

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA CONSERVACIÓN:

APRENDIZAJES CLAVE Y DETALLES
DE LA SESIÓN DE CAPACITACIÓN

SESIONES DE CAPACITACIÓN REALIZADAS A LO LARGO
DE MARZO Y ABRIL DEL 2021 LA RED DE CONOCIMIENTOS



ampliseed

RECONOCIMIENTOS

Durante este Proyecto, Melinda Macleod, directora del Programa de Resiliencia Ambiental de la Fundación BHP y Ariadne Gorring, CEO de Pollination Foundation, tuvieron su sede en Melbourne, Australia.

Reconocemos a las generaciones pasadas, presentes y futuras de Propietarios Tradicionales de las naciones de Kulin en el país de Wurundjeri y Boonwurrung. Extendemos nuestro reconocimiento a los pueblos indígenas de todas las tierras, aguas y océanos en los que vivimos, trabajamos y disfrutamos.

LA RED DE CONOCIMIENTOS Y AMPLISEED

Este Proyecto se llevó a cabo bajo los auspicios de La Red de Conocimientos en 2021. En 2022, la Red de Conocimientos pasó a llamarse Ampliseed.

MENSAJES

El éxito de este taller fue posible gracias al generoso intercambio de conocimientos entre los miembros del Proyecto e invitados. Por lo tanto, nos gustaría agradecer a las siguientes organizaciones: 10 Desiertos, BHP, Fundación BHP, Conservación Internacional, EcoAdvisors, Iniciativa el Boldo a Cantillana, Conservación del bosque Boreal, Fundación Gran Barrera de Coral, LandScale, Alianza del Desierto Indígena, Corporación Indígena de Tierras y Océanos Pollination, Fundación Pollination, Alianza para la selva tropical y Reserva Costera Valdiviana.

TABLA DE CONTENIDO

Resumen Ejecutivo	03
Conceptos básicos: ¿Qué es el financiamiento para la Conservación?	06
Resúmenes de estudios de casos	
- Fideicomiso Karrkad Kanjdji	12
- Bono Forestal BHP	14
- Codiseño de la metodología de CI Ventures	16
Metodología Co-diseño	19
Módulo 1: Introducción - Financiamiento para la Conservación 101	20
Módulo 2: Estudio de caso: Fideicomiso Karrkad Kanjdji	26
Módulo 3: Estudio de caso bonos forestales BHP	30
Módulo 4: Estudio de caso de CI Ventures Retorno de la Inversión - Inversión en Capital Natural	34



RESUMEN EJECUTIVO

Ampliseed (anteriormente conocido como la Red de Conocimientos) conecta siete proyectos, patrocinados y respaldados por la Fundación BHP, como parte del programa global de Resiliencia Ambiental que intenta cambiar la forma en que se logra la conservación ambiental y la protección de la biodiversidad de los paisajes naturales.

La Red está co-diseñada por sus miembros y facilitada por la Fundación Pollination.

El papel de Ampliseed es fortalecer Proyectos de Resiliencia Ambiental y asegurarse de que estos sean exitosos a través del intercambio de conocimientos, la incorporación de nuevos aprendizajes y el desarrollo de una red de prácticas comunitarias que esté constantemente conectada.

Las actividades y las interacciones entre estos proyectos tienen tres ejes principales:

- recopilar y compartir conocimientos para respaldar el intercambio de ideas en tiempo real

- incorporar aprendizajes y compartir lecciones aprendidas para aprovechar y amplificar el impacto colectivo y
- tejer una red de prácticas comunitarias que esté constantemente conectada y fomente los resultados de las mejores prácticas.

Común a lo que pasa con todos los Proyectos de Ampliseed hay una necesidad contundente de financiación sostenible a largo plazo. Durante cinco semanas en los meses de marzo y abril del 2021, convocamos sesiones de capacitación sobre finanzas para la Conservación dirigidas a los miembros de los Proyectos de Resiliencia Ambiental. El programa incluyó una introducción a líneas de financiamiento para la Conservación y una exploración de diferentes enfoques útiles para sostener financieramente los resultados del proyecto a través de trabajo de campo y estudios de caso. Los detalles sobre el proceso de co-diseño se pueden encontrar en la [página 19](#) en Metodología Co-diseño.

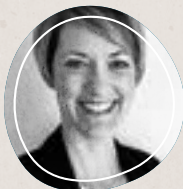
LOS PRESENTADORES DE LA SESIÓN INCLUYERON:



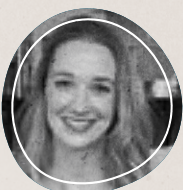
Conservation Finance 101
Eddy Niesten de EcoAdvisors



Philanthropy
Bjorn Everts de Indigenous Land and Sea Corporation



Bonds and Carbon Markets
Martijn Wilder co-founder of Pollination,
Holly Buschman formerly de BHP



Venture Capital
Erica Flemming &
Jan Yoshioka de CI Ventures

Las historias y experiencias de los presentadores generaron ideas y reflexiones valiosas entre los participantes y como estas pueden ser aplicadas en terreno. Las principales observaciones del curso en general incluyeron:

- El **“financiamiento para la Conservación”** no es solo un mecanismo para recaudar dinero (como obsequios filantrópicos, financiamiento gubernamental o préstamos de capital), sino que también incorpora el modo en el que se puede lograr y además sostener el impacto y la escala de un Proyecto; por ejemplo, esto implica métodos para asegurar la creación y el financiamiento de un proyecto de carbono e involucrar efectivamente las partes interesadas en el trabajo y por consiguiente aprovechar al máximo la coinversión y los recursos.
- Hay una serie **de clases de financiación para la Conservación** que varían en grados de dificultad e implementación, desde las más simples (como la filantropía y la financiación gubernamental), pasando por las moderadas (como solicitar préstamos), hasta las más complejas (como los bonos e incentivos fiscales).
- Para que una **estrategia de financiamiento para la Conservación** se desarrolle efectivamente, se requiere un set de herramientas y mecanismos de proyección financiera.
- Las **estrategias complejas de financiación para la Conservación** a menudo requieren recursos significativos de tiempo y dinero para llevarse a cabo, pero cuando tienen éxito, conducen a un apalancamiento e impacto a gran escala (por ejemplo, incentivos fiscales que requieren un cambio o incluso una nueva regulación).
- La **financiación filantrópica** sigue siendo una fuente esencial de financiación para la Conservación, con un enfoque profundamente arraigado en los intereses de los donantes.
- Recibir donaciones a menudo requiere establecer relaciones a largo plazo basadas en la entrega de resultados tangibles a lo largo del tiempo. Requiere paciencia y acceso a fuentes filantrópicas. Los intermediarios filantrópicos pueden ser valiosos cuando los proyectos son remotos y/o complejos.

- Los **bonos verdes** se pueden utilizar de manera muy eficaz para movilizar la inversión del sector privado para la protección de la naturaleza. La clave de los bonos verdes es la capacidad de pagar el interés (cupón) del bono y el capital del bono (corpus) al final del período del bono. Los bonos son mecanismos costosos y complejos de establecer, pero pueden tener un enorme éxito en la obtención de capital a gran escala, particularmente cuando el emisor del bono (como un gobierno o un banco) tiene una calificación crediticia alta.
- Al igual que los bonos verdes, los **fondos de inversión de impacto** también requieren un retorno de la inversión, pero esto puede adoptar distintas formas (como soluciones híbridas), usar varios mecanismos (como instrumentos de deuda e inversiones de capital) y ocurrir durante diferentes períodos de tiempo (como la deuda paciente).
- La **flexibilidad es clave para la inversión en empresas en etapa inicial, mercados emergentes y proyectos con fuerte impacto social**. En algunos casos, la tutoría, la capacitación práctica y el acceso a la experiencia técnica son parte de la oferta de inversión de impacto, particularmente por parte de los inversionistas de “impacto primero”, ya que este enfoque ayuda a reducir el riesgo de los proyectos.
- **El trabajo de Conservación necesita financiamiento a largo plazo** idealmente a través de diversas fuentes de ingresos, incluyendo la filantropía, el gobierno, la inversión del sector privado y los ingresos empresariales. El uso de fuentes de financiación para aprovechar la inversión de otros, como la obtención de fondos para construir una estrategia de financiación a largo plazo, es parte de la innovación que ayudará a desbloquear el actual y creciente apetito por la inversión en Conservación a gran escala.

Al compartir de lo estudiado en las sesiones de capacitación, esperamos ampliar los aprendizajes clave que equiparán a los miembros de la Red de Conocimientos, las organizaciones asociadas y otras personas que trabajan en este espacio para avanzar con confianza en su viaje de financiación para la Conservación.



CONCEPTOS BÁSICOS: ¿QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO PARA LA CONSERVACIÓN?

A menudo, cuando las organizaciones hablan de “financiamiento para la Conservación”, en realidad se refieren a temas relacionados con el sector financiero: inversión, deuda, acciones, bonos, inversión de impacto, financiamiento combinado, formas de reducir el riesgo de las actividades para el sector financiero, etc

Sin embargo, es útil ampliar el alcance del término “financiamiento para la Conservación”, esto incluye **financiamiento para sostener y escalar proyectos y/o resultados e impactos de proyectos**; pues, las estrategias de financiación para la conservación no son solo una forma de recaudar dinero, sino que también pueden incluir una estructura y herramientas clave que ayuden a lograr los objetivos mismos de la conservación.

CLASES DE MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO

Existen numerosos tipos de herramientas y mecanismos en el sector financiero que se pueden aplicar en la Conservación. Las herramientas varían en términos de dificultad de implementación: las herramientas más complejas requieren más tiempo, esfuerzo y dinero para implementarse, pero a menudo logran un mayor impacto y son más sostenibles a lo largo del tiempo. La siguiente tabla* describe varios tipos de mecanismos de financiación; todas estas herramientas no suelen ser exclusivas y, a menudo, se combinan. Más información sobre los pros y los contras de cada mecanismo se detallan en la [página 2](#)

Mechanismo	Ejemplos
Financiamientos y Otras transferencias	Filantropía ; Financiamiento Público / Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD); Fondos fiduciarios
Retorno de Inversión	Microfinanzas; Peer-2-Peer y Crowdfunding; Incubadoras y Venture Capital ; Deuda; Mercados de capitales; Estrategias de Inversión Sostenible; Bonos Verdes
Instrumentos económicos	Impuestos; Tarifas y Cargos; Permisos negociables; Multas y sanciones; Remuneración y Compensaciones; Sistemas de depósito-reembolso; subsidios
Gestión financiera pública	Planificación, Presupuesto y Desembolso Fiscal Público; Transferencias Fiscales; Financiamiento gubernamental; reforma de subsidios; Asignación de ingresos a la naturaleza
Eficiencia Financiera	Eficacia de la gestión; Asociaciones Público-Privadas (APP); Contabilidad Integrada; Integración de la biodiversidad en el desarrollo
Negocios y Mercados	Cadena de suministro; empresas basadas en la naturaleza; Compensaciones voluntarias
Gestión de Riesgos	Productos de seguros; Pago por el Éxito; Finanzas combinadas

*Adaptado de la Guía de la Alianza de Finanzas para la Conservación, <https://www.conservationfinance.info/>

DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO PARA LA CONSERVACIÓN

Una estrategia de financiamiento para la Conservación que este bien desarrollada y articulada considera una diversidad de herramientas y mecanismos clave para su éxito. Hay cuatro elementos esenciales en el desarrollo de una estrategia de financiación para la conservación, que se describen en el siguiente diagrama.

Elementos en el desarrollo de una estrategia de financiación para la conservación





Foto por Robin Stuart en Unsplash

LECCIONES APRENDIDAS:

“Una estrategia de financiamiento no se trata solo de recaudar dinero, también se trata de usar ese dinero de manera eficiente y activa. La gestión de costos merece atención de manera regular durante el transcurso de un proyecto, y esto es algo que, especialmente, las fuentes del sector privado esperarían que tenga mucho control. No se trata sólo de reducir costos o administrar inteligentemente el dinero, también incluye consideraciones como descubrir aliados que puedan aprovecharse...”

“Las opciones de financiación diversificadas son importantes: no hay que poner todos los huevos en una sola cesta”

“Desarrollar mecanismos de financiación innovadores puede llevar mucho tiempo. Si se está diseñando o experimentando con mecanismos nuevos e innovadores, estos pueden tener una contribución importante, pero es necesario recordar que también requieren una inversión significativa de tiempo y dinero: la banca de humedales, por ejemplo, tomó alrededor de 30 años de evolución antes de que comenzara. Así también, el desarrollo del método de quema de carbón en la sabana en Australia tomó 15 años para que realmente despegara. Largos caminos por recorrer, pero vale la pena el esfuerzo.”

