

La Compra de Tierras para la Conservación

Memorias de los Simposios
Organizados por el Comité Nacional de la IUCN
en Holanda y World Land Trust
(Fundación Tierra del Mundo)
2006/2008

La Compra de Tierras: Una Estrategia de Intervención para la
Conservación (Holanda, Septiembre 2006)

La Sustentabilidad Financiera de las Áreas Privadas Protegidas
(Belice, Mayo 2008)

Contribuciones hechas por: Kirsty Burgess, John Burton, Viv Burton,
Aukje de Boer, Jo Finch, Mark Guin, Marc Hoogeslag,
Daan Wensing y Roger Wilson

Ámsterdam, 2009



La punta de lanza

Para la mayoría de las personas alrededor del mundo, incluso para aquellos que se describen a sí mismos como ambientalmente conscientes y a favor de la conservación de los lugares silvestres; los conceptos de biodiversidad y conservación del hábitat son bastante abstractos. Cuando una persona realiza una donación, a una organización que trabaja por la Conservación; es notificada de que, gracias a su generosidad, las metas de conservación han sido alcanzadas. Existen diversas maneras de realizar los trabajos de protección del ambiente en la Tierra, los trabajos para lograr la conservación de la biodiversidad, la conservación de la vida silvestre, la protección de la selva, captura de carbono, protección de cuencas o cualquiera de los miles de elementos que implica la conservación ambiental. Siempre hay una constante: Conservación, la cual aunque siempre vale la pena, es una actividad difícil y que implica mucho trabajo para aquellos involucrados en la conservación.

El IUCN Holanda y la WLT (Comité Nacional de Holanda de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza Holanda y la Fundación Tierra del Mundo; **IUCN NL** y **WLT** de ahora en adelante) comparten la visión de que la intervención directa a través de la compra de tierras es una estrategia excepcionalmente valiosa, ya que pone el manejo y la tenencia de la tierra en manos de una organización dedicada a la conservación. Ellos también comparten la filosofía de que ésta tenencia de tierra y la responsabilidad de un buen manejo deben de estar en manos de una organización conservacionista local y que esté trabajando en el lugar. Y es aquí en donde el verdadero trabajo comienza.

Las organizaciones para la conservación locales trabajando en el lugar, son las que tienen las mangas arremangadas, el sudor en la frente y las manos callosas. Ésta es la gente que negocia los tratos, que firma los acuerdos, vigila las reservas, apaga los incendios, que se reúne y trabaja con las comunidades locales, que contrata y capacita al personal local, que recaba fondos y que protege los hábitats y su biodiversidad.

No sólo es trabajar duramente lo que convierte las buenas intenciones en un hábitat verdaderamente protegido –hectáreas reales en lugares reales- si no que la conservación es también un reto extraordinario en el sentido práctico. Hace 20 años la mayor parte de este trabajo era realizado por las organizaciones del norte. Pero actualmente ha madurado una evolución de profunda importancia: no solamente el trabajo importante de conservación es hecho en el campo por gente local, sino que ahora el liderazgo en sí mismo crece en casa. Toda una nueva generación de conservacionistas ha desarrollado

muchas ONGs localmente que son dinámicas y que han tomado la responsabilidad de lograr que la protección ambiental se convierta en una realidad en sus propios países.

Este liderazgo representa la punta de lanza de la conservación. Estos admirables individuos no sólo deben de saber qué es lo que tienen que hacer localmente para hacer realidad las intenciones del donante, que son generar áreas protegidas, sino que, cada vez más, también tienen que ser jefes ejecutivos, hábiles consiguiendo dinero, tener buenas relaciones de gestión y de negociación con sus gobiernos, y a la vez sentirse cómodos en bosques remotos, salas de gobierno, conferencias internacionales, juntas de corporaciones... y aeropuertos. Especialmente aeropuertos, ya que ellos tienen que viajar constantemente.

El bagaje de conocimiento que tienen estos profesionales y su deseo de compartirlo, inspiró a la IUCN Holanda y la WLT a organizar dos eventos para reunir a estos expertos. Esta publicación ha sido creada por ellos y para su beneficio, y puede ser utilizada de dos maneras: como herramienta para conseguir fondos y como guía llena de experiencias e ideas invaluable para ONGs que usan (o están considerando usar) la compra de tierras como una herramienta de conservación.

El primer capítulo habla de la importancia de la compra de tierras como una herramienta de conservación, sobre la asociación entre IUCN NL y WLT y sobre las innumerables maneras en que pueden involucrarse los donantes corporativos en esta estrategia de conservación. El capítulo 2, contiene las minutas de ambos simposios, el más reciente realizado en Belice en 2008 y el primero llevado a cabo en Holanda en 2006. Las dos minutas proveen de información acerca de las experiencias, oportunidades y problemas potenciales relacionados con utilizar la compra de tierra y el manejo de reservas privadas como estrategia de conservación. Durante el Simposio del 2008, se dio atención especial a las diferentes formas posibles que existen para lograr la sustentabilidad financiera en el manejo de las áreas protegidas. En ésta publicación se incluye un disco compacto que contiene las presentaciones de todas las ONGs participantes y sus perfiles, así como la traducción al español de ésta publicación.

Esperamos que esta publicación provea de lecciones valiosas sobre como utilizar la compra de tierras como una herramienta de conservación. Sobre todo, ésta publicación es un tributo a todos los participantes del evento, está dedicada a todos los profesionales trabajando en las fronteras de la conservación.

Agradecimientos

Willem Ferwerda – Presidente Ejecutivo, IUCN NL
John Burton – Presidente Ejecutivo, WLT

Mark Gruin – Facilitador (Holanda 2006 y Belice 2008)
Viv Burton (WLT) – Relator (Holanda 2006)
Marc Hoogeslag (IUCN NL) – Organizador del simposio (Holanda 2006)
Kirsty Burgess (WLT) – Organizador del simposio (Holanda 2006)
Aukje de Boer (IUCN NL) – Organizador del simposio y Relator (Belice 2008)
Joanne Finch (WLT) - Organizador del simposio & Relator (Belice 2008)

Andrew MacLean – Voluntario y Traductor (Holanda 2006)
Saakje Hazenberg – Voluntario y Traductor (Holanda 2006)
Oliver Blakeman – Voluntario (Holanda 2006)

Nazera Espot – Traductor (Belice 2008)
Keon Straughan, Bel-Caribe Communication Ltd. – Apoyo técnico (Belice 2008)

Se agradece especialmente a Edilberto Romero, Presidente Ejecutivo – *Programme for Belize* (Programa para Belice, PFB), por ofrecer generosamente las instalaciones de la estación de campo “La Milapa” para el Simposio del 2008, así como al personal del PFB, en particular a Bladimir Rodríguez, Jefe de la estación de campo La Milpa y Jonelle Hemmans, Jefe de Desarrollo Turístico, por ayudar en la organización y en que se llevara a cabo el Simposio del 2008 sin problemas.

Agradecimientos especiales también a Remco Vermeulen y Judith Prins del Hotel Hoog Holten, por recibir al Simposio del 2006; Herman Reimerink del Parque Nacional Sallandse Heuvelrug por organizar la excursión, Feiko Prins del Natuurmonumenten por su presentación sobre la compra de tierras para conservación dentro del contexto holandés y a todo el personal de IUCN NL por su ayuda en lograr que el Simposio fuera un éxito.

Esta publicación es posible gracias a la Lotería Holandesa del Código Postal.

Índice

3	Introducción a esta publicación: La punta de lanza
4	Agradecimientos
5	Índice
9	Capítulo 1 Compra de tierras para la Conservación
11	Los bosques, pastizales y humedales están desapareciendo: Los ecosistemas y la vida silvestre al borde de la extinción.
17	Capítulo 2 Minutas de los Simposios
19	Cartas de los Presidentes Ejecutivos del la WLT y la IUCN NL
21	Minuta: Sustentabilidad Financiera para Áreas Privadas Protegidas, Belice 2008
22	Programa del Simposio
23	Introducciones, Ponerse al día y ponencias
24	Definiciones y tópicos a tratar
27	Pago por Servicios Ecológicos
30	Tópicos de Carbono y Restauración Ecológica
33	Turismo, Voluntarios y Educación
38	Subasta del Paisaje
40	Financiamiento (Inter) Gubernamental, Financiamiento a través de Fundaciones y Donaciones, Financiamiento Privado y Corporativo
44	Sustentabilidad social y Participación comunitaria
45	El desgaste del liderazgo y sus efectos en la sustentabilidad institucional
47	Finalizando: Hacia dónde vamos?
51	Minuta: Compra de tierras como una estrategia de Conservación, Holanda 2006
52	Programa del Simposio
54	Apertura y Presentaciones individuales
55	¿Cómo puede ayudar la compra de tierras a la conservación?
56	Aspectos logísticos de los Proyectos de compra de tierras
61	Haciendo proyectos sustentables: Uso de recursos
63	Haciendo proyectos sustentables: Servicios ambientales
65	Relación entre los buscadores de financiamiento y los donantes
67	Aspectos institucionales y de planeación de negocios
70	Conferencia de prensa y evento publico - Ámsterdam
72	Anexo Organizaciones que asistieron al Simposio organizado por IUCN NL y WLT y datos de los participantes.
Disco Compacto Traducción al español y ponencias de los participantes	



Capítulo 1

Compra de tierras para la Conservación





Los bosques, pastizales y humedales están desapareciendo: Los ecosistemas y la vida silvestre al borde de la extinción.

¿Por qué tenemos que hacer algo?

Durante las últimas décadas se ha visto la inexorable desaparición de los bosques tropicales del mundo, así como la pérdida de otros hábitats vitales como los pastizales y humedales. Esta destrucción a tan gran escala ha causado la pérdida de especies y a puesto a muchas otras en peligro, ya que sus poblaciones y rangos de distribución decrecen constantemente de manera insostenible.

La tala de bosques y la conversión de áreas forestales para la agricultura o establecimientos humanos, son causa de más del 90 por ciento de todos los casos de extinción o de especies de plantas y animales en peligro. La lista roja de la IUCN¹ de especies amenazadas (2008) concluye que casi 17,000 especies están severamente amenazadas siendo la destrucción del hábitat la principal causa. La tala y la conversión de tierras dio como resultado la pérdida o la severa fragmentación de los hábitats naturales del mundo y aunque se han creado santuarios para la vida silvestre, estos son cada vez más pequeños, por lo que las rutas migratorias de los animales están bloqueadas y las áreas en que ellos habitan ya no son suficientemente grandes, particularmente para las especies de gran tamaño. Además de los efectos en la biodiversidad, la degradación del hábitat puede tener efectos adversos para las poblaciones humanas, aumentando la pobreza y causando la migración hacia otras áreas en busca de tierras fértiles y para evitar entrar en conflicto con la vida silvestre. La llegada de nuevos grupos de personas a regiones específicas, puede a su vez, amenazar el frágil balance ecológico. Y finalmente, la degradación de tierras ocasiona frecuentemente otros problemas ambientales como la contaminación, erosión de suelos y azolvamiento de ríos y en casos extremos la desertificación.

Con el aumento de los precios de la tierra, ocasionados por desarrollos comerciales como la producción de biocombustibles o el desarrollo de centros de recreo en las costas, no hay tiempo para esperar que los políticos y los especuladores entiendan la magnitud del problema. Ni tampoco podemos esperar a que los tomadores de decisiones actúen, los cuales viajan en primera clase de conferencia a conferencia y pasan horas y horas discutiendo temas que parecen irrelevantes a los conservacionistas

trabajando en las fronteras de la conservación, los cuales sólo pueden ver que hay muchas catástrofes a punto de ocurrir. La compra de tierras como herramienta para la conservación, cuando es utilizada por ONGs competentes, puede ser un instrumento extremadamente valioso, aunque en ocasiones complejo, para proteger ecosistemas amenazados y resguardarlos para las futuras generaciones. Pero a diferencia de muchas otras formas de conservación, las ventanas de oportunidades para comprar tierra son muy pocas y se cierran rápidamente, lo que significa que es necesario que los fondos estén disponibles en el momento en que se dé esta oportunidad.

Compra estratégica de Tierras para crear Reservas Naturales

Las amenazas a los hábitats naturales del mundo son innumerables. Necesitamos desesperadamente salvar lo que queda, pero el tiempo se está acabando y no podemos dejar esta responsabilidad a los gobiernos. Muchas ONGs locales han afrontado el reto, independientemente, y se han dado cuenta de que en áreas bajo gran presión, la compra de remanentes relativamente pequeños de vegetación natural para crear reservas naturales privadas, pudiendo tener inmensos beneficios en la conservación de la biodiversidad local.

Existen muchas y diferentes razones para la creación de reservas naturales, y cada reserva puede ser creada por una gran variedad de razones. Por supuesto que la razón principal es para ayudar a la conservación de especies, pero las otras razones pueden ser increíblemente diversas. Algunas reservas son creadas en áreas urbanas, ya sea para preservar lo que queda de un paisaje desaparecido hace mucho tiempo, o más comúnmente, con fines educativos. Pero la gran mayoría de las reservas son creadas para conservar los hábitats que son importantes para la vida silvestre –en particular para las especies amenazadas- que de otra manera serían destruidos por un ‘desarrollo’ poco comprensivo, conversión de suelo para la agricultura, drenaje o cualquier otro de los innumerables cambios dañinos.

Algunos de los fragmentos de bosque remanente en lugares como el bosque Atlántico en Brasil, son ahora críticos para la sobrevivencia de especies endémicas, y al comprar estos fragmentos remanentes y conseguir protección legal hacia ellos, las ONGs están en un posi-

¹ La Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza, fundada en 1948

ción única para hacer historia en la conservación. Mucha gente argumenta que éste es el rol de los gobiernos, pero esta ruta está llena de problemas y en muchos países no se puede confiar en esta vía. Generalmente los gobiernos carecen de recursos para comprar tierras privadas, por lo que en la gran mayoría de casos la expropiación de tierras es el único medio del que disponen. Este proceso no sólo toma mucho tiempo sino que genera situaciones e influencias negativas entre la gente local hacia la conservación de la naturaleza. Por otra parte, como han demostrado muchas de nuestras organizaciones hermanas, si la compra se maneja de manera cuidadosa y diplomática, puede ser que la reputación de los conservadores de la naturaleza aumente y que la población local se vea beneficiada. Adicionalmente, las organizaciones para la conservación de la naturaleza, en general, están menos restringidas en la forma de compra, por ejemplo adquiriendo tierras que a pesar de no ser un hábitat importante para la vida silvestre sí puede ser un corredor vital entre dos áreas significativas para la conservación, lo cual puede ser un compra estratégicamente importante.

El mayor beneficio de la adquisición de tierras que sirven como corredores entre áreas protegidas, es que esta compra tiene invariablemente mayor impacto que la adquisición de la misma área de tierra cuando ésta está asilada. Esto es particularmente cierto en el caso de pequeñas reservas naturales. La compra de algunos cientos de hectáreas aisladas en la mitad de campos agrícolas, por ejemplo, no pueden sostener las poblaciones de grandes depredadores como los jaguares o grandes herbívoros como los elefantes, e incluso si pueden sostener poblaciones de otras especies, como los

primates, los conflictos con la agricultura son serios y pueden desencadenar en persecuciones. Si por otro lado, los mismos cientos de hectáreas sirven como corredor entre dos áreas protegidas de gran tamaño pero asiladas, como un parque nacional y una reserva forestal, el impacto es significativamente mayor.

IUCN NL y WLT: Una fuerte asociación

El comité nacional de IUCN en Holanda (IUCN NL), es la plataforma de los miembros holandeses de la IUCN. su personal está trabajando en temas como la huella ecológica de Holanda, influyendo las políticas holandesas y reuniendo organizaciones de negocios y de conservación. También tiene una larga historia de financiamiento a proyectos locales de conservación por todo el mundo. Desde 1994, cerca de 1,500 proyectos de manejo de ecosistemas sostenibles y de conservación han sido apoyados en todo el mundo, casi todos con fondos provenientes del presupuesto de Ayuda para el Desarrollo de otros Países, del gobierno holandés. A pesar de que se podían apoyar un amplio rango de actividades, el financiamiento para la compra de tierra no podía ser posible, ya que por razones obvias, el gobierno holandés no quería verse involucrado en la compra de tierras fuera de sus fronteras, por lo que muchas solicitudes para la compra de tierras tuvieron que ser rechazadas.

En 2001, IUCN NL, se convirtió en el beneficiario de la Lotería Holandesa del Código Postal, la mayor lotería del mundo sin fines de lucro. El 50% de las ganancias netas de esta lotería van directamente a varias otras organizaciones sin fines de lucro. Desde su inicio en 1989, la Lotería ha dado cerca de 2.7 billones de euros a 64 beneficiarios. Con los fondos de la Lotería del Código Postal, IUCN NL ha iniciado una nueva línea de financiamiento que apoya específicamente la compra de tierras –el programa de las Pequeñas Subvenciones para la compra de Naturaleza (SPN por sus siglas en inglés). En los últimos 9 años, se han apoyado casi 70 proyectos en 27 países, cubriendo cerca de 20,000 hectáreas y un gran número de ecosistemas.

Este fondo hizo posible que organizaciones locales conservacionistas pudieran comprar y proteger tierras de diversos ecosistemas, desde Páramo en la de Altitud de Colombia hasta los pastizales en Kenia, y desde los bosques húmedos de la India hasta el bosque seco del Chaco del Paraguay.

World Land Trust² (WLT), miembro de la IUCN, tiene un récord de 20 años financiando la compra de tierras y ha ayudado a sus socios para que aseguren 270,000 hectáreas de hábitat amenazado hasta la fecha. Comenzó como la contraparte del Reino Unido del *Programme for Belize* (Programa para Belice, PFB; por sus siglas en Inglés) y durante sus dos primeros años concentró sus

esfuerzos en conseguir fondos para el Área de manejo y Conservación del Río Bravo del PFB. Después el WLT se mudó a Costa Rica, financiando la compra de las tierras adyacentes al Parque Nacional del Corcovado y después a las Filipinas, ayudando al *Philippine Reef and Rainforest Project* (Proyecto Filipino para los Arrecifes y Selvas) en la compra y protección de la isla Danjagan, que pertenece al grupo de islas Visayas en el sur de las Filipinas, un área que tiene especies endémicas altamente amenazadas. Actualmente WLT maneja un portafolio de proyectos con más de una docena de socios internacionales y está comprometido en fortalecer estas colaboraciones y en contribuir a la sustentabilidad de los proyectos y de las organizaciones. Mientras que los bosques tropicales siguen siendo la principal preocupación pública, WLT también ha sido pionero en la compra de otros hábitats amenazados incluyendo los Humedales de Pantanal y el Chaco Seco de Paraguay y la Estepa Costeña de Argentina. Más recientemente, WLT ha desarrollado el Programa de Balance de Carbono, el cual ofrece la oportunidad a clientes corporativos y al público en general de contrarrestar sus inevitables emisiones de carbono. Los fondos capturados a través de éste programa son utilizados en proyectos de restauración y la regeneración asistida, los cuales se llevan a cabo usualmente en áreas adyacentes a las áreas protegidas con el fin de incrementar el tamaño de las reservas en beneficio de la vida silvestre.

Los fondos para la conservación de la WLT son conseguidos de varias maneras. Durante los últimos 20 años, más de 12,000 personas han ayudado a la WLT a través de donaciones para ‘comprar’ hectáreas de hábitats amenazados. Muchas de estas personas se han convertido en contribuyentes regulares, donando cantidades mensuales o anuales a la Fundación. El sitio de red de la fundación atrae a un creciente número de donaciones en línea, que generalmente provienen del Reino Unido pero también del resto del mundo. Adicionalmente, el apoyo corporativo, para la compra de tierra y contrarrestar las emisiones de carbono, se está convirtiendo en la mayor fuente de ingresos para las acciones del conservación del WLT

Proyectos conjuntos: Una visión compartida

Tanto el IUCN NL como WLT comparten la visión de que la mejor manera de lograr la conservación a largo plazo es a través del fortalecimiento de las ONGs locales. La asociación entre IUCN NL y la WLT y sus redes de contactos respectivas han sido claves en los éxitos logrados hasta ahora, y mientras los socios locales crecen en fuerza y en el número de personas que los apoyan, también lo hace su habilidad para manejar las áreas protegidas. La IUCN NL y WLT proveen de asesoría sobre el manejo pero sin manejar los proyectos minuciosamente, por lo que los donantes pueden estar seguros de que los fondos están bien empleados. Y en el caso de adquisición

de tierras, siempre hay un resultado demostrable y muy claro el cual puede ser medido en hectáreas. También provee de soporte para que las tierras compradas de verdad permanezcan protegidas, las cuales en la mayoría de los casos pueden ser visitadas por los donantes.

Aunque la WLT puede demostrar 20 años de experiencia acumulada en el campo de la conservación como fundación, en realidad varios de los directivos ya tenían extensa experiencia en conservación internacional mucho antes de que la fundación se formara. Ha sido esta experiencia la que llevó a formular la política que impera en la Fundación, que es fortalecer las ONGs locales pero sin tomar control directo en el manejo.

La IUCN NL, tiene una experiencia diferente, pero igualmente útil, al haber estado al centro de la coalición de las ONGs, tiene muchos años de experiencia financiando pequeños proyectos de conservación en todo el mundo. Y mientras sus objetivos al financiar la compra de tierra son casi idénticos a los de la WLT, sus criterios para proveer el financiamiento son diferentes, particularmente por que la compra de tierras es uno de las muchas vías de financiamiento que existen actualmente.

“Para ser más claros aún, la WLT [y la IUCN NL] no poseen ni un centímetro cuadrado de tierras en otras partes del mundo. Ellos han provisto del dinero necesario para ayudar en la compra de miles de hectáreas por parte de sus organizaciones asociadas en los países donde trabajamos. Todos estos fondos han sido enviados a otras partes del mundo... Es la visión de la Fundación, que la conservación, si es que va a ser sostenible, tiene que estar en manos de la gente local. Es por esto que nuestro modus operandi es coleccionar fondos para así poder apoyar las organizaciones locales. Son nuestros socios locales los que negocian la compra de tierras en sus propios países...”
(Sir David Attenborough, bienhechor de World Land Trust)

Esta relación única entre al IUCN NL y la WLT se ha desarrollado orgánicamente a través de muchos años, inicialmente a través de financiar independientemente los mismos proyectos en diferentes países, instigados por las mismas organizaciones. Este descubrimiento llevó a que la comunicación entre WLT y IUCN NL aumentara, lo que a su vez resultó en que los fondos fueran utilizados más efectivamente, que las organizaciones receptoras se vieran fortalecidas y en la emergencia de una serie de oportunidades para proyectos especiales. El éxito demostrado del los esfuerzos cooperativos entre IUCN NL y WLT han sido ahora promovidos hacia una asociación de trabajo formal, por lo cual se firmó un Memorandum de Entendimiento.



Típica situación donde una compra estratégica puede crear un corredor entre áreas con un alto valor en biodiversidad. Ejemplo en Misiones, Argentina.

Cómo es que los negocios pueden apoyar a la conservación

Ambos, IUCN NL y WLT saben por experiencia que, la compra de tierras y la creación de áreas privadas protegidas, comparada con casi cualquier otra forma de conservación, es probablemente la mejor manera de obtener resultados tangibles en la conservación. A su vez, estos resultados tangibles significan que pueden ser atractivos a donantes potenciales de los sectores no lucrativos y corporativos, los cuales pueden demostrar su compromiso con la conservación del medio ambiente natural, no solamente a través de su ayuda en crear reservas, si no también a través de desarrollar compromisos a largo plazo y ayudar a proveer de recursos para el manejo y la protección. Esto puede ser una relación simbiótica, proveyendo de retroalimentación al personal, a los clientes y a los interesados, y demostrando un compromiso ambiental al mundo en general. Invertiendo Euro10,000, US\$20,000 o £5,000 se puede crear un paraíso protegido para proteger el futuro de la vida silvestre y sus hábitats.



Cámara web en comedero en la Reserva Buenaventura.



Representantes de Miko con Sir David Attenborough.

El café está salvando hábitats amenazados: El Café Miko está invirtiendo en conservación

La asociación establecida en el año 2006 permitió que al colaborar la compañía de café Belga, Miko, World Land Trust se desarrollara y promoviera una nueva marca de café orgánico y de comercio justo llamada Puro. Los esfuerzos no sólo se enfocaron en que la fuentes de los granos utilizados en el café Puro fuera ética, sino que la compañía también invirtió en la compra de tierras de hábitats amenazados en el Ecuador, con la donación del 2% de las ganancias de la marca para ésta iniciativa de conservación. Cuando esta asociación fue anunciada, Andy Orchard del Café Puro dijo:

"En Puro, nosotros no vemos el sentido de un crecimiento industrial a costa de la comunidad y del bienestar de nuestro planeta. Nuestro objetivo es ayudar de cualquier manera posible en detener la deforestación, y estamos orgullosos de haber formado un equipo con World Land Trust para ayudar a que esto se convierta en una realidad económica. Ayudar a la gente local a que mejoren su calidad de vida pero sin comprometer sus recursos naturales es vital. La WLT conserva la biodiversidad a través de la protección de los hábitats amenazados y al trabajar con socios locales se asegura que estos hábitats sean manejados de manera sustentable. Puro ya ha financiado la compra de más de 200 hectáreas de selva en el Ecuador, que representa un área igual a un tercio de la ciudad de Londres. Esta cifra está creciendo cada semana y por cada kilo de granos espresso que se vendan, se podrán salvar más tierras en el futuro"

Miko también invirtió en el desarrollo de un sitio de red (www.wildlifefocus.org) en donde se pueden ver grabaciones con una cámara web en tiempo real de la Reserva Buenaventura de la Fundación Jocotoco, en donde la WLT aún continúa apoyando la compra de tierra. Éste sitio de red ahora está atrayendo a otros negocios para apoyar la compra de otras cámaras y en seguir los pasos de Miko e invertir en la conservación.

