

Financiado por:



EUROPEAID
CO-OPERATION OFFICE



Marco de trabajo ambiental y comunal para el diseño de proyectos de reforestación, forestación y revegetación bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio, MDL



Herramientas legales para el diseño de proyectos de forestación/ reforestación bajo el MDL



KATHOLIEKE UNIVERSITEIT
LEUVEN



B, S, S.
BLOCHLIGER, STAEHELIN & PARTNER

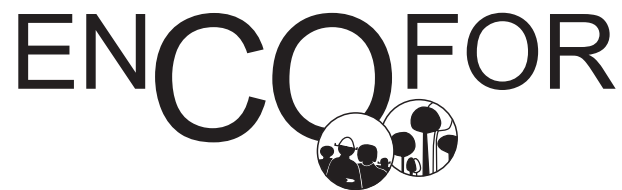


IWMI
International
Water Management
Institute



inter
cooperation





Financiado por:



Marco de Trabajo Ambiental y Comunal para el Diseño de
Proyectos de Forestación / Reforestación bajo el MDL:
Desarrollo Metodológico y Estudios de Caso

Herramientas legales para el diseño de proyectos de forestación / reforestación bajo el MDL

Charlotte Streck, Robert O'Sullivan
Climate Focus BV

2007

www.joanneum.at/encofofor

Indice

1. Introducción	5
2. Resumen de las Principales Consideraciones Legales	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Créditos por Secuestro	8
2.3. Contratos de Carbono	11
2.4. Estructura del Proyecto	14
2.5. Contraparte	16
2.6. Otros aspectos del MDL	18
3. Lista de Control	19

1. Introducción

1.1. Justificación

El presente documento resume las principales consideraciones legales a ser tomadas en cuenta a la hora de desarrollar una actividad de proyecto de forestación o reforestación (A/R) bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL). Aunque la caja de herramientas no pretende reemplazar el asesoramiento legal, ya sea nacional o internacional, sí constituye un apoyo en la identificación y el tratamiento de las principales consideraciones legales durante las etapas iniciales del desarrollo de un proyecto MDL de tipo A/R. Este documento también ayuda a los asesores legales no especializados a identificar los principales puntos a ser considerados a la hora de estructurar legalmente un proyecto MDL de tipo A/R, así como preparar y negociar la venta de los créditos de carbono resultantes.

1.2. Estructura

Esta herramienta se divide en dos secciones. La primera parte resume las principales consideraciones legales que surgen en todo proyecto MDL de tipo A/R. La segunda parte presenta una lista de control que indica en qué punto del desarrollo de un proyecto MDL de tipo A/R deben tratarse los aspectos contractuales y legales.

¹ Ya que la mayor parte del documento aplica también a los proyectos de tipo A/R para los mercados voluntarios, el texto emplea el término general 'proyecto de tipo A/R' y solamente dice 'Proyecto MDL de tipo A/R' cuando atañe específicamente al MDL.

2. Resumen de las Principales Consideraciones Legales

2.1. Antecedentes

El MDL es definido en el Artículo 12 del Protocolo de Kyoto. Sin embargo, dicho artículo no ofrece orientaciones sobre la implementación del mecanismo. Aunque en el 2001 las partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC) adoptaron modalidades para los proyectos MDL energéticos e industriales, hicieron falta otros dos años de evaluación y negociación para poder alcanzar un acuerdo definitivo sobre las definiciones y modalidades de los proyectos MDL de tipo LULUCF (Uso del suelo, Cambios de uso del suelo y Silvicultura).

Durante la novena sesión de la Conferencia de las Partes (COP) en Milán en el año 2003, las partes adoptaron 'modalidades y procedimientos para las actividades de proyecto de forestación y reforestación bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio en el primer período de compromiso del Protocolo de Kyoto' (Decisión LULUCF).² La primera COP, que sirvió como reunión de las partes en el Protocolo de Kyoto (COP/MOP), confirmó estas reglas en su decisión 5/CMP.1 del año 2005. Las orientaciones contenidas en la Decisión LULUCF sólo son válidas hasta finalizar el año 2012. Sin embargo, el texto aclara además que su intención es prestar seguridad legal a los proyectos registrados antes del final de primer período de compromiso.³ Esto implica la seguridad de inversión para los participantes del proyecto, aun si las respectivas decisiones fueran sujetas a revisión para futuros períodos de compromiso.

Por lo general, la mayoría de reglas que se aplican a los proyectos MDL de tipo A/R, son similares a aquellas que atañen al MDL. Para cada proyecto, es necesario un Documento de Diseño del Proyecto (PDD por sus siglas en inglés), validado por una Entidad Operativa Designada (EOD), el cual deberá utilizar una metodología aprobada que incluya los métodos de línea base y monitoreo. El PDD describe el proyecto, ilustra de qué manera será aplicada la metodología y hace un estimado de la cantidad de CO₂ a ser secuestrado y los impactos socio-ambientales del proyecto. Sin embargo, ciertas preocupaciones particulares relativas a los proyectos MDL de tipo A/R, resultaron en un conjunto de normas adaptadas específicamente a dichos proyectos.

La consideración legal⁴ más importante que surge de la Decisión LULUCF es el asunto de la permanencia. Los negociadores trataron este punto mediante la creación de dos tipos de Certificados de Reducción de Emisiones (CERs) temporales. Los CERs resultantes de los proyectos MDL de tipo A/R emitidos con una fecha de caducidad definida, pero que pueden ser re-emitidos o renovados una vez cada cinco años después de que una verificadora independiente haya confirmado que el carbono suficiente continúa siendo secuestrado por el proyecto como para justificar la totalidad de los créditos emitidos.⁵ El desafío de negociar estos créditos temporales constituye la única diferencia más importante entre los proyectos MDL de tipo industrial y los de tipo A/R.

Además de crear CERs temporales, la Decisión LULUCF también afirma que el PDD para los proyectos MDL de tipo A/R, deberán contener una "descripción del título legal de la tierra, derechos de acceso al carbono secuestrado, tenencia de la tierra y uso actual del suelo"⁶ y lo que el plan de

² Borrador de decisión - /CMP.1 2003 o 19/CP.9, 'Modalidades y procedimientos para las actividades de proyecto de forestación y reforestación bajo el Mecanismo de Desarrollo Limpio en el primer período de compromiso del Protocolo de Kyoto', U.N. Doc. FCCC/SBSTA/2003/L.27, adoptado por la Conferencia de las Partes sirviendo de reunión de las partes en el Protocolo de Kyoto durante su primera sesión, en Montreal del 28 de noviembre al 10 de diciembre del 2005, como Decisión 5/CMP.1 2005 (en adelante Decisión 5/CMP.1 2005).

³ *Ibid.*, párrafos 2 y 3.

⁴ Los desafíos técnicos y metodológicos del LULUCF son abordados por otras herramientas de Encofor.

⁵ Decisión 5/CMP.1 2005, Anexo, Sección A. Definiciones en párrafo 1(g) "CER temporal" o "tCER" es un CER emitido para una actividad de proyecto MDL de forestación o reforestación que (...) vence al final del período de compromiso subsiguiente al período durante el cual fue emitido; (h) "CER a largo plazo" o "ICER" es un CER emitido para una actividad de proyecto MDL de forestación o reforestación que (...) vence al final del período de acreditación de la actividad de proyecto MDL de forestación o reforestación para el cual fue emitido.

