



Global
Landscapes
Forum



Fotografía: Daniel Muriyarso/CIFOR

Libro blanco

6 de junio de 2016, Royal Society, Londres

La eliminación de barreras para la inversión en la restauración del paisaje forestal

¿Qué ha funcionado y dónde?



Este libro blanco es una producción de
AMATA, Symbiosis Inversiones, FNERWA, Clarmondial y la IUCN,
con apoyo del Norad y UKaid

Argumentos a favor de la inversión en la restauración del paisaje forestal

Es posible lograr una mejor integridad ecológica y enriquecer el bienestar del ser humano por medio de la restauración de tierras degradadas y deforestadas. Este proceso, conocido como restauración del paisaje forestal (RPF), tiene como fin satisfacer las necesidades de las comunidades locales, regionales y mundiales al equilibrar beneficios ambientales, sociales y económicos que incluyen el incremento en la productividad de tierras previamente degradadas, nuevas oportunidades de medios de vida para las comunidades dependientes de los bosques, la protección ante desastres naturales, la recuperación de ecosistemas funcionales y de la conectividad, el acceso al agua potable, entre otros.

Si se aplica correctamente, la RPF puede reducir la pobreza, incrementar los beneficios económicos, enriquecer el desarrollo de medios de vida rurales y fortalecer la resiliencia entre las comunidades rurales. Este papel tan significativo puede desempeñarse solo si somos capaces de procurar y entregar un paquete equilibrado de bienes y servicios forestales definidos a nivel local que dé cabida a diversos usos de la tierra y reconozca y aborde con efectividad las necesidades y las demandas variadas de las partes involucradas.

Un reto continuo radica en combatir el mito de que la restauración es costosa y no genera beneficios a largo plazo. Un análisis económico de los beneficios potenciales de la restauración llevado a cabo por la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN) demostró que los beneficios surgen con mayor rapidez de lo que normalmente se cree: en muchas iniciativas de restauración, el secuestro de carbono comienza inmediatamente; la participación

de las comunidades locales puede generar un incremento casi inmediato a los ingresos; y las funciones importantes del ecosistema pueden comenzar recuperarse luego de dos o tres años.

Existe una deficiencia crucial para la financiación de las necesidades de RPF a fin de cumplir los compromisos para la acción. La financiación para RPF deberá venir de una cartera de fuentes públicas y privadas; pero para atraer la inversión del sector privado, se deberá poner a disposición, fortalecer e incrementar la inversión pública en experiencias piloto. La habilitación de fondos privados requiere una arquitectura correcta, lo que incluye instrumentos de financiación innovadores y un ambiente normativo adecuado dentro de las estrategias nacionales.

La labor reciente de la UICN, con el apoyo de varios socios, evaluó el potencial de reducir esta disparidad por medio de una mejor movilización de la inversión privada para RPF. Dicha labor también analizó la relación entre los flujos de inversión de activos y de inversión posibilitadora a través de la investigación de casos específicos en Brasil, Ghana, Guatemala, México y Ruanda; e identificó barreras que limitan las inversiones para RPF. Estos países se encuentran en una fase de desarrollo de estrategias relativas a RPF y están buscando activamente fuentes innovadoras y sustentables de financiación, en especial por medio de la movilización de inversiones del sector privado. En este documento se muestran estudios de caso surgidos de esta labor que demuestran cómo la implementación de la RPF puede estructurarse para el logro de objetivos múltiples de restauración.

Casos de inversión

Al explorar estos estudios de caso, surgieron tres interrogantes como retos cruciales que tienen que abordarse para una implementación exitosa de la RPF; y en este contexto, los estudios de caso se sometieron a discusión:

1. **¿Cómo puede reducirse la disparidad entre la escala de los compromisos y el nivel de financiación para RPF?** Para reducir esta disparidad, es necesario combinar la financiación pública para RPF con inversión privada. Por ejemplo, los fondos públicos pueden ayudar a superar algunas de las principales barreras para movilizar la inversión privada al establecer entidades de agregación, la ejecución de acuerdos operacionales entre socios, el desarrollo de prospectivas financieras sobre rendimiento monetario y el desarrollo de gestión y conocimiento operacional y financiero.
2. **¿Cómo se puede generar una definición más clara de las actividades que generan ingresos en el contexto de la RPF?** Los profesionales de la RPF deberán ser capaces de definir mejor las actividades comerciales viables y rentables en el contexto de la restauración. Ello incluye la identificación de actividades específicas en la cadena de valores de una región geográfica que ya se estén aplicando a gran escala y que tengan el potencial de atraer nuevas fuentes de financiación. Además, los profesionales que pretendan obtener financiación deberán cambiar su perspectiva de ser receptores de subvenciones para convertirse en objetos de inversión.
3. **¿Qué inversiones posibilitadoras son necesarias para vencer los obstáculos para el logro de la RPF?** Además de las inversiones de activos, las inversiones posibilitadoras y las estructuras alternativas de inversión son necesarias para ayudar a los receptores de fondos a relacionarse con los inversionistas. Esto incluye la mejora de políticas para atraer inversiones a nivel nacional y local, el desarrollo de capacidad a lo largo de la cadena de suministro así como el apoyo al establecimiento de sistemas de gestión e informes para garantizar el éxito de la inversión e identificar nuevas oportunidades de negocios mientras se diseminan mejores prácticas.

Definiciones clave

Restauración del paisaje forestal (RPF): Es el proceso continuo de restitución de la funcionalidad ecológica y la mejora del bienestar humano en los paisajes forestales deforestados o degradados. Más que el solo hecho de plantar árboles, la RPF implica la restauración de todo un paisaje con el fin de que satisfaga las necesidades presentes y futuras y ofrezca beneficios y usos múltiples de la tierra usando diversos medios: la plantación de árboles nuevos, el rebrote natural, la gestión mejorada de la tierra y mucho más.

Inversión posibilitadora: Las inversiones están diseñadas para crear bienes públicos y, por consiguiente, generar las condiciones para inversiones productivas en activos.

Inversiones de activos: Conjunto de actores que facilitan la financiación para RPF por medio de inversiones de activos e inversiones posibilitadoras.

Inversionista: Conjunto de actores que facilitan la financiación para RPF por medio de inversiones de activos e inversiones posibilitadoras.

Receptor de inversión: Organizaciones y/o individuos involucrados en actividades de RPF, también conocidos como profesionales. A continuación, un panorama de los receptores potenciales de inversión y su importancia para la RPF:

Tipo de actores (receptores de inversión)	Pertinencia para la RPF
Pequeños propietarios/particulares	• usuarios informales o formales de recursos forestales • agricultura de subsistencia o semicomercial en inmediaciones de bosques • productores de materias primas para mercados formales o informales, ej. carbón, cacao
Grupos comunitarios	Igual que el anterior
Cooperativas/asociaciones	Igual que el anterior, propenso a participar en actividades comerciales, normalmente agricultura o cultivos arbóreos existentes
PyME	• concesiones/propiedad/alquiler de terrenos • empresas comerciales o de producción
Empresas transnacionales mayores	Igual que el anterior – propensas a la producción y el comercio (exportación)

1. La reducción de la disparidad entre los compromisos y la financiación para RPF

A pesar de que los países pueden contar con normas para fomentar las actividades de RPF a gran escala, existe una disparidad de financiación entre la escala de los compromisos normativos o los requisitos jurídicos para la RPF y el nivel de financiación disponible para ello en la práctica. Existen varios factores que contribuyen a dicha disparidad. Algunos se vinculan a la ubicación geográfica de las oportunidades de RPF, tales como el clima normativo y de inversiones del país, así como la orientación del impacto de los inversionistas nacionales. Muchos de los países en los que se sitúa el mayor número de oportunidades tienen mercados emergentes y una demanda limitada de responsabilidad social corporativa e inversión sostenible; además, los ambientes normativos desafiantes imponen barreras significativas a cualquier tipo de inversión. Otros se relacionan con un desfase entre las necesidades inversionista-receptor y, por consiguiente, en la oferta y la demanda de oportunidades de RPF. Este desfase se debe a los retos de invertir en un área menos conocida y comprendida de la RPF.

Aunque conocer la situación local es un requisito esencial para determinar qué es probable que transcurra con éxito (y qué no) en el desarrollo de las inversiones de RPF, cambiar algunos de los factores relativos a la ubicación geográfica de las oportunidades de RPF puede no ser posible y, en algunos casos, será una tarea a largo plazo que requerirá acciones en diversos niveles y de varios actores. En términos de acciones más inmediatas para reducir la disparidad entre los compromisos y la financiación para RPF, el espacio de oportunidad radica en abordar los temas de la oferta y la demanda.