Donaciones "en especie" y el apoyo por asistencia gratuita

World Land Trust ha estado trabajando con un creciente número de corporativos que los apoyan, y en algunos casos los corporativos en sí mismos pueden tener bienes o una gran experiencia la cual puede ser de gran valor para nuestras organizaciones socias. Esto requiere que la organización donante haga la conexión y que reconozca dónde y cómo ayudar, y cómo crear el vínculo. Las compañías de viaje, por ejemplo, pueden ayudar a nuestras organizaciones socias de muchas maneras. Primero, si es apropiado, la relación puede ser establecida de manera que ellos promuevan la Reserva y sus instalaciones como parte de sus itinerarios de viaje, y de esa manera ayudar a capturar fondos para el proyecto. Segundo, usualmente ellos gustosamente promueven su compromiso en sus sitios de Internet. WLT ayuda a estas compañías con sus sitios de Internet e incluso en ocasiones, pregunta a sus socios información específica requerida por la compañía. Esto a su vez muestra la cercana relación entre el socio, el donante y la compañía. Tercero, ellos pueden utilizar muchas vías para recabar fondos para el proyecto. Por ejemplo, *Travel Republic*, organización que ha apoyado a WLT por muchos años, realiza una donación por cada boleto redondo de avión que sea reservado a través de ellos. Ellos están actualmente apoyando la compra de tierras en Paraguay y han solicitado que se instale una placa conmemorativa en la sección de la Reserva Chaco-Pantanal comprada a través de sus donaciones y también pidieron que se tomaran fotografías para que puedan ser mostradas en su sitio de Internet para beneficio de sus clientes. Estas placas son una excelente manera de demostrar que se apoya con sentido y de alentar a otras compañías a hacer lo mismo.

Otro corporativo que apoya a la WLT, Nikwax, produce repelente de mosquitos ambientalmente amigable. Ellos han provisto de sus productos al *staff* de Guyra Paraguay y a los representantes de la WLT que viajan a las áreas dónde hay proyectos y en dónde los mosquitos son un serio problema para la gente trabajando en campo. A demás de que el producto en verdad funciona, este es otro ejemplo de la buena asociación entre el socio, el donante y la compañía. La NHBS (Servicio de Libros de Historia Natural por sus siglas en inglés), es un negocio que entrega libros en línea que apoya a WLT de diferente manera. Ellos han donado guías de campo y libros de referencia a WLT por muchos años y WLT tiene una lista de libros disponibles para las ONGs socias. Todos los representantes de las ONGs socias que visitan las instalaciones de la WLT, son animados a revisar los libros y a llevarse todos los que pudieran ser de utilidad para su organización. El mayor costo de los libros está en el envío, por lo que se trata de evitar esto lo más posible. Y por último, la asesoría gratuita de compañías

con buena reputación es siempre muy valiosa. Corporativos apoyando a WLT como *Ibex Earth*, tienen un grupo de abogados que ofrecen asesorías gratuitas y *Pricewaterhouse Coopers* ha provisto de asesoría sobre manejo y financiamiento a nuestros socios a través de su programa Ulysses.

Programa Ulysses: Pricewaterhouse Coopers ayuda a nuestros socios de proyecto a través del desarrollo de liderazgo.

Ulysses es programa de desarrollo global de liderazgo para los futuros líderes del personal de *Pricewaterhouse Coopers* (PwC), cuyo fin es ayudar a otras organizaciones en su desarrollo. Su misión es ofrecer un programa diseñado para construir una red global de líderes responsables que estén comprometidos en desarrollar relaciones de calidad y basadas en la confianza con un diverso rango de depositarios y propietarios. En sus propias palabras: "Estos líderes entenderán la responsabilidad de PwC como firma, y a nivel personal, para integrar las colaboraciones de las partes interesadas para que tengan un buen rol dentro de negocios de alta calidad que genere éxitos sustentables para las comunidades y mercados en todo el mundo."

Este programa ofrece un gran potencial para las ONGs de todo el mundo, y en 2008 el Grupo Ecológico Sierra Gorda (GESG), un socio de proyecto de IUCN NL y WLT en México, hizo su solicitud y fue aceptado en el programa. El objetivo general de la PwC con el GESG fue el desarrollar una estrategia de negocios integrada para que la conservación fuera sustentable a largo plazo, después de que su actual financiamiento se terminara en 2008, y que se generaran actividades de desarrollo sustentable en la Reserva de la Biósfera de Sierra Gorda. Este plan se anticipó al fin del financiamiento, para fortalecer la viabilidad de la reserva como negocio, tomando en cuenta medidas cuantitativas y la perspectiva social, con miras de atraer a potenciales donantes.

Capítulo 2

Minutas del Simposio



Cartas de los Presidentes Ejecutivos de WLT y IUCN NL

World Land Trust estuvo encantada de tener la oportunidad de trabajar con el Comité Nacional de Holanda de la IUCN, para crear al programa del Simposio, el cual incluye a nuestros socios internacionales que llevan a cabo la compra de tierras para la conservación. Reunir esta red tan única fue estimulante, productivo y creativo y como resultado directo del entusiasmo generado por el primer simposio que se llevó a cabo en Holten, Holanda en Septiembre del 2006, se llevó a cabo un segundo simposio en Mayo del 2008 con sede en la estación de campo La Milpa, teniendo a *el Programme for Belize* como anfitrión. El *Programme for Belize* (Pfb) se fundó en 1988 y ha establecido altos estándares de calidad para la conservación a través del manejo de tierras por medio de ONGs. Durante las últimas dos décadas [Pfb] ha sido innovador en un amplio rango de temas y la estación de campo La Milpa proporcionó la oportunidad de discutir los tópicos y problemas de conservación, a todas las organizaciones socias de IUCN NL y WLT, dentro de un contexto de conservación real.

El periodo entre los dos simposios ha visto un crecimiento significativo en WLT, que ahora tiene muchos más fondos disponibles para la compra de tierras para la conservación, pero el tema clave discutido en Belice fue cómo lograr que las reservas se paguen así mismas y como hacerlas sostenibles. Las organizaciones socias de WLT/IUCN NL se cuentan entre las más activas y dinámicas dentro del mundo de la conservación, y nosotros creemos que si ayudamos al crecimiento de estas organizaciones podremos asegurar el futuro de la vida silvestre.



John A. Burton

John A. Burton
Presidente Ejecutivo
World Land Trust

Trabajar para la conservación de la biodiversidad es como jugar ajedrez en muchos tableros al mismo tiempo. A veces uno esta tratando de convencer tomadores de decisiones a muy alto nivel o informando a los presidentes ejecutivos de grandes compañías acerca de temas sobre sustentabilidad, y satisfaciendo al mismo tiempo la motivación personal de buscar siempre las mejores oportunidades y soluciones prácticas para apoyar a las actividades a nivel de campo. Hablar es necesario, pero la necesidad de soluciones reales no puede ser ignorada, ya que es a nivel de los ecosistemas en donde todo está ocurriendo. Fue a través de su Programa de Apoyos para los Ecosistemas que el Comité Nacional de la IUCN NL reconoció –hace ocho años- la importancia de apoyar a organizaciones locales en la compra de áreas naturales. Después de aproximarse exitosamente a la Lotería Holandesa del Código Postal, se iniciaron en 2001 en los Pequeños Apoyos para la Compra de Naturaleza (SPN), y desde entonces muchas organizaciones locales han recibido apoyo financiero para adquirir áreas naturales amenazadas. Algunos años después nos dimos cuenta que nuestros colegas en el Reino Unido de la World Land Trust compartían nuestra visión y tenían métodos de trabajos similares, y muy pronto establecimos una cooperación, profundamente enraizada, entre WLT y nuestro programa SPN. En el año 2006, esta relación de trabajo culminó en un muy buen simposio dentro de un parque nacional en Holanda, que involucró a gran selección de socios del SPN y los miembros holandeses del IUCN *Staatsbosbeheer* y *Natuurmonumenten*³, lo que fue seguido por una reunión en 2008 en lo que es el primer proyecto de adquisición de tierras apoyado por WLT en Belice. Desde entonces ha crecido enormemente la conciencia de que la compra de tierras es un instrumento importante para conservar la biodiversidad a nivel local. Nosotros estamos comprometidos a seguir nuestra sociedad entre WLT/IUCN NL y con todas las otras organizaciones socias para demostrar que la conservación de la biodiversidad puede ser sustentable financieramente.



Willem Ferwerda

Willem Ferwerda
Presidente Ejecutivo
Comité Nacional de Holanda de la
IUCN



Minuta del Programa

Simposio “La compra de tierras como una estrategia de intervención para la conservación de la biodiversidad”.

19 al 23 de mayo 2008

Estación de Campo La Milpa, *Programme for Belize*
Área de Manejo para la Conservación Río Bravo, Belice
Anfitrión: *Programme for Belize*

- Llegada al Hotel Radisson, Ciudad de Belice
- Brindis de bienvenida
- Transporte a la estación de campo La Milpa
- Presentaciones, poniéndose al día y ponencias.
- Sesión 1. Definición y Tópicos
- Sesión 2. Pago por servicios del ecosistema
(Ponente principal: Roberto Pedraza – Grupo Ecológico Sierra Gorda)
- Sesión 3. Temas de Carbono
(Ponentes principales: Roger Wilson – World Land Trust y Edilberto Romero – Programme for Belize)
- Sesión 4. Restauración Ecológica / Impidiendo la Deforestación **(Ponente principal: Nicholas Locke – REGUA)**
- Sesión 5 y 6: Turismo, voluntarios y educación **(Ponentes principales: Constantino Auca – ECOAN y Aukje de Boer – IUCN NL)**
- Recorrido en la estación de campo La Milpa
- Presentación en la tarde: Subastas del Paisaje **(Ponente principal: Daan Wensing – Triple E)**
- Sesión 7: Financiamiento (Inter) Gubernamental, Financiamiento a través de Fundaciones y Donaciones **(Ponente principal: Marco Cerezo – Fundaeco y Alberto Yanosky – Guyra Paraguay)**
- Sesión 8: Fuentes privadas de financiamiento y financiamiento corporativo **(Ponente principal: Vivek Menon – Wildlife Trust of India y John Burton – WLT)**
- Sesión 9. Sustentabilidad social y participación comunitaria **(Ponente principal: Benno Glauser – Iniciativa Amotocodie)**
- Sesión 10. El desgaste del liderazgo y sus efectos en la sustentabilidad institucional
- Finalizando: ¿Qué es lo que sigue? ¿Qué opinan los participantes de esta red?
- Transporte de regreso a la ciudad de Belice y Conferencia de Prensa

Presentaciones, poniéndose al día y ponencias

El primer simposio, llevado a cabo en septiembre del 2006, en Holten, Holanda, reunió a muchos de los tomadores de decisiones clave que pertenecen a nuestros socios de proyecto en todo mundo, [organizaciones] que son apoyadas por el Programa de Pequeños Apoyos para la Compra de la Naturaleza (SPN) dentro del Comité Nacional Holandés de la IUCN, y por *World Land Trust* en el Reino Unido. A ese simposio asistieron muchas personas que no habían tenido la oportunidad de conocerse antes, y después de presentarse ellas mismas y a las organizaciones que representan, se estableció el marco para una red de organizaciones, actualmente funcionando, para el beneficio de la conservación internacional. Todos los asistentes expresaron su gratitud por la oportunidad de poder hablar acerca de temas relacionadas a sus organizaciones, y de escuchar cómo otros lidiaban con problemas similares en sus propios países. Se reconoció que había una gran cantidad de conocimiento alrededor de la mesa y que al reunir a este consorcio de expertos en la conservación se podría lograr que el camino para la conservación de los hábitats amenazados y de la vida silvestre se hiciera más fácil. Se acordó que el siguiente simposio se llevara a cabo en 18 meses aproximadamente y *Programme for Belize* se ofreció como anfitrión del segundo simposio. Como en el primer simposio, se acordó que debería ser llevado a cabo en el campo, lejos de distracciones y cerca de la naturaleza que ellos están tratando de conservar.

El *Programme for Belize* (PFB) fue el primer proyecto financiado por *World Land Trust*, de hecho WLT se estableció para buscar financiamiento para PFB. La estación de campo La Milpa es un sitio ideal, ya que no sólo está localizado en medio del bosque, sino que también es un excelente ejemplo de un proyecto funcional y que genera ingresos sustentables para la conservación.

Definición y Tópicos

En la reunión previa, hubo una gran discusión enfocada a definir la sustentabilidad financiera dentro del contexto de las ONGs conservacionistas y los administradores de áreas privadas protegidas. Todos coincidieron en que la sustentabilidad de las organizaciones ahí representadas (muchas de ellas relativamente jóvenes y creciendo rápidamente para responder a las crecientes demandas y retos de la conservación de hábitats amenazados), era crucial para lograr la conservación a largo plazo de manera efectiva y consolidada.

En su forma más simple, la sustentabilidad financiera es entendida como el aseguramiento de fondos permanentes para mantener la organización o los proyectos andando. Sin embargo, es necesario examinar este tema más profundamente, ya que la cuestión de la estabilidad financiera puede ser aplicada tanto a nivel de manejo institucional, como a nivel de manejo de áreas protegidas. A largo plazo, el financiamiento debe de ser asegurado para las actividades de conservación, la estabilidad financiera y el funcionamiento institucional.

Es evidente que la sustentabilidad financiera no es necesariamente lo mismo que la sustentabilidad institucional, aunque ambas son importantes. La sustentabilidad financiera va más allá de los costos administrativos: también incluye los costos mínimos de manejo para las reservas y los costos de inversión (educación y vinculación con las comunidades, manejo, afrontar variaciones climáticas extremas y otras circunstancias inesperadas). Las fuentes financieras deberían de empatar las actividades y los objetivos lo más posible, por ejemplo, moviéndose de la conservación hacia el manejo, turismo, etc. Por lo tanto, la planeación del desarrollo de una carrera no enfocada en el manejo es importante para la futura estabilidad y continuidad de la ONG.

La sustentabilidad institucional está basada en la transparencia, en la toma de decisiones, etc; lo cual puede llevar hacia cuestiones financieras pero no es lo mismo. La sustentabilidad financiera no puede ser obtenida sin honestidad y credibilidad o sin unos cimientos institucionales fuertes capaces de llevar a cabo buenos trabajos de conservación y sólidos manejos institucionales y fiscales. Transparencia, trabajo duro y dar un buen ejemplo son tal vez los tres consejos más importantes para lograr la sustentabilidad y la estabilidad. También el rendir

cuentas claras debería de ser añadido al concepto de sustentabilidad financiera – ej. dónde fue recibido el dinero? Tristemente, han existido casos en donde ONGs con un buen apoyo de los donantes se colapsan debido a problemas internos. La sustentabilidad de una organización está basada en gran medida en un buen manejo administrativo.

La necesidad de una sustentabilidad financiera lleva la discusión un poco más lejos. Ciertamente, el funcionamiento y una buena fuente de financiamiento es importante, pero no suficiente, los fondos por sí mismos no son todo. Una sólida práctica de manejo interno, buen personal y un buen consejo directivo son vitales. El fortalecimiento institucional es un componente importante en la búsqueda de la sustentabilidad. Asegurar una sustentabilidad financiera es difícil, especialmente para ONGs incipientes las cuales típicamente son financiadas y manejadas por conservacionistas y no por economistas y hombres de negocios. La conservación es el objetivo principal, a través del tiempo, y una vez que las organizaciones establecen los cimientos para manejar las reservas "perpetuamente" y con éxito, la necesidad de enfocarse en la estabilidad financiera e institucional emerge rápidamente como la prioridad más demandante y que toma mucho tiempo. Como dijo un participante "Las organizaciones jóvenes tienen contadores, las organizaciones más viejas tienen administradores financieros".

Las necesidades de manejo de las áreas protegidas y del manejo institucional difiere entre organizaciones. Por ejemplo, para el Área de Conservación y Manejo del Río Bravo (RBCMA por sus siglas en inglés) del *Programme for Belize*, es la única área manejada por el PfB y virtualmente todo su trabajo está enfocada a ella, por lo que la sustentabilidad financiera del RBCMA está ligada completamente a la sustentabilidad financiera del PfB. PfB tiene instituciones basadas en la comunidad y en dónde la administración es prácticamente de apoyo. Los dos criterios del PfB para actividades financieras sustentables son:

- Mantener la biodiversidad y no afectar los servicios ecológicos
- Asegurarse de que esto económicamente posible – hasta el punto de tratar la conservación como un negocio y demostrar que puede pagarse a sí misma. La sustentabilidad financiera significa asegurar fon-

dos tanto para los costos básicos de el RBCMA como los de administración y en un menor grado, para contactar a las comunidades y de educación

Alternativamente, una organización como la Fundación Jocotoco en Ecuador, que posee y maneja una red de 8 reservas en todo el país, necesita mantener una organización central sólida que sea capaz de coordinar y facilitar el manejo de y la sustentabilidad a largo plazo de todas sus reservas. Debe de conseguir y manejar los fondos necesarios para asegurar la viabilidad en el largo plazo de sus reservas, mientras que al mismo tiempo necesitan sostener la estructura administrativa central, necesaria para su operatividad. En este caso, la sustentabilidad de la organización no esta ligada a la sustentabilidad de una o más áreas protegidas, pero sus reservas dependen significativamente de la viabilidad de la administración central para su sobrevivencia.

En Brasil, la *Fundação O Boticário* cree en general que para funcionar necesitan aprender de las empresas y compañías en cuanto a sus formas de manejo. Por experiencia propia también han encontrado que las empresas/compañías también pueden beneficiarse y aprender de las ONGs.

En un mundo ideal, todos los proyectos deberían de poder pagarse a sí mismos, pero raramente esto es posible. La solución es presionar a los gobiernos para que pongan a la conservación al principio de su lista de prioridades, ya que actualmente la conservación esta preocupantemente ausente de la agenda de la mayoría de los gobiernos Latinoamericanos. Asegurar este nivel de prioridad para la conservación contribuirá grandemente a la estabilidad, por lo que es necesario presionar a los gobiernos para que asuman su responsabilidad. Por lo que presionar es una acción clave para obtener sumas importantes de dinero de los gobiernos y la mejor manera de garantizar que la mayor influencia sea a través de una aproximación conjunta.

Iniciativa Amotocodie tiene una perspectiva aún más diferente, y su misión tan particular hace necesario distinguir entre la sustentabilidad institucional y la realidad externa. IA no aspira a ser institucionalmente sustentable, ya que lo que hace la IA debería de ser hecho por el gobierno. La realidad es que la IA se pone a sí misma en situaciones riesgosas y sufre cada año por su sobrevivencia financiera. IA tiene presencia temporal, por lo que la compra de tierras tiene que ser sustentable en ausencia de la IA. Por lo que la sustentabilidad no se define solamente financiera e institucionalmente, si no que representa un requerimiento mucho más amplio social y antropológico.

El rango de actividades que llevan a cabo las organizaciones conservacionistas siempre requerirán financia-

miento externo. La sustentabilidad financiera no es lo mismo que sólo cubrir los costos. Teniendo en cuenta esta comprensión fundamental, todos coincidieron en que la **estabilidad** financiera es tal vez mucho más importante que la **sustentabilidad** financiera (y más correctamente es tal vez el primer paso hacia ella). Este es un punto semántico muy importante, y todos los participantes estuvieron de acuerdo en que la **estabilidad** es lo que buscan la mayoría de las organizaciones. Perseguir la sustentabilidad puede alejarte del objetivo original, y las ONGs deben de esforzarse en mantenerse enfocadas en sus misiones originales a pasar de las presiones externas e internas de cambio y continuidad.

Un cambio en la mentalidad entre la comunidad donadora podría aliviar algunos de estos problemas. Los donantes de todo tipo, comúnmente financian proyectos por un número limitado de años y usualmente se quieren enfocar en los objetivos de conservación básicos, cubriendo típicamente sólo una pequeña fracción de los costos operativos y de fortalecimiento institucionales. Esto se hace aún más complejo, ya que algunos donantes o 'inversionistas' y particularmente los donantes institucionales, cuando evalúan un proyecto de conservación no toman en cuenta los beneficios o éxitos en la conservación como un indicador de los logros, si no que ven los aspectos económicos los cuales pueden ser cuantificados más fácilmente. Los conservacionistas inicialmente no tienen esa visión, por lo que deben de ser capaces de ver a sus proyectos no sólo por sus méritos de conservación sino también como negocios.

Al madurar las organizaciones cambia su ambiente financiero. Las ONGs se dan cuenta de que incluso las mejores fuentes de financiación se terminan en algún momento. Reconocer tempranamente la necesidad de desarrollar fuentes de ingreso alternativas y (con un poco de suerte) sustentables (la generación de ingresos sustentables se discutió más adelante en la reunión), puede ayudar a establecer los cimientos para estas nuevas alternativas mientras aún existe financiamiento. Por supuesto, algunos sitios dentro de las áreas protegidas, y en algunos casos toda el área protegida, no son compatibles con actividades de desarrollo económico, tal es el caso de áreas ambientalmente o arqueológicamente sensibles, dónde no se permite el turismo o se necesita proteger hábitats y vida silvestre muy frágiles. Es necesario generar conciencia entre los donantes de este hecho y por lo tanto convencerlos de no considerar la sustentabilidad financiera como único criterio, sino dentro del contexto de los parámetros generales del manejo del área protegida.

Las nuevas organizaciones se enfrentan con la terrible interrogante sobre cómo identificar y actuar en los elementos clave de su propia estabilidad institucional,

cuando gran parte de su tiempo, energía y experiencia es invertido en problemas urgentes de conservación. Alberto Yanosky de Guyra Paraguay, hizo notar que desde la reunión en Holanda en 2006, el énfasis en 'la subsistencia sustentable' a crecido, un tema relativamente nuevo. En los últimos meses las iniciativas sobre el cambio climático, los créditos de carbono, el pago por servicios ambientales, etc. han abierto nuevas oportunidades para ayudar a financiar nuestras organizaciones. Guyra Paraguay ha estado trabajando para reducir los costos administrativos y como resultado se ha vuelto más transparente. Guyra también ha incorporado a su sistema el análisis de riesgos y se ha dado cuenta de que hay riesgos que pueden ser superados pero otros no (ej. restricciones políticas). Además, actualmente una gran parte del presupuesto de proyectos Guyra Paraguay es destinado a otras actividades como la comunicación.

Una estrategia utilizada exitosamente por ProVita para tratar de tener estabilidad financiera es identificar por lo menos 10 donantes por año. Inicialmente esto implica escribir muchas propuestas, pero a partir de proyectos relativamente pequeños ha sido posible construir confianza con los donantes. Esta es una recomendación para las ONGs nuevas. Como una estrategia complementaria y a largo plazo, es importante identificar y establecer una base de apoyo a partir de pocos donantes pero que probablemente pueden desarrollar un compromiso a largo plazo, lo que aumenta considerablemente

las posibilidades de lograr una sustentabilidad financiera e institucional. El modelo para este tipo de relación sustentable con donantes debe de ser construida de tal manera que una vez que se establece la confianza, el donador esté dispuesto a financiar nuevos proyectos una vez que el compromiso inicial se haya cumplido.

Las organizaciones mejor establecidas, consideran la creación de fondos patrimoniales como una manera de cubrir los costos y de proveer de una fuente sustentable de fondos para el futuro. Sin embargo, se reconoce que la creación de fondos patrimoniales funcionales no sólo implica una gran cantidad de trabajo de planeación en implementación, si no que también puede convertirse en un acertijo cuando la organización recibe fondos de fuentes en el Reino Unido y en Estados Unidos. La percepción general en los Estados Unidos es que los fondos patrimoniales son una buena manera de lograr la sustentabilidad financiera, mientras que en el Reino Unido no se considera una buena práctica el tener significativos fondos guardados en el banco cuando son necesarios para los retos de conservación del día de hoy. Los fondos patrimoniales pueden conseguirse más fácilmente si están vinculados a reservas naturales específicas y no a la ONG en sí misma. Algunas organizaciones están empezando a considerar incluir una cantidad adicional al costo por hectárea al momento de comprar la tierra, para así poder crear los fondos patrimoniales de la reserva.

Pago por servicios ambientales (PSA): Los servicios ambientales como una herramienta para la sustentabilidad financiera

Ponente principal

Roberto Pedraza – Grupo Ecológico Sierra Gorda

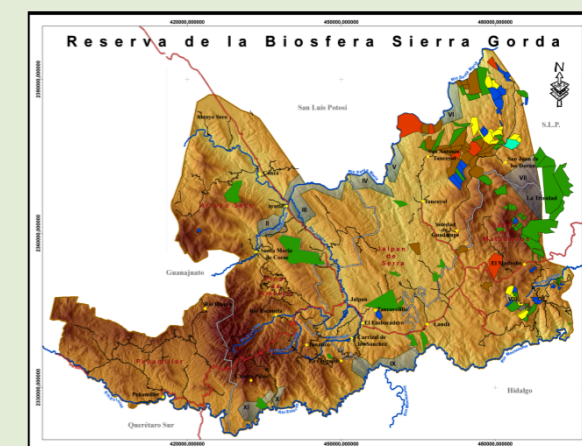
Los servicios ecológicos, como la protección de las cuencas de ríos, son una nueva fuente potencial de captación de recursos, a la que algunas de las organizaciones están enfocándose. El Grupo Ecológico Sierra Gorda (GESG) tiene una gran experiencia en la implementación del Pago por Servicios Ecológicos (PES) de programas que se enfocan en el agua, el carbón y la biodiversidad. Algunas de sus iniciativas, como el asignar un valor económico a bosques que funcionan como almacenes de carbono y a la capacidad de la vegetación de retención de suelo, aún están en etapa de desarrollo sin embargo importante iniciar los esfuerzos en el campo para poder captar los recursos después.

La Reserva de la Biósfera Sierra Gorda (SGBR) en el estado de Querétaro, es el área natural protegida con mayor diversidad ecológica de México. Las presiones ejercidas por los 100,000 habitantes distribuidos en 638 comunidades dentro de los límites de la reserva, comprometen la integridad ecológica de la reserva y de sus recursos naturales. GESG utiliza varias estrategias para proteger estos ecosistemas tan valiosos dentro de esta Reserva de la Biosfera tan diversa, entre ellas la compra de tierras es una estrategia importante. En 1996, las primeras tierras fueron compradas en Joya del Hielo, un bosque de niebla maduro y único en cuanto a su biodiversidad. Este esfuerzo de conservación pionero, abrió el acceso para otras donaciones de organizaciones filantrópicas y organizaciones como *World Land Trust* y IUCN NL.