⁶ Decisión 5/CMP.1 2005, Anexo párrafos 25(f) y 34(d), y Decisión 5/CMP.1 2005 Apéndice B párrafo 2(c).

monitoreo ha de incluir "[c]ambios en las circunstancias al interior de los límites del proyecto que afecten el título legal de la tierra o derechos de acceso a los reservorios de carbono", lo cual ha de ser revisado por la EOD verificadora durante la comprobación y certificación de los CERs. Aunque este requisito combina asuntos de legislación contractual y privada con el diseño metodológico de un proyecto MDL, demuestra que los negociadores de la Decisión LULUCF estaban claramente preocupados por los efectos de estos proyectos sobre los actores y la titularidad de los créditos de carbono como resultado de las actividades de proyecto MDL de tipo A/R.

Estos puntos tratados en la Decisión LULUCF se traslapan con varias otras consideraciones legales interrelacionadas, específicas del LULUCF, que deben ser tomadas en cuenta a la hora de diseñarse un proyecto MDL de tipo A/R. Estas consideraciones legales adicionales incluyen asuntos relativos a la titularidad de los CERs y a asegurar que el bosque A/R y los CERs resultantes sean mantenidos y protegidos a largo plazo.

Las siguientes secciones contienen un corto resumen de las consideraciones legales más importantes a ser tomadas en cuenta a la hora de llevar al mercado un proyecto MDL de tipo A/R.

2.2. Créditos por Secuestro

Terminología

Los abogados emplean una variedad de términos para describir los derechos de emisión asociados con una actividad A/R. A fin de evitar confusiones, utilizaremos los siguientes términos y definiciones:

- CER (Certificado de Reducción de Emisiones) significa una unidad emitida bajo el Artículo 12 del Protocolo de Kyoto. Un CER es igual a una tonelada métrica equivalente al CO₂ (CO₂-e) y es el crédito producido por un proyecto MDL y emitido a través de una Junta Ejecutiva en el Registro MDL. Toda referencia de los CERs abarca además a los tCERs y ICERs.
- CERs temporales (tCERs) y CERs a largo plazo (ICERs) son CERs emitidos para proyectos MDL de tipo A/R. Los tCERs se caducan al final del período de compromiso siguiente a aquel durante el cual fueron emitidos. Se emiten nuevos tCERs después de cada verificación. Los ICERs se caducan al final del período de acreditación del proyecto, pero deben ser re-verificados cada 5 años.⁷
- Emisiones Reducidas Verificadas (VERs sus siglas en inglés) se refieren por lo general al derecho verificado que surge de la reducción de Gases de Efecto Invernadero (GEI) a causa de un proyecto. Ya que los proyectos de tipo A/R no "reducen" las emisiones de GEI sino que eliminan el CO₂ de la atmósfera, las VERs corresponden en el caso de los proyectos de tipo A/R a la eliminación verificada de emisiones. Una VER representa el secuestro del equivalente a una tonelada métrica de dióxido de carbono (CO₂-e) e incluye todo derecho que pueda ser creado bajo un régimen reglamentario o legal como resultado o en conexión con cualquier eliminación de GEI. Las VERs pueden ser vendidas, pueden ser o no ser convertidas en CERs y son negociadas en el mercado voluntario del carbono.
- El derecho subyacente del secuestro de carbono es el derecho a explorar los beneficios asociados con la eliminación de GEI de la atmósfera y la reducción de las emisiones de GEI.
- Los créditos de carbono comprenden los CER y las VERs.⁸

Carácter Legal

Una Emisión Reducida Verificada (VER) es un bien intangible creado bajo ciertos arreglos legislativos y contractuales para permitir el comercio de los derechos que surgen del secuestro de carbono en la biomasa. De este modo, el carbono almacenado, como bien negociable, es independiente de la biomasa física. El derecho negociable es creado por virtud de arreglos legislativos y/o contractuales.

Los créditos temporales generados por los proyectos MDL de tipo A/R, al igual que las demás unidades bajo el Protocolo de Kyoto (CERs, ERUs y AAUs) y las asignaciones (EUAs)⁹ bajo el Esquema Europeo de Comercio de Emisiones (EU ETS por sus siglas en inglés), son iguales al derecho a emitir una tonelada métrica de CO₂-e. Cada una de las unidades lleva su propio número de serie que es único. Estas son ante todo unidades contables, rastreadas y registradas mediante registros nacionales a ser establecidos y mantenidos por las partes al Anexo I del Protocolo de Kyoto. Pero además constituyen instrumentos comerciables que comparten dos características determinantes importantes:

1. Representan el derecho a liberar determinada cantidad de emisiones de GEI en la atmósfera; y
2. Son transferibles bajo ciertas condiciones establecidas.

⁷ Por ejemplo, los tCERs emitidos el 1° de enero del 2008, el 1° de julio del 2010, o el 31 de diciembre del 2012, todos caducarán al finalizarse el año 2017 (suponiendo que el 2017 será el último año del 2° período de compromiso). Un ICER emitido en el 2008, para un proyecto con un período de acreditación de 30 años, caducará en el 2038, siempre y cuando sea re-verificado cada 5 años.

⁸ Ya que la mayor parte del documento se aplica igualmente a los proyectos de tipo A/R para el mercado voluntario, el texto emplea el término general 'crédito de carbono' y únicamente 'CER' si se trata específicamente del MDL.

⁹ Las asignaciones de la EU son los derechos de emisión asignados por los gobiernos europeos bajo el EU ETS.

Al momento de la presente redacción, apenas unos pocos países han adoptado las definiciones legislativas del derecho de secuestro del carbono o han integrado en su legislación nacional el concepto de los CER temporales, las VERs, o los derechos de secuestro. En ausencia de tales leyes, es imperativo aplicar algunos principios generales para decidir sobre el tratamiento legal de los créditos de carbono generados por los proyectos de tipo A/R. Las principales consideraciones pertinentes en este contexto son la manera como las VERs y los CERs se relacionan con los instrumentos tradicionales de la legislación nacional, cómo se está estableciendo la titularidad de tales créditos, si han de ser tratados como servicios, como bienes, como donaciones, o como instrumentos financieros y, finalmente, de qué modo deben ser contabilizadas y tributadas las asignaciones o su transferencia.

Titularidad

En ausencia de un claro marco legislativo que establezca los principios de la titularidad en la reducción de emisiones, existe incertidumbre respecto a la manera como el título legal a estos derechos pueda ser establecido, mantenido y transferido con seguridad. La Decisión LULUCF, que define la eliminación de emisiones de tipo A/R como ICERs y tCERs, no trata el dominio legal de los CERs o el subyacente secuestro de carbono. Existen dos indicadores principales de la titularidad legal:

- Legalmente, los CERs constituyen un derecho soberano, creado al amparo de la legislación internacional, siendo propiedad de un país participante en el Protocolo de Kyoto. Por tanto, inicialmente los CERs no son propiedad de entidad privada alguna. El gobierno transfiere la titularidad de los CERs a las entidades privadas al momento de autorizar su participación en un proyecto MDL y venta de los créditos a terceros. La Junta Ejecutiva del MDL considera a esta autorización como parte de la Carta de Aprobación del País Anfitrión.¹⁰
- Se han de aplicar los principios de la ley nacional para decidir qué entidad posee el derecho a explorar los beneficios asociados con un bosque, sus árboles y biomasa. De este modo, la ley nacional ayuda a identificar quién ha de ser consultado a la hora de diseñar un proyecto y a establecer la entidad a la que le corresponde participar en un proyecto MDL de tipo A/R y solicitar la aprobación nacional que resulte en la transferencia de dominio de los CERs.

