

# Plataformas regionales para apoyar la generación y el comercio de CERs

Foro Latinoamericano del Carbono

Lima – 5 al 7 de Septiembre 2007

Marcelo Iezzi

Associate Partner

Sustainable Business Solutions

[marcelo.iezzi@ar.pwc.com](mailto:marcelo.iezzi@ar.pwc.com)

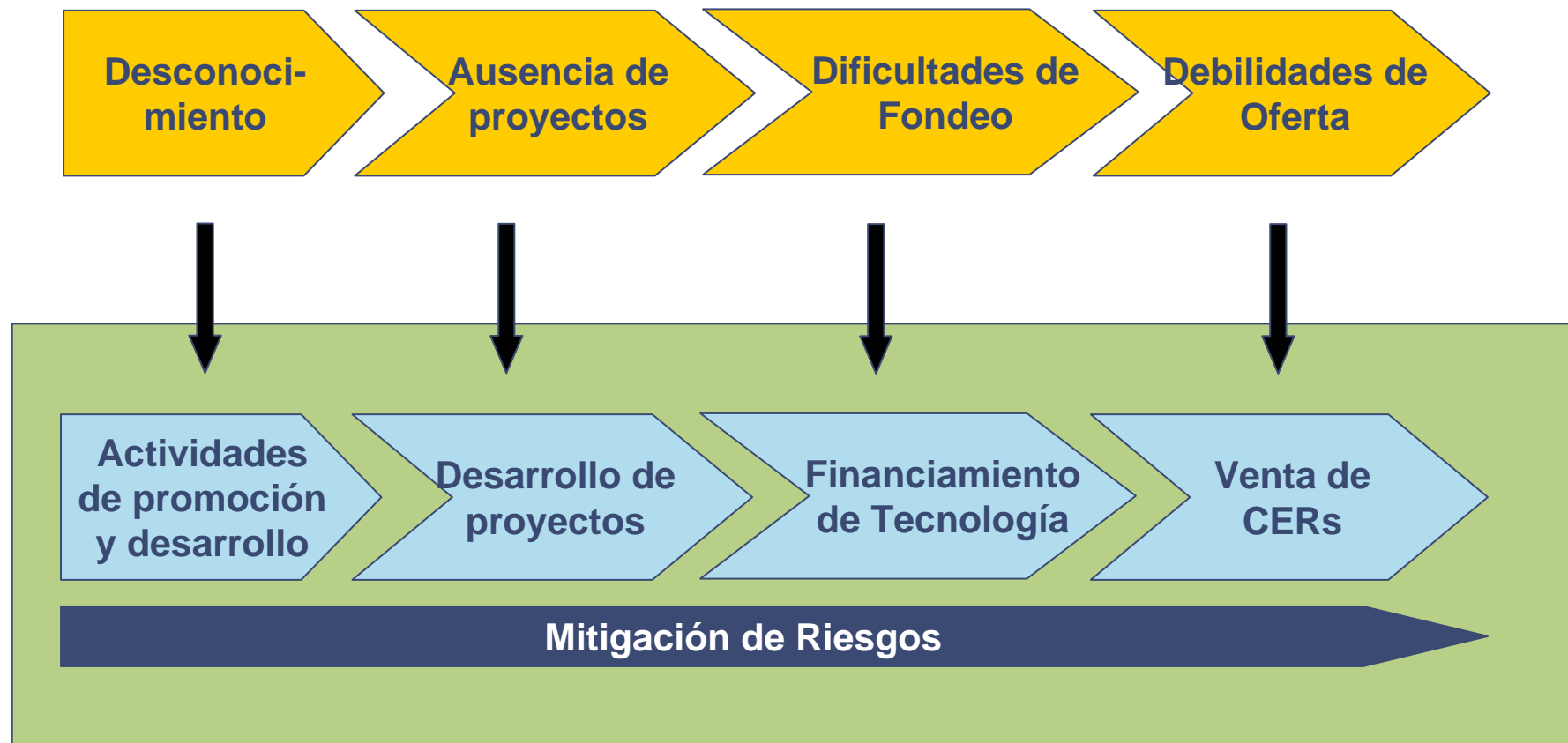
[www.pwc.com/sustainability](http://www.pwc.com/sustainability)

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

# Agenda

1. Por qué un Fondo Vendedor – Objetivos Generales
2. Diseño de modelos diferenciados
3. Esquema básico de funcionamiento de Fondos Vendedores:
  - sin disponibilidad de financiamiento
  - con disponibilidad de financiamiento

## Objetivos Generales de un Fondo Vendedor



# Objetivos Generales de un Fondo Vendedor

## 1. Actividades de Promoción y Desarrollo

- Actividades sobre los Proponentes: promoción, asesoramiento, screening de proyectos, generación de información para mitigar asimetrías, promover acciones público-privadas.
- Entidades bancarias / financieras: promover actividades, propender a que las entidades bancarias no supediten su decisión de otorgamiento de financiamiento a un proyecto MDL al flujo de fondos del negocio/ proyecto sin considerar el flujo de ingresos proveniente de la venta de CERs.

