



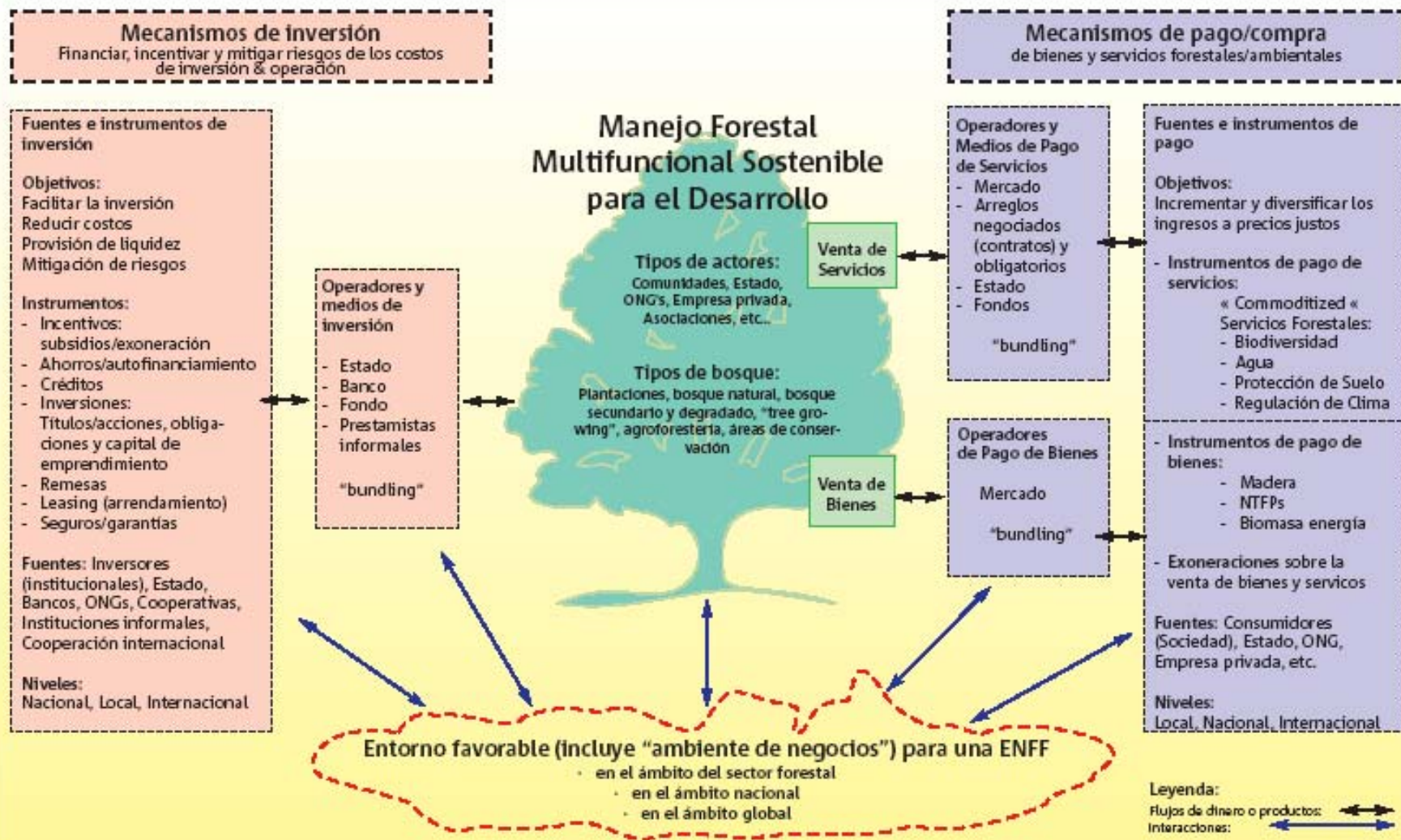
# Mecanismos de inversión



Lecciones aprendidas y Oportunidades

**Recuadro 7: Marco conceptual: Estrategia Nacional de Financiamiento Forestal (ENFF) - un proceso multiactor (basada en "condicionalidad", "adicionalidad", "funcionalidad" y "equidad")**

Los programas forestales nacionales (pfn), un marco integrado de desarrollo del MFS





# Manejo Forestal Multifuncional Sostenible para el Desarrollo

**Tipos de actores:**  
Comunidades, Estado,  
ONG's, Empresa privada,  
Asociaciones, etc...

**Venta de  
Servicios**

**Tipos de bosque:**  
Plantaciones, bosque natural, bosque  
secundario y degradado, "tree gro-  
wing", agroforestería, áreas de conser-  
vación

**Venta de  
Bienes**



## Mecanismos de pago/compra de bienes y servicios forestales/ambientales

### Operadores y Medios de Pago de Servicios

- Mercado
- Arreglos negociados (contratos) y obligatorios
- Estado
- Fondos

“bundling”

### Fuentes e instrumentos de pago

**Objetivos:**  
Incrementar y diversificar los ingresos a precios justos

- **Instrumentos de pago de servicios:**
  - « Commoditized » Servicios Forestales:
  - Biodiversidad
  - Agua
  - Protección de Suelo
  - Regulación de Clima

### Operadores de Pago de Bienes

Mercado

“bundling”

- **Instrumentos de pago de bienes:**
  - Madera
  - NTFPs
  - Biomasa energía

- Exoneraciones sobre la venta de bienes y servicios

**Fuentes:** Consumidores (Sociedad), Estado, ONG, Empresa privada, etc.

**Niveles:**  
Local, Nacional, Internacional



## Mecanismos de inversión

Financiar, incentivar y mitigar riesgos de los costos de inversión & operación

### Fuentes e instrumentos de inversión

#### Objetivos:

Facilitar la inversión  
Reducir costos  
Provisión de liquidez  
Mitigación de riesgos

