

Créditos de carbono

Qué exigir **antes** de comprar créditos de carbono

Las preguntas concretas que debes hacerle a **cualquier proyecto o intermediario** antes de comprar.

34

preguntas al
vendedor

7

secciones, dos
eliminadoras

7

documentos del
expediente

00 • ANTES DE EMPEZAR

Cómo usar este checklist

Envíaselo al vendedor como cuestionario y pide las respuestas **por escrito**. Si una pregunta no obtiene respuesta documentada, eso ya es una respuesta.

Las secciones **A** y **B** son eliminatorias: si fallan, no sigas. Las secciones **C** a **G** determinan el precio justo y el riesgo reputacional que estás asumiendo. Guarda todo el expediente: ante una auditoría o una investigación periodística, el expediente es tu defensa.

CONTENIDO

A	Antes de mirar el proyecto, mira tu propia casa	ELIMINATORIO	03
B	Integridad del crédito	ELIMINATORIO	04
C	Permanencia y reversión		05
D	Salvaguardas sociales y derechos		06
E	Trazabilidad y doble contabilidad		07
F	La cadena de intermediación		08
G	Lo que vas a decir públicamente		09
–	Señales de alerta		10
–	Expediente mínimo que debe quedar archivado		11
–	Fuentes y marcos de referencia		12



CÓMO SE RESPONDE

Cada casilla se marca solo cuando tienes el **documento en la mano**, no cuando el vendedor te lo prometió por correo. Una casilla sin respaldo es una casilla vacía.

SECCIÓN A

ELIMINATORIO

Antes de mirar el proyecto, mira tu propia casa

Compensar sin haber medido ni reducido es el error **más caro** del mercado. Estas cuatro preguntas no son para el vendedor: son para ti.

- 01 **¿Ya mediste tu huella con un estándar reconocido —GHG Protocol (Greenhouse Gas Protocol) o ISO 14064-1— y con verificación externa?** ☐

Compensar sobre un inventario incompleto significa comprar el volumen equivocado.
- 02 **¿Tienes un plan de reducción con metas, responsables y presupuesto asignado?** ☐

La jerarquía de mitigación es clara: evitar, luego reducir y solo entonces compensar.
- 03 **¿Qué porcentaje de tus emisiones vas a compensar y durante cuántos años?** ☐

Define una trayectoria decreciente. El VCMI (Voluntary Carbon Markets Integrity Initiative) exige que el uso de créditos disminuya en el tiempo.
- 04 **¿Quién aprueba esta compra internamente y quién responde si el proyecto resulta cuestionado?** ☐

Asigna un dueño. En la mayoría de los escándalos del mercado no había nadie a cargo.

**REGLA DE ORO**

Un crédito no sustituye una tonelada que podías haber evitado. Si todavía no mides ni reduces, **el mejor uso de ese presupuesto no es comprar créditos.**

QUÉ DOCUMENTAR

Guarda el informe de verificación de tu inventario, el plan de reducción aprobado y el acta donde queda por escrito quién autoriza la compra.

SECCIÓN B

ELIMINATORIO

Integridad del crédito

Aquí se decide si el crédito representa una tonelada real. Pide **nombres, versiones y documentos**: sin papel no hay integridad.

- 05** ¿El programa acreditador es reconocido y la metodología aplicada está aprobada y verificada?

Pide la versión exacta de la metodología, no solo el nombre del estándar, y contrástala con marcos de integridad como los Core Carbon Principles del ICVCM (Integrity Council for the Voluntary Carbon Market).
- 06** ¿El crédito es de reducción, de evitación o de remoción, y en qué proporción está tu portafolio?

No son equivalentes. Las remociones son más caras y más defendibles; las de evitación concentran el riesgo de línea base.
- 07** ¿Cómo se construyó la línea base y quién la calculó?

Pide el documento de diseño del proyecto (PDD, por su sigla en inglés) completo, no el resumen comercial.
- 08** ¿Qué prueba de adicionalidad se usó: financiera, de barreras o de práctica común?

Pregunta directamente: ¿este proyecto se habría hecho igual sin la venta de créditos?
- 09** ¿Qué descuentos se aplicaron por incertidumbre y por fugas (leakage)?

Un proyecto que no descuenta nada por fugas no las midió.
- 10** ¿Cuál es el año de vintage de los créditos que te ofrecen?

El vintage es el año en que se generó la reducción. Los antiguos suelen venir de metodologías ya superadas y hoy se descuentan fuerte en el mercado.
- 11** ¿Quién fue el auditor (VVB), quién lo pagó y desde cuándo trabaja con este desarrollador?