## 2. Desarrollo de Proyectos

- Análisis de elegibilidad de proyectos como MDL partir del screening / PINs
- Promover el financiamiento para PDDs; identificación de momento del ciclo hasta el cual acompañar (desarrollo PDD, validación, registración, primer delivery, otro).
- Identificar potenciales POAs o actividades sectoriales (energía, transporte, otros) y/o regionales.

## Fondo Vendedor – Objetivos Generales (Cont.)

### 3. Financiamiento de tecnología

- Asesoramiento y difusión de las opciones de financiamiento disponibles en el mercado.
- Facilitar el acceso al financiamiento, tanto dentro del Fondo como ligando al Proponente con Fondos existentes.

### 4. Venta de CERs

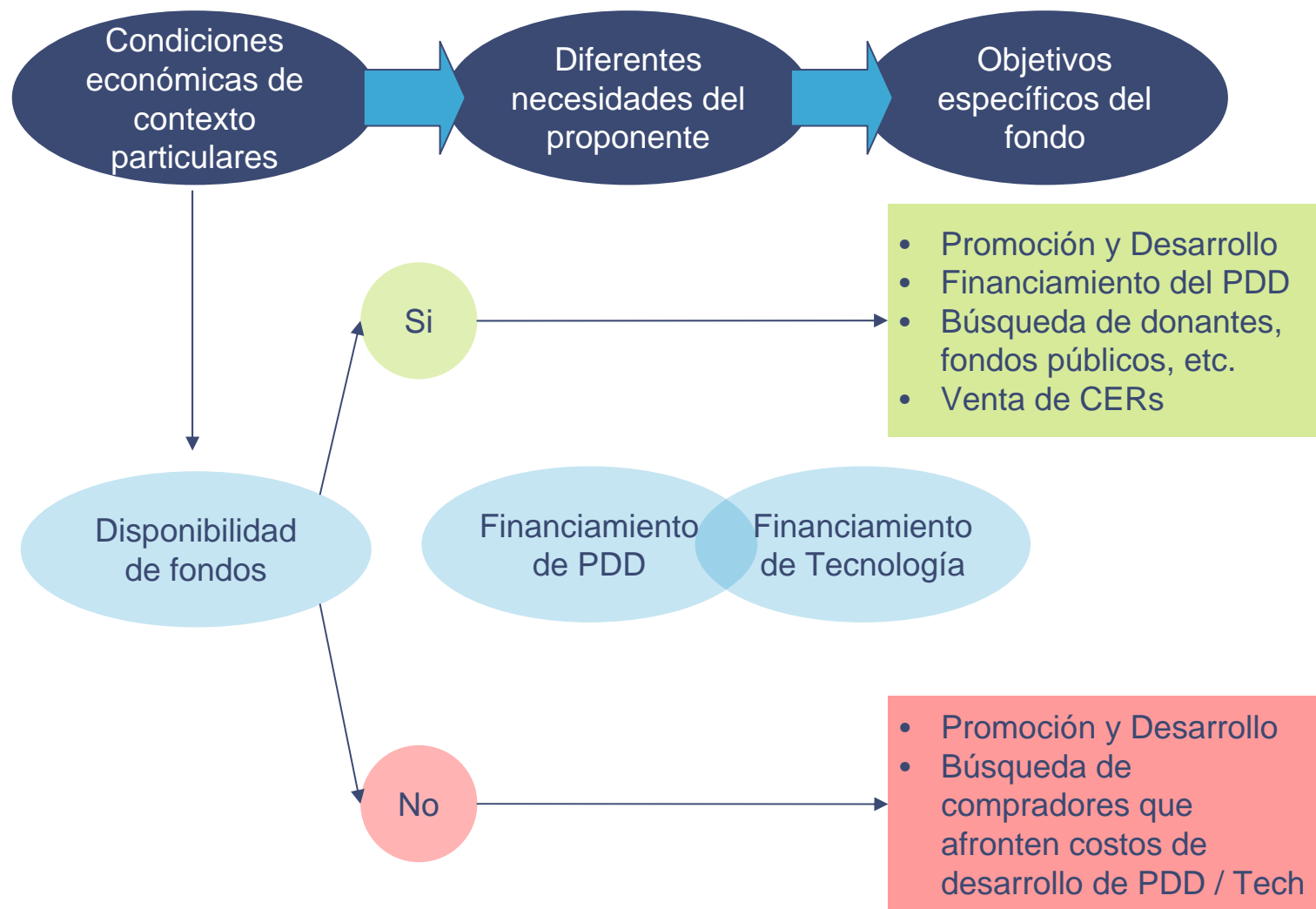
- Asistencia técnica en la gestión de venta: costos de transacción, tipos de venta, momento.
- Nuclear créditos en un Fondo:
  - Precio → incremento del valor de los CERs para el proponente y reduce costos transacción para comprador
  - Volúmenes → bundle de proyectos de pequeña escala: más elegibles
  - Garantías → disminución de riesgos para el comprador; mejora de calidad crediticia al vendedor
- Beneficios para un comprador de contar con un Fondo Vendedor → Trade off riesgos-precios. Disminución de asimetría de información merced al Fondo.

