

**Aspectos Contractuales:
El Contrato de Compra de Reducciones de
emisiones de GEI
(*Emission Reduction Purchase Agreement -
ERPA*)**

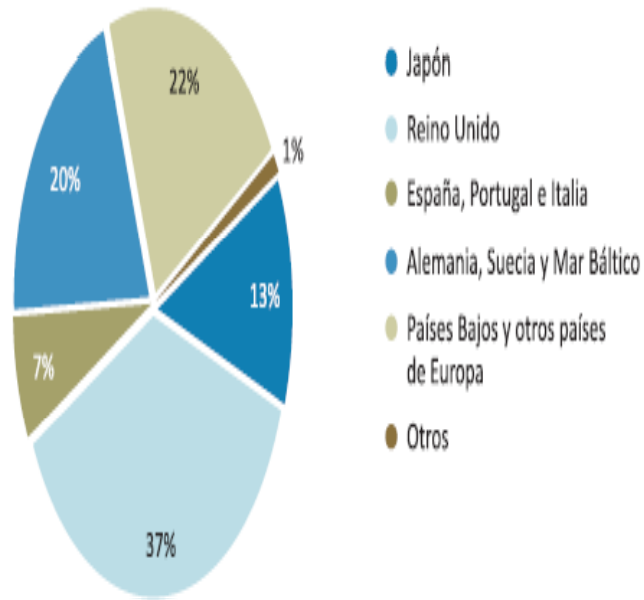
Tania Zamora Ramos
Analista Senior en Cambio Climático

Tercer Taller Nacional MDL
La Habana, Cuba.
29 de marzo al 1 de abril de 2011



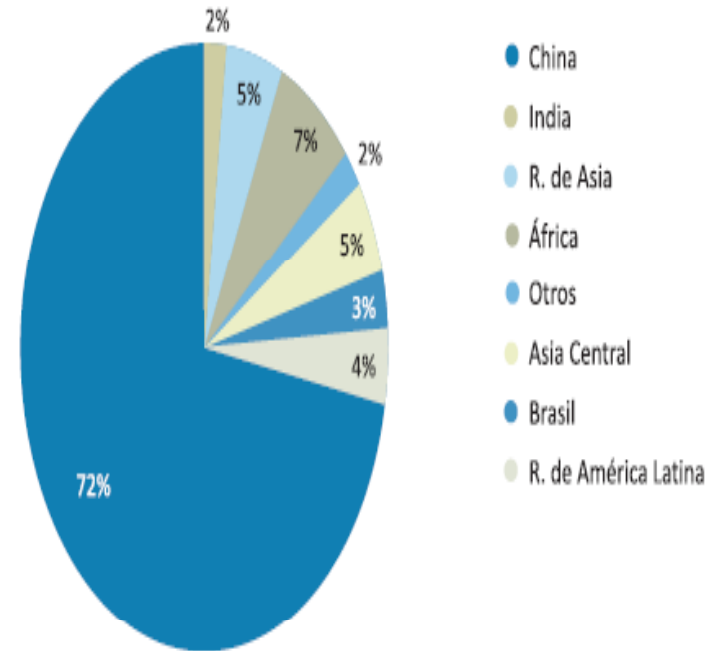
Antecedentes del Mercado de Carbono

Ilustración 4: Países compradores de CERs, 2009



Fuente: Banco Mundial, 2010.

