

Monetizar capital fiscal con energía renovable — Modelo Finsolar para Alsea

# Rentas + I-RECs con CAPEX neto $\approx$ \$0

Piloto 2025

Presenta: Ian de la Garza — CEO, Finsolar

- 📄 En 1 frase: convertimos ISR en un activo que paga rentas e I-RECs, sin presionar su guía de capex.



# Resumen ejecutivo (lo que te importa como IR/Corporate)



## Tesis

ISR  $\neq$  rentas de arrendamiento + I-RECs, con CAPEX neto  $\approx$  \$0 (deducción 100% año 1, LISR 34/XIII).



## Base financiera

VPN 12%  $\approx$  \$64.8 M; VPN 15%  $\approx$  \$18.95 M (conservador).



## Sin compra de kWh

Alsea no compra energía; recibe rentas e I-RECs (Scope 2 market-based).



## Riesgo controlado

pisos de PML, derecho de **reubicación**, cartera **AAA**, SLAs, O&M/seguros incluidos.



## Comunicación externa

historia ESG creíble; evita greenwashing (trazabilidad y renuncia de terceros).

 Posiciona el proyecto como **optimización fiscal con flujos contractuales**; bajo consumo de “capital político” de capex.

# Cómo funciona?



## 1. Compraventa

Alsea compra equipos FV (\$200 MDP).



## 2. Anticipo y Deducción

Anticipo de \$60 M (Q4-2025) → deducción 100% año 1 → CAPEX neto ≈ \$0.



## 3. Arrendamiento

Alsea arrienda a Finsolar (20–21 años) y **recibe rentas** crecientes (+3.5% anual) + I-RECs.



## 4. Operación

Finsolar instala y opera los equipos (en CFE y/o con PPAs AAA).



## 5. ESG

I-RECs emitidos y **retirados a nombre de Alsea** (sin doble conteo).

# Unit economics del piloto

**\$11.83 M**

**Renta año 2 (primer  
año lleno)**

Crecimiento 3.5% anual; plazo  
21 años.

**\$350.4...**

**Ingresos totales (21  
años)**

\$336.54 M (rentas) + \$13.87 M  
(I-RECs).

**-\$140 M**

**Pagos diferidos**

**\$210.41..**

**Flujo operativo  
acumulado**

(pre-ISR/All)

**\$85.0 M**

**Flujo neto acumulado  
(indicativo)**

(post-ISR/All del modelo)

 Distingue **operativo** vs **post-ISR** para transparencia con auditor.

# Valor presente y sensibilidad

El mensaje clave: incluso en un escenario conservador el proyecto crea valor significativo.

Base Alsea (Optimización  
Fiscal)

**12%**

VPN ≈ \$64.85 M

Conservadora (Tax-Equity  
MX)

**15%**

VPN ≈ \$18.95 M

Estrés (Punto de quiebre)

**18%**

Cercano a neutro / ligero negativo.

# Tratamiento contable y ratios (IR first)

## IFRS 16 (Alsea como lessor)

Se debe confirmar el tratamiento como **arrendamiento operativo vs financiero**. La presentación de ingresos sería como **otros ingresos**, sin diluir el margen del negocio principal.

## Impacto en KPIs

ND/EBITDA, FCF y la guía de capex se mantienen **sin presión** debido al CAPEX neto  $\approx 0$ . No hay impacto en la política de dividendos.

## Divulgación

Se requiere consistencia entre el deck de inversionistas, el script de la llamada trimestral y el reporte anual. Se debe coordinar el calendario de **periodo de silencio** y la comunicación de hechos relevantes.

📄 Ofrecemos un **memo contable** y una sesión de **Q&A con su auditor** para facilitar la validación.



# ESG / NIIF S2 — Lo Auditable

Aseguramos una narrativa ESG robusta y verificable, evitando cualquier riesgo de greenwashing.



## Scope 2 Market-Based

I-RECs emitidos y retirados a nombre de **Alsea**, con una **renuncia contractual** de terceros para evitar el doble conteo.



## Magnitud del Piloto (~4 MWp)

Generación de ~6,800 I-RECs/año, equivalentes a ~6,800 MWh/año de energía limpia.



## CO<sub>2</sub> Evitado

Reducción de ~2.9–3.0 ktCO<sub>2</sub>e/año. Acumulado a 21 años: ~57–65 ktCO<sub>2</sub>e.



## Controles y Verificación

Trazabilidad total con folios de I-RECs, reportes mensuales de generación y bitácora de retiros para auditoría.

# NIIF S1 y S2: Requisitos Clave de Divulgación

Este proyecto aborda aspectos críticos de las NIIF S1 y S2, asegurando divulgaciones de sostenibilidad robustas y auditables.



## Reporte de Alcance 2

Reduce emisiones de Alcance 2 (mercado) con I-RECs. Reportar Alcance 2 (ubicación y mercado) según el **Protocolo GEI**.



## Objetivos Climáticos

Si hay metas de reducción de GEI, NIIF S2 exige métricas detalladas y progreso. I-RECs apoyan reporte de Alcance 2 (mercado).



## Efectos Financieros (NIIF S1)

Divulgar el impacto financiero (rentas, OPEX, CAPEX, sensibilidad) dentro del marco de NIIF S1 (gobernanza, estrategia, riesgos y métricas).



