

Mecanismos de Financiamiento para el Sector Forestal de Paraguay

Manuel Ferreira Brusquetti
PARAGUAY

¿Qué Pedimos?

- sự cho vay, sự cho mượn
- Necesito un crédito
- không, tiền giấy
- No tengo dinero



¿Cómo Hablamos?

- “Necesitamos créditos a 15 años de plazo, con 7 años de gracia de capital e intereses y a tasas bajas”

Nota FEPAMA a AFD

- “Los Bancos comerciales no tenemos calce ya que el 70% de los depósitos en el sistema financiero están a la vista”

Representante de la Asociación de Bancos
en el Taller

Chaco

Región

Oriental

Vías
Navegables

Algunos Datos

Sup. 406.752 km²

Chaco 60%

R. Oriental 40%

Pob. 6.000.000

Chaco 2%

R. Oriental 98%

Pob. Urbana 60%

Pob. Rural 40%



El Avance de la Deforestación



¿Qué pasa con los Bosques, la Madera y el Medio Ambiente en Paraguay?

- Hay un remanente de bosque de
 - Menos de 1.000.000 de has en la Región Oriental
 - 8.000.000 en el Chaco
- Los bosques nativos rinden menos de 2,5 m³ por ha.
- Hay solamente unas 45.000 has de reforestación en el país
- La demanda de madera ya supera la capacidad de producción del país



¿El Futuro?

- La demanda de madera en el mundo es cada vez más elevada: Por crecimiento poblacional y por crecimiento económico
- La oferta de madera es cada vez más escasa por disminución de superficie de bosques naturales y porque hay pocos países con capacidad forestal
- Hay urgentes necesidades de cobertura boscosa para proteger el medio ambiente



¿Quién debe intervenir?

- Todos
 - Sector Público
 - Proveyendo el Entorno Favorable (Marco legal y regulatorio adecuado)
 - Sector Privado y la Sociedad Civil
 - Empresas agropecuarias y propietarios proveyendo proyectos y campos
 - Entidades de Financiamiento y Ahorristas, proveyendo los fondos
 - Pequeños productores e Indígenas proveyendo propiedades y trabajo



La Inversión Forestal

¿Una oportunidad?

- Un bosque siempre crece. Puede crecer más o puede crecer menos pero...SIEMPRE CRECE!!!
- Esto equivale a decir que el capital siempre está seguro, ya que
 - La garantía siempre va aumentando con relación al monto del capital
- Tiene riesgos limitados
 - Desastres naturales → Asegurables
 - Problemas no naturales → Entorno Favorable
- Es, en general, de largo plazo
- En muchos casos, los pagos de interés pueden hacerse sólo después de un plazo prolongado (entre 5 y 8 años)



¿Qué estamos tratando de hacer en Paraguay?

- Traducir
 - Hemos preparado intensamente un programa de inversión que sea útil tanto para forestales como para financieros
 - Hemos discutido con abogados esquemas financieros legalmente factibles
 - Estamos tratando de convencer a propietarios de tierra sobre las ventajas del negocio forestal

**Lo que hacemos es mostrar el negocio.
Después cada uno hace lo suyo.**



Entrada de Datos

Flujo de Caja

Glosario

Tratamiento

Terreno

Condicion del terreno	Compra	
Superficie del Terreno	250	Ha.
Costo de Compra por Ha.	1,500	U\$\$./Ha.
Valor de Compra Terreno	375,000	U\$\$.
Rendimiento Anual/Ha.	28	m3.
Precio de Venta del terreno	1,500	U\$\$/Ha.

Costos

Costo de plantación	600	U\$\$/Ha.
Quidados anuales	70	U\$\$/Ha.
Raleos no comerciales	40	U\$\$/Ha.
1er Raleo comercial	100	U\$\$/Ha.
2do Raleo comercial	150	U\$\$/Ha.
3er Raleo comercial	0	U\$\$/Ha.
4to Raleo comercial	0	U\$\$/Ha.

Precios de Venta

1er Raleo comercial	12	U\$\$/m3.
2do Raleo comercial	12	U\$\$/m3.
3er Raleo comercial	0	U\$\$/m3.
4to Raleo comercial	0	U\$\$/m3.
Tala Rasa	30	U\$\$/m3.

Rendimiento M3 por Hectárea (Raleos Comerciales)

1er Raleo comercial	8	m3/Ha
2do Raleo comercial	60	m3/Ha
3er Raleo comercial	0	m3/Ha
4to Raleo comercial	0	m3/Ha

Financiación con Bonos

Si

Plazo de venta	24	Meses
Valor de la tala raza	2,940,000	U\$\$.
% de venta	80.0%	S/ Tala Rasa
Valor Nominal del Bono	2,352,000	U\$\$.
Tasa de Interes Efectiva	12.00%	Anual
Tasa de Interes Buscada	12.08%	
Valor de venta del Bono	960,074	U\$\$.
% Comision de venta	4.0%	
Comision de venta	38,403	U\$\$.
Valor Neto del Bono	921,671	U\$\$.

Cociente Final/Inicial	2.450	Veces
VAN	365,889.63	U\$\$.
TIR	25.66%	
Mes utilidad Positiva	Mes Nro 24	
Utilidad Final	1,169,171.32	U\$\$.
Inversion Total	563,041.67	U\$\$.