Para los desarrolladores de proyectos de tipo A/R, por tanto, es crucial establecer en las etapas iniciales la entidad autorizada para explorar los beneficios de carbono de un bosque o una plantación. Esta entidad generalmente es reconocida como la propietaria de los primeros derechos de carbono de un proyecto MDL. Una vez identificada esta entidad, hay que decidir si también es la indicada para participar en el proyecto MDL y actuar como vendedora de los CERs (o VERs). De ser este el caso, el propietario primario de los derechos de carbono también fungirá como participante en el proyecto MDL y contraparte en un acuerdo de venta de los CERs (o VERs).

En caso de que el propietario primario de los derechos de carbono no estuviese bien equipado, dispuesto o capacitado para asumir tal responsabilidad, tendría que transferir los derechos al vender los CERs y VERs a un intermediario o agente que actúe como participante del proyecto y venda el carbono a nombre del propietario primario. Esta última opción es muy común en los proyectos de tipo A/R que abarquen las tierras de varios pequeños propietarios o agricultores.

Cuando el desarrollador del proyecto y sus asesores legales determinan la titularidad de los derechos de secuestro, podrán establecer:

- i) Si existe alguna definición de los derechos al secuestro del carbono en la legislación nacional;
- ii) Si este no es el caso, si los beneficios asociados con el secuestro están asignados al propietario de la tierra o si persiguen el derecho a la madera.

¹⁰ Véase la definición de "Aprobación por las Partes involucradas" en el "Glossary of CDM Terms", preparado por la Junta Ejecutiva del MDL y disponible de <http://cdm.unfccc.int/index.html>.

- iii) Qué debe hacerse para proteger y mantener libre de obligaciones el título legal de los CERs (o VERs) fijados. Esto podría incluir: comprar la tierra, arrendarla, registrar ciertos derechos sobre la tierra, llegar a un acuerdo con los propietarios o grupos indígenas que puedan tener derechos sobre la tierra o sus bosques, o restringir el uso de la tierra y/o sus bosques para determinados fines durante cierto período.
- iv) Si existen o no restricciones sobre la transferencia de los CERs (o VERs) fijados, lo cual podría depender de cómo se encuentran caracterizados en la legislación nacional.

Pueden existir varios intereses legales en los beneficios resultantes del secuestro de carbono, por lo que es necesario aclarar que la entidad participante en el proyecto de tipo A/R posee los derechos a vender los créditos de carbono que surgen de la actividad de proyecto. Dichos intereses legales pueden incluir:

- Propiedad de la tierra
- Tenencia de la tierra (es decir, arriendos y derechos tradicionales o indígenas a la tierra)
- Derechos de cosecha
- Concesiones de la madera
- Derechos mineros o de exploración minera

La determinación de la situación legal de la tierra, del proyecto y de los créditos de carbono resultantes, no sólo es necesaria para poder negociar los créditos de carbono libres de obligaciones, sino también para completar el PDD, cumplir con los requisitos de monitoreo y asegurar que los proponentes y desarrolladores tengan control sobre la actividad del proyecto. En casos donde no se ejerce este control, es necesario asegurar que quienes tienen que asegurar la implementación del proyecto o autorizar su implementación (sin arriesgar su éxito posterior), estén apoyando la actividad de proyecto. En este contexto, también se recomienda la guía de la UICN sobre los aspectos legales de los proyectos MDL de tipo forestal: <http://www.UICN.org/themes/ley/pdfdocumentos/EPLP59EN.pdf>.

Impuestos

El tratamiento tributario de toda transacción de un bien, es determinado por la naturaleza del activo, de la transacción y de las partes en la misma, de acuerdo con la legislación nacional. Bajo el EU ETS, las partes pueden escoger en cuáles registros mantener sus asignaciones de la UE (Unión Europea). Por tanto, es posible que el registro en aquellos estados miembros de la UE donde el tratamiento tributario sea más favorable pueda atraer mayor comercio. Los propietarios del proyecto y los vendedores de los créditos de carbono no tienen esta flexibilidad, ya que los impuestos suelen aplicarse en el lugar de la ubicación física del proyecto. En la mayoría de países, los beneficios de la venta de los créditos de carbono (VERs o CERs) son gravables. Para el desarrollador de un proyecto que invierte en la remoción de emisiones, el costo del proyecto será capitalizado y depreciado, igual que en el pasado. En la mayoría de jurisdicciones, el costo de generar los créditos de carbono se valora en cero o se limita a los costos del cálculo de los créditos de carbono y la aprobación del proyecto en el MDL (costos de desarrollo del proyecto). En la mayoría de casos, los beneficios de los créditos de carbono serán gravables en su totalidad.

También cabe notar que en los casos de comercio transnacional de créditos, es necesario considerar el tema del Impuesto al Valor Agregado (IVA). Un asunto importante en este contexto es la cuestión del lugar de oferta, ya que en la mayoría de casos el lugar del receptor de los créditos de carbono es relevante para el tratamiento del IVA. En el EU ETS y la mayoría de países en desarrollo, la oferta de CERs se considera un servicio para fines del IVA.

2.3. Contratos de Carbono

El contrato de carbono para un proyecto de tipo A/R anticipa un pago por el logro de una actividad que resulte en la eliminación de GEIs de la atmósfera. Una vez cuantificada y verificada tal eliminación por parte de un auditor acreditado (una EOD), la eliminación del GEI puede emitirse en forma de un tCER o ICER bajo el MDL.¹¹

Tradicionalmente, la mayoría de desarrolladores de proyectos han vendido sus créditos de carbono bajo contratos a término (forward contracts). Tales contratos son conocidos generalmente como "Acuerdos de Compra de la Reducción de Emisiones" (ERPAs sus siglas en inglés). En los contratos a término, un vendedor acuerda entregar una mercancía específica a un comprador en algún momento del futuro. A diferencia de los contratos a futuro (futures contracts), que se otorgan a través de una empresa corredora, los contratos a término son negociados individualmente, no estandarizados. Hoy en día, cada vez más vendedores optan por no vender los créditos de carbono bajo un contrato a término, sino más bien vender los CERs en el mercado "spot". Es una propuesta riesgosa, particularmente por que los mercados internacionales del carbono se caracterizan por la alta volatilidad de sus precios. En mayo del 2006, el precio de las asignaciones de la UE se redujo a la mitad en una semana.¹²

Los actuales pronósticos sobre la futura evolución de los precios son divergentes, pero la tendencia es a predecir su estabilización. Los desarrolladores de proyectos que retienen sus créditos de carbono se beneficiarán de mejores precios para un producto más seguro (créditos de carbono sin riesgos de proyecto), siempre y cuando el precio de los créditos de carbono no caiga por debajo del precio ofrecido en un contrato a término. De este modo, se corre el riesgo de no poder hacer efectiva esta ventaja si disminuyen aún más los precios. Sin embargo, si aumentan los precios, su beneficio será mayor. En suma, la compra y venta en el mercado "spot" y la especulación de precios puede rendir beneficios para quienes pueden darse el lujo de especular.

