Contrato N° 033/2024

Contratado: Daniel Alberto Rios Festner

Contratante: Agencia Financiera de Desarrollo

Informe Mensual #4

Fecha: 06/04/2025

Actividades desarrolladas:

- Tomo como referencia la lista de entregables que consta en el Pliego de Bases y Condiciones de la Consultoría, que se incluye dentro del presente documento como Anexo 1.

1 (un) Cronograma de Actividades

- Se realizó formalmente la entrega de una versión definitiva del Cronograma detallado y del Plan de Trabajo como parte del Informe Mensual #2, en fecha 07/02/2025.
- A la fecha, no he recibido observaciones al respecto por parte de la AFD.
- No obstante, la posibilidad de realizar ajustes se encuentra abierta permanentemente, en función a los requerimientos que también puedan relevarse en el terreno, tanto a título personal como por parte de los colegas de la AFD.
- La manera de reflejar esta apertura consiste en especificar la revisión y la mejora continua de este Entregable como una línea fija dentro de los Planes Operativos, comenzando con el del presente trimestre (#2).

1 (una) Guía Técnica y Metodológica

- Se realizó formalmente la entrega de una primera versión de la Guía Técnica y Metodológica como parte del Informe Mensual #2, en fecha 07/02/2025.
- A la fecha, no he recibido observaciones al respecto por parte de la AFD.
- No obstante, la posibilidad de realizar ajustes se encuentra abierta permanentemente, en función a los requerimientos que también puedan relevarse en el terreno, tanto a título personal como por parte de los colegas de la AFD.
- La manera de reflejar esta apertura consiste en especificar la revisión y la mejora continua de este Entregable como una línea fija dentro de los Planes Operativos, comenzando con el del presente trimestre (#2).

1 (un) Informe y sistematización de las Capacitaciones

Si bien puede analizarse si técnicamente corresponden o no a una "capacitación", es importante resaltar la importancia de la sistematización de todas las acciones de comunicación de la consultoría en el marco de la difusión del producto. Esto incluye, pero no se limita a: consultas, reuniones, visitas técnicas, etc. Más aún, que esas acciones puedan tener indicadores que permitan evaluar su impacto en los resultados esperados de la consultoría. A continuación, detallo lo realizado este mes:

AFD LUISA CANAN Ejecutivo Comercial

AFD FELIX SANCHEZ Gerente de Clientes y Mercados

Cuadro 1: Acciones al interno de la AFD

Fecha y Lugar	Participantes	Tema	Resultado
13/03/2025, virtual	Representantes de: Gerencia Comercial Comité de EE Consultor Daniel Rios	Revisión de avances y próximos pasos	Recomendaciones para mejora continua de la metodología de trabajo Revisión y validación del cronograma de actividades
21/03/2025, sala de reuniones del Directorio	Representantes de: Directorio Gerencial General Gerencia Comercial G. de Planificación Consultor Daniel Rios	Revisión de avances y próximos pasos	No encuadrar el proyecto de fábrica de etanol bajo el producto de EE Validar indicadores para fondos propios Encaminar análisis de producto EE por lotes
24/03/2025, virtual	Representantes de: Gerencia Comercial Consultor Daniel Rios	Consulta vía correo electrónico	Correo respondido, según detalle más abajo (1)
31/03/2025, presencial	Representantes de: Gerencia Comercial Consultor Daniel Rios Consultora Liliana Miranda	Revisión del producto de EE de la AFD	Definición de indicadores para producto con fondos propios, según detalle (2) Inclusión de modalidad por lotes en ambos productos, fondos propios y GCF+BID

(1) Detalle sobre acción del 24/03/2025, consulta por correo electrónico:

"1.- vehículos que siguen las normativas EURO 1-6, puede medirse la mayor eficiencia respecto de tecnologías anteriores. Ejemplo: un chofer de plataforma, compra un vehículo 0 km al tener esta tecnología, entiendo que ya es un prospecto para EE-FP, greenfield

2.- respecto de maquinarias agrícolas, ¿sigue la misma lógica?, creo que además de la normativa EURO (para autos y vehículos ligeros), existen sus equivalentes STAGE I-V y EPA-TIER 1-4

3.- los paneles solares, ¿cómo medimos su eficiencia?, discúlpame si el comparativo no cabe, pero sería así como los electrodomésticos, ¿cada panel tiene su descripción de ahorro? (A,B, C, D, ...)

