

Guía para construir el caso de negocio solar en tu empresa: 5 variables que tu CFO va a preguntar

El problema no es el interés, es la falta de argumento.

Las empresas industriales no frenan proyectos solares por desinterés. Los frenan porque no tienen el caso de negocio estructurado para presentarlo internamente.

Esta guía cubre las 5 variables que definen si el proyecto conviene — y que cualquier CFO o director va a preguntar antes de aprobar.

Las 5 variables:

1. Perfil de consumo real.

¿Cuánta energía consume la planta y en qué horario?

Sin esto, cualquier cifra de ahorro es especulación.

2. Tarifa eléctrica aplicable.

No todos los recibos permiten el mismo impacto.

La tarifa define el potencial de ahorro real del proyecto.

3. Capacidad instalable.

Espacio disponible vs. demanda cubrible.

Aquí se determina el techo financiero del proyecto.

4. Esquema de inversión.

CAPEX propio, arrendamiento/crédito o cero inversión (PPA/BOOT).

Cada uno tiene un impacto distinto en flujo, balance y retorno.

5. Garantías de desempeño.

¿Qué pasa si el sistema no genera lo prometido?

Esta es la variable que más preguntas genera en el comité de decisión.

Cómo se ve el retorno: rangos orientativos.

El ROI de un proyecto solar depende de múltiples variables: tarifa eléctrica, perfil de consumo, esquema de inversión y condiciones del sitio. Los rangos siguientes son ilustrativos y buscan dar contexto general, no sustituyen un análisis técnico-financiero real.

Tamaño	Esquema	ROI Estimado
300-500 kWp	CAPEX propio	Variable según tarifa y consumo
500-897 kWp	Arrendamiento/Crédito	Variable según costo financiero
0.7-2 MW	PPA / BOOT	Sin inversión inicial

Para entender a fondo cómo se calcula el retorno en proyectos solares industriales, te recomendamos revisar nuestro contenido sobre evaluación financiera de proyectos energéticos.

Checklist: ¿tu empresa está lista para evaluar este proyecto?

- Tienes acceso a tu último recibo de CFE.
- Conoces el área disponible en techo o patio.
- Sabes si hay presupuesto CAPEX o se requiere financiamiento.
- El CFO ya participó en la conversación.
- Hay un plazo interno para tomar la decisión.

Siguiente paso:

Con estas variables claras, podemos estructurar el análisis técnico-financiero de tu caso en una sesión de 20–30 minutos. Sin supuestos. Con datos reales de tu operación.

Lo que necesitas traer a esa sesión:

- Último recibo de CFE.
- Dimensiones aproximadas del área disponible.
- Contexto del esquema de inversión que prefiere tu empresa.

"En ELM no partimos de estimaciones genéricas. Partimos de tu operación."

Agenda una sesión de diagnóstico