



REBA

Alianza de Compradores
de Energía Renovable de México

LLAMADA COMPRADORES ER – ENERO 2018

CIUDAD DE MEXICO • 23 ENERO 2018



AGENDA

1. Presentación de asistentes en la llamada (10 min)
2. Resumen del *Primer Encuentro de Compradores de Energías Renovables (ER)* y áreas de oportunidad identificadas (10 minutos)
3. Discusión sobre el Plan de Trabajo REBA en el primer semestre de 2018 (20 min)
4. Selección del primer Caso de Estudio (10 min)
5. Fechas de llamadas y eventos subsecuentes (10 min)



REBA

Presentación asistentes a la llamada (10 min)

- Nombre
- Organización y puesto
- Motivación para comprar energía renovable:
 - a) Metas/estrategia de sustentabilidad
 - b) Reducción de costos
 - c) Independencia energética
 - d) Alineación con cadena de suministro (proveedores y/o clientes)

Resultados Primer Encuentro de Compradores de ER (10 min)

Dos tipos de compañía en el entorno



- PYMES y nuevos adoptantes
 - Poca experiencia
 - No tienen personal dedicado a temas de energía
 - Interesados en comprender las diferentes alternativas de adquisición de ER
- Compañías multinacionales con experiencia previa a la Reforma Energética
 - Tienen personal dedicado a temas de energía renovable
 - Interesados en aumentar/continuar con la compra de ER

Actividades Principales

1. Capacitación y conocimiento

Producir y compartir información relevante para ayudar a las empresas a tomar decisiones sobre ER

2. Incidencia en política pública

Incidencia en la política energética con una voz colectiva del sector empresarial.

3. Opciones de financiamiento

Instrumentos y programas disponibles para empresas; colaboración con instituciones financieras para el desarrollo de nuevos productos.

4. Desarrollo del mercado

Conexión entre oferta y demanda para aumentar el número de transacciones.



REBA

Plan de Trabajo 1er Semestre (20 min)

Capacitación y conocimiento

- Infografía del mercado eléctrico y su cadena de valor
- Información general sobre ventajas ER
- Documentación de casos ejemplares (de éxito y fracaso)
- Manual de compradores con opciones de compra de ER (GIZ)
- Desarrollo de perfil de compradores (usuarios)
- Desarrollo de perfil de suministradores calificados
- Desarrollo de contratos genéricos
- Directorio de proveedores



Medios de difusión

- Boletín mensual (avances REBA, notas y reportes del sector, eventos y webinars)
- Sitio de internet REBA MX
- Reuniones mensuales de compradores



REBA

Plan de Trabajo 1er Semestre (20 min)

Incidencia en política energética

- Foro con expertos (Reunión Marzo) para identificar puntos en los que habría que hacer cambios, ajustes y adiciones a la ley actual.
- De los puntos anteriores, seleccionar los puntos en los que REBA puedan tener una contribución significativa al apalancarse en la influencia colectiva de las empresas.



Medios o canales

- Intercambio con expertos
- Interacción directa de REBA con la CRE y SENER
- Participación de empresas representantes



REBA

Selección del Primer Caso de Estudio (10 min)

- Es voluntario
- Se hace a partir de una entrevista
- Puede ser caso de éxito o fracaso
- Contiene solo información pública
- Comparte experiencia sobre algún punto específico de la adopción de energías renovables
- Se publica en el boletín de Febrero 2018
- Dos páginas



REBA

Fechas de llamadas y eventos subsecuentes (10 min)

	Ene	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Julio	Ago	Sep	Oct	Nov	DIC
Fecha	23	27	20	24	22	26	24	21	25	23	27	
Modalidad V – virtual (webex) P – presencial (Marriott Reforma)	V	V	P	V	V	P	V	V	P	V	V	



REBA



REBA

Alianza de Compradores
de Energía Renovable de México



CONTACTO

Luli Pesqueira

Vinculación Corporativa • Clima y Energía

lpesqueira@wwfmex.org

55 5965 4174