

## **Tercer Taller Nacional MDL La Habana, Cuba, del 29 de marzo al 1 de abril de 2011**

---

**Simulación de un ejercicio de negociación:**

**Acuerdo de Compra Venta de Reducción de Emisiones (ERPA por sus siglas en inglés)**

**Facilitadores: Tania Zamora (ECORESSOURCES) y David Neira (PETROAMAZONAS EP)**

---

### **1.- Escenario:**

- El Proyecto “Parque Eólico Cubaenergía”, es un proyecto desarrollado por la Empresa Nacional de Energía Renovable del país (ENER es el dueño del proyecto y participante del proyecto). El Proyecto tiene como objetivo construir un parque eólico y busca registrar este proyecto bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL). El proyecto además contribuirá a una mayor seguridad energética al país, y aminorar la dependencia de petróleo para la generación de energía eléctrica.
- Se espera que el proyecto genere aproximadamente unos 100,000 CERs en cada año de su operación. Estos cálculos se han determinado para el año 2010, tomando en cuenta el factor de emisión del sistema eléctrico ( $FE = 0,8 \text{ tCO}_2\text{e/MWh}$ ).
- De acuerdo a la planificación, el proyecto debería iniciar construcción en el mes de julio de 2011 e iniciar su operación en julio del 2012, no obstante ha sufrido retrasos debido a la reformulación del proyecto, la falta de expertos nacionales, así como la falta de capital para completar algunas mediciones de viento necesarias para la ubicación del proyecto.
- Debido a las condiciones del mercado, y a las incertidumbres del Protocolo de Kyoto, el vendedor (ENER) se ve en la necesidad de firmar un ERPA lo antes posible, para minimizar el riesgo asociado, e intentar vender los CERs en el MDL o en el Sistema de Comercio de la Unión Europea.
- Dado que el primer periodo de cumplimiento del Protocolo de Kyoto (2008 – 2012) está cercano a culminar, los compradores, como es el caso de Gobiernos, Empresas y Multilaterales, compran CERs hasta el año 2015. No obstante el tiempo que se demora en cerrar las negociaciones es particularmente extenso.
- Actualmente el “Parque Eólico Cubaenergía”, está en proceso de obtener las aprobaciones requeridas en el marco legal nacional, ENER tiene la seguridad que estas aprobaciones serán listas en 2 meses.
- En este proceso, ENER ha iniciado la gestión en el ciclo MDL, y está en proceso de obtener la carta de aprobación, otorgada por la Autoridad Nacional Designada.
- De la misma manera se cuenta con un consultor que va a desarrollar los documentos necesarios para el registro del proyecto (incluyendo el PDD y su

respectivo plan de monitoreo, así como el acompañamiento hasta el registro), pero no se ha formalizado el contrato con el consultor, lo cual significa que este trabajo aun no comienza. No obstante el proyecto cuenta con una Nota Idea de Proyecto (PIN) que le ha servido para promocionarlo a nivel internacional, entre compradores, brokers (intermediarios), inversionistas y proveedores de tecnología.

- Existe una gran demanda para la provisión de servicios de validación y ENER aun no ha identificado una Entidad Operacional Designada (EOD) para realizar la validación de su proyecto.
- Se estima que ENER requiere US\$ 250,000 adicionales para cubrir los costos de preparación de los documentos para registrar el proyecto bajo el MDL. Así como para la validación, el registro y la asesoría legal para la negociación del ERPA con un comprador de CERs.
- Los costos de capital del proyecto serán financiados a través de un préstamo – deuda del Banco Nacional. No existe expresión de interés del Banco Nacional en comprar los CERs por el momento, o ser participante o dueño del proyecto.
- No obstante el proyecto necesita cubrir otros costos de capital (30%), así como conseguir financiamiento adicional (40%). En este sentido existe una empresa generadora de energía de capitales suizos que está interesada en invertir en proyectos de generación de energía renovable, y que ha expresado su interés para ser inversionista en el proyecto.