Debido a sus características físicas, geológicas y ambientales, la Reserva de la Biosfera juega un papel importante como zona de recarga hidrológico, alimentando ríos y arroyos que proveen de agua a aproximadamente 300,000 habitantes, que viven dentro de la reserva y sus áreas de influencia. Tomando esto en cuenta la Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) y la Fundación Gonzalo Río Arronte están proveyendo de fondos para el Pago por Servicios Hidrológicos implementados por GESG. Los niveles asignados para el financiamiento CONAFOR son \$40 dólares por año por hectárea de bosque de niebla y \$30 dólares por hectárea de otros ecosistemas.

En 2005, gracias al proyecto GEF "Conservación de la Biodiversidad en la Reserva de la Biósfera Sierra Gorda", fue hecho el primer pago de "Rentando para la conservación" a los propietarios de los sitios elegidos por su valor biológico y su capacidad para los servicios ambientales. Estas propiedades constituyen 2,444 hectáreas adicionales que pertenecen a 27 propietarios, y abarcan ecosistemas como el bosque tropical deciduo, pino-encino y bosque de niebla, con la presencia de muchas especies de flora y fauna amenazadas. Los propietarios beneficiarios de este proyecto (el financiamiento provee de \$24 dólares por hectárea por año) acordaron en no realizar ninguna actividad de extracción forestal y de vigilar que no ocurra la caza ilegal o los incendios. Muchos beneficiarios son ganaderos que sufren de los ataques de los jaguares y los pumas a sus vacas. A pesar de que PSA no provee de una compensación directa, la actitud hacia los animales silvestres ha mejorado como consecuencia.

Roberto Pedraza ha confirmado que se espera un ingreso de \$500,000 dólares por año, durante los siguientes 5 años, al final de los cuales se termina el proyecto. Sin embargo GESG espera que mientras tanto, se establezcan leyes que garanticen la continuidad de los pagos, y también espera que durante este tiempo haya una mayor comprensión a nivel global sobre la importancia de salvar a la biodiversidad.



Estrategias de conservación en la Reserva de la Biosfera Sierra Gorda. En verde: Tierras en conservación bajo esquemas de pago por servicios ambientales de la CONAFOR. En azul: Renta por conservación, Fundación Gonzalo Río Arronte. En amarillo: Reservas naturales privadas (tierras adquiridas). En rojo: Propiedades actualmente en venta.



Se hicieron preguntas sobre la inversión corporativa y por qué esto podría ser atractivo para las compañías. Roberto confirmó que el interés vino principalmente a través de la Responsabilidad Social Corporativa (CSR) y también al hecho de que tal vez exista la oportunidad de vender los derechos de carbono y de tener ganancias en los años venideros. El confirmó que la capacidad interna para desarrollar este esquema fue financiada con fondos GEF los cuales tenían que ser complementados con otros fondos de contrapartida (el dinero inicial para la Sierra Gorda resultó ser \$6.7 millones de dólares). El presupuesto anual se incrementó dramáticamente con un retorno de 4:1. Debido a que esta era una iniciativa dirigida a las familias, se garantizó la continuidad así como la consolidación de buenas relaciones con la comunidad.

GESG cobra \$14 dólares por tonelada en sus compensaciones de carbono, acerca de esto se discutió que tan meticuloso se debería ser antes de aceptar financiamiento de compañías que quieran reducir sus emisiones de carbono. En el caso de GESG, ellos creían que la prioridad era establecer el modelo para así poder estar en la posición de mostrar un proyecto exitoso con un manejo a largo plazo efectivo. Inicialmente es importante ser oportunista, pero en la siguiente etapa se necesita asegurar la integridad y el compromiso de los potenciales 'compensadores'.

Roger Wilson (WLT) reportó que WLT ha comprado compensaciones de carbono de GESG, y estableció que \$15 dólares es el precio correcto por una compensación. Existe un problema relacionado a la fijación del precio de a) una compensación producida al evitar la deforestación y b) una compensación producida por plantar vegetación; se argumenta que las compensaciones de carbono producidas al evitar la deforestación deberían de costar menos (\$6-7 dólares) en lugar de \$15 dólares, que sería el precio justo por la reforestación. Existe una diferencia entre la cantidad que las compañías pagan por compensación (\$15 dólares) y los precios pagados en el mercado de carbono (especialmente los especuladores trabajando en la bolsa, los cuales pagan \$6/7 dólares). Un producto de 'rango más alto' puede ser vendido a mejor precio, si es que incluye agua, carbón y biodiversidad. Los individuos y compañías que se acercan a WLT generalmente creen que la biodiversidad es importante y por lo tanto están dispuestos a pagar por ella. En promedio WLT cobra \$15 dólares por compensación y en ocasiones un poco más. En el mercado de carbono, por otro lado, la biodiversidad no es importante ya que ellos solo están interesados en compensar a una tasa barata. Por lo que es importante que uno permanezca flexible cuando al fijar el precio del carbono y reconocer cual es su audiencia.

- WLT compra créditos de GESG por áreas que ya fueron reforestadas. WLT espera que el monitoreo continúe por 20 años, mientras que U.N. espera que esto se haga durante 30 años.
- *Ó Boticario* cobra \$250 dólares por hectárea por año por un periodo de 5 años en Brasil por servicios hidrológicos y control de erosión. Mientras desarrollaban su programa de carbono, se hicieron aparentes los problemas en el cálculo del precio. Surgieron problemas cuando se fijó la vida del proyecto o el periodo de compensación por 5 años, simplemente por que una compañía no podría decir que tuvo actividades de compensación si después de los 5 años, es cortado el bosque en cuestión.
- Una razón por la cual los PSA son utilizados (en Sierra Gorda) es por que la mayoría de ésta tierra no está a la venta. Al pagar a los propietarios por PSA se crea un incentivo para conservar la tierra, lo que de otro modo podría no ocurrir.
- En Paraguay, Brasil y Uruguay, las plantaciones de caña de azúcar y soja están amenazando la sobrevivencia de los hábitats naturales. A pesar de que ha sido notado y celebrado el compromiso del gobierno Paraguayo por reforzar la protección ambiental aún no han destinado fondos para implementar esto efectivamente. Existe la preocupación de que sin una acción más directa, se desaprovechen las oportunidades para los PSA en Paraguay.
- Cuanto se le pague al propietario como compensación es también muy importante. En Paraguay menos de \$500 dólares por hectárea no serían atractivos si se toma en cuenta las ganancias que pueden ser obtenidas por crecer soja o caña de azúcar.
- Se hizo un estudio en Paraguay, acerca de cuánto vale el Bosque Atlántico, y cuanto podría valer si éste fuera utilizado para algo más. Este estudio concluyó que los precios de la tierra se han incrementado debido a que los propietarios se han dado cuenta de que su tierra vale más debido a su potencial en servicios ecológicos.
- Actualmente el agua es tal vez un tema mucho más urgente que el carbono. Por ésta razón Fundaeco en Guatemala realizó un trato muy innovador con una compañía de agua, convenciendo a esta compañía municipal a dar concesiones. La compañía de agua ahora paga 2.5% de sus regalías como pago por los Servicios Ecológicos Hidrológicos y esto provee de protección a la cuenca (en el área protegida). Existen también otros ejemplos donde las áreas protegidas están trabajando de manera similar con otros municipios para contribuir a proteger las tierras.
- Una aproximación similar puede verse con algunas compañías portuarias, que tienen problemas con la sedimentación. Fundaeco ha ofrecido a estas compañías la oportunidad de pagar por reforestación, etc. y de esta manera reducir la sedimentación a lo largo de las rutas de navegación que llegan a los puertos.
- Otra manera con la cual Fundaeco espera conseguir fondos, es presionando a los gobiernos a contribuir con financiamiento a la protección de tierras a través de impuestos ya existentes. Por ejemplo, existe un impuesto en la gasolina para la construcción de carreteras y asfaltado. El 10% de éste impuesto va a las áreas protegidas. También hay un fondo del petróleo en Guatemala y Fundaeco ésta solicitando que el 10% de éste fondo vaya hacia la protección de la naturaleza. En otras palabras, utilizar dinero e impuestos ya existentes (en lugar de crear un nuevo impuesto), invertir en PSA y trabajar para convencer a los que generan las políticas, en redirigir una porción de los impuestos ya existentes hacia la conservación.
- En Patagonia (Península Valdés) los incentivos del gobierno federal no han logrado detener las actividades actuales (no amigables ambientalmente). Por ejemplo, la excepción de pago de impuestos a los terratenientes, ha hecho muy poca o ninguna diferencia por que la gente no paga impuestos de todos modos. En teoría, los incentivos por servicios ecológicos no deberían de tener un efecto negativo.
- En Ecuador, una ONG trabajando cercanamente con una de las reservas de la Fundación Jocotoco (FJ) está implementando un proyecto que involucra un esquema Hidroeléctrico; ha sido aprobado por el gobierno e implica que una línea de energía eléctrica cruce la reserva de FJ y el Parque Nacional. El resultado tuvo dos lados opuestos: inicialmente fue positivo debido a los PAS, pero después el efecto dominó generó que los precios de la tierra se incrementaran. De ésta experiencia FJ aprendió que es crucial mantener buenas relaciones con las comunidades locales ya que había una gran preocupación de que desde el exterior tuviera consecuencias en FJ. Por ejemplo, inicialmente FJ recibía dinero de la compañía de agua cada año y no había ningún beneficio para la comunidad local. Sin embargo, para resolver este problema, FJ decidió canalizar el dinero de hacia la comunidad para evitar conflictos. Otro problema es que las líneas eléctricas pueden ser muy peligrosas para la vida silvestre, como en el caso de las aves.
- Es muy importante tomar en cuenta la 'confianza' en muchos casos, como es el caso de Ecuador, muchas comunidades no están bien informadas acerca de los PSA y por lo tanto la gente empieza a desconfiar de las ONGs, ya que las ven como compañías de negocios y creen que les van a vender el agua, el oxígeno y el bosque. Ésta es una trampa potencial que las ONGs tienen siempre que tomar en cuenta. La transparencia es vital



Temas de Carbono y Restauración Ecológica

Temas de Carbono - Ponentes principales

Roger Wilson – *World Land Trust*

Edilberto Romero – *Programme for Belize*

La captura de carbono es un sistema de 'Pago por Servicios Ambientales' (PSA) bien desarrollado. *World Land Trust* es muy activa en este campo, al utilizar la captura de carbono como un mecanismo financiero suplementario para la compra de tierra asociada con la reforestación y para la protección de bosques a través de 'la Reducción de Emisiones producidas por la Deforestación y la Degradación del Bosque (REDD). WLT se concentra en las compensaciones voluntarias de emisiones, dirigidas por la responsabilidad social corporativa y añadiendo un valor asociado a la compensación al conservar también hábitats y especies amenazadas.

30

También trabaja a dos niveles. En su forma más simple, los clientes y donantes pueden simplemente querer ayudar sólo a la reforestación, o ser capaces de ligar su donación a una cantidad aproximada de emisiones que fueron evitadas al proteger bosques amenazados. El nivel más complejo involucra la cuantificación y el monitoreo de carbono, sin embargo esto abre una nueva oportunidad para los grandes corporativos. El *Programme for Belize* a sido pionero, estableciendo uno de los primeros proyectos a gran escala en Río Bravo. Este fue establecido en 1996, en la 'fase piloto' pre-Kyoto bajo la Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático. El proyecto, financiado por un grupo de compañías estadounidenses y canadienses, aún está funcionando y se está buscando la certificación para la venta de créditos. En su presentación, él detalló [E. Romero] los pasos para llegar a éste punto.

La discusión incluyó los siguientes puntos:

- Marco Cerezo describió otra iniciativa de Carbono – La Fundación de Carbono Pico Bonito. Ésta es una corporación que incluye una fundación local, un inversor, la comunidad local y una fundación internacional. Las técnicas de captura incluyen tanto la reforestación como el impedir la pérdida de bosques, a través de la compra de tierras a pequeños terratenientes. Al término del proyecto (20 años) la tierra será regresada a las comunidades. Los bonos para éste esquema pueden ser comprados por Internet.
- Marco Cerezo también preguntó si las reservas exis-

tentes eran elegibles para créditos por evitar la pérdida de bosques. Roger Wilson contestó que el esperaba que esto pasara eventualmente, ya que los créditos retroactivos por evitar la pérdida de bosques podrían financiar los costos de manejo para reservas completas. El mayor problema es probar el valor añadido – ya que previamente se ha probado que la tierra sería protegida de todas maneras debido a su biodiversidad. Sin embargo, el tema es debatible ya que excluye la posibilidad de recompensar por buenos manejos en el pasado. Se presentó una propuesta borrador al Banco Mundial basada en el principio de créditos retroactivos y la idea no les fue adversa, lo que indica que los principios involucrados fueron entendidos.

- Edilberto Romero, señaló el problema de las fugas. El proyecto PfB ha capturado 1.7 millones de toneladas de carbono, pero probablemente sólo pueden ser certificadas el 20%. El resto probablemente tenga que ser utilizado para compensar las fugas – que es cuando la deforestación ocurre de todas maneras pero en otra área. Roger Wilson resaltó que en sus proyectos WLT siempre utiliza estimaciones iniciales muy conservadoras en cuanto a la reducción de emisiones y entonces sólo permite 40% de esta estimación para créditos potenciales del proyecto. Esto permite amortiguar las deducciones por fugas desde el principio del proyecto.
- Alberto Yanosky y Lou Jost preguntaron acerca de los costos de certificación y quién debía pagarlos. Edilberto Romero, contestó que en el proyecto PfB estos costos (\$150,000 dólares por un área de 51,000 hectáreas), fueron pagados por los inversores, pero que él veía otras opciones. Éstos podrían ser cubiertos por un préstamo bancario y pagado con la venta de los créditos o por un fondo patrimonial establecido al principio del proyecto con ése propósito.
- Alberto Yanosky también preguntó si uno tenía que esperar hasta el 2012⁴ para utilizar las oportunidades REDD en el mercado voluntario. Roger Wilson respondió que ya existían las compensaciones voluntarias que incluían REDD para lograr los objetivos de la Responsabilidad Social Corporativa. Que se necesitaba aprovechar las oportunidades ahora y que éstas mismas podrían influenciar las discusiones acerca del régimen post-2012. Daan Wensing hizo notar que el gobierno holandés era un destacado negociador para Europa en los temas de carbono y que la IUCN NL se reunía con ellos cada dos meses. Por lo tanto las con-

tribuciones de los participantes serían bienvenidas.

- Mark Gruin preguntó si algún tipo de mecanismo para la compra de tierras podría ayudar a detener las fugas. Roger Wilson respondió que las fugas era un problema particularmente difícil de controlar adecuadamente, pero que era mucho más fácil identificar fugas cuando había pocos propietarios con grandes terrenos que cuando había muchos y pequeños propietarios. En el caso en que los problemas de fugas fueran tan grandes que debilitaran el caso de la captura de carbono, las ONGs siempre pueden regresar a los argumentos de conservación de la biodiversidad para la justificación de sus proyectos.
- Lou Jost quería saber más o menos cuanto carbono puede ser almacenado en un bosque. Roger Wilson dijo que uno sólo podría reclamar el área que se hubiera perdido por año y no el reservorio total del bosque. WLT utiliza una estimación conservadora basada en la mejor información disponible por cada tipo de bosque –evidentemente es menor para el bosque seco del Chaco y más alta para el bosque húmedo- utilizando una línea basal conservadora para REDD (basado en mediciones en el Ecuador) de 100 tCO₂/ha/año. Para bosque en crecimiento las cifras equivalentes están entre 12-19 tCO₂/ha/año. Estas cifras están basadas en una conversión de C:CO₂ de 3.67 y son netas incluyendo la deducción por fuga. Estas cifras son utilizada para iniciar un proyecto y después son remplazadas por valores específicos del sitio una vez que la captura real es monitoreada gracias al financiamiento.

El acuerdo general fue que la captura de carbono es muy promisorio como mecanismo de financiamiento para la protección y restauración de bosques. Por lo tanto éste tema volvió a surgir en la siguiente sesión.

Restauración Ecológica - Ponente Principal

Nicholas Locke – REGUA

El trabajo de restauración ecológica de la REGUA se concentra en la reforestación de tierras en los valles, las cuales han sido clareadas desde hace muchos años y en donde incluso la calidad del suelo ha disminuido. La estrategia involucra la producción en viveros de un amplio rango de especies nativas, incluyendo una combinación de especies pioneras y maduras, las cuales luego son plantadas a una densidad de 1000 plantas/ha. Se ha logrado una tasa de siembra de 20,000 plantas por año, una tasa sostenible dentro del plan general de trabajo para el sitio. El esquema de siembra de árboles está integrado a la creación de humedales.

El trabajo de restauración es valioso por sí mismo pero también sirve para objetivos más amplios. Una mayor diversidad de hábitat incrementa la biodiversidad (las

especies de aves se han cuadruplicado en el área de restauración) y por lo tanto ayuda al ecoturismo. También genera una herramienta de educación y un modelo que fomenta el que otros hagan acciones similares en otros sitios. El trabajo de restauración está completamente integrado al amplio rango de actividades llevadas a cabo por REGUA y contribuye a aspectos importantes de ella

La siguiente discusión sigue dos líneas: una relacionado a aspectos técnicos sobre la siembra de árboles y la otra sobre los costos, beneficios y principios.

En el lado técnico:

- Se discutió vivamente si los herbicidas deberían de ser utilizados o no (en particular Round Up). Victoria Maldonado dijo que ellos habían tenido éxito simplemente sembrando las semillas en el suelo, sin necesidad de desyerbar. Nicholas Locke dijo que eso no podría funcionar en su sitio, debido a la introducción de pastos invasores y que en este caso Round Up había ayudado a (y de hecho era necesario para) la sobrevivencia de las plántulas. La plantación había sido por lo tanto mucho más exitosa en tierras que antes fueron aradas que en pastizales. Lou Jost aclaró que él también utilizaba Round Up y por las mismas razones.
- Eric von Horstman observó que Pro-Bosque evitaba el uso de herbicidas en Cerro Blanco, debido a que el pasto muerto representa un alto riesgo de incendios. Por lo que dependían en la limpieza manual. Al principio dejaban el pasto cortado al pie del árbol, pero ahora se lo llevan ya que eso aún era un riesgo de incendio (de hecho perdieron 2,000 árboles por esta razón). Por otro lado Nicholas Locke encontró que el uso de Round Up reducía la acumulación de combustible por lo que resultaba una ayuda, sin embargo sólo funciona en áreas relativamente pequeñas. Él también utiliza zonas definidas por sus características físicas (carreteras, arroyos, etc.) que actúan como brechas contra incendios. La importancia de manejar el riesgo de incendios fue generalmente reconocida. En Paraguay esto representa al mayor costo junto con la limpieza. En Cerro Blanco, Pro-Bosque también utiliza brechas contra incendios pero éstas son sólo parcialmente útiles (debido a chispas transportadas por el viento), por lo que también invirtieron en estaciones de vigilancia para reducir las probabilidades de incendios iniciados por la gente y para poder responder rápidamente en caso de que esto ocurriera. Se requiere también entrenamiento para el manejo de incendios, lo cual fue hecho con la Fundación Jocotoco.
- Victoria Maldonado preguntó si el riego ayudaba al establecimiento de las plántulas. Nicholas Locke dijo que la irrigación ha sido utilizada en un área cerca del albergue para promover un buen crecimiento y alta sobrevivencia. Ahora que su trabajo se ha incrementado a 15-20 ha

31

Turismo, Voluntarios y Educación

Turismo - Ponente Principal

Tino Auca – ECOAN

El turismo es un extenso tópico por sí mismo y muchos de los socios ya tienen amplia experiencia en esto, algunas experiencias fueron buenas, otras no tan buenas y algunas desastrosas. Las trampas son muchas y las ONGs socias tienen mucho que aprender de las experiencias de las otras. En palabras de Marco Cerezo (FUNDAECO) "(en lo que concierne al turismo) todos hemos hecho los errores que vienen en los libros!" La terminología es también muy importante. La palabra "ecoturismo" es frecuentemente utilizada muy laxamente para referirse al turismo enfocado en hábitats y vida silvestre. Sin embargo, la comprensión general de la palabra es que se refiere al turismo que es ecológicamente amigable: algo muy diferente. Uno puede hacer turismo de la vida silvestre y quedarse en un hotel cinco estrellas y esto no es ecoturismo. Las ONGs que utilizan la palabra ecoturismo necesitan asegurarse que sus instalaciones cumplen con todos los criterios de ser eco-amigables; esto implica el uso de letrinas, energía solar, etc. En muchos casos el turismo que llevan a cabo las ONGs socias es turismo de la vida silvestre y no ecoturismo. Los socios deberían de esforzarse en describir adecuadamente la clase de turismo que están ofreciendo.

La Asociación Ecosistemas Andinos (ECOAN) está involucrada en la protección y extensión de las 2,586.5 hectáreas de la Reserva Natural Abra Patricia al noreste de las Yungas peruanas. Ésta área provee de hábitat a 317 especies de aves residentes, de las cuales 23 están consideradas amenazadas globalmente, incluyendo aves extremadamente raras y endémicas como el Mochuelo Peludo (*Xenoglaux loweryi*). Aquí y en muchas áreas del Perú, ECOAN está involucrado cercanamente con proyectos que tratan de generar un ingreso sustentable a las comunidades y a los jefes de las reservas. Aún más ECOAN está implementando proyectos para reducir la presión de las actividades turísticas en los recursos naturales.

La presentación hizo énfasis en los impactos negativos del turismo a lo largo del Camino Inca. El costo para los turistas no es suficiente –particularmente por el uso de recursos como el fuego, leña, agua, etc. y de cualquier manera, las ganancias usualmente van a los organizados

res de los viajes y no a las comunidades locales. En un esfuerzo para reducir los impactos negativos del turismo en los recursos naturales, ECOAN invierte en estufas de leña más eficientes y programas de educación ambiental, etc.

Discusión abierta

Durante los últimos 15 años, las ONGs conservacionistas que trabajan en los sitios, han sido alentadas para utilizar el ecoturismo como una manera de generar ingresos que les puedan ayudar a tener una sustentabilidad financiera. Los resultados han sido diversos y cada organización compartió sus experiencias y retos. La pregunta fundamental es: ¿Deberían de estar activamente involucrados en el turismo los conservacionistas?

En la experiencia del *Programme for Belize*:

- Se necesita realizar primero un estudio de mercado para ver si el programa va a generar ganancias y después se tiene que decidir si éste va a ser manejado por la ONG o deberá de ser concesionado. Pfb ha llevado a cabo su propio turismo –turismo de muchas maneras diferentes a través de los años y actualmente tiene su propio departamento de turismo.
- El costo de inversión es algo y lleva entre 2 a 3 años para recuperar los gastos.
- El turismo representa un gran reto por que es un negocio muy sensible, el número de visitantes puede disminuir por razones fuera de tu control, como el cambio en los patrones globales de viaje.
- La calidad debe de tener un estándar alto y el mercadeo es crítico; Pfb necesita mejorar sus instalaciones y sus estrategias de mercadeo.
- Los desarrollos dentro del turismo deben de ser evaluados continuamente, y es necesario de mantenerse adelante en el juego, ya que siempre va a existir una fuerte competencia especialmente por los operadores de viajes.
- Pfb se ha estado enfocando en grupos educativos y en investigadores, pero uno no puede esperar obtener ganancias de estos últimos, aunque los buenos investigadores puede mejorar los productos turísticos. Los grupos educativos son un buen recurso, sin embargo, después del 11 de septiembre se aprendió que éste es uno de los grupos más sensibles, ya que es muy probable que cancelen sus visitas si existe inestabilidad política o desastres naturales.

por año, el hace coincidir la siembra con el principio de la temporada de lluvias, utilizando voluntarios para regar las plántulas sólo en casos de emergencia.

- Lou Jost notó que la REGUA utiliza tanto plántulas naturales transplantadas como plántulas crecidas en viveros y preguntó como se comparaba el desempeño de ambas. Nicholas Locke pensaba que las plántulas naturales transplantadas funcionaban algunas veces, pero que sus raíces podían dañarse durante la colecta, por lo que las plántulas de vivero eran generalmente mejores. Tino Auca dijo que ECOAN ha tenido buenos resultados utilizando esquejes y la REGUA dijo que ellos también aunque sólo han sido utilizados a pequeña escala. Marc Hoogeslag preguntó si la REGUA dependía totalmente de la siembra o si incluía la regeneración natural en la restauración. Nicholas contestó que en el caso de la REGUA, la regeneración natural sólo ocurría después de que la siembra ha generado sombra.
- Edilberto Romero preguntó sobre los problemas de plagas y las tasas de sobrevivencia. Pancho Sornorza dijo que la Fundación Jocotoco ha tenido pérdidas a causa de las plagas mientras que Nicholas Locke dijo que éste no es un problema en la REGUA en donde las condiciones son favorables y la sobrevivencia es del 95%.

los de Kyoto, las acciones tomadas para la ganancia de carbono a la vez remueven la causa que previene la regeneración – ej. disminuyendo el pastoreo. Otra opción es combinar la regeneración natural y la siembra de plántulas para enriquecer la biodiversidad.

- También fue notado por Mark Gruin, que las compensaciones de carbono en general están asociadas con selvas tropicales, pero que esto podía aplicarse a otros tipos de vegetación – ej. manglares, Bosque seco del Chaco, etc. -¿Cuál es el potencial ahí? La respuesta fue que todos tienen potencial, aunque tienen menos biomasa (y por lo tanto menos carbono almacenado) esto podría ser compensado, por ejemplo, por la disponibilidad de grandes áreas a menor precio. Los mismos principios pueden ser aplicados a las turberas y humedales, aunque estimar cuántas emisiones se han evitado es más difícil. Existe de hecho una vasta cantidad de literatura acerca de la captura de carbono en manglares.
- Gerry Ledesma señaló que había muchas similitudes entre los bosques tierra adentro y su experiencia en restauración de manglares en Filipinas. El también encontró que las plántulas de vivero tienen mayores tasas de sobrevivencia que las plántulas naturales transplantadas. La dimensión comunitaria era también muy importante, que en este caso estaba ligada al mejoramiento de la pesquería de cangrejos en los manglares.