Metodologías de cálculo de la Huella de Carbono en la quema de sabanas: tiempo y dinero necesarios para seleccionar soluciones financieras innovadoras.

La metodología aplicada para el cálculo de la Huella de Carbono en la quema de sabanas que se desarrolló en el norte de Australia es un ejemplo pertinente acerca de la importancia de la inversión de tiempo y dinero que se necesita para crear mecanismos de financiación innovadores. El trabajo comenzó con el cálculo de la Huella de Carbono y la quema de sabanas a principios de la década del 2000. Los propietarios tradicionales identificaron que, al reintroducir técnicas tradicionales de manejo del fuego en los paisajes de sabana, se reducía directamente las emisiones de carbono. Dada la aprobación para la construcción de una instalación de gas en el puerto de Darwin, el gobierno del Territorio del Norte solicitó a Darwin Liquefied Natural Gas el pago de una compensación ambiental para sopesar el impacto ecológico y sin dudarla la compañía decidió invertir en esta iniciativa. Tener un inversionista del sector privado realmente elevó el perfil del trabajo que se estaba impulsando para calcular las huellas de carbono y controlar la inversión extractivista; esto luego dio confianza al gobierno y otras grandes organizaciones para financiar el desarrollo del método de contabilidad de carbono. Dicha iniciativa tomó alrededor de 7 años, fue un proceso que involucró una investigación profunda para comprobar que en realidad había una reducción de emisiones y desarrollar el marco legal y las políticas pertinentes en Australia para poder promover esta industria.

La Ley de la Iniciativa de Agricultura de Carbono (Créditos de Carbono) se adoptó en 2011 e incluía el derecho de los propietarios de títulos nativos de tierras indígenas y de posesión exclusiva a participar y registrar proyectos que les permitieran producir y vender créditos de carbono a partir de la reintroducción del “la correcta forma de manejar el fuego”. Veinte años después de comenzar con la iniciativa, ahora hay 33 proyectos de incendios de sabana de propiedad y operación indígenas en el norte de Australia que generan más de \$ 50 millones de ingresos anuales que van directamente a las comunidades remotas que ahora pueden financiar su propio trabajo de incendios en el país. Esto ha creado una red masiva, que está elevando el perfil del manejo cultural del fuego no solo para reducir las emisiones de carbono, sino también como respuesta al cambio climático, la adaptación y resiliencia. Así que, aunque esto ha sido un camino largo, finalmente valió la pena.

REFLEXIONES EN GRUPO

La necesidad de financiación a largo plazo

“El trabajo de Conservación... esencialmente necesita financiamiento a largo plazo... incluyendo proyectos como el desarrollo de créditos de carbono, desarrollo del ecoturismo... y financiamiento gubernamental”.

Se necesita financiación para desarrollar soluciones financieras complejas

“Alternativas como los créditos de carbono son complejas y la mayoría de los grupos están menos familiarizados con ellas. A menudo son menos atractivos porque pueden implicar altos costos

y futuros inciertos. Se necesita financiación para explorar y desarrollar aún más estas soluciones de financiación”.

Pensamiento creativo

“Podemos ver cómo aplicar diferentes opciones de financiación de manera creativa al considerar cómo apoyar [proyectos] más allá del soporte y financiamiento inicial – proporcionar orientación para obtener flujos de dinero en efectivo e identificar oportunidades de inversión [es esencial]”.

¿ESTÁ INTERESADO EN PROFUNDIZAR EN EL FINANCIAMIENTO PARA CONSERVACIÓN 101?

HAGA CLIC AQUÍ PARA ACCEDER A LOS DETALLES DEL MÓDULO UNO



RESÚMENES Y ANÁLISIS DE CASO



KARRKAD KANJDJI TRUST

Ejemplo de: **Financiamiento y otros mecanismos de transferencias - filantropía**



Antecedentes

El Fideicomiso Karrkad Kanjdji reúne a grupos de guardabosques indígenas, comunidades y filántropos para abordar algunos de los problemas sociales, culturales y de conservación más apremiantes de Australia.

Ubicación: Australia

Enfoque del estudio de caso: reflexiones sobre cómo navegar por la filantropía, cómo “preguntar” y explorar cuándo y por qué establecer un fondo fiduciario

Enfoque de financiación: Financiamiento y otras transferencias (filantropía)

Contexto

Establecido inicialmente para recolectar una donación de \$ 30 - \$ 40 millones, el fideicomiso dio un giro con el tiempo para recaudar fondos a través de un modelo que involucraría elementos mínimos de cada proyecto. Por ejemplo, se creó una escuela comunitaria para que los guardabosques pudieran sentirse seguros de ir a trabajar sabiendo que sus hijos estaban bajo cuidado y aprendiendo en el campo. Con el tiempo, se desarrolló un portafolio de proyectos centrados en la protección y restauración del medio ambiente de West Arnhem Land, a través del desarrollo de un modelo de comunidad y gobernanza, con el cual, las comunidades indígenas gestionaban los recursos de la tierra y el mar.

Lecciones aprendidas

- Hay que mantenerse arraigado a la comunidad, asegurarse de que sus proyectos estén alineados con las aspiraciones de la comunidad.
- Se debe comenzar con algo tangible para financiar.
- La filantropía es un convenio a largo plazo.

- Los cuestionamientos son solo una pequeña parte del proceso.
- Se debe poner los esfuerzos del equipo de recaudación de fondos donde realmente está el dinero.
- Hay que ser pacientes.
- Se debe utilizar la inversión filantrópica como capital de riesgo.
- Los intermediarios enfocados en la filantropía pueden ser fundamentales para el éxito del proyecto.

Reflexiones de grupo

El papel de la filantropía

“...El papel actual de la filantropía es crítico... La investigación destaca que la filantropía es una parte central de la estrategia de financiación para la Conservación. Entonces, ¿cómo gestionamos los tiempos y los espacios para hacer que esto sea exitoso? ¿Dónde está mejor alojado el rol de la captación de fondos?”

Construyendo confianza

“Para los filántropos, probar primero con pequeñas donaciones es importante para construir relaciones de confianza a largo plazo. Los ‘cuestionamientos’ son simplemente una pequeña parte de la relación, en realidad, envuelven sólo el 1% de la discusión y el tiempo del proyecto”.

“La parte inicial de cualquiera de estos procesos requiere una gran inversión de tiempo y esfuerzo para generar confianza entre las partes interesadas y asegurar que los compromisos de estas se lleven a cabo... por lo tanto, asegurar victorias tempranas puede ser una forma importante de generar confianza y mantener estos compromisos”.

El papel de los intermediarios

“El papel del intermediario es invaluable, ya que mantiene la conexión y la participación entre las personas del país en el que se realiza el trabajo y el donante. En el ejemplo de KKT, los socios comunitarios estaban muy agradecidos por no tener que interactuar de primera mano con los donantes y, muy a pesar de esto pudieron mantenerse en contacto permanente con ellos”.

Estrategias de recaudo de fondos

“Para los filántropos de alto poder adquisitivo, los mejores recaudadores de fondos son... los [líderes] de las organizaciones que pueden hablar con pasión sobre el trabajo que hacen. Para fundaciones más grandes con programas de donación y recaudo, el acceso a un recolector de fondos quien se encargue de redactar y enviar solicitudes es clave. Se necesitan estrategias para ambas oportunidades de financiación. La junta de KKT desempeñó un papel fundamental en los primeros años de desarrollo, entre el 70 % y el 80 % de los fondos de KKT recaudados provinieron de las presentaciones iniciales de los miembros de la junta”.

Aplicando la experiencia del estudio de caso a otros proyectos

- “Usar la filantropía para aprovechar las fuentes gubernamentales y la capacidad especializada y así asegurar la financiación del gobierno [es una característica convincente]”.

- “Interesante contraste entre el gran objetivo que pueda tener una donación y en lo que parece un contexto propicio, a un contexto que podría parecer menos indicado (esto, en términos de entorno legal e institucional, conciencia pública y gubernamental, etc.)”
- “En algunos lugares, la financiación del gobierno no es una propuesta viable, por lo que las donaciones son un elemento clave para la estabilidad/sostenibilidad de los proyectos. Generalmente, esta cantidad solo cubre el 60-70 % de los costos, por lo que la recaudación de fondos continua es necesaria y representa un desafío para el proyecto”.
- “... ¿Se puede decir que, se necesita una capacidad mucho mayor para recaudar fondos en un paisaje determinado, versus un mecanismo de coordinación entre partes involucradas?... Muchos Fondos Fiduciarios pueden convertirse en convocantes y plataformas eficaces para la coordinación de las partes”.

¿INTERESADO EN PROFUNDIZAR EN LA RECAUDACIÓN DE FONDOS FILANTRÓPICOS Y EL PAPEL DE LOS INTERMEDIARIOS?

HAGA CLICK AQUÍ PARA ACCEDER A LOS DETALLES DEL MÓDULO DOS.

BONO FORESTAL BHP

ejemplo de: Mecanismos de inversión basados en el rendimiento - bonos



Antecedentes

Financiamiento de la Naturaleza

Tradicionalmente, el financiamiento de la naturaleza se ha asegurado a través de impuestos gubernamentales (por ejemplo, aumentando los impuestos para financiar parques nacionales o cobrando tarifas para hacer uso de ellos). Así como también, mediante el apoyo filantrópico para la Conservación (esto incluye, donaciones y fundaciones que apoyan iniciativas de Conservación). Los bonos pueden utilizarse para movilizar inversionistas privados que respalden el capital natural y la naturaleza en general.

¿Qué son los bonos verdes?

Los bonos verdes son un tipo de préstamo de interés único que se utiliza para financiar la inversión en iniciativas “verdes” que tienen un beneficio ambiental o climático positivo, y se han utilizado predominantemente para financiar parques eólicos, solares o transporte eléctrico.

Los fondos recaudados no tienen que ser devueltos inmediatamente. Sin embargo, tiene que haber suficiente rendimiento en la inversión para pagar el interés del bono en los intervalos pertinentes y la capacidad de pagar la totalidad del bono al final del período fijado.

Contexto

El bono forestal de \$152 millones en Kenia, es un excelente ejemplo. El dinero fue recaudado por la Corporación Financiera Internacional, y el corpus se colocó en una cartera de inversiones para que al final de los cinco años de proyecto se pudiera fácilmente pagar dicho bono. La innovación con este bono se dio como oportunidad y opción para que los inversionistas recibieran ya sean intereses o créditos de carbono (generados por el proyecto)

en cantidades equivalentes. Es importante destacar que BHP proporcionó un mecanismo de soporte de precios durante los cinco años de vida del bono que se activaría si ningún inversionista eligiera recibir créditos de carbono. Esto significó que el proyecto REDD+ tenía certeza de ingresos continuos, lo cual fue clave para el impacto y la gestión del bono.

Lecciones aprendidas

- En cada proyecto debe haber un flujo de ingresos subyacente para pagar el bono, como los ingresos por la venta de carbono o electricidad.
- Establecer un bono es complejo y tiene altos costos de transacción, por lo que es importante considerar si un préstamo de capital a largo plazo sería una opción de financiamiento igual o más efectiva.
- Los bonos funcionan mejor cuando hay proyección.
- Un emisor de bonos de alta calificación crediticia (como un banco australiano o una institución gubernamental) facilitará la recaudación de fondos
- Se puede exigir a un garante que dé certeza sobre el precio o el volumen de los créditos de carbono que forman parte de la estructura y el alcance del bono.
- Hay cuatro cosas que se deben preguntar al adquirir un bono:
 - ¿Cuál es el activo que desea financiar?
 - ¿Puede ese activo generar un flujo de ingresos para pagar la financiación?
 - ¿Cuál es el plazo en el que se pagará el bono?
 - ¿Es un bono la estructura de financiamiento más adecuada?

Reflexiones de grupo

Un mercado en crecimiento para los bonos

“Cada vez más países utilizan los bonos verdes como herramienta de financiación. Por ejemplo, en México han reunido esfuerzos para discutir y considerar cómo se pueden aplicar los mecanismos de bonos. Entre tanto, en Chile la [Bolsa de Santiago](#) incluye bonos verdes. Existe una expectativa general de que los bonos verdes se generalicen cada vez más en el sector financiero para la Conservación y que el mercado continúe evolucionando rápidamente. Sabemos que los inversionistas están interesados en proporcionar apoyo y que los proyectos necesitan financiamiento para generar resultados que beneficien a las comunidades, el clima y el medio ambiente: los bonos son una herramienta de financiamiento para cerrar la brecha, especialmente si surgen intermediarios cuando se acumulan proyectos más pequeños en un solo y que sean cobijados por un convenio general que de la talla a los intereses de los inversionistas.”

