

Principales resultados del Bien Público

Modelos ESCO

Sebastián Cepeda

Jefe de Proyecto BBPP ANESCO Chile A.G.

Benjamin Vergara

Asistente BBPP ANESCO Chile A.G.

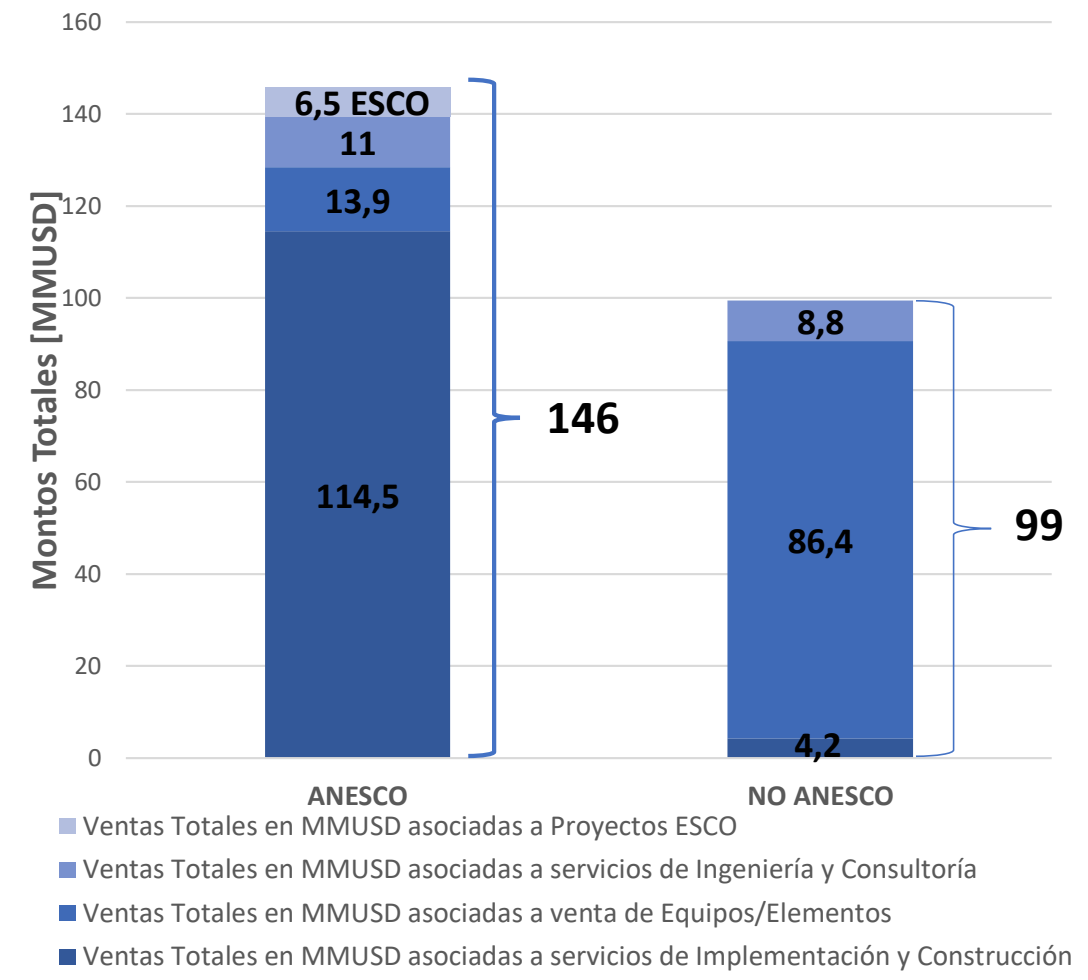
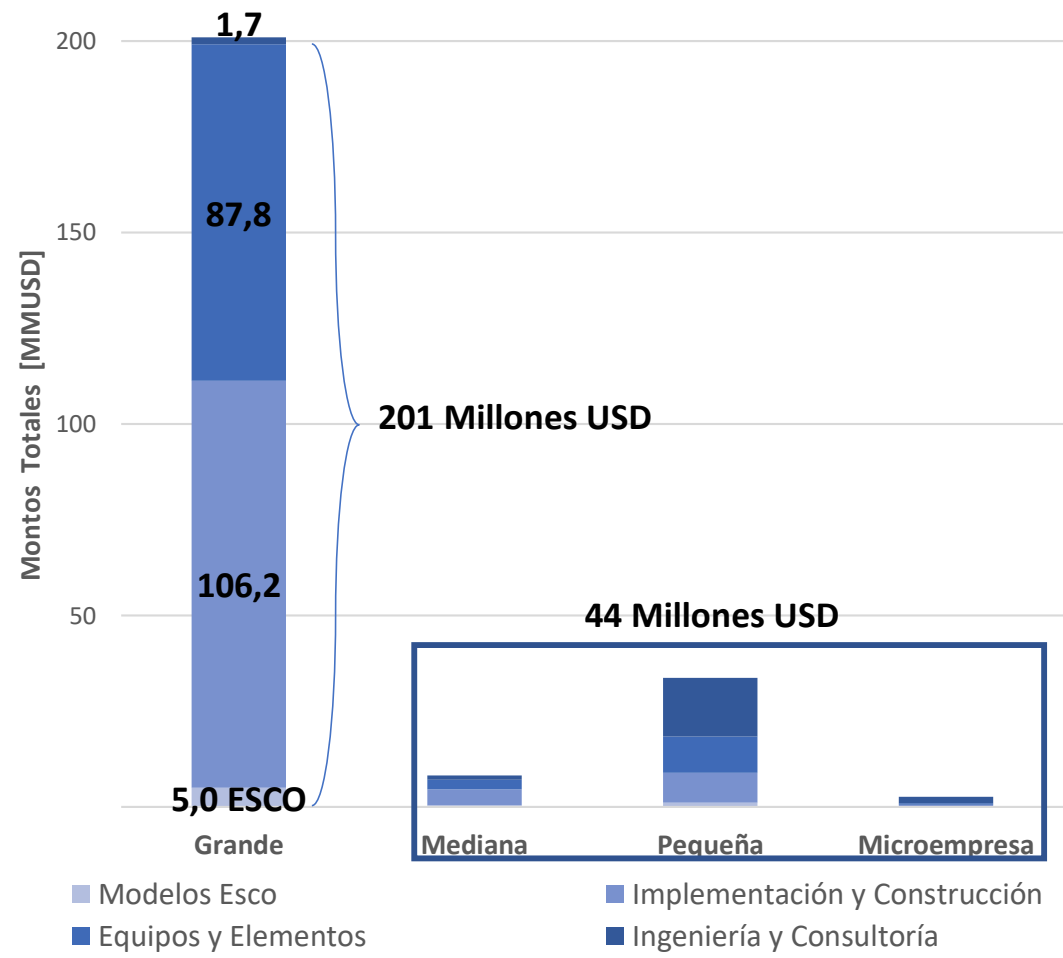
Organizan



Apoyan



Estudio de mercado



- Ventas Totales en MMUSD asociadas a Proyectos ESCO
- Ventas Totales en MMUSD asociadas a servicios de Ingeniería y Consultoría
- Ventas Totales en MMUSD asociadas a venta de Equipos/Elementos
- Ventas Totales en MMUSD asociadas a servicios de Implementación y Construcción

Principales aprendizajes

- Falta conocimiento y entendimiento del modelo entre los potenciales clientes. Herramientas del presente BBPP buscan reducir esa brecha.
- Nunca olvidar que es un modelo financiero. Barreras al acceso al financiamiento.
- Se deben generar confianzas y entender que la empresa ESCO provee una solución técnica, dejando como garantía la misma instalación.
- De parte del cliente, transparentar la información y obtenerla de manera temprana, antes de llamar a la ESCO, para evaluar potencial.
- Acordar un sistema de cálculo objetivo de los ahorros. Herramientas como el CAPE, ayudan a disminuir esta brecha.

Una herramienta para la difusión del modelo

ESCO **Chile**

ESCO **Chile**

METODOLOGÍA PARA APLICAR

**EFICIENCIA
ENERGÉTICA**

BAJO MODELO ESCO

COMIENZA AQUÍ



<http://www.escochile.org>