

KOICA

Korea International
Cooperation Agency



PROYECTO PARA FORTALECER
LA INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO
BASADO EN TICs

KOICA Perú Startup League

Etapa Regional

Lecciones aprendidas (Intro MVP)

EOLIC WALL

Miembros del Equipo

¡Sal del Edificio!



Alfredo R. Calle

- Innovador e inventor
- PhD(c) Ciencia y Energía (UNI)
- MBA (HEC Paris)
- Economista (UL)



Natalia Cardenas

- Administradora (UPC)
- Especialista en:
 - Negocios Internacionales
 - Finanzas
 - Relaciones con Inversionistas



Celda Eólica: Sistema modular e hiper-eficiente que alcanza los mismos niveles de eficiencia que los molinos de viento gigantescos, pero con una fracción del tamaño.

- Acelera la velocidad del viento
- Utiliza un innovador rotor que funciona con levitación magnética.
- Utiliza un novedoso sistema de generación con el cual se logra casi eliminar todas las partes móviles.

	Entrevistas planeadas	En persona	Video-llamada
Nuevas	20	5	15
Total	20	5	15

BMC - Lienzo de modelo de negocio original

¡Sal del Edificio!

KEY PARTNERS Law firm for intellectual property . Suppliers for strategic components. Accelerator to fundraise smart patient capital.	KEY ACTIVITIES Secure intellectual property . Scale up functional prototypes . Build and run a pilot plant .	VALUE PROPOSITIONS We democratize the use of wind energy and help users to both lower their carbon footprint and save energy costs at same time, without having to pay upfront capital costs .	CUSTOMER RELATIONSHIP We take care of everything , from installation, maintenance to operation. The client will only pay for the energy generated by the Eolic Cells. CHANNELS For B2B , a mixture of showroom demonstration, direct marketing, potential savings website.	CUSTOMER SEGMENTS We target the Business segment, that is, energy-intensive firms looking for either reaching Net Zero emission goal or reducing their energy cost. As long as the Client has available wind resource, we can serve their energy needs.
COST STRUCTURE After initial investment, mostly variable cost (typical industrial manufacturing).		REVENUE SOURCES Charges for the energy output , generated by the Eolic Wall, through Energy as a Service agreements (EaaS). Specific conditions to be negotiated depending on the business case represented by each Client.		

¿Qué aprendiste del descubrimiento del cliente?

¡Sal del Edificio!

- **Hipótesis 1 : Lo que pensamos al inicio**

Las empresas tradicionales distribuidoras de energía pueden convertirse en un canal de distribución de nuestros productos, mediante los cuales nosotros manufacturamos las unidades y las empresas distribuidoras de energía las operan. El interés para nosotros es el acceso a su portafolio de clientes empresariales, mientras que el interés para las empresas de energía es la ampliación de portafolio de productos sostenibles y verdes.

- **Experimentos : Esto es lo que hicimos**

¿Ustedes tienen metas de sostenibilidad establecidas? ¿Son públicas? Tuvimos respuestas positivas y negativas. ¿Ustedes tienen un meta o porcentaje de penetración de la energía renovable en su matriz energética? No. ¿Consideran importante ofrecer a sus clientes energía renovable? Sí, la tendencia va hacia energías renovables. En caso de ser positiva la respuesta, ¿estarían interesados en ofrecer soluciones de generación distribuida, específicamente soluciones eólicas? En el caso de distribuidoras de energía, la respuesta fue negativa, pues son los desarrolladores solares quienes cubren esa necesidad para el caso de paneles solares y esperarían que esto se mantenga para soluciones de viento.

- **Resultados: Descubrimos esto**

Las empresas distribuidoras de energía no tienen metas preestablecidas para la penetración de energía renovable. Por ende, las empresas de energía no están buscando opciones de generación distribuida para sus clientes. Al parecer esperan no tienen aún el incentivo para transformar su modelo de negocio tradicional.

- **Planteamiento: A continuación haremos esto**

No formularemos una nueva hipótesis para el caso dado que, por el momento, las empresas distribuidoras de energía no tienen ningún punto de dolor aparente sobre su modelo de negocio.

¿Qué aprendiste del descubrimiento del cliente?

¡Sal del Edificio!

- **Hipótesis 2 : Lo que pensamos al inicio**

Los desarrolladores inmobiliarios, con metas de sostenibilidad establecidas, tienen la necesidad de incorporar soluciones renovables en sus actividades en sus proyectos.

- **Experimentos : Esto es lo que hicimos**

¿Ustedes tienen metas de sostenibilidad establecidas? ¿Son públicas? Sí tienen metas establecidas, pero no en todos los casos son públicas.

¿Qué tan importante es para ustedes la instalación de soluciones sostenibles en sus proyectos? Muy importante, pues lograr la certificación de “Edificio Verde”, a través de la eficiencia energética y energía renovable permite a nuestros clientes acceder a los Bonos Verdes del Estado.

¿Qué tipo de energías renovables están instalando en sus proyectos inmobiliarios? Actualmente sólo tenemos disponibles energía solar.

¿Han considerado instalar soluciones eólicas en sus proyectos inmobiliarios? Nos gustaría probar soluciones eólicas innovadoras, adicionalmente a las soluciones solares.

¿Cuánto están dispuestos a pagar por KW de soluciones eólicas? Depende. Tendría que negociarse.

