

Financiamiento especializado a comunidades indígenas para aprovechamiento sostenible del bosque

Iván Vargas Pereira

Cancún, diciembre de 2010

NUESTRA PRINCIPAL EMPRESA: SU FUTURO



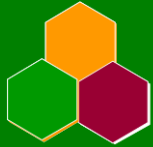
Cadena de la Madera

Integrando: mecanismos de crédito y desarrollo de la capacidad empresarial a Asociaciones Sociales del Lugar (ASLs), Tierras Comunitarias de Origen (TCOs), Micro y Pequeños Aserraderos y organismos de regulación.

Integración de capacidades
Explotación responsable
Beneficios concretos



Oficina Regional Santa Cruz, Av. Mamerto Tiz. Cuellar #200
(2do. andar y Av. Argentina) - Teléfono / fax 3-332208 - ivargao@idepro.org



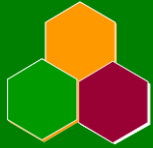
Los enfoques centrales del modelo de negocios

- **Fortalecimiento al sector productivo y especialización sectorial y territorial**
- **Intervención en cadenas productivas y clústers**
- **Negocios inclusivos:**
 - **articula** comercialmente pequeños productores (base ancha de las cadenas productivas) a emprendimientos del sector empresarial (pivotes) como proveedores de bienes y/o servicios
 - **promueve** relaciones ganar - ganar
 - **construye relaciones de largo plazo y “capital social”**



Los enfoques centrales del modelo de negocios

- Integralidad de los servicios
- Medición de la **eficiencia** (costo/beneficio) y **eficacia** (impacto) de las intervenciones
- La **política de Responsabilidad Social Empresarial como telón de fondo**



Cadenas Productivas y Regiones Seleccionadas

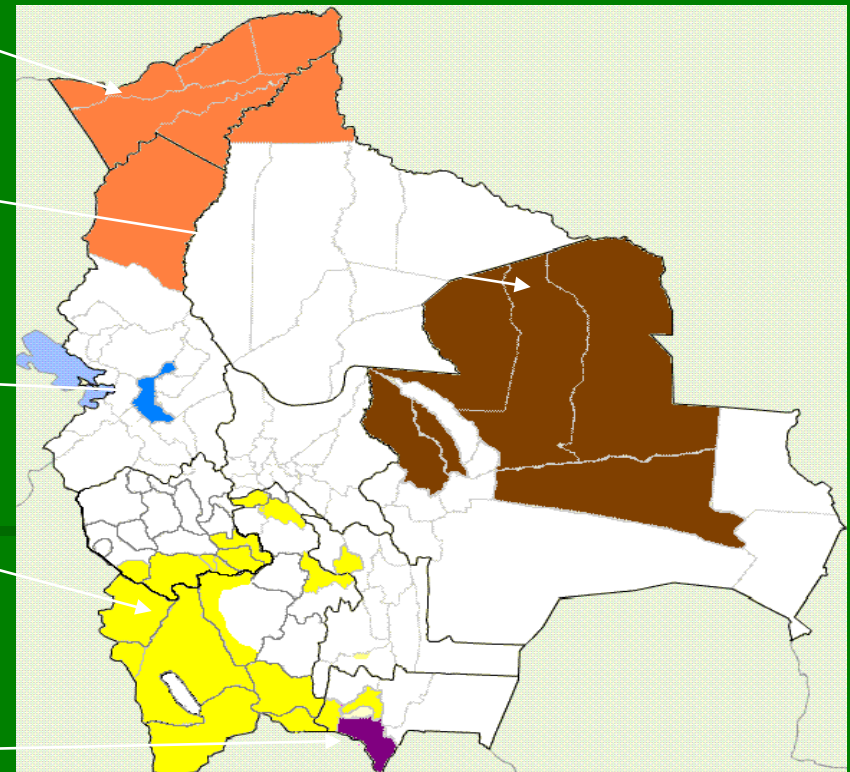
✓ **Castaña:** Departamentos de Pando, Beni y Norte de La Paz

✓ **Madera:** Departamento de Santa Cruz

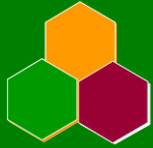
✓ **Confecciones Textiles:** La Paz y El Alto (Depto de La Paz)

