

Minuta Steering Committee Sesión 08/08/2024 CLG-MMA: Sistema de Compensación de Emisiones

El Steering Committee de CLG ofreció una oportunidad de juntar visiones tanto de oferentes como demandantes del mercado del sistema de compensación de emisiones.

Durante el encuentro, múltiples empresas compartieron su experiencia del primer ejercicio de compensación de emisiones. En su mayoría se observaron muchas intenciones de participar por parte de los miembros gravados por el impuesto verde. Se repitieron ciertas dudas de acuerdo a plazos e incertidumbres regulatorias, estos fueron algunos de los motivos por los cuales algunas empresas finalmente no usaron este mecanismo. A continuación, se deja un resumen de los principales puntos de la reflexión extraída de la sesión:

- Se destaca positivamente el hecho que el ministerio haya adaptado una herramienta de mercado que funciona en la teoría y en la práctica mejor que el impuesto, además de servir como un complemento a este. Las empresas evaluaron activamente participar en el sistema, al ofrecer un nuevo instrumento alternativo al pago directo del impuesto.
- Se observa que el número de proyectos de reducción de emisiones era relativamente bajo, esto significa que muchas empresas no alcanzarían a compensar la totalidad de sus emisiones. A pesar de ser bajo el número, existían proyectos interesantes para las empresas.
- Algunos oferentes decidieron compensar las emisiones internas, mientras que otros vendieron los créditos a un tercero.
- Algunas firmas pasaron por transición compleja cuando no había versión definitiva del reglamento, ni claridad en que emisiones serían gravadas. Una vez claro este monto, hicieron análisis previo para decidir si participar o no en el sistema, finalmente decidiendo solo hacer pago del impuesto. Esto resultaba más práctico y conveniente. Compensar tenía asociado incertidumbres internas, principalmente ya que implicaba un proceso que iba a tomar más tiempo. A pesar de esto, siguen revisando el mercado internacional y local para analizar opciones de proyectos de reducción de emisiones.

- Para el caso de las empresas públicas, existieron dudas sobre la justificación de participar en el sistema. Esto principalmente por el hecho que, en términos prácticos, se estaría transfiriendo dinero “público” (que originalmente iría a las arcas del estado) para financiar proyectos privados de reducción de emisiones. Las dudas surgieron por cómo sería visto por la opinión pública esta transferencia hacia el sector privado. Esta incertidumbre provocada por este posible riesgo reputacional le restó atractivo a participar en el sistema de compensaciones.
- Lo anterior lleva directamente a uno de los que fue considerado como los puntos débiles del sistema: la socialización y comunicación del mismo. Se debería priorizar promocionar el sistema, comentar los beneficios (y co-beneficios) que significa el mismo, dejando en claro la motivación de por qué se está impulsando. Se plantea que de esta manera la sociedad podrá ver el atractivo del sistema, y así eliminar el riesgo reputacional. El no hacer esto genera incertidumbres y riesgos, que le restan utilidad a la herramienta.
- En este sentido, serviría dejar de ver los créditos como un commodity, y comenzar a entenderlos como una alianza, sea para proteger especies, terreno, o adquirir un compromiso con comunidades. Abanderarse de este concepto es importante, no es una compra de crédito, es la adopción de un proyecto y creer en el mismo. Dar vuelta el discurso de los instrumentos de conservación de biodiversidad y medio ambiente podría servir en una campaña comunicacional.
- Otra razón por la cual las empresas desistieron de participar es que se percibe que el mercado de compensaciones está muy “verde”. Las empresas aún tenían incertidumbre sobre cómo iba a funcionar en la práctica. Todo esto asociado a que es el primer ejercicio que se realiza, posiblemente en los siguientes años desaparezcan estas preocupaciones.
- Una de las grandes conclusiones de la sesión fue que si el impuesto sigue a 5 dólares por tonelada el mercado de compensaciones no se moverá mucho. El precio del carbono es el *driver* para las empresas, si este se mantiene en 5 dólares no se podrá avanzar en el sistema. Debido a este precio, a los dueños de proyectos de reducción de emisiones les es más conveniente vender sus créditos por otros mecanismos, reduciendo drásticamente la oferta del mercado. Específicamente, si uno es dueño de proyecto de reducción de emisiones tienes 3 mercados que están en “competencia”: el sistema de

compensaciones locales, mercado voluntario, y artículo 6. Los últimos 2 pagan mejor que los 5 dólares asociados al sistema de compensaciones, a través del Artículo 6 pueden pagar hasta 30 dólares. Se plantea que debido a estas opciones de mercado puede ocurrir una competencia interna en el MMA (por Art. 6). Sin embargo, también pueden ser visto como mecanismos que se complementan, debido a las diferentes tipologías, hay proyectos que no son atractivos para artículo 6. En estos casos los 5 dólares si podrían hacer diferencia.

