

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

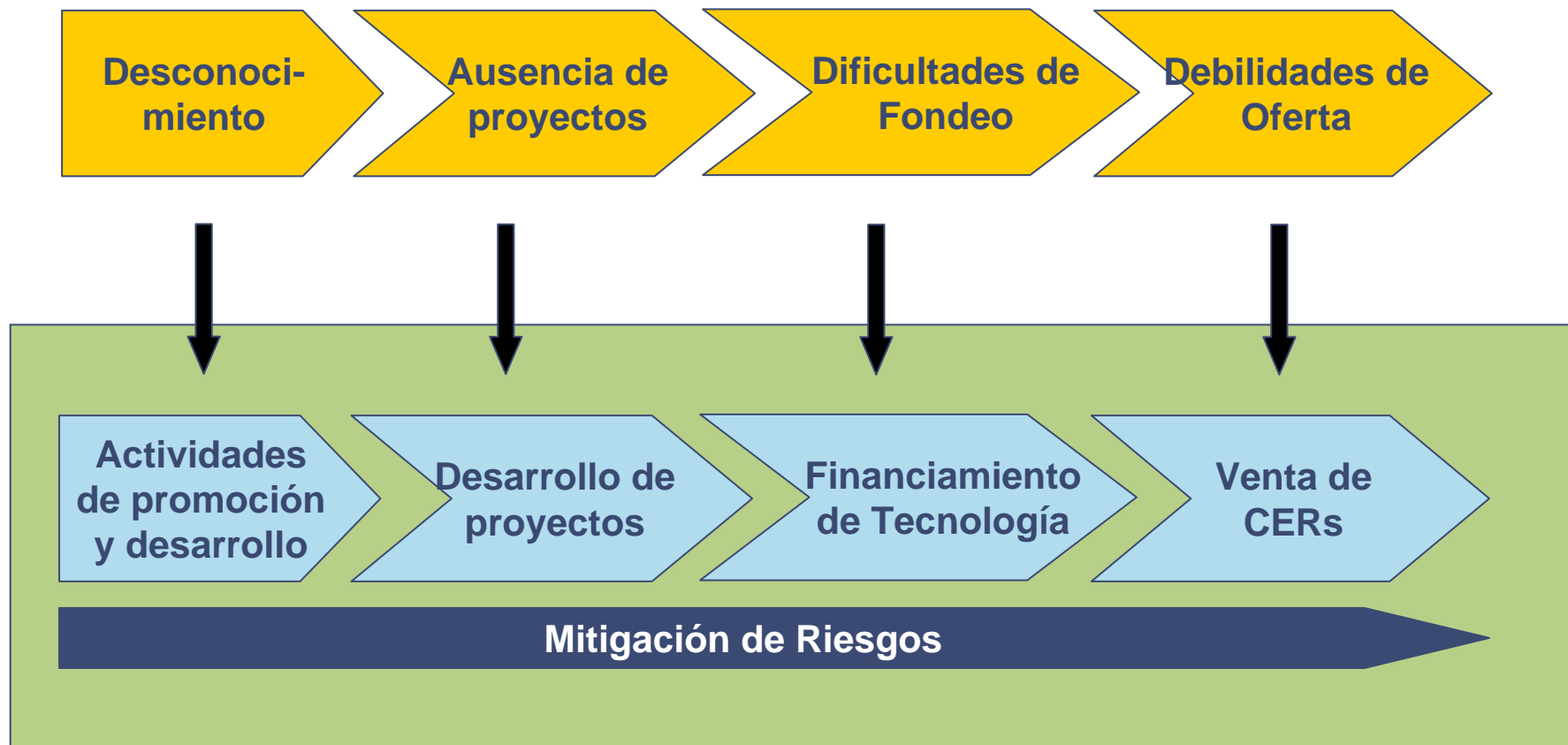
www.pwc.com/sustainability

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

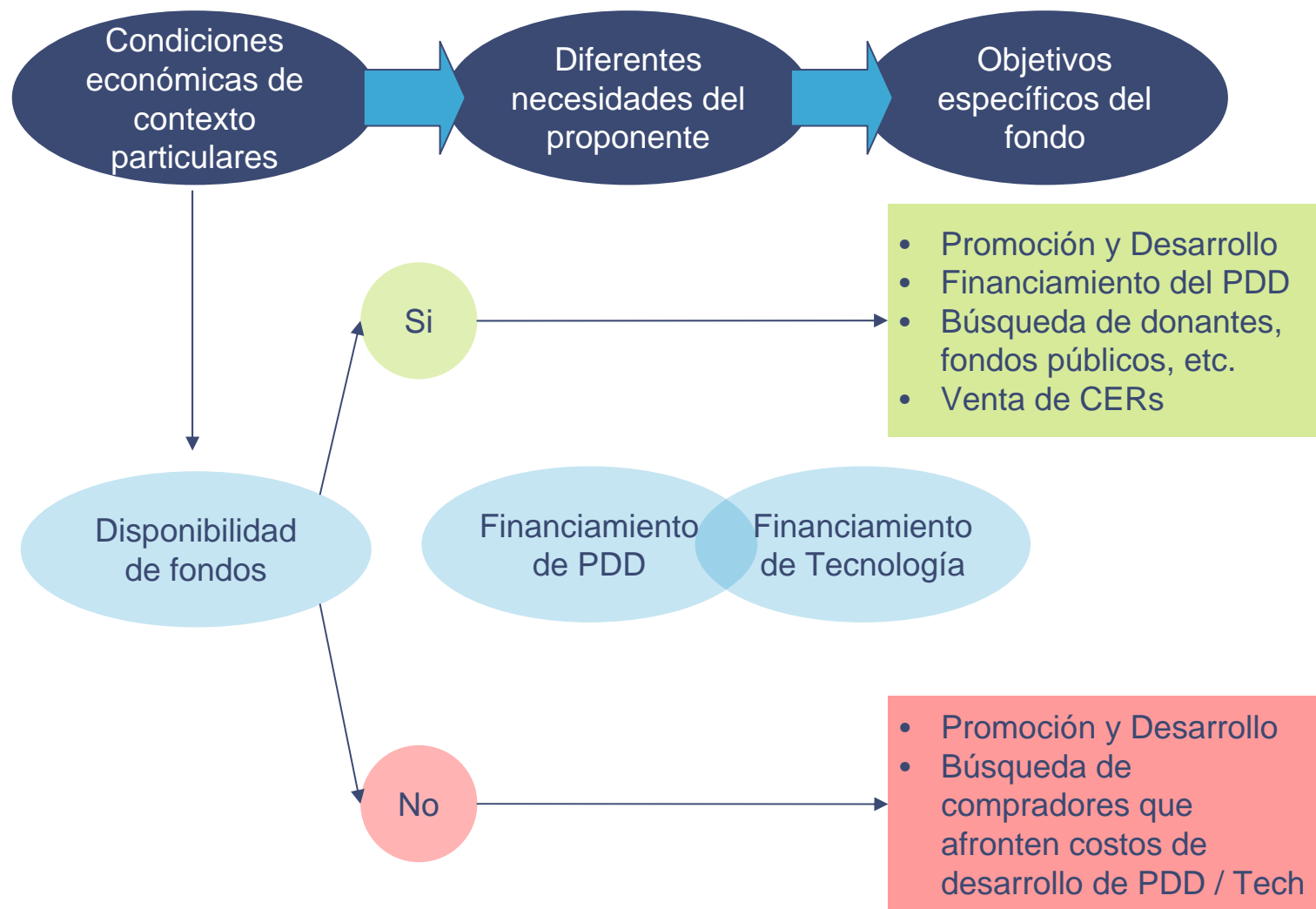
- Asistencia técnica en la gestión de venta: costos de transacción, tipos de venta, momento.
- Nuclear créditos en un Fondo:
 - Precio → incremento del valor de los CERs para el proponente y reduce costos transacción para comprador
 - Volúmenes → bundle de proyectos de pequeña escala: más elegibles
 - 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	