## Fondo Vendedor – Objetivos Generales (Cont.)

### 5. Mitigación de Riesgos

Riesgo	Rol del Fondo
Riesgos relacionados con proyectos de pequeña escala/ tamaño con altos costos de transacción y bajos rendimientos	Agrupar proyectos
Riesgo de delivery	Nuclear CERs en el Fondo – Fondo de Garantía (en dinero o en CERs)
Riesgo de performance	Análisis de la <u>viabilidad técnica del proceso productivo</u> realizado por el Fondo
Riesgo Kyoto	Análisis de la <u>viabilidad técnica del componente carbono</u> del proyecto y asesoramiento
Riesgo de país anfitrión	Análisis sobre la <u>viabilidad legal</u> del proyecto y asesoramiento Fondo. Mayor conocimiento de prioridades nacionales de desarrollo sustentable.
Riesgo de línea de base	Análisis sobre la viabilidad técnica
Riesgo de Mercado	Desarrollo de <u>proyecciones más confiables</u> con aval del Fondo
Barreras Cognitivas	<u>Difusión</u> de actividades MDL y sus beneficios potenciales
Barreras Analíticas	

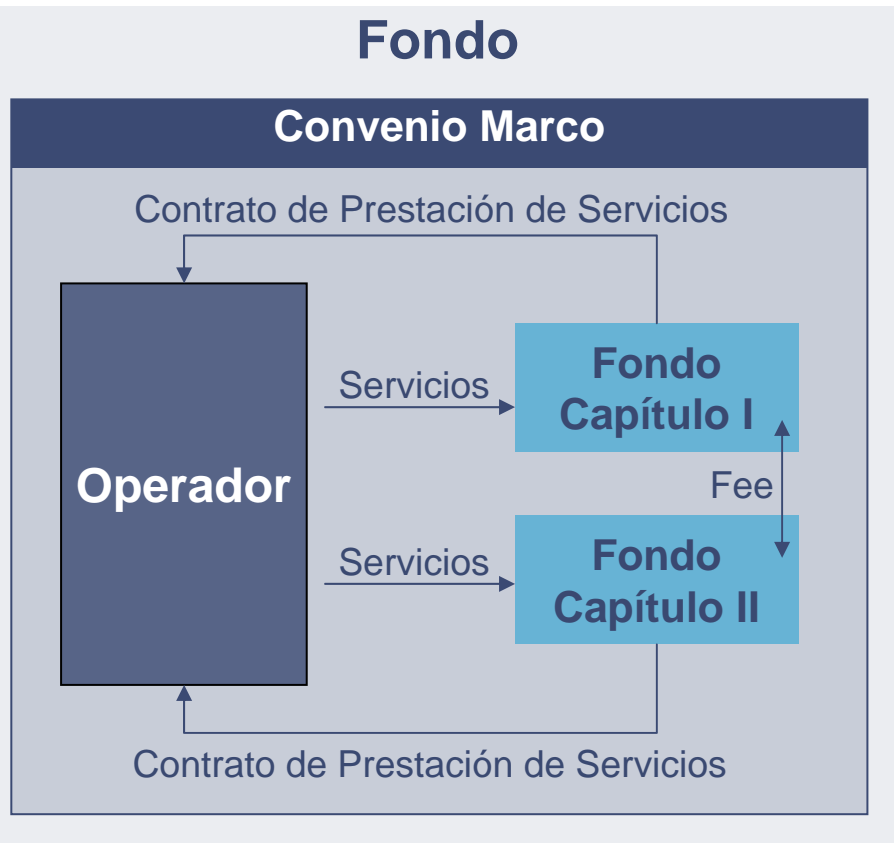
## La necesidad de diseñar modelos diferenciados



