



Observaciones sobre el Estado del Mercado de Carbono en AL

Oportunidades en la banca Bilateral e Iniciativas Privadas

Jorge Barrigh
Managing Director LAC
Natsource

Lima, Peru
Noviembre 2008

EUAs al cierre **Lunes 27 de Octubre del 2008**

- **European Union Allowances**
- December 2008 Contract
- *European Climate Exchange*
- **Closing Price: 18 Euros**

- Vintage Price Net Chg
- December 2009 € 18.45
- December 2010 € 18.83
- December 2011 € 19.62
- December 2012 € 20.51



sCERs al cierre **Lunes 27 de Octubre del 2008**

- **Certified Emission Reductions**
- December 2008 Contract
- *European Climate Exchange*
- **Closing Price 15.05 Euros**

- Vintage Price
- December 2009 € 14.70
- December 2010 € 14.70
- December 2011 € 15.06
- December 2012 € 15.40



Al Cierre Miercoles 26 de Noviembre del 2008

- ECX – EUAs

- Dec 08 €15.63

- Dec 09 €16.27

- Dec 10 €16.80

- Reuters CER Index

- Dec 08 €13.89

- Dec 09 €13.84

- 08-12 €14.04

Si eres Comprador

1. Y tienes liquidez ahora es el momento de comprar
2. Sabes que la demanda de cumplimiento es firme hasta el 2012
3. Anticipas que la demanda de cumplimiento se extendera post 2012 con nuevos sectores y nuevos compradores
4. Has visto que teoricamente habran suficientes ERs disponibles para cumplir las metas y necesidades hasta el 2012
5. Pero tienes dudas si la oferta teorica es alcanzable, viable y cosechable
6. Sabes que la reduccion de liquidez y enfriamiento economico esta teniendo un impacto importante
7. Ves que entregas firmes se han visto reducidas por cuellos de botella administrativos que no controlas y retrasan
8. Ademas segun experiencia, el desempeno de los proyectos no ha sido ni sera lo anticipado y proyectado
9. Pero en este momento hay banking ilimitado de fase II a fase III en el EU ETS
10. Y han habido ventas fuertes de compradores establecidos que precisan liquidez
11. Asi que si puedes – compras CERs



Si eres Vendedor

1. Y precisas liquidez ahora es el momento de vender
2. Si tienes un proyecto que tiene CERs disponibles define bien tu estrategia de comercializacion (precio, objetivo, cuando, cuanto) y no le des largas a la decision de comercializar
3. Si tienes un proyecto que estimas tendra CERs disponibles a corto plazo define bien tus objetivos estrategicos con el mismo
4. Si tienes un proyecto aun en desarrollo enfocate en el proyecto que es lo mas importante
5. Arranca el proceso MDL – no atrases lo que si controlas
6. No descartes el mercado voluntario
7. No te distraigas con todo el ruido de mercado incluyendo los pronosticos de precios o de tendencias de mercado antes de tiempo
8. No dispongas de los ingresos antes de tiempo – se conservador
9. Se consistente en tu estrategia y sacale el mayor provecho al CO2
10. Escoge tu socio estrategico en esta transaccion (sea comprador, consultor , inversionista, desarrollador, etc.) con mucho cuidado – aun no hemos visto todos los cambios que ya se sienten en la industria
11. Aprovecha el valor agregado que representa un CER costo-efectivo ante un entorno regulatorio firme



Elementos que considera el Inversionista y Comprador

- Política hacia inversiones extranjeras en país anfitrión
- Fortaleza institucional general y MDL
- Reputación / experiencia y calificación de riesgo de participantes en proyecto
- Financiamiento de proyecto
- Ciclo MDL
- Desarrollo de Proyecto
- Tecnología a utilizarse
- Participación de dueños de proyecto
- Claridad en propiedad de CREs