La transacción de los créditos de carbono debe basarse en contratos innovadores y objetivos, que posibiliten a las partes implementar exitosamente el proyecto mucho tiempo después de que la atención de los primeros desarrolladores de proyectos y consultores ha pasado a otras tareas. Los contratos de carbono definen la relación entre las partes en un mercado emergente, caracterizado por una amplia variedad de incertidumbres y riesgos. Los contratos deben registrar el acuerdo entre las partes, identificar responsabilidades, asignar riesgos, establecer derechos, y crear obligaciones claras y exigibles.

Antes de solicitar propuestas de potenciales compradores de los créditos de carbono, un desarrollador de proyecto o vendedor de carbono debe evaluar cuidadosamente las opciones disponibles para comercializar y vender los créditos de carbono que anticipa generar. A menudo esto no es fácil, ya que muchos desarrolladores de proyectos son entidades pequeñas a medianas, lejanos de los mercados sofisticados y de los centros de experticia en el carbono. Aunque el Internet contiene abundantes datos sobre el MDL, los mercados de carbono y sus precios, existe poca información sobre los proyectos de tipo A/R. Además, gran parte de lo que se encuentra es contradictoria o insuficiente para construir una sólida comprensión del mercado. El actual mercado de carbono no es una masa homogénea, sino que se trata de un mosaico de diversos mercados con diferentes alcances y coberturas, términos y condiciones, vínculos con el régimen internacional, y carácter voluntario vs. obligatorio. Los precios ofrecidos por los créditos de carbono difieren según el segmento del mercado, el riesgo asociado con la entrega de los créditos (que incluyen riesgos de proyecto, regulatorios y de contraparte), el momento de la entrega, y en general la oferta y demanda de los créditos. Por tanto, es importante colocar en su debida perspectiva a todo precio ofrecido por el carbono. Aunque es crucial el precio que un vendedor puede obtener por los créditos de carbono, es importante no pasar por alto otros términos y condiciones

¹¹ En el caso de las VERs, ciertas empresas de certificación ofrecen servicios dedicados.

¹² CCX Carbon Market, mayo del 2006, Trading Summary,

http://www.chicagoclimatex.com/news/newsletters/CCX_carbonmkt_v03_i05.pdf.

de un contrato de carbono. Si un proyecto de tipo A/R es financiado y conlleva un bajo riesgo de implementación, tal vez le convenga más al desarrollador del proyecto esperar para colocar los créditos de carbono en el mercado hasta que el proyecto esté registrado o inclusive hasta que los créditos de carbono sean emitidos. Si el desarrollador del proyecto busca el pago anticipado o la asistencia técnica, se le aconseja elegir un comprador que tenga un entendimiento técnico del proyecto y de las potenciales demoras y obstáculos en su implementación. Vale la pena dedicar tiempo al estudio de todas las implicaciones inherentes en el hecho de vender los CERs o VERs en un momento o en otro. Los consultores independientes (carentes de interés en una estrategia de venta en particular), bancos y expertos legales pueden ayudar a resaltar las áreas de riesgo y sus implicaciones financieras.

Para los proyectos MDL de tipo A/R, las necesidades del proyecto también podrán influir en la elección del tipo de crédito que se desea crear (tCERs o ICERs). Se tiene poca experiencia en la transacción de los ICERs, pero la expectativa es que pueden ser vendidos a un precio unitario mayor que los tCERs, reflejando su mayor plazo de validez. Sin embargo, al venderse un ICER, es vendido por toda la vida. De este modo, los contratos de carbono que tratan de los ICERs probablemente cubran todo el período de acreditación del proyecto, obligando al vendedor mantener y verificar el carbono almacenado hasta por varias décadas. Las inseguridades de perder el valor de un ICER una vez desaparecida la biomasa subyacente, resta su atractivo para los compradores. Sin embargo, los vendedores son aun más renuentes a optar por deshacerse de sus ICERs, pues el garantizar la permanencia del carbono secuestrado a lo largo de la acreditación de un proyecto es una responsabilidad que pocos vendedores desean asumir. La legislación nacional puede contener restricciones en cuanto al tiempo que pueden mantenerse ciertas herramientas de diseño de proyectos o acuerdos de permanencia (tales como arrendamientos mercantiles u otros grants sobre los derechos a la tierra).

Al optar por los tCERs, un desarrollador de proyecto goza de la flexibilidad de decidir si vender y con qué frecuencia vender los tCERs reemitidos bajo un contrato a término. Con cada reemisión de los tCERs (cada 5 años), se emiten nuevos créditos que son independientes de los anteriores. El optar por los tCERs da más flexibilidad para vender los créditos a más de un comprador con el tiempo, a medida que son cancelados y nuevamente emitidos. Los tCERs costo-eficientes también pueden ser más atractivos para determinados compradores, quienes posiblemente quieran cubrir temporalmente una falta de créditos. Pueden tener interés los compradores en invertir en los tCERs para poder satisfacer una obligación de acatamiento legal a corto plazo. Siempre que haya acceso a una reducción costo-eficiente de emisiones en el futuro, el uso de los tCERs para cubrir tales posiciones puede ser una opción atractiva.

Sin embargo, la mayor flexibilidad de los tCERs también tiene sus desventajas. La reemisión de tCERs probablemente resulte cada vez en la aplicación de cargos por parte de la Junta Ejecutiva del MDL por concepto de los gastos administrativos. Los ICERs, por otra parte, tienen la ventaja de la continuidad. Fueron creados para agregar certidumbre a la existencia de los créditos hacia el futuro, donde puede haber incertidumbre respecto a la existencia de la Junta Ejecutiva u otro organismo responsable de la emisión de los créditos.

Además de decidir si vender o no los tCERs o ICERs, la cuestión de la permanencia puede ser abordada explícitamente en un contrato de carbono. Las cláusulas que tratan de la permanencia pueden incluir obligaciones generales en el diseño del proyecto, tales como el control de plagas, mantener cortafuegos u otros sistemas contra incendios y demás protecciones exigidas por la legislación nacional. Estos podrían incluir la inscripción de un interés en el bosque o sobre la tierra (como un alquiler, cobro o hipoteca) o la creación de algún otro tipo de protección legal o restricción sobre el uso de la tierra (como por ejemplo la obtención de todas las licencias para el bosque o para la madera en un terreno). El tipo y la extensión de estas cláusulas, serán influenciados por la clase de crédito a ser vendido, la duración del contrato de compraventa, si el comprador financia directamente el proyecto o no, y lo que permite la legislación nacional. En general, mientras mayor la duración del contrato y mientras más invierte el comprador en el proyecto, mayor la influencia y el control que deseará ejercer sobre el diseño y la implementación del mismo.

Para conocer un análisis de contratos de carbono en general, se sugiere leer el "Acuerdo de Compra y Venta de Reducción de Emisiones Certificadas " y el "Documento Guía" que explica cada cláusula en detalle y se encuentra disponible en inglés, español, portugués, chino y francés en: <http://www.cerspa.org/>. El CERSPA incluye abundantes ejemplos para varias cláusulas contractuales.