Ilustración 5: Países vendedores de CERs, 2009

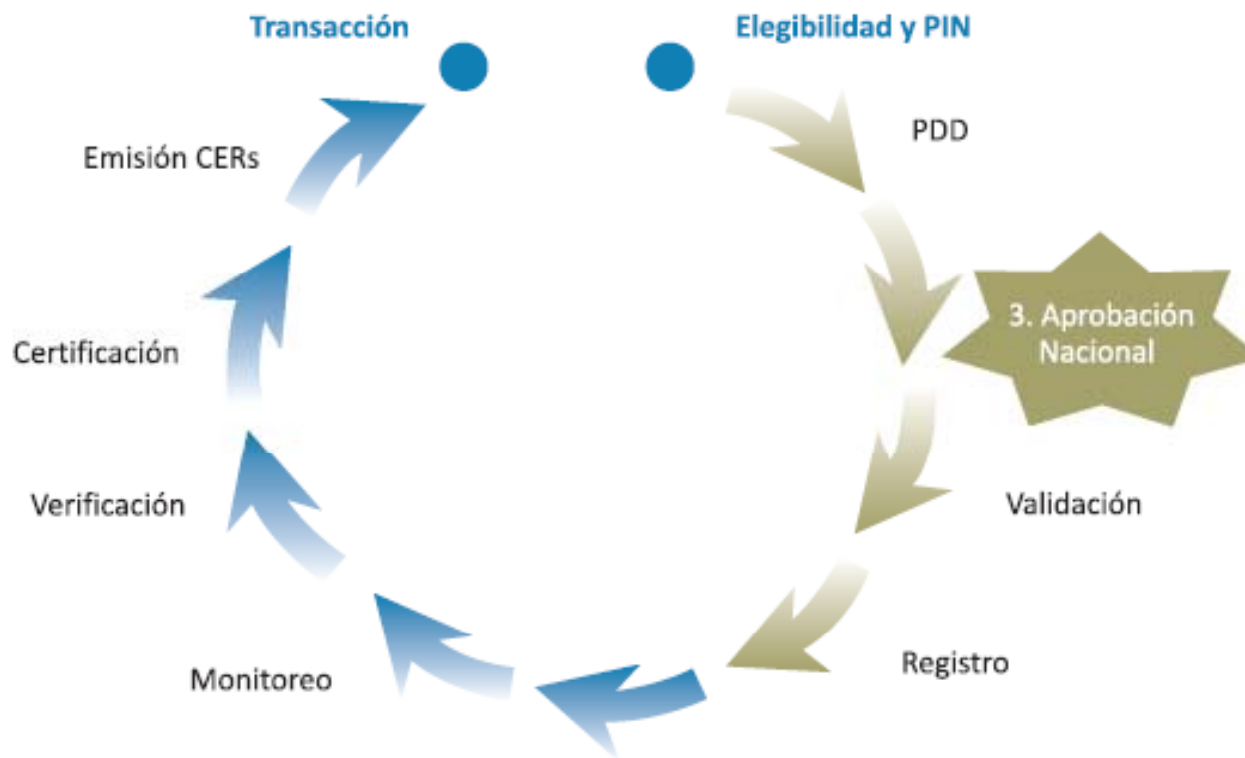


Fuente: Banco Mundial, 2010.



Etapa para negociación ERPA

Ilustración 15: El Ciclo del Proyecto MDL



Fuente: Modificado de la guía para desarrolladores de proyectos MDL. FONAM, 2004.



Negociación de ERPA

- Las negociaciones son a menudo poco equilibradas, especialmente cuando el vendedor es una entidad pequeña o mediana.
- Los compradores tienen más acceso y conocimiento del mercado, mejores índices de solvencia crediticia, más experiencia y asesoramiento legal especializado.
- Los ERPA son documentos complejos, que en general están en inglés y redactados en estilo propio del derecho consuetudinario: extenso, misterioso, complicado.
- Los vendedores suelen recurrir a abogados generalistas, o puede que no tengan ningún tipo de asesoramiento legal.
- Por ello en general los ERPA son sesgados en favor del comprador y muy poco equilibrados.



¿Cómo contratar en el Mercado de Carbono?

- Complejidad contractual: técnica y legal
- Idioma utilizado
- Trabajar en el mercado local
- Depende del riesgo que se quiera/ pueda asumir.
- Identificar los riesgos



¿Cómo contratar en el Mercado de Carbono?

Desarrollador de proyectos: Asume el costo

- Asumir los costos de transacción y otros costos
- Venta de CERs en cualquier etapa del ciclo del proyecto.
- Cuanto mas cerca se encuentra el proyecto de emitir los CER, mayor precio e de venta (minimiza el riesgo).

Desarrollador de proyectos: No asume los costos

- Los costos son asumidos por el comprador.
- El desarrollador obtiene un % de los CERs.
- El comprador obtiene un precio de venta de los CERs “castigado”.



¿Cómo contratar en el Mercado de Carbono?

- Esquemas de Venta mas utilizados en ALC.

