



Red Girasol

Primer crowdfunding solar en México en proceso de regulación por la ley fintech ¡descubre cómo por primera vez el sol nos beneficia a todos!

f t in

Valuación	\$35,000,000
Meta mínima	\$2,500,000
Meta máxima	\$3,000,000
Porcentaje a cambio	7.1429%
Meses de Pago	5 Meses



Invierte

Abierto a pagar con wallet

Inversión mínima total \$3,000

*El cobro se hará únicamente si el proyecto llega a la meta

Perfil



Valuación	\$35 M
Industria	Fintech
Etapa	Pre A
Meta mínima	\$2,500,000
Meta máxima	\$3,000,000
Porcentaje a cambio	7.14%
Quedan	29 días
Rondas	3
Seguidores	442
Inversionistas	239

★ Puntos Destacados

Esta es la sección más importante de tu snapshot. Establece entre 2 a 5 puntos claves por los que los inversionistas deberían invertir en tu proyecto.

- ▶ **Crowdfunding de deuda más seguro de México:** Ahorro en recibo de luz + acreditados de bajo riesgo + activo en garantía = 100% créditos al corriente. Más info: <https://bit.ly/2GIY8Ay>
- ▶ **En proceso de regulación:** Formamos parte de la AFICO y hemos iniciado el proceso para ser regulados por la Ley Fintech y obtener el permiso de operar como "plataforma de financiamiento colectivo".
- ▶ **Comunidad desarrollada:** Más de 6 millones financiados, 4000 inversionistas registrados (400 activos), 44 instalaciones en 15 Estados de la República, 70 instaladores con cobertura en todo el país.
- ▶ **Nuevo mecanismo:** Ajuste en el modelo de inversiones que permitirá garantizar el fondeo del 100% de los proyectos, dar mayor seguridad a los inversionistas y simplificar obligaciones fiscales.
- ▶ **Equipo probado:** Primera startup en levantar 3 rondas en Play Business. Equipo multidisciplinario, altamente calificado y comprometido con el proyecto que sabe ejecutar y dar resultados.
- ▶ **Posicionamiento y potencial:** Estamos posicionados como la fintech líder en el nicho solar distribuido, sector que la ABM estimó necesitará más de 13 billones de dólares en los siguientes 10 años.

💡 Idea

CÓMO LLENARLO ⓘ

Propuesta de negocio

Problema

El principal problema que enfrenta la industria solar en México es la falta de financiamiento accesible y eficaz. La mayoría de los instaladores no tienen un "partner" financiero que entienda su negocio, no existe un mecanismo democrático en el que la gente pueda invertir en energía limpia y los consumidores carecen de opciones convenientes para financiar sus sistemas (Infonavit, TDC, etc).

Solución

Por medio de una plataforma web, permitimos que cualquier persona o institución pueda invertir directamente en proyectos solares (fondo colectivo de deuda). Teniendo como consecuencia que ambas partes obtienen un buen "deal". La plataforma al estar integrada con los instaladores les permite obtener financiamiento y respuesta rápida para sus proyectos que requieren apoyo financiero.

📦 Producto

CÓMO LLENARLO ⓘ

Define tu oferta

Tipo de producto

Servicio

Etapa del producto

Final Versión 1, Beta Versión 2

¿Cómo funciona?

Primer crowdfunding (P2P lending) de energía solar en México. Lanzamiento de mecanismo de inversión y financiamiento diseñado a la medida para la industria solar. El nuevo esquema tiene por objetivo mejorar la propuesta de valor a todos los usuarios.

INSTALADORES

- **Certeza:** Garantía de fondeo del 100% de los proyectos aprobados.
- **Reducción de tiempo:** Obtención de recursos al día siguiente hábil de que el proyecto cumple con los requisitos solicitados.

INVERSIONISTAS

- **Seguridad:** Se mantiene la propiedad del sistema solar hasta el finiquito del financiamiento.
- **Simplificación fiscal:** Red Girasol retendrá el ISR por intereses.

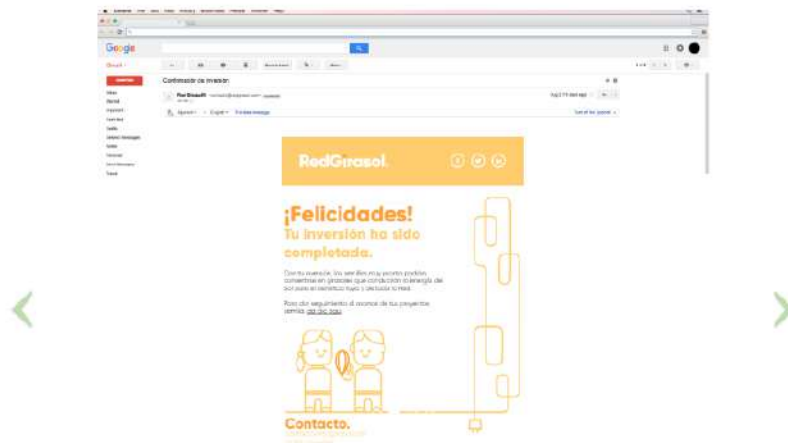
CLIENTES

- **Certeza:** Seguridad de que una vez aprobado el proyecto, los fondos serán obtenidos.
- **Deducción de pagos:** Todos los pagos se encontrarán respaldados por un CFDI expedido por Red Girasol.