#### Instrumentos:

- Incentivos:  
subsidios/exoneración
- Ahorros/autofinanciamiento
- Créditos
- Inversiones:  
Títulos/acciones, obligaciones y capital de emprendimiento
- Remesas
- Leasing (arrendamiento)
- Seguros/garantías

**Fuentes:** Inversores (institucionales), Estado, Bancos, ONGs, Cooperativas, Instituciones informales, Cooperación internacional

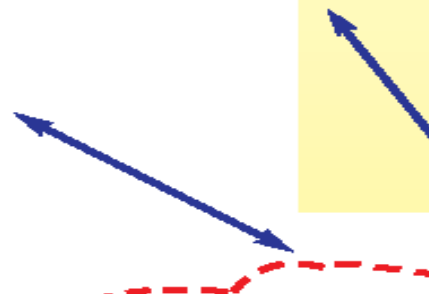
#### Niveles:

Nacional, Local, Internacional

### Operadores y medios de inversión

- Estado
- Banco
- Fondo
- Prestamistas informales

“bundling”





# Mecanismos de inversión



- ⌘ Instrumentos de inversión tradicional (créditos)
- ⌘ Instrumentos de fomento (exenciones, subsidios)
- ⌘ Instrumentos no-tradicionales (mercado de capital)



# Instrumentos tradicionales (créditos)



- ⌘ Los créditos públicos no juegan un rol significativo en el sector forestal (bosques)
  - ☑ Son principalmente dirigido al sector agropecuario
  - ☑ La falta de garantías bancarias y riesgos percibidos
  - ☑ Normas y legislación inadecuadas
  - ☑ Acceso limitado (por requisitos)
  - ☑ Rigidez de la institucionalidad





# Instrumentos tradicionales (créditos)



- ⌘ El panorama de los créditos privados es variado.
- ☑ Funcionan para la gran empresa, que busca sus propios recursos
- ☑ Pero no funcionan para la PYME con créditos de largo plazo (en Bolivia para la empresa manufacturera e inicios de microfinancing)
- ☑ Funcionan algo con créditos de corto plazo por estar insertados en sistemas de crédito agropecuario





# Instrumentos tradicionales (créditos)



⌘ Los sistemas de crédito informal funcionan?

- ☑ Parece que hay mucha actividad, pero sabemos muy poco de sistemas de prestamos informales
- ☑ Hay inicios de micro créditos en algunos países con un resultado positivo!



# Instrumentos tradicionales (créditos)



- ⌘ No es muy claro el rol de la cooperación
  - ☑ Juega un rol positivo en la implementación de sistemas piloto
  - ☑ Pero también: implementa sistemas propios sin marco institucional, creando un ambiente de morosidad e insostenibilidad (Nicaragua)
  - ☑ Pero: Falta información y transparencia



# Instrumentos tradicionales (créditos)



Resumen:

- ⌘ Créditos funcionan como financiamiento a corto plazo o para aprovechamiento e industria.
- ⌘ A largo plazo con enfoque de plantación a gran escala
- ⌘ Para el pequeño productor es difícil acceder, funciona con créditos informales, pero hay potencial en microcréditos



# Instrumentos de fomento



- ⌘ Generalmente dirigido a plantaciones, solo algunos países a manejo forestal (Guatemala)
- ⌘ En algunos países aplicado en forma exitosa (Chile, Argentina y Uruguay) en otros no.
  - ☑ Los casos de éxito se distinguen por un marco institucional y normativa consistente a largo plazo y en general por un Entorno Favorable



# Mercado de Capital



- ⌘ Un conjunto de fuentes, actores y mecanismos complementario e importante
  - ☑ Securitización forestal en Chile
  - ☑ Fideicomisos (Argentina, Bolivia, Ecuador)
  - ☑ Endowments (Bolivia, Panamá)
  - ☑ Instrumentos de bolsa
  - ☑ Canjes de deuda
  - ☑ Finanzas corporativas (teca)
  - ☑ Inversionistas institucionales (Pensiones y seguros sociales)
  - ☑ Ventas/pagos a futuro (habilito)
  - ☑ Warrants
  - ☑ Certificados de Deposito



# Mercado de Capital



- ⌘ Inversión con recursos del mercado de capital es muy variada y con potencial para la gran empresa
  - ☑ Inversión privada es la más grande fuente de financiamiento, pero en rubros limitados (plantaciones, aprovechamiento e industrias)
  - ☑ Está creciendo el interés de los Fondos de Capital de Riesgo (Timberland Investment Management, TIMO)?
  - ☑ Hay potencialidad en Fondos de Pensiones y Cesantías e inversores institucionales?



# Mercado de Capital



- ⌘ Acceso a recursos del mercado de capital es limitada para la pequeña empresa
  - ☑ Pero con potencial de crecer con el diseño de instrumentos nuevos e innovadoras (ejemplos en Bolivia, Ecuador)
  - ☑ Los instrumentos de mayor potencial de expansión son los fiduciarios y bolsas de valor
  - ☑ Hay espacio para “businesscases”; Una más estrecha colaboración entre el sector forestal y financiero puede generar nuevas ideas; al igual que una mas estrecha alianza empresa-comunidad





# Mercado de Capital



Pero como lecciones principales

- ☑ En general no faltan recursos; falta el Entorno Favorable!!
- ☑ Hay que gestionar los riesgos



Gracias