El organismo de validación y verificación (VVB) lo contrata el auditado. Una relación de muchos años con un mismo proyecto merece preguntas.

SEÑAL DE ALERTA

Si el vendedor menciona la metodología **sin número de versión**, o solo nombra el estándar, todavía no te ha dicho nada verificable.

SECCIÓN C FORESTALES Y DE SUELO

Permanencia y reversión

En proyectos forestales y de suelo la pregunta no es si existe riesgo de reversión, sino **quién lo asume**. Una tonelada capturada que vuelve a la atmósfera no compensó nada.

- 12

¿Cuál es el periodo de permanencia comprometido y qué ocurre cuando termina?

☐
- Una tonelada liberada en 2045 no compensó nada. Revisa si al final del periodo alguien sigue obligado a conservar.
- 13

¿Cuánto aporta el proyecto al buffer pool y cómo se calculó ese porcentaje?

☐
- El buffer pool es la reserva colectiva del programa que cubre reversiones. Si el aporte es bajo, el riesgo se queda contigo.
- 14

Si hay una reversión por incendio, tala o plaga, ¿quién repone los créditos y con qué recursos?

☐
- Pide que la obligación de reemplazo quede escrita en el contrato, no en el folleto.
- 15

¿Existe seguro, garantía o mecanismo financiero de respaldo?

☐
- Un compromiso de reposición sin respaldo financiero detrás es apenas una intención.

**CÓMO LEERLO**

La permanencia es el punto donde más se parecen un crédito y un seguro. Si nadie te puede decir **quién paga cuando el bosque se quema**, el que paga eres tú.

APLICA SOBRE TODO A

Proyectos REDD+, reforestación y restauración, agricultura de carbono y manejo de suelos. En proyectos de energía o de gestión de residuos el riesgo de reversión es menor, pero la línea base pesa más.

SECCIÓN D **ALTO RIESGO**

Salvaguadas sociales y derechos

Los marcos de integridad y la jurisprudencia de varios países ya reconocen que el comprador también tiene un deber de **debida diligencia en derechos humanos**, no solo el desarrollador.

- 16

¿Quién es el titular legal del carbono y cómo se acredita la tenencia o propiedad del predio?

☐

Si no está claro quién es el dueño del carbono, el contrato puede caerse después, con los créditos ya emitidos.
- 17

Si hay comunidades étnicas o campesinas, ¿existe consentimiento libre, previo e informado documentado?

☐

Verifica que se obtuvo a través de las autoridades propias legítimamente reconocidas, no de un intermediario ni de una asociación paralela.
- 18

¿Cómo se reparten los beneficios económicos y qué porcentaje llega a la comunidad?

☐

Pide el contrato o al menos sus términos financieros. Un reparto que no se puede mostrar suele ser un reparto que no conviene mostrar.
- 19

¿Cuánto dura el contrato con la comunidad y qué cláusulas de exclusividad o de salida tiene?

☐

Contratos a 30 años sin salida son una señal de alerta.
- 20

¿Existe un mecanismo de quejas y reclamos realmente accesible en el territorio?

☐

Un canal que la comunidad no conoce, o que exige internet donde no lo hay, no existe.
- 21

¿Hay tutelas, litigios, denuncias o conflictos internos abiertos sobre este proyecto?

☐

Búscalo por tu cuenta: prensa local, decisiones judiciales y organizaciones de la sociedad civil.

LO QUE NO DELEGAS

La debida diligencia en derechos humanos no se transfiere al vendedor con el pago. Si el proyecto tiene un conflicto abierto, el riesgo reputacional llega hasta tu marca.

SECCIÓN E REGISTRO Y RETIRO

Trazabilidad y doble contabilidad

Un crédito sin número de serie y sin retiro a tu nombre no es un crédito: es una **promesa**. Todo lo de esta sección se verifica en registros públicos.

22 ¿En qué registro están los créditos y cuáles son los números de serie exactos? ☐

Sin número de serie no hay crédito. Consúltalo directamente en el registro, no en el documento que te enviaron.

23 ¿El proyecto está inscrito y actualizado en el registro nacional del país anfitrión? ☐

Varios países llevan su propio registro de proyectos y reducciones. La inscripción suele ser requisito para que el crédito se reconozca localmente o para acceder a beneficios tributarios.

24 ¿El país anfitrión aplicará un ajuste correspondiente bajo el Artículo 6 del Acuerdo de París? ☐

Si no lo aplica, la misma tonelada la cuenta el país en su contribución determinada a nivel nacional (NDC) y tú en tu reporte.