El funcionamiento opera de la siguiente forma:

- 1- **Generación de plan:** Los instaladores desde la plataforma generan un plan de pagos y ofrecen el financiamiento a sus clientes.
- 2- **Solicitud:** Los instaladores recolectan documentación y realizan la solicitud de crédito.
- 3- **Aprobación:** Red Girasol verifica factibilidad técnica y económica del proyecto, así como el perfil crediticio del cliente.
- 4- **Fondeo:** En caso que se apruebe el proyecto, se abre a inversión.
- 5- **Cierre:** El proyecto se cierra en dos escenarios: Al llegar al 100% de la meta o cuando el cliente cumple todos los requisitos para liberar el primer pago (firma de contratos y pagaré, registro de tarjetas y pago inicial). En el segundo caso, Red Girasol completará el fondeo por medio de deuda institucional.
- 6- **Compra:** Red Girasol compra en nombre de los inversionistas el sistema solar bajo un contrato de compraventa por adhesión con el fin de asegurar garantías y calidad. Se paga 80% en un inicio y 20% al entregar el proyecto.
- 7- **Arrendamiento:** Red Girasol en nombre de los inversionistas financia el sistema solar bajo un arrendamiento financiero.
- 8- **Cobranza:** Red Girasol cobra al cliente las mensualidades en nombre de los inversionistas.
- 9- **Dispersión:** Red Girasol dispersa a cada inversionista su parte proporcional (reteniendo ISR y comisión) para que la pueda re-invertir o retirar a su cuenta de banco.

Showcase



Demo

<https://redgirasol.com>

Mvp

Tipo	Explicación	Resultados	Siguiente paso
------	-------------	------------	----------------



Inicio de comunicación y proceso con CNBV para regulación por Ley Fintech

Retroalimentación positiva sobre las bases legales y operativas de la empresa

Seguir el proceso hasta obtener el título de Institución de Tecnología Financiera (ITF)



Nuestro modelo de negocio de 3 usuarios (instaladores, clientes e inversionistas) nos permitió ser una de las plataformas de crowdfunding con mayor margen.

En promedio la plataforma generó de comisiones el 12% por cada peso transaccionado, muy superior al 5% promedio de la industria de crowdfunding de deuda.

Aumentar volumen para alcanzar punto de equilibrio



Apertura de operaciones a nivel país en febrero 2017. La plataforma permitió recibir solicitudes de créditos, inversiones, dispersar fondos, generar contratos y cobrar los créditos.

Proyectos: Más de 30 proyectos financiados en 15 Estados diferentes por más de \$5M en total.
Cobranza: 100% de los créditos al corriente.
Instaladores: 74 activos, contactados por más de 150.
Inversionistas: Más de 4000 registrado, 300 activos.

Crear nuestra base de usuarios por diferentes estrategias para cada uno.

🎯 Mercado

CÓMO LLENARLO ⓘ

¿Dónde operas?

Girasol se diseñó de tal forma que tuvo alcance nacional desde su lanzamiento. Por el lado de los inversionistas, cualquier mexicano mayor de edad puede invertir. En cuanto a financiar sistemas solares, hemos crecido de forma progresiva, realizando alianzas con los principales instaladores de cada ciudad. Actualmente contamos con cobertura en 28 Estados de la República.



¿Qué tipo de mercado atacas?

Inversionistas

Adopción Temprana

El rango de inversionistas potenciales va de profesionistas jóvenes a personas de mayor edad con dinero ahorrado para invertir. Es una persona que se siente cómoda y que usa de forma ordinaria plataformas tales como Expedia y Foursquare para realizar compras o tomar decisiones

30 M

número de clientes

\$1.8 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Marketing digital y estrategias de referidos. NOTA: Valor de mercado potencial de comisiones anuales a inversionistas.

Instaladores

Mayoría Tardía

Instaladores con más de 3 años de operación, más de 100 proyectos instalados, manejo de elementos solares de alta calidad y con excelente reputación.