Venta de CER futuros (forward)

- Pago adelantado para cubrir los costos de pre inversión del proyecto, o los costos de transacción del MDL.
- Especialmente contratos con Compradores finales, Multilaterales y fondos de carbono.

Venta spot de CERs

- Venta de CERs emitidos (issued).
- Negociación de mejores precios en el mercado spot.

Ventas con inversión

- Comprador participa como socio inversionista del proyecto.



Modelos de ERPAS

- Banco Mundial: El modelo actual del Banco Mundial está basado en “Condiciones Generales” y en un contrato MDL de compraventa de CER [o VER] no negociables.
<http://carbonfinance.org/docs/CERGeneralConditions.pdf>
- IETA: ERPA de IETA es un Código de Términos del CDM Versión 1.0 (2006). Este código es la base del ERPA de IETA.
<http://www.ieta.org/ieta/www/pages/getfile.php?docID=1794>
- Iniciativa CERSPA: Fuente abierta e independiente de un modelo de contrato de compraventa de CER.



El contrato ERPA (Emission Reduction Purchase Agreement)



EMISSIONS REDUCTION PURCHASE AGREEMENT ©

Version 3.0 2006

This Agreement has been developed by the International Emissions Trading Association (IETA) to facilitate trading under the Clean Development Mechanism (CDM). IETA encourages the use of this document by all interested parties.



IETA "Emission Reduction Purchase Agreement"

Version 3.0; 11.09.2006

Foreword

The International Emissions Trading Association (IETA) is a non profit organization created in June 1999 to establish a functional international framework for trading greenhouse gas emissions reductions. Its 134 international members include leading multinational companies from across the carbon trading cycle: emitters, solution providers, brokers, insurers, verifiers and law firms.

IETA works for the development of an active, global greenhouse gas market, consistent across national boundaries. In doing so IETA focuses on the creation of systems and instruments that will ensure effective business participation.

This version 3.0 of the Emissions Reduction Purchase Agreement (ERPA) for the Clean Development Mechanism (CDM), dated 13 September 2006, reflects further market development, input from market players and the decisions by the COP/MOP as well as CDM Executive Board. It should be used in conjunction with the CDM Code of Terms of which the latest version can be downloaded from the IETA website (www.ieta.org). We feel that the current version addresses many of the issues raised and will help increase liquidity in this rapidly developing market.

Andrei Marcu
President & CEO, IETA

Formato de un ERPA

Contenido

- 1.- El contrato ERPA
- 2.- Definiciones e interpretación
- 3.- Condiciones precedentes
- 4.- Obligaciones del vendedor
- 5.- Obligaciones del comprador
- 6.- Representación, garantías
- 7.- Terminación
- 8.- Regulaciones y resolución de conflictos
- 9- Miscelaneos
- 10.- Cronograma de pagos



Consideraciones de un ERPA

- ¿Existen tipos de ERPA?
- ¿Cómo se pueden comercializar los CERs?
- ¿Es necesario que el CER esté “emitido” para venderlo?.
- ¿En un ERPA existen condiciones de entrega garantizada al comprador? ¿Existen penalidades?
- ¿Cuales son las ventajas y riesgos de garantizar la venta de CERs a un comprador?



Negociación y Estructuración de ERPAs

- Los compradores y vendedores pueden negociar aspectos claves del ERPA, en términos y condiciones:
 - Transacciones de CERs en mercado SPOT o a futuro
 - Volúmenes de CERs garantizados o no
 - Precios fijos o variables
 - Pagos adelantados
 - Responsabilidad en costos e impuestos.
 - Resolución de contrato