25 ¿El certificado de retiro se emitirá a nombre de tu empresa, con qué fecha y en qué plazo? ☐

Comprar no es compensar. Solo el retiro cancela el crédito e impide que se venda otra vez.



HAZLO TÚ

Los registros son públicos. Busca el proyecto por su número, revisa el estado de los créditos y confirma que el retiro quedó **a nombre de tu empresa** antes de comunicar nada.

LOS TRES ESTADOS DE UN CRÉDITO

Emitido: existe en el registro. **Transferido:** cambió de titular, pero sigue vivo y se puede volver a vender. **Retirado:** se canceló a nombre de alguien y ya no circula. Solo el tercero te sirve para comunicar.

SECCIÓN F EL ESLABÓN INVISIBLE

La cadena de intermediación

Es la parte **menos regulada** de todo el mercado y donde más valor se pierde entre lo que tú pagas y lo que llega al proyecto y a la comunidad.

26 ¿Eres el desarrollador del proyecto o un intermediario? ☐

La respuesta cambia todo lo demás: precio, trazabilidad y acceso real al proyecto.

27 ¿Cuántos actores hay entre el proyecto y tú, y quiénes son? ☐

Cada eslabón se queda con una parte del precio y aleja un poco más la trazabilidad.

28 ¿Qué porcentaje del precio que pagas llega efectivamente al proyecto y a la comunidad? ☐

Pídelo por escrito. La negativa a responder esta pregunta es, en sí misma, información.

29 ¿Puedes hablar directamente con el desarrollador y visitar el proyecto? ☐

Una visita y una conversación directa revelan en un día lo que un folleto no cuenta en cien páginas.

30 ¿Cómo se compara este precio con referencias públicas para el mismo tipo, vintage y geografía? ☐

Un precio muy por debajo del mercado no es una oportunidad: es un descuento por riesgo que alguien ya identificó.



PÍDELO POR ESCRITO

Solicita el **mapa de la cadena**: quién desarrolla, quién comercializa, quién te factura y qué margen toma cada uno. Es una pregunta legítima en cualquier compra corporativa.

EN UNA FRASE

Si no puedes reconstruir la cadena entre el proyecto y tu factura, tampoco vas a poder explicarla cuando te la pregunten.

SECCIÓN G RIESGO REPUTACIONAL

Lo que vas a decir públicamente

El riesgo no está solo en el crédito: está en **la frase** que escribes en tu informe, en tu empaque o en tu página web.

- 31

¿Cuál es la afirmación exacta que vas a hacer y dónde va a aparecer?

Escríbela textual antes de comprar. No es lo mismo declararlo en un informe de sostenibilidad que imprimirlo en el empaque.

☐
- 32

¿Esa afirmación sigue siendo legal en los mercados donde vendes?

La Directiva (UE) 2024/825 prohíbe, desde el 27 de septiembre de 2026, las declaraciones de neutralidad climática de producto basadas en compensación.

☐
- 33

¿Vas a publicar el detalle: proyecto, metodología, vintage, número de serie y cantidad retirada?

La transparencia proactiva es la mejor defensa contra una acusación de greenwashing.

☐
- 34

¿Esta afirmación resistiría una investigación periodística dentro de tres años?

Si la respuesta genera dudas, cambia la afirmación, no el proyecto.

☐

CÓMO REDACTAR LA AFIRMACIÓN

Describir lo que hiciste —"retiramos X créditos del proyecto Y, serie Z"— es siempre más defendible que declarar un estado, como **"producto neutro en carbono"**.

✓ SÍ CONVIENE

Describir la acción: cuántos créditos retiraste y de qué proyecto.

Publicar metodología, vintage y números de serie.

Decir qué porcentaje de tus emisiones cubre la compra.

Revisar la afirmación con el área jurídica antes de publicarla.

✗ EVITA

Declarar un producto neutro en carbono con base en compensación.

Comunicar antes de tener el certificado de retiro en la mano.

Omitir que la cifra proviene de créditos comprados.

Repetir la misma afirmación año tras año sin revisarla.

CUÁNDO DETENERTE

Señales de alerta

Ninguna de estas señales prueba por sí sola que un proyecto sea malo. **Dos o tres juntas** sí deberían detener la compra hasta aclararlas por escrito.

- ✗ El vendedor no entrega el documento de diseño del proyecto completo ni los informes de validación y verificación.
- ✗ No hay número de serie, o no se puede consultar el proyecto en el registro.
- ✗ La metodología se menciona sin versión, o solo se nombra el estándar.
- ✗ Precio muy por debajo de referencias públicas para el mismo tipo y vintage.
- ✗ El crédito se presenta como inversión financiera o con rentabilidad garantizada.
- ✗ Presión para firmar rápido, exclusividad de largo plazo o cláusulas de confidencialidad sobre el precio.
- ✗ Se niega o se dilata el contacto directo con el desarrollador o con la comunidad.
- ✗ El margen de intermediación no se puede conocer.
- ✗ Hay conflictos abiertos con comunidades que el vendedor no mencionó.