✓ **Camélidos y Quinua:** Departamentos de Oruro Potosí

✓ **Uva, Vinos y Singanis:** Departamentos de Tarija y Chuquisaca



✓ **Turismo:** A nivel nacional



Importancia de la cadena de madera para Bolivia

- Bolivia es el sexto país del mundo con la mayor cantidad de bosques naturales tropicales, casi la mitad de su territorio tiene bosques naturales (53 millones de hectáreas). El 63% (33,5 millones de hectáreas) de estos bosques tienen vocación exclusivamente forestal y en la actualidad 8.5 millones de hectáreas están bajo manejo forestal.
- Somos el primer país del mundo en certificación forestal voluntaria con 2, 4 millones de hectáreas de bosques manejados de manera sostenible
- Las ventas totales del sector alcanzan a la suma de 300 millones de dólares en ventas, tanto del mercado interno como externo, representado aproximadamente un 3% del producto interno bruto del país.
- La actividad forestal genera 90.000 empleos solamente en las actividades de manufactura aserraderos y barracas, sin considerar las actividades de explotación del bosque, beneficiando a 315.000 personas en 63 poblaciones de los 9 departamentos de Bolivia
- Es la única cadena productiva que cuenta con una ley específica



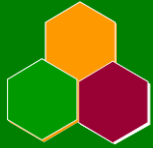
Enfoque centrales cadena de madera

- Aportar a la mejora de la productividad y competitividad de la cadena de madera en su conjunto
- Apojar y fomentar el modelo de desarrollo sostenible de los recursos forestales de la nación
- Promover la articulaci3n competitiva entres los eslabones de la cadena
- Desarrollar y mejorar la gesti3n empresarial de las organizaciones y empresas



Objetivo Estratégico cadena de madera

- El objetivo de la estrategia es mejorar la productividad y competitividad de las Organizaciones Forestales Comunitarias (OFCs) y de micro y pequeños aserraderos del departamento de Santa Cruz y de los departamentos de Beni, Pando, La Paz que realizan aprovechamiento sostenible del bosque

