

Tercer Taller Nacional MDL

La Habana, Cuba

Sesión III: Aspectos contractuales, Políticas y Medidas, Manejo de Riesgos

Negociación del ERPA en PETROAMAZONAS EP: La perspectiva de un desarrollador de proyectos

David Neira
Especialista MDL
PETROAMAZONAS EP



CONTENIDO

- 1) Antecedentes
- 2) Consideraciones para la negociación
- 3) Algunos temas críticos en el ERPA
- 4) Lecciones aprendidas



1.- Antecedentes: Contextualización

- El portafolio de Proyectos MDL de Ecuador está dominado por proyectos de energía renovable, particularmente hidroeléctricas.
- PETROAMAZONAS EP (PAM) es es una Empresa Pública dedicada a la gestión de las actividades asumidas por el Estado en el sector estratégico de los hidrocarburos y sustancias que los acompañan, en las fases de exploración y explotación; con patrimonio propio, autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión.
- Primera empresa petrolera en gestionar un Proyecto de Optimización de Generación Eléctrica (OGE) bajo el MDL.
- No se dispone de información previa sobre la experiencia en la negociación de ERPAs .



2.- Consideraciones para la negociación del ERPA (1 de 6)

- **CONDICIONES EXTERNAS (a inicios del 2010)**
 - En Copenhague no se cumplieron las expectativas lo que generó considerable incertidumbre en el mercado y consecuentemente la caída de los precios de los CERs.
 - Además, debido a la crisis económica de finales del 2008, muchos países / empresas redujeron sus emisiones sin necesidad de comprar CERs.
 - Por lo anterior, los posibles compradores de los CERs de PAM NO estaban dispuestos cerrar una negociación de compra venta de CERs para el periodo post 2012.



2.- Consideraciones para la negociación del ERPA (2 de 6)

- ESTATUS DEL PROYECTO Y GESTIÓN MDL
 - El Proyecto estaba en marcha (ejecución de Fase 2) por lo que su avance físico (a un paso mas acelerado que la gestión MDL) hubiese podido poner en peligro la “adicionalidad”. Por lo tanto, era necesario iniciar la Validación del Proyecto MDL.
 - El eje principal del Proyecto MDL de PETROAMAZONAS es la conversión de los motores crudo a gas crudo.
 - Se negoció con el proveedor tecnológico para que cierto porcentaje de los fondos requeridos para el componente de Conversión Motores Crudo a Gas – Crudo se financien con los ingresos producidos con la venta de CERs.



2.- Consideraciones para la negociación del ERPA (3 de 6)

- ESTRATEGIA Y MODELO DE NEGOCIO: CONDICIONES INTERNAS
 - Al momento de la negociación del ERPA, se disponía de un borrador completo del PDD el cual fue preparado in-house.
 - De acuerdo al Modelo de Negocio desarrollado por PAM era necesario negociar la venta de CERs con anticipación ya que parte del pago para la Conversión Motores Crudo a Gas – Crudo se financiarían con estos ingresos.
 - El posible desfase entre el avance físico del Proyecto y la Validación y Registro (en caso de no proceder con la validación de manera inmediata), se corría el riesgo de que el Proyecto MDL de PAM no cumpla con el requisito de la “Adicionalidad”.



2.- Consideraciones para la negociación del ERPA (4 de 6)

- DEFINICIÓN MODELO DE NEGOCIO

- Actores involucrados:

- 1) Desarrollador del Proyecto: PETROAMAZONAS EP – RIESGO:

- Implementación del Proyecto
- Disponibilidad de Gas

- 2) Fabricante/proveedor de tecnología: Wartsila – RIESGO:

- Desempeño de la Tecnología / Conversión Crudo a Gas-Crudo

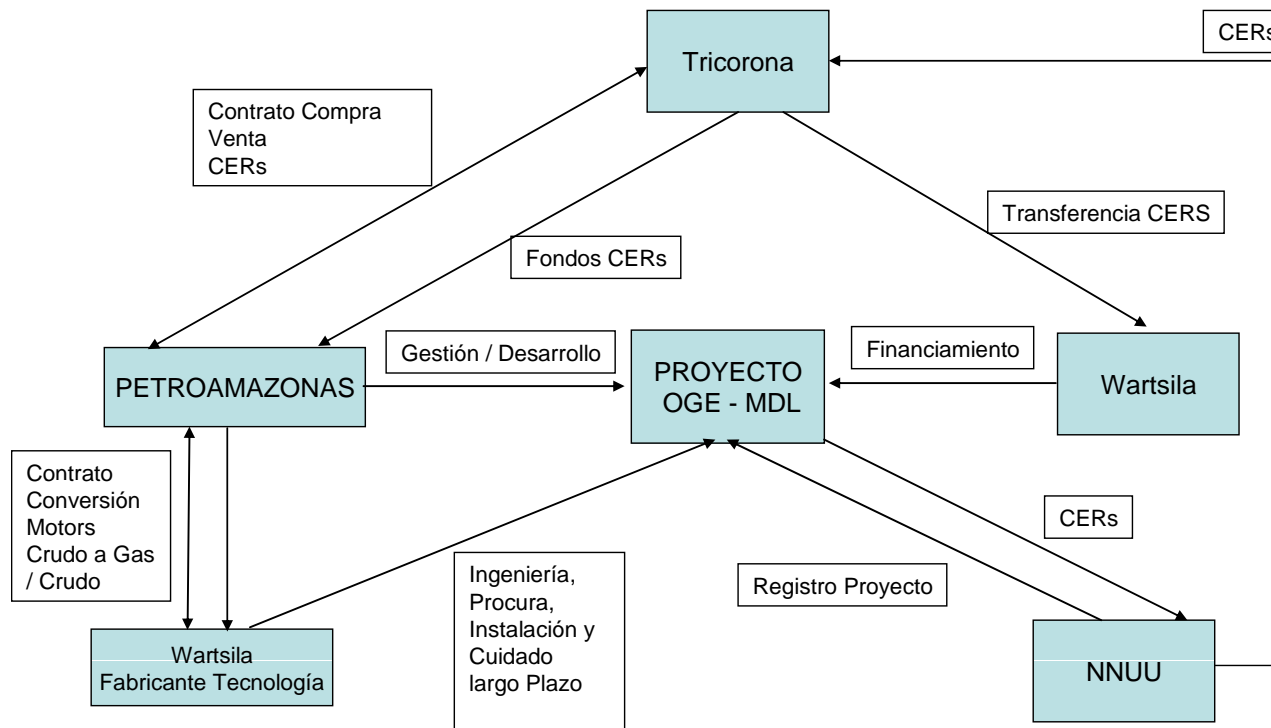
- 3) Comprador CERs: Tricorona – RIESGO

- Precio
- Marco Regulatorio Post 2012



2.- Consideraciones para la negociación del ERPA (5 de 6)

Modelo de Negocio MDL - PAM



2.- Consideraciones para la negociación del ERPA (6 de 6)

- NEGOCIACIÓN “ERPA”

- Para el éxito del Modelo de Negocio diseñado por PAM era necesario el cierre de la negociación de compra-venta de CERs:
 - Cofinanciar el Proyecto - Adicionalidad.
 - Mitigar riesgos tecnológicos.
 - Mitigar riesgos de precio e incertidumbre del marco legal internacional del MDL.
 - Iniciar y acelerar la validación del Proyecto.
 - Convertirse en una empresa referente a nivel nacional e internacional.



3.- Algunos temas críticos en la negociación del ERPA

- ERPA no es un contrato “convencional” al que las compañías se enfrenten regularmente.
- ERPA incluye al “comprador” y al “proveedor de tecnología” – tripartito.
- Precio.
- Garantías.
- Costos de transacción.
- Transferencia de derechos y obligaciones.



4.- Lecciones aprendidas

(1 de 2)

- Previo a la negociación es importante conocer sobre cuales son el estatus, tendencias y actores del mercado.
 - Estudiar las condiciones del mercado (participación en foros y eventos, revisión de documentación específica, interacción con los actores del mercado, etc.)
- Existen muchas estrategias en cuanto al desarrollo de los proyectos MDL donde una opción hubiera sido esperar con la venta de los CERs ya sea en la etapa final (entre Validación y Registro) o posterior a su Registro en las Naciones Unidas. Sin embargo, es muy importante analizar las condiciones y posición del desarrollador del proyecto.



4.- Lecciones aprendidas

(1 de 2)

- No se puede “estandarizar” las estrategias y modelos de negociación. Lo que funciona para unos no necesariamente funciona para otros.
- Importante! Diseñar un esquema de acuerdo a las condiciones externas e internas.
- El ERPA puede ser un instrumento para “blindar” la adicionalidad de los proyectos.
- Es muy importante compartir los riesgos entre todos los actores y buscar un acuerdo ganar-ganar.



Muchas gracias por su atención!