El consenso general fue que la restauración del hábitat no era una actividad barata ni sencilla. Un hecho interesante es que casi todos los socios estaban involucrados de alguna manera en la restauración ecológica, y enfrentando casi los mismos problemas pero solucionándolos de maneras diferentes de acuerdo a las circunstancias. Entre ellos había una gran experiencia que podía ser compartida y diseminada. Una situación similar ocurrió en el caso de la captura de carbono, lo que para todos los socios es un medio para lograr la conservación de la biodiversidad más que un fin por sí mismo. Una vez más las diversidades y similitudes fueron lo que dio fuerza y profundidad al portafolio del proyecto las cuales pueden ser capitalizadas.



32 Acerca de los costos, beneficios y principios:

- Nicholas Locke mencionó que los costos eran de cerca de \$3.00 dólares más los gastos fijos por plántula y al oír esto Marc Hoogeslag preguntó como eran esos costos en Ecuador por ejemplo. Roger Wilson dijo que eso era más o menos la norma por que ese era el precio que el financiador estaba dispuesto a pagar. En el caso de que los costos por plántula fuera menores, las actividades relacionadas (ej. entrenamiento) eran simplemente incluidas en el presupuesto.
- Marc Hoogeslag preguntó si REGUA vendía plántulas como una fuente de ingresos suplementaria. Nicholas Locke respondió que no pero que definitivamente había un mercado para ello, ya que existía el plan de plantar 10 millones de árboles en los siguientes cinco años. Sin embargo, la producción de plántulas a gran escala no es tan fácil.
- Marco Cerezo estaba interesado en establecer la conexión entre la restauración del hábitat y el carbono. Él hizo notar que la regeneración natural era mucho más rápida y barata y que supuestamente captura más carbono. Como resultado, Fundaeco ha convencido a las autoridades Guatemaltecas para que la regeneración natural es elegible para los subsidios forestales –¿Es también elegible para la captura de carbono? Roger Wilson afirmó que sí y que él prefería esta opción cuando era posible, en cuanto a costos, efectividad y en conservación de la biodiversidad. La 'Regeneración Natural Asistida' es una técnica de reforestación aceptada bajo los protoco-

La Fundación ProBosque solían cobrar cuotas diferentes a los extranjeros y a los nacionales, pero fueron criticados por las autoridades de turismo nacionales e internacionales, por lo cual decidieron tener cuotas iguales: \$4 dólares por adulto, \$3 por niño y \$15 dólares por cabaña por día (incluyendo comidas). ProBosque no pretende tener ganancias, sino de cubrir sus gastos. Una parte importante de cualquier tipo de turismo es su aspecto educativo.

ProVita, aconsejó que si tu estudio de mercado sugiere que es mejor no hacer turismo, entonces no hay que hacerlo – el turismo no florece en cualquier parte. Se hizo hincapié en la importancia de identificar un punto fuerte de venta único – en el caso de ProVita este es el turismo comunitario (albergue en hogares). Éste es atractivo para los turistas y genera muchos más ingresos ya que la gente se queda más tiempo.

REGUA ha encontrado que hay beneficios importantes derivados del turismo, como el empleo para las comunidades, y el demostrar a las comunidades la importancia de preservar su cultura. REGUA también ha identificado a los turistas como donantes potenciales.

La Fundación Jocotoco trata a todos los visitantes como donantes potenciales y se esfuerza por darles una experiencia única (tres visitantes de FJ se convirtieron en donantes importantes). Sin embargo, es a veces difícil obtener permisos para turismo como ONG, algo que aún causa problemas a FJ. Como conservacionistas es importante ejercer presión a los gobiernos para que se facilite la obtención de licencias turísticas.

En Paraguay, la ley ha cambiado y las ONGs pueden involucrarse en el turismo, pero esto hace que el pago de impuestos sea mucho más complicado. Guyra Paraguay ha encontrado que los viajes para donantes son un éxito y están siendo contratados, cada vez más, por personas amantes de las aves que desean un tour con guías especializados.

El *Programme for Belize* tiene como parte de su panel a un representante del Ministerio de Finanzas, y puede llevar a cabo actividades turísticas siempre y cuando las ganancias sean reinvertidas en conservación. El turismo es una rama de negocios dentro de la ONG, por lo que los impuestos deben de ser pagados de manera independiente. Aventuras conjuntas y la contratación de otras compañías para hacer turismo ha resultado muy arriesgado para PFB. Por ejemplo, PFB fue demandado por \$500,000 dólares, y aunque ganó el caso, sirvió para probar que los riesgos asociados son muy altos y que había mucho que perder.

Fundaeco dijo que ellos han cometido todos los errores que es posible hacer en ecoturismo! Ellos creen que el

objetivo de todo proyecto turístico debería de generar ganancias a las comunidades locales, a la promoción institucional, cobertura de gastos y el flujo de dinero. Se están concentrando ahora en la administración de los sitios y en la construcción de infraestructura más que en la venta y mercadeo. No todos los sitios pueden ser un buen negocio turístico. Es importante concentrar las actividades y la inversión en pocos sitios pero con gran potencial, pero también es importante reconocer cuál es su capacidad de carga e identificar opciones alternativas. Es de esperar que los sitios menos atractivos resulten en menores ganancias, pero la presencia de gente caminando y acampando puede prevenir la caza y las invasiones en el área.

PRRFC en las Filipinas también considera que la capacidad de carga es muy importante. Ellos organizan campamentos para jóvenes, ya que considera que ellos serán los conservacionistas del futuro.

Tino Aucca y Pancho Sornoza (Fundación Jocotoco) fueron guías antes de convertirse en miembros ejecutivos de las organizaciones conservacionistas y ellos creen que esto los ayudó de gran manera en el desarrollo de sus programas turísticos. Ellos también reconocieron la importancia de dirigir ellos mismos los viajes de los donantes, en lugar de esperar que los guías de las reservas sean capaces de proveer todo lo necesario. Debido a la importancia de concentrarse en la conservación la mayor parte del tiempo y la tendencia de negocios como el turismo a desviar la atención del objetivo principal, ECOAN va a establecer una organización independiente para que se haga cargo del turismo. Esto requiere de inversión y como se mencionó antes, de estudiar con cuidado los aspectos legales, pero con el establecimiento de una organización independiente es más fácil cumplir con las regulaciones gubernamentales.

Vale la pena considerar la introducción al turismo en el sitio de Internet de la REGUA:

El albergue de aves Guapi Assu, es un sitio de observación de aves y vida silvestre, situado en el corazón del Bosque Atlántico ó Mata Atlántica, en el sureste de Brasil. Como parte del proyecto REGUA, éste albergue fue abierto en 2004 para proporcionar hospedaje de alta calidad a los visitantes de las reservas. El albergue no es con fines de lucro, todas las ganancias generadas, van hacia nuestro trabajo de conservación. El Albergue está bellamente situado en una pequeña colina a la orilla de humedales restaurados, y de ahí se puede ver las montañas boscosas de Serra dos Órgãos. Los huéspedes tienen acceso a bosques de baja y alta altitud y a los humedales de la reserva y llevamos a cabo excursiones a otros tipos de hábitats para la observación de especies no encontradas en REGUA.

En ningún parte REGUA dice que esta ofreciendo ecoturismo, sin embargo este proyecto se beneficia grandemente de sus instalaciones turísticas. Mucho se puede aprender de éste modelo.

Como conclusión, John Burton señaló que virtualmente todas las ONGs conservacionistas se involucran con el turismo, pero que no tienen un presupuesto significativo para invertir en mercadeo, mientras que las agencias de viaje comerciales tratan este aspecto como una parte importante de su negocio. La Feria de Observación de Aves del Reino Unido, llevada a cabo en agosto, es un excelente ejemplo de una oportunidad de mercadeo hacia un grupo altamente especializado que son los amantes de las aves los cuales viajan a todas partes del mundo. REGUA se ha dado cuenta que al participar en la Feria de Aves (asistidos por WLT) el número de visitantes se ha incrementado significativamente en la REGUA.

Voluntarios - Ponente Principal

Aukje de Boer – IUCN NL

Parece ser una proposición atractiva: conseguir jóvenes extranjeros voluntarios, saludables y entusiastas para realizar trabajos de conservación en las reservas. Pero la realidad puede ser todo lo contrario. Ciertamente hay potencial en el uso de voluntarios extranjeros, los cuales si son dirigidos adecuadamente, pueden convertirse en los mejores abogados por la conservación así como posibles conservacionistas en el futuro. Sin embargo, son vitales una serie de procedimientos para elegir y manejar a los voluntarios, para así poder salvaguardar a las organizaciones de posibles desastres. Los voluntarios extranjeros frecuentemente son jóvenes, entre los 18 y 23 años de edad y muchas veces nunca han vivido lejos de su hogar y de su país. Se enfrentan a una cultura, a un clima y expectativas muy diferentes, y con un grado de libertad que probablemente no tenían en casa, por lo que es de esperarse que ocurran problemas. Y los fracasos pueden generar impactos negativos a largo plazo que pueden tomar años en superarse.

Está también el aspecto financiero al recibir voluntarios. El proveer de guía adecuada, comida y albergue a los voluntarios puede resultar caro en dinero y en tiempo. Aunque muchos voluntarios no entienden por qué les cobran si ellos están trabajando gratis, la mayoría lo entenderá una vez que sepan en qué son utilizadas sus contribuciones.

Al fijar el precio para los voluntarios, es importante tomar en cuenta que en general los costos disminuyen cuando la persona se queda más tiempo, está altamente calificada o viene como parte de un grupo. Una opción es establecer diferentes tarifas para las diferentes clases de

voluntarios y la otra es fijar la misma tasa para todos. En el primer caso, el programa tiene ganancias cuando el anfitrión recibe muchos voluntarios por un largo tiempo, o estos están altamente calificados o vienen en grupos, en el segundo caso las ganancias dependen del número de voluntarios.

Independientemente de la opción elegida, es poco probable que el programa de voluntarios genere más que lo suficiente para cubrir sus propios costos, por eso es importante preguntarse antes de iniciar un programa de voluntarios si los beneficios no materiales son mucho más importantes que los materiales.

Durante la discusión se señaló que se debe prestar atención al impacto negativo para la gente local ya que los voluntarios realizarían sus trabajos potenciales. Por ejemplo, los \$2,000 dólares pagados por los voluntarios para trabajar por un par de semanas podrían ser utilizados para emplear a una personal local por todo un año! Esto normalmente no es tomado en cuenta, pero es importante tratarse de asegurar que no se pierdan empleos permanentes debido al uso de voluntarios. En el lado positivo, los voluntarios pueden traer ventajas a las comunidades al proveer de intercambios culturales.

Fundaeco se asegura que los voluntarios paguen el salario de una personal local para que trabaje con ellos, proveyendo de esta manera de trabajo y de oportunidades para buenas relaciones sociales. Ellos también reconocen que los voluntarios no calificados llegan con grandes expectativas sobre lo que quieren y no necesariamente esperan hacer contribuciones. Por lo tanto, mucho tiempo y energía pueden ser invertidos sin resultados tangibles. Para resolver esto, Fundaeco ahora emplea a un trabajador local, pagando \$50 dólares por semana, para actuar como 'compañero' del voluntario. También debería de reconocerse que aún cuando no haya resultados tangibles por tener voluntarios, si ellos han tenido una buena y motivante experiencia, en el futuro ellos se pueden convertir en embajadores importantes tanto para la organización como para la conservación.

REGUA depende fuertemente de voluntarios, ellos se anuncian y reclutan en sitios de internet internacionales. El contacto con las comunidades es también parte del programa en intento de consolidar a los voluntarios dentro de las comunidades.

PRRFC tiene amplia experiencia con voluntarios experimentados en buceo para llevar a cabo monitoreos marinos a lo largo de los 1200 km de costa, y los resultados en general han sido positivos. Si se hubieran utilizado científicos para realizar el mismo trabajo, ésto hubiera sido muy costoso. A veces es difícil evitar los choques culturales, generalmente asociados con conductas inapropiadas (ej. la manera de vestir, beber alcohol, etc.).

Pero en el lado positivo los voluntarios han hecho un excelente trabajo de conservación, han sido capaces de generar conciencia sobre la conservación en las comunidades locales y también han ayudado a enseñar inglés. Los voluntarios, si son seleccionados cuidadosamente y entrenados adecuadamente con anterioridad, pueden ser una útil ventaja para los proyectos.

PfB ha tenido experiencias similares y confirmó que la organización y el entrenamiento son elementos clave. Las diferencias culturales deben de ser reconocidas y solucionadas, y las comunidades locales también deben de entender como encajan los voluntarios en las operaciones y quiénes son los propietarios de la reserva. Por ejemplo, por mucho tiempo PfB tuvo que luchar para convencer a la gente local que la RBCMA pertenecía a Belice, ya que la comunidad tenía la fuerte convicción de que pertenecía a extranjeros, debido a la constante presencia de voluntarios extranjeros. PfB procuró resolver éste problema al colaborar con estudiantes belizeños, lo cual tuvo el bono extra de la educación. A los voluntarios no se les cobra una cuota, pero se espera que ellos cubran sus gastos de manutención, alojamiento y administración.

La Fundación Jocotoco recomendó que el recibir voluntarios debiera ser visto como un gran compromiso, y que si las ONGs no se sienten capaces de tomar ésta responsabilidad entonces ellos no deberían hacerlo, debido a que es algo complejo e implica mucho tiempo.

ECOAN está ganando más experiencia en éste campo ya que ellos ven a los voluntarios como un recurso en crecimiento. Y es importante saber como relacionarse con las agencias de voluntarios para asegurarse de que ellos provean de los voluntarios que se necesitan, en lugar de enfocarse en lo que la agencia quiera. Por ejemplo, una agencia envió un voluntario a ECOAN al cual le habían dicho que llevaría a cabo trabajos de reforestación, sin embargo no era la estación apropiada del año para la reforestación!. A veces simplemente no es posible 'proveer' de un proyecto que cumpla con las expectativas del voluntario generadas por las agencias. En general ECOAN prefiere trabajar con instituciones y universidades.

Las experiencias de otras organizaciones enfatizaron los siguientes puntos:

- Es importante tener un proceso de selección de voluntarios, ya que un 'mal' voluntario puede causar muchos problemas que pueden permanecer aún después de que ellos se han ido. Ellos deben de tener las habilidades necesarias, ser dinámicos y motivados por el trabajo de conservación.
- Los voluntarios deberían cumplir las expectativas de la ONG y no las propias. Hay que identificar las expectativas del voluntario. ¿Quieren trabajar con la tierra/ en

el campo/en la oficina? ¿Cuáles son sus preferencias? ¿Cuál es el tiempo límite estándar? Tres meses debería de ser el mínimo, pero para ser realmente efectivo idealmente deberían de ser seis meses.

- La salud, las vacunas y las enfermedades son posibles problemas, junto con el calor el cual causa irritabilidad en muchos voluntarios.
- Hay que asegurarse que todos los voluntarios tengan el seguro adecuado antes de unirse al programa.
- Las organizaciones deberían de considerar recomendarse unas a otras ante los voluntarios y las agencias de reclutamiento.
- Que los voluntarios sean capaces de hablar la lengua local es algo muy importante, si no crucial, para algunos proyectos, ya que de otra manera pueden ser improductivos.
- Los voluntarios nacionales, son tal vez muchos más importantes (ProBosque tiene acuerdos con las universidades nacionales y por lo tanto la mayoría de sus voluntarios son ecuatorianos).
- La clave del éxito es asegurarse de que las expectativas sean realistas: para muchos voluntarios la realidad nunca es tan buena como sus expectativas mientras están en el campo, aunque, por supuesto una vez que regresan a casa y empiezan a digerir la cantidad de experiencias que han tenido terminan con una versión completamente diferente a como vieron las cosas en ese momento.
- Ser flexible con los voluntarios es muy importante y debería de ser posible cambiar sus tareas si es que existe un problema.
- Hay que tener en cuenta que habrá éxitos y fracasos, por lo que es necesario desarrollar la manera de manejar ambos – ej. mantenerse en contacto con los mejores voluntarios y utilizarlos como embajadores o asegurarse que los voluntarios menos hábiles no causen impactos negativos en los otros voluntarios o en la organización.

Se hizo notar que existen programas de intercambio de guardabosques, y el costo de éstos puede ser accesible ya que sólo implica los gastos de transporte.

- WTI [Wildlife Trust of India] tiene experiencias con programas de intercambio a través del Foro Global del Tigre. El objetivo principal es mostrar a los guardabosques de otros países a los tigres de la India, ya que algunos guardabosques trabajando por la protección del tigre en Siberia nunca han visto a un tigre en su vida, por ejemplo.
- ECOAN ha intercambiado guardabosques con una organización en Ecuador y *viceversa*. Ellos enseñan cómo tomar datos, cómo utilizar una cámara digital, disparar un arma, etc. El programa RARE ha colaborado con enseñar a los guardaparques cómo trabajar con la gente local.

- La Fundación Jocotoco actualmente está entrenando a sus propios guardabosques para que éstos a su vez ayuden a los guardabosques recién reclutados por la Fundación Ecominga. FJ está muy interesada en las oportunidades de intercambio, no sólo para ayudar al desarrollo personal de sus guardabosques, sino también por que esto genera un compromiso en el grupo laboral. Adicionalmente, algunos programas ayudan a los guardabosques a aprender inglés, lo cual es muy importante para el ecoturismo, especialmente para los guías de aves.
- En REGUA los grupos de investigación enseñan a los guardabosques acerca de la dinámica de la naturaleza, lo que ha resultado ser una experiencia enriquecedora para los propios guardabosques.
- PfB ha estado involucrada en un programa de guardabosques a nivel nacional. En Belice, después de recibir adiestramiento, los guardabosques reciben el grado de 'guarda especial' lo cual les otorga el derecho para arrestar gente, dandoles cierto grado de poder y de autoridad para proteger las áreas apropiadamente.

Se acordó que los programas de intercambio era una herramienta muy útil, y se les solicitó a WLT/ IUCN NL si era posible que dieran financiamiento para maximizar el potencial de esta red.

La educación de los visitantes y el turismo de los donantes potenciales son aspectos importantes a considerar por todas las ONG. Cada visitante a una reserva es un donante potencial y por otro lado, si el visitante tuvo una mala experiencia no regresará y no la recomendará a otros. Por lo que es muy importante asegurarse que las experiencias de los visitantes sean positivas. Ya sea entrenando a los guías del parque para que tengan buen conocimiento de las aves y de otras especies de la reserva, o al personal en las instalaciones para visitantes, o a los choferes, ya que todos ellos son representantes del país y de la organización. Una buena experiencia para los visitantes puede generar fondos y las mejores relaciones públicas disponibles y a ningún costo.



Donantes del WLT visitan la reserva de REGUA y contemplan por sí mismos los últimos fragmentos de la Mata Atlántica. Esta pareja en particular escogió conmemorar su boda financiando la compra de un sector de tierra a través de REGUA.

Si tomamos por ejemplo el caso de Bernard y Oonagh Segrave-Daly, los cuales apoyan a World Land Trust y viven en Suffolk, Inglaterra. El Sr. y la Sra. Segrave-Daly estaban interesados en visitar la Estancia La Esperanza, que pertenece y es protegida por la Fundación Patagonia Natural. La primera visita la hicieron hace seis años y fueron recibidos por José María Musmeci y por el personal de La Esperanza con tanta calidez y conocimiento de causa, que instantáneamente se sintieron involucrados con el proyecto. Desde entonces han regresado en dos ocasiones, han realizado donaciones y organizado eventos para recabar fondos para el proyecto y les hablan a todos sus amigos y conocidos acerca del maravilloso trabajo que está siendo realizado por el FPN. Nada puede superar este tipo de interacción y de experiencia.

La moraleja de la historia es: **En todos los casos, ya sea turismo, voluntarios o en educación, asegúrate de manejar las experiencias.** No inflen los números de aves, si es probable que el clima sea malo dilo y si las instalaciones son muy rudimentarias esto debe de quedar muy claro desde el principio. Esto no necesita sonar negativamente y en general los visitantes que van a las reservas naturales no están esperando instalaciones lujosas, pero las organizaciones tienen que ser honestas acerca de la realidad. Los visitantes serán capaces de verlas por sí mismos, así que no tiene caso atraerlos con falsas pretensiones, ya que esto sólo puede llevar a una mala experiencia.

El cerrar la sesión, John Burton de *World Land Trust*, dijo que para las organizaciones donantes, recomendar voluntarios a sus colegas era un tema delicado. Mucha gente, particularmente estudiantes, se acercan a WLT para preguntar como pueden trabajar de voluntarios con sus organizaciones asociadas en otros países. Y esto no puede ser tomado a la ligera y por regla general WLT les dice que primero ellos deben de trabajar para WLT en sus oficinas del Reino Unido para adquirir experiencia y para que WLT pueda evaluar sus capacidades. Esto generalmente los desanima, lo cual WLT lo ve positivamente como una forma de evaluar el grado de compromiso. Generalmente WLT sólo recomienda voluntarios de licenciatura o de posgrado, donde su actividad como voluntario es parte del curriculum de la carrera y ellos no pasarán la universidad a menos de que hagan un buen trabajo. Por experiencias pasadas WLT no recomienda alumnos que se están tomando un año libre. WLT también organiza Tours de Estudio para los representantes de los socios de proyecto y existen oportunidades para el personal de las organizaciones asociadas para que trabajen en las oficinas del WLT.

Subastas del Paisaje

Ponente Principal

Daan Wensing – Triple E

La Triple E (Economía, Ecología y Experiencia) es una compañía inspirada por un concepto frecuentemente reconocido por los conservacionistas, que la naturaleza 'no tiene precio' y consecuentemente tiene un valor monetario. Para probarlo y para hacerlo atractivo a los inversionistas, se decidió que la Triple E debería de ser una compañía con fines de lucro. Un objetivo importante es que para hacer que la conservación sea algo positivo, en lugar de protestar en contra de las actividades dañinas, hay que enfocarse al valor intrínseco y al atractivo que tiene la naturaleza.

Subastas del Paisaje: El concepto de Subastar el Paisaje se origina en Holanda, donde la mayor parte de la naturaleza esta en manos privadas y la falta de financiamiento amenaza la conservación de la biodiversidad. Para una Subasta del Paisaje, el paisaje es dividido en elementos tangibles llamados 'elementos del paisaje', por ejemplo un corredor para la vida silvestre, una poza, o un grupo de árboles. El terrateniente entonces determina el precio mínimo para cada elemento calculando cuanto le costaría mantener las funciones ecológicas de esos elementos del paisaje por los siguientes 10 años.

Antes de que la subasta se lleve a cabo, se publica un catalogo enlistando todos los elementos del paisaje, los términos y las condiciones, y las 'reglas del juego'. De esta manera los compradores pueden basar sus ofertas en información relevante. El catálogo es también publicado en línea y los compradores potenciales son contactados a través de los medios de comunicación y las redes importantes.

El 15 de septiembre de 2007, cerca de 300 personas (representantes de bancos, firmas de contabilidad, una planta de tratamiento, una secundaria y muchos ciudadanos) participaron en la primera Subasta del Paisaje de la historia, la cual se llevo a cabo en el área natural que estaba siendo subastada, y se obtuvieron euro 150,000 para el mantenimiento del paisaje para los siguientes 10 años.

Los elementos del paisaje que son 'vendidos' en la subasta, en realidad no cambian de manos ya que ellos siguen siendo propiedad del terrateniente. Los partici-

pantes sólo 'compran' o pagan los costos de mantenimiento de ese elemento, no al elemento en sí mismo. El dinero colectado a través de la subasta es manejado por una Fundación regional o una ONG, la cual también monitorea que se cumplan los acuerdos. Los contratos son entonces entre los terratenientes y la Fundación/ONG, así como entre los postores y la fundación/ONG.

Todas las ofertas son etiquetadas claramente, asegurando de esa manera que el dinero pagado por un elemento del paisaje en particular se utilizado sólo para ese elemento. Esto es algo clave dentro del concepto de las Subastas del Paisaje: existe un vínculo directo entre los pagos y el producto. Cuando el dinero pagado por un elemento excede el costo, el subastador y el postor determinan en que otro elemento se deberá de gastar ese dinero extra. Esto asegura que haya una influencia transparente, tangible y directa. Los postores pueden ir y 'disfrutar' los elementos que ellos compraron.

Las subastas ayudan a mostrar el valor que tiene nuestro paisaje y a romper la barrera entre aquellos que puedan cuidar de él y aquellos que reconocen el valor de este servicio. Las compañías pueden mostrar su compromiso con el paisaje de una manera tangible y comunicar que la Responsabilidad Social Corporativa puede ser convertida en algo real (la conservación de los elementos del paisaje). Una agencia funeraria, por ejemplo, compró un área que tenía un montículo funerario ancestral que estaba en un área protegida ya que ellos sintieron que era su responsabilidad de hacerse cargo de un legado que esta tan íntimamente ligado a su negocio.

Las donaciones a través de las subastas son también deducibles de impuestos, ya que los pagos son hechos a una ONG, lo cual lo hace aún más atractivo a los participantes. Los ciudadanos pueden y de hecho participan – comprando el árbol bajo el cual tuvieron su primer beso, el área donde pasean a su perro, el seto que está cerca de su casa. Una escuela adoptó un seto y los alumnos ayudan en el mantenimiento y también es utilizado como una herramienta educativa. Un grupo de personas que no se conocían unieron sus esfuerzos y compraron un elemento de paisaje al cual todos se sentían conectados pero que era muy caro para comprar individualmente. Esto muestra claramente el poder de ésta nueva herramienta: el vínculo directo entre lo que pagas y lo que obtienes.

Daan Wensing explicó las tecnicidades: "Si yo compro, el contrato es entonces entre la fundación y yo, la cual determina cuánto y para que. El dinero es pagado por adelantado y los intereses pagan los costos de la fundación. Existe otro contrato entre la fundación y el terrateniente. Cuando el terrateniente cumple con el contrato la cuota es pagada y la fundación realiza el monitoreo. El contrato es por 10 años menos un día, debido a restricciones gubernamentales, y el contrato determina que al final de éste, la propiedad es inmediatamente subastada otra vez".

En términos de las ofertas, al terrateniente se le garantiza cierta cantidad y el resto va a la fundación o es utilizado en otros elementos del paisaje que no fueron vendidos.