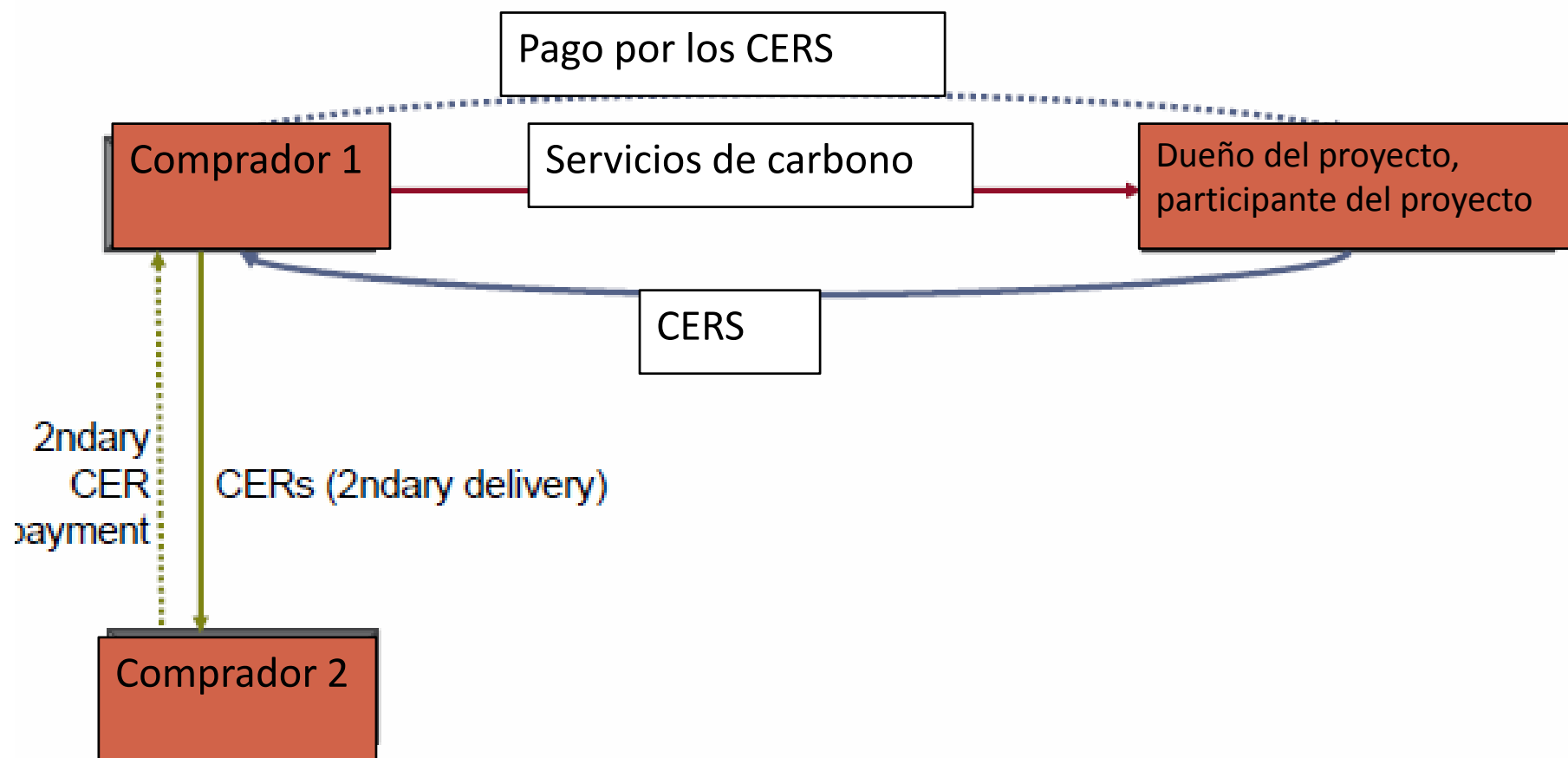


Tipo de ERPA : 1) Soporte para el Desarrollo

- El comprador proporciona servicios de desarrollo del proyecto MDL al dueño del proyecto.
- El comprador realiza la compra de CER del desarrollador del proyecto bajo una ERPA .
- Los pagos del ERPA pueden ser estructurados como pagos adelantados, y descontados posteriormente al momento de la entrega de los CERs.



