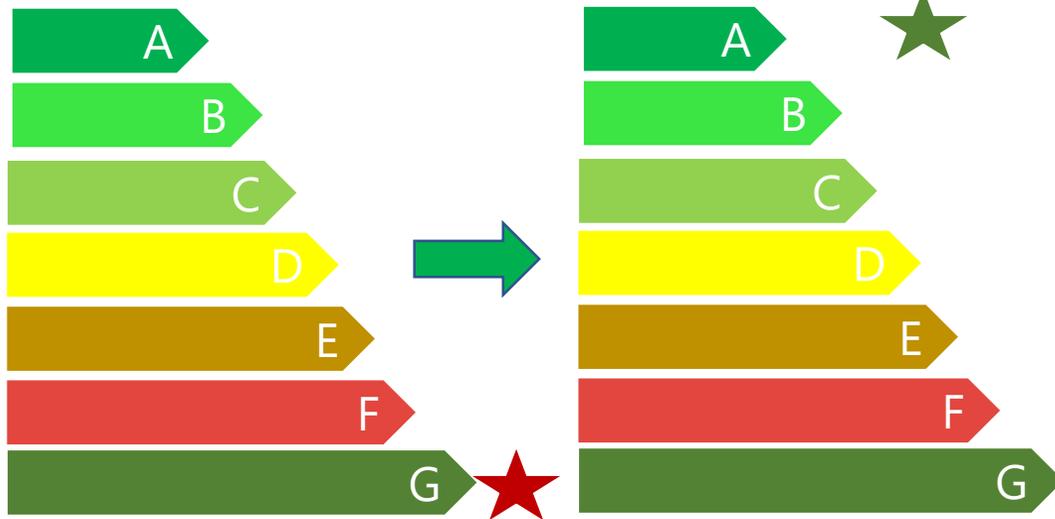


Programa Regional de Seguro de Ahorro de Energía y Manejo de Riesgos (ESI)

Webinario - Programa ESI en Colombia, Casos de Exito



Objetivos del Programa ESI



- Mejorar productividad y competitividad de empresas
- Mitigar riesgos de las inversiones
- Promover el uso de tecnologías eficientes
- Reducir la intensidad energética y emisiones de GEI
- Promover inversión privada
- Romper barreras en la financiación
- Promover cultura de medición de ahorros de energía

Elementos que dan Valor Agregado

Financiamiento preferencial. Permite adquirir activos financiados con descuentos en la tasa de interés.

Validación. Una entidad independiente verifica los ahorros de energía utilizando metodologías y protocolos estandarizados.

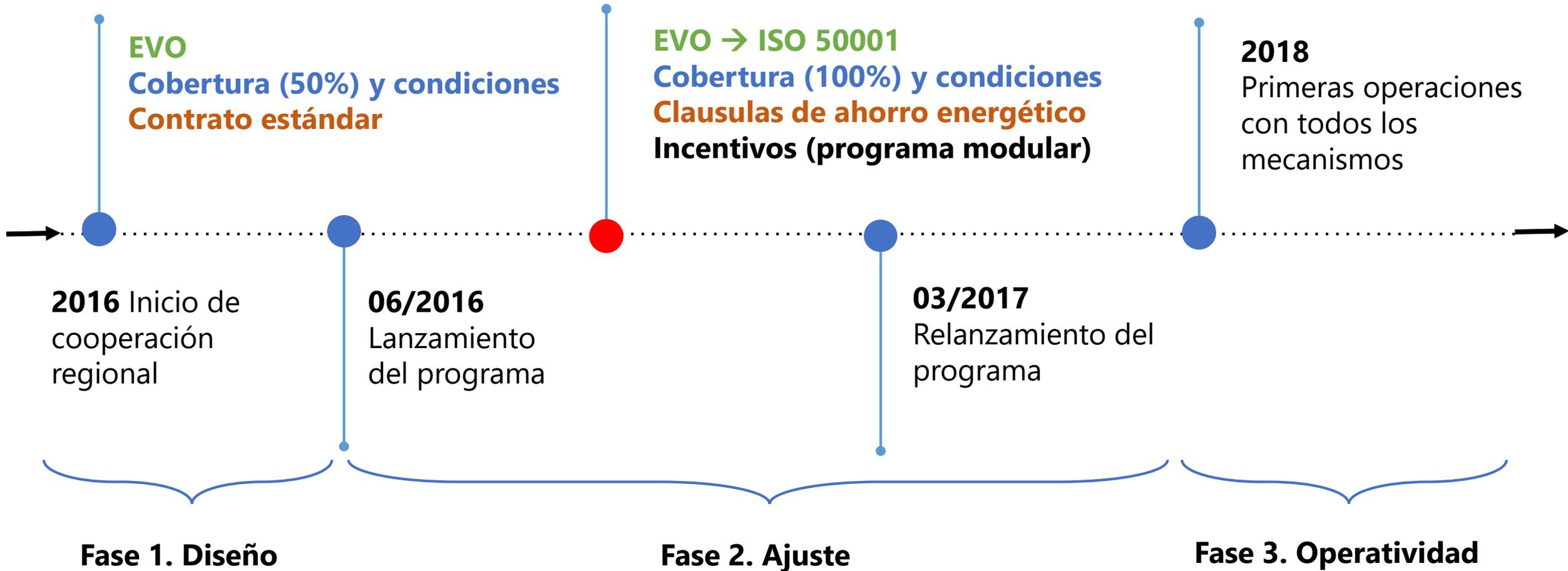
Seguro. Brinda seguridad al cliente que los ahorros de energía se compensan económicamente en caso de no realizarse, es una herramienta comercial para el proveedor.