4.- ¿Qué pasa con los vehículos/maquinarias en cuyo reemplazo se adquiere nueva tecnología. Si fueran revendidos y no salen del sistema, ¿no hay obligación de chatarrizarlos?"

LUISA CAÑAN
Ejecutivo Comercial
AFD

FELIX SANCHEZ
Gerente de Comercio y Mercados
AFD

Sobre las consultas 1 y 2: No tenemos referencias sobre productos o líneas de créditos verdes que financien vehículos a combustión interna, mismo si son más eficientes en el consumo de combustible.

Sobre la consulta 3: La referencia sugiere medir el impacto en términos de % de consumo reemplazado de la red eléctrica mediante la autogeneración con paneles solares fotovoltaicos. El número de referencia es 10%, al menos.

Sobre la consulta 4: se sugiere brindar el mismo trato que con los equipamientos industriales. Una vez adquirida una nueva tecnología, la anterior debería quedar fuera de uso o como respaldo.

(2) Cuadro 2: Detalle sobre acción del 31/03/2025, revisión de indicadores de productos de EE

Indicadores (sobre base anual)	
GCF	Fondos Propios
1. Ahorro de energía	1. Ahorro de energía
2. Reducción de emisiones	2. Reducción de emisiones
	3. Consumo racional de agua
	4. Economía circular

Cuadro 3: Acciones externas a la AFD

Fecha y Lugar	Tipo de acción	Sujeto(s)	Tema	Resultado
10/03/2025, en la sede del gremio Unión Industrial Paraguaya (UIP)	Alianza estratégica	Unión Industrial Paraguaya	Socialización de proyecto de la UIP "All Invest Verde", y su equipo de trabajo de la UIP	Acuerdo para identificación en conjunto de proyectos financiables
12/03/2025, en la sede de la empresa Molino San Juan S.A.	Alianza estratégica Análisis de posible proyecto de inversión en EE	Banco Interamericano de Desarrollo Molino San Juan S.A. FADISI S.A.	Comentarios sobre oportunidades y desafíos de la empresa, con énfasis en proyectos de inversión en energía	Acuerdo para identificación en conjunto de proyectos financiables
13/03/2025, virtual	Capacitación a IFI sobre el producto de EE de la AFD	Banco GNB	Realización de presentación y actualización sobre productos de la AFD, incluido EE	Acuerdo para identificación en conjunto de proyectos financiables
17/03/2025	Capacitación a consultores sobre el	Unión Industrial Paraguaya	Reunión de seguimiento Realización de presentación	Acuerdo para identificación en conjunto de

AFD LUISA CAÑAS Ejecutivo Comercial

AFD FELIX SANCHEZ Gerente de Clientes y Mercados

	producto de EE de la AFD		sobre producto de EE de la AFD Comentarios sobre proyectos en marcha del programa All Invest Verde	proyectos financiables
20/03/2025, en el Shopping del Sol	Alianza estratégica	Consejo Paraguayo de Construcción Sostenible	Participación de evento público "Lanzamiento del Ice Box Challenge"	Lazos con aliado estratégico Levantamiento de especificaciones técnicas y proveedores de materiales para construcciones sostenibles conforme indicadores de EE
20/03/2025, virtual	Capacitación a consultores sobre el producto de EE de la AFD	Energy Green (empresa)	Reunión de seguimiento Revisión de proyectos financiables bajo producto de EE	Acuerdo para identificación en conjunto de proyectos financiables
25/03/2025, en la sede del Banco Río	Capacitación a IFI sobre el producto de EE de la AFD	Banco Río	Reunión de seguimiento Revisión de proyectos financiables bajo producto de EE	Acuerdo para identificación en conjunto de proyectos financiables

Visitas técnicas

(1) Visita de campo a Itapúa, del 26/03/2025 al 28/03/2025, conforme detalle a seguir:

Miércoles 26:

Traslado hasta la ciudad de Encarnación, salida aproximada a las 13:30 horas de la AFD.

