



TALLER REGIONAL: PROMOCION DEL MERCADO DE PROYECTOS E INVERSION EN EFICIENCIA ENERGETICA EN AMERICA LATINA

DORIS AREVALO ORDOÑEZ
DIRECTORA INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

MONTEVIDEO, SEPTIEMBRE 12 DE 2014

ALGUNAS CONSIDERACIONES

- Los sectores empresarial, público y residencial no identifican la eficiencia energética como un área de oportunidad
- Medidas de eficiencia energética: Buenas prácticas, mantenimiento preventivo, optimización de procesos, cambio tecnológico - En general, *no se percibe alto riesgo en este tipo de inversiones por parte de los intermediarios financieros*
- La existencia de líneas de crédito no garantiza la promoción de proyectos de EE – El reto fundamental es acercar la oferta y la demanda
- Un marco regulatorio **Y** una coordinación entre el sector público y privado (BND) adecuado genera escenarios habilitantes para catalizar el mercado hacia proyectos de EE
- Para el diseño de instrumentos financieros efectivos se requiere la consulta con los actores privados y aunque es un reto enorme, es necesario y es un factor de éxito



BARRERAS IDENTIFICADAS

- Las inversiones en eficiencia energética “compiten” con otras inversiones que requiere el cliente
- Los clientes subestiman los beneficios y el retorno de la inversión en proyectos de eficiencia energética
- En Colombia la empresas de servicios energéticos tienen alta capacidad técnica, aunque limitada capacidad financiera
- La oferta de valor en Colombia se centra más en consultoría y suministro de equipos que en servicios energéticos con base en resultados
- Existe desconfianza entre los clientes y las empresas de servicios energéticos con respecto a los ahorros en los proyectos - Dificultades en la medición periódica del consumo una vez implementado el proyecto
- Las entidades financieras no ven el potencial de los proyectos de EE **para el diseño de productos estructurados e identificar potenciales necesidades de sus clientes**



ALGUNAS RESPUESTAS

¿Qué características deben tener los esquemas de financiamiento efectivos para la EE en la región?

- Instrumentos que vayan mas allá de líneas de crédito concesionales para acercar la oferta y la demanda (validación, contratos por desempeño, seguros, etc.)
- Esquemas de financiación y recaudo que disminuyan el riesgo del cliente hacia los IF
- Mecanismos financieros o de inversión de capital en vehículos de propósito especial para apoyar ESCOS
- Mecanismos de garantía parcial de crédito para apoyar ESCOS

¿Qué acciones se requieren para escalar la oferta financiera para proyectos de EE de parte del sistema financiero tradicional y de la banca de desarrollo regional?

- Involucrar directamente a los actores: IF, ESCOS, Clientes, Entidades de Gobierno
- Innovación en el diseño de productos financieros estructurados
- Intervenciones de organismos internacionales y Gobierno mas allá de auditorías energéticas subsidiadas
- No todos los proyectos requieren financiación - es necesario promover modelos de negocio en los cuales se comparta el riesgo
- Recursos concesionales para derribar barreras identificadas: CTF, GCF, etc.