Existe un potencial claro de inversión en cadenas de valores específicas de la RPF. Sin embargo, las fuentes financieras tienen que alinearse con las oportunidades de inversión adecuadas en la cadena de valores de productores. Para que esto suceda, los receptores de inversión necesitan apoyo para enriquecer la estructuración y el mapeo de las oportunidades comerciales de las actividades relativas a la RPF acordes al apetito de inversión entre los diversos inversionistas. El establecer enfoques de agregación que permitan una expansión es de igual importancia. Desde el punto de vista de los inversionistas, se requiere más apoyo para mejorar el nivel de información técnica, comercial y administrativa acerca de las inversiones de RPF. De igual manera, son necesarios modelos financieros que estimen los beneficios financieros, ambientales y sociales de las inversiones de RPF.

Caso de inversión 1: Fondo Nacional de Ruanda para el Clima y el Medio Ambiente

Ruanda se ha comprometido a plantar dos millones de hectáreas de árboles usando un enfoque de RPF. No obstante, las ayudas oficiales para desarrollo y los niveles de financiación del Gobierno no pueden satisfacer las necesidades financieras de la RPF en el país. Por ello, para que Ruanda alcance su objetivo, será necesario atraer nuevas fuentes de financiación, lo que incluye a inversionistas privados.

En 2013, el Gobierno de Ruanda estableció el Fondo Nacional para el Clima y el Medio Ambiente (FONERWA, en inglés) para enfatizar las prioridades y los compromisos ambientales del país así como apoyar la financiación para

proyectos ambientales. Este fondo es hoy día el mecanismo principal de financiación para proyectos ambientales y contra el cambio climático en Ruanda. Al centralizar toda la financiación para iniciativas de medio ambiente y cambio climático en este fondo, el Gobierno puede garantizar la coherencia de dichas iniciativas con las prioridades y los objetivos nacionales. El Fondo comenzó con un enfoque basado en la demanda con respecto a las inversiones y está transformándose de forma gradual hacia la selección de proyectos para financiar una labor más estratégica/programática. Esto crea una oportunidad para que las inversiones del Fondo se enfoquen en la RPF.

El sector privado, el sector público y las ONG son aptos para recibir financiación por medio de diversos instrumentos financieros. Por ejemplo, el sector privado puede realizarlo de dos maneras distintas: (i) a través del fondo de innovación, el cual brinda financiación durante un año para apoyar la innovación empresarial en los sectores de medio ambiente y clima; y en que los solicitantes deberán aportar 25 % del capital; y (ii) por medio de una línea de crédito del Banco Ruandés de Desarrollo para aplicar la diligencia debida. Hasta el momento, el FONERWA ha publicado ocho convocatorias y otorgado fondos para 31 proyectos. Éstos abarcan una variedad de temas de sostenibilidad, incluidos la gestión integral de cuencas (gestión de la tierra, del agua y de los bosques), la energía, así como los pueblos y ciudades verdes. La mayoría de los proyectos sobre gestión de cuencas incluyen a la RPF y se relacionan con la restauración de las tierras degradadas. Cerca de 60 % de los proyectos que se han financiado hasta la fecha involucran alguna forma de gestión forestal.

La creación de capacidad y el aprendizaje son elementos importantes en el FONERWA y una parte integral de los procesos de aplicación e implementación. El FONERWA también mantiene sesiones de manera regular con socios de implementación con el fin de reunirse y compartir sus experiencias y su aprendizaje.

Las intervenciones y actividades vinculadas a las prioridades de RPF de Ruanda incluyen:

- **la manutención permanente de la superficie forestal**, con especial atención a la permanencia de los bosques en Ruanda y la falta de clasificación y otros datos cruciales para implementar actividades de RPF efectivas
- **el fomento de industrias forestales** con un énfasis en los inventarios biofísicos, una debida diligencia con respecto a asuntos de tenencia forestal y el fomento de prácticas industriales sostenibles
- **la creación de capacidad dentro del sector forestal**, incluyendo el fortalecimiento de las instituciones, la investigación forestal y una capacitación forestal enriquecida
- **el desarrollo forestal urbano y periurbano** comenzando por la inclusión de los bosques en la planificación urbana y demostrando el valor agregado de los bosques urbanos
- **la mejora de la agrosilvicultura**, incluida su incorporación y la del cultivo de productos forestales no maderables en la arena normativa; y el apoyo a diversos grupos comunitarios en el proceso agrosilvícola
- **el fomento de negocios de plantación forestal rentables y productivos**, incluidos los mecanismos para estimular la inversión del sector privado y mecanismos de financiación innovadores a través del Fondo Nacional Forestal
- **el establecimiento, la rehabilitación y la conservación de bosques protectores de cuencas**, incluidas evaluaciones ambientales de las cuencas más importantes y el desarrollo de reglamentos y directrices para la medición de bosques en zonas ribereñas.

2. La definición de actividades generadoras de ingresos en el contexto de la RPF

Por otra parte, los receptores de inversión para RPF necesitan definir actividades factibles generadoras de ingresos en el contexto de la RPF con el fin de articular mejor las oportunidades a los inversionistas. Cabe mencionar que los receptores necesitan apoyo para vincular dichas actividades y necesidades de financiación con los requisitos de los inversionistas a fin de comunicar el rango de las fuentes de ingresos para obtener un rendimiento dentro de plazos explícitamente definidos.

A este respecto existen varios retos y obstáculos que tendrán que superarse para mejorar el potencial de inversión en la RPF. En primera instancia, debido a una cultura de donaciones arraigada, los profesionales de la RPF podrían tener dificultades para cambiar su mentalidad de ser receptores de donaciones a receptores de inversión. En segundo lugar, existen pocas contrapartes profesionales (es decir, cooperativas y asociaciones con antecedentes y habilidades empresariales) para establecer contacto con inversionistas. Con frecuencia, los profesionales de la RPF carecen de experiencia sobre cómo abordar y negociar con inversionistas profesionales y tienen una comprensión limitada de las finanzas mismas. En tercer lugar, la falta de capacidad técnica en las intervenciones de RPF y la carencia de incentivos para una gestión a mayor plazo podrían limitar la capacidad de los receptores de inversión de generar rendimientos sustentables y, por consiguiente, menoscabar el interés de inversionistas privados en la RPF. Finalmente, las cadenas de valores de productos de RPF a nivel nacional suelen estar subdesarrolladas, fragmentadas e informales. Por su parte, los profesionales de la RPF a menor escala podrían fracasar en sus intentos de obtener préstamos de bancos rurales debido a las garantías y el depósito promedio requeridos.

Panorama de los productos y servicios generadores de ingresos

Existen varios productos y servicios que podrían impulsar los ingresos de las oportunidades de RPF y así hacerlas más atractivas para los inversionistas. A pesar de que es necesario continuar examinando y definiendo dichos productos y servicios, y su viabilidad variará de un caso a otro, ésta es una lista que funciona como base para deliberaciones en el futuro:

- cosecha sostenible de madera
- producción de carbón verde
- productos forestales no maderables
- sistemas agrosilvícolas, especialmente para productos comercializados a nivel internacional como el cacao, el café, el caucho, y posibles primas si se cuenta con una certificación
- viveros de árboles, especialmente con conocimientos y experiencia en especies autóctonas
- compensación de emisiones de carbono, incluyendo REDD+ y biodiversidad
- servicios ecosistémicos, incluidos esquemas de pago por servicios ecosistémicos, el valor derivado de una mejor conectividad en paisajes, etc.
- ecoturismo

Caso de inversión 2: Symbiosis Inwestimentos

Symbiosis Inwestimentos se estableció en 2008 como una empresa privada de inversiones y operaciones enfocada en el desarrollo de un modelo de negocios sustentable a nivel financiero para el cultivo de especies autóctonas y la restauración del la Mata Atlántica. La empresa controla y gestiona el ciclo de producción maderera en su totalidad, desde la selección de las especies de árboles, árboles madre, semillas,

plantones, plántulas, árboles jóvenes y la gestión forestal hasta la cosecha, el procesamiento y distribución del producto final a los consumidores.