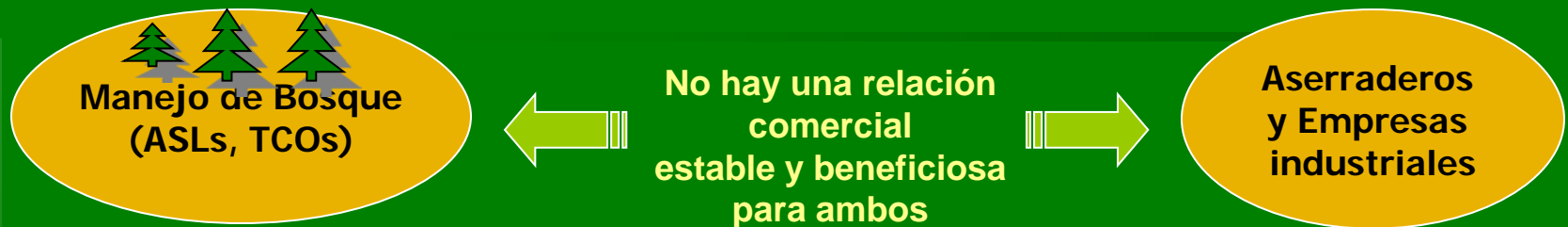


Compra venta futura en la cadena de la madera

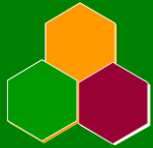




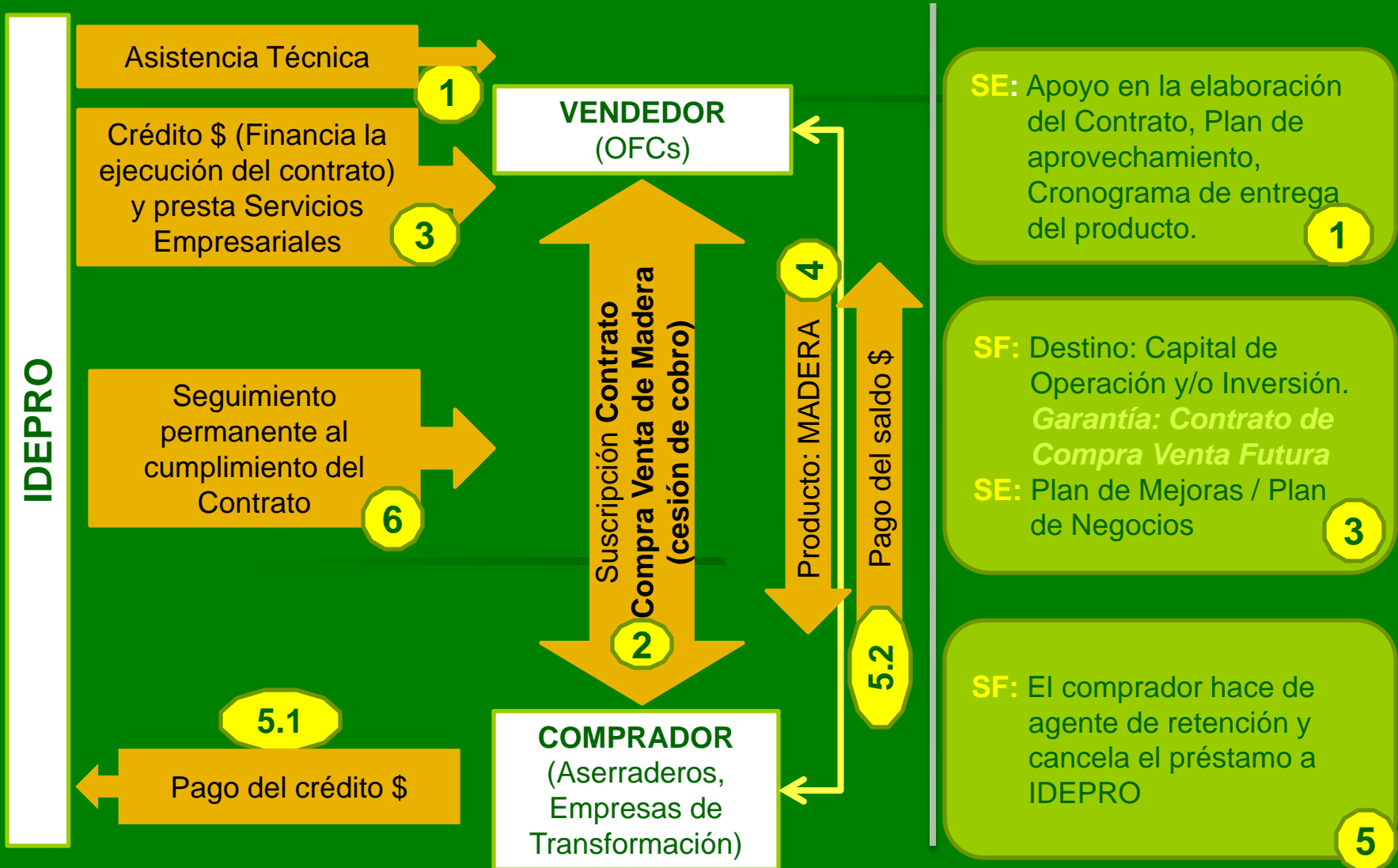
Producto financiero: Contrato de compra venta futura



- Financia requerimientos de capital de (pre) inversión y/o capital de trabajo para el cumplimiento de contratos de compra venta de madera
- Articula en la operación actores de la cadena (OFCs y Aserraderos) y del cluster (IDEPRO y ABT)
- Proporciona financiamiento previo al envío/entrega del producto
- Facilita y mejora la relación comercial formal entre estos eslabones
- La operación financia el contrato y el mismo se constituye en la garantía del crédito. Existe una fuente de repago identificada
- Hay un seguimiento y asistencia técnica para el cumplimiento de los contratos



