

Checklist de evaluación técnica pre-cotización

Los puntos que toda propuesta solar industrial
debe incluir antes de aprobar una inversión.

Una cotización solar y un diagnóstico técnico no son lo mismo.

Una cotización parte de un recibo de luz y un porcentaje de ahorro genérico; un diagnóstico parte de los datos reales del sitio. Este checklist sirve para auditar cualquier propuesta que reciba su empresa —incluida la de cualquier proveedor— y distinguir un estimado optimista de una decisión de inversión fundamentada.

Marque cada punto que la propuesta responda con datos verificables, no con supuestos.

1. Datos de Consumo

- ☐ Usa el historial de consumo horario del sitio, no solo el total mensual del recibo.
- ☐ Distingue el consumo diurno del nocturno para estimar la coincidencia con la generación solar.
- ☐ Considera la estacionalidad de la operación (turnos, temporadas, paros programados).

2. Tarifa y Demanda

- ☐ Identifica la tarifa eléctrica aplicable al sitio (media o alta tensión).
- ☐ Analiza la demanda máxima registrada y los cargos por capacidad.
- ☐ Diferencia horarios punta, intermedio y base en el cálculo del ahorro.
- ☐ En operaciones multisitio, evalúa cada sucursal con su propia tarifa, no con un promedio.

3. Superficie e Instalación

- ☐ Especifica el tipo de superficie: techo de lámina, losa, membrana, patio o estacionamiento.
- ☐ Verifica si el tipo de techo permite perforación o requiere solución sin penetración.
- ☐ Considera orientación, inclinación y obstrucciones (sombras, equipos, ductos).
- ☐ Incluye el cálculo estructural y de cargas para la solución propuesta.

4. Condiciones de Interconexión

- ☐ Evalúa la capacidad del transformador y la configuración del tablero.
- ☐ Confirma el espacio disponible para protecciones y equipo de interconexión
- ☐ Define el punto de interconexión propuesto con el Sistema Eléctrico Nacional.

5. Restricciones Regulatorias del Sitio

- ☐ Identifica la figura regulatoria aplicable según la capacidad del proyecto.
- ☐ Señala permisos, estudios o trámites que puedan volverse ruta crítica.
- ☐ En multisitio, valida las condiciones por sucursal; no las asume iguales.

6. Generación y Garantías

- ☐ Indica qué software o metodología se usó para estimar la generación.
- ☐ Declara los supuestos climáticos, de pérdidas y operativos considerados.
- ☐ Especifica si existe una garantía de generación y su porcentaje de respaldo
- ☐ Define el mecanismo de compensación si el sistema no alcanza lo proyectado.

7. Retorno y Supuestos

- ☐ Presenta el retorno (ROI / payback) como resultado de un análisis, no como una cifra aislada.
- ☐ Explica los supuestos usados para calcular el ahorro.
- ☐ Incluye al menos un escenario alternativo de sensibilidad.
- ☐ Contempla la operación y el mantenimiento (O&M) posteriores a la instalación.



Cómo leer el resultado.

Si una propuesta deja sin responder los bloques 1, 2 y 6, no está entregando un diagnóstico: está entregando un estimado construido con supuestos genéricos. El número que ve no es un retorno de inversión, es una expectativa. Exija que cada propuesta —la propia y la de la competencia— parta de los datos reales de su sitio antes de comprometer CAPEX.

Documento de referencia para el comprador. Puede compartirse internamente con las áreas de Finanzas, Operaciones y Dirección.