Subastando la vista desde la ventana: Parte del dinero que cobran las agencias de venta va a una fundación que paga por el mantenimiento del paisaje al cual están mirando las casas.

Nota: El título de propiedad nunca es vendido, las subastas sólo consiguen dinero para los costos de manejo y monitoreo.

Puntos discutidos durante la sesión:

- 'Los compradores' reciben un certificado donde se aclara lo que ellos 'compraron' y el precio que pagaron. En las leyes Holandesas las donaciones a fundaciones son deducibles de los impuestos del donante ('comprador').

- No existe un registro oficial, ya que la 'compra' sólo está relacionada con los derechos de uso, y no con los derechos sobre la tierra. Es una transacción privada.
- Si el propietario no cumple con los acuerdos, entonces no recibe el dinero y puede ser llevado a la corte por incumplimiento de contrato. El no cumplimiento también tiene efectos negativos en las propiedades vecinas, por lo que la presión de los vecinos puede ser otra razón por la que se cumpla el contrato. El registro podría hacer esto mas seguro, pero generalmente los propietarios prefieren no hacerlo. Aunque el contrato es la base, la confianza es también muy importante. Si el propietario muere o vende el contrato permanece válido.
- Al principio se le pregunta al propietario cuánto cuesta mantener cada elemento, y después de una negociación, el precio es acordado de manera que sea aceptable para todos.
- La ONG es la que sugiere qué es lo que necesita financiamiento, y Triple E los 'vende'. Prácticamente todo puede ser 'vendido', por lo que es posible cubrir los costos de mantenimiento.
- En las subastas, Triple E cobra una cuota del 5%, pero con un máximo. La cuota cubre los costos de organizar la subasta y un poco extra más. La cuota es agregada al costo de manejo acordado con el propietario. Por el momento las subastas no son con fines de lucro.

Fundaeco tiene una muy buena relación con un banco y hace cinco años ellos le presentaron una propuesta basada en Eco-bonos. El objetivo era garantizar un esquema de Garantías Colaterales. El banco no lo aprobó en ese momento, pero las cosas han cambiado desde entonces y tal vez ahora sea posible retomar este proyecto y poner los bonos en el mercado, lo cual podría generar fondos para propósitos de conservación.



Fuentes de financiamiento: Financiamiento (Inter) Gubernamental, Financiamiento por Fundaciones y Fondos Patrimoniales, Financiamiento Privado y Corporativo.

Buscar fuentes de financiamiento fue uno de los temas claves que se tocaron en el simposio, y fue por supuesto uno de los problemas principales que han estado enfrentado los directivos de todas las organizaciones que asistieron al simposio. Ellos tienen una experiencia considerable en un amplio rango de mecanismos de financiamiento, y los delegados pudieron intercambiar experiencias y aprender unos de otros. Fue muy claro que cada proyecto requería aproximaciones individuales al financiamiento, pero también había factores comunes, de los cuales la innovación y creatividad son factores clave para el éxito.

Financiamiento (Inter) Gubernamental Ponente Principal

Marco Cerezo - Fundaeco

40

El mensaje principal, cuando se expuso el tema de financiamiento gubernamental, es que es necesario ser creativo y entusiasta cuando se necesita llevar a cabo cualquier tipo de acercamiento, en dónde las "buenas ideas, promovidas con pasión, pueden generar sus propios recursos". Los departamentos que tradicionalmente no son conocidos por ser donantes para la vida silvestre, pueden actuar como una nueva fuente de financiamiento, incluyendo: El Ministerio de Agricultura y otras instituciones agrarias, el Instituto de Turismo y el Ministerio de Economía.

El financiamiento gubernamental puede proveer de múltiples fuentes de financiamiento, en adición a la estabilidad que es generada por tener un portafolio con diferentes fuentes de financiamiento, incluyendo: esquemas de incentivos, financiamiento generado a través de las cuotas a turistas, apoyos y donaciones, pagos por servicios ecológicos, inversiones, regalos en especie, financiamiento porcentual de impuestos ya existentes e incentivos económicos. Algunas fuentes pueden también jugar un rol educativo, ej. calcomanías para autos verdes que financian la captura de carbono.

Por último, el financiamiento proporcionado por fuentes gubernamentales, tal vez para costos que son difíciles de cubrir a través de medios más tradicionales, como el salario de los guardas, también sirve como fondos de contrapartida para fundaciones internacionales.

Puntos principales de la discusión:

- Iniciativas de "Calcomanías verdes" ya existen en Brasil, mientras que en Guatemala, la iniciativa aún está en la fase de planeación, con ONGs trabajando para que el gobierno acepte este principio. Si el gobierno aprueba esta propuesta, se iniciará una campaña de educación para explicar que los autos producen bióxido de carbono, lo cual daña al ambiente. La calcomanía puede ayudar a compensar por estas emisiones de carbono.
- Se pensó que los esquemas de inversión son muy riesgosos ya que los bancos jóvenes pueden ir en bancarrota y es también sabido que son administrativamente costosos – 20-50% de los fondos invertidos en el Banco de Desarrollo Rural son reinvertidos para garantizar la continuidad.
- La gente local criticó un esquema de PSA con una compañía de agua local manejada por Fundaeco, ya que la gente tenía la percepción de que los representantes de la ONG eran hombres de negocios dedicados a generar ganancias, el problema fue resuelto a través de discusiones abiertas donde se explicó en qué eran utilizados los fondos. Los fondos generados a través del esquema PSA son asignados a un área protegida específica, los fondos son utilizados de acuerdo al presupuesto aprobado por la compañía de agua para proteger la cuenca. Inevitablemente surgieron conflictos políticos, por ejemplo alguien con un puesto alto quería una rebanada del pastel.
- Fundaeco actualmente está demandando que 10% del impuesto por el gas vaya hacia la conservación, utilizado como justificación los problemas de carbono. Se hizo hincapié que esto fue propuesto para un impuesto ya existente ya que proponer la generación de un nuevo impuesto sería mucho más difícil de lograr. También en Guatemala, los municipios no les cobran el impuesto completo sobre la renta a las ONGs conservacionistas, en el caso de reservas naturales, y se piensa que esto podría tener un impacto significativo en el financiamiento en caso de que la situación cambie en el futuro.
- En Guatemala, 3% del PIB se destina a la conservación, una cifra mucho menor que la destinada a educación, salud y agricultura. Sin embargo, el hecho de que exista un presupuesto para la conservación es visto como un muy buen comienzo y tiene un impacto psicológico positivo en términos de la percepción pública y política sobre la conservación.

Fundaciones y Fondos patrimoniales

Ponente principal

Alberto Yanosky - Guyra Paraguay

Fondos patrimoniales: ¿Cómo pueden éstos trabajar mano a mano con la conservación?

Definición: Una suma de dinero es invertida, la cual gana intereses para el beneficiario: Se reinvierten los intereses en la conservación, un instrumento financiero que provee de una fuente de ingresos sustentable. Establecer los fondos patrimoniales es complicado, ya que requieren una significativa cantidad de tiempo y esfuerzo, y una sólida estrategia/plan de manejo/estructura, pero que tiene el potencial de generar buenas ganancias. Probablemente a toda ONG le gustaría tener un fondo patrimonial. Un colchón financiero, ganando intereses con el sólo propósito de cubrir los costos básicos, para lo cual es notoriamente difícil conseguir fondos. Pero las opiniones acerca de los fondos patrimoniales son diversas. En general, la creación de los fondos patrimoniales surge a después de que la urgencia inicial de una campaña empieza a desaparecer. Este es un buen modelo para cierto tipo de financiamiento de las organizaciones, donde existe una campaña fuerte, y para lo cual los fondos son conseguidos exitosamente. Pero éste nunca será el caso de la conservación, ya que la necesidad urgente siempre será mucho mayor que las habilidades para conseguir fondos por parte de las ONGs. En otras palabras, el trabajo de una ONG para la conservación nunca termina. Todos estuvieron de acuerdo que conseguir fondos para la compra de tierras y los trabajos de conservación serán siempre una prioridad, la otra prioridad es crear una organización sustentable.

Parece un acertijo el hecho de que conseguir fondos patrimoniales es probablemente más fácil para las organizaciones más grandes y mejor establecidas, mientras que para las ONG conservacionistas, las cuales en general tienden a ser más pequeñas y enfocadas en metas de conservación, los tiempos y los recursos son generalmente limitados. En EEUU por ejemplo, conseguir fondos patrimoniales está al frente de las prioridades de las organizaciones, y en dónde instituciones grandes (por ejemplo TNC y WWF) buscan fondos patrimoniales en Latinoamérica. Sin embargo, en el Reino Unido, los fondos patrimoniales son considerados como un 'lujo', y en general son conseguidos a través de herencias o instituciones financiadoras las cuales restringen sus apoyos para éste propósito. En general, los donantes no quieren ver que los fondos, que dieron para trabajos urgentes de conservación, sean puestos en un fondo patrimonial, cuando éstos podrían ser utilizados más efectivamente para resolver necesidades de conservación urgentes. Cada país es diferente y las opiniones sobre los fondos patrimoniales variaron. Pero la población y las presiones

sobre la tierra están creciendo y generalmente el costo de la tierra está subiendo todo el tiempo. Si la organización tiene dinero en el banco, ¿Sería mejor utilizar ese dinero para comprar y salvar tierras amenazadas mientras exista la oportunidad? Existe un conflicto entre invertir para la sustentabilidad a largo plazo, cuando uno podría dejar inactivo un dinero que podría salvar hábitats en el mundo que de otra manera se van a perder.

Sin embargo, algunas de las ONGs presentes, están trabajando para construir un fondo patrimonial algunas veces con el propósito de comprar su propio edificio para oficinas para así poder tener seguridad a largo plazo. En todos los casos es necesario identificar a un banco reconocido y en algunos casos esto significa que sea un banco en Europa o en Estados Unidos. Las inversiones éticas son un tópico importante en Europa, pero son muy complejos. También es importante poner atención sobre hacia dónde se va el dinero invertido, para asegurarse de que no está siendo invertido en algo que este causando problemas ambientales. Se hizo notar que la inversión en terrenos es bastante segura, pero que frecuentemente es difícil conseguir préstamos para comprar la tierra.

Puntos principales de la discusión:

- Alberto Yanosky señaló que las áreas protegidas en toda Latinoamérica están amenazadas por las invasiones. Guyra Paraguay podría recabar fondos para comprar todo San Rafael, o podría sólo seguir manejando una pequeña porción de tierra y construir un fondo patrimonial. La decisión sobre esto es estratégica y filosófica.
- Fundaeco tiene un pequeño fondo patrimonial, invertido en acciones, que genera buenas ganancias, pero con alto riesgo, las cuáles son utilizadas como garantías en el caso de que se necesita urgentemente un préstamo. Si es necesario, ellos también podrían vender las acciones (su valor comercial se ha duplicado).
- GESG dijo que el Fondo Patrimonial está creciendo, pero no está disponible a organizaciones pequeñas. No ha funcionado para la conservación en México, por lo que es importante no poner todos los huevos en la misma canasta.
- CODEFF dijo que en Chile las cosas son muy diferentes y que no se puede obtener un préstamo si uno tiene un fondo patrimonial.
- En Belice, 36% de la tierra esta actualmente bajo protección, por lo que en este caso no es necesario elegir entre compra tierra o fundar un fondo patrimonial, hay posibilidades para ambos.
- Lou Jost reiteró que las oportunidades para la conservación se pierden si la tierra no es comprada. La situación en el Ecuador no es como la de Belice, donde 4% de la tierra está en manos del PFB. Se agregó que las estrategias son específicas para cada país, pero hubo un consenso general con Lou Jost de que es necesario ser más agresivo en la compra de tie-

41

- rras. La declaración de una nueva área protegida es difícil, particularmente con las crecientes demandas por el crecimiento poblacional y los biocombustibles. La compra de tierras es una prioridad estratégica.
- Es necesario ser mucho más agresivo con las estrategias financieras: hay que identificar maneras para combinar la compra con los fondos patrimoniales. Debería también de ser posible encontrar la manera de transferir tierras que ya son privadas y están protegidas en activos que puedan ser utilizados para generar fondos adicionales.
 - GESG ha recibido una consultoría gratis por parte de *PriceWaterhouseCoopers* y esta interacción ha sido muy benéfica.

Se hizo también notar el rol que los gobiernos podrían jugar en la estabilidad de las ONGs: dónde las ONGs están llevando a cabo iniciativas de conservación que son parte de las responsabilidades de los gobiernos. Es necesaria una concientización sistemática para fomentar que los gobiernos valoren la conservación de los hábitats naturales y que destinen fondos para su protección. Las reservas han sido creadas a *perpetuidad* y en 30 años el financiamiento gubernamental debería de ser una parte importante de todos los planes financieros. Se hizo notar que en Guatemala, dos años de negociaciones generaron millones de dólares que pueden cubrir los siguientes 20 años de costos de manejo, por lo que es evidente que hay una retribución significativa de éstas negociaciones. Sin embargo, es importante tener una aproximación consolidada y se sugirió que esta red de ONGs formara una coalición para trabajar juntas en presionar a los gobiernos, haciendo notar que las negociaciones sólo deberían intentarse cuando se tenga una clara serie de objetivos.

Otros temas que se trataron en relación a los fondos patrimoniales fueron:

- La necesidad de tener un panel independiente con individuos capaces para gobernar los fondos.
- Tener en cuenta las amenazas potenciales, como las amenazas políticas y estar preparado para afrontarlas.
- Es necesario un estudio de factibilidad para saber si esto podría funcionar.
- Ser creativo y encontrar nuevas maneras de conseguir fondos. Por ejemplo, las loterías nacionales podrían ser utilizadas potencialmente.

Al terminar todos coincidieron que, en un mundo ideal, el donante podría proporcionar fondos adicionales como parte de la donación para la compra de tierras, para que éstos fueran utilizados en un fondo patrimonial para esa reserva. Si uno compra tierra, pero no puede asegurar que habrá fondos para su manejo, entonces esto compromete la conservación. La importancia de los fondos conseguidos por herencias o por testamentos fue identificado como una fuente potencial de importante capital para los fondos patrimoniales, y si los fondos provienen

de éstas fuentes entonces es perfectamente aceptable utilizarlos para establecer los fondos patrimoniales.

En términos de sustentabilidad todos coincidieron en que en cada contrato con una ONG se debería incluir un párrafo que estableciera claramente lo que podría pasar al área protegida en el caso de que la ONG desapareciera.

Financiamiento Corporativo y Privado Ponentes Principales

Vivek Menon – *Wildlife Trust of India*

John Burton - WLT

El tema de financiamiento corporativo, fue presentado por John Burton, y lo expuso utilizando como caso de estudio, los 20 años de experiencia que tiene la WLT en conseguir financiamiento. En la experiencia de la WLT, ha sido necesario tener una buena reputación que esté sólidamente establecida para poder atraer a corporativos que apoyen a la organización. WLT ha encontrado que el factor principal que para atraer ésta forma de apoyo ha sido el Internet y por lo que es importante que la organización tenga un buen sitio de red. WLT ahora gasta el 80% de su presupuesto para promoción en su sitio de Internet, enfocándose en hacerlo fácil de utilizar, fácil de encontrar (a través de la optimización de los buscadores), dando actualizaciones regulares a través de comunicados de prensa, informaciones de los proyectos y blogs para así poder ser encontrados por los buscadores de Internet más importantes. WLT ha encontrado que es crucial dedicar tiempo y dinero en desarrollar un buen sitio de Internet para así poder tener un impacto significativo en los donantes corporativos, muchos de los cuales están donando por el valor que tiene esto para sus relaciones públicas y por lo tanto quieren que esta publicidad sea maximizada.

La experiencia de WLT al trabajar con donantes corporativos ha generado algunas reglas inamovibles, necesarias tanto para la creación de una relación significativa ente el donante y el receptor, pero también para mantener la integridad del trabajo de la organización.

- Aunque la mayoría de los corporativos donan por razones relacionadas a las relaciones públicas, otras desean permanecer anónimas. Algunas también donan para recibir la publicidad de que están ayudando una organización ambiental a pesar de que sus productos no son amigables con el ambiente (conocido como el 'lavado verde'). WLT considera estos donantes potenciales con cuidado y en el pasado a declinado la ayuda de algunos donantes ya que su donación era con el propósito de hacer un 'lavado verde' lo cual podría potencialmente dañar la reputación de la organización.
- Una persona tan conocida como *Sir David Attenborough* es muy atractiva para los donantes corporativos,

- pero es importante no utilizar de más está figura ya que podría devaluar su prestigio de figura importante. Lo mismo se aplica para el tamaño de la organización, donde el grado de exclusividad se pierde cuando una organización se vuelve muy grande. A pesar de ser pequeña, WLT ha atraído a donantes muy importantes.
- Los costos básicos deberían de ser identificados con anterioridad, aunque la mayoría de los negocios aceptan esto sin problemas, como medida estándar un 15% de costos básicos en realidad significa un 85% de ganancias, lo cual es totalmente aceptable.
 - La ONG debe de lograr los resultados prometidos, proveyendo de un reporte adecuado y la evidencia de cómo fueron gastados los fondos. WLT siempre alienta (y ayuda a facilitar) las visitas a los sitios en donde se llevan a cabo los proyectos y a conocer los socios de proyecto.

Gran parte de la discusión sobre este tema fue sobre si un donante potencial debería de ser aceptado o rechazado, y fue claro que las opiniones sobre esto variaban considerablemente. Los puntos de vista incluyeron:

- Guyra Paraguay esta preocupada en tener un buen balance entre la diplomacia y la hipocresía y por esa razón Guyra no acepta financiamiento de compañías tabacaleras o relacionadas con el alcohol.
- Iniciativa Amotocodie no acepta ningún financiamiento corporativo, ya que es imposible saber de dónde viene el dinero, y IA tampoco permite a los donantes utilizar el nombre de la organización. IA tampoco acepta dinero del gobierno ya que está asociado a corrupción y a políticas corporativas.
- Ó *Boticario* revisa a los donantes caso por caso y también reconoce el potencial que los primeros financiamientos tienen como una puerta de acceso para trabajar con una organización a otros niveles (educación por ejemplo).
- Fundación Palma, una organización chilena, reconoce con facilidad que rechazaría a todas las organizaciones petroleras. Sin embargo, entiende que la extracción de petróleo así como las operaciones mineras son vitales para el desarrollo de los países, y debería en su lugar establecer el interés de las compañías en mitigar los efectos de sus actividades y en otras actividades sociales y ambientales.
- Fundación Jocotoco resaltó la necesidad de discutir todos los temas con el panel principal de las organizaciones. Una compañía de petróleo construyó un ducto que cruza gran parte de Ecuador, e iba a ser establecido un 'ecofondo' para hacerse cargo con este problema del ducto, y se solicitó a Jocotoco que manejara los fondos. Jocotoco había recientemente adquirido algunas reservas y para mantener la credibilidad por parte de las comunidades rechazó la propuesta. Ellos no siempre se oponen al financiamiento corporativo pero están concientes de que deben de ser manejados sabiamente.

- ECOAN mencionó que ellos reciben fondos de una compañía de cerveza para la construcción de capacidades y también de viajes internacionales que promueven su organización, así como de una compañía minera. Ellos reconocieron que dialogar con las compañías también ayuda para difundir el mensaje de conservación.
- ProBosque ha estado trabajando con una organización minera/cementera por los últimos 15 años antes de que el lavado verde se convirtiera en un problema real. Ellos reconocen que las organizaciones no deberían de ser cínicas y aceptar a veces la sinceridad de las compañías cuando se realiza una donación. Al trabajar con Holcim (la compañía minera/cementera) ha sido muy fácil, ellos aprueban el presupuesto y ProBosque lo ejecuta. Holcim también tiene que informar a ProBosque de todos los contratos importantes que tengan.
- En relación a las compensaciones por las emisiones de carbono, WLT considera que vale la pena alentar a cualquiera que esté tratando de hacer algo en relación con el cambio climático. A menos que se aun caso muy obvio de lavado verde, WLT los toma en serio. Se espera también que las compañías realicen otras acciones internas para reducir la fuente de sus emisiones antes de que ellos busquen las compensaciones, WLT tiene un precio muy alto para las compensaciones, lo que selecciona a las compañías comprometidas seriamente con las menos serias. Si la compañía acepta estos precios altos, incluido los beneficios para la biodiversidad, entonces vale la pena trabajar con ella.

Durante gran parte de la discusión se hizo notar que es muy importante conocer al donante y sus intereses en temas ambientales. En muchas ocasiones las donaciones pueden haber surgido de un departamento particular dentro de alguna compañía, o una persona que tiene intereses genuinos en temas ambientales y simplemente está proveyendo los medios para financiar una buena causa, independientemente de la fuente. John Burton también resaltó el hecho que de todos modos la donación siempre podría darse a otra organización, por lo que era crucial no perder la oportunidad, o que el financiamiento fuera a otra causa menos importante, lo cual podría ser evitado.



Cuando donantes corporativos realizan donaciones mayores para la compra de tierras, por lo regular les complace contar con seguimiento y evidencia de su apoyo para mostrar a su personal y clientes. Ocean Contract Cleaning es un donante mayor del World Land Trust y está actualmente apoyando la compra y protección de tierras a través de Guyra Paraguay.

Sustentabilidad Social y Involucramiento Comunitario

Ponente Principal

Benno Glauser – Iniciativa Amotocodie

Una parte esencial de los programas de conservación, si estos van a tener una sustentabilidad a largo plazo es involucrar a las comunidades locales, proveyendo de empleo y ayudando en los servicios de educación.

Los temas presentados en la presentación por Benno Glauser estuvieron en general fuera del ámbito de los otros delegados. De cualquier manera los participantes coincidieron en que los aspectos socio-antropológicos de la conservación son extremadamente importantes, y que en las reuniones futuras se le debería dedicar más tiempo para poder tener una discusión detallada.

Iniciativa Amotocodie (IA) es una pequeña ONG trabajando en el Chaco [Paraguay]. El Gran Chaco es un vasto sistema de gran biodiversidad que se extiende desde las tierras bajas de Bolivia hasta el norte de Argentina. Más de 15 millones de hectáreas del Gran Chaco aún son bosques vírgenes prístinos, los cuales también son el hogar y el territorio vital de por lo menos 4 grupos indígenas viviendo en un aislamiento voluntario. Ellos pertenecen a la Gente Ayoreo y hasta el momento no han establecido contacto con la civilización occidental.

IA está buscando protección para los grupos Ayoreo por un lado y por el otro les presta apoyo a los Ayoreo, con los que tienen contacto, en su solicitud a favor de perspectivas de vida sustentables para ellos mismos y también a favor de protección de sus territorios tradicionales los cuales cubren casi todo el Chaco paraguay del norte. Estos territorios se han convertido en numerosas propiedades privadas por las sociedades modernas y actualmente están sujetas a una deforestación absolutamente irracional enfocadas en crear espacio para las granjas dedicadas a la cría de ganado.

IA ha contribuido a detener esta destrucción ambiental a través de diversas medidas políticas y legales. También esta acción conjunta incluye la recuperación de partes de sus territorios a través de la compra de tierra, pero sin que los Ayoreo renuncien a sus derechos territoriales, esto fue implementado como una medida desesperada para comprar tiempo para los grupos asilados y para la integridad de su hábitat y su biodiversidad. En 2005, IA

compró su primera parcela de la tierra Ayoreo que es un bosque virgen. En enero de 2008, esta tierra fue reconocida por un decreto gubernamental como un 'Área de Protección Privada' perteneciente al patrimonio Ayoreo. Actualmente, IA está preparando el regreso del título de tierra correspondiente a la Organización del Pueblo Ayoreo, UNAP.

IA cree que existe un rol muy activo e importante de la población local en el manejo de los recursos naturales locales y las comunidades. Incluso más, si como en este caso, la población local en cuestión es un Pueblo Indígena profundamente enraizado en el territorio en el que ellos han vivido sustentablemente por siglos. Esta constatación tan favorable es una garantía para la protección y conservación de los recursos naturales, y que responde al mismo tiempo a los retos que hay actualmente para toda la humanidad.

La discusión estuvo confinada casi en su totalidad a responder preguntas específicas que surgieron durante la presentación.

Algunos de estos los puntos específicos fueron:

- En Paraguay la tala del bosque está prohibida en los territorios indígenas. Sin embargo, algunas veces las compañías pueden conseguir permisos y la corrupción es alta, pero IA no prevé grandes problemas. Con el aumento en el precio de los alimentos, las comunidades locales tal vez se vean forzadas a tomar ellos mismos el control de los recursos naturales.
- Los Ayoreo utilizan armas modernas, sin embargo sólo pocos de ellos son buenos cazadores, por lo que la caza está limitada.
- En algunas áreas protegidas en Guatemala, hay una mezcla de tipos de propiedad: privada, comunitaria y propiedad del estado. Cuando hay propiedad privada, Fundaeco compra la tierra, pero si es estatal entonces ésta es transferida al consejo nacional para las áreas protegidas, y si es propiedad comunal, entonces ellos trabajan con la comunidad.

El desgaste del liderazgo y sus efectos en la sustentabilidad institucional

La sustentabilidad de una ONG depende de la fuerte y sólida capacidad institucional. Como hemos visto, muchas de las ONGs representadas en el congreso, son pequeñas y con poco personal, los fondos son limitados y la responsabilidad principal para la sobrevivencia de la ONG generalmente cae en los hombros de su líder. El incesante peso de la responsabilidad generalmente causa estrés y el manejo del tiempo relacionado con los periodos afuera de la oficina genera tensión entre el personal. También puede causar tensión en la vida privada y en la salud. Se ha reconocido que muchos de los participantes en este congreso son cruciales para su organización por lo que trabajar hacia la estabilidad institucional es vital. Debido a que la amenaza a los hábitats naturales es siempre creciente, también hay una siempre creciente demanda del tiempo del personal y del líder. Pero hay que tener cuidado en los horarios extremos ya que la presión ejercida podría causar graves problemas institucionales: hay que tratar de reducir el estrés relacionado con dirigir una ONG. Para que sea posible la sobrevivencia de la ONG, la carga de trabajo en el futuro debería de ser sostenible y la mejor manera es el entrenamiento del personal y los voluntarios para que puedan manejar las responsabilidades institucionales y de conservación.