## Plan de Transición (NIIF S2)

Explicar cómo esta inversión se integra en la estrategia climática (ej. coberturas, PPAs) y su resiliencia ante diversos escenarios.



## Evitar Greenwashing

Reportar Alcance 2 (ubicación y mercado) y documentar I-RECs para evitar doble conteo según el **Protocolo GEI**.

En la práctica: Este proyecto mejora los KPIs de Alcance 2 (mercado) y la narrativa de transición, requiriendo una nota técnica detallada para auditoría y validación.



# Logística y Operación

## Modalidad Recomendada

Un mix de venta total a CFE en Generación Distribuida y PPAs con clientes AAA a 20 años para diversificar ingresos y optimizar retornos.

## Tiempos del Proyecto

Construcción: ~6 meses. Interconexión: 3–4 meses. Se garantiza un desempeño operativo del ~97% por contrato.

## On-site Selectivo (Opcional para siguiente inversión)

Instalación en 100–200 tiendas emblemáticas para visibilidad de marca, comunicación ESG y educación del cliente final.

## Mitigaciones Incluidas

El contrato incluye pisos de Precio Marginal Local (PML), derecho de reubicación de activos, una cartera multi-offtaker y O&M/seguros cubiertos por Finsolar.

# Riesgos y Mitigaciones

## Riesgo Regulatorio / PML

**Mitigación:** El contrato establece coberturas de precios mínimos (pisos de PML) y otorga a Alsea el **derecho de reubicar** los activos si el marco regulatorio cambia adversamente.

## Riesgo de Crédito / Offtaker

**Mitigación:** Contratos de compra de energía (PPAs) de 20-21 años con contrapartes de alta calidad crediticia (AAA). El modelo permite la **sustitución** de oftakers si es necesario.

## Riesgo Fiscal

**Mitigación:** Memo fiscal que soporta el **uso y explotación por ≥5 años** (no es autoconsumo). La **calendarización multianual** del anticipo evita concentrar el impacto de ISR en diciembre.

## Riesgo de Ejecución

**Mitigación:** Acuerdos de Nivel de Servicio (SLAs) que garantizan performance y cobranza. Reporting transparente y una estructura de gobernanza de proyecto clara.

# Benchmark Externo: Starbucks (EE.UU.)

## Lección: El Tax-Equity es un estándar en la industria

El caso de Starbucks en 2021 demuestra cómo los grandes corporativos de consumo utilizan estos modelos para generar valor fiscal y avanzar en sus metas de energía limpia sin desviar recursos de su negocio principal.

### Detalles del Caso

- Invirtió **US\$97M** en **tax-equity** para 23 proyectos de solar comunitaria (~90 MW).
- Benefició a más de 24,000 hogares, negocios y tiendas Starbucks.
- El modelo genera **retornos competitivos** a través de créditos fiscales (ITC) y depreciación.
- Genera **I-RECs** y un impacto positivo en la comunidad, fortaleciendo la marca.



# Comunicación Pública (Corporate Affairs)



## Mensaje corto (press line):

“Alsea no compra, sino construye su transición energética con inversión en proyectos de energía renovable en el país”



## Prueba de Veracidad

- Folios de I-RECs 100% auditables.
- Contratos con renuncia explícita de terceros.
- KPIs de rentas, I-RECs y CO<sub>2</sub> evitado verificados.

## Activación de Marca

- Comunicación en tiendas on-site icónicas.
- Micrositio con resultados en tiempo real.
- Contenido para reporte anual y redes sociales.



# Gobierno del Proyecto

## Contratos

Se formalizarán contratos de compraventa, arrendamiento y anexos detallando las mitigaciones (pisos PML, reubicación, SLAs).

## Auditorías

Se establecerá un canal directo con el auditor para validar IFRS 16 y NIIF S2. Se entregará un checklist anual de cumplimiento ESG.

## Reporte Interno

Se proveerá un dashboard mensual con KPIs clave: rentas generadas, disponibilidad de activos, I-RECs emitidos e incidencias operativas.

# ¿Qué decisiones necesitamos hoy?

01

---

## **Definir Offtaker Principal**

Decidir el mix entre CFE vs. PPAs privados, y el porcentaje de instalaciones on-site en tiendas.

02

---

## **Verificar Objeto Social y Padrón de Importación**

Constituir la entidad legal con el objeto social adecuado: “arrendamiento de maquinaria y equipo”.

03

---

## **Agendar Siguietes Pasos**

# Anexo — Datos Clave del Piloto (para IR)

\$60 M	\$11.83 M	\$210.41..	\$85.0 M
Anticipo (Q4-2025)	Renta Año 2	Flujo Operativo Acumulado	Flujo Neto Acumulado
Deducción 100% → CAPEX neto ≈ \$0.	+3.5% anual, 21 años.	Pre-ISR/All.	Post-ISR/All (indicativo).

## Sumas a 21 años

- Rentas: \$336.54 M
- I-RECs evitados: \$13.87 M
- Pagos diferidos: -\$140.00 M

## Valor Presente Neto (VPN)

- VPN @ 12%: ~\$64.85 M
- VPN @ 15%: ~\$18.95 M