100

número de clientes

\$4.5 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Comunicación directa, venta 1 a 1. NOTA: Valor de mercado potencial de comisiones anuales a instaladores.

Tarifas DAC (casas) y 2 (PYME)

Mayoría Temprana

El mercado distribuido se divide en dos. Usuarios domésticos de alto consumo (DAC) y Usuarios comerciales de baja tensión (Tarifas 2 y 3). Valor total de clientes en USD.

2 M

número de clientes

\$13 M

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

El canal de originación es por parte de los instaladores ya que ellos solicitan los financiamiento de sus clientes que lo necesitan.

Competencia

Recuerda que todos tenemos competencia u opciones existentes que ofrecen una solución al problema. Generamos una gráfica de posicionamiento para saber exactamente dónde estás en relación con la competencia. Elige 2 diferenciadores que te distinguen de tu competencia y con base a estos ubícate a ti y a tu competencia.

Red Girasol

*Arrastra los logotipos dependiendo el lugar donde se encuentren en tu tabla de competidores:

Crédito bancario

Cambiar logo

FIDE/Infonavit

Cambiar logo

Tarjeta de cré...

Cambiar logo

USER EXPERIENCE



RAPIDEZ



Propuesta de valor

- Clientes: Financiamiento solar más accesible y rápido de México.
- Inversionistas: Atractivos rendimientos a bajo riesgo, único acceso a inversiones de energías renovables.
- Instaladores: Mayor conversión de ventas por alternativa financiera.

Negocio

CÓMO LLENARLO

Ver documento de cashflow

Indicadores financieros

Concepto	Con Inversión	Sin Inversión
Ingresos Mensuales	\$268,000	\$134,000

Burn Rate Promedio	\$304,000	\$200,000
Meses antes de la 1ra venta	0	0
Punto de Equilibrio	10	20
CAPEX	\$30,000	\$30,000

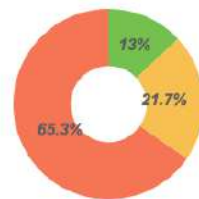
Supuesto clave

Tener un incremento de 10% de proyectos financiados

Modelo de ingresos

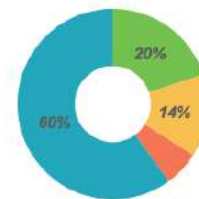
1. Comisión por apertura de los créditos. Del pago inicial de los clientes se retendrá un porcentaje bajo del costo del sistema.
2. Margen de sistema solar. El cliente financia su sistema en base al 100% del valor del sistema. El instalador lo vende con un % de descuento a RG
3. Comisiones mensuales. El cliente mes a mes paga seguros y comisiones a RG.

Fuente de Ingresos



Color	Descripción	Cantidad mensual
Green	Comisiones mensuales cliente	\$30,000
Yellow	Comisión por apertura	\$50,000
Red	Margen sistema solar	\$150,750

Distribución de costos



Color	Descripción	Cantidad mensual
Green	Costos regulatorios	\$50,000
Yellow	Ventas y Mkt	\$35,000
Red	Administración	\$15,000
Blue	Nómina (desarrollo, operaciones, administración y marketing)	\$150,000

Equipo

CÓMO LLENARLO





Mauricio de Mucha...

CEO/CFO

Líder del equipo, responsable de la estrategia operativa y financiera de la empresa. Ing en Desarrollo Sustentable con Maestría en Finanzas




Ana Luisa Montaña

COO

Responsable del proceso post-ventas (cobranza y pago a inversionistas). Ing. Industrial y de Sistemas ITESM.

Miguel Angel DE I...

José Artamio Barr...



CTO
Encargado del desarrollo y mantenimiento de la plataforma. Ing. en Software UANL.



Chief Solar Officer
Relación con instaladores, responsable del flujo de proyectos en la plataforma. Ing. en Desarrollo Sustentable ITESM.



Jorge Armando Cár...
Chief Legal Officer

Responsable del desarrollo de contratos que soportan la plataforma y regulación por Ley Fintech. Lic. en Derecho por FLDM.