Symbiosis adoptó un enfoque de múltiples especies usando 30 especies de la Mata Atlántica de gran valor que hoy en día son raras o no están disponibles comercialmente. Symbiosis también eliminó la práctica de desmonte a fin de continuar beneficiando a la fauna local y mejorar el control de insectos en sus tierras. Symbiosis ha estado recolectando semillas de los remanentes de la Mata Atlántica desde 2009 y estableció áreas de producción en sus granjas en 2012. Esto garantiza una reserva genética sólida y la oportunidad de establecerla de forma ex situ para cada una de las especies seleccionadas. La empresa considera esto un activo comercial potencial ya que, a pesar de la demanda, no existe una base de datos genéticos de especies locales en combinación con un vivero. La actividad comercial principal de la empresa es la venta de madera. Las especies que Symbiosis ha seleccionado producen algunas de las maderas tropicales más durables y hermosas que pueden usarse para la creación de muebles, puertas, ventanas, plataformas y arquitectura e ingeniería de interiores. El portafolio de especies abarca todo el espectro de colores de la madera, lo que aumenta la diversificación de la actividad comercial y el valor de la tasa interna de rentabilidad.

La creación de esta empresa innovadora fue posible gracias a que sus fundadores visionarios lograron atraer a un grupo selecto de inversionistas privados que querían asumir el riesgo y poner a prueba los supuestos del modelo de negocios en un periodo de cinco años. Estos inversionistas privados han estado comprometidos con la conservación del medio ambiente brasileño por más de 30 años, ya participaban en actividades filantrópicas y contaban con sus propias iniciativas privadas de reforestación antes de unirse a la empresa. Tienen la creencia de que, al cambiar el paradigma de la producción maderera en Brasil produciendo en las intermediaciones de los centros de consumo de manera sostenible, barata y uniforme, pueden desmotivar la destrucción de lo que queda de la Amazonia y la Mata Atlántica.

Caso de inversión 3: AMATA

AMATA es una empresa privada establecida en 2009 involucrada en la silvicultura sostenible. Constituida de forma vertical, la empresa maneja sus propias plantaciones de especies autóctonas, eucalipto y pino, y vende madera sólida certificada y madera aserrada directamente a los consumidores finales; asimismo, vende madera para procesar.

El proyecto AMATA en Pará está ubicado en una región considerada como crucial para la conservación de la Amazonia: el Centro de Endemismo Belem (CEB). El área específica se deforestó de manera severa (hoy cuenta con menos de 70 % de la cubierta original) y aún sufre el impacto de presiones concurrentes relativas al uso de la tierra. El CEB tiene el mayor número de especies de plantas y animales en peligro en la Amazonia; por ello y para la protección de dichas especies, el área está bajo la supervisión del Estado y regida por la legislación federal.

AMATA trabaja para evitar que continúe la deforestación y para recuperar la tierra que ha sido degradada por el ganado. En particular, AMATA ha reforestado con especies autóctonas desde 2008 y, desde entonces, ha plantado más de 7.2 millones de árboles autóctonos (aproximadamente 50 especies, representadas principalmente por Paricá).

AMATA cuenta con 20,655 hectáreas de granjas de especies autóctonas distribuidas en los municipios de Castanhal, Paragominas e Ipixuna do Pará. De éstas, sólo 4,264 ha (21 %) se utilizan efectivamente para plantación. El resto está bajo conservación a un nivel superior al estipulado por la ley. En general, AMATA tiene como fin lograr el desarrollo de tecnología silvícola para especies autóctonas así como la producción de madera certificada y generar beneficios sociales y ambientales integrados con la viabilidad económica de las plantaciones.

De hecho, ha tenido un impacto positivo en el capital social local al emplear a 52 personas, 99 % de ellas contratadas en los municipios de influencia; y 18 %, en comunidades locales. En 2015, el valor total gastado en proveedores locales era de 4,875,000 reales brasileños (aproximadamente 1,400,000 dólares estadounidenses), lo que representa 61 % del total invertido en la operación.