Se hizo notar que las crisis institucionales pueden surgir debido a desacuerdos entre el Consejo de Asesores; estos problemas pueden tomar mucho tiempo lo cual distrae los esfuerzos de las metas principales de la conservación. Una buena relación entre el Panel de Directores es vital para facilitar el funcionamiento de la organización y es importante ser capaces de reconocer que los miembros del panel pueden requerir entrenamiento en una gran variedad de aspectos relacionados con la organización, para que ellos puedan ser capaces de apoyar a sus directivos efectivamente.

La falta de capacidad es un gran problema y en algunos casos los donantes han apoyado la construcción de capacidades y de fortalecimiento institucional. Cuando sea posible las ONGs deberían desarrollar este tipo de relaciones y los donantes deberían de ser alentados a pensar más en el largo plazo y aceptar la parte que ellos pueden jugar en la sustentabilidad de la ONG. Mantener la atención en la capacidad institucional es clave – por lo que no hay que tomar programas que no estén de acuer-

do con estas capacidades. Se discutieron los talleres y programas de entrenamiento en la construcción de la capacidad institucional, pero aunque muchas de las ONGs coincidieron en reconocer su utilidad, ya que han participado en estos programas y frecuentemente con resultados extremadamente exitosos, muchas veces no han podido seguir participando simplemente por que son muy caros.

Por supuesto el líder siempre va a tener que lidiar con una multitud de actividades y retos diferentes y es poco realista esperar que estas vayan a estar siempre libres de estrés. Algunos delegados mencionaron algunas de las formas que ellos han encontrado para aliviar las situaciones de estrés, entre ellas: no tener una computadora en casa para reducir la tentación de trabajar sin parar, poner atención en comer bien y relajarse apropiadamente cuando sea posible, planear el retiro, tener pensiones y seguros médicos. No es necesario decir que planear para el futuro es esencial, así como compartir las responsabilidades, capacitarse y delegar tanto como sea posible.

Siempre existe el Peor Escenario y, desafortunadamente, el líder siempre debe de planear para esta eventualidad. La pérdida de jefes administrativos o de directivos siempre implica una gran presión para la organización. Guyra Paraguay ha atacado este problema designando tres coordinadores que comparten las responsabilidades más importantes. Ellos también han encontrado que la situación se ha hecho más fácil desde que el personal de Guyra se ha comunicado directamente con WLT y no siempre a través del director, lo que ha hecho posible que se estableciera una buena relación entre los directivos y el personal, liberando al director de parte de su trabajo.

El líder de una organización comentó que el mismo ha sufrido de desgaste lo que implicó que el panel tomara las riendas y llevara las cosas muy eficientemente. Por ejemplo, ellos tomaron la decisión de despedir algunos miembros del personal, una decisión que probablemente hubiera tomado el directivo con anterioridad. Ellos también hicieron algunas mejoras institucionales e introdujeron algunos procedimientos benéficos. Éste directivo en particular reconoció que a veces uno está muy cerca de la organización como para poder reconocer

dónde es posible hacer mejoras: siempre es un buen ejercicio tomar distancia de cuando en cuando y hacer lo posible para ver a la organización objetivamente.

La cuestión de la continuidad de liderazgo en una ONG es un tema que frecuentemente es mencionado por los donantes, que necesitan asegurarse que la ONG no se colapsará en el caso de que el carismático directivo deje la organización. Pero de la misma manera los donantes necesitan también reconocer que es necesario dar financiamiento para entrenar a los líderes del futuro. Los donantes también, a petición del directivo, deberían de ser alentados, cuando sea conveniente, a tratar con los miembros del personal y no esperar siempre tratar con el Presidente ejecutivo. El rol de las mujeres dentro de las ONGs fue discutido en relación al hecho de que en algunos países existe el sexismo. Mientras que esto fue difícil de manejar, se consideró importante que empoderar a las mujeres y que tuvieran posiciones importantes.

Al término de la sesión todos coincidieron que éste foro tenía un grupo de individuos y ONGs con mucha experiencia lo que podría formar las bases para un programa de intercambios. Éste programa podría funcionar para entrenar a los líderes del mañana y traer fortalecimiento institucional al mismo tiempo. Se pensó que esto sería una excelente idea y que se le daría seguimiento al término del simposio.



Finalizando: ¿Qué es lo que sigue?

Al finalizar el primer Simposio en 2006, todos coincidieron unánimemente que el forum había proporcionado la oportunidad importante y valiosa, para que las ONGs que manejan áreas protegidas pudieran relacionarse entre sí. Mejor aún, el forum estableció efectivamente un grupo sólido con experiencias similares, para la continua cooperación y las buenas relaciones. Al final del Simposio 2008 hubo una Discusión Abierta en cuanto a las futuras participaciones, inicialmente se enfocó en las siguientes consideraciones:

- En caso de que se lleve a cabo otro Simposio ¿Se debería de extender la invitación para incluir más representantes de ONGs?
- Los representantes de ONGs que participaron por primera vez en el Simposio 2008 dijeron lo útiles que habían encontrado las discusiones y esto reflejó el potencial para extender la red de ONGs para incluir a nuevas organizaciones en el futuro. Sobre esto hubo pros y contras, ya que se reconoció que el tamaño del grupo había sido un elemento clave para mantener el enfoque, por lo que mantener un tamaño manejable es una consideración importante.
- Los costos que implica la realización del Simposio deben de ser tomados en consideración.
- Son los representantes de las organizaciones socias los que deben decidir lo que sigue.

Antes de la discusión muchos participantes comentaron sobre el valor del Simposio:

"Es claro que nosotros no podemos realizar todo el trabajo, pero debemos de permanecer unidos. Yo creo que deberíamos de invitar más ONGs para continuar enseñando y aprendiendo unos de otros. Debemos de compartir y dar a conocer las experiencias discutidas en el simposio – especialmente con las nuevas organizaciones que son las que están llenas de energía!"

Francisco (Pancho) Sornoza, Fundación Jocotoco

"Yo estoy muy agradecido por este Simposio y por las contribuciones honestas que se hicieron. ¿Cómo podemos traer a ésta reunión experiencias a nivel nacional? Esta red necesita de combatir el cambio climático y cómo éste va a afectar al planeta como un todo. Necesitamos estar conscientes de que las cosas se van a poner peor y que necesitamos estar preparados para ello"

Alberto Yanosky, Guyra Paraguay

"La construcción de capacidades es muy importante para nosotros, ya que nos motiva y provee una gran oportunidad para aprender unos de otros. PFB está liderando una red de APPs [Áreas Privadas Protegidas] en Belice. Ésta es una buena herramienta para compartir experiencias y llevarlas a nivel nacional" Edilberto Romero, Programme for Belize

"Yo he aprendido mucho de este simposio y es muy algo muy valioso para las nuevas ONGs jóvenes como Ecominga. La discusión es una forma muy buena de aprender, ya que es mucho más interactivo que simplemente leerlo. Yo de verdad creo que debemos seguir invitando [nueva] gente para seguir difundiendo las lecciones positivas de un Simposio como éste"

Lou Jost, Fundación Ecominga

Los resultados positivos de éste simposio y el deseo de que se deberían seguir organizando fue unánime y al discutir que debería de hacerse en preparación para la siguiente reunión, se hizo hincapié en los siguientes puntos para ser discutidos con mayor profundidad y para ser tomados en consideración:

- Éste es un pequeño grupo pero muy dinámico, la efectividad de éste podría ser significativamente diluida si la participación se hiciera más extensiva y hubiera más gente participando.
- En ésta reunión hubo casi un 100% de los participantes que asistieron al primer simposio, lo que muestra lo útil que lo consideraron los representantes.
- Los directivos y los jefes administrativos pueden llevarse información que se relacione a problemas en su ONG y de hecho implementarla.
- Algunos países están representados por más de una ONG. ¿Deberíamos de considerar ser más democráticos y sólo permitir un representante por país?
- ¿Debería de reducirse la presencia de WLT y de IUCN NL?
- WLT y IUCN NL han financiado ambos simposios hasta ahora: ¿Es correcto que esto continúe siendo así? ¿Creen los participantes que los Simposios son tan importantes como para que su organización considere contribuir con algunos de los costos?
- Además de la publicación de las Memorias del Simposio podría existir la posibilidad de un libro, el cual podría ser utilizado por aquellos involucrados en Áreas Privadas Protegidas?

- El intervalo de tiempo establecido entre las reuniones es de 18 meses, lo cual es un periodo de tiempo razonable para mantener la continuidad y que los tópicos y la discusión se mantengan frescos.

Se sugirió que se podría desarrollar un fondo para atraer a donantes que contribuyeran a cubrir los costos de los participantes. Se pensó que ésta era una excelente idea a la cual se le podría dar seguimiento después del simposio.

- En ésta segunda reunión la calidad de las discusiones mejoró mucho debido a que los participantes ya se conocían y se habían establecido buenas relaciones. Se sintió que era importante mantener esta continuidad para que se siguiera fomentando la discusión. Todos coincidieron que es importante que la delegación IUCN NL y WLT permanezca al mismo nivel ya que les llamó la atención acerca de muchos temas que de otra manera las ONGs no hubieran sabido.
- La fuerza y la calidad del foro y las discusiones resaltaron el hecho de que se había formado una 'familia conservacionista' y muchos delegados sintieron que esto podría perderse si la participación fuera más amplia o diferente.

Al finalizar, fue muy claro que la mayoría de los participantes, a pesar de querer recibir ONGs nuevas y con visiones similares, estaban preocupados de que se perdiera la dinámica del grupo. Todos reconocieron que los participantes frecuentemente tienen la oportunidad de reunirse en otras reuniones y congresos internacionales en dónde la discusión podría retomarse, hecho que iba a pasar en el próximo congreso en Barcelona. WLT sugirió que podría ser posible organizar 'reuniones virtuales' y aunque esto no significa que las reuniones reales no son necesarias, este tipo de reuniones podrían proveer de un buen enfoque y también ayudar a seguir discutiendo la huella de carbono involucrada en los viajes del grupo. WLT y IUCN NL tienen reuniones regulares y podría ser posible informar a los socios de cuando éstas se van a llevar a cabo para que ellos también puedan involucrarse. Se acordó que las opciones para la discusión y disseminación de información deberían de ser consideradas en los meses siguientes.

Marco Cerezo (Fundaecco, Guatemala) comentó que ahora que el trabajo básico ha sido llevado a cabo los participantes deberían de reflexionar sobre el hecho de que el grupo se está convirtiendo rápidamente en un grupo de grandes terratenientes en Latinoamérica y en otros lugares.



Muchos temas fueron discutidos, pero había la necesidad de dar respuesta a ciertos temas incluyendo:

- La sustentabilidad social y el hecho de que muchos pueblos indígenas están adquiriendo impulso político. ¿Cuál es la mejor manera para atender las necesidades y los derechos de los pueblos indígenas en las APPs?
- ¿Cómo se pueden registrar las tierras como tierras de conservación en perpetuidad? ¿Cómo se puede lograr que los gobiernos reconozcan esto y conseguir excepciones de impuestos, guardabosques, fondos, etc?

Edilberto Romero (Programa de Belice) dijo que ejercer presión al gobierno era un elemento clave para el éxito y que la red de organizaciones podría ser utilizada para apoyar y fortalecer campañas. Por ejemplo, los problemas de impuestos habían sido un problema para PFB, pero debido al cabildeo exitoso PFB estaba ahora exenta de pagar impuestos.

Otras sugerencias incluyeron

- Designar a una persona la cual sirva de enlace para el contacto entre los socios y IUCN NL/WLT.
- Si se invitaran más representantes de organizaciones y donantes, tal vez habría la necesidad de sesiones cerradas para discutir agendas personales.
- Crear una lista de donantes que cubran los gastos de manejo, la cual deberá ser distribuida entre los socios.
- WLT y IUCN NL podría coordinar las contribuciones conjuntas de donantes para así poder escalar los proyectos.
- Identificar nuevas oportunidades para incrementar nuestra captación de donantes. Por ejemplo, sistemas de redes sociales como el Facebook.
- Hacer un listado de dónde la tierra está disponible fácilmente y dónde es necesario comprar, esto sería muy útil para WLT, ya que están tratando de crear una lista de tierras en venta para que los donantes elijan los sitios que les gustaría comprar.

Todos coincidieron en que era importante organizar el Simposio en un lugar como la Estación de Campo La Milpa, perteneciente al *Programme for Belize*, ya que recuerda a todos la razón por la cual están ahí, entre vida silvestre, rodeados de naturaleza y lejos de correos electrónicos y teléfonos: Mucho mejor que en un centro de convenciones.



Memorias del Simposio

“La compra de tierras como una estrategia de intervención para la Conservación de la Biodiversidad”.

24 al 28 de Septiembre del 2006
Hotel *Hoog Holten*
Parque Nacional *Sallandse Heuvelrug*, Holanda.

Llegada: Domingo 24 de Septiembre

- 30.30 Brindis de apertura
- 30.30 Cena buffet ofrecida por Willem Ferweda (IUCN NL Presidente Ejecutivo) y Marieke van Schaik y Judith Lingeman (Lotería Holandesa del Código Postal)

Día 1: Lunes, 25 de Septiembre

Sesión 1: Inicio y presentaciones individuales

Moderador: John A. Burton, Director Ejecutivo World Land Trust

Introducción al Simposio por John Burton (Presidente Ejecutivo), seguido por presentaciones de 5 minutos por los participantes, resumiendo su trayectoria y proyectos.

Sesión 2: ¿Cómo puede la compra de tierras ayudar a la conservación?

- ¿Cuáles son las amenazas que enfrentan las especies o los ecosistemas? (reales, las potenciales y las percibidas?)
- Que mediciones son necesarias llevar a cabo para realizar la jerarquización de las prioridades de Conservación? ¿Por que se seleccionó la compra de tierras como una estrategia de intervención?
- ¿Cuáles fueron/son las alternativas?
- ¿Cuál es el objetivo de la intervención: conservación de especies, conservación de ecosistemas, creación de corredores/ peldaños, compras estratégicas para evitar el acceso a las áreas vulnerables?

Sesión 3 y 4: Aspectos logísticos para los Proyectos de Compra de Tierras

- Aspectos legales, incluyendo la Tenencia de Tierras y los Derechos de Acceso.
- Procesos de Negociación
- Involucramiento Gubernamental
- Involucramiento Comunitario y Gente Indígena
- La importancia del involucramiento por las ONGs locales
- Compras estratégicas y los vínculos con la red de áreas naturales protegidas
- Riesgos potenciales y cómo manejarlos

Día 2: Martes 26 de Septiembre

Sesión 1 y 2: Haciendo proyectos sustentables – Explotación de recursos

- Tipos e implicaciones
- Explotación de la Flora y la Fauna
- Explotación no intrusiva, turismo (eco ó científico)
- Participación de las comunidades viviendo cerca de las áreas protegidas

Sesión 3 y 4: Haciendo proyectos sustentables – Servicios Ambientales

- Captura de Carbono
- Cuencas
- Biodiversidad y Monitoreo

Día 3: Miércoles 27 de Septiembre

Sesión 1: Consiguiendo financiamiento y las relaciones con los donantes

Presentación de las razones más comunes por las cuales una propuesta es rechazada, hecha por Marc Hoogeslag y Kirsty Burgess, y la discusión del formato de solicitud 'ideal'.

- Experiencias individuales al conseguir financiamiento, obstáculos y posibles soluciones
- Comunicación con los donantes
- Mercadeo de los proyectos

Sesión 2: Aspectos institucionales y planeación de negocios

- Administración a largo plazo de las ONGs
- Capitalización y planeación de negocios
- Requerimientos institucionales para lograr la sustentabilidad a largo plazo
- La viabilidad de poner en manos de las comunidades o los gobiernos el manejo
- Programas de educación y de contacto con las comunidades
- Preguntas adicionales surgidas de la primera sesión sobre la sustentabilidad.

Presentación del personal del Parque Nacional, excursión y presentación de Natuurmonumenten (Herman Reimerink y Feliko Prins)

Sesiones 3 y 4: Reuniones abiertas

Sesión informal en donde se discute cualquier tema surgido durante las sesiones anteriores, con la posibilidad de trabajar en pequeños grupos.

Día 4: Jueves 28 de Septiembre

Sesiones 1 y 2: Las necesidades futuras y el rol de las ONGs

- Influyendo en las políticas
- Incentivos (implementación/reforzamiento) para la compra y el manejo de tierras para la conservación
- Necesidades reales – transferencia de tecnologías, ideas para conseguir fondos y capacitación, capacitación de agentes locales.
- ¿Es necesario tener otro simposio? ¿Cuándo?
- Contenido de la publicación del Simposio
- Sugerencias sobre que otras organizaciones deberían de ser involucradas
- Evaluación del éxito del Simposio (formas y discusión)

Evento Público - Ámsterdam

Apertura y presentaciones individuales

Moderador

John A Burton, Presidente Ejecutivo World Land Trust

John Burton, Presidente Ejecutivo de la *World Land Trust* y el moderador de el Simposio, les dio la bienvenida a los participantes y dio inicio al simposio enfatizando el objetivo – el de reunir a los líderes de las ONG conservacionistas trabajando en los lugares de conservación, los cuales tienen un extenso conocimiento práctico en el desarrollo y manejo de proyectos de conservación en donde la compra de tierras es una actividad estratégica. La reunión se da como un foro interactivo para compartir las experiencias y generar soluciones a retos comunes.

Cada uno de los representantes de las organizaciones participantes dio una breve presentación, resumiendo la historia de su organización y el trabajo que están haciendo. La variedad y los enfoques de sus iniciativas de conservación son impresionantes: Desde el manejo de 250,000 hectáreas de bosque poco perturbado en Belice hasta el aseguramiento y manejo de una isla deshabitada en las Filipinas; o el actuar como agente más importante en la conservación y la protección de la vida marina en la costa de Patagonia, o proteger los intereses y las tierras ancestrales de Pueblos indígenas aislados en el Paraguay remoto, o replantando y restaurando la Selva Atlántica, la cual está seriamente amenazada, o generar protección y corredores seguros para la vida silvestre en todo el subcontinente Hindú.

Fue extraordinaria la diversidad representada en el salón, con un rango de temas y de áreas de acción igualmente asombroso. Lo que fue inmediatamente claro fue la seriedad con que se toma la responsabilidad de manejar la tierra y proteger la vida silvestre, y el compromiso que estos líderes y sus organizaciones muestran todos los días.

Durante el curso de las presentaciones emergió un número significativo de temas, filosofías y formas de aproximación comunes:

- Es fundamental para todas las organizaciones algún tipo de combinación entre la protección de la vida silvestre, de la biodiversidad y de las tierras.
- La compra de tierras es una herramienta importante y valiosa para establecer o mejorar las áreas protegidas.
- La compra de tierras para la conservación puede ser un proceso complicado, especialmente en áreas

remotas, ya que generalmente implican un mosaico de títulos de propiedad el cual puede incluir tierras privadas, tierras comunales o de fundaciones, tierras de los gobiernos locales, públicas o federales, cada una con sus propios problemas, requerimientos, parámetros y retos. Aunado a esto, existen diferencias considerables entre un país y otro en cuanto a las fortalezas relativas de los derechos de propiedad y en cuanto a las leyes y tradiciones de la tenencia de tierra y propiedades privadas.

- La participación comunitaria es verdaderamente necesaria para que la conservación sea exitosa, incluyendo el establecer vínculos reales entre la naturaleza y la gente.
- El personal en el campo es vital, ya que ellos son la avanzada del trabajo de conservación y representan reales vínculos personales con las comunidades en donde se realizan los trabajos de conservación.
- La educación y la conciencia pública en temas ambientales son vitales.
- La importancia de las organizaciones y sus actividades de conservación es magnificada por el hecho de que mucho del trabajo realizado es hecho fuera de los sistemas de Áreas Nacionales Protegidas, lo que frecuentemente implica trabajar con terratenientes.
- Existe la constante necesidad de desarrollar fuentes alternativas de ingresos. Casi todos mencionaron que esperan que el turismo sea una fuente adicional de ingresos.
- Es crucial que se desarrollen algunas formas de conservación y protección constantes, que a la vez sirvan como seguro en contra de fallas en la organización.
- La investigación es importante, especialmente como una forma de proporcionar un fundamento sólido y científico para el manejo de tierras y otras iniciativas de conservación.
- El monitoreo constante es fundamentalmente necesario.
- Las asociaciones regionales e internacionales son vías importantes para extender los alcances, aumentar las capacidades y generar financiamiento.

Estas organizaciones representan la vanguardia en la conservación del hábitat y la vida silvestre en algunos de los lugares más impresionantes del planeta. Fotografías de éstas organizaciones y del trabajo que están realizando pueden ser encontradas a lo largo de esta publicación.

¿De que manera puede ayudar a la conservación de la biodiversidad la compra de tierras?

La pregunta sobre cómo las organizaciones conservacionistas locales decidieron utilizar la compra de tierras como una estrategia para la conservación de la biodiversidad, tuvo un amplio rango de respuestas, pero todas ellas tuvieron como tema común el que se buscaba encontrar la manera más efectiva para conservar la biodiversidad y los hábitats amenazados en lugares con difíciles ambientes de trabajo y legales. En algunos casos las organizaciones como el *Programme for Belize* (Programa para Belice) y el *Philippine Reef and Rainforest Project* (Proyecto Filipino de los Arrecifes y Selvas), fueron establecidas originalmente para comprar y proteger la tierra. Otras, como la Fundación Patagonia Natural, *Wildlife Trust of India* (Fundación Vida Silvestre de la India) y *Fundaeco* reconocieron que la compra de tierras es una manera efectiva de responder a una oportunidad específicas o para manejar una amenaza específica. El otro extremo estuvo representado por organizaciones como *Guyra Paraguay* y *Nature Kenya* (Naturaleza de Kenia), las cuales reconocieron que la compra de tierras es la última opción, especialmente en áreas en donde hay una alta concentración de propiedades privadas y en donde hay pocos incentivos o mandatos gubernamentales para la protección de los hábitats naturales.

En un intento de proveer de un contexto específico a las discusiones, se realizó la siguiente pregunta: “¿Cuál es el objetivo de las intervenciones: conservación de especies, conservación de ecosistemas, creación de corredores/hábitats de paso ó la compra estratégica para impedir el acceso a áreas vulnerables?” Y tal vez no es de sorprenderse que la respuesta general fue “Todas ellas y más”. Al nivel más fundamental, la compra de tierras es vista como un medio flexible, importante y cada vez más efectivo para establecer las áreas protegidas necesarias para resolver todo el rango de los retos de conservación. En general es causada por una prioridad preestablecida o por la urgencia de actuar ante un peligro inminente y a veces por la combinación de ambas.

Sin importar cuales fueron los incentivos para la compra de tierras, todos los participantes compartieron el punto de vista de que en realidad está guiada por combinación de pensamiento práctico y necesidad creativa, en todos los casos la compra de tierra es reconocida como una intervención estratégica y crítica para la conservación. Cuando se hizo hincapié en que los participantes identificarían ventajas específicas provenientes de la compra de tierras,

a pasar que en muchos casos ellos vienen de situaciones y circunstancias completamente diferentes, los participantes coincidieron en cierto número de factores clave:

- Algunas veces, especialmente en casos de riesgo inminente (por ejemplo de tala o limpieza de tierras para la agricultura) cuando hay necesidad de salvar un hábitat con alta prioridad, la compra de las tierras es en realidad la única manera de lograr una protección efectiva
- De manera similar, la compra de tierras, a pesar de que puede tomar mucho tiempo, en general es la opción más rápida para proteger hábitats valiosos que están amenazados
- La propiedad de la tierra no sólo cambia el estatus sino la validez – hay un nivel diferente en la manera en que la autoridad es percibida cuando una organización conservacionista tiene los títulos de propiedad, especialmente a los ojos de la gente local. Da influencia y ayuda a involucrar a las comunidades para que se reconozca a la organización como un vecino activo, con preocupaciones y tribulaciones compartidas.
- El hecho de que la tierra sea poseída por una organización conservacionista puede crear una oportunidad para tener influencia en un área mayor, en las tierras privadas de la región a través de mostrar prácticas de manejo mejores y del restablecimiento de la conectividad entre áreas de alta biodiversidad.

Los últimos dos puntos son particularmente importantes – juntos representan el hecho de que al convertirse en propietario, una ONG conservacionista crea el primer peldaño para la conservación en el área o región.

En algunos casos y/o en casos en donde existe una gran presión política en contra del establecimiento de áreas protegidas gubernamentales, debido a que ya se ha alcanzado el límite de tierras dentro del Sistema de Áreas Protegidas. La compra de tierras para la conservación puede mitigar potencialmente o incluso sobrepasar esta percepción.

Punto fundamental: Es cada vez más importante que las tierras del área protegida sean propiedad de una organización local o que esté trabajando en el lugar, y no que estén en manos de ONGs internacionales o individuos con una intención conservacionista. Últimamente ha habido muchas protestas en contra de que haya tierras propiedad de extranjeros con objetivos de conservación, principalmente en Argentina, Chile y Brasil.

Aspectos logísticos de los Proyectos para la Compra de Tierras

Tópicos legales y otros aspectos logísticos

Aún cuando la compra de tierras es reconocida como una intervención estratégica para la conservación por parte de una ONG para poder establecer o mejorar las áreas protegidas ya existentes, están presentes un sinnúmero de retos y un amplio rango de problemas legales y prácticos. A pesar de que las leyes, regulaciones y realidades políticas difieren de un país a otro, existen muchos puntos en común y emergieron algunas estrategias claras.

De importancia fundamental es la necesidad de averiguar si los títulos de propiedad de la tierra que se quiere comprar no tienen ningún problema legal o práctico. En áreas remotas esto puede ser difícil y puede tomar mucho tiempo, sin embargo es esencial. Es especialmente importante reconocer las diferencias entre el título de propiedad y posesión de tierras: aunque las leyes de posesión de tierra posiblemente sean aplicables, la compra de tierras no debe hacerse basándose solamente en la posesión de tierras por parte del vendedor. Muy frecuentemente, la compra de las tierras para la conservación está siendo financiada por donantes, lo cual adiciona una capa más a la responsabilidad que tiene la ONG compradora. En algunos casos la ONG compradora puede tener de ayudar al vendedor para que éste establezca la legalidad de su título de propiedad. A pesar de que esto obviamente es un gasto extra, usualmente vale lo que cuesta.

