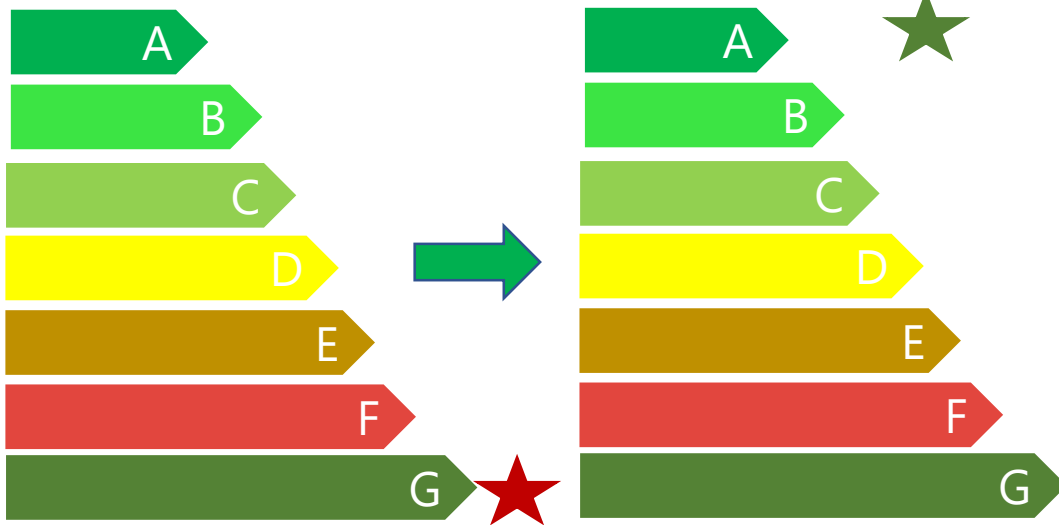


# Programa Regional de Seguro de Ahorro de Energía y Manejo de Riesgos (ESI)

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.

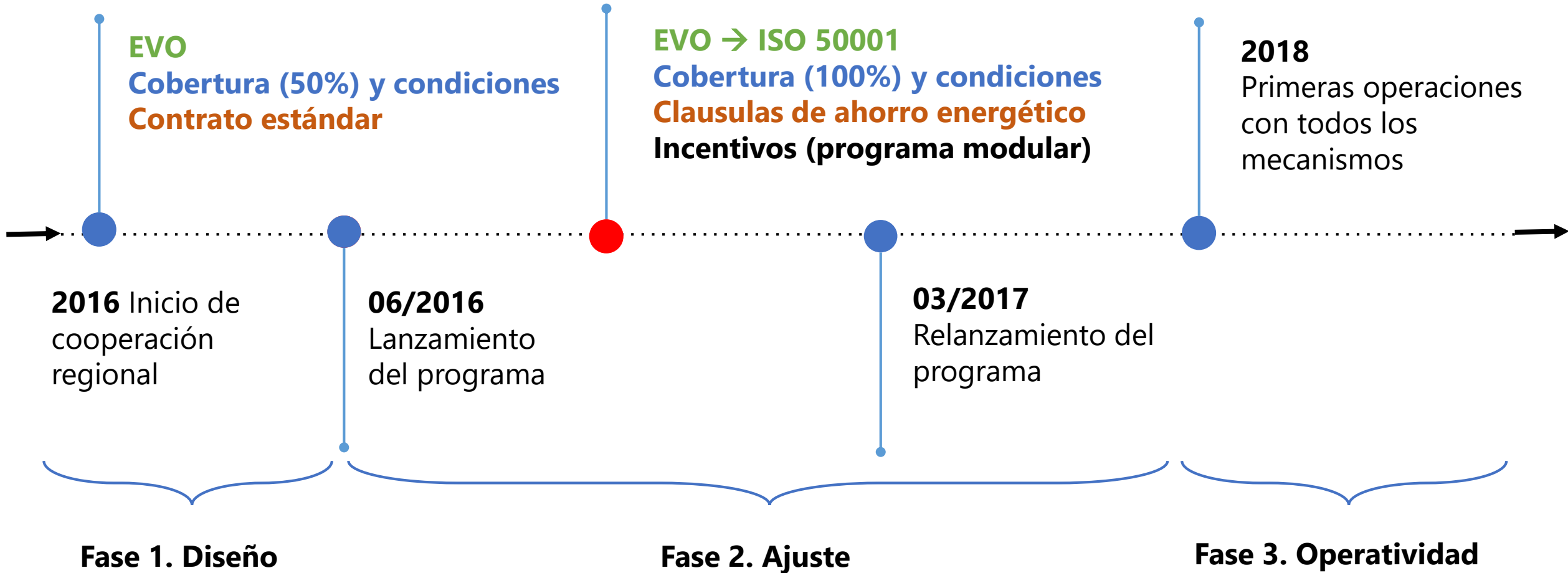
**Seguro.** Brinda seguridad al cliente que los ahorros de energía se compensan económicamente en caso de no realizarse, es una herramienta comercial para el proveedor.

**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 m<sup>3</sup> 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](mailto:mnetto@iadb.org)

Rodrigo Chaparro

[luischa@iadb.org](mailto:luischa@iadb.org)

Jorge Arcieri

[Jorge.arcieri@bancoldex.com](mailto:Jorge.arcieri@bancoldex.com)