3. Las inversiones posibilitadoras para superar barreras

La experiencia práctica indica que las inversiones posibilitadoras son esenciales para superar las barreras a la inversión en la RPF. Esto sucede en especial para definir actividades de RPF que generan ingresos y reducir el riesgo de inversión, ayudando a reducir la brecha entre inversionistas y receptores. A continuación se mencionan algunos ejemplos:

- **Capacidad técnica y empresarial para los receptores de inversiones de RPF.** Los receptores necesitan un mayor apoyo para identificar, preparar y comercializar un buen flujo de operaciones, incluso a través del suministro de capacidad técnica y comercial. En Brasil, el conocimiento técnico y la disponibilidad de información se consideran obstáculos clave que afectan a los receptores de inversión y entorpecen la participación de pequeños propietarios en las actividades de restauración. La Asociación de Pequeños Agricultores del Proyecto Reca es un ejemplo de inversión posibilitadora que aborda esta barrera a través de acciones dirigidas a mejorar la capacidad sobre técnicas agrosilvícolas y la agregación de valor en los procesos empresariales. En Ghana, el apoyo técnico, la creación de capacidad y la incubación de negocios facilitada por los donantes y las ONG son componentes importantes de muchas inversiones agrosilvícolas y de restauración.
- **Iniciativas e incentivos para financiar oportunidades de RPF.** Se necesitan iniciativas microfinancieras efectivas vinculadas a esquemas de subcontratación de labor de cultivo y mandatos/incentivos para que los bancos rurales realicen préstamos para el sector agrícola y forestal. La asociación entre Fibria Celulose, una empresa forestal brasileña, y ABN AMRO, que ofrece incentivos a productores rurales para plantar eucaliptos en el sur de Brasil, son un ejemplo de ello. FIRA/FONAFOR, un fondo crediticio establecido por la Comisión Nacional Forestal de México, tiene como fin superar barreras importantes a la inversión forestal al cumplir los requisitos impuestos por las instituciones crediticias comerciales para el pago de intereses en las primeras fases de una inversión y fungir como aval cuando los agricultores no puedan pagar su deuda.
- **Productos y soluciones para la gestión de riesgos.** Los gobiernos, los donantes y las instituciones de financiación para el desarrollo necesitan apoyar la eliminación de riesgos en las inversiones de RPF por medio de programas de garantía de crédito dirigidos. El riesgo también podría compartirse a través de inversiones conjuntas y al tomar la porción mayor de la pérdida si el rendimiento no es como se esperaba. Ejemplos de mecanismos de garantía son el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés) y la participación de USAID en el Fondo Althelia Ecosphere. En Ghana, el IFC está explorando la instalación de un mecanismo de distribución de riesgo para la rama de inversión privada de los fondos del Programa de Inversión Forestal.
- **Estructuración de inversiones de RPF para lograr una expansión.** El establecimiento de garantías en los proyectos y empresas de RPF por medio del fomento a la agregación entre los grupos y proyectos de RPF ayudará a canalizar financiación para la restauración. Ejemplos de ello son los seguros de bonos a través de certificados de capital de desarrollo en México, que pueden comercializarse en la bolsa de valores. La financiación de oportunidades a pequeña escala por medio de cooperativas sería otra opción, como se demostró en Guatemala, donde una federación de cultivadores de pino, Fedecovera, ha logrado establecer una empresa silvícola y agrosilvícola atractiva para los inversionistas dada su escala, su historial y la versatilidad de sus productos.
- **La necesidad de optimizar los beneficios y reducir los costos de la RPF.** La inversión para desarrollar una plataforma de investigación y tecnología es crucial para incrementar el costo-beneficio de la restauración forestal y la reforestación con especies autóctonas para uso económico y la atracción de inversiones (públicas y privadas) a fin de aumentar la escala de RPF.

Caso de inversión 4: Clarmondial

En los últimos años, Clarmondial ha trabajado con varias empresas – en su mayoría africanas – vinculadas a la gestión sostenible de la tierra; y ha suministrado apoyo al desarrollo empresarial con el objetivo de permitir el acceso a recursos tales como capital, crédito y subvenciones. Una entidad con la que Clarmondial ha estado trabajando es Sasumua Holdings Limited (SHL), que gestiona una gran área agrícola en Tanzania en colaboración cercana con las comunidades locales, en apego a las mejores prácticas.

SHL se ha dedicado principalmente a la producción de frutas y verduras para los mercados locales y, en tiempos más recientes, a la producción de carne vacuna. SHL tiene como fin exportar a nivel regional e internacional y agregar valor por medio del procesamiento (ej. jugos de frutas). Además, en reconocimiento de la demanda creciente y la calidad insuficiente de los productos a nivel local, SHL y Clarmondial iniciaron el desarrollo de un concepto de mercadeo de productos frescos regionales: East African Farmers Markets (EAFM) (Mercados de Agricultores del África Oriental), con un programa piloto que comenzaría en Dar es-Salaam.