Tipo de ERPA : Soporte para el Desarrollo

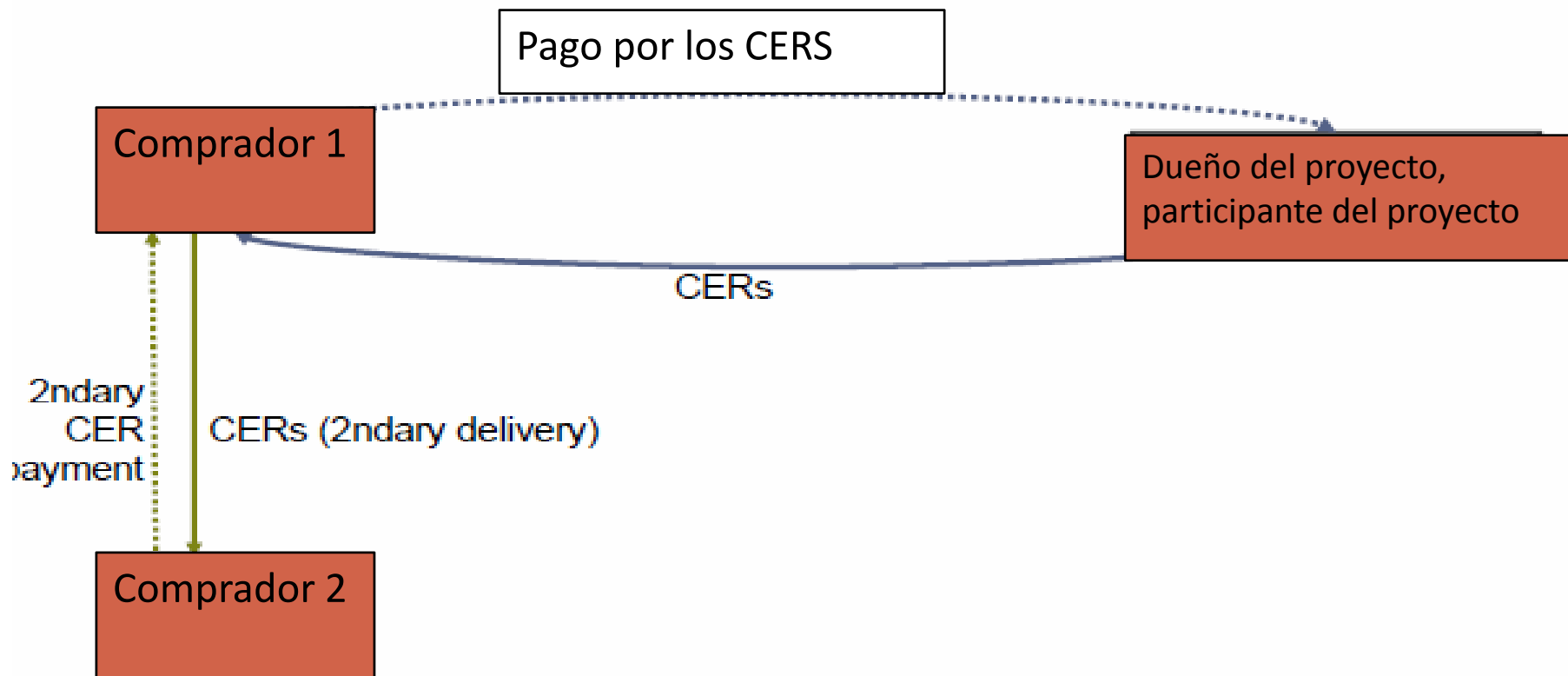


Tipo de ERPA – 2) sin desarrollo (offtake)

- El comprador **no** proporciona **servicios para el desarrollo** del proyecto al dueño del proyecto (desarrollador).
- El comprador de adquiere los CER del dueño del proyecto bajo un contrato ERPA.
- Los pagos por la venta de los CERs bajo el contrato ERPA, es probable que se realice contra entrega – es menos probable el pago por adelantado de los CERs.



Tipo de ERPA – sin desarrollo (offtake)



Aspectos a definir antes de la firma de un ERPA



Elementos claves al elaborar un contrato

Evaluación del Riesgo

- Se debe identificar los riesgos que se pueden controlar:
 - Relacionados a la existencia del proyecto.
 - Financiamiento, puesta en marcha del negocio.
- ¿Cuales son las consecuencias de conocer los riesgos que se pueden controlar?
 - Para la **negociación de los plazos del cumplimiento** de obligaciones, **determinación de responsabilidad, en el precio.**



Elementos claves al elaborar un contrato

Evaluación del riesgo:

Identificar que riesgos NO pueden ser controlados:

- Generalmente no se pueden controlar aquellos riesgos relacionados a la actuación de terceros:
- Autorizaciones, negociaciones con los actores, desastres naturales, validación, registro, verificación, etc.