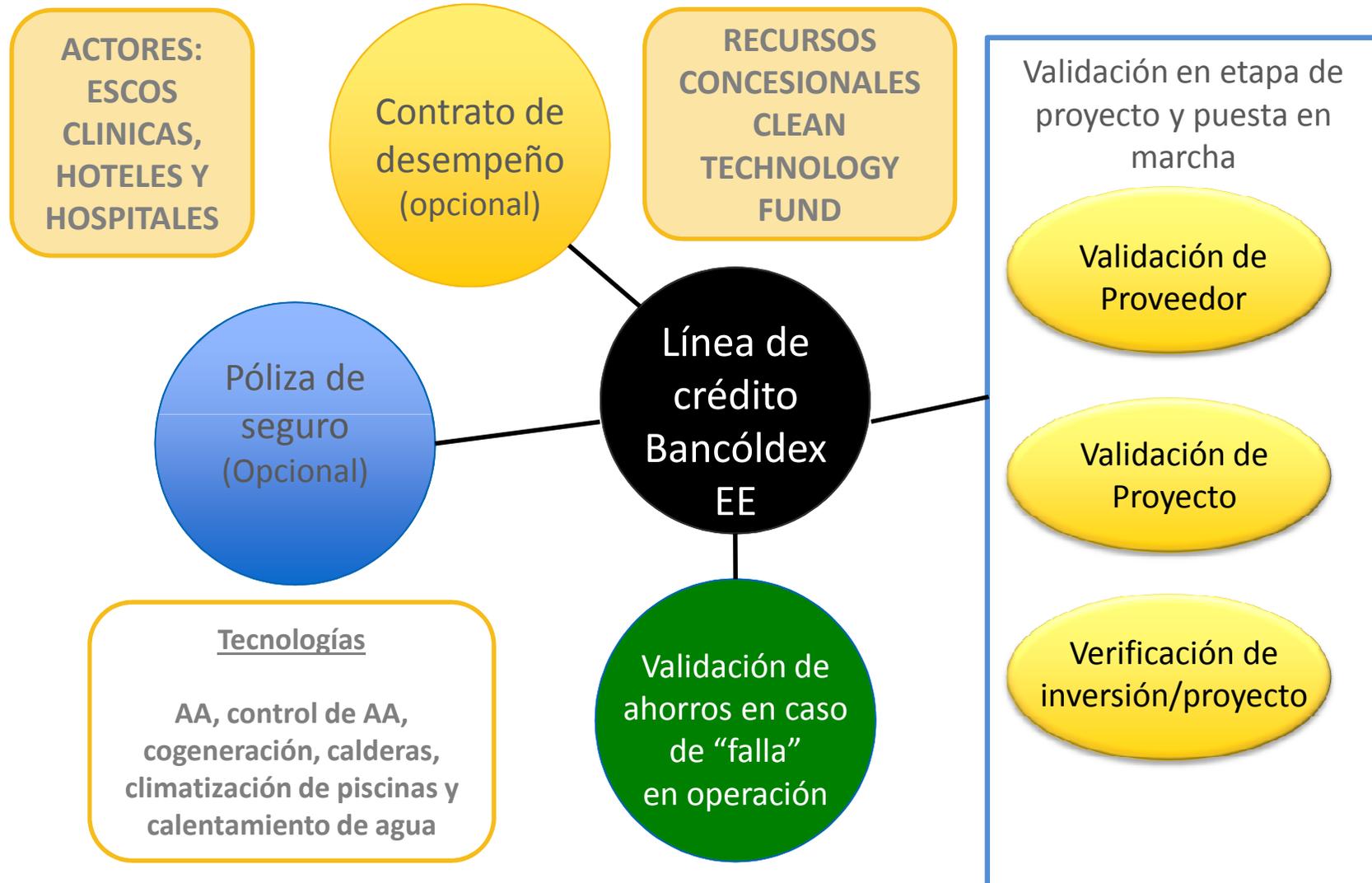
ALGUNAS RESPUESTAS

¿Qué acciones y próximos pasos se recomiendan para el sector financiero y otros actores del mercado de proyectos de EE?

- Mecanismos para identificar áreas de oportunidad frente a la EE en el sector empresarial, residencial y público
- Participación activa de los gremios y asociaciones empresariales para la promoción e implementación de proyectos de EE
- Cambio en el lenguaje en la promoción de proyectos de EE resaltando el beneficio en productividad
- Protocolos comunes para el cálculo de la línea base y sistemas de monitoreo, reporte y verificación
- Incentivar y fortalecer el desarrollo de entidades validadoras independientes
- Estructuración de políticas de gobierno que incentiven el desarrollo de proyectos de EE
- Desarrollo de pilotos demostrativos



COMPONENTES DEL MECANISMO FINANCIERO BANCOLEX





GRACIAS

www.bancoldex.com