U Tracción

CÓMO LLENARLO 

Tracción

Indicador	Explicación	Link / Valor / Unidades
Rondas de inversión	Única startup en PB que busca su 3era ronda de inversión. 1era ronda en mayo 2016, \$480K en 2 semanas por más de 80 personas a una valuación de 4.3 M. 2nda ronda en marzo 2017, \$1.5M en 3 semanas por más de 100 personas a una valuación de \$14.2M	2
Alianzas	Hemos firmado con 74 de los mejores instaladores a nivel nacional. Nos han contactado más de 150 instaladores que se quieren unir a la red.	74
El proyecto se incubó en algún lugar	Proyecto acelerado dentro de MassChallenge MX en su primer batch del país. Quedamos en 5to lugar, siendo la única startup constituida dentro del 2016. Ganadores del Ecomaker Challenge 2016 y seleccionados en Posible 2016	3
Publicaciones en medios	Publicados por: CNN Expansión (https://bit.ly/2pZ8gDv), El Financiero (https://bit.ly/2pTz3SM), El Economista (https://bit.ly/2imRWw1), Entrepreneur (https://bit.ly/2yDa9Zk) y Forbes (https://bit.ly/2je05QK)	5
Ya se probó en otros países	Mosaic (joinmosaic.com), startup de California, comenzó a financiar sistemas solares por medio de peer-to-peer lending en el 2011. Tuvieron tanto éxito financiando proyectos que el año pasado recibieron más de 400 M de USD para financiar proyectos.	1

Riesgos



Indicador	Explicación	Cómo lo enfrenta
Riesgo de operaciones (MKT y ventas)	Enfrentamos el reto de tener más proyectos que dinero disponible para fondear.	Sumando a inversionistas institucionales, dándoles rendimientos preferentes de tal forma que el 100% de los proyectos se logren cerrar

Plan

[CÓMO LLENARLO](#)

KPIs

Con el objetivo de asegurar que la empresa va por buen camino, hay una serie de indicadores que debemos medir y reportar. Algunos KPIs se miden y reportan mensualmente, por ejemplo, las ventas de una empresa. Otros, como el desarrollo de un producto, ocurren trimestralmente. Indica hasta 5 KPIs que medirás y reportarás con su respectiva periodicidad.

Tipo	Nombre	Periodicidad	Descripción
	Porcentaje de fondeo por comunidad	Mensual	Aumentar la tasa de participación de inversiones por parte de la comunidad con el objetivo de mantener el costo financiero bajo
	Proyectos fondeados	Mensual	Mantener ritmo de crecimiento del 10% mensual

Objetivos de KPIs

Para poder cumplir los KPIs es necesario establecer estrategias medibles a corto plazo que cada área tenga que desarrollar y cumplir para poder llegar a los objetivos. Esto puede ser desde contratación de equipo a campañas de marketing, desarrollo del producto, etc.

KPI	Mayo 2018	Junio 2018	Julio 2018	Agosto 2018	Septiembre 2018	Octubre 2018
Porcentaje de fondeo por comunidad	50 %	60 %	60 %	70 %	70 %	80 %
Proyectos fondeados	9	10	11	12	13	15

Milestones

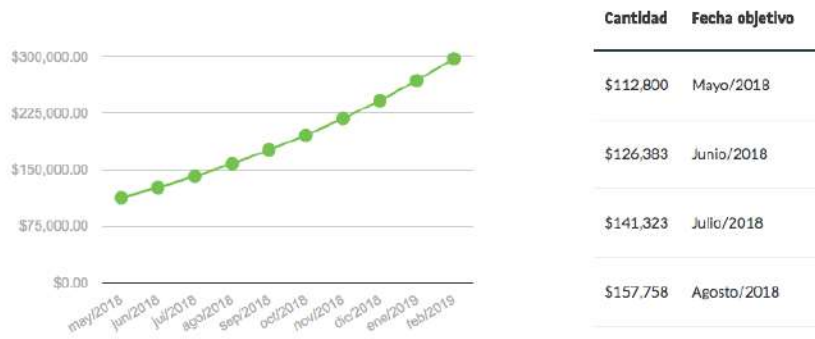
Son eventos significativos que ocurren durante el desarrollo del proyecto, que generalmente están relacionados con un entregable final único. Por ejemplo, la terminación de un producto.

Tipo	Nombre	Descripción	Deadline
	Sumar a inversionista institucional	Crear acuerdo con inversionista institucional que ayude a "cerrar" los proyectos	Mayo/2018
	30 millones financiados	Terminar el 2018 con 30 millones de MXN en proyectos financiados	Diciembre/2018
	Regulación ante CNBV	Obtener el permiso para operar como plataforma de financiamiento colectivo	Diciembre/2018

Ingresos Objetivo

En esta sección debes agregar las metas mensuales de ingresos. Establece metas mensuales durante el periodo que recibes la inversión y

En esta sección deberás establecer las metas trimestrales de ingresos. Establece metas trimestrales durante el periodo que deseas implementar y posteriormente establece metas trimestrales.



Asignación de Inversión

En esta sección deberás describir cómo vas a asignar la inversión total que recibe tu proyecto. Podrás establecer un porcentaje y una breve descripción sobre cómo se utilizará.

Porcentaje Destinado	Explicación
6.00 %	Renta
14.00 %	Costos de ventas
20.00 %	Costos regulatorios Ley Fintech
60.00 %	Nómina