Otra fuente útil es la caja de herramientas MDL preparada por la ONG Sur Sur Norte. Contiene un módulo sobre los ERPAs¹³ y otro sobre la comercialización de los CERs: <http://www.cdmguide.com/>. No obstante, estas dos fuentes no son específicas para los proyectos de tipo A/R.

¹³ Acuerdo de Compra de la Reducción de Emisiones.

2.4. Estructura del Proyecto

Financiamiento

En la mayoría de casos, los ingresos del carbono obtenidos mediante la venta de los créditos de carbono, aportará sólo una parte del financiamiento total del proyecto. Al igual que los proyectos MDL de tipo energético e industrial, por lo general los proyectos de tipo A/R dependen de una estructura financiera mixta. La financiación del componente de carbono será esencial, en la mayoría de casos, para la viabilidad del proyecto, pero no podría sostenerlo sin otras fuentes de financiamiento. Una de las razones es que la mayoría de compradores de carbono se rehúsan a ofrecer pagos anticipados por un proyecto. Esto significa que el primer flujo de caja proveniente de la venta de los créditos de carbono llega años después de la siembra de las primeras plantas. Pero aun cuando los desarrolladores de proyectos han negociado un pago anticipado u obtenido un préstamo para el proyecto (posiblemente utilizando un contrato de carbono a término como colateral), el pago por los créditos de carbono no podrá cubrir todo el costo del proyecto, mucho menos generar una tasa de retorno aceptable. Por tanto, con frecuencia la financiación del carbono se combina con otras fuentes de financiamiento, que pueden ser inversiones por parte de las empresas madereras o financiación mediante fuentes públicas. De modo alternativo o adicional, la motivación para implementar un proyecto puede provenir del deseo de generar otros beneficios, como son frutas, nueces, biomásas, o simplemente sombra.

Los beneficios no - carbono de un proyecto añaden un atractivo financiero al proyecto a la vez que aseguran su sostenibilidad. En particular, para los minifundistas, agricultores y comunidades locales, la venta de créditos de carbono en los mercados internacionales es un concepto difícil de comprender. Esta falta de entendimiento debe tratarse con medidas de fortalecimiento de las capacidades. Sin embargo, aun con la capacitación más amplia, no se puede asegurar que gran número de personas a lo largo de varias generaciones respete las plantaciones sólo por las ganancias obtenidas del carbono. Es aquí donde los beneficios más tradicionales de los bosques (madera, frutas, nueces) pueden hacer la diferencia, asegurando el mantenimiento de la plantación a más largo plazo.

Las transacciones de carbono pueden ser estructuradas de varias maneras. Antes de embarcarse en la negociación del contrato de venta, vale la pena averiguar si existen otros medios para la financiación del carbono y si tales estructuras alternativas asegurarían un mayor beneficio para el proyecto. En particular, los desarrolladores de proyectos podrían buscar inversionistas que tomen participaciones en el proyecto o en la empresa del proyecto y proporcionen financiamiento directo para el mismo. Tales inversionistas de capital ofrecen la ventaja de compartir el riesgo del proyecto con el desarrollador del mismo. Otra opción interesante podría ser combinar el carbono con la financiación por parte de entidades que invierten en la madera.

Agrupamiento (bundling)

Muchos proyectos de tipo A/R son implementados por entidades que controlan grandes extensiones de tierra, como son las administraciones forestales públicas o los grandes inversionistas privados. Estas entidades controlan directa o indirectamente las tierras en las cuales se realizará la plantación, por lo que son capaces de comercializar los créditos de carbono directamente, sin otros intermediarios. En la mayoría de casos, tales entidades profesionales más grandes también podrán identificar el área de proyecto y sus límites desde un inicio. De este modo, puede desarrollarse como proyecto MDL de tipo A/R a escala regular. Algunos ejemplos de tales proyectos incluyen los de "China Pearl River Watershed Management" y "Moldova Soil Conservation" del Banco Mundial.¹⁴

No obstante, un número considerable de proyectos de tipo A/R dependerá de la cooperación de muchas entidades, incluyendo a los propietarios individuales de las tierras, agricultores, minifundistas, y

¹⁴ Para mayores detalles, véase el sitio Web del Fondo Biocarbono y la descripción original del proyecto en <http://carbonfinance.org/Router.cfm?Page=BioCF&FID=9708&ItemID=9708&ft=Projectss&ProjID=9629>.

comunidades locales. En estos casos, los proyectos dependen del "empaquetado" de las actividades propias de varias entidades pequeñas. Esta estructura tiene varias consecuencias que deben verse reflejadas en el diseño de proyecto:

- Los proyectos implementados por muchas entidades pequeñas requieren de la coordinación de un intermediario. Es imposible que los propietarios individuales o agricultores desarrollen el proyecto por sí solos. Su diseño e implementación dependerán de un agente o intermediario que desarrolle el proyecto y organice la venta de los créditos de carbono resultantes. El intermediario también podrá ser responsable de obtener y distribuir el financiamiento adicional. Dependiendo de las circunstancias concretas del proyecto, los propietarios transferirán el derecho a los futuros créditos de carbono al intermediario y lo autorizarán para venderlos a nombre suyo. El intermediario es el responsable, ante el comprador de los créditos de carbono, de organizar la implementación y el monitoreo del proyecto.
- Tales proyectos a menudo tienen características programáticas. Implican un gran número de actividades individuales, cuya determinación es difícil o imposible desde el inicio del proyecto. Ya que la implementación de proyectos MDL de tipo A/R a gran escala requiere de la delimitación de sus fronteras al momento de su validación, a menudo es imposible desarrollar como "empaquetados" los proyectos MDL de tipo A/R de tamaño regular. En estos casos, la única opción es desarrollarlos como un paquete de proyectos MDL de tipo A/R de pequeña escala, los cuales siguen la misma pauta y diseño. Los diferentes PDDs son estructurados de modo similar, pero difieren respecto a los participantes del proyecto enumerados en el documento (para evitar un "desempaquetado" inapropiado de un proyecto de tamaño regular) y el mapa que delimita las fronteras físicas del proyecto.

Algunos ejemplos de este tipo de proyecto incluyen el Secuestro de Carbono Mediante la Reforestación en el Trópico Boliviano por Minifundistas (Bolivia) y el Nile Basin Reforestation Project (Uganda), desarrollados en el contexto del Proyecto Encofor.

2.5. Contraparte

Vendedores

En la mayoría de proyectos de tipo A/R, los vendedores de los créditos de carbono caben dentro de las siguientes categorías:

- **Entidades públicas.** En muchos países, grandes extensiones de tierras forestadas pertenecen al Estado o a una entidad pública regional. Las administraciones forestales nacionales o regionales son responsables de manejar los bosques, que en muchos casos contempla el diseño y la implementación de actividades de tipo A/R. Los proyectos de tipo A/R implementados por las administraciones forestales suelen ser motivados por el deseo de convertir a bosque las tierras identificadas como marginales, degradadas o anteriormente agrícolas.

