

10 preguntas para evaluar a tu proveedor solar industrial

Antes de comprometer CAPEX, valida algo más importante que el ahorro proyectado: si el proyecto encaja con tu operación, tu consumo y tu nivel de riesgo aceptable. La energía solar no es una compra táctica. Es infraestructura.



A) Encaje técnico y operativo (Fit)

1. ¿Qué datos usaste para dimensionar y qué datos faltan?
Evidencia: perfil de carga (ideal 12 meses), picos, estacionalidad, tarifa, demanda.

2. ¿Qué limitantes reales hay en mi sitio (estructura/sombras/interconexión/seguridad)?
Evidencia: visita técnica + checklist de riesgos + conclusiones.

3. ¿Qué cambia si mi operación cambia (turnos, expansión, paros)?
Evidencia: escenarios (base/alto/bajo) y sensibilidad del ahorro/ROI.

✓ Claro

! Parcial

✗ No Respondió

B) Supuestos del ahorro y desempeño

4. ¿De qué depende el “ahorro proyectado” y cuáles son tus supuestos?
Evidencia: modelo abierto (tarifa, escaladores, degradación, PR, pérdidas, disponibilidad).

5. ¿Cómo garantizas desempeño y qué pasa si no se cumple?
Evidencia: SLA/garantías/medición y verificación (M&V) + penalizaciones/exclusiones.

6. ¿Qué incluye y qué NO incluye tu propuesta (CAPEX real)?
Evidencia: alcance + exclusiones explícitas (permisos, obra eléctrica, protecciones, monitoreo, seguros).

✓ Claro

! Parcial

✗ No Respondió

C) Responsabilidades, riesgo y control

7. ¿Quién se hace responsable de permisos, interconexión y cumplimiento normativo?
Evidencia: matriz de responsabilidades (RACI) + tiempos + riesgos.

8. ¿Cómo se monitorea el sistema y quién responde cuando algo falla?
Evidencia: plataforma de monitoreo, alertas, tiempos de respuesta, mantenimiento.

9. ¿Cuál es el plan de operación y mantenimiento (O&M) y su costo total?
Evidencia: plan anual, visitas, refacciones, garantías, costos a 3–5 años.

10. En tu criterio, ¿en qué casos este proyecto NO conviene?
Evidencia: criterios de “no-go” (consumo, perfil, techo, riesgo, contrato, ROI realista).

✓ Claro

! Parcial

✗ No Respondió

Un proveedor con criterio puede decir: “este proyecto no conviene”. El que no puede, suele ser el que más promete.

ELM — Evaluación solar industrial con riesgo controlado.
¿Quieres que revisemos si vale la pena evaluar tu caso?

SOLICITA UN ANÁLISIS TÉCNICO-FINANCIERO