Jueves 27:

Reunión con aliado estratégico Centro Yerbatero, en la persona de su Presidente y Gerente General

- La temática de la reunión giró en torno a reforzar los lazos de la AFD con el Centro Yerbatero como aliado estratégico
- Sobre posibles proyectos: actualmente no disponen de estudios sobre proyectos de inversión en EE. Refirieron que falta mayor capacitación para relevar datos de las industrias. En conjunto se

acordó que puede ser fundamental impulsar la investigación, y la capacitación para técnicos y empresarios.

- Sobre el estado del negocio: el centro cuenta actualmente con al menos 11 socios industriales, mayormente ubicados en Itapúa, sobre todo, la de gran porte. Las de Guairá y Canindeyú son de mediano porte. En el mercado local, existe sobre-oferta. En el mercado internacional, existe la necesidad de permanentemente procurar ingresar a nuevos destinos. Asimismo, la producción tradicional necesita adaptarse para ciertos mercados que requieren productos libres de humo. Nos recomendaron contactar con el Sr. Jorge Bauman, quien es el intermediario con industriales de Guairá para exportar a Siria.
- Sobre la relación con los bancos: Es necesario encontrar el aliado ideal para el financiamiento para los socios industriales. Mencionaron que el Banco Sudameris se volvió bastante burocrático.

Reunión con Industrial Yerbatero, empresa Eco Sauer S.A.

- Formalización del contacto con el industrial y asesores
- Mencionaron que no tienen proyectos concretos, pero con interés de conocer oportunidades
- Recorrido por la planta industrial para interiorizarnos sobre el proceso

Reunión con consultores de proyectos financiables de EE del SBDC de Encarnación

- Se realizó la presentación de la AFD y del Fogapy, y se respondió a las consultas de los consultores del SBDC
- Comentaron que de esa sede ya salieron varios emprendedores ganadores de capital semilla

Reunión con aliado estratégico Universidad Autónoma de Encarnación (UNAE), en la persona de su rectora

- Se tuvo una reunión con la Rectora de la UANE donde principalmente se abordó la posibilidad de realizar en conjunto la próxima cohorte del "Diplomado en análisis y evaluación de proyectos de eficiencia energética"
- Se acordó compartirle el plan de estudios desarrollado para su análisis y puesta en marcha

Viernes 28

Reunión con IFI Banco Sudameris

- Se conversó con la Gerente de Sucursal Andrea Casco sobre los posibles proyectos de eficiencia energética donde el Ing. Daniel explicó en que consiste, los posibles clientes y soluciones en materia de EE.
- Mencionaron que Sudameris ya cuenta con tasas atractivas a 10 años
- En cuanto a Fogapy, Sudameris cuentan con muchas clientes que pueden ser beneficiadas con Fogamu, pero internamente no cuentan con el "rubro" habilitado, que básicamente debe permitir que su propio sistema asigne las garantías específicas, hoy solo tienen habilitado del Fogami
- Quedamos en capacitaciones con las sucursales tanto en productos AFD como con los sub-fondos del Fogapy e igualmente contactar con los encargados de las sucursales para lo que requieran.

Reunión con IFI Cooperativa Coopersanjuba

- Presentación del Fogapy y entrega del Contrato Marco de Adhesión, explicación de beneficios y funcionamiento

- Presentación e invitación al Programa Impulso a las Microfinanzas en Paraguay, por el cual han mostrado gran interés
- Mencionaron que Coopersanjuba cuentan con un programa de EE
- La mayoría de sus socios son informales y son reacios a formalizarse
- Nos solicitaron una capacitación en temas de género e inclusión financiera de las mujeres.