- **Resultados: Descubrimos esto**

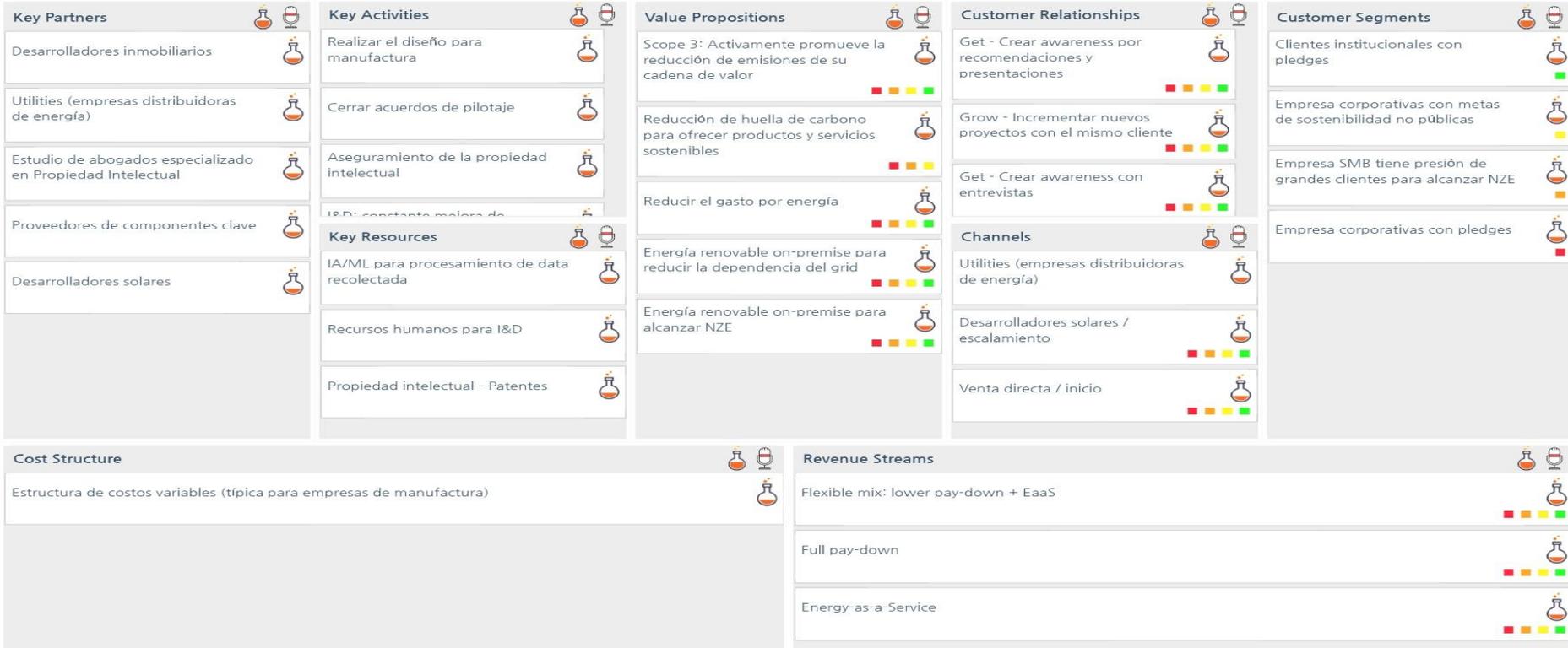
Sobre el modelo de negocio, aprendimos que los desarrolladores inmobiliarios, con metas de sostenibilidad establecidas, tienen la necesidad de incorporar soluciones renovables (solares y/o eólicas) en sus actividades tanto vinculadas a la oferta de unidades inmobiliarias verdes (para que sus clientes puedan acceder a los bonos verdes del Estado), como aquellas vinculadas al proceso de construcción (con la finalidad de reducir su huella de carbono).

- **Planteamiento: A continuación haremos esto**

Los desarrolladores inmobiliarios, con metas de sostenibilidad establecidas, tienen la necesidad de incorporar soluciones renovables en sus actividades, tanto aquellas vinculadas a la oferta de unidades inmobiliarias verdes, como aquellas vinculadas al proceso de construcción.

BMC - Lienzo de modelo de negocio original

¡Sal del Edificio!



Tesis del negocio inicial

- ¿Quién es el cliente ?
Empresas corporativas con metas de sostenibilidad claramente establecidas públicamente.
- ¿Cuál es su producto/servicio?
Celdas Eólicas que brindan energía renovable on-premise a los usuarios.
- ¿Por qué el cliente lo compraría?
Para alcanzar sus metas de sostenibilidad.



Tesis del negocio actual

- ¿Quién es el cliente ?
Empresas inmobiliarias, y corporativas en general, con metas de sostenibilidad claramente establecidas, públicamente o internamente.
Empresas solares que buscan ofrecer a sus clientes otros productos renovables.
- ¿Cuál es su producto/servicio?
Celdas Eólicas que brindan energía renovable on-premise a los usuarios.
- ¿Por qué el cliente lo compraría?
 - Para alcanzar sus metas de sostenibilidad
 - Para ofrecer a sus clientes productos y servicios sostenibles.
 - Para ofrecer a clientes actuales nuevas alternativas sostenibles. (solar developers)

