


## Reseña de la primera sesión de trabajo virtual para la presentación de los resultados del Proyecto 'Alternativas legales para la contratación y financiamiento de proyectos de GSD y EE en edificios públicos de la Ciudad de México'.

Como parte del Programa de Apoyo a la implementación de la Transición Energética en México (TrEM) de la Cooperación Alemana al Desarrollo Sustentable - GIZ- en apoyo a la Dirección General de Desarrollo y Sustentabilidad Energética (DGDSE) de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de México (SEDECO), Ethos Laboratorio de Políticas Públicas presentó los primeros resultados de la consultoría para el análisis de las alternativas legales para la contratación y financiamiento de proyectos de GSD y EE en edificios públicos, en el marco de la Estrategia de Sustentabilidad Energética de la Ciudad de México.

Esta sesión de trabajo se llevó a cabo de manera virtual el pasado lunes 20 de abril del 2020, y contó con la exposición del equipo de trabajo conformado por investigadores de Ethos y consultores en energía, conformado por Yahir Acosta, Ana Laura Barrón, Amabel Osorio y Manuel de Diego Olmedo, la asesora técnica del programa Apoyo a la Implementación de la Transición Energética en México de la GIZ, Lishey Lavariega Aguilar, y con más de 20 participantes conectados a la sesión, entre los cuales destacan representantes de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de México (SEDECO), de la Secretaría del Medio Ambiente del Gobierno de la Ciudad de México (SEDEMA) y del programa Felicity, también de la GIZ; así como de Deloitte México y de la Iniciativa Climática de México (ICM).



El Objetivo de la reunión fue dar a conocer a los actores públicos interesados en la implementación de sistemas de generación solar distribuida y eficiencia energética en edificios e instalaciones de la administración pública, los avances sobre el análisis de las alternativas legales para la contratación y financiamiento de estos proyectos disponibles en el marco jurídico vigente en la Ciudad de México. Se presentaron los modelos contractuales analizados, incluidos los mecanismos de garantía y fuente de pago identificados, con el propósito de señalar los elementos clave que permitan llevar a cabo la selección de la opción de financiamiento más viable para cada ente público. En este sentido, se planteó una propuesta de dos modelos: a través de un contrato tipo ESCO para las entidades públicas que cuenten con recursos propios suficientes y puedan hacer uso de los ahorros generados por el proyecto, y a través de esquemas del tipo de arrendamiento financiero y compraventa de energía (PPA) para las dependencias de la administración central, a través de contratos multianuales que les permitan contratar los sistemas sin un desembolso inicial ni deuda.



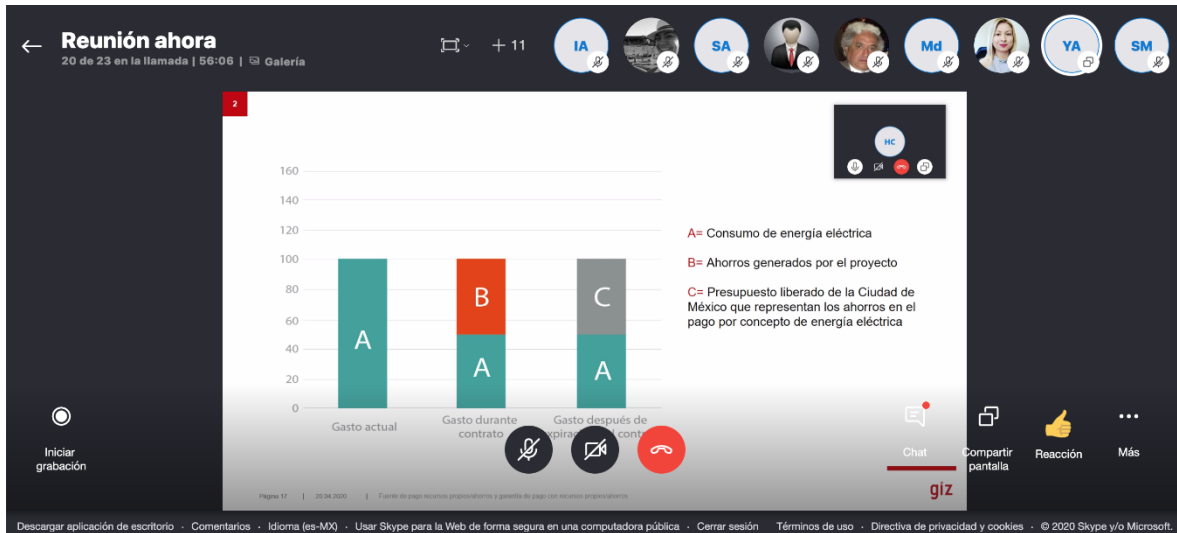
Reunión ahora  
20 de 23 en la llamada | 43:16 | Galería

## Conclusiones de los modelos de negocio

ESCO	Solo viable para entidades públicas, preferentemente con recursos propios suficientes para usarlos como fuente de pago. Puede utilizar ahorros como fuente de garantía.
Concesión	Parece atractivo porque no requiere inversión pública inicial y su aprobación es ágil pero no es atractivo para los privados si no se garantiza su rentabilidad
Arrendamiento financiero	Modelo atractivo que diluye los costos de inversión y financiamiento por la disponibilidad de la infraestructura, pero en proyectos de GSD se busca disponer de la energía generada más que de los equipos.
PPA	Bajos costos de inversión inicial a través de contratos flexibles para la venta de la energía producida en un periodo y con pagos fijos

Inicio grabación

Descargar aplicación de escritorio · Comentarios · Idioma (es-MX) · Usar Skype para la Web de forma segura en una computadora pública · Cerrar sesión · Términos de uso · Directiva de privacidad y cookies · © 2020 Skype y/o Microsoft.



Además, se presentó la estrategia para el levantamiento de la información y los resultados preliminares del estudio de mercado realizado con el sector privado, empresas integradoras de proyectos fotovoltaicos y financieras especializadas.

Posteriormente se llevó a cabo un ejercicio de retroalimentación y validación de las estrategias presentadas, se tomó nota de los comentarios generales de los participantes y de las intervenciones particulares de algunos de ellos, y se llegó a acuerdos sobre los puntos pendientes para apoyar la toma de decisiones sobre las estrategias de contratación y de financiamiento propuestas en esta consultoría.