Al ser implementados los proyectos por administraciones forestales públicas, el asunto del título a la tierra suele ser secundario. En la mayoría de casos, el terreno del proyecto es estatal, con títulos claros de propiedad. Sin embargo, a menudo es menos probable que las entidades públicas asignen recursos a un proyecto durante muchos años. A menudo dependen de un presupuesto de aprobación periódica, lo cual puede constituir un riesgo para el proyecto. Adicionalmente, la toma de decisiones en los organismos públicos suele ser lenta y motivada por consideraciones políticas. Por otra parte, las administraciones forestales suelen contar con una amplia red de oficinas regionales y locales que puedan asegurar el monitoreo y la implementación del proyecto.

- **Inversionistas privados.** Los proyectos de tipo A/R también pueden ser implementados por inversionistas privados que aseguren el título a las tierras necesarias. Con frecuencia implementan un proyecto por su interés en el retorno financiero. En muchos casos, las inversiones en el carbono se combinan con un interés en la madera y la biomasa.

En la mayoría de casos, los inversionistas privados desarrollan proyectos de tipo A/R por su propia cuenta. Suelen también ser capaces de comercializar los créditos de carbono anticipados en los mercados internacionales. Desde la perspectiva de la sostenibilidad del proyecto de tipo A/R, el tema de la titularidad de la tierra requiere de tanta atención como la capacidad de implementación del comprador. Además, es importante establecer en qué medida la cosecha de la madera pondrá en riesgo los beneficios de un proyecto en términos del carbono.

- **Agricultores y comunidades locales.** Como se mencionó anteriormente, un buen número de proyectos de tipo A/R será implementado en cooperación con los minifundistas y agricultores locales. En estos casos, muchas entidades se comprometen a participar en las actividades de siembra, coordinadas y manejadas por un desarrollador de proyecto y un intermediario.

En muchos países donde se implementan esquemas forestales de base comunitaria, la propiedad de la tierra no es establecida por ley. Esto puede dificultar significativamente el establecimiento de la titularidad de la tierra, necesario para poder responder a la pregunta correspondiente en el PDD y asegurar que los créditos de carbono sean vendidos por una entidad adecuadamente autorizada.

Aunque es importante asegurar que ningún reclamo pondrá en riesgo las tierras y su uso como áreas forestadas, los desarrolladores y participantes de proyectos de tipo A/R con frecuencia deben aceptar evidencias razonables de los usos autorizados de la tierra, en vez de recibir a satisfacción los títulos legales, claros y ejecutables de la tierra.

Las actividades forestales de base comunitaria, aunque conlleven importantes beneficios de desarrollo sostenible, plantean importantes desafíos de gestión. El éxito de tales proyectos suele depender de la calificación y aceptación local de la organización intermediaria.

Otros vendedores de carbono incluyen las instituciones financieras que reciben el título de los créditos de carbono a cambio de su inversión, los desarrolladores de proyectos que reciben los créditos de carbono a cambio de la prestación de asistencia, plantas de viveros u otros bienes o servicios al proyecto.

Compradores

Los compradores de los créditos de carbono son tan diversos como sus vendedores. Es importante que el desarrollador de proyecto y el vendedor de los créditos de carbono consideren los pros y las contras de negociar con un comprador en particular. La mayoría de compradores cae dentro de una de las siguientes categorías:

- Fondos de carbono y demás empresas dedicadas a la compra de carbono. Para estos compradores, la adquisición de créditos de carbono constituye su línea principal de negocio. La ventaja de trabajar con este tipo de entidades es que a menudo poseen basta experiencia específica con el carbono y el MDL. Los profesionales del carbono suelen ser capaces y dispuestos a aportar al desarrollo de un proyecto. Además, cada vez más vehículos financieros dedicados al tema están listos a aportar el capital o a financiar las deudas de los proyectos. Por el lado negativo, muchas de estas entidades carecen de una hoja de balance y de una historia de éxitos. Dependen de sus operaciones en el mercado de carbono y son vulnerables ante sus cambios.
- Grandes compradores privados. Aunque siguen siendo rehueros a participar en los proyectos forestales, se anticipa que cada vez más compañías grandes agregarán los activos forestales a sus carteras de compra de carbono. Esta clase de comprador consiste de grandes entidades corporativas con sólidas hojas de balance, las cuales participan en la compra del carbono para manejar su posición de cumplimiento bajo el EU ETS u otro programa legal (servicios públicos e industrias) o para generar beneficios mediante el comercio en los créditos de carbono (bancos e instituciones financieras). La venta de los créditos de carbono a tales compradores podría facilitar la obtención de financiamiento, ya que es más probable que sea aceptado como colateral un ERPA con una institución poseedora de una calificación crediticia que con una entidad más débil.
- Gobiernos y organizaciones internacionales. Los gobiernos participan en el mercado de carbono para comprar créditos de carbono costo-eficientes en cumplimiento de sus objetivos fijados bajo el Protocolo de Kyoto. Mientras manejan esta obligación de cumplimiento, suelen preferir proyectos que generen beneficios adicionales de desarrollo sostenible o que sean implementados en los países menos desarrollados. De este modo, el gobierno puede tender a descontar los riesgos de un proyecto con tal de generar beneficios predecibles y fuertes de desarrollo sostenible.

Muchos gobiernos han dado el mandato a una organización internacional para comprar créditos de carbono en su nombre. De particular importancia para los proyectos de tipo A/R es el Banco Mundial, que administra el único fondo de carbono dedicado a LULUCF mediante su Fondo Biocarbono, el cual ha generado gran cantidad de experiencia y experticia en el desarrollo de proyectos de tipo A/R.

Muchos fondos de carbono administrados por organismos internacionales también aceptan contribuciones de grandes corporaciones.

2.6. Otros aspectos del MDL

Participación en proyectos y comunicación con la Junta Ejecutiva del MDL

Sólo las entidades mencionadas en el PDD como participantes del proyecto tienen derecho a recibir los CERs a ser emitidos inicialmente (directamente del administrador del registro MDL). Los participantes del proyecto deben nombrar un punto focal autorizado para coordinar la comunicación con la Junta Ejecutiva. El punto focal también tendrá derecho a instruir a la Junta Ejecutiva sobre dónde distribuir los CERs una vez emitidos.

Las partes pueden comunicarse con la Junta Ejecutiva de diversas maneras. Una de las partes puede tener el derecho exclusivo de comunicación sobre todos los aspectos del proyecto. Las partes pueden tener una comunicación conjunta sobre todos los aspectos del proyecto. Una de las partes puede tener el derecho exclusivo de comunicación sobre determinados aspectos del proyecto mientras las otras partes tengan el derecho conjunto de comunicación respecto a los demás aspectos, como por ejemplo la distribución de los CERs.

Generalmente se recomienda que el vendedor del carbono retenga el derecho exclusivo a comunicarse con la Junta Ejecutiva. Sin embargo, tales asuntos como si el comprador proporciona financiamiento para el proyecto, o si el vendedor vende el 100 % de los CERs al comprador, deben considerarse a la hora de negociar los derechos de comunicación. Por lo general, mientras mayores los intereses y compromisos de una de las partes, más probable es que querrá ser incluida como participante en el proyecto.