Tan importante como el establecer la legalidad del título, es que la declaración de el valor real de la tierra cuando se esté haciendo la escritura. Esto debe de ser parte del proceso de negociación, ya que es necesario negociar la declaración del verdadero valor de la tierra en la transacción y en la escritura.

La compra de tierras siempre tiene costos adicionales muy por encima del precio de compra. Los impuestos sobre la tierra, los impuestos por transferencia, averiguaciones y la búsqueda del título, avisos públicos, registros públicos, cuotas legales y los costos de manejo y una multitud de otros requerimientos. Todos y cada uno de ellos necesitan ser identificados, proyectados y factorizado dentro del cálculo de cuanto dinero va a ser necesario realmente para finiquitar la compra, tomar posesión de la tierra e implementar el programa de protección y de manejo. Los impuestos pueden ser especialmente problemáticos, y deberían de ser identificados desde el

principio del proceso de negociación. Es frecuente encontrar que el vendedor debe los pagos de impuestos sobre la tierra y si la adquisición es de una alta prioridad, puede ser que sea necesario que la ONG compradora pague todos o una parte de los impuestos que se deben, para así poder acelerar el proceso y obtener un título de propiedad de la tierra legal y sin problemas. Todos estos costos idealmente deberían de ser identificados **antes** de solicitar los fondos por donación.

Uno de los periodos que implican un mayor reto en muchas compras de tierras para la conservación es el tiempo entre el primer pago y la liquidación de la compra. No es inusual que a pesar de que la compra haya sido totalmente negociada y hecho el primer pago, lo que siga sea un largo periodo en el cual todos los problemas legales tengan que sean resueltos y que tenga que conseguirse fondos adicionales. Es vital establecer una forma de proteger y controlar la propiedad durante este periodo de tiempo: entre la firma del acuerdo de venta, la liquidación de la compra y la toma de posesión de la propiedad. Es igualmente vital, el asegurarse que los donantes sepan que algunos proyectos de compra de tierras pueden tomar mucho tiempo y frecuentemente se requiere tener una gran paciencia y flexibilidad para poder lograr las metas de conservación.

Después de la compra, es también necesario incluir en los gastos totales los costos de monitoreo y manejo en el proyecto de la compra de tierras. Para esto es de gran ayuda que se recabe información básica antes de que ocurra la compra, tanto por razones científicas como por que es un seguro en contra de actividades dañinas que pudieran ocurrir entre el momento de la firma del acuerdo de venta y la toma de posesión real de la propiedad. La correcta estimación de los gastos de manejo es esencial para prevenir graves problemas de financiamiento una vez que la compra haya sido completada.

El hecho que la compra de tierras es típicamente un proceso largo y que toma mucho tiempo (si se incluyen las negociaciones, la necesidad de establecer la legalidad del título y el verdadero valor de la tierra, el procedimiento legal y la necesidad de conseguir los fondos necesarios), lo cual muy frecuentemente está en conflicto con la necesidad de actuar rápidamente para proteger áreas amenazadas. No existen soluciones fáciles

para éste problema, aunque puede ser muy importante establecer metas a largo plazo para la compra de tierras.

Existen un gran número de beneficios derivados de la planeación de un conjunto de metas y objetivos para la compra de tierras a largo plazo:

- La identificación clara de tierras que tengan altas prioridades de conservación los cuales pueden ser establecidos como los objetivos para ser adquiridos por la ONG.
- Permite a la ONG terminar una importante cantidad de trabajo y de investigación mucho antes de siquiera expresar el interés de compra, hacer la oferta o empezar las negociaciones, información que puede ayudar a reducir significativamente la cantidad de tiempo una vez que se haya iniciado el proceso.
- Permite que la ONG conozca al propietario de manera casual e informal y de establecer una relación con el propietario y su familia antes de que ellos estén interesados en vender – estas relaciones personales pueden ser invaluable durante la venta.
- Permite terminar con anterioridad por lo menos como mínimo un marco de estimación precisa de los costos del proyecto, lo cual puede ser comunicado a los donantes con tiempo.

Tener trabajos preliminares completados o en proceso como parte de un programa a largo plazo de compra de tierras permite a las ONGs poder comprar tierras críticas mucho más rápido de lo que de otra manera podría ser posible. Adicionalmente, el proceso de planeación por sí mismo es benéfico e impresiona a los donantes, ya que ellos podrán ver que la organización está trabajando concienzuda y deliberadamente hacia las metas de conservación y de compra de tierras. También permite que los donantes tengan considerado el financiamiento para cuando éste sea necesitado de manera inmediata, e incluso puede convencer a los donantes a proveer de financiamiento al proceso de planeación por sí mismo y su trabajo preliminar asociado.

La buena comunicación es una herramienta importante en todos los programas de compra de tierras para la conservación. Es importante comunicar claramente las intenciones de la ONG compradora al vendedor y a la familia del vendedor, a la comunidad aledaña y a las agencias gubernamentales relevantes. Esto no solamente ayuda a cumplir los requerimientos legales y a establecer buenas relaciones con la comunidad vecina y afectada, si no que también ayuda a protegerse en contra de ventas fraudulentas, especialmente a través del uso tan común de postes con anuncios.

El peligro de la pérdida del decreto de protección

En los últimos años aparentemente se ha incrementado el número de casos en donde el revocamiento del decreto de protección de las áreas nacionales protegidas ha sido discutido, propuesto o de hecho implementado. La preocupación es que tiene el potencial de hacerse algo común, lo que resultaría en una serie de presiones y circunstancias que incluyen:

- La percepción de que ya hay muchas tierras designadas como áreas protegidas, y que no están disponibles para la agricultura a pequeña escala la cual podría beneficiar a los residentes locales y a las comunidades.
- La presión de individuos bien conectados y/o de industrias extractivas o con agricultura intensiva, los cuales tienen una gran influencia política, como el petróleo, las minas, la extracción de madera y los biocombustibles
- La falta de interés en general para reforzar las leyes y reglamentos sobre áreas protegidas

El estatus legal de las áreas protegidas que son propiedad de ONG conservacionistas está generalmente protegido por leyes internacionales, pero los gobiernos con suficientes motivaciones para explotar las propiedades, pueden hacer declaraciones de soberanía.

La tenencia directa de tierras por parte de una ONG conservacionista puede servir como un fuerte amortiguador legal y conceptual en contra de este tipo de acciones. Aun cuando de todos modos es posible que haya 'tomas' de las áreas protegidas propiedad de las ONGs, esto es mucho más difícil ya que están sujetas a acciones legales. Es necesario llevar a cabo varias aproximaciones importantes para poder contrarrestar este tipo de acciones.

- Cuando sea posible hay que solicitar el apoyo del gobierno, ya sea formal o tácitamente, para la compra de tierras. Incluso en algunos casos es posible lograr que el gobierno sea el que solicite que la ONG compre ciertos terrenos en particular. Por ejemplo, el gobierno Hindú actualmente está apoyando activamente la compra de tierras para establecer corredores que comunique a las áreas protegidas para los elefantes, lo cual incluye la relocalización de asentamientos rurales, ya que reconoce que ésta aproximación les puede ayudar a reducir las compensaciones que el gobierno tiene que dar cuando los elefantes destruyen los cultivos. Ésta es una acción que los departamentos de gobierno quisieran ser capaces de llevar a cabo, pero que tal vez no pueden por razones políticas o financieras. La compra de tierras por ONGs conservacionistas puede ser vista como algo que ayuda a los gobiernos y no que se les opone.
- Las probabilidades de ganar un verdadero apoyo del gobierno y de las comunidades pueden incrementar-

se significativamente si se demuestra que la tierra que está siendo comprada tiene un valor sustancial. Algunos ejemplos de esto incluyen la protección de cuencas y el mejoramiento sustentable de los medios de subsistencia.

- Es de importancia crítica establecer que los títulos de la tierra a comprar estén en orden. Esto es de particular importancia para las ONGs las cuales casi siempre son vistas por las comunidades nacionales, los donantes y las comunidades conservacionistas, como organizaciones con muy altos estándares éticos y con conductas transparentes. Todas las compras de tierra tienen que realizarse de manera completamente legal y donde todos los gastos puedan ser demostrados, con acuerdos legales muy claros, escrituras y averiguaciones precisas, y hay que tener en mente desde el principio que la compra de tierras para la conservación a veces puede ser muy compleja y llevar mucho tiempo. Cualquier transferencia o impuestos sobre la renta, deben de ser pagados (si es aplicable), deben de emitirse avisos públicos (si son requeridos) y los procedimientos catastrales apropiados deben de llevarse a término.
- Se les debe de avisar a las autoridades y comunidades locales sobre la compra de tierras y de los planes sobre la propiedad tan pronto como se pueda, esto para evitar que se divulguen rumores negativos, los cuales pueden dificultar el manejo de la propiedad y que se genere el apoyo local.

Involucramiento comunitario

Se reconoce que la comunicación cercana y el relacionarse con las comunidades locales es una parte fundamental e importante del trabajo de cualquier ONG conservacionista. La compra de tierras no es una excepción. En este caso la 'comunidad' es definida como la gente viviendo *de* y *en* el área que va a ser comprada y la gente que está *utilizando* las áreas aledañas. Adicionalmente, se deben tomar consideraciones especiales en los casos en donde las tierras compradas pertenecían a terrenos comunales, y no a propiedades privadas.

Estas conexiones son especialmente importantes cuando/donde hay comunidades indígenas involucradas, y especialmente con pueblos indígenas que viven en lugares remotos y aislados.

Si la gente local apoya la compra por parte de la ONG, esto puede ayudar a proteger efectivamente la tierra incluso si esto no tiene apoyo del gobierno. El apoyo de la comunidad local, para la compra de tierras para la conservación y para el manejo de conservación que se realice, por lo general es mucho más importante que el apoyo del gobierno (aún cuando el apoyo del gobierno siempre es importante e idealmente necesario).

El buen trabajo con comunidades locales y/o indígenas depende de una combinación de comunicación y consultas. Es importante establecer una serie de prácticas adecuadas y utilizarlas como guía, tanto para la ONG en general, como para el proyecto específico de compra de tierras que se está llevando a cabo. Esto es especialmente útil e importante cuando hay que lidiar con problemas, como la legalización de asentamientos (después de la compra) y concesiones extractivas pre-existentes. Generalmente, una política del 'buen vecino' en relación a los usos y actividades aceptadas en las áreas protegidas es generalmente un buen principio, aunque tal vez sea necesario tomar medidas especiales para balancear estas actividades y usos, con las necesidades de conservación del proyecto.

El tener una agenda de participación comunitaria aún antes de terminar la compra de tierras puede producir beneficios adicionales además de lograr que el manejo tenga menos confrontaciones. Una ONG que es verdaderamente local y es vista como parte de la comunidad, usualmente puede ayudar a mantener bajos los precios de la tierra (a diferencia de una ONG internacional cuya compra de tierras e incluso sólo las negociaciones que generalmente generan la inflación de los precios de las propiedades). Es muy importante que haya una comunicación transparente con las comunidades, involucrándose y consultando a la gente local antes de la compra de tierras, y también es importante mantener la comunicación una vez que la compra ha sido realizada.

Existe un problema potencial relacionado con este tipo de participación abierta y comunicación transparente y es que puede generar expectativas no realistas sobre los beneficios económicos entre la gente local. Es imperativo que la ONG que quiere comprar, maneje cuidadosamente estas expectativas desde el principio, declarando clara y honestamente los beneficios del área protegida sin exageraciones. Mucha gente de la comunidad conservacionista cree que cuando una ONG compra tierras para la conservación, los beneficios para la gente local son automáticos. Esto puede ser verdad, pero no siempre de la manera que la gente local espera.

Manejo de Riesgos

Los proyectos de compra de tierra para la conservación tienen un número de riesgos asociados, que típicamente son una combinación de los problemas normales de cualquier compra de tierras y los elementos especiales inherentes a una iniciativa de conservación o manejo de tierras. No existe una fórmula mágica para evitar o eliminar estos riesgos; la aproximación más útil es el reconocer desde el principio que estos riesgos existen – al reconocerlos y entender su naturaleza, éstos pueden ser considerados con anticipación y si no pueden ser totalmente evitados, por lo menos sí mitigados.

Los riesgos clásicos asociados con un proyecto de compra de tierras para la conservación son muchos y muy variados e incluyen, pero no necesariamente están limitados a, los siguientes ejemplos.

- Que el vendedor se retracte después de que el primer pago ha sido realizado. Una estrategia recomendada para mitigar este problema es establecer que el primer pago sea sustancial y que haya un contrato con validez legal en donde se establezca que si el vendedor se retracta, éste deberá de pagar el doble de la cantidad recibida como primer pago.
- Que el vendedor dañe la propiedad en el periodo de tiempo comprendido entre el primer pago y la finalización de la venta. La mejor estrategia de mitigación es el ganar el control sobre la propiedad durante este proceso, idealmente tomando posesión inmediata y poniendo señales de propiedad, y si no por lo menos llevar a cabo un inventario y una evaluación ambiental completa, cuyos resultados deben de estar escritos en el contrato.
- Inflación de los precios de la tierra – éste es siempre un peligro, especialmente en los mercados de tierra dinámicos en donde existen fuertes presiones para el desarrollo. Es importante tener un buen conocimiento de los precios de la tierra y actuar rápidamente para llegar a un acuerdo temprano durante las negociaciones.
- Identificar y tener a la mano recursos para el manejo continuo
- Que exista la percepción de que los conservacionistas y los administradores de las áreas protegidas son un 'mal vecino'. Esto puede ser el caso especialmente en países en donde ya existe una gran cantidad de tierras bajo algún tipo de protección formal.
- Las cuencas de acuíferos – tienen un alto riesgo para que sean expropiadas por los gobiernos.
- Que no se declaren abiertamente a los donantes y a las agencias gubernamentales los riesgos involucrados: puede ser útil presentar 'los escenarios en el peor de los casos' para que así todos los que estén involucrados tengan una idea clara acerca de lo que se sabe y de las expectativas.
- Límites territoriales poco claros – hay que buscar buenas averiguaciones, por parte de la ONG si es posible.
- Títulos de propiedad poco claros – hay que buscar una aclaración definitiva. Hay que considerar pagar los costos asociados para esta aclaración, tanto como una muestra de buena voluntad como para que el proceso sea acelerado.
- Incursiones de ganaderos, talamontes, etc. en las tierras protegidas. Las comunidades locales, los medios y los gobiernos pueden ser unos buenos aliados siempre y cuando se establezcan y se nutran las buenas relaciones.

- Los impuestos sobre la renta, incluyendo incrementos inesperados y potencialmente significativos en los impuestos sobre la tierra.
- El estatus de excepción de impuestos – si la tierra dedicada a la conservación está exenta de impuestos, podría resultar un problema de confrontación, ya que pueden generarse protestas sobre trato preferencial y esto puede causar problemas tanto políticos como locales.
- Xenofobia en contra de la compra y apropiación extranjera de tierras, incluyendo acusaciones de neocolonialismo, lo cual puede resultar en casos extremos con la expropiación de las tierras. Esto refuerza la importancia de trabajar a través de ONGs locales para la compra de tierras en lugar de que una entidad internacional o extranjera sea la que realice la compra directamente.
- Que las tierras tengan algún potencial extractivo como el petróleo, minería o alguna otra actividad de alta prioridad nacional o un gran valor económico. Las estrategias para mitigar esta situación incluyen el designar las tierras como importantes para la ciencia; comprar o negociar los derechos de concesión bajo tierra (mineros u otros); establecer su estatus legal de Servidumbre de Conservación⁵ y luego donarla al gobierno para que ésta sea incluida dentro del Sistema de Áreas Protegidas; planear y desarrollar actividades económicas dentro de la propiedad las cuales dependan de que éstas permanezcan en su estado natural o no perturbado (como el ecoturismo) y las cuales puedan ser afectadas si se llevan a cabo prácticas extractivas.
- Problemas de derechos humanos, incluyendo los derechos indígenas – Éste es un tema muy complejo y potencialmente difícil, ya que puede involucrar a las ONGs conservacionistas en temas de las ciencias sociales fuera del su área de experiencia y que puede convertirse en un problema con mucha carga emocional y política.
- La corrupción, la cual puede tener muchas formas y manifestarse de muchas maneras, pero que sin embargo es un problema muy común. Puede ayudar el tener buena reputación y el establecer buenas relaciones con oficiales de gobierno (locales y nacionales), también ayuda el 'congelar' las propiedades en los Registros Nacionales a través de Servidumbres de Conservación o alguna otra herramienta legal. Sin embargo, no hay respuestas fáciles, cada situación es diferente y éstas pueden cambiar rápidamente y sin previo aviso.

El Análisis de Riesgos debería de ser una parte integral de cualquier estrategia de compra de tierras, tanto durante el desarrollo de una estrategia a largo plazo para la compra de tierras, como en el caso de proyectos específicos de compra de tierras.

Creando proyectos sustentables – Explotación de recursos

La sustentabilidad del proyecto es una meta que forma parte de todas las compras de tierra para la conservación. El objetivo fundamental no siempre es adquirir solamente la tierra, sino conservarla y protegerla a perpetuidad. Esto requiere una muy buena planeación, buena administración, buena ciencia, el apoyo de las comunidades y del gobierno y un gran número de otros elementos. Lo que significa que eso también toma tiempo, energía y dinero. Aunque existe el sentimiento de que no se debe de esperar que las ONGs sean autosuficientes financieramente (ya que en la mayoría de los casos simplemente no es posible y distrae la atención de la fundamental misión de conservación), la realidad es que muchos de los financiadores están requiriendo que se demuestre que se están realizando esfuerzos en esa dirección. Adicionalmente, esto en ocasiones se vuelve necesario para compensar los casos donde hay poco financiamiento.

Es generalmente raro, que los proyectos de compra de tierras incluyan un fondo patrimonial o algún otro financiamiento a largo plazo que provea de todo el dinero necesario para la conservación y el manejo a largo plazo del área protegida recién comprada. Consecuentemente, los administradores del área se enfrentan con la necesidad de continuar consiguiendo fondos de otras fuentes que no sean los donantes originales y de realizar actividades en las tierras del proyecto que generen ganancias.

Las ONGs conservacionistas y los administradores de las áreas naturales protegidas son conscientes de que ellos tienen una gran responsabilidad en éste hecho, y que ellos no sólo se enfrentan con el problema de asegurar o en su caso generar el financiamiento necesario para asegurar la viabilidad a largo plazo del área protegida, sino que cada vez más representan fuentes de empleo importantes, especialmente en áreas rurales, contratando gente directamente involucrada en las actividades de manejo del área protegida e indirectamente a través de la compra de bienes y servicios.

La compra de tierras por sí misma puede ser una herramienta excepcionalmente flexible para generar financiamiento básico para las áreas protegidas. Por ejemplo:

- La ONG puede comparar tierras con un valor para la conservación menor, y a veces a un costo mucho menos, y dársela a las comunidades locales a manera

de intercambio de tierras. Esto es especialmente aplicable en lugares donde hay mucha gente viviendo dentro o alrededor de la tierra que se quiere conservar, pero que les gustaría vivir en otro lado, en un lugar más adecuado para la agricultura, por ejemplo

- La ONG puede dar contratos para concesiones a las comunidades como la tala legal, si esto es apropiado
- La ONG puede creativamente comprar grandes porciones de tierra que contengan áreas núcleo con valor de conservación y vender las porciones no críticas a un buen precio para que se realicen actividades de desarrollo económico compatibles. Si esto es hecho adecuadamente y si la tierra se presta, la ONG puede establecer el área protegida en las tierras con alto valor de conservación y para la biodiversidad y utilizar las ganancias de la venta de las otras porciones para financiar la compra.

Históricamente los administradores de las Áreas Protegidas han dependido en una gran variedad de productos forestales maderables y no maderables que a veces vienen muy *ad hoc* y también de iniciativas de desarrollo económico sustentable que generen ganancias para así poder financiar la administración del área protegida y a otras actividades relacionadas a la conservación. Estas pueden incluir desde artesanías y ecoturismo hasta productos alimenticios. Esto es siempre un reto considerable ya que no es generalmente el área de experiencia de las ONGs de conservación. Adicionalmente éstas actividades son realizadas típicamente a una escala muy artesanal y para poder elevarlas a escala comercial, las ONGs necesitan tener en cuenta costos capitales, los costos de manejo, los costos de producción y/o de entrega y los impactos sociales y ambientales – un atemorizante prospecto para la mayoría. Una vez más, las ONGs de conservación son tenidas dentro de muy altos estándares, mucho más que sus competidores, ya que ellos por necesidad tienen que poner estricta atención a la sensibilidad ambiental ya que tienen que mantenerse fieles a su misión.

Como medida de comparación general, el sector privado atrae capital de inversión y financiamiento para investigación y desarrollo de inversionistas privados, los cuales pueden tener grandes expectativas sobre las tasas de retorno sobre la inversión y una ética ambiental menor; las ONGs y los administradores de las áreas protegidas de-

Un elemento crítico para la mitigación de riesgos, es una vez más, el comunicar clara y extensamente las intenciones de la ONG relacionadas con la compra de tierras al público –para que ellos entiendan lo que la ONG está tratando de lograr; al gobierno – para que ellos acepten que la ONG está proveyendo de soporte adicional a la conservación, y no reemplazando lo que el gobierno está haciendo; y a los donantes que los apoyan – para que ellos puedan entender las circunstancias y los riesgos potenciales involucrados.

Uno de los objetivos de la agenda de comunicación es el conseguir la, siempre importante, transparencia. El estatus de Servidumbre de conservación de la propiedad recién adquirida puede ayudar, ya que esto envía el mensaje de que la compra de tierras no se hizo para el beneficio personal de las personas involucradas en la ONG, lo cual puede servir como protección en contra de campañas de difamación que intenten argumentar justo eso.

La Servidumbre de Conservación es una transferencia de los derechos de uso – una 'servidumbre'- la cual crea un acuerdo de conservación de la tierra que tiene validez legal entre el propietario y una organización calificada y legalmente reconocida en la conservación de tierras, con el propósito de conservación a perpetuidad. Esto restringe actividades de desarrollo o de cualquier actividad dañina al ambiente en esta tierra. De manera importante, estas restricciones vienen a formar parte de la cadena de títulos para la tierra, y entonces son perpetuas y aplicables a todos los propietarios futuros. Los requerimientos para Servidumbre de Conservación difieren e país en país pero en casi todos los casos existe alguna forma de Servidumbre de Conservación.

El nombre de la reserva es también importante, ya que el nombre puede dar un mensaje que a veces puede tener consecuencias no deseadas, si es que éste no fue pensado y considerado apropiadamente.

La viabilidad de entregar la tierra a los gobiernos debe de ser también considerada cuando y dónde sea adecuado. Esto puede ser valioso, ya que teóricamente puede establecer un mayor grado de seguridad a largo plazo y un financiamiento constante para la protección y manejo, sin embargo es necesario tomar en cuenta varias consideraciones importantes:

- Se deben de establecer las condiciones que aseguren la protección a largo plazo, incluyendo las servidumbres de conservación si es posible.
- La proclamación formal y abierta del estatus de área protegida es críticamente importante.
- Debe de existir un marco legal el cual acepte la entrega de la tierra y que reconozca a la tierra como parte un sistema de áreas protegidas formalmente.
- El gobierno debe de tener la capacidad y la estructura tanto como para aceptar como para manejar la tierra como un área protegida.
- Las condiciones para el retorno de las tierras donadas deben de ser formalizadas.
- Las comunidades locales deben de tener un estatus legal y estructuras reconocidas para asegurar lo mismo.
- Debe de existir una garantía de permanencia legal y los mecanismos legales para lograrlo – la permanencia es vital.



Creando proyectos sustentables – Servicios Ambientales

penden de gran manera de financiamiento por donaciones o por subvenciones, y deben de mantener los más altos estándares en su responsabilidad ambiental y por lo que generan una menor tasa de retorno para las inversiones. Esto hace que sea muy difícil competir en mercados que son tradicionalmente territorios del sector privado.

Esto no quiere decir que sea imposible desarrollar una aproximación empresarial para generar ganancias de actividades de desarrollo económico sustentable. Al contrario, muchas ONGs están encontrando muchas vías creativas para afianzar su posición como administradores de áreas protegidas y ofrecer servicios reales en nichos importantes y con ganancias potenciales.

Sin embargo, la pregunta sigue siendo ¿Qué es lo que la ONG debería de hacer? Éste es un problema difícil, debido a que las organizaciones de conservación se establecen para desarrollar actividades de conservación, atraen la mayoría de su financiamiento para apoyar actividades de conservación y reclutan empleados y administran organizaciones cuya misión en la conservación. Su 'negocio' no son los negocios sino la conservación.

62

Ecoturismo es un gran negocio, y es cada vez mucho más profesional y competitivo. Lo que es cierto es que todas las ONGs conservacionistas participantes están involucradas en ecoturismo de alguna u otra manera. Todos coincidieron en que las razones por las cuales están desarrollando el ecoturismo en las tierras que poseen/manejan son las siguientes:

- El ecoturismo está de acuerdo con la misión del uso sustentable.
- El ecoturismo es consistente con los objetivos y las actividades de educación ambiental.
- El ecoturismo puede generar ganancias.
- La infraestructura del ecoturismo puede apoyar las actividades de investigación en el campo.
- El ecoturismo puede generar beneficios para las comunidades locales

Éste último punto es a veces muy poco entendido. Es importante, una vez más, manejar las expectativas, las cuales son frecuentemente exageradas cuando se tiene que aclarar qué es lo que el ecoturismo en áreas protegidas puede generar realísticamente. A un nivel muy elemental, es también importante considerar que los beneficios pueden y deben de beneficiar a las comunidades locales de tres maneras:

- Hay beneficios directos a través del empleo directo.
- Hay beneficios indirectos a través de la compra y venta de bienes y servicios.
- Debe de considerarse los beneficios para la comunidad, a través del establecimiento de un esquema de reparto de ganancias o un fondo comunitario. Éste último punto es importante, ya que provee de algún beneficio incluso a aquellos residentes que eligen no participar directa o indirectamente en la aventura del ecoturismo, pero cuyas vidas y comunidades están siendo impactadas por los turistas. También es importante que esto sea estructurado como una asociación y no como un organismo de beneficencia.