Inversionista / Comprador evalúa Riesgo de Entrega de CREs y retornos

Escenario actual Mercado de Carbono

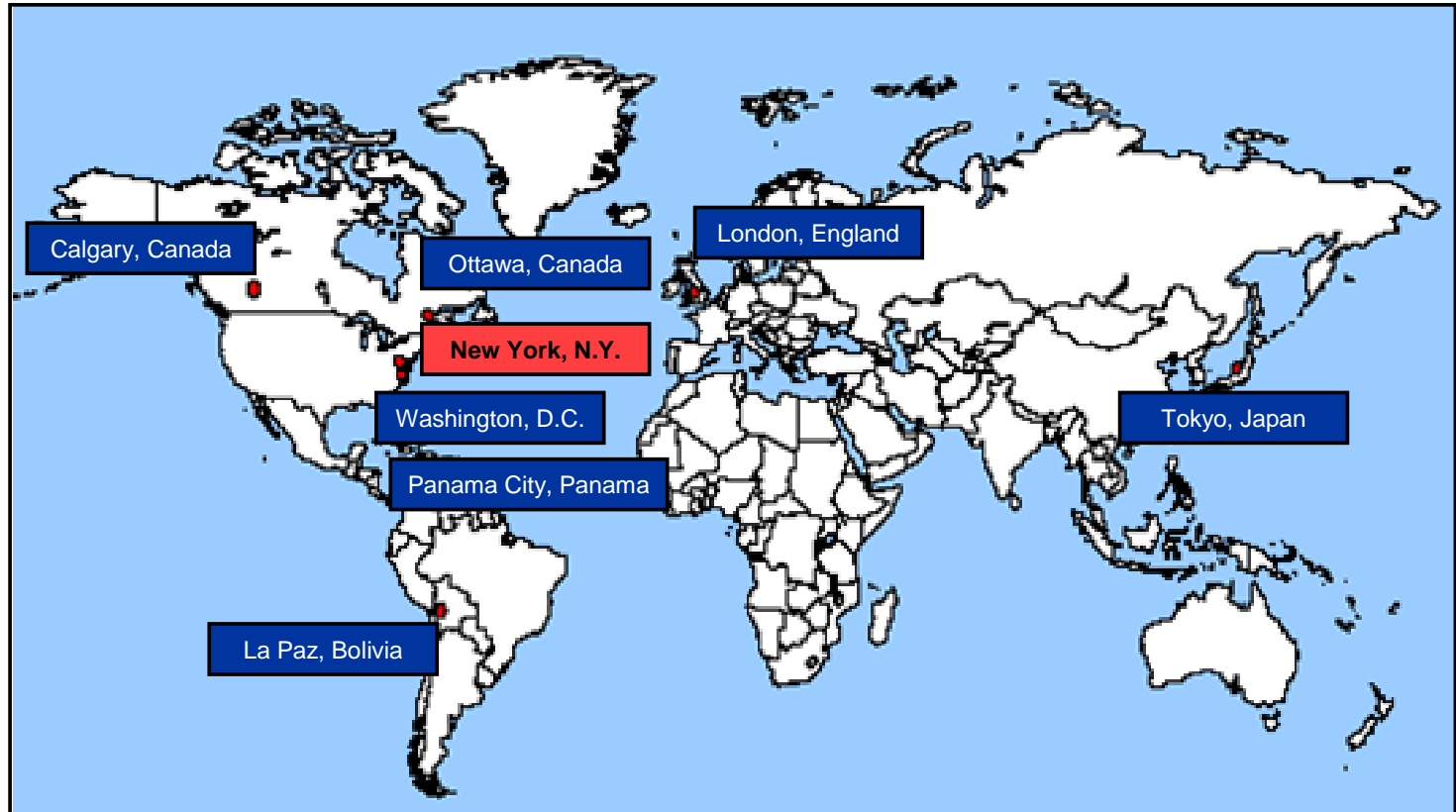
- Existe una demanda firme en el mercado regulado (hasta el 2012)
- Existe una demanda firme y creciente en el mercado voluntario (pre y post 2012)
- Existe oferta conocida así como incierta en este momento
- Existe un interés en diversificación de inversiones y compras a nivel global (AFRICA, Europa Central, otra vez ALC)
- El MDL agrega factores particulares a la evaluación y valoración de la transacción
- Fórmula de valoración sigue siendo clara (Riesgo de entrega de CERs/retornos esperados)
- En MDL las incertidumbres debido a la demanda y oferta de largo plazo siguen siendo una realidad en este mercado
- **A nivel de proyecto – la calidad desde todo punto de vista - es clave**

Mercados activos con incertidumbres persistentes – es el escenario actual.

Maximizar Valor vs. Precio



Natsource



- Empresa privada
- Mas de US\$ Mil millones en fondos de compra de carbono y fondos de inversión
- Nuestra sede central: Nueva York, Sede de Origenación en Londres
- Sede regional LAC: Ciudad de Panamá, Panamá

Natsource

➤ **Liderazgo en Gerencia de Activos**

- De acuerdo a New Energy Finance, Natsource es el mayor comprador de créditos de carbono en el mundo en el 2007 (MDL e IC)
- Mas de mil millones de USD en ERPA's
- Equipo ha participado en el desarrollo de los primeros programas de compra de GEI así como algunas de las transacciones mas grandes en el mercado

➤ **Plataforma de Servicios Integral**

- Gerencia de Activos
- Servicios de Originación
- Asesoramiento e Investigación

➤ **Casa Matriz en Nueva York**

➤ **Sede Originación en Londres**

➤ **Presencia en Centros de Oferta y Demanda Globales Importantes**



Una vision diferente:
Mayor crecimiento. Menor contaminación.

Panamá, Republica de Panama
Tel. +507-317-3140
jbarrigh@natsource.com
www.natsource.com