Cuadro 4: Plan de reuniones/visitas técnicas/capacitaciones de inducción de aquí en adelante

#	Sujeto	Objetivos (Resultado Esperado)	Estrategia
1	IFI: Banco Sudameris	1) Producto habilitado al interno del banco 2) Levantamiento de posibles beneficiarios / casos financiables 3) Levantamiento de posibles proveedores / modalidad por lotes 4) Definir modalidad de socialización con gerentes de sucursales, sobre todo del interior (Alto Paraná, Itapúa)	1) Inducción sobre producto de EE (ambas modalidades) 2) Presentación de casos de éxito 3) Quiénes deben asistir *En una primera etapa, en una misma reunión presencial:* - Representante comercial - Representante de riesgo crediticio - Representante de desarrollo del producto - Representante de riesgo ambiental *En una segunda etapa, con posibilidad de reunión in situ:* - Gerentes de sucursales
2	IFI: Banco BASA		
3	IFI: Banco Continental		
4	Proveedor: TERMECO (calderas)	1) Levantamiento de posibles proyectos de interés de sus respectivos clientes 2) Identificación de su banco de preferencia 3) Levantamiento de posibles modalidades por lotes	1) Inducción sobre producto de EE (ambas modalidades) 2) Presentación de casos de éxito 3) Acercarse a las instalaciones del interesado para conocer su realidad
5	Proveedor: TOSONI (calderas)		
6	Proveedor: TREVISAN (calderas)		
7	Proveedor: Casa de los Compresores (fuerza motriz)		
8	Proveedor: Record Electric (fuerza motriz)		
9	Proveedor: Comagro (fuerza motriz)		

Como comentario final al respecto del Cuadro 4, se resalta la intención de hacer foco en reuniones presenciales con dos sujetos de interés: IFIs y proveedores.

LUISA CARMAN
Ejecutivo Comercial
AFD

FELIX SANCHEZ
Gerente de Créditos y Mercados
AFD

1 (un) Plan de implementación del sistema de seguimiento y monitoreo de indicadores técnicos

- Compartí de manera directa con la Gerencia de Planificación de la AFD el análisis de indicadores de cumplimiento y responsabilidades, entregado como parte del Informe Mensual #2, de fecha 07/02/2025.
- A la fecha, no he recibido observaciones al respecto por parte de la AFD.
- No se tienen mayores avances al respecto. Se insistirá en el agendamiento de una reunión de seguimiento para determinar las siguientes actividades que profundizarán en el diseño del sistema previsto, incluyendo los modelos requeridos para el tratamiento y el registro de la información, el flujo interno de información entre responsables, la periodicidad de reporte, etc.

Cuadro 5: Lista resumen de proyectos identificados con etiquetado – fondo, IFI, indicadores

#	Tipo de proyecto	Empresa	Fondo	IFI	Indicadores	Estado
1	Cambio de equipo actual	El Baro Arte	GCF+BID	Familiar	Sí	Adjudicado
2	Cambio de equipo actual	Witko	GCF+BID	Familiar	Sí	Adjudicado
3	Cambio de equipo actual	Zardus	GCF+BID	Continental	Sí	En proceso de aprobación
4	Cambio de equipo actual	La Divina Pasta	GCF+BID	BASA	No	Pendiente
5	Mejora de proceso actual	Arrozsec	GCF+BID	No tiene	No	Pendiente
6	Cambio de equipo actual	FADISI	GCF+BID	Sudameris	No	Pendiente

Se plantea que este cuadro sea actualizado de forma permanente conforme se identifiquen proyectos.