Si las partes se deciden por la comunicación conjunta, entonces el comprador necesitará firmar toda comunicación enviada a la Junta Ejecutiva para que se dé la entrega de los CERs. De modo similar, si el vendedor tiene la intención de vender algunos de los CERs a terceros, su posibilidad de entregarlos dependerá también de la firma conjunta del comprador en las comunicaciones con la Junta Ejecutiva. Las partes deben acordar enmendar los derechos de comunicación para eliminar los derechos del comprador una vez entregados sus CERs. A menos que el comprador haya aportado un monto importante de la financiación del proyecto o comprado la mayoría o totalidad de los CERs generados por el mismo, tal vez no sea apropiado otorgarle derechos de comunicación.

Los detalles respecto a la participación y comunicación del proyecto con la Junta Ejecutiva han de ser incluidos en el ERPA.

3. Lista de control

La siguiente lista de control es diseñada para resaltar otras consideraciones legales que inciden en la transacción de los CERs en diferentes etapas del desarrollo de un proyecto.

Lista de control estratégico para el desarrollador de proyectos MDL de tipo A/R¹⁵

Diseño del Proyecto	
¿Quién tiene derecho a los CERs y quién debe estar involucrado en el proyecto?	Se debe realizar la debida diligencia para determinar quién podrá tener derechos y de qué tipo sobre la tierra (y potencialmente el futuro bosque) dentro del sitio del proyecto. Estos actores deben ser consultados al momento de diseñar el proyecto.
¿De qué manera puede tratarse la permanencia bajo la legislación nacional?	Habría que contratar a una consejería legal local para determinar de qué instrumentos legales se dispone bajo la legislación nacional, a fin de asegurar la protección del bosque. Esta protección tendrá que extenderse como mínimo por la duración del término de los acuerdos de venta de los CERs. Esto se traslapará con otras consideraciones de diseño del proyecto relacionadas con la permanencia, tales como un plan requerido para controlar la tala ilegal, las plagas y los incendios.
¿Se dispone de seguros contra cualquier riesgo de permanencia?	Es posible que en algunas jurisdicciones se disponga de un seguro contra incendios u otros eventos que puedan afectar la permanencia.
¿Cuáles son los riesgos relacionados con el MDL?	<p>El MDL exige tomar varios pasos en la creación de los CERs. Cada paso representa un riesgo y el incumplimiento de cualquiera de ellos impedirá la generación de los CERs. Estos riesgos deben ser tomados en cuenta al momento de redactar un contrato de carbono.</p> <p>Entre otros riesgos del MDL están los relacionados con la adicionalidad, las fugas, la permanencia, la elegibilidad de la tierra y el monitoreo.</p>
Estrategia de Venta	
¿Se requiere de asistencia técnica para la implementación del proyecto?	Si el vendedor necesita asistencia técnica para implementar el proyecto, puede considerar la venta de los CERs bajo un contrato a término y buscar un comprador que pueda prestar esta asistencia.
¿Se requiere de pagos anticipados para cubrir los costos de inversión?	En caso de requerirse financiación adicional y si el crédito o el capital no está disponible o no es atractivo, puede ser posible negociar un pago anticipado para los CERs bajo un contrato a término. Sin embargo, los compradores suelen pedir alguna especie de garantía para los pagos anticipados más grandes (garantía matriz / de cumplimiento o una carta de crédito).

¹⁵ En gran medida se aplica también a los proyectos no MDL de tipo A/R y a las VERs.

Elección entre tCERs y ICERs: Los ICERs asegurarían que el comprador sea propietario de los créditos por la duración del proyecto, mientras que los tCERs podrían ser vendidos a otros compradores con el tiempo. En la mayoría de casos, se recomienda elegir créditos del tipo tCER, ya que su riesgo es manejable y pueden ser vendidos varias veces a lo largo del período de acreditación del proyecto. Sin embargo, es posible que los compradores que ofrecen pagos anticipados argumenten que desean recibir ICERs de validez más larga a cambio de su pago anticipado.

¿Es esencial tener un flujo de caja proveniente de la venta de los CERs, para cubrir los costos operativos permanentes?

Si el proyecto depende de un mínimo flujo de caja proveniente de la venta de los CERs, para cubrir los costos continuos, puede ser prudente vender al menos una porción de los CERs bajo un contrato a término, a un precio fijo, o con un precio mínimo, a fin de garantizar este flujo de caja. Si no es necesario tal flujo de caja, quizás el vendedor pueda vender los CERs en el mercado "spot".

Elección entre tCERs y ICERs: Aunque el transar ICERs bajo contratos a término puede ser justificable y razonable en determinados casos, se debe evitar la venta de los ICERs en el mercado "spot". En las transacciones "spot", el vendedor y el comprador tienen una interacción muy limitada, lo cual no compagina bien con el concepto de la cooperación a más largo plazo implícito en los ICERs. En el caso de los ICERs, los créditos expiran si se determina que el carbono correspondiente ya no está fijado. En caso de las transacciones "spot" y secundarias, ni siquiera está claro si el titular del ICER tiene contacto directo con el desarrollador del proyecto.

¿Cuántos CERs serán generados durante cada período de compromiso y a lo largo del período de acreditación del proyecto?

El tamaño del proyecto y el número de CERs que se anticipa generar, deben ser tomados en cuenta a la hora de escoger una estrategia de venta de los CERs. Los proyectos más largos, que generan grandes números de CERs, deben poder desarrollar esquemas de venta más estratégicos que incluyan la venta de algunos CERs bajo contratos a término y otros en el mercado "spot".

Elección entre tCERs y ICERs: Los tCERs son más flexibles, lo cual posibilita a los vendedores mayor control sobre lo que se vende, a quién y por cuánto tiempo.

¿Cuánto tiempo y experticia se dispone para vender los CERs?

El maximizar los ingresos potenciales mediante la venta de créditos en el mercado "spot", requiere de tiempo y experiencia. Si un vendedor no tiene esta experticia, debe buscar el asesoramiento de peritos o contratar a expertos para manejar su venta. Alternativamente, la venta del 100 % de los CERs bajo un contrato a término obvia la necesidad de monitorear el mercado y sus correspondientes costos de transacción.

Contratos de Carbono ¹⁶

¿Existen aspectos de la legislación nacional que afecten la capacidad para celebrar contratos de venta a largo plazo?

¿Existen restricciones sobre el tiempo que se puede garantizar la permanencia bajo la legislación nacional? Ej., si el vendedor sólo garantiza el título claro de la tierra y los CERs durante 20 años, puede ser difícil entrar en contratos a término de largo plazo que duren más tiempo que eso.

Elección entre tCERs y ICERs: El vendedor debe tener cuidado a la hora de garantizar el mantenimiento de los ICERs por largos períodos si no puede asegurar el control sobre la tierra y el proyecto y/o si no es respaldado por la legislación nacional.

¿Cuáles son los riesgos asociados con la entrega de volúmenes específicos de CERs?

Es necesario evaluar cuidadosamente los riesgos asociados con la generación y el mantenimiento de los CERs a largo plazo. Los riesgos específicos para las actividades de tipo A/R incluyen los asociados con incendios, enfermedades, inundaciones, sequías, la tala ilegal, y otras pérdidas de biomasa que afecten el número de CERs generados y mantenidos a largo plazo. Los contratos a término deben incluir cálculos conservadores de los volúmenes y toda garantía estricta de entrega (y mantenimiento) debe ser analizada cuidadosamente antes de ser acordada.

Elección entre tCERs y ICERs: Los ICERs van acompañados normalmente por alguna especie de obligación de mantener el bosque durante determinado período. Se debe analizar cuidadosamente la capacidad para ofrecer esta garantía y la forma que podría tomar.