## **2.- Propuestas**

En el marco de la promoción de su proyecto, ENER ha recibido dos ofertas para la compra de los CERs generados por el Proyecto Eólico con las siguientes condiciones:

### **Comprador 1/Broker**

1. Propone firmar el ERPA hasta el 2015.
2. No asegura precio mínimo post 2012. Es decir compra a precio fijo solo el flujo hasta el 2012. También ofrece un precio fijo del 2012 al 2015, que corresponde (penalizado 40% del precio hasta el 2012). No ofrecer precios indexados (flotante o variable).
3. El precio fijo que ofrece por la compra de certificados a futuro es como máximo US\$ 9.00
4. Tiene experiencia en negociación de precios con compradores finales de CERs, garantizando se esta manera precio altos, debido a sus fee (tasas) de comercialización.
5. Se asegura un porcentaje sobre la venta del flujo de CERs (fee de éxito) 7% - 10%.
6. No asume costos de transacción. Es decir, estos costos son cargados a la primera expedición de los CERs.
7. Tiene el contacto de un comprador que está interesado en invertir en el proyecto.

8. Asume la responsabilidad del ciclo MDL (contrata consultores para el PDD, lidera la validación y contrata a la validadora, etc.) Es decir, se encarga de todo el proceso MDL.

### **Comprador 2/Compliance Buyer**

1. Asegura un precio mínimo post 2012.
2. Está dispuesto a fijar un porcentaje del flujo de CERs a precio fijo y el resto a un precio indexado (flotante).
3. El precio fijo que ofrece por la compra de certificados a futuro es como máximo US\$ 9.00, no obstante existe la condición de precio indexado.
4. No tiene un fee de éxito.
5. Puede asumir los costos de transacción.
6. Asume la responsabilidad del ciclo MDL (contrata consultores para el PDD, lidera la validación y contrata a la validadora, etc.) Es decir, se encarga de todo el proceso MDL.

### **3.- Condiciones**

- Se sabe que el precio en el mercado de carbono para los CERs que están emitidos, es decir lo que se compran y venden en el mercado spot es de US\$ 15 por CER emitido.
- ENER ha calculado que al menos deberá recibir ingresos por la venta de CER para el periodo Julio 2012 a diciembre del 2015 (42 meses) con un precio mínimo US\$ 10.00 por CERs. Sin embargo dado el estatus del proyecto, otros compradores han estado ofertando US\$ 8.00 a precio fijo hasta el 2012.

### **4.- Aspectos a resolver**

1. ¿Qué actores deben intervenir en la toma de decisión para la firma del ERPA?
2. Preparar un breve reporte ejecutivo para apoyar a ENER en la negociación del ERPA. Para el efecto, es importante analizar las condiciones expuestas por los compradores e identificar las ventajas y desventajas de cada uno.
3. ¿Qué factores pueden poner en riesgo el precio de los CERs?
4. ¿Qué factores pueden poner en riesgo la emisión de los CERs?
5. ¿Qué condiciones negociaría en el contrato de ERPA para garantizar un acuerdo justo con el comprador elegido?
6. ¿Qué otras preguntas o aspectos son necesarios incluir en la negociación?

## **Notas para el Vendedor**

ENER deberá considerar los siguientes aspectos al momento de seleccionar un comprador:

- ¿Puede ENER buscar un comprador que le proporcione un pago adelantado por el ERPA, lo cual puede servir para cubrir los costos de preparación del MDL, así como los gastos adicionales? ¿Es conveniente esta situación? ¿Podría tener algún impacto en el precio?
- ¿Debería ENER buscar un comprador que tenga algún involucramiento en el desarrollo del proyecto, como proyecto MDL?
- ¿Cómo el ERPA podría influenciar o cambiar los arreglos necesarios para el pago al Banco que financió la deuda inicial?