Cumplimiento con la leyes del país anfitrión

Estatus legal y el rol de la AND.

- Algunas regulaciones suplementarias pueden apoyar a los proyectos MDL:
 - Exoneración de impuestos por pago de los CERs
 - Procesos simplificados de aprobación nacional
 - Soporte financiero
- También pueden existir restricción:
 - Restricciones para la participación de proyectos MDL por capitales extranjeros.
 - Restricciones en los acuerdos de reparte de los ingresos por la venta de CERs.
 - Impuestos específicos y otros cargos.



Cumplimiento con la leyes del país anfitrión

- Los proyectos MDL deben ser implementados de acuerdo con las exigencias de las leyes domesticas del país anfitrión.
- Los siguientes tipos de leyes pueden afectar al MDL de forma positiva o negativa:
 - Leyes de propiedad (tenencia de la tierra, activos y recursos, CERs)
 - Leyes a impuestos e inversiones (doble tributación, exoneración de doble tributación).
 - Leyes para servicios financieros
 - Leyes de protección ambiental (EIA)



Elementos claves al elaborar un contrato

¿Cuales son los aspectos mas importantes a tomar en cuenta en la elaboración/ revisión de un contrato?

1.- VIGENCIA DEL CONTRATO

- Determina el tiempo de vida del contrato y también el momento en el que se activan las obligaciones que asume cada una de las partes.
-*El presente contrato regirá / entrará en vigor, desde la fecha de suscripción por ambas partes.....*
- **Clave:** saber que efecto tendrá la clausula de vigencia en las condiciones del contrato.



Condiciones precedentes:

- Determinar aquellas condiciones que deben verificarse para que ciertas obligaciones entre en vigencia.
- A diferencia de la cláusula de vigencia, esta cláusula funciona como una **condición**.
- ***El contrato se encuentra vigente, pero no así todas sus cláusulas***



Condiciones precedentes

- ¿Cuales pueden ser las condiciones precedentes reguladas?
 - Validación y/o registro del proyecto
 - Otorgamiento de garantías
 - Generación de CERs del proyecto



Condiciones precedentes

lo que no se debe hacer:

- Ambas partes deben asumir el riesgo de una condición precedentes, *NO SOLO EL VENDEDOR*
- Lo que no se debe aceptar:
 - “las obligaciones del comprador quedan sujetas a: _____
 - “las obligaciones del comprador y vendedor quedan sujetas a : _____



Estrategias comerciales para la venta de CERs

- Puede pactarse la compra-venta de la cantidad total de CERs, una cifra exacta, o un porcentaje de los CERs generados.
- La cifra exacta permite conocer de antemano el ingreso económico esperado.



Elementos claves al elaborar un contrato

- **Condiciones precedentes:** *lo que no se debe hacer*
- Establecer o definir plazos que dependen de terceros:
 - “El vendedor se obliga a que el proyecto se registre en el plazo de un año”.Se recomienda
 - “El vendedor hará los esfuerzos razonables para que el proyecto se registre en un año”(indicar la definición de razonables en el contrato”).



Obligaciones Vendedor - de entrega de los CERs

- Los ERPAS pueden establecer la venta de CERs:
 - En volúmenes fijos con una garantía del vendedor para la entrega de cierto número de CERs.
 - En volúmenes no garantizados, es decir el comprador comprará el 100% de los CERs del proyecto, y estos CERs dependerán del desempeño del proyecto.
- Las entregas no garantizadas son usuales en las transacciones del mercado primario.
- Cada una de estas aproximaciones tiene riesgos y beneficios tanto para compradores como para vendedores.



Obligaciones Vendedor: entrega de CERs garantizadas

- La entrega garantizada obliga al vendedor a entregar un volumen fijo de CERs.

Ejemplo:

- Los volúmenes fijos garantizados se especifican en un cronograma de entrega.
 - Con respecto a cada periodo de verificación, el vendedor (desarrollador del proyecto) deberá entregar al comprador el número de CER para el periodo de verificación, especificado en el cronograma de entrega.



Obligaciones del Vendedor: entrega de CERs garantizadas

- El 100% de los CERs, incluyendo un mínimo de entrega garantizado.
- El vendedor (desarrollador) venderá y entregará al comprador todos los CERs generados por el proyecto, sujetos a una cantidad mínima. p.e. 50,000 CERs.