# Esquema básico de funcionamiento de Fondos Vendedores sin disponibilidad de financiamiento



## Esquema básico de funcionamiento de Fondos Vendedores con acceso a financiamiento



### Fines del Fondo I:

- Actividades Promoción y Desarrollo
- Desarrollo de proyectos hasta registración (financiamiento PDD, validación y registro)

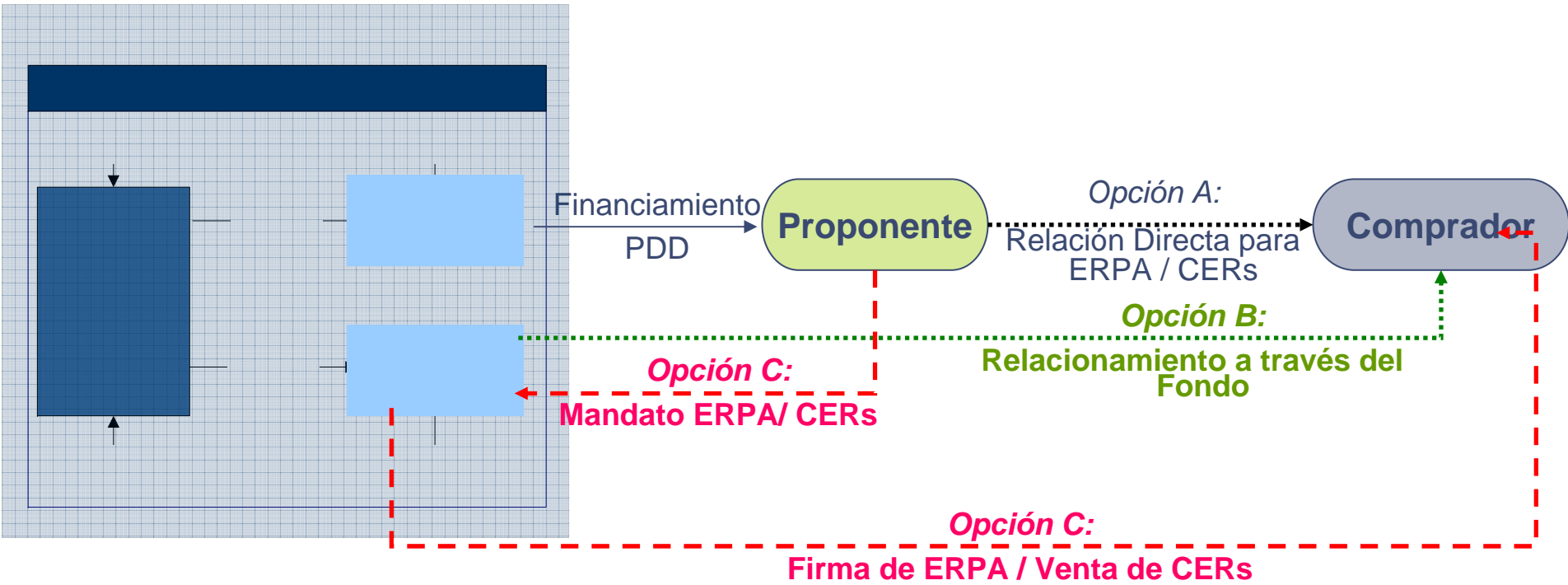
### Fines del Fondo II:

- Financiamiento de Tecnología:
  - Directo
  - Y/o mediante viabilización del mismo a través de fondos específicos
- Venta de CERs

### Funciones del Operador:

Desempeñar todas las actividades tendientes a la consecución de los fines de los Fondos I y II.

# Esquema básico de funcionamiento de Fondos Vendedores con acceso a financiamiento



¡ Muchas gracias por su atención !

Marcelo Iezzi  
Associate Partner

Sustainable Business Solutions

[marcelo.iezzi@ar.pwc.com](mailto:marcelo.iezzi@ar.pwc.com)

[www.pwc.com/sustainability](http://www.pwc.com/sustainability)

PRICEWATERHOUSECOOPERS 