Compra venta futura - Madera





Beneficios para los actores del modelo

Para OFCs

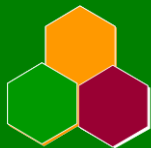
- Acceden a capital en condiciones que se ajustan al ciclo del negocio y utilizan en forma rentable y sostenible el recurso forestal
- Cuentan con contratos formales de venta renovables y pactan los precios en condiciones de mercado
- No requieren de garantías convencionales
- El costo financiero se limita al tiempo que dura la transacción
- Acceden a asistencia técnica que fortalece su gestión
- Se fortalece y capitaliza su organización
- Generan mayores ingresos para las familias de la organización
- Ganan experiencia para avanzar en la creación de empresas forestales comunitarias

Para Pivotes

- Se amplía su base de proveedores de madera legal
- Cuentan con contratos de compra renovables y en condiciones de mercado
- Cuentan con asistencia técnica que fortalece su gestión

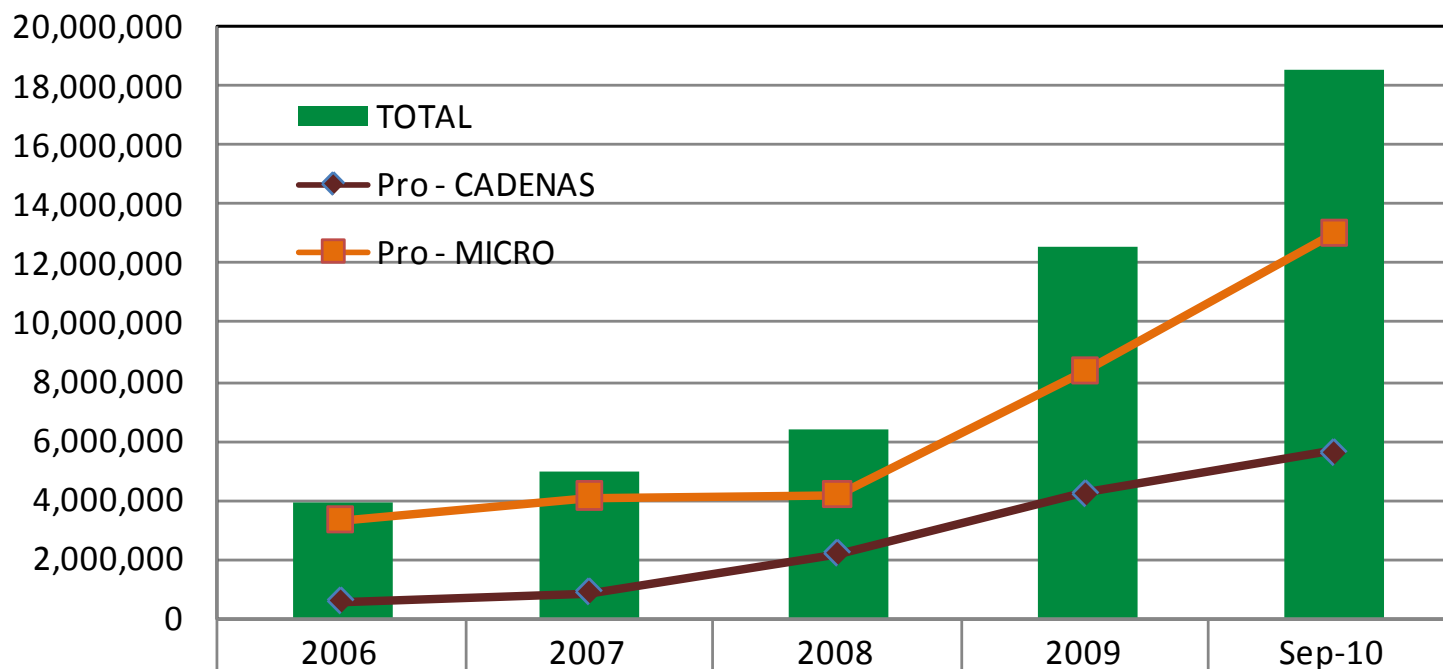
Para IDEPRO

- Cuenta con un modelo de intervención replicable en otras cadenas y aplicable entre otros eslabones
- Se reduce el costo de transacción y el riesgo de recuperación:
 - Construyendo una relación comercial formal entre comprador y vendedor
 - Levantando debilidades con la prestación de Asistencia Técnica
 - Generando capital social



