúan como subsidiarias en caso de impago de algún vecino) a 10 años prorrogables automáticamente.

- ③ **Socio Tecnológico:** VEOLIA actúa como socio tecnológico y responsable de la ejecución y mantenimiento. Veolia es uno de los líderes mundiales en district heating y comprometido con el proyecto (30% de la inversión)