¿Se trata de un proyecto individual, o existen proyectos adicionales planificados?

En caso de planificarse varios proyectos pequeños, se puede elegir diferentes estrategias de venta para cada proyecto individual, o los CERs de los proyectos individuales pueden ser vendidos conjuntamente bajo un mismo contrato a término. Cualquiera de las opciones permite que la falta de entrega de un proyecto sea cubierta con los CERs de otro proyecto (si menos del 100 % de los CERs se vende bajo contratos a término.)

Evaluación de la contraparte al vender mediante un contrato a término.

Al celebrar un contrato a término, el comprador evalúa la solvencia, reputación y experiencia del vendedor, particularmente si éste busca un pago anticipado. Es probable que a un vendedor percibido como de alto riesgo le resulte más difícil vender mediante contratos a término, o se le ofrezca un precio más bajo a cambio de sus CERs.

Los vendedores también deben evaluar la solvencia y confiabilidad del comprador para efectuar los pagos a tiempo. Esto es particularmente importante si los ingresos provenientes de los pagos de los CERS son necesarios para cumplir con los costos operativos u obligaciones de financiamiento de la deuda. Se puede utilizar cartas de crédito o garantías para apoyar la calificación crediticia del comprador.

¹⁶ Para un análisis más completo de los aspectos a ser considerados en los contratos de carbono en general, véase la plantilla del Acuerdo de Venta y Compra de CERS y el Documento de Guía disponibles en <http://www.cerspa.org/>, así como la caja de herramientas MDL desarrollada por la ONG Sur Sur Norte, disponible en <http://www.cdmguide.com/>.

Implementación

¿Se ha establecido una cuenta en un registro de Anexo I?

Si el vendedor elige vender los CERs por su propia cuenta en el mercado "spot", necesitará establecer una cuenta en un registro de Anexo I. Deben considerarse las implicaciones tributarias a la hora de elegir el sitio de registro.

Herramientas y Manuales

Manual para la Formulación de Ideas de Proyecto y Preselección de Sitios

Manual de Trabajo de Campo para Estudios de Pre-factibilidad y Factibilidad

Manual para el Reporte del Estudio de Pre-factibilidad

Lista de Control para Desarrolladores de Proyectos MDL A/R

Manual DSS (Decision Support System) Financiero

Manual DSS (Decision Support System) de Diseño de Proyectos

Manual de Contabilidad de Carbono y Diseño de Proyectos

Manual de Apoyo a la Herramienta de Evaluación de Impactos Ambientales

Manual de Orientación para los Asuntos Sociales e Institucionales

Manual de Apoyo a la Herramienta Modelo de Aptitud de la Tierra (LSM)

Herramientas legales para el diseño de proyectos de forestación/reforestación bajo el MDL

Entidades ejecutoras



Face Foundation
Cronjéstraat 11
P.O. Box 646, 6800 AP Arnhem, The Netherlands
Dr. Igino Emmer igino.emmer@facefoundation.nl
Remco Bax remco.bax@facefoundation.nl
Hans Verweij hans.verweij@facefoundation.nl
Tel: +31 26 357 0770 (Igino -0775, Remco -0773, Hans -0770),
Fax: +31 26 357 0777 Partner 2 K.U.



Leuven, Laboratory for Forest, Nature and Landscape Research
Vital Decosterstraat 102, 3000 Leuven, Belgium
Prof. Bart Muys bart.muys@agr.kuleuven.ac.be
Juan Garcia Quijano juan.garcia@agr.kuleuven.ac.be
Prof. Pol Coppin pol.coppin@agr.kuleuven.ac.be
Orshoven jos.vanorshoven@agr.kuleuven.ac.be Tel: +32 16 32 9721 (Bart -9726),
Fax: +32 16 32 9760



JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH, Institute of Energy Research
Elisabethstrasse 5, 8010 Graz, Austria
Dr. Bernhard Schlamadinger bernhard.schlamadinger@joanneum.at
Hannes Schwaiger hannes.schwaiger@joanneum.at
Lorenza Canella lorenza.canella@joanneum.at
Neil Bird nbird@woodrising.com
Tel: +43 316 876 1338 (Bernhard -1340; Hannes -1316; Lorenza -1341),
Fax: +43 316 8769 134



B,S,S. Blöchliger, Staehelin & Partner
Blumenrain 16, 4051 Basel, Switzerland
Dr. Wolfram Kägi wolfram.kaegi@bss-basel.ch
Dr. Elke Staehelin-Witt elke.staehelin@bss-basel.ch
Martin Schaffli martin.schaffli@bss-basel.ch
Tel: +41 61 262 0555, Fax: +41 61 262 0557



Forest Industry Services Ltd.
P.O. Box 70066, Kampala, Uganda
Dr. Timm Tennigkeit timm.tennigkeit@unique-forst.de
Dr. Clemens Fehr clemens.fehr@unique-forst.de
Kay Kallweit kay.kallweit@unique-forst.de
Tel: +256 77 494 877, Fax: +49 761 156 0767 (Unique - Freiburg)



World Agroforestry Centre
TRANSFORMING LIVES AND LANDSCAPES

International Centre for Research in Agroforestry
P.O. Box 30677-00100, Nairobi, Kenya
Dr. Lou Verchot l.verchot@cgiar.org
Oliver van Straaten o.vstraaten@cgiar.org
Patrick Karani pkarani@beainternational.org
Tel: +254 20 52 4238, Fax: +254 20 52 4001



International Water Management Institute
P.O. Box 2075, Colombo, Sri Lanka
Dr. Robert Zomer r.zomer@cgiar.org
Dr. Deborah Bossio d.bossio@cgiar.org
Tel: +94 11 278 7404, Fax: +94 11 278 6854



Profafor SA
Av. Amazonas N33-319 y Rumipamba, Edifi cio Torre Carolina 3er piso, Quito, Ecuador
Luis Fernando Jara luisjara@profafor.com
María Belén Herrera mherrera@profafor.com
Tel: +593 2 225 7016, Fax: +593 2 225 7017



Fundacion Centro Tecnico Forestal (CETEFOR)
C / Jose Aguirre Acha 1659, Casilla 6511, Cochabamba, Bolivia
Anko Stlima anko@cochabamba-bolivia.net
Iván Dávalos divancho@supernet.com.bo
Rober Sejas rober_sb@hotmail.com
Tel: +591 4440 4970, Fax: +591 4440 4971



Swizz Organisation for Development and Cooperation
P.O. Box 6724, 3001 Berne, Switzerland
Dr. Carmenza Robledo crobledo@intercooperation.ch
Tel: +41 31 385 1010, Fax: +41 31 385 1009



Climate Focus
Mimervahuis III, Rodezand 34, 3011 AN ROTTERDAM, The Netherlands
Charlotte Streck c.streck@climatefocus.com
Tel: +31 10 217 59 94, Cel: +31 6 464 264 81
http://www.climatefocus.com



European Comission: EuropeAid Co-operation Office
1049 Brussels, Belgium
Mr. Frank Jacobs Frank.Jacobs@cec.eu.int
Tel: +32 2 296 5050, Fax: +32 2 296 1430
http://europa.eu.int/comm/europeaid/index_en.htm