La capitalización de SHL y EAFM provino tanto de sus fundadores como de capital privado. Empresas como ésta (es decir, que desean incurrir en nuevos mercados o trabajar por el logro de estándares sociales y ambientales excepcionales) con frecuencia requieren capital directo y paciente. Además de los costos normales asociados a los proyectos de nueva planta, con frecuencia existen costos vinculados a la innovación de mercado, ya que estas empresas exploran nuevas maneras de hacer negocios (ej. el establecimiento del EAFM para crear un mayor impulso en los mercados locales y regionales, los cuales son de un tamaño significativo y podrían tener un efecto catalizador para los pequeños agricultores de la región).

Si bien SHL y EAFM han tenido éxito en la recaudación de fondos para varias iniciativas, persiste el reto de acumular capital suficiente para esta fase inicial. Los fundadores y gestores de SHL tienen una buena comprensión de la situación local y regional y son altamente competentes como gestores de la tierra; por otra parte, se benefician del acceso al apoyo internacional para el desarrollo empresarial y de su exposición para continuar captando financiación.



Pasos siguientes: las soluciones para incrementar las inversiones de RPF

Los estudios de caso anteriores son ejemplos prácticos de cómo las inversiones potenciales de RPF pueden funcionar en una variedad de contextos de inversión y circunstancias nacionales. Los motores eficaces y potenciales de la inversión de RPF difieren significativamente dependiendo del contexto de inversión local, así como de la experiencia de los receptores de inversión e inversionistas locales y de la existencia de inversiones y políticas posibilitadoras. Por consiguiente, un enfoque genérico no logrará incrementar las inversiones de RPF.

Queda claro que acercar a los inversionistas y los receptores de inversión y fomentar que ambos se involucren en las inversiones de RPF es un ingrediente vital para lograr una expansión. Además, sería benéfico contar con estrategias perfeccionadas para promover opciones de RPF viables a nivel comercial y mejorar las oportunidades de asociación público-privada con un enfoque contundente en los beneficios para los terratenientes y, en especial, para los pequeños agricultores.

Esta sesión de estudios de caso del GLF tiene como fin examinar las barreras para las inversiones en la RPF y explorar soluciones para impulsarlas. Al ahondar en estudios de caso de todo el mundo y tomar los ejemplos de este documento como referencia, la sesión analizará qué es necesario para reducir la disparidad entre los compromisos y la financiación para la restauración del paisaje, dialogar sobre cómo definir mejor las actividades generadoras de ingresos en la restauración del paisaje y determinar los factores que posibilitarán la inversión. La experiencia y las perspectivas distintas de inversionistas y receptores de inversión se resaltarán durante la sesión y ayudarán a trazar los pasos siguientes para la integración de inversiones en la restauración del paisaje.

Documentos de referencia

- Elson, D. 2012. *Guía para invertir en bosques localmente controlados*. Growing Forest Partnerships en asociación con FAO, IIED, UICN, The Forests Dialogue y el Banco Mundial. Londres: IIED.
- Huwyler F, Käppeli J y Tobin J. 2016. *Conservation Finance – From Niche to Mainstream: The Building of an Institutional Asset Class*. En asociación con Credit Suisse, McKinsey & Company, UICN, Fundación Gordon and Betty Moore y Fundación Rockefeller. Zúrich, Suiza: Credit Suisse Group AG y Centro McKinsey para Negocios y Medio Ambiente.
- Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN) 2015. *Rwanda's Green Well: Finding Opportunities to Engage Private Sector Investors in Rwanda's Forest Landscape Restoration*. Gland, Suiza: UICN.
- UICN y [WRI] Instituto de Recursos Mundiales 2014. *Guía sobre la Metodología de evaluación de oportunidades de restauración (ROAM): Evaluación de las oportunidades de restauración del paisaje forestal a nivel nacional o subnacional*. Documento de trabajo (edición de prueba). Gland, Suiza: UICN.



Global Landscapes Forum | *London*

The Investment Case

6 June 2016, Royal Society, London

landscapes.org

Socios de coordinación



Socios estratégicos



Socios de financiación



Autores



Apoyado por