- Se celebra la adopción de estándares de CORSIA debido a la simplicidad que representa esto para la validación de proyectos. Sin embargo, también se destacan aspectos negativos de la decisión. CORSIA puede ser considerado como un estándar burocrático, en donde la discusión de sus lineamientos es manejada por otros países y en la cual Chile no tienen voz. CORSIA está hecho para reglas de una industria específica (aviación) del hemisferio norte. Esto significa que quizás no se tiene en cuenta realidades y necesidades a escala de Chile. En respuesta a esto, desde el MMA se aclara que también se pueden aceptar estándares individuales si es que son propuestos. CORSIA funciona como un jugador “neutral” y que agiliza la burocracia para aceptar proyectos de manera clara y transparente.
- Existen experiencias de empresas que voluntariamente prefirieron transar por el sistema de compensaciones para darle un impulso a este. A pesar de que por los créditos de reducción en el mercado voluntario pagan mejor, hubo preferencia por el sistema de compensaciones porque creen en el sistema y quieren incentivarlo. Por lo mismo se prefirió vender a un tercero y no compensar las propias emisiones. Se espera que al ver que hay transacciones y que es un sistema que funciona, se demuestre que efectivamente hay ofertas de proyecto. Esto debido a que le importa a las firmas que el sistema local funcione. Con esto se espera que también sean empresas medianas y pequeñas las que presenten proyectos de mitigación en el futuro.
- Las empresas que tienen proyectos en MDL manifiestan que enfrentan un escenario de mucha incertidumbre debido al proceso de transición. No tienen certeza si quedarse en MDL o hacer la transición a otro estándar. Esto significa que proyectos muy grandes están detenidos en lugar de estar activos en el mercado. A esto se le agrega que el vintage de los proyectos de reducción de emisiones es muy corto, lo que se convierte en otra limitante más para la

transición de los mismo. Hacer migración requiere revalidación, y para que validen en nuevo registro y verifiquen la reducción de emisiones, se estaría hablando de 2 años más aproximadamente.

- También desde el lado de la oferta, otro gran tema presente en la discusión hizo alusión a los plazos que conlleva llevar a cabo un proyecto de reducción de emisiones. Se comentó que en la conversación sobre el sistema de compensaciones este tema no está sobre la mesa. Los proyectos de reducción de emisiones son proyectos complejos. Emitir créditos es un proceso largo, se deben hacer reportes, constante monitoreo, salida a terreno, etc. Se reconoce que falta claridad en la temporalidad del sistema, esto a su vez significa que existe una falta de predictibilidad de la regulación al no saber que plazos se están manejando. Proyectos dejan de monitorearse porque eso tiene costo, cambian las personas responsables, etc. Se indica que los tiempos son muy ajustados, no se reconoce la dificultad de estos lograr estos tiempos. Sumado a los plazos de estos procesos internos, se declara que también hay que considerar tiempos exógenos a las empresas, como son los de los de la definición de estándares, que pueden demorar meses en aprobar. Algunas empresas tienen parados monitoreos continuos a la espera de la emisión, con los que van a estar justo a tiempo para tener los créditos. La sensación general es que las empresas deben “correr” para participar en el sistema, tiene que haber más sintonía en términos de tiempos necesarios para emitir y generar oferta.
- En línea con lo anterior, existe inseguridad sobre lo que pasará en los ejercicios de los próximos años. Algunas empresas no saben si podrán participar el próximo año por temas de plazos. Se debe contratar una consultoría de reporte de monitoreo y esto se debe realizar con mucho tiempo debido a la licitación y otros procesos. Consultores internacionales no siempre tienen disponibilidad rápida. Además de cuanto se demora Verra. Prevén que no será posible verificar todo los años por los costos asociados, no solo monetario si no que en capital humano. Verificar créditos un año significa para una empresa tener un trabajador que le dedica media jornada a esto. Preocupa la oferta que habrá en los años siguientes. Por el lado de la demanda, el ahorro es tan poco que a veces no vale la pena realizar todos estos trámites para compensar emisiones.
- Una recomendación para abordar el problema de los plazos, con respecto al reconocimiento de estándares a CORSIA, es dejar explícitamente la definición

del plazo que duran los estándares reconocidos. Es decir, si un proyecto entra con un estándar válido, declarar el tiempo que será reconocido, y que este sea superior a 3 años.

- También serviría mirar experiencias que han funcionado: por ejemplo, Colombia, donde algunas empresas tienen sus créditos con proyectos de allá.
- Tener mecanismos más amplios sería un interesante desarrollo para el sistema de compensación, estudiar como Chile se beneficiaría de tener servicios ambientales de otro país. Condiciones de Chile son menos competitivas comparación a Colombia y Brasil. Se debería empezar este tipo de conversaciones.
- Se plantea la posibilidad de lograr agrupar proyectos pequeños y medianos para bajar costos de transacción para firmas de menor tamaño. Esto se puede pensar para nuevo programa nacional de emisiones globales/locales.