EVOLUCION DE LA CARTERA INSTITUCIONAL 2006-2010

Evolucion de la Cartera de Crédito, en USD

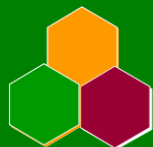


TOTAL	3,894,603	4,987,607	6,387,823	12,570,994	18,596,230
Pro - CADENAS	563,284	871,473	2,191,895	4,218,171	5,622,629
Pro - MICRO	3,331,319	4,116,134	4,195,928	8,352,823	12,973,601



EVOLUCION DE DESEMBOLSOS CADENA DE MADERA 2007-2010

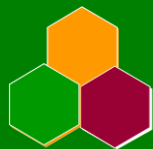
OFICINA	2007	2008	2009	2010	TOTAL
GUARAYOS	20.000	66.000	402.000	546.000	1.034.000
SANTA CRUZ	82.000	168.100	193.500	287.500	731.100
TOTAL	102.000	234.100	595.500	833.500	1.7615.100



EVOLUCION DE LA CARTERACADENA DE MADERA 2007-2010

OFICINA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT
GUARAYOS	344.551	516.332	378.306	556.410	550.926	618.167	622.222	632.154	718.440	765.151
SANTA CRUZ	206.166	199.925	256.176	254.746	287.311	329.511	311.879	348.639	346.450	345.038
TOTAL	550.717	716.257	634.482	811.156	838.237	947.678	934.101	980.793	1.064.890	1.110.189

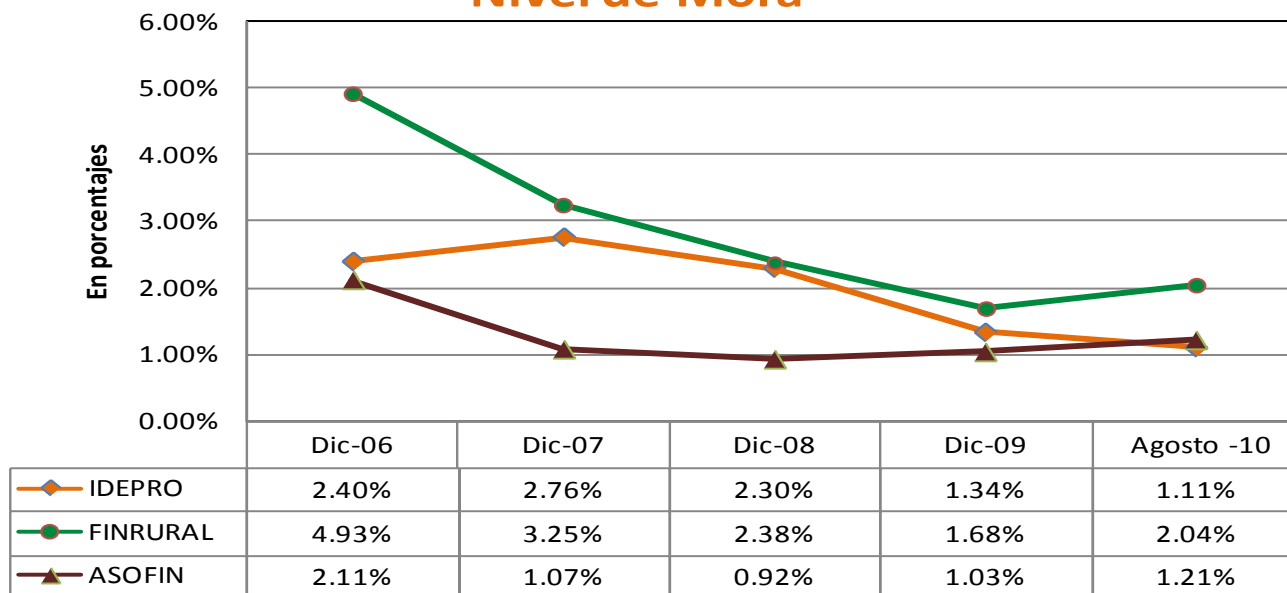
OFICINA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV
GUARAYOS	5,43%	6,71%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,62%	4,93%	6,35%	10,9%	3%
SANTA CRUZ	3,63%	3,75%	2,92%	2,93%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,30%	3%
TOTAL	4,76%	5,88%	1,18%	0,92%	0,00%	0,00%	0,41%	3,18%	4,28%	7,60%	