Definir Meses

1er Raleo no comercial	12	Meses
2do Raleo no comercial	24	Meses
1er Raleo Comercial	48	Meses
2do Raleo Comercial	72	Meses
3er Raleo comercial	0	Meses
4to Raleo comercial	0	Meses
Tala Rasa	168	Meses
Tipo de Tratamiento	4	
Rendimiento Promedio	39.4	
Tipo de venta	En pie	

Financiación con Aportes

Aporte por cliente		U\$\$. Mensual
Tasa de Interes		Anual
Contratos a Vender		
Ventas por mes	0	
Plazo de venta		
% Default		
Comision Vendedor		0
Plazo de Pago		Meses

Otros Datos

Gastos Administrativos	500	U\$\$. Mensual
Prima de Seguro	0.0%	
Monto Inicial Asegurado	-	U\$\$.
Incremento Anual	168,000.00	U\$\$.

Agricultura

Rinde	3.0	ton/ha
Precio	450	US\$/ton
Gasto por ha	580	US\$
Tiempo de Cosecha	6	meses

¿Qué estamos tratando de hacer en Paraguay?

- **Adaptar los sistemas de financiamiento existentes a las características propias del Paraguay**
 - Depósitos de corto plazo en el sistema financiero
 - Sistema Jubilatorio no privatizado pero con fondos privados abiertos a escuchar propuestas
 - Banca Pública de segundo piso
 - Bajo desarrollo del mercado de capitales



¿Qué estamos tratando de hacer en Paraguay?

- **Combinar el negocio forestal con otros negocios de menor plazo y más conocidos**
 - La Ganadería tiene 26 millones de hectáreas en Paraguay y se pueden ver resultados desde los dos años
 - Existen 3 millones de has. de tierra agrícola con alta producción. Se ven resultados en 6 meses

Además, esto permite acortar plazos en pago de intereses y capital.



¿Qué resultados hemos logrado?

Hasta ahora...

- Tenemos un fideicomiso que emitió títulos (bonos cupón cero) vía bolsa a 10 y 12 años de plazo por valor de US\$ 2 millones (Valor nominal)
- Estamos desarrollando con la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), el banco de segundo piso del Estado, productos financieros adaptados para los bancos



Debemos construir sobre las lecciones aprendidas

- Se han utilizado nuevos instrumentos
 - Mercado de Capitales
 - Fideicomisos
- Se identificaron servicios forestales que pueden ser financiados a corto plazo, con fondos corrientes de los bancos
 - Servicios ambientales
- Es preciso desarrollar un entorno favorable para todos los actores
- Se debe trabajar con los propietarios de la tierra para “mostrarles” los negocios



Debemos construir sobre las lecciones aprendidas

- El taller fue solamente el inicio
 - Se han mantenido reuniones con banqueros, casas de bolsa, ganaderos, agricultores, abogados, funcionarios públicos, periodistas, ONGs.
 - Se están llevando adelante salidas de campo con gente del sector financiero y se van a desarrollar cursos de proyectos de inversión con forestales



Debemos construir sobre las lecciones aprendidas

- El taller fue solamente el inicio
 - Se desarrollará un programa de sensibilización de propietarios sobre las ventajas económicas de la reforestación y del manejo forestal sostenible
 - El gobierno tiene su rol que no es necesariamente el de proveer los incentivos ni financiamiento



A modo de conclusión...

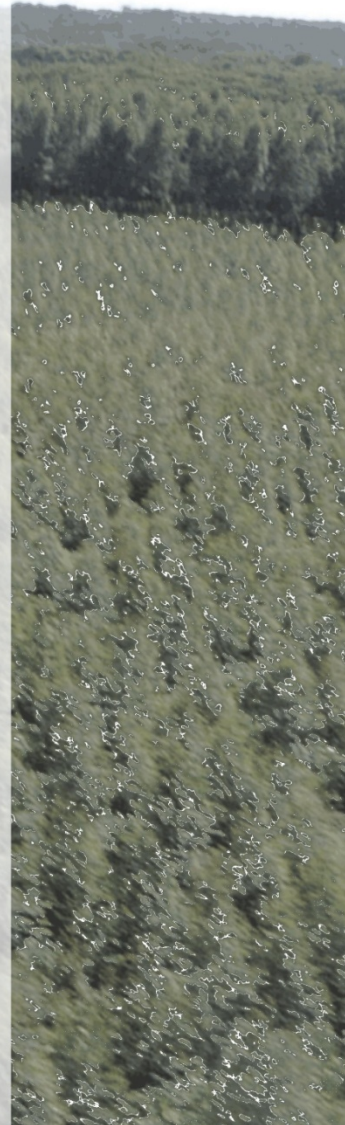
Un alcalde recibe un telegrama urgente:

"Movimiento telúrico trepidatorio detectado en su zona. Localizar epicentro e informar de movimiento de flora y fauna."

Varias semanas después llega la respuesta:

"Epicentro localizado, confeso y preso. Telúrico muerto. Trepidatorio y otros 15 se dieron a la fuga, pero los seguimos de cerca. A Flora y Fauna las corrimos del pueblo con cargos de prostitución. No habíamos podido dar informes antes porque hubo un terrible terremoto".

Moraleja : Traducir mal puede ser muy costoso





¡Muchas Gracias!