Contrato de desempeño. Fortalece la relación Cliente-Proveedor al definir mecanismo de cumplimiento de ahorros energéticos (estándares técnicos – solución de disputas – activación del seguro).



ESI en Colombia

Validación
Póliza
Contrato
Condiciones de crédito



Caso I - Colombia

Hotel Villamarta

- Ubicación: Turbaco Bolívar
- Proyecto de generación de energía fotovoltaica con capacidad de 10kWp
- Inversión Total: Aprox. USD30K
- Ahorros de energía: 15% vs escenario base
- Periodo de retorno: Aprox. 4 años incluyendo incentivos fiscales (USD12k deducibles en un periodo de cinco años)
- Proveedor: Energitel, empresa especializada en proyectos de generación fotovoltaica
- Proveedor incluyó seguro de ahorros de Eficiencia Energética en oferta comercial dirigida al hotel



ESI
Energy Savings
Insurance Program

Caso II - Colombia



ESI
Energy Savings
Insurance Program

Hospital Universitario Mayor – Méderi

- Ubicación: Bogotá
- Proveedor Seleccionado mediante licitación
- Inversionista exige al proveedor el seguro de ahorros de eficiencia energética para otorgar contrato
- Presencia de Bancóldex y BID en presentación de propuesta técnica al inversionista
- Proveedor: SSG Colombia, especializados en sistemas de Termosolares y Fotovoltaicos



Caso II - Colombia



ESI
Energy Savings
Insurance Program

Hospital Universitario Mayor – Méderi

Descripción del proyecto

- Sistema de calentamiento de agua compuesto por colectores solares, con capacidad 28.800 l/día y sistema de respaldo compuesto por dos bombas de calor de 15 ton c/u.
- Inversión Total: COL\$700 millones (USD 230K).
- Demanda atendida con el sistema: Solar 57% y Sistema de Respaldo 43%.
- Ahorro en consumo de energía: 46.200 m³ de gas/año (USD\$ 24K/año)



Caso III - Colombia



Hotel Neiva Plaza

- Ubicación: Neiva Huila.
- Reemplazo de calderas por un sistema solar térmico para calentamiento de agua, capacidad 600 l/día.
- Inversión Total: COL\$120 Millones (USD 30K)
- Ahorro en energía: 70% vs sistema actual.
- Periodo de retorno: menos de 3 años.
- Proveedor: Mas Centígrados.
- Inversionista solicita a su proveedor incluir elementos del programa **ESI** a su propuesta comercial



Conclusiones – lecciones aprendidas



- La formulación de los programas nacionales deben considerar en el diseño las perspectivas y capacidades del mercado y los inversionistas.
- Realizar espacios de divulgación constante, con lenguajes diferenciados.
- Acompañamiento constante a los clientes.
- Flexibilidad para ajustarse a las evolución del mercado.
- El diseño debe ser ambicioso, asegurando la integración de los actores relevantes desde sus roles y alcance de cada uno.
- Fortalecer las relaciones ya existentes entre los actores.
- No es necesario tener incentivos de capital para promover las inversiones.

Gracias!

Contactos

Maria Netto

mnetto@iadb.org

Rodrigo Chaparro

luischa@iadb.org

Jorge Arcieri

Jorge.arcieri@bancoldex.com