Mora en IDEPRO y en la industria

TIPO DE SERVICIO	2006	2007	2008	2009	sep-10
PRO-Cadenas	0,06%	0,57%	0,67%	1,38%	0,97%
PRO-Micro	2,85%	3,28%	3,28%	1,32%	0,93%
TOTAL	2,45%	2,81%	2,39%	1,34%	0,94%

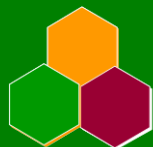
Nivel de Mora





Negocios inclusivos promovidos a partir del liderazgo empresarial

CADENA	Pivotes	PPs articulados	Empleo PPs (antes)	Empleo PPs (después)	Monto desembolsado	Negocios promovidos
	(en número)			(en miles de \$us)		
CASTAÑA	4	426	426	426	1.407	2.676
QUINUA	4	69	187	196	96	152
TEXTILES Y CONFECCIONES	9	40	349	417	97	107
UVAS VINOS Y SINGANIS	1	15	26	34	10	18
MADERA	19	19	283	570	326	512
TOTAL	37	569	1.271	1.643	1.935	3.465
Indicadores	15		29.2%		55.8%	

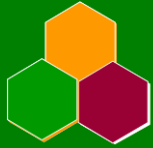


Resultados de impacto 2008 - 2010 (Información preliminar)

CLIENTES POR ESLABÓN

Nº DE CASOS	PRODUCCIÓN PRIMARIA			
	INGRESOS BRUTOS (prom/mes)	UTILIDADES (prom/mes)	PATRIMONIO	EMPLEO
122	(en Bolivianos)			No.
MEDIA TOMA 1	5.787	1.724	176.531	2,3
MEDIA TOMA 2	18.965	6.061	239.561	3,7
Incremento (en %)	228%	252%	36%	61%
nivel de significación	0.008	0,00031	0,0070	0,000018

Nº DE CASOS	TRANSFORMACION PRIMARIA - TRANSFORMACION SECUNDARIA Y COMERCIALIZACIÓN			
	INGRESOS BRUTOS (prom/mes)	UTILIDADES (prom/mes)	PATRIMONIO	EMPLEO
52	(en Bolivianos)			No.
MEDIA TOMA 1	90.330	11.749	528.681	7,7
MEDIA TOMA 2	148.158	20.502	620.597	9,2
Incremento (en %)	64%	74%	17%	19%
nivel de significación	0,0096	0,011	0,021	0,11

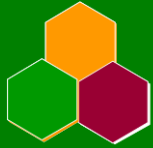


FINANCIAMIENTO A COMUNIDAD INDIGENA SAN JUAN

- **ASOCIACION FORESTAL INDIGENA SAN JUAN (AFI - SJ)**
- Ascensión, provincia Guarayos del departamento de Santa Cruz,
- Conformada por 44 familias
- Plan General de Manejo Forestal de 60.000 Has. Debidamente aprobado, cuya actividad principal es el aprovechamiento sostenible de bosque.

Pertenece (Central de Organizaciones de Pueblos Nativos de Guarayos).



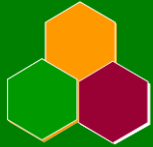


PRIMERA OPERACION

- Año 2008
- Monto \$us. 26.000
- Tasa de interés: 16 % anual
- Plazo: 12 meses



- Destino del crédito: Compra de una Camioneta, operación y asistencia técnica
- Articulación Comercial: Con el Aserradero Bacuri ubicado localidad de Ascensión de Guarayos, contrato de venta de madera por un monto de \$us. 154.000, por la venta de 14.537 m³ de madera en tronca de diferentes especies.

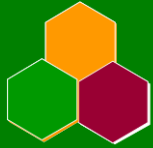


SEGUNDA OPERACION

- Año 2009:
- Monto: \$us. 50.000
- Tasa de Interés: 16 %
- Plazo: 30 meses



- Destino: Compra de Combustible, Pago Elaboración de Censo, Reapertura de Picas, Compra de Motosierras y Repuestos, Pago por Corte y despunte de Arboles, pago Patente Forestal y Compra de Equipo de Computación.
- Articulación Comercial: Se Articulo con el Aserradero García de la localidad de Ascensión de Guarayos por un monto de \$us. 242.857 por la venta de 21.617 M3 de madera en Tronca bajo la Modalidad arbol Tumbado y despuntado puesto tocón.