Mitigación del riesgo de las condiciones garantizadas de entrega de los CERs.

- El riesgo del incumplimiento de las obligaciones puede ser mitigado por:
 - Garantizar solo un porcentaje o proporción de los CERs que serán generados:
 - P.e. calcular un volumen garantizado como un % de la cantidad de CERs establecidos en el PDD.
 - Utilizando **condiciones precedentes** para manejar el riesgo del proyecto.
 - Agrupamiento de CERs de varios proyectos pertenecientes a un mismo dueño.
 - El ERPA cubre varios proyectos con un % total garantizado



Obligaciones Vendedor: Entrega no garantizada de CERS

- El volumen de CERs en el contrato ERPA , de venta a futuro (forward), está determinado por el desempeño del proyecto. p.e. volúmenes de CERs generados.
- Ejemplos:
 - El comprador adquiere todos los CERs del proyecto:
 - El vendedor (desarrollador) venderá y entregará al comprador todos los CERs emitidos con respecto a las reducciones de gases de efecto invernadero que el proyecto genere hasta el 01 de enero del 2013.



Obligaciones Comprador - Vendedor: Opciones de Pago

- Los pagos de los CERs a futuro, se realizan típicamente antes o después de la entrega
- El pago y la entrega de forma simultanea es difícil.
- Los pagos antes o después de la entrega de los CERs crean riesgos diferenciados para compradores y vendedores.



Obligaciones Comprador - Vendedor

Los pagos después de la entrega

- Los pagos después de la entrega son mas comunes que antes de la entrega.
- El ERPA se negocia un periodo de tiempo (pe 5-30 días) para el pago, después de la entrega.
- El pago después de la entrega:
 - Minimiza la exposición del comprador ante los riesgos de la entrega (el comprador requiere los CERs para poder hacer el pago), pero
 - El aumenta el riesgo para el vendedor (se hace la entrega pero se demora el pago).
- LOS VENDEDORES PUEDEN JUSTIFICAR MEJORES PRECIOS, DEBIDO AL RIESGO EN LOS TIEMPOS DE PAGO.



ERPA: Precios Fijos.

- Los precios de los CERs pueden ser fijos o variables (flotantes) – lo cual afectará los precios de los CERs.
- Precios fijos:
 - Protege al comprador de los precios picos de los CERs, y al vendedor de las caídas en el precio.
 - No obstante si el precio del mercado se eleva, el vendedor deberá vender al precio establecido.
- Los precios fijos son menos comunes, debido a la sofisticación del mercado.
- Los mecanismos de precios también son sofisticados.



Cantidad de CERs comercializados:

- Precios variables:
 - Minimizan la volatilidad del mercado
 - Permiten una participación en los movimientos favorables del mercado.
- Los precios variables pueden estar vinculador a precios de mercados o a precios de esquemas de comercio de emisiones.
- Para minimizar la volatilidad del mercado, se plantean precios “pisos” y “precios techo”



Aspecto Regulatorios del ERPA

- Es mucho mas común que los ERPAs estén sujetos a la legislación y regulaciones de los compradores.
- También puede existir ERPAs regulados por las leyes del país anfitrión.
- Lo mas importante a elegir son las regulaciones con las cuales el vendedor se sienta mas comfortable.



Cronograma

- Se debe determinar que significa la entrega de los CER. Esto se establece en función de la cantidad pactadas
- Determinar cuando se realizará la entrega. Normalmente se realiza de manera anual.
- Determinar el momento de la entrega y cuando se cumple, normalmente es con el depósito de los CERs en la cuenta de registro del desarrollador del proyecto o del comprador.



Incumplimiento

- Significa no cumplir con las obligaciones en su integridad. Si el cumplimiento determina la resolución del contrato, esto podría verificarse con un incumplimiento mínimo.
- El incumplimiento siempre conlleva responsabilidad
- Puede presentarse:
 - incumplimiento en la entrega
 - Incumplimiento en el pago
 - Declaraciones falsas o datos inexactos
 - insolvencia
- Definir responsabilidad y limitaciones



Muchas Gracias

Tania Zamora Ramos
ÉcoRessources Carbone S.A.C.

Tania.zamora@ecoressources.com