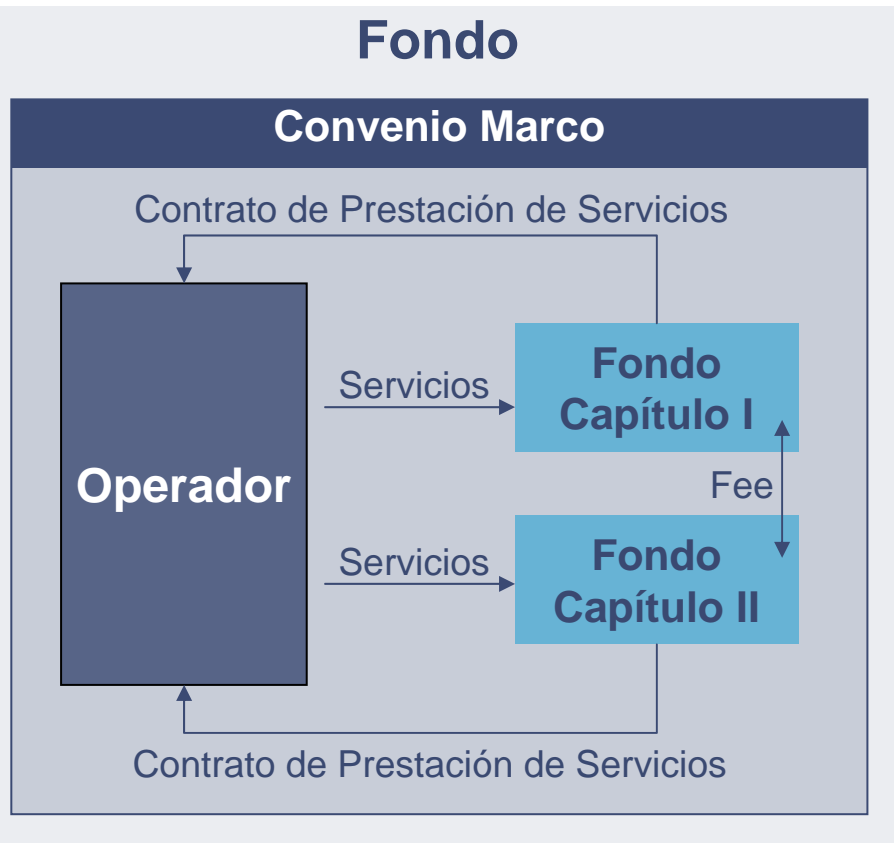
La necesidad de diseñar modelos diferenciados



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)

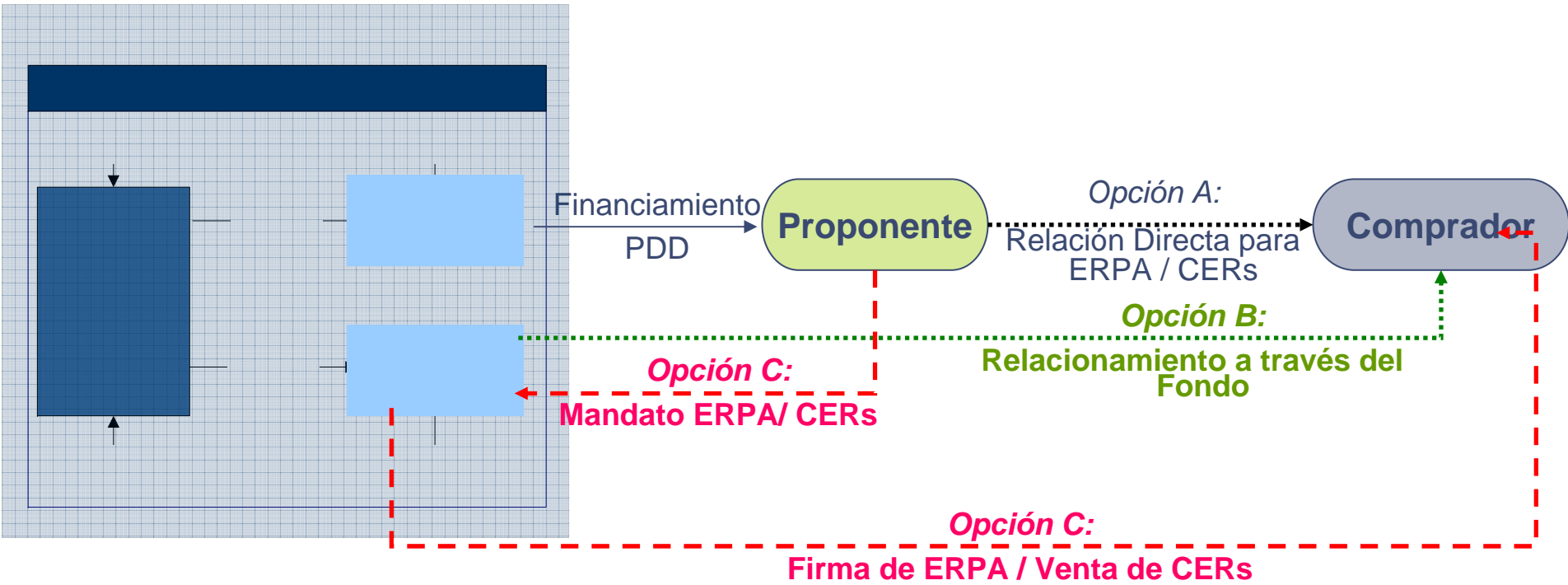
Fines del Fondo II:

- 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

www.pwc.com/sustainability

PRICEWATERHOUSECOOPERS 