SISTEMA DE IMPACTO

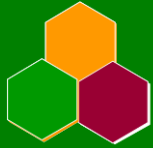
SISTEMA DE IMPACTO Datos Anuales

CI: 390637

Nombre y Apellido: LUIS CANDAGUIRA MOIRENDA

Nombre de la Empresa: ASOCIACION FORESTAL INDIGENA SAN JUAN

VARIABLES DEL SISTEMA DE IMPACTO	1era TOMA	2da TOMA
INGRESOS EN \$us.	154.000	242.857
INVENTARIOS EN \$us.	0	1.765
NIVEL DE VENTA (Cantidad M3.)	14.537	21.617
TOTAL ACTIVO EN \$us.	10.327	41.654
TOTAL PASIVOS EN \$us.	0	1.311
PRECIO PROMEDIO DE VENTA EN \$us.	10	11
EMPLEOS QUE GENERA:	18	30



Principales problemas

- Insuficiente información del entorno sectorial, del mercado, del negocio
- Debilidades serias de gobernabilidad, transparencia y gestión en las empresas pivote
- Los estigmas sobre los riesgos de operar con el sector productivo y en áreas rurales “espantan” a los inversionistas
- La exitosa industria microfinanciera no ha construido soportes sólidos para su proyección al área rural
- La ausencia de un mecanismo sostenible (público o privado) de financiamiento de los servicios empresariales



Lecciones aprendidas

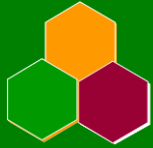
- La importancia de la explicitación de los enfoques en los documentos institucionales
- La inversión en la institucionalización de estos enfoques (políticas, normas, procedimientos, herramientas) es significativa
- La información y el conocimiento del entorno, de la cadena, de los eslabones y el acompañamiento con servicios empresariales son claves para mitigar riesgos
- La evaluación rigurosa de los potenciales clientes es clave, trascendiendo la típica evaluación financiera (diagnóstico, plan de negocios, evaluación estratégica)



Recomendaciones

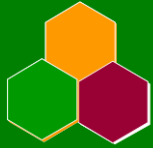
Para el gobierno

- generar estrategias y programas público-privados en una lógica sana de complementariedad de capacidades
- concentrar los esfuerzos de política pública y recursos en las áreas/servicios donde el sector privado no tiene condiciones de intervención (infraestructura de apoyo a la producción, fondos de garantía, sistemas de seguros, sistemas de información, servicios empresariales)
- generar políticas que favorezcan intervenciones especializadas
- diseñar una normativa que preserve y fortalezca la naturaleza de las IFDs:
 - flexibilizar la premisa del “objeto único”
 - facilitando la posibilidad de “escalar” sus servicios y capitalizarse
 - equilibrar adecuadamente los objetivos económicos con los objetivos sociales,



Recomendaciones..

- Para la Cooperación Internacional
- aprovechar la capacidad instalada de los “especialistas”
- concentrar los esfuerzos y recursos para lograr escala en los proyectos que muestran sostenibilidad e impacto
- mostrar mayor apertura para consolidar esfuerzos de los oferentes de servicios públicos y privados



Recomendaciones..

- Para los oferentes de servicios financieros
- atreverse a buscar “una segunda frontera” para las finanzas para el desarrollo
- Hacia la prestación de servicios plenos
- Integrar la intermediación financiera con las áreas de valores y seguros en un sistema
- buscar en la especialización y las innovaciones las fuentes de ventaja competitiva



GRACIAS

- rcasanovas@idepro.org
- CASTAÑA jcaba@idepro.org
- MADERA ivargas@idepro.org
- UVA VINOS y SINGANIS vavila@idepro.org
- CONFECCIONES TEXTILES eguerrero@idepro.org
- QUINUA y CAMÉLIDOS jsoto@idepro.org
- TURISMO acatacora@idepro.org

- www.idepro.org