No existe un modelo estándar para ser seguido por los administradores de las áreas protegidas cuando se trata de ecoturismo, otro que el entendimiento de los fundamentos básicos de cualquier buena administración turística – responsabilidad, proveer de buenas experiencias, limpieza, buena comida, etc. Cada situación será diferente. Se recomienda que las ONGs reconozcan el hecho de que ellos no son expertos y que llevar un negocio de turismo no es su misión primaria. Es importante buscar buenas asesorías.



Algunos administradores de áreas protegidas están generando con éxito insumos al proveer de servicios ambientales y de compensaciones de carbono. Estas actividades han probado que son consistentes con la misión, generan ganancias y toman ventaja de la experiencia que existe en la ONG sobre temas ambientales. Los servicios ambientales incluyen tanto objetivos pasivos como activos: ellos incluyen desde evaluaciones ambientales y declaraciones de impacto hasta proteger las cuencas. Lo que es importante es que los servicios ambientales pueden y deberían:

- Tomar ventaja de programas en las tierras propiedad de y manejadas por la ONG.
- Facilitar la participación de los pequeños propietarios.

La filosofía clave detrás de la provisión de los servicios ambientales es que éstos están basados en los recursos disponibles para la ONG conservacionista – la tierra por sí misma y/o los talentos del personal involucrado en la conservación, los cuales en algunos casos permiten que la ONG cobre y obtenga ganancias de los servicios y trabajos que ésta gente está realizando de todas maneras. Esencialmente, estas aproximaciones son consistentes con la misión de manera fundamental, a diferencia de las aventuras comerciales y pseudo-comerciales las cuales generalmente están fuera de la misión básica y las capacidades y campos de experiencia internos.

Ejemplos presentados de iniciativas exitosas de pago por servicios ambientales:

Grupo Ecológico Sierra Gorda (México) - El proyecto 'Fondo del Agua' el cual protege una cuenca, éste proyecto genera fondos de gobiernos del estado en pago por manejar las cuencas de la región de la Sierra Gorda. Ésta aproximación permite rescindir del sistema federal, ya que no es dependiente de los programas federales y todos los arreglos son negociados con los gobiernos locales y las autoridades que regulan el agua. El objetivo es crear un fondo patrimonial y generar cuotas anuales, las cuales pueden ser utilizadas para apoyar el manejo de tierras y las actividades relacionadas con la conservación.

Fundaeco (Guatemala) – Fundaeco ha tenido un gran éxito en la promoción de su programa 'Calcomanía Verde', en donde ellos cobran \$10 pesos por auto en Guatemala, lo cual paga por la captura de carbono. El programa ha sido exitoso debido en gran parte al esfuerzo de mercadeo que

Fundaeco invirtió en él, lo que ha creado un cierto estatus alrededor de tener una Calcomanía Verde en el vehículo.

La Fundación Pro Bosque – Ha tenido un gran éxito dando consultorías sobre reforestación, tomando ventaja de la gran experiencia que tienen.

Guyra Paraguay – Ha establecido servicios de soporte a agencias gubernamentales, incluyendo la escritura de borradores de los contratos, etc. para la compra de tierras y proveyendo de servicios de SIG (Sistemas de Información Geográfica). Esto no sólo produce ganancias, sino también tiene la función adicional de generar buenas y cercanas relaciones de trabajo con el gobierno en general y con individuos clave en diferentes agencias.

PACT (Fundación para la Conservación de las Áreas Protegidas Belice) - Una cuota adicional es agregada al impuesto de salida (N. del T. por salir del país por aire, tierra, mar), la cual es utilizada específicamente para financiar organizaciones conservacionistas y proyectos en Belice. La fundación recibe las cuotas y acepta solicitudes de financiamiento y propuestas de las organizaciones Beliceñas.

Captura de Carbono (incluyendo compensaciones de carbono y balance de carbono). Este es un servicio que está siendo cada vez más importante para las organizaciones conservacionistas internacionales y nacionales. En el Reino Unido y en toda la Unión Europea, el concepto del balancear las emisiones de carbono tanto de los estilos de vida individuales como de las empresas de negocios está siendo fuertemente promovido en los medios de comunicación y por el gobierno. Como resultado este interés está creando nuevos mercados y nuevas oportunidades. No hay duda que el balance de carbono actualmente es una actividad muy avanzada, sofisticada, y completamente aceptada en Europa y ésta se sigue expandiendo. Aun cuando en Estados Unidos tiene un perfil más bajo, también ahí está ganando impulso.

Hay involucradas dos fuentes primarias de ingresos:

- La compensación voluntaria, la cual está fomentada por el interés de satisfacer la responsabilidad social y de generar buena publicidad
- Las compensaciones que pueden ser vendidas, las cuales proveen de incentivos a través de las ganancias por la inversión.

63

La búsqueda de fondos para financiamiento y las relaciones con los donantes

Para poder filtrar el gran volumen de solicitudes de financiamiento que los donantes reciben, ellos han desarrollado ciertos criterios objetivos y subjetivos. Todos los donantes proveen de guías para someter las aplicaciones, incluyendo qué información se necesita y fechas límite anuales para recibir las solicitudes de financiamiento. Éstos criterios básicos son fundamentales, y mientras que para algunos donantes éstos pueden parecer muy complicados, el hecho es que son establecidos principalmente para funcionar como primer filtro – si el solicitante no cumple con estos requisitos iniciales las probabilidades de recibir financiamiento son virtualmente inexistentes, incluso si su proyecto es importante y vale la pena. Esto es especialmente relevante si una organización está solicitando financiamiento a un donador en particular, por primera vez.

Aparte de éste primer paso fundamental, existen un número de cosas que las organizaciones pueden hacer para mejorar dramáticamente sus oportunidades para recibir financiamiento de donantes. En sentido general, los donantes están buscando una combinación de los siguientes elementos:

- Proyectos excelentes, bien diseñados que provean de un beneficio de conservación real y resultados cuantificables.
- Organizaciones bien establecidas y estables con la capacidad de proporcionar lo que están proponiendo.
- Responsividad, tanto durante el proceso de solicitud como durante la implementación del proyecto.

Hay que hacer una investigación sobre el perfil del donador: hay que saber y entender que tipos de proyectos han financiado, cuáles son sus requisitos, a cuales otras organizaciones y/o proyectos similares al tuyo han financiado. Todas las solicitudes deberán de estar en el idioma que mejor le convenga al donador.

El contacto inicial es muy importante. Ya que los donantes desde el inicio estarán intentando evaluar el potencial de trabajar con tu organización. El contacto inicial deberá ser breve y conciso. Algunas organizaciones como el IUCN NL, requieren una breve pre-propuesta para que ellas puedan determinar si es apropiado que la organización entregue una propuesta de proyecto más

formal. La primera evaluación considera tanto la calidad de la propuesta como la del proyecto, lo que generalmente resulta en la solicitud de más información. En el caso de que se solicite información adicional, la rapidez en la respuesta es crítica. En el contacto inicial, lo que es importante es la calidad de la información y no la cantidad. Hay que tener en mente que ésta debe de ser un resumen conciso de quién eres, qué es lo que estás tratando de lograr, cuánto va a costar y por qué es importante.

Es siempre importante dar la siguiente información básica a los donantes cuando se está sometiéndola una solicitud de financiamiento:

- Datos organizacionales y experiencia organizacional.
- Desglose de presupuesto.
- Costos de funcionamiento.
- Mapas e imágenes de el área que va a ser comprada y las áreas adyacentes; tipos de ecosistemas, uso de suelo, amenazas, quién posee las propiedades vecinas, oportunidades adicionales para futuras compras de tierra.
- La visión para el manejo y el financiamiento después de la compra.

Al someter los presupuestos, es importante mantener en mente que para los donantes el precio de la tierra está más relacionado con las razones que justifican la compra que con el dinero. La ONG solicitante debe de delinear claramente los beneficios que traerá el gastar el dinero que ellos están solicitando.

Hay que conocer a los donantes y con cuáles otros donantes les gusta trabajar, como es el caso de IUCN NL y *World Land Trust*. Si es posible hay que considerar someter propuestas conjuntas a donantes que son conocidos por tener buenas relaciones de trabajo entre ellos.

Es importante explicar claramente por que la compra de tierras es la mejor opción estratégica para la conservación. Hay que describir el impacto que el proyecto tendrá más allá del nivel del sitio, y dar los detalles a cerca de las amenazas reales y potenciales.

Existen muchos más retos en el caso de solicitar financiamiento para áreas no muy publicitadas – esencial-

Adicionalmente, existe una tendencia alentadora, debido en parte a los avances de la ciencia sobre la captura de carbono, que pone énfasis en los beneficios para la biodiversidad de éstas compensaciones. Ésta tendencia es particularmente notoria en el ramo de las compensaciones voluntarias, pero menos en el mercado de los bonos de carbono.

Para los administradores de las áreas protegidas, esto se está traduciendo en nuevas oportunidades para la compra y protección de tierras y por nuevas formas de financiamiento para apoyar éstas actividades. En términos simples, las compensaciones voluntarias están siendo coordinadas por, y pasando a través de, las organizaciones internacionales, las cuales establecieron los programas, colectan los fondos y son las responsables de dirigir estos fondos al apoyo de actividades de compensación verificables, con socios conservacionistas trabajando en el lugar y administradores de áreas protegidas. Por su parte, los administradores de las áreas protegidas son responsables de 'entregar' las compensaciones a través de la siembra de árboles, regeneración natural asistida e impidiendo la deforestación.

Este último elemento –los 'entregables'– es crucial, y los administradores de las áreas protegidas necesitan mantener una clara comprensión y una buena comunicación sobre lo que es esperado. Es importante que desde el principio se realice una planeación detallada, incluyendo el reconocer que es necesario capturar los costos relacionados a la construcción de capacidades.

Muchos de los participantes han tenido experiencias recientes con las compensaciones de carbono, incluyendo el *Programme for Belize* (uno de los primeros en establecer un programa de captura de carbono), Guyra Paraguay, Fundaeco, y el Grupo Ecológico Sierra Gorda. En algunos casos ha habido barreras para su participación que fueron, por lo menos inicialmente, difíciles de superar, incluyendo los costos de oportunidad, los costos de transacción y el tiempo y la experiencia. *World Land Trust* ha estado expandiendo y refinando su programa de manera sostenida, poniendo énfasis en la transparencia y en el cálculo del costo total para sus clientes aunado al esfuerzo concertado para ayudar a las organizaciones socias en la planeación de proyectos y en la entrega de resultados. Sus experiencias recientes con la Fundación Jocotoco, REGUA, Grupo Ecológico Sierra Gorda, Fundación Pro Bosque y Guyra Paraguay están dando excelentes resultados y generando ingresos sustantivos y resultados en la conservación.

Recientemente ha surgido un adelanto importante en el campo de las compensaciones de carbono, y es que se reconoce cada vez más la importancia que tiene el impedir la deforestación como una herramienta legítima en la búsqueda de las compensaciones de carbono. Aún cuando

esto no está todavía reconocido bajo el Protocolo de Kyoto, impedir la deforestación ha probado ser una medida efectiva. Esto es de interés particular al tema de la compra de tierras como una estrategia de intervención para la conservación, ya que evitar la deforestación encaja perfectamente en la aproximación de la compra de tierras, lo cual permite que las cuotas pagadas para compensaciones de carbono puedan ser utilizadas directamente en la compra de tierra.

Hay un número de hilos generales comunes a todas las estrategias seguidas por las organizaciones para hacer que sus proyectos sean sustentables, las cuales han sido forjadas por la realidad de tener que lograr que los proyectos funcionen 'en la tierra' en situaciones de trabajo y de financiamiento frecuentemente difíciles:

- Un espíritu empresarial y la energía para encontrar maneras creativas para generar fondos para sustentar las actividades de conservación.
- Muchos de los objetivos perseguidos están basados en la necesidad y son reactivos.
- Existe una constante necesidad de mantener lo que puede ser un balance difícil entre 'llevar un negocio' y 'hacer conservación', por lo que es necesario un esfuerzo constante para lograrlo.
- Existe la necesidad general de hacer énfasis en mantener la responsabilidad ambiental – *no hagas daño* – y la factibilidad económica – *no pierdas dinero!*
- En muchas actividades existe el gran reto de moverse de la 'escala artesanal' hacia la 'escala comercial' para que éstas sean realmente viables.
- El ecoturismo es importante y es visto como necesario, pero las ONGs necesitan ayuda para desarrollarlo y para que funcione correctamente y genere ganancias.
- Los servicios ambientales van a jugar en el futuro un rol cada vez más importante, y tienen el potencial de ser una empresa buena y que genere ganancias apropiadas para los administradores de las áreas protegidas.
- Las iniciativas de captura de carbono necesitan capturar los costos, y existe una gran necesidad de compartir las experiencias entre las ONGs.
- ¿Es necesario que haya un componente de desarrollo económico para justificar una propuesta de compra de tierras? Algunos donantes lo requieren, pero en algunos casos esto puede no ser posible. Idealmente debería de ser evaluado, discutido y comunicado claramente.

De manera similar, el reto común más claramente identificado, es aquél que ha perseguido a los Administradores de Áreas Protegidas por mucho tiempo: el financiamiento para los costos de operación básicos y el financiamiento para la administración de los proyectos, los cuales son clave para el éxito de cualquier organización y de cualquier negocio y sin embargo los costos de operación y de administración son histórica y notoriamente los más difíciles de conseguir y generar.

Aspectos Institucionales y la Planeación de Negocios

La administración a largo plazo de una ONG

La administración a largo plazo de una ONG requiere la planeación para la continuidad, lo cual implica prestar atención tanto a la sustentabilidad del proyecto como a la sustentabilidad organizacional. Aunque superficialmente éstas pueden parecer consistentes unas con otras, éste no es siempre el caso, especialmente cuando los proyectos no están bien diseñados desde el principio, dejando suficiente margen para los costos administrativos y de manejo. Los proyectos grandes con una vida determinada, también pueden ser peligrosos, ya que mientras éstos están funcionando pueden proveer de los fondos necesarios para el nivel de apoyo administrativo y de manejo que necesitan, lo cual puede no ser sostenible una vez que el proyecto termina. Problemas adicionales pueden emerger cuando se intenta cubrir las expectativas de los socios y de los donantes, las cuales no siempre son consistentes unas con otras.

Los cuatro elementos en común de todas las ONGs participantes, identificados como básicos y esenciales para la una administración exitosa a largo plazo son:

- **Capacidad** – Cómo construir y mantener las capacidades y el conocimiento interno y la infraestructura para poder llevar a cabo buenos proyectos, mientras que simultáneamente se maneja la organización, se consiguen fondos y se desarrollan nuevos proyectos.
- **Financiamiento** – No solamente financiamiento para proyectos, sino también financiamiento para las operaciones básicas.
- **Manejo de Fondos Patrimoniales** – Los fondos patrimoniales son vistos como herramientas importantes para la sustentabilidad organizacional a largo plazo, pero la mayoría de las ONGs tienen muy poca o ninguna experiencia o conocimiento sobre su estructura y manejo.
- **Entrenamiento para conseguir fondos** – Las ONGs, su personal y sus directivos, deben ser, y se espera que sean, competentes en la búsqueda de financiamiento, sin embargo la mayoría están entrenados y educados en campos relacionados a la conservación. Sin embargo, puede ser difícil encontrar el tiempo y el dinero para recibir entrenamiento para conseguir fondos.

Enfrentados a estos retos, y muchas veces actuando solos, los directivos de las ONGs participantes, como muchos otros de sus pares en la comunidad conservacionista, han adoptado una serie de aproximaciones comunes, en su intento de mantener a sus organizaciones y el trabajo que están realizando.

- Trabajo intensivo para entender y cuantificar los recursos.
- Planeación.
- Trabajar con comunidades, personas interesadas y los oficiales de gobierno y agencias.
- Reclutar expertos disponibles.
- Demostrar liderazgo y tomar responsabilidades.
- Creatividad.

Esta combinación de herramientas es mucho más efectiva cuando se enfoca a crear humanos y recursos naturales saludables.

Capitalización y la Planeación de Negocios

Todas las organizaciones exitosas han formalizado y buscan activamente los negocios y la planeación organizacional, tanto para los sitios manejados como para la institución en general. Por ejemplo:

- La *Wildlife Trust of India* (Fundación Vida Silvestre de la India) trabaja con de un ciclo de planeación de tres años, con revisiones a la mitad del año y anuales. Ellos tienen una política estricta de que sólo se desvían del plan en casos de emergencia o cuando existe una oportunidad inusual, y en estos casos tratan en la medida posible realizar cambios sólo a los proyectos. Su política es que sólo aceptan buenos proyectos y donaciones de buenas instituciones donantes. Los planes internos de tres años y las revisiones periódicas son preparadas por el personal de campo y de oficinas y después son presentadas al panel directivo.
- Guyra Paraguay trabaja con un ciclo de planeación de cinco años, con una fuerte evaluación intermedia en el año tres. Adicionalmente, ellos desarrollan un plan de negocios para cada sitio que ellos manejan, el cual es compartido con los socios de Guyra durante su evaluación y aprobación. Cada diciembre, Guyra busca retroalimentación de sus socios internacio-

mente ¿Cómo puede una ONG conservacionista 'vender' los sitios o ecosistemas menos carismáticos a los donantes potenciales? Las cuatro herramientas fundamentales que sirven para todos los proyectos, son mucho más importantes en estos casos.

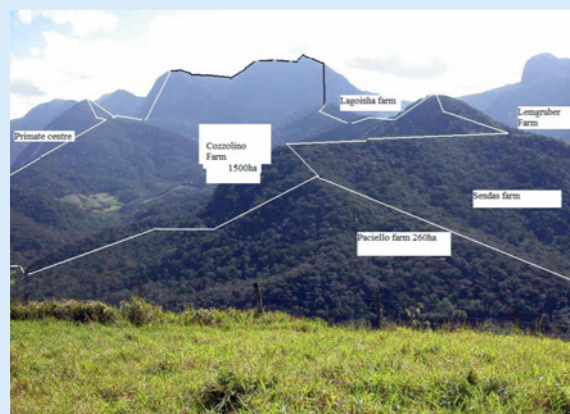
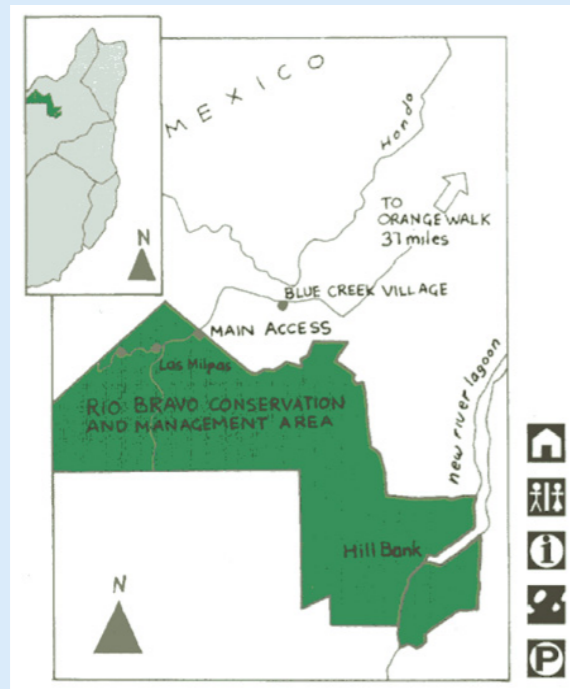
- Mapas, ubicando el país, la región y el área del proyecto en contexto, para una fácil referencia y comprensión.
- Imágenes, creando un punto de referencia visual y un caso para la conservación.
- Boletines, demostrando la habilidad de la ONG para comunicar su caso y para proveer de información sobre sus operaciones y sus éxitos.

- Estableciendo un caso claro sobre la prioridad de conservación inherente en el proyecto para el cual se están buscando fondos.

Desde el punto de vista de las organizaciones, ellas agradecen cuando los donantes facilitan las cosas y promueven el dialogo. El establecer buenas relaciones personales con los donantes es extremadamente valioso. Son clave las reuniones cara a cara con ellos. También los donantes pueden traer a otros socios a la mesa y las ONGs pueden traer a otros donantes. No hay que subestimar el valor de las visitas de los donantes. El turismo de los donantes genera oportunidades para apoyos a corto y largo plazo. Es importante que puedan conocer e interactuar con los líderes de la organización en estos viajes, incluyendo los miembros del panel.

La flexibilidad del donador es también altamente valorada. Tanto las ONGs como los donantes necesitan reconocer lo importante que son los métodos innovadores, incluso si éstos tienen altos riesgos asociados. Vale la pena repetir la puntualización hecha en discusiones previas: Es vital asegurarse que los donantes están conscientes del hecho de que algunos proyectos de compra de tierra llevan mucho tiempo, y frecuentemente se requiere de flexibilidad y paciencia para poder lograr los objetivos de conservación. El mantenerlos informados durante los periodos de retraso es extremadamente benéfico.

Las organizaciones participantes reconocieron el valor de compartir los recursos y experiencias entre ellas. El hacer los mapas y las traducciones son dos áreas importantes para esta clase de cooperación entre organizaciones. Los mapas en particular son importantes, pero hacerlos puede ser muy costoso. Las ONGs que tienen capacidades bien establecidas para hacer mapas y generar imágenes están dispuestas a ayudar a aquellas que no tienen estas capacidades. También las áreas de fotografía y de videografía tienen buen potencial para compartir recursos y para el apoyo cooperativo. Las contrapartes locales pueden revisar las solicitudes unas a otras.



El WLT ha encontrado que los mapas son de vital importancia para involucrar el soporte de corporativos y otros donantes de importancia. Mientras más mapas puedan ser producidos de las áreas de proyectos, en particular identificando parcelas individuales de tierra, es más sencilla la recaudación de fondo.

- nales, lo cual no sólo es útil, sino que ayuda a mantener la imagen y las relaciones de Guyra con sus socios. El personal de Guyra propone y planea los proyectos, y su panel directivo prepara los planes de negocios.
- *Nature Kenya* (Naturaleza de Kenia) prepara un plan estratégico de cinco años, para establecer la dirección a seguir por la organización y un plan de negocios organizacional para definir los objetivos financieros. Los planes son preparados por el panel directivo y los administradores, y se comparten con todo el personal para recibir retroalimentación. Los planes de negocios establecen metas y objetivos financieros, hacen una revisión de lo que se ha logrado hasta ese momento e incluyen mecanismos para monitorear el progreso de los objetivos establecidos.
 - Fundaeco realiza un ejercicio de planeación estratégica para toda la organización cada seis años. Esto incluye planes de manejo/negocio individuales para cada una de sus reservas y también crea un plan de adquisición de tierras general para la organización. El plan de adquisición de tierras forza de manera particular a Fundaeco a evaluar el plan anterior y determinar el desempeño. El plan de adquisición de tierras más reciente establecía el objetivo de comprar 450 hectáreas por año durante diez años, incluyendo evaluaciones y valoraciones del área, costos (incluyendo préstamos si fuera necesario), la historia, estrategias incluyendo el congelar las propiedades en el registro nacional, buscar la excepción de impuestos de reservas a perpetuidad y la evaluación de riesgos. Una prioridad en el plan de adquisición de tierras es que venga acompañado por una lista de los propietarios. Una parte importante del proceso de planeación es el ejercicio de evaluación de riesgos, el cual incluye los problemas catastrales y de registro, la probabilidad de invasión de las tierras, el manejo a largo plazo y la identificación de casos en donde deberán tomarse hipotecas sin tener los fondos a la mano para enfrentar necesidades de conservación urgentes.
 - El *Programme for Belize* hace una planeación para el manejo cada cinco años, e incluye tanto la planeación estratégica como la planeación financiera para la organización. También ha establecido un fondo patrimonial cuyo objetivo específico es generar ingresos que puedan ser utilizados sólo para los costos operativos básicos.

Todas las ONGs coincidieron en la importancia de la flexibilidad con criterio durante la implementación de los planes. La estrategia de *Wildlife Trust of India*, de “desviarse del plan sólo en caso de emergencia o cuando surge una buena oportunidad inusual” fue citada como un parámetro excelente y sucinto para el tema de la flexibilidad.

El financiamiento para la adquisición de tierras es típicamente uno de los aspectos que presentan un mayor reto al tratar de crear planes de adquisición de tierras a largo plazo, especialmente por que no hay muchos donantes que financien específicamente la compra y adquisición de tierras. Todas las ONGs participantes indicaron que podría ser útil compartir una lista de donantes que financian la compra de tierras como una buena referencia para los planes y financiamientos futuros.

- *World Land Trust* (www.worldlandtrust.org) y
- *World Land Trust-US* (www.worldlandtrust-us.org)
- *IUCN NL Small Grants for the Purchase of Nature Programme* (www.iucn.nl/funds)
- Los programas de los Estados Unidos *Fish and Wildlife Service* y *Neotropics and Migratory Birds*
- *US National Fish and Wildlife Foundation*
- *Conservation International's Global Conservation Fund*
- *The Nature Conservancy*
- *Rainforest Alliance*
- Oro Verde
- *Nature and Culture International*
- *Earth Birthday US*
- *Moore Foundation*
- *Deep Ecology*
- *Weedon Foundation*
- *National Audubon Society* (sólo aves)
- *Massachusetts Audubon Society* (sólo aves)
- *Aveeno Foundation*
- Garfield Foundation
- Park Foundation
- Ford Foundation
- Jensen Foundation
- Peoples' Trust for Endangered Species
- Royal Society for the Protection of Birds
- World Wildlife Fund
- American Bird Conservancy

Adicionalmente, otras herramientas útiles son los buscadores para financiamiento que están en las páginas de *Foundation Center* y *Charity Navigator* (EEUU).

Los Requisitos Institucionales a largo plazo

El reto reconocido que implica el asegurar financiamiento para las operaciones básicas no disminuye al aceptar el hecho. Todos los participantes mencionaron que constantemente ésta es la principal preocupación. Esto siempre es un problema, ya que casi la mayoría de los donantes, tanto los institucionales como los individuos, están dispuestos a dar financiamiento para proyectos, pero muy pocos dan financiamiento expresamente para los costos operativos, y sin embargo, sin una correcta atención a las operaciones básicas, y sin los fondos necesarios para realizarlas, las ONGs tienen menor