1 (un) Plan de implementación de la plataforma AFD ECO, ya disponible en producción en la AFD

- Se realizó una reunión de seguimiento en fecha 19/02/2025 para compartir estos avances y se espera una próxima convocatoria del coordinador, mientras se prosigue con la idea definida.
- Aquí el compromiso consiste en crear un usuario e interactuar con la plataforma, buscando validar la posibilidad de completar la carga de una solicitud según la estructura de la Guía Metodológica y los casos prácticos identificados
- Avances en el resultado de este compromiso se prevé presentar en el siguiente informe mensual

Planes Operativos Trimestrales

- Se considera que el Plan Trimestral #1 fue cumplido con excepción del apartado de capacitaciones
- En ese sentido, se prevé que las capacitaciones pendientes se reagenden durante el próximo trimestre, junto con las ya previstas para el mismo
- Se adjunta el Plan Trimestral #2 (meses 4, 5 y 6) como Anexo 3.

LUISA CAMAN
Ejecutivo Comercial

FELIX SANCHEZ
Gerente de Clientes y Mercados
AFD

- Avances en el resultado de este compromiso se prevé presentar en el siguiente informe mensual

Comentarios finales sobre el estado de avance

Conforme los avances obtenidos, se identifica una estrategia estándar para tanto la inducción sobre el producto de EE y el levantamiento de nuevos casos financiables:

- Paso 1: Planificación de acciones con sujetos de interés, el resultado esperado y la estrategia
  - Según formato de Cuadro 4
- Paso 2: Implementación del plan de acciones
  - Registro según formato de Cuadros 1 y 3
- Paso 3: Levantamiento de casos financiables, etiquetando fondo, IFI e indicadores (tiene sí/no)
  - Registro según formato de Cuadro 5
- Paso 4: Obtención de indicadores y dictamen sobre la aprobación (o no)
  - Desarrollo según formato de Guía Práctica de Elegibilidad / Manual del Proyecto

Es mi informe.

Daniel Alberto Rios Festner.

Anexo 1 – Entregables de la Consultoría

- 1 (un) Cronograma de Actividades que deberá incluir la metodología, el cronograma de los entregables y el plan general que establezca los pasos para llegar a los resultados esperados. Este cronograma deberá ser presentado y aprobado por el Administrador del Contrato dentro de los 10 días corridos a partir de la entrada en vigor del contrato respectivo y tendrá validez por los 12 meses. El mismo podrá ser ajustado en caso de necesidad, previa aprobación del Administrador del Contrato.
- 1 (una) Guía Técnica y Metodológica que describa los criterios y aspecto requeridos para evaluar y etiquetar proyectos de eficiencia energética, incluyendo criterios técnicos y económicos.
- 1 (un) Informe y sistematización de las Capacitaciones realizadas al personal de la AFD y de las instituciones financieras intermediarias, que incluya manuales desarrollados, presentaciones, estudios de caso y otros materiales considerados valiosos para ser replicados en el futuro.
- 1 (un) Plan de implementación del sistema de seguimiento y monitoreo de indicadores técnicos para proyectos de eficiencia energética financiados por los fondos vigentes en la AFD.
- 1 (un) Plan de implementación de la plataforma AFD ECO, ya disponible en producción en la AFD.
- 12 (doce) Informes Mensuales de Seguimiento y Monitoreo, a ser presentados a más tardar dentro de los 10 días posteriores a la finalización del mes anterior, los cuales deberán documentar:
    - Las actividades realizadas con IFIs, instituciones públicas, organizaciones de la sociedad civil, proveedores y otros aliados estratégicos a ser identificados para el logro de los objetivos.
    - La descripción detallada de los trabajos realizados en el mes con sus respectivas evidencias (fotos, lista de asistencia, temas tratados, presentaciones desarrolladas, entre otros, que sirvan para demostrar el desarrollo de lo mencionado en el informe).
- 4 (cuatro) Propuestas de "Plan operativo trimestral de la consultoría", a ser presentada y aprobada por el administrador de contrato al inicio de cada periodo trimestral, que podrá ser ajustado en caso de necesidad.
- 1 (un) Informe final de la Consultoría en formato digital (Word y PDF), sobre todas las actividades realizadas y los resultados obtenidos, con sus respectivas evidencias.

AFD | FELIX SANCHEZ | Gerente de Clientes y Mercados