**QUÉ HACER CON UNA ALERTA**

No canceles de entrada: **pon la pregunta por escrito y pon plazo**. La forma y la velocidad de la respuesta te dicen tanto como su contenido.

LA SEÑAL QUE RESUME A TODAS

Si el vendedor se incomoda con las preguntas de este checklist, ya obtuviste la información más importante de la negociación.

PARA LLEVAR

Expediente mínimo que debe quedar archivado

Ante una auditoría o una investigación periodística, tu defensa no es la buena fe: es **el expediente**. Estos siete documentos son el piso.

- | | | |
|----|--|--------------------------|
| 35 | Documento de diseño del proyecto (PDD) completo
La versión íntegra registrada, no el resumen comercial ni la presentación de ventas. | ☐ |
| 36 | Informe de validación e informe de la última verificación
Con el nombre del organismo de validación y verificación (VVB) y la fecha de cada informe. | ☐ |
| 37 | Certificado de retiro con números de serie a nombre de la empresa
Es el único documento que prueba que el crédito se canceló y no puede volver a venderse. | ☐ |
| 38 | Evidencia de salvaguardas sociales y ambientales
Incluida la documentación del consentimiento libre, previo e informado cuando aplique. | ☐ |
| 39 | Términos del acuerdo de reparto de beneficios con la comunidad
Al menos los términos financieros: porcentajes, periodicidad y destinatarios. | ☐ |
| 40 | Constancia de inscripción en el registro nacional del país anfitrión
Con la fecha de la última actualización, no solo la de la inscripción inicial. | ☐ |
| 41 | Respuestas escritas del vendedor a este checklist
Con fecha, remitente y los anexos que citen. Es la pieza que más pesa si algo se cuestiona después. | ☐ |

**CUÁNTO CONSERVARLO**

Guarda el expediente completo con la fecha de compra y consérvalo **mientras la afirmación pública siga vigente**, más el periodo que exija tu política de retención documental.

REFERENCIAS

Fuentes y marcos de referencia

Las preguntas de este checklist se apoyan en los marcos de integridad del mercado y en la normativa aplicable en Colombia y en la Unión Europea.

ICVCM

Core Carbon Principles

Diez principios de calidad organizados en gobernanza, impacto de emisiones y desarrollo sostenible. Define qué programas son CCP-Eligible y qué metodologías son CCP-Approved.
icvcm.org/core-carbon-principles

VCMi

Claims Code of Practice

El lado de la demanda: qué puede afirmar una empresa que usa créditos y bajo qué condiciones. Exige criterios previos de reducción y divulgación pública de cada retiro.
vcmintegrity.org

Corte Constitucional

Sentencia T-248 de 2024

Caso Pirá Paraná. Establece el estándar de consentimiento libre, previo e informado en proyectos REDD+ en territorios indígenas y el deber de debida diligencia empresarial.
corteconstitucional.gov.co

Marco normativo colombiano

Impuesto al carbono y MRV

Decreto 926 de 2017 y Decreto 446 de 2020 (impuesto al carbono y no causación); Resolución 1447 de 2018 y Resolución 831 de 2020 (sistema de monitoreo, reporte y verificación, y RENARE); Ley 2169 de 2021 (Acción Climática).
minambiente.gov.co

Directiva (UE) 2024/825

Empowering Consumers

Aplicable desde el 27 de septiembre de 2026. Prohíbe las declaraciones de neutralidad climática de producto basadas en compensación fuera de la cadena de valor. Relevante si exportas a la Unión Europea.
eur-lex.europa.eu

Acuerdo de París

Artículo 6

Reglas de ajustes correspondientes para evitar la doble contabilidad entre el país anfitrión y el comprador.
unfccc.int

ALCANCE DE ESTE DOCUMENTO

Este es material formativo de carácter general y no constituye asesoría legal, tributaria ni financiera. Verifica siempre la versión vigente de cada norma y de cada metodología antes de decidir.

DA EL SIGUIENTE PASO

Antes de compensar, mide. Y antes de comprar, pregunta.

Te acompañamos a medir tu huella con un estándar reconocido, construir tu plan de reducción y evaluar los créditos que estás considerando, con este checklist en la mano.

Agenda una cita →

Comienza ahora. Deja huella positiva.