Una brecha entre financiación en bonos y las necesidades del proyecto

“El Bono Forestal apoyado por BHP fue un mecanismo financiero que iba en busca de proyectos. Dentro de nuestra red tenemos proyectos que buscan financiamiento; el desajuste está en el tamaño de las iniciativas locales y la necesidad de un bono para apalancar inversiones y retornos significativos. El apetito del sector financiero por invertir en bonos verdes es enorme, así que cerrar la brecha es un objetivo en el que vale la pena trabajar”.

“El fondo fiduciario nacional de Madagascar para áreas protegidas proporciona un ejemplo de un proyecto más pequeño que se apoya en un bono más grande. El fondo recibió -US\$10 millones financiados con un bono emitido por el Banco Europeo de Inversiones por un total de -US\$300 millones (las cifras pueden no ser exactas, pero sirven como ilustración). Este arreglo se sumó al atractivo verde de la emisión de bonos, con un impacto insignificante en la tasa del cupón (el interés pagado a los inversionistas)”.

Desafíos con el uso de bonos para la financiación de proyectos

“El asunto central en la generación de ingresos para pagar a los inversionistas en bonos representa el principal desafío; los ingresos por ventas de créditos de carbono son una posible solución. Sin embargo, esto plantea la cuestión de cómo financiar la protección continua de los ecosistemas intactos que no están amenazados de manera inminente, como por ejemplo las reservas de carbono azul (manglares y lechos de algas marinas) en los sitios de Arrecifes Resilientes que ya están protegidos por Listados del Patrimonio Mundial, lo que limita la oportunidad de generar créditos de carbono azul”.

¿Posibles direcciones futuras?

“Sería ideal una plataforma desarrollada por un intermediario para aprovechar la proyección y acumulación de proyectos más pequeños. Además, es necesario acordar responsabilidades/ estándares y una forma de conectar a los inversionistas con los desarrolladores de proyectos locales; para un país determinado, esto también requeriría políticas gubernamentales que dieran respaldo legal a la iniciativa. Esto equivaldría a algo así como un mercado que reúne y armoniza a todas las partes interesadas”.

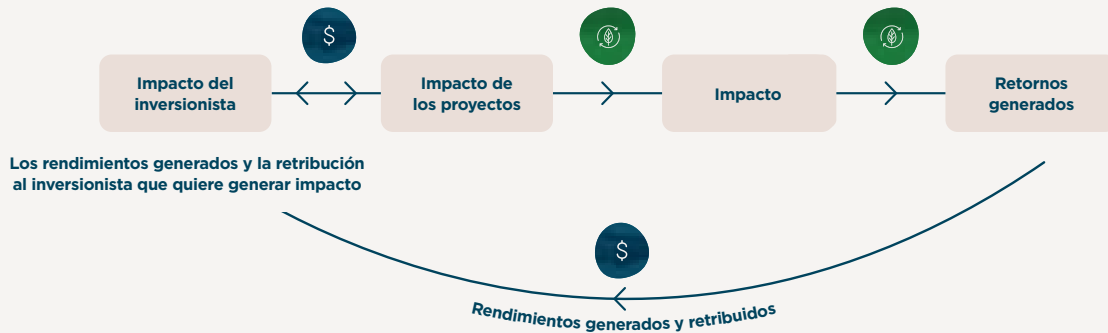
“¿Se podrían utilizar mecanismos de bonos verdes y sociales para construir acuerdos de cofinanciamiento público-privado? Por ejemplo, ¿pagarían los gobiernos a una comunidad por la protección de la biodiversidad dentro de ecosistemas críticos? y ¿junto con el financiamiento de actores del sector privado que recibirían créditos de carbono u otros servicios de los ecosistemas en lugar de los pagos de intereses de un bono?”

**¿INTERESADO EN PROFUNDIZAR EN BONOS VERDES,
MERCADOS DE CARBONO Y ACUMULACIÓN DE PROYECTOS?**

HAGA CLICK AQUÍ PARA ACCEDER A LOS DETALLES DEL MODULO TRES.

CI VENTURES

Inversión basada en retorno – inversión de impacto ambiental



Antecedentes

CI Ventures es de propiedad y está administrado por la ONG global, Conservación Internacional. Es un fondo que pone en primer lugar el “impacto” en vez de los intereses financieros con un objetivo determinado de US \$ 50 millones (US \$ 22 millones recaudados hasta la fecha). CI Ventures opera en tres continentes con miembros de su equipo en América del Sur, América del Norte y África.

Las inversiones suelen ser posteriores a la prueba del concepto y en el principio del ciclo de ingresos, además requieren un producto o servicio vendible y mínimamente viable que ya haya sido probado. Los principios inversionistas aquí priorizan lo siguiente:

- En primer lugar lentes de impacto
 - Inversiones que maximicen el impacto ambiental y social en relación con otros factores de riesgo, al tiempo que cumplan las expectativas de rendimiento financiero.
- Alineación del modelo de negocio e impacto
 - Empresas cuyos modelos de negocio e impacto están fuertemente alineados – el desempeño comercial es sinónimo de impacto ambiental y social positivo.
- Impacto para la Conservación a gran escala
 - Oportunidades que contribuyan con un impacto ambiental positivo cuantificable a escala, con potencial de replicabilidad y escalabilidad dentro de un mercado o región específicos.

Contexto

CI Ventures se especializa en soluciones flexibles, de deuda a largo plazo y deudas híbridas, incluyendo la deuda que se puede convertir en capital y reembolsos basados en los ingresos.

Lecciones aprendidas

- La flexibilidad es clave para la inversión en empresas en su etapa inicial, mercados emergentes y proyectos con fuerte impacto social.
- CI Ventures apoya a las empresas en las que invierte a través de tutorías, capacitación práctica y acceso a experiencia técnica que ayuda a reducir el riesgo de los proyectos y, por lo tanto, de la inversión de CI Venture.
- Las técnicas para alinear los incentivos financieros y de impacto incluyen:
 - Precios ajustados al riesgo y al impacto
 - Períodos de carencia de reembolso
 - Reducciones de tipos de interés vinculadas al impacto
 - Exención de requisitos de garantía de préstamo

Discusión de grupo

Requerir garantías para préstamos

“La garantía es negociable. Los préstamos a menudo se emiten asegurados, pero reconocer garantías suele ser una barrera para el financiamiento en muchos de los mercados en los que operamos, así que ofrecemos deuda no garantizada. La tenencia típica de un préstamo es un máximo de cinco años durante los cuales esperamos que nos paguen”.

Fijación de tipos de interés

“Comenzamos con la mayor tasa de préstamos bancarios locales o la tasa bancaria de EE. UU., y luego agregamos puntos por riesgo crediticio como lo hace la mayoría de los bancos. Pero como inversionistas de impacto, incluso antes de hablar de futuros incentivos basados en el rendimiento, ajustamos esa tasa de interés en función de nuestra evaluación del impacto que podría generar el nuevo socio. Entonces, en teoría, para una empresa de muy alto impacto, vemos tarifas que son preferenciales para esos mercados”.

Otros factores a considerar

“Conservation International tiene zonas específicas y paisajes prioritarios basados en la biodiversidad y los objetivos de conservación, así que intentamos, en la medida de lo posible, hacer nuestras inversiones dentro de estos paisajes para apoyar la misión y las prioridades de la organización. Consideramos la diversidad y la inclusión de género a nivel de nuestro portafolio; los problemas de diversidad, equidad e inclusión pueden matizarse, por lo tanto, tomamos en cuenta diferentes contextos culturales en las distintas regiones en las que invertimos para determinar qué es lo más apropiado.

Fugas de capitales

“Cada cartera refleja los riesgos ambientales y sociales, así como los riesgos no deseados como lo son las fugas de capitales. También, analizamos los méritos ambientales y sociales y solo invertiremos si los méritos superan significativamente los riesgos. Adicionalmente, utilizamos estándares y salvaguardas de mejores prácticas internacionales, como los estándares de la Corporación Financiera Internacional (IFC).

Equidad

“CI Ventures es principalmente un fondo de crédito con el objetivo de reutilizar capital lo más rápido posible. Las inversiones de capital suelen ser inversiones de formato a largo plazo. Con las notas convertibles, estructuramos estos acuerdos para que tengamos la opción de salir de nuestra inversión en un momento determinado.

- reservando el derecho de liquidar nuestros intereses
- o para continuar siendo socios de la empresa si existe una alineación estratégica y nuestra experiencia podría agregar valor a esta”.

Hallando negocios

“Las ofertas nos llegan de muchas fuentes y formas. Muchos de los acuerdos más exitosos han llegado a través de nuestras redes, que cubren nuestros programas en los diferentes países.

También provienen de las relaciones que hemos construido con otros inversionistas que tienen ideas afines y que podrían cedernos proyectos que no están en las condiciones de ejecutar o que no les conviene en términos de tamaño o geografía. Pero también presentamos una solicitud de propuestas, aunque esto ha tenido más bien una tasa de éxito mixta”.

**¿ESTÁ INTERESADO EN PROFUNDIZAR
EN LAS INVERSIONES DE CAPITAL NATURAL?**

HAGA CLICK AQUÍ PARA ACCEDER A MAS DETALLES DEL MÓDULO CUATRO.



CO-DISEÑO DE METODOLOGÍA

Ampliseed (anteriormente la Red de Conoimientos) conecta siete proyectos apoyados por el Programa Global de Resiliencia Ambiental de la Fundación BHP que tienen como objetivo cambiar la forma en que se logra la Conservación de los paisajes.

La Red está co-diseñada por sus miembros y facilitada por la Fundación Pollination.

El papel de Ampliseed es apoyar los Proyectos para que tengan éxito. Las actividades de la red se organizan en tres corrientes principales: recopilar y compartir conocimientos para respaldar el intercambio de ideas en tiempo real; incorporar aprendizajes y compartir lecciones aprendidas para aprovechar y amplificar el impacto colectivo; y tejer una red de prácticas comunitarias que esté constantemente conectada y fomente los resultados de las mejores prácticas.

Al igual que pasa con todos los Proyectos Ampliseed, siempre hay una necesidad de financiación sostenible a largo plazo. Al principio del diseño de la Red, los miembros identificaron la necesidad de buscar formas nuevas y mejoradas de generar financiamiento para abordar las brechas en las estrategias de sus Proyectos. En 2020, se integró una breve y precisa sesión de Financiamiento para la Conservación en el Taller Anual de Socios. Los datos de la encuesta del taller y los comentarios continuos de los miembros, identificaron un interés en profundizar en el financiamiento para la Conservación, con solicitudes de ejemplos de “estudios de casos” de la vida real que se basaron en diferentes contextos y países de todo el mundo. En respuesta, la capacitación sobre Estrategias de Financiamiento para la Conservación se llevó a cabo entre febrero y marzo del 2021.

El curso se estructuró con sesiones celebradas durante cinco semanas que incluyeron presentaciones semanales y debates en grupos más pequeños. Los temas incluyeron una introducción al financiamiento para la Conservación y la exploración de diferentes enfoques utilizados para sostener financieramente los resultados de cada proyecto, esto se hizo a través de estudios de caso en trabajo de campo. Además, se invitó a personas que trabajaban en proyectos externos y que habían establecido con éxito modelos de financiamiento a largo plazo para que compartieran sus experiencias. Estos estudios de caso se complementaron con sesiones de debate en grupos pequeños en las que se invitó a los participantes a reflexionar sobre las estrategias de financiación de cada caso analizado y explorar si esto pudiese adaptarse a sus propias estrategias de financiación.

El curso fue diseñado para miembros del equipo que trabajan en estrategias de financiación de proyectos y personas clave de organizaciones asociadas con un gran interés en el tema. Dieciocho miembros de la Red de siete países diferentes y nueve organizaciones distintas participaron en las discusiones:

1. Amanda Alfonso, El Boldo to Cantillana (Chile)
2. Amy Armstrong, Resilient Reefs (USA)
3. Mariana Ayala, El Boldo to Cantillana (Chile)
4. Sarah Castine, Resilient Reefs (Australia)
5. Kirsty Galloway McLean, Pollination Foundation (Australia)
6. Ariadne Gorrington, Pollination Foundation (Australia)
7. Zane Hughes, 10 Deserts (Australia)
8. Erika Korosi, BHP Foundation (Melbourne)
9. Lindsey Langford, Indigenous Desert Alliance (Australia)
10. Sarah Lupberger, LandScale (Peru)
11. Santiago Machado, Rainforest Alliance (Mexico)
12. Melinda Macleod, BHP Foundation (Australia)
13. Eddy Niesten, EcoAdvisors (USA)
14. Tunde Ogunje, Forest Conservation in the Boreal (Canada)
15. Sophie Persey, LandScale (UK)
16. Melissa Rodgers, Great Barrier Reef Foundation (Australia)
17. Francisco Torres, Valdivia Coastal Reserve (Chile)
18. Omar Velasco, LandScale (Mexico)

Para gestionar la complejidad de las zonas horarias, las sesiones de estudios de casos se grabaron y se pusieron a disposición de los participantes en línea. Cada semana después del análisis de casos, los participantes se dividieron en dos grupos, seleccionados conforme su zona horaria regional y disponibilidad.



Presentador invitado: Eduard Niesten, consultor principal, EcoAdvisors

Eddy se centra en el diseño de enfoques de Conservación eficaces con un interés particular en los incentivos directos y las finanzas sostenibles. Antes de unirse a EcoAdvisors, pasó 14 años en Conservación Internacional diseñando, implementando y evaluando intervenciones basadas en incentivos que promovieron la conservación y el bienestar humano en las Américas, África, Asia y las Islas del Pacífico.

Ejemplos de su trabajo incluyen acuerdos entre usuarios de agua río abajo y administradores de zonas río arriba de cuencas hidrográficas boscosas e iniciativas que evitan las emisiones de carbono y la deforestación por parte de propietarios de recursos naturales locales. Eddy tiene un doctorado en Economía Aplicada, una Maestría en Políticas de Desarrollo Internacional y una Licenciatura en Economía Cuantitativa y Relaciones Internacionales de la Universidad de Stanford.

Enlace de la presentación: <https://vimeo.com/534300218/f4d03027a2>

¿Qué es la financiación para la conservación?

Esencialmente, cuando hablamos de financiación para la Conservación, queremos saber “¿cómo recaudamos fondos para hacer el trabajo de Conservación que estamos haciendo más efectivo?”.

“...la práctica de recaudo y administración de capital para apoyar la conservación de la tierra, el agua y los recursos”.

- Guía de campo para la financiación de la conservación (2007)

Sin embargo, más recientemente, la Alianza del Financiamiento para la Conservación ha hecho un gran esfuerzo para sistematizar el pensamiento en torno al financiamiento de esta área, extendiendo el enfoque de lo que implicaría incluir incentivos.

“...mecanismos y estrategias que generan, administran e implementan recursos financieros y alinean incentivos para lograr resultados para Conservación de la naturaleza”.

- *Financiamiento de la conservación: Un esquema (2020)*

El punto principal de la evolución entre estas definiciones es considerar las estrategias de financiamiento no solo como una forma de recaudar dinero, sino también como una forma de ver cómo la estrategia de financiamiento en sí misma puede ayudar a lograr sus objetivos de Conservación.

Mirando a través de los recursos de financiación para la Conservación, vemos que cuando una serie de fuentes y organizaciones hablan de “financiamiento para la conservación”, en realidad están hablando de una manera más estrecha y enfocada sobre temas relacionados con el sector financiero, esto implica: inversión, deuda, capital, bonos, inversión de impacto, financiamiento combinado, formas de reducir el riesgo de actividades para el sector financiero, etc. En términos de una definición de trabajo, aquí estamos considerando ampliamente el financiamiento para la Conservación y, además, incluyendo mecanismos de financiamiento que sostengan y escalen los resultados y el impacto de los proyectos.

Clases de Mecanismos de Financiamiento

Existen numerosos tipos de herramientas y mecanismos en el sector financiero que se pueden aplicar para la Conservación de la naturaleza. Las herramientas varían en términos de dificultad de implementación: las más difíciles o complejas requieren más tiempo, esfuerzo y dinero para implementarse, pero a menudo logran un mayor impacto en proporción de los recursos gastados. Aunque la siguiente tabla describe varios tipos de mecanismos, las herramientas de financiamiento para la Conservación generalmente no son exclusivas y se pueden combinar.

Mecanismo	Ejemplos	Pros	Contras
Financiamientos y otras transferencias	Filantropía; Financiamiento Público / Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD); Fondos fiduciarios	A diferencia de otras inversiones, esta financiación se proporciona sin expectativas de retorno financiero para la fuente de financiación o con tasas de financiación y concesiones por debajo del mercado.	Puede ser difícil asegurar el logro de los resultados deseados a largo plazo. Restringido por la caridad de los inversores.
Retorno de Inversión	Microfinanzas; Peer-2-Peer y Crowdfunding; Incubadoras y Venture Capital; Deuda; Mercados de capitales; Estrategias de Inversión Sostenible; Bonos Verdes	Estas estrategias apoyan la movilización de fondos privados de capital. Muchos inversionistas utilizan una combinación de instrumentos de deuda y capital para lograr sus objetivos de inversión.	Muchas inversiones basadas en la rentabilidad todavía se centran en los rendimientos financieros por encima de los resultados de Conservación de la naturaleza. Tendrá que ocurrir un cambio sistémico para atraer a más empresas de inversión y que decidan trabajar en proyectos más sostenibles.
Instrumentos económicos	Impuestos; Tarifas y Cargos; Permisos negociables; Multas y sanciones; Remuneración y Compensaciones; Sistemas de depósito-reembolso; subsidios	Proporciona un incentivo continuo para que las organizaciones y los individuos respondan a las fuerzas del mercado y alcancen los objetivos de gestión ambiental al menor costo.	Los efectos sobre la calidad ambiental no son predecibles porque las organizaciones pueden decidir independientemente cómo responder a los incentivos. Por lo general, se requieren instituciones sofisticadas para implementar y hacer cumplir lo pactado.
Gestión financiera pública	Planificación, Presupuesto y Desembolso Fiscal Público; Transferencias Fiscales; Financiamiento gubernamental; reforma de subsidios; Asignación de ingresos a la naturaleza	Las asignaciones presupuestarias de los gobiernos nacionales son la mayor fuente de financiamiento para la naturaleza y la más estable a nivel mundial.	Asegurar asignaciones adecuadas para la Conservación en los presupuestos nacionales puede ser un desafío dadas las demandas contrapuestas y la necesidad de inversión y apalancamiento en otros sectores de la sociedad.
Eficiencia Financiera	Eficacia de la gestión; Asociaciones Público-Privadas (APP); Contabilidad Integrada; Integración de la biodiversidad en el desarrollo	Eficacia de la gestión; Asociaciones Público Privadas (APP); Contabilidad Integrada; Integración de la biodiversidad en el desarrollo	Ofrece una serie de mecanismos que pueden ser aplicados en muchas organizaciones, proyectos y programas. Muchos de estos mecanismos pueden aplicarse internamente aumentando su posibilidad de éxito.
Negocios y Mercados	Cadena de suministro; empresas basadas en la naturaleza; Compensaciones voluntarias	Cadena de suministro; empresa basada en la naturaleza; Compensaciones voluntarias	Las empresas pueden emprender una amplia gama de acciones para mejorar la sostenibilidad y disminuir el impacto negativo de la producción de bienes y servicios. Existe una creciente demanda de los consumidores de empresas ecológicamente conscientes.
Gestión de Riesgos	Productos de seguros; Pago por el Éxito; Finanzas combinadas	La combinación de mecanismos diseñados para gestionar riesgos financieros con inversiones puede movilizar nuevas fuentes de capital y facilitar transacciones que antes no hubieran sido posibles.	La gestión de riesgos es una tarea desafiante para las personas, las localidades y las empresas. Se requiere una fuente de coordinación entre las partes interesadas del sector público y privado para facilitar los instrumentos de gestión de riesgos.

*Adaptado de la Guía de la Alianza de Finanzas para la Conservación, <https://www.conservationfinance.info/>

Desarrollo de una estrategia de financiación para la Conservación

Una estrategia de financiamiento para la Conservación bien desarrollada y articulada que considere una diversidad de herramientas y mecanismos es fundamental para el éxito de los proyectos.

Elementos en el desarrollo de una estrategia de financiación para la Conservación

Elemento 1: Considere las preguntas clave:

Las preguntas clave que buscamos responder a través de una estrategia de financiamiento son:

- ¿Qué debe financiarse (es decir, propósito, costos)?
- ¿De dónde puede provenir esa financiación (es decir, fuentes/ingresos)?
- ¿Cómo se distribuirán los fondos (es decir, mecanismo y desembolso)?

Elemento 2: Determinar costos:

Para entender los costos que necesitamos financiar, debemos entender:

- Situaciones actuales y deseadas (comúnmente capturadas en la Teoría del Cambio de un Proyecto)
- Presupuesto basado en actividades (lo que se necesita para pasar de la situación actual a la deseada)
- Escenarios presupuestarios (distintos horizontes temporales: A corto y largo plazo y recursos variados: mínimo, intermedio, ideal)

Tipos de costos a considerar:

- Operativos (reuniones, viajes, incentivos, etc)
- Personal (reclutamiento, salarios y beneficios, consultorías, etc.)
- Esenciales (gastos de oficina, administración, etc)



- Capital (vehículos, computadoras, muebles, etc.)
- Supuestos (para estrategias a largo plazo, estos pueden incluir inflación y tasas de conversión; cambios anticipados en el costo de oportunidad, etc.)

Nota: Considere la administración de costos

Otra cosa a considerar es que una estrategia de financiamiento no se trata solo de recaudar dinero, sino también de usar ese dinero de manera eficiente y activa. La gestión de costos merece atención de manera regular durante el transcurso de un proyecto, y esto es algo que, especialmente, las fuentes del sector privado esperarían que reciba mucha atención. No se trata solo de reducir costos o ser inteligente con el dinero, también se trata de consideraciones como descubrir asociaciones que se puedan aprovechar para cubrir varios aspectos de la entrega de actividades.

Nota: Considere la inversión necesaria para desarrollar mecanismos de financiamiento innovadores

Finalmente, la estrategia de financiamiento ideal cubre todos los costos a perpetuidad y hace que la intervención de alguna manera se autofinancie para siempre. Pero ese es un escenario poco común, por el contrario, la recaudación constante de fondos es una realidad para la mayoría de los proyectos. Tiene sentido ser explícito al respecto y planificar en consecuencia, lo que significa se deben asegurar recursos y personal dedicados que tengan la capacidad de recaudación de fondos continúa.

Si se está diseñando o experimentando con mecanismos nuevos e innovadores, estos pueden tener una contribución significativa, pero es importante recordar que también requieren una inversión importante de tiempo y dinero: la banca de humedales¹, por ejemplo, tomó alrededor de 30 años de evolución antes de que despegara.

¹El banco de mitigación de humedales es la restauración, creación o mejora de humedales en determinada zona con el fin de compensar los impactos inevitables de los humedales en otro lugar.



Paso 3: Identifique y priorice las fuentes de financiamiento:

- Lista de posibilidades de ingresos
- Identificar brechas y oportunidades
- Priorizar conforme los criterios de contexto (tamaño, complejidad, probabilidad, tiempo).

Nota: Considere la posibilidad de financiación diversificada

Las opciones de financiación diversificadas son importantes: no pone todos los huevos en una sola cesta. En algunas geografías donde trabajamos, hay otros actores con mandatos y obligaciones que contribuyen a los resultados de Conservación que se están tratando de lograr. Trabajar con esos otros actores e involucrarlos para que contribuyan puede ser muy útil para una estrategia de financiación y, en cierto modo, esa es otra forma de gestión de costos.

Especialmente para las personas involucradas en ONGs, muchas formas estándar de hablar sobre los elementos financieros han evolucionado a partir de los donantes y las necesidades del sector filantrópico, pero estos formatos pueden ser menos adecuados para los sectores privado y financiero. Dichos elementos pueden requerir una revisión en términos de expectativas de lenguaje, estructuras y presentación de los costos que está tratando de cubrir si se busca atraer inversores de diferentes sectores.

Paso 4: Definición de la justificación del negocio

El negocio: la justificación del proyecto basada en el beneficio, costo y riesgo de las opciones y alternativas sobre la base de la justificación de la solución seleccionada.

Definir una justificación de negocio se reduce esencialmente a un argumento de marketing. En general, existen marcos y estilos de presentación que prefieren los donantes, aunque para la mayoría de los inversionistas es probable que sea necesario hacer hincapié en el retorno de la inversión (ROI) en lugar de centrarse simplemente en los impactos ambientales o de medios de vida.

La información generalmente se puede agrupar en cuatro pilares:

- Contexto estratégico
 - El caso de la intervención
 - Teoría del cambio, supuestos clave, etc.
- Análisis de impacto
 - ROI – rentabilidad financiera y económica
 - o Impactos sociales y ambientales
 - o También es importante comparar con otras soluciones alternativas: “¿Por qué esta solución es mejor?”
- Ventaja comparativa
 - o ¿Por qué usted? Tener una buena idea no es suficiente: debe articularse el por qué uno está mejor posicionado para ejecutarla
- Enfoque de gestión
 - Roles, mecanismos de gobernanza, etc.
 - Análisis de riesgo, especialmente y con respecto a los inversionistas con enfoque de retorno de la inversión.

Recursos adicionales

- Alianza del Financiamiento para la Conservación. Financiamiento para la Conservación: Un esquema. <https://www.conservationfinancealliance.org/cfa-white-paper>
- El guardián. La Conservación podría valer más, sólo si se deja a la naturaleza quieta, que cuando se cultiva. <https://www.theguardian.com/environment/2021/mar/08/land-could-be-worth-more-left-to-nature-than-when-farmed-study-finds-aoe>



MÓDULO 2: ESTUDIO DE CASO – FIDEICOMISO KARRKAD KANJDJI



Presentador invitado: Bjorn Everts – Asesor de proyectos, Corporación de Tierras y Mares Indígenas

Bjorn es actualmente Gerente de Asociaciones y Relaciones con Partes Interesadas en la Corporación de Tierras y Mares Indígenas, allí trabaja con organizaciones aborígenes y terratenientes para identificar y desarrollar oportunidades de inversión a gran escala que beneficien a los aborígenes, su cultura y el medio ambiente. Antes de esto, Bjorn pasó cinco años como director ejecutivo del Fideicomiso Karrkad Kanjdji. Allí, fortaleció una organización indígena enfocada en la conservación, aunque las condiciones eran precarias, esta organización sin fines de lucro fue ganadora de múltiples premios en apoyo al cuidado de la naturaleza, la educación, la reducción de carbono, la gestión del patrimonio cultural y el desarrollo comunitario liderados por indígenas en un área aproximadamente del tamaño de Suiza. Bjorn tiene una Maestría en Desarrollo Sostenible de la Universidad de Londres, una Licenciatura en Psicología y es un maestro calificado. Es cofundador de varias empresas sociales y ha trabajado con las Naciones Unidas y una variedad de organizaciones filantrópicas y sin fines de lucro en educación, desarrollo comunitario y conservación en África, Europa y Australia.

Enlace de presentación: <https://vimeo.com/527132284/9cd9d8e86c>

Antecedentes

Este estudio de caso explora un ejemplo de creación de un fondo fiduciario para la Conservación, esencialmente una entidad legal que puede otorgar dinero a organizaciones de Conservación. En países como Australia, estas entidades también pueden solicitar el estatus de reducción de impuestos (DGR) para que puedan recaudar dinero y transferir dinero.

El “gran problema” que Karrkad Kanjdji Trust (KKT) estaba tratando de resolver era apoyar dos áreas protegidas indígenas en West Arnhem Land: las áreas protegidas indígenas Wardekken y Djelk. Las comunidades estaban llevando a cabo un trabajo fantástico de cuidado del área y guardabosques, así como un trabajo de patrimonio cultural, todo financiado por el gobierno. Sin embargo, a los Propietarios Tradicionales les preocupaba que, debido a las vicisitudes de la financiación del gobierno, ese trabajo algún día se viera amenazado. Entonces, en 2010, se acercaron a Nature Conservancy y Pew Charitable Trust para ayudar a establecer un fondo fiduciario para la Conservación.

El fideicomiso Karrkad Kanjdji reúne a grupos de guardabosques indígenas, comunidades y filántropos para abordar algunos de los problemas más apremiantes de nuestra nación. Sin embargo, el fideicomiso no se estableció inicialmente de esta manera. Comenzó con la idea de que los administradores del fideicomiso saldrían y recaudarían un fondo de \$30-40 millones, y esa donación formaría un corpus a partir del cual

las ganancias podrían otorgarse a estos grupos de guardabosques. Entonces, en ese momento, estimaron que se otorgaría alrededor de un millón de dólares al año a los grupos de guardabosques conforme a las ganancias de esta gran donación.

Sin embargo, la recaudación de fondos para donación no fue un éxito. Fue extremadamente difícil recaudar esa cantidad de dinero con una marca no reconocida. Y en ese momento, la conservación y el manejo de la tierra liderados por indígenas eran relativamente desconocidos en el sector filantrópico, al final costó bastante dinero recaudar solo alrededor \$ 50,000.

Enfoque

Giro inicial de la donación a un modelo basado en proyectos

Entonces, con el tiempo, la organización cambió. Se dio cuenta de que recaudar dinero y aspirar por una donación tan grande no iba a funcionar, y pasó a un modelo basado en proyectos pequeños comenzando con una escuela para los hijos de los guardabosques. Lo que era en el momento una necesidad contundente, pues se identificó que en estas comunidades remotas los mejores guardabosques estaban dejando la comunidad para asegurarse de que sus hijos pudieran ir a la escuela en otras áreas de la región. Al crear una escuela, no solo ayudarían a educar a los niños de esta comunidad, sino que también crearían estabilidad para el trabajo ambiental y el trabajo cultural que se necesitaba hacer.

Esto proporcionó un nuevo norte, teniendo un proyecto claro y transparente con resultados medibles y un presupuesto claro que los donantes podrían entender y en el que quisieran invertir. Así entonces, el Fondo Fiduciario para la Conservación comenzó a recaudar fondos para proyectos individuales.

Luego creció de ese único proyecto a más de siete proyectos para la Conservación de la biodiversidad, empoderamiento de la mujer, educación, reducción y secuestro de carbono y varios proyectos más, como también culturales, que juntos formaron un modelo de desarrollo para la comunidad indígena y la gestión de la tierra liderada por ellos mismos, esto en definitiva fue una oferta única de confianza.

Por lo tanto, el cambio en el enfoque del proyecto fue realmente importante, y si alguna vez tuviéramos que recomendar un nuevo fondo fiduciario de conservación en Australia, diríamos que hay que comenzar de esta manera en lugar de aspirar a las donaciones. La idea de recaudar una gran donación es muy atractiva y podría funcionar en Estados Unidos, donde la filantropía existe desde hace mucho más tiempo y lleva más recorrido; la comunidad filantrópica está más avanzada y hay mucho más dinero buscando un hogar en comparación con el contexto australiano. Por lo tanto, en otros países donde la comunidad filantrópica y la cantidad de dinero filantrópico disponible no está tan avanzada como en los EE. UU., es útil comenzar con algo muy tangible y crecer a partir de ahí.

Construyendo un 'ecosistema' de proyecto

Ese primer proyecto, la construcción de una escuela, pasó de ser una pequeña carpa con cinco estudiantes a tener una matrícula de 25 estudiantes. A esto le siguió la apertura de dos campus más en otras dos comunidades remotas, y el fantástico éxito de estas escuelas ayudó a construir la identidad del fideicomiso. Entonces, desarrollar este proyecto 'estrella' significó que, dentro de la comunidad filantrópica de Australia, comenzamos a tener un nombre para nosotros mismos, y pudimos presentar algunos de los proyectos más centrados en la conservación en lugar de los que fuimos creados para financiar en primer lugar.

También pasamos a financiar directamente proyectos de mujeres guardabosques que eran esenciales para el trabajo de conservación que se estaba llevando a cabo en esta parte de Arnhem Land. Y lo que hizo fue tan extraordinario que el proyecto Women's Ranger encajaba con la

escuela. Debido a que la escuela estaba allí, las madres podían dejar a sus hijos en un lugar seguro mientras salían a trabajar. Y esto creó una narrativa que pudimos explicar a los filántropos, y entendieron que el trabajo de conservación en un contexto remoto como este no se trataba solo de salvar especies, se trataba de empoderar a toda la comunidad y trabajar con un tapiz de diferentes elementos que todos tenían que unirse para que sucediera un trabajo de conservación significativo.

Entonces, al final, el trabajo de conservación de la biodiversidad fue lo último: tuvimos que construir un ecosistema completo de otros proyectos para finalmente poder enfocarnos en la razón por la que se estableció el fideicomiso de conservación en primer lugar, que era ayudar a proteger y restaurar el entorno natural de West Arnhem Land. Pero nos dimos cuenta en el camino que esto solo se podía lograr de una manera muy holística, particularmente en un contexto indígena. Y fue un proceso real no solo para educarnos a nosotros mismos, sino también para educar a los filántropos que estaban apoyando este trabajo, así entonces aprendimos que hay que invertir en toda la pieza para poder realizar el trabajo de conservación.

Usando la Junta

Luego, el trabajo sobre biodiversidad condujo a una comprensión aún más sofisticada de cómo administrar un fondo fiduciario de conservación en este contexto con el fin de recaudar más dinero. Así entonces, la creación de una Junta se volvió vital, esto facilitaría la recaudación de fondos, por lo que es igualmente importante asegurarse de que haya el tipo correcto de representación de las partes interesadas a la que se les está sirviendo. Lo que realmente nos ayudó fue tener en la Junta a dos personas con muchos recursos y experiencia con un alto patrimonio neto. Básicamente se convirtieron en los mejores recaudadores de fondos que podíamos pedir, porque tomaron la labor con seriedad y ayudaron a la organización a despegar, pues estuvieron íntimamente involucrados con los proyectos. Luego se convirtieron en campeones de proyectos que saldrían a la comunidad filantrópica y abogarían en nuestro nombre. Cada vez que yo, como CEO, iba a presentar algo o tenía una reunión inicial, a menudo traía a uno de los directores conmigo porque podían tener conversaciones que yo (como empleado) no podía tener, ellos estaban en la capacidad de decir: "Bueno, mira, estamos poniendo \$ 50,000 o \$ 100,000 en esto, y creo que tú también deberías hacerlo".

A medida que cambió el alcance geográfico, también lo hizo nuestra Junta. Comenzamos con una Junta muy pequeña y luego, lentamente, a medida que logramos representar y apoyar un Área Indígena Protegida, otras Áreas Indígenas Protegidas nos solicitaron recaudar fondos en su nombre. Y teníamos que asegurarnos de tener una representación adecuada de sus grupos de Propietarios Tradicionales en nuestra Junta. Básicamente, nuestra Junta creció, lo que también aumentó la complejidad del manejo de la organización. La gobernanza con la que comenzamos no fue la gobernanza con la que terminamos, pero fue un proceso realmente cuidadoso para garantizar que tuviéramos el equilibrio adecuado entre la representación indígena y la capacidad de recaudar fondos.

Lecciones aprendidas

Hay que mantenerse arraigado a la comunidad

Aprendimos muy pronto que todos los proyectos que trajimos a los filántropos debían tener su génesis en las comunidades que apoyamos. Muy pronto, se experimentó con un proyecto en línea vertical de arriba hacia abajo en el que básicamente la Junta decidió que sería una buena idea establecer y dirigir un proyecto así. Y fue un real fracaso. Fue una gran pérdida de tiempo para la gente y bastante destructivo para nuestra relación con cierto grupo aborigen con el que estábamos trabajando, y aprendimos mucho de ello. Creamos procesos y políticas que aseguraron que nuestro papel fuera trabajar con los propietarios tradicionales para identificar las principales prioridades que tenían en sus comunidades en relación con la gestión de la tierra. Luego trabajaríamos e incubaríamos estos proyectos que traeríamos a los filántropos en Sydney, Melbourne y Australia Occidental.

Se debe comenzar con algo tangible para financiar.

Otra cosa que aprendimos cuando pasamos de la recaudación de fondos de donación a un modelo basado en proyectos fue que era realmente importante comenzar con un proyecto muy tangible que la gente pudiera entender. Y luego, lentamente, a medida que genera confianza, trabajaríamos en proyectos regionales más complejos que fueran multifacéticos y más difíciles de entender. Tienes que construir el historial y la confianza primero. Los filántropos a menudo prueban las relaciones con una pequeña donación. Es posible que tengan la capacidad de otorgarle a su organización \$ 100,000 o incluso un millón de dólares al año, pero pueden

comenzar con \$ 5,000 o \$ 15,000 para ver qué tipo de impacto puede generar con esa su contribución.

La filantropía es un convenio a largo plazo.

Comprender la naturaleza a largo plazo de las relaciones filantrópicas como proceso fue importante porque descubrimos que la filantropía realmente no es una solución rápida para las necesidades de financiamiento. Es un proceso de asociación a largo plazo, y ahí es donde el fondo fiduciario para la conservación realmente se destaca, porque como intermediario, su responsabilidad es cuidar ese proceso de construcción de relaciones. Es muy difícil para los administradores de tierras y los directores ejecutivos de las organizaciones de conservación invertir en tiempo y energía y, en particular, los viajes que necesitan hacer para desarrollar relaciones con los filántropos.

Se debe poner los esfuerzos del equipo de recaudación de fondos donde realmente está el dinero.

Otra cosa que aprendimos fue a ubicar a el equipo donde está el dinero. El trabajo que se estaba realizando sobre el terreno se basaba en una parte muy remota del norte de Australia, en el Territorio del Norte, en Arnhem Land. Era casi imposible sacar a la gente de allí de forma regular a Sydney y Melbourne, de donde procedía la mayoría de nuestros fondos. Por lo tanto, necesitábamos tener personas en Sydney y Melbourne que abogaran en su nombre, organizando los 15 cafés, reuniones, presentaciones y lanzamientos diferentes de la semana. Luego, de manera específica y cuidadosa, llevamos a los líderes aborígenes y miembros de la Junta a eventos especiales para que pudieran tener un gran impacto cuando estaban juntos en persona.

Hay que ser pacientes.

Otra cosa general que aprendimos fue que la filantropía lleva tiempo, y puede llevar de dos a tres años de trabajo obtener la donación transformadora multimillonaria de una gran organización. A menudo, se debe comenzar con contribuciones más pequeñas de \$ 5,000 a \$ 50,000, para construir proyectos y ponerlos en marcha. Y luego, solo una vez que se haya demostrado una ejecución exitosa del proyecto, que se haya creado confianza, que se haya demostrado que esto puede crear y medir el impacto, se dará la oportunidad para enfocarse en proyectos multianuales grandes, en donaciones transformadoras de millones de dólares, por eso, hay que estar preparados para ponerlo en marcha mientras tanto.

Se debe utilizar la inversión filantrópica como capital de riesgo.

Usamos financiamiento filantrópico como fuente de capital de riesgo. Escucharíamos a los Propietarios Tradicionales e identificaríamos qué era lo más importante para ellos. Y eso no siempre coincidía con lo que el gobierno consideraba más importante. Así que a veces, particularmente en el ejemplo de la escuela que ayudamos a poner en marcha, estábamos financiando cosas que eran radicales y tan diferentes al statu quo que conseguir financiación para ellas sería muy difícil en los primeros días. Entonces, en el caso de las escuelas, comenzamos con un crowd funding porque ningún filántropo financiaría el proyecto; sonaba demasiado arriesgado. La escuela en la carpa en medio de la nada era demasiado para invertir cientos de miles de dólares. Comenzamos con el fondo colectivo, recaudamos \$25,000 para poner en marcha lo básico y contratamos a alguien para recaudar más. Improvisamos fondos junto con donaciones de \$ 5,000 a \$ 25,000, luego finalmente conseguimos nuestra primera fundación a bordo, y eso fue transformador porque envió el mensaje a otros filántropos de que una fundación sólida estaba dispuesta a correr el riesgo. Debido a que se habían hecho la diligencia necesaria, las otras fundaciones sintieron más confianza y estaban dispuestas a invertir. Esto hizo que fuera mucho más fácil para nosotros obtener donaciones de otros y, a partir de ahí, en el segundo y tercer año, fue casi como si el dinero se recaudara solo. Tuvimos personas que nos dijeron que realmente nos gustaría invertir en este proyecto y ¿cómo podemos hacerlo?

Y eso fue todo debido a ese trabajo inicial que hicimos para que iniciara el proyecto. El escenario ideal es que combine la financiación filantrópica con algunos de sus propios fondos para poner en marcha un proyecto y probar el caso ante el gobierno. Y luego el gobierno interviene a largo plazo con financiamiento continuo. Es una tendencia ahora que el gobierno financie compromisos más profundos a largo plazo, basados en el trabajo de campo que inicialmente se catalizó por la inversión filantrópica.

La forma en que trabajamos fue identificar y encontrar fondos filantrópicos para prioridades identificadas por propietarios tradicionales o administradores de tierras que actualmente no cuentan con el apoyo del gobierno, pero que tienen el potencial de ser financiadas por el gobierno en el futuro. A medida que madurábamos,

empezamos a centrar nuestra recaudación de fondos en un modelo de financiación combinado: combinaríamos la financiación filantrópica, con una pequeña parte de las ganancias de la captura o reducción de carbono, junto con un auxilio del gobierno para poner en marcha proyectos y desbloquear más actividades filantrópicas y/o fondos gubernamentales.

Intermediarios filantrópicos

Esta es una réplica básica de un fondo fiduciario para la Conservación tal como se desarrolló en West Arnhem Land. Actualmente es la única organización intermediaria filantrópica en Australia que trabaja con comunidades indígenas en el espacio de conservación y gestión. De igual manera se siguen aunando esfuerzos para compartir nuestros aprendizajes con otras organizaciones que representan a los administradores de tierras indígenas en toda Australia para que avancen y se conviertan directamente en intermediarios filantrópicos. El gran mensaje para llevar a casa es que la filantropía es absolutamente una fuente de ingresos viable para la conservación; es una fuente realmente importante de flujo de dineros y el rol de un intermediario lo es mucho más. En contexto, la filantropía elimina la responsabilidad de los administradores que deberían centrarse en el trabajo de conservación y lo pone en manos de personas cuyo único papel es recaudar el dinero. Para que el financiamiento filantrópico para la Conservación liderado por la comunidad sea exitoso es necesario mantener relaciones sobre una base sólida de confianza.

Recursos adicionales

- Karrkad Kandji Trust website: <https://www.kkt.org.au/>

MÓDULO 3: ESTUDIO DE CASO DE BONOS FORESTALES DE BHP



BHP



Presentador invitado: Martijn Wilder, socio fundador, Pollination

Martijn Wilder: con experiencia en economía y derecho, Martijn se enfoca en desarrollar políticas, ideas e inversiones innovadoras que permitan a nuestras economías hacer una transición rápida a 'carbono cero', al mismo tiempo que se preservan nuestros ecosistemas naturales. Martijn ha conservado durante muchos años el galardón de abogado de cambio climático líder en el mundo y el Star Individual de Chambers Global Law Guide. Martijn fue jefe de la práctica de finanzas y derecho climático global de Baker & McKenzie durante 20 años y continúa desempeñando un papel clave en las instituciones financieras de energía limpia de Australia. Fue presidente de la Agencia Australiana de Energía Renovable (ARENA), exdirector fundador de Clean Energy Finance Corporation y exdirector del Consejo Climático. Ayudó a establecer y luego presidir el organismo financiero Low Carbon Australia del Gobierno Federal. Actualmente es presidente de WWF-Australia y presidente del Consejo de Cambio Climático de Nueva Gales del Sur. Es profesor adjunto de Derecho Internacional del Cambio Climático en la Universidad Nacional de Australia y miembro del Grupo Wentworth de Científicos Preocupados. Martijn fue becario del Cambridge Commonwealth Trust Scholar y recibió un Australian Honor (AM) por su contribución a la ley del cambio climático y el medio ambiente, y fue ganador del Financial Times Asia Pacific Legal Innovator of the Year 2018.



Presentadora invitada: Holly Buschman, directora de sustentabilidad, BHP

Holly Buschman: Holly trabajó anteriormente en el equipo de Sustentabilidad y Cambio Climático de BHP en el rol de Sustentabilidad Principal. En este cargo, Holly tiene la responsabilidad de proporcionar información estratégica sobre la gestión y divulgación de riesgos de sostenibilidad. Sus responsabilidades también incluyen el diseño de la estrategia de compensación de carbono y la estrategia de soluciones climáticas naturales de la Compañía, así como la gestión del Foro de Responsabilidad Corporativa de BHP. Durante su permanencia de 11 años en BHP en Australia, Holly ha trabajado en las funciones de HSE y Asuntos Corporativos, en funciones operativas y corporativas. Antes de unirse a BHP, Holly trabajó en varios roles ambientales y de ingeniería en los sectores de fabricación y consultoría en EE. UU. y Australia. Holly tiene una Licenciatura en Ciencias en Ingeniería Civil de la Universidad de Purdue.

Enlace de presentación: <https://vimeo.com/533107805/Obca412bd3>

Antecedentes

Financiamiento para la Naturaleza

Este estudio de caso explora un ejemplo del uso de un bono verde para movilizar inversionistas privados para financiar el capital natural y proteger la naturaleza.

Hemos estado hablando de finanzas y naturaleza durante mucho tiempo, y en los últimos meses ha habido mucho impulso en este espacio: el Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras relacionadas con el Clima ha creado un nuevo movimiento llamado Grupo de Trabajo para la Naturaleza Divulgaciones Financieras Relacionadas (TNFD); instituciones bancarias y financieras han publicado informes sobre la necesidad de

proteger y financiar la biodiversidad; y existe un interés creciente en financiar la naturaleza y la biodiversidad a través de las reuniones lideradas por las Naciones Unidas. Sin embargo, a pesar de todo eso, seguimos regresando a las mismas preguntas.

Tradicionalmente, el financiamiento de la naturaleza se ha asegurado a través de impuestos gubernamentales (por ejemplo, aumentando los impuestos para financiar parques nacionales o cobrando tarifas para usarlos) o mediante el apoyo filantrópico para la conservación (donaciones y fundaciones que apoyan iniciativas de conservación). Por lo tanto, la gente está constantemente interesada e intrigada en cómo logramos que los inversionistas privados financien el capital natural y ayuden a proteger la naturaleza.

El reto siempre ha sido averiguar cuál es el retorno económico desde un punto de vista comercial. La biodiversidad intrínseca y otros valores de, digamos, una selva tropical, no han podido competir con un rendimiento económico más radical y frío, como talar una selva tropical y cultivar aceite de palma, o pescar en exceso en un sistema de arrecifes, porque ahí es donde se generan los ingresos. Y los otros beneficios no se valoran realmente en comparación con los ingresos. Aunque hablamos de resiliencia climática, beneficios de mitigación, beneficios de carbono y el valor de la biodiversidad, las únicas cosas que realmente hemos podido monetizar en los últimos años son el carbono y la deuda.

¿Qué son los bonos verdes?

Por el lado del carbono, el desafío para financiar proyectos comercialmente es que se necesita un flujo de ingresos para básicamente pagar cualquier deuda lo que garantizará el establecimiento del proyecto. Al principio del desarrollo del mercado de carbono, la gente comenzó a vender el carbono de los proyectos y eso proporcionó un retorno económico que posteriormente se reinvertió en los proyectos. Pero en los últimos tres o cuatro años ha habido una escalada importante en este concepto de bonos verdes o de naturaleza.

Los bonos verdes se han utilizado para financiar la inversión en nuevas iniciativas “verdes” que tienen un beneficio ambiental o climático positivo, que han sido predominantemente parques eólicos, solares o la transición, por ejemplo, de una flota de vehículos, al transporte eléctrico. Los bonos financian la iniciativa o el proyecto y, en el fondo, un bono es un proceso similar a ir al banco y pedir dinero prestado. Esencialmente, elabora un documento y entra en el mercado, emite una nota de bonos y les dice a los inversionistas, vamos a recaudar, digamos, un millón de dólares para financiar tres granjas solares. Y luego, lo que sucede es que ese bono puede ser un bono de cinco años, por lo que al final de los cinco años, paga la cantidad que pidió prestada. Y cada año pagas intereses sobre ese bono. El atractivo de un bono es que básicamente funciona como un préstamo de solo interés por un período de tiempo.

Una razón clave por la que los bonos verdes han comenzado a tener mucha tracción es porque son una buena manera para que los inversionistas asignen financiamiento de una manera bastante segura y de bajo riesgo que respalda las prácticas de sostenibilidad. Sin embargo, aunque ha habido una escalada masiva en los bonos verdes en los últimos años, todavía es solo una pequeña cantidad en el contexto de las estructuras de

financiamiento generales. Ha habido muchas críticas sobre el nivel de lavado verde en torno a los bonos, es decir, la emisión de bonos verdes para cosas que no son muy verdes. También ha habido críticas a una categoría de bonos llamados bonos de transición como soluciones que no son realmente “verdes”, porque simplemente se están moviendo de un combustible fósil a otro. Por lo tanto, hay un enfoque en el uso de los bonos verdes legítimos y cómo usarlos para financiar genuinamente la naturaleza.

Enfoque

El Bono Forestal de BHP

El Bono Forestal, emitido por IFC, miembro del Grupo del Banco Mundial, recaudó US\$152 millones de inversionistas institucionales. El Bono cotiza en la Bolsa de Valores de Londres. El Bono Forestal brinda a los inversionistas la opción de recibir cupones en forma de créditos de carbono generados a partir de la deforestación evitada y emitidos bajo el Estándar de Carbono Verificado, en lugar de cupones en efectivo. Apoya un proyecto en Kenia ejecutado bajo el mecanismo de mitigación del cambio climático REDD de las Naciones Unidas.

Estableciendo el vínculo

Al establecer el bono forestal original de BHP, la pregunta era realmente “¿cómo podemos financiar la naturaleza utilizando algunas herramientas financieras más tradicionales pero innovadoras?”. Una forma podría haber sido establecer un fondo fiduciario, otra podría haber sido diseñar una plataforma de inversión, pero un bono se consideró una forma realmente buena de recaudar dinero que no tenía que ser reembolsado de inmediato. Sin embargo, el desafío es que, si recauda el dinero para invertirlo en un arrecife o una selva tropical, debe obtener un rendimiento no solo para pagar los intereses cada año, sino también para pagar el bono al final del período. Por ejemplo, si está emitiendo un bono para financiar cinco o seis parques eólicos, el dinero se usaría para construir o comprar los parques eólicos. Y luego el reembolso de ese interés del bono se haría vendiendo la electricidad cada año. Y luego, al final de ese período, podría vender los parques eólicos y pagar el bono.

Para el bono forestal de BHP, se recaudó el dinero y ese monto básico se puso en una cartera de inversiones para que al final de los cinco años pudiera retirarse y reembolsarse fácilmente. Y una de las cosas innovadoras que estábamos haciendo con este bono era que el interés se pagaría en carbono; el pago del interés cada año

provenía de los créditos de carbono generados por el proyecto. El carbono podría venderse y el dinero de la venta del carbono podría devolverse. Es importante destacar que BHP proporcionó un mecanismo de soporte de precios que se activaría si ningún inversionista eligiera recibir créditos de carbono. Esto significaba que el proyecto REDD+ tenía seguridad de ingresos.

En los últimos años, hemos visto surgir bonos verdes similares, como uno en las Seychelles alrededor de un sistema de arrecife y Pollination en un bono propuesto en Indonesia para financiar la conservación de la selva tropical. Varios gobiernos que tienen estos increíbles activos de capital natural, ya sea una selva tropical, humedales o turbas, donde pueden emitir un bono para recaudar dinero, podrían tomar ese dinero y destinarlo a proteger los bosques o rehabilitar los manglares; esos paisajes almacenarán más carbono y después se podrá vender ese carbono en el mercado.

El dinero de la venta de créditos de carbono se puede usar para pagar el bono y los intereses, además de usar el dinero excedente para hacer más proyectos de carbono domésticos. Pero el truco en todos estos instrumentos es que tiene que haber un flujo de ingresos subyacente. En el caso del bono de Seychelles, hubo una inversión allí que realmente fue pagada por un impuesto al turismo: la idea era que al reparar el arrecife y conseguir más turistas, eso les permitiría agregar un impuesto más alto para generar ingresos para devolver el bono.

Cuándo usar un bono

Un bono no va a ser relevante para todo tipo de actividades. A modo de comparación, ¿cómo podemos financiar la restauración de los manglares en Fiji? En este caso, tenemos un área muy grande, con manglares por todo el país en pequeños focos muy dispares. Tendríamos que movernos por todo el paisaje para hacer la replantación, por lo que es bastante costoso. En este caso, si miramos las cifras, el costo mínimo necesario por tonelada de carbono es demasiado alto para que el financiamiento a través de un bono sea viable. Curiosamente, lo que Fiji hizo en este caso como alternativa fue agregar un impuesto del 10 % al turismo de alto nivel que se destina a un fondo, y luego ese fondo se utiliza para reinvertir en la naturaleza.

Con cualquier tipo de estructura de bonos, lo primero que debe determinar es cuál es el activo que desea financiar. En segundo lugar, ¿puede

ese activo generar un flujo de ingresos para pagar los fondos? En tercer lugar, ¿cuál es el período de tiempo durante el cual lo hará? Y en cuarto lugar, ¿cuál es tu instrumento? BHP a menudo emite bonos para recaudar dinero, y las empresas lo hacen todo el tiempo: para recaudar dinero en general o ligado a una actividad específica.

Esencialmente, los bonos verdes son una forma de tomar un instrumento financiero tradicional y aplicarlo a una empresa innovadora (en el caso de los Bonos Forestales de BHP, se trataba de un bosque) para lograr que los inversionistas institucionales y los inversionistas privados se interesen en financiar la naturaleza de la manera en que normalmente no lo harían.

Lo interesante es que debido a que hay tanta demanda de bonos verdes, una vez que tienes un producto, funciona y está respaldado por una institución acreditada, entonces la recaudación de fondos es fácil. Un bono de renta fija emitido por un buen banco con una alta calificación crediticia siempre generará fondos. Y el riesgo recae entonces en el banco, que emite ese bono para pagar, no en el proyecto. Sin embargo, el banco querrá asegurarse de que el proyecto subyacente pueda generar el flujo de ingresos y tendrá estrictos requisitos que deberán cumplirse.

Apoyo de BHP al bono

BHP tenía una estrategia a largo plazo para financiar la conservación y tenía una asociación establecida con Conservación Internacional. Se reconoció que algunos de los minerales que extrae BHP son esenciales para la transición hacia una baja emisión de carbono, como el cobre y el níquel, pero existe una gran huella destructiva asociada con la extracción de estos recursos. En 2016, cuando BHP estaba pensando en apoyar este bono, la idea predominante era ¿cómo podemos canalizar más fondos hacia la naturaleza? En el momento en que BHP invirtió en el bono, existía la idea de que podría respaldar el objetivo de cero carbono para el 2050 mediante la producción de compensaciones alineadas con un camino de descarbonización a más largo plazo.

Al observar los mercados de carbono a nivel mundial en ese momento, había menos actividad voluntaria, por lo que el bono fue un intento de estimular nuevos mercados para créditos de carbono que tuvieran importantes beneficios colaterales para la comunidad y el medio ambiente.

Invertir en el bono forestal no solo ayudó a canalizar el financiamiento hacia la conservación local, sino que también ayudó a incrementar el suministro de créditos de carbono de alta calidad para BHP a largo plazo, así como a estimular los mercados.

Desde que se estableció este bono, el panorama mundial y, en particular, el sector privado ha estado bajo presión para mejorar en este espacio y la comunidad inversionista se presta para tener este tipo de conversaciones ahora de una manera más amigable que cuando se estableció el bono hace cinco años.

Lecciones aprendidas

1. Debe haber un flujo de ingresos subyacente para pagar el bono, como el carbono o la electricidad.
2. Establecer un bono es complejo y tiene altos costos de transacción, por lo que es importante considerar si un préstamo de capital a largo plazo sería una opción de financiamiento más efectiva.
3. Los bonos funcionan mejor cuando hay proyección.
4. Un emisor de bonos de alta calificación crediticia (como un banco australiano o una institución gubernamental) facilitará la recaudación de fondos
5. Hay cuatro cosas que debe preguntar al considerar un bono:
 - a. ¿Cuál es el activo que desea financiar?
 - b. ¿Puede ese activo generar un flujo de ingresos para pagar la financiación?
 - c. ¿Cuál es el plazo en el que se pagará el bono?
 - d. ¿Es un bono la herramienta más adecuada?

Recursos adicionales

- [Hoja informativa sobre bonos forestales](#)
- [Documento de preguntas y respuestas sobre bonos forestales](#)
- [Boletín informativo de Finanzas para los bosques](#)
- [Presentación IFC para inversionistas sobre el Bono Forestal](#)
- [Financiamiento de los Bienes de la Tierra](#)
- [Artículo Bloomberg sobre bonos verdes falsos](#)



MÓDULO 4: ESTUDIO DE CASO DE CI VENTURES

Inversión basada en retorno - inversión de impacto ambiental

Presentadores invitados: Erica Flemming, directora: Conservation Finance, CI Ventures en Conservation International y Jan Yoshioka, directora senior, Blue Economy Investments, Conservation International Ventures



Erica Flemming

Directora: Financiamiento de la Conservación; Oficial de Inversiones: CI Ventures en Conservación Internacional

Erica lidera el proceso de inversión africano para Conservation International Ventures LLC y contribuye a otros programas financieros de conservación de CI en África.



Jan Yoshioka

Director senior, Inversiones de la economía azul | Conservación Internacional Ventures LLC.

Jan lidera las inversiones globales en economía azul para Conservation International Ventures LLC y supervisa estrategias más amplias de financiación de la conservación basadas en los océanos para Conservation International. Luego de una carrera en finanzas corporativas en el sector energético, Jan trabajó en la puesta en marcha de sistemas agrícolas y alimentarios y en la aceleración y el desarrollo de pequeñas empresas en Hawái, con énfasis en empresas lideradas por indígenas e inversiones de impacto.

Enlace de presentación: <https://vimeo.com/534300218/f4d03027a2>

Antecedentes

Este estudio de caso explora un ejemplo de un fondo de inversión de impacto que otorga préstamos a pequeñas y medianas empresas que benefician los ecosistemas y el bienestar humano.

CI Ventures

El capital de CI Ventures apoya a las empresas que generarán ganancias, lo que ayuda a pagar los préstamos, devolviendo el capital y los intereses al fondo que se puede usar para realizar inversiones futuras. CI Ventures es un primer fondo de "impacto" en lugar de un primer fondo de "financiamiento". Esto significa que, si bien los rendimientos financieros son importantes para nosotros y para quienes nos financian, los impactos ambientales y sociales generados por la inversión son primordiales.

CI Ventures es propiedad y está controlada por la ONG global Conservación Internacional. Somos un fondo centrado en el medio ambiente, pero también hacemos un seguimiento de los impactos sociales. Nuestro equipo tiene una amplia gama de experiencia, tanto en términos

de proyectos anteriores, pero también países de origen. Actualmente estamos distribuidos en tres continentes con miembros del equipo en América del Sur, América del Norte y África. El fondo tiene un tamaño objetivo inicial de USD \$ 30 millones (de los cuales ~ USD 22 millones se han asegurado hasta la fecha). Lo que es un poco inusual acerca de la estructura de nuestro fondo es que está financiado con fondos filantrópicos, lo que nos brinda bastante flexibilidad en los tipos de inversiones que hacemos. Esto nos permite invertir en empresas en etapa inicial y mercados emergentes. Pero también nos permite invertir en empresas que tienen un fuerte potencial ambiental y social, en lugar de centrarnos únicamente en los rendimientos financieros.

Socios clave

Tenemos tres tipos de socios clave:

- Incubadoras y aceleradoras
 - Estos generan una cartera de posibles oportunidades de inversión para nosotros. Desarrollamos relaciones con ellos durante varios años y nos ayudan a identificar negocios que se adaptan a nuestra estrategia.

- Fondos de inversión
 - Invertimos conjuntamente con fondos de inversión alineados temáticamente y con objetivos similares, que nos ayudan con proyectos de mayor escala o proyectos que necesitan un conjunto complementario de habilidades.
- Proveedores de servicio
 - Otro conjunto de socios clave son los socios proveedores de servicios que complementan nuestra capacidad interna, como los servicios legales pro-bono para respaldar la debida diligencia a nivel de país y transacción.
- Invertimos en empresas cuyos modelos de negocio e impacto están fuertemente alineados – cuyo desempeño comercial es sinónimo de impacto ambiental positivo y rendimiento de impacto social.
- Impacto de la conservación a escala
 - Priorizamos oportunidades que contribuyan con un impacto ambiental positivo cuantificable en proyección. Invertimos en soluciones que tienen un alto potencial para la industria y amplia replicabilidad y transferibilidad.

Enfoque

Principios de inversión

CI Ventures invierte en empresas emergentes y en etapa de crecimiento. Por lo general, esperamos que nuestras inversiones sean posteriores a la prueba del concepto y al principio de su ciclo de ingresos, además, deben tener un producto o servicio vendible mínimo viable que se haya probado en el mercado. Trabajamos principalmente con aceleradores de empresas, que buscan empresas que estén listas para hacer su primera recaudación de fondos externa, y emprendedores que realmente están tratando de refinar lo que van a hacer. El verdadero valor agregado desde nuestra perspectiva como inversionistas es que las empresas obtienen una tutoría fantástica, capacitación práctica, acceso a una red de experiencia técnica y otros tipos de apoyo que ayudan a reducir el riesgo de la empresa, aunque todavía estén en una etapa muy riesgosa de su ciclo de vida.

Nuestros principios de inversión priorizan:

- Una lente de inversión Impact First
 - Empleamos un enfoque de “impacto primero” para invertir y priorizar inversiones que maximicen el impacto ambiental y social en relación con otros factores de riesgo de inversión, al mismo tiempo que cumplimos con las expectativas internas de rentabilidad financiera.
- Alineación del modelo de negocio e impacto

Enfoque de inversión

Las inversiones en las que nos enfocamos son productos y alternativas forestales, que incluyen sistemas de carbono azul como los manglares. Estos incluyen sistemas forestales, sistemas agroforestales regenerativos, productos forestales no madereros que ayudan a reforzar el valor de los bosques y otros ecosistemas de alto valor para la Conservación de la naturaleza. También invertimos en sistemas de producción sostenibles y regenerativos, principalmente enfocados en alimentos.

Nuestro tercer brazo se enfoca en plataformas de datos y análisis que ayudan a los administradores de recursos y las comunidades a gestionar mejor dichos recursos, como las tecnologías remotas de sensores

CI Ventures se especializa en soluciones flexibles de deuda a largo plazo e híbridas. La parte de la deuda es sencilla: otorgamos préstamos de hasta \$ 500,000 para empresas con equipos establecidos y modelos validados que buscan expandirse, o empresas que buscan escalar. Para nuestras empresas en etapa inicial, tendemos a ofrecer productos de deuda híbridos más flexibles que incluyen préstamos de financiación basados en los ingresos, donde los reembolsos se basan en los ingresos de la empresa, en lugar de ser fijos durante un período de tiempo. La empresa nos paga como un porcentaje de los ingresos: a medida que aumentan, los pagos aumentan. También ofrecemos deuda convertible, por ejemplo, con empresas de nueva creación en las que podemos optar por convertir nuestros préstamos en propiedad de capital.

Proceso de inversión

- **Abastecimiento y selección de acuerdos:** en la etapa de aprovisionamiento y selección, además de averiguar realmente cuál es el enfoque de financiación correcto, tenemos una “herramienta de selección” general que utilizamos para garantizar que la oportunidad se alinee con nuestras prioridades estratégicas. Esto puede incluir prioridades geográficas si es relevante, así como una revisión general de los objetivos de impacto de la empresa.
- **Primera reunión del comité de inversiones:** El próximo paso en nuestro proceso es una reunión con nuestro comité de inversiones. Los oficiales de recaudo de fondos trabajarán con posibles inversionistas para recopilar información relevante sobre la empresa y su potencial comercial y de impacto. A partir de ahí, comenzaremos a construir una teoría del cambio en torno a la inversión y, la combinaremos con algunos de nuestros análisis de la empresa (su administración, sus finanzas). Todo esto se presenta en conjunto con la aplicación ante nuestro comité de inversionistas y una solicitud para proceder con la diligencia formal de la revisión del proyecto. En este punto, tratamos de trabajar con las empresas para cuantificar o estimar lo mejor que podamos del impacto proyectado. Si le damos dinero hoy, ¿para qué usarán el dinero? ¿cómo darán resultados positivos que permitan el reembolso de esos fondos en algún momento?, ¿pero también como generarán impacto ambiental o social?
- **Debido proceso:** Durante el debido proceso formal, llevamos a cabo las diligencias necesarias legales, corporativas, comerciales y financieras habituales y evaluamos las políticas y prácticas ambientales, sociales y de gobierno de la empresa, y trabajamos con las empresas para formular indicadores clave de desempeño para el impacto. Intentamos incorporar planes de acción ambiental social u objetivos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) para que la empresa tenga claro cómo vamos a gestionar el desempeño de ESG junto con el desempeño comercial y financiero.

- **Segunda reunión del comité de inversiones:** luego de la etapa de debido proceso, pasamos a una segunda revisión del comité. Aquí es donde el comité de inversiones toma su decisión final para realizar la inversión. El comité de inversión normalmente analizará el plan de acción semifinial incluyendo el marco ESG y el enfoque que la empresa adoptará para gestionar sus indicadores de impacto u objetivos de rendimiento.
- **Contratación y desembolso:** integramos la política ESG, el plan de acción y los KPI en la documentación legal. Por lo tanto, el cumplimiento de nuestras políticas ESG, así como esos objetivos, se convierten en parte de nuestros contratos de préstamo u otros documentos de inversión.
- **Gestión de carteras:** Las actividades de gestión de carteras se centran tanto en los aspectos financieros como en el desempeño del impacto ambiental y social. Las compañías de cartera informan sobre el desempeño comercial y financiero trimestralmente, semestralmente o de otra manera que haya sido acordada mutuamente y, brindan informes sobre el desempeño ambiental y social en comparación con sus objetivos, al menos una vez al año. El desempeño ambiental y social anual se monitorea a través de encuestas que incluyen datos sobre las líneas base de períodos anteriores y el desempeño real en comparación con los objetivos de impacto acordados. Los indicadores de rendimiento incluyen indicadores a nivel de portafolio que son comunes a todas las empresas que hacen parte de un portafolio, así como indicadores específicos de la empresa. Los indicadores de la cartera incluyen objetivos espaciales como la cantidad de tierra y mar bajo gestión sostenible, el impacto financiero, la cantidad de empleos creados y sostenidos a través de nuestras inversiones y la cantidad de familias respaldados con este proyecto.

Alinear el impacto y los incentivos económicos

Concluiremos con dos estudios de casos de empresas: Jala, que tiene su sede en Indonesia, y Meat Naturally en Sudáfrica, para considerar el impacto de integración dentro de nuestro proceso de inversión, es decir, cómo alineamos el impacto y los incentivos económicos.

Perfil de la oferta: JALA

Ubicación: Indonesia

Sector: Tecnología acuícola

Etapa: etapa temprana

Tipo de transacción: Financiamiento basado en ingresos

Incentivos para la conservación: Impacto Reducciones de precios vinculadas a KPI

JALA es una empresa en etapa inicial que ofrece productos de tecnología IoT (Internet de las cosas) para pequeños agricultores en el sector de la acuicultura del camarón. Estas herramientas se utilizan para medir la calidad del agua con la expectativa de que proporcione más visibilidad y mejor rendimiento de la calidad del agua para los criadores de camarones. Así, estos pueden administrar sus estanques de manera proactiva y adaptativa para obtener beneficios ambientales y mejorar la productividad de estas granjas.

Otorgamos un préstamo de US\$ 150 000 a cinco años para permitir la producción comercial de soluciones de hardware y software de monitoreo de la calidad del agua que abordan las necesidades únicas de las granjas acuícolas de pequeños productores. Esta fue una de nuestras primeras transacciones de financiamiento basadas en ingresos y decidimos que, para el componente de la tasa de interés de este préstamo, haríamos reducciones en la tasa para que los objetivos que se negociaron tuvieran mayor impacto.

En particular, para este caso, los trabajos y el empleo eran importantes para nosotros, considerando tanto los trabajos creados internamente como las familias que se involucraban a través de las granjas y que utilizan estas tecnologías y podían crecer.

Otro objetivo era obtener la tecnología en muchas granjas para que mejoraran la gestión de la calidad del agua, dejando una gran huella, lo que nos dio objetivos espaciales. Y, por último, exclusivo de JALA, establecimos algunos objetivos de impacto ambiental, porque es excelente que estén usando las herramientas, pero ¿cuántas de estas granjas están viendo una mejor calidad del agua debido a mejor toma de decisiones?

Como parte de nuestra tesis de impacto, consideramos:

- Indonesia se encuentra entre los principales productores y exportadores de acuicultura de camarón del mundo. La acuicultura del camarón representa una proporción significativa de la producción agrícola y las exportaciones de Indonesia; además, es una fuente importante de empleo rural y crea medios de subsistencia.
- La producción acuícola de camarones está dominada por pequeños productores, la mayoría de los cuales carecen de acceso a las herramientas tecnológicas y los conocimientos técnicos necesarios para gestionar eficazmente la productividad y el rendimiento ecológico de las operaciones de acuicultura del camarón.
- La inversión en JALA brindará a los pequeños agricultores acceso a datos en tiempo real, análisis e información procesable que mejorara la gestión de las condiciones de calidad del agua de los estanques, los cuales, son fundamentales para la salud, la productividad y el desempeño ambiental de la granja, y brindan los datos necesarios para calificar y asegurar la industria y mantener futuros programas de financiación.

Con los KPI de impacto, las reducciones de la tasa de interés (-25 bps) para el logro de los indicadores clave de rendimiento acordados mutuamente se evalúan trimestralmente:

- Puestos de trabajo y empleo, medidos por el número de puestos FTE internos creados y retenidos.
- Apoyo a los medios de vida, medido por el número de fincas de agricultores recurrentes mensuales y asociaciones de agricultores que utilizan activamente la plataforma JALA.
- Impacto espacial, medido por el área de producción de camarón bajo manejo mejorado.
- Impacto ecológico medido por las mejoras en la gestión de la calidad del agua en las granjas.

Perfil de oferta: Meat Naturally

Ubicación: Sudáfrica

Sector: Producción ganadera

Etapa: Crecimiento

Tipo de operación: Préstamo para financiar capital de trabajo para subastas de ganado

Incentivos para la conservación: acceso al mercado

Meat Naturally es una empresa social con fines de lucro que está restaurando los ecosistemas de pastizales africanos trabajando con socios para proporcionar incentivos de producción ganadera y acceso al mercado para los ganaderos comunales que aceptan aplicar prácticas de manejo sostenibles de pastoreo y vida silvestre.

Históricamente, estos pastores de ganado de base rural habrían tenido que caminar o conducir largas distancias para llevar su ganado al mercado. Proporcionar capital para que se lleven a cabo unas subastas móviles rurales les ha permitido a los ganaderos acceder a los mercados más fácilmente. Para acceder a los mercados móviles, la empresa celebra acuerdos de conservación con accionistas de la comunidad en torno a prácticas de pastoreo sostenible. Los pastizales se restauran cuando se siguen prácticas sostenibles y los agricultores obtienen excelentes resultados: el ganado crece más rápido y no pierde peso en el camino al mercado.

Para lograr un impacto significativo, establecemos acuerdos por debajo de las tasas de interés preferenciales. Por ejemplo, en Sudáfrica, la tasa de interés que podría obtenerse de un banco es de alrededor del 10%. Ofrecimos el préstamo al 8% porque

comenzaron con credenciales de alto impacto. Pero por cada KPI que alcanzan, la tasa de interés baja, hasta un mínimo del 3,5% al 4%.

Como parte de nuestra tesis de impacto, consideramos:

- Los pastizales constituyen el 62 % de la masa terrestre del África subsahariana y están degradados en gran medida debido al sobrepastoreo, lo que se traduce en malos resultados de producción para los ganaderos comunales.
- Meat Naturally proporciona incentivos económicos para los ganaderos comunales que emplean pastoreo sostenible y una mejor gestión del ganado.
- Los resultados son la restauración de los ecosistemas de pastizales, incluido un mayor potencial de secuestro de carbono y una mayor prosperidad y resiliencia para los ganaderos y el resto de la comunidad.

Los KPI de impacto incluyen:

- Puestos de trabajo y empleo, medidos por el número de puestos FTE internos creados y retenidos.
- Apoyo a los medios de subsistencia, medido por el número de ganaderos comunales apoyados por los programas Meat Naturally.
- Ingresos obtenidos por agricultores comunales a través de la venta de ganado y productos asociados a través de plataformas Meat Naturally.
- Impacto espacial medido por el área bajo pastoreo y manejo sostenible de la tierra por ganaderos comunales.

Lecciones aprendidas

- La flexibilidad es clave para la inversión en empresas en etapa inicial, mercados emergentes y proyectos con fuerte impacto social.
- CI Ventures apoya los proyectos en los que invierte a través de mentores, capacitación práctica y acceso a la experiencia técnica que ayuda a reducir el riesgo de los proyectos y, por lo tanto, de la inversión de CI Venture.

- Las técnicas para alinear los incentivos financieros y de impacto incluyen:
 - Precios ajustados al riesgo y al impacto
 - Períodos de carencia de reembolso
 - Reducciones de tipos de interés vinculadas al impacto
 - Exención de requisitos de garantía de préstamo

Recursos adicionales

- [Plan de inversión CIV](#)





La Red de Conocimientos está alojada y facilitada por Pollination Foundation y está diseñada para ayudar a que los Proyectos de Resiliencia Ambiental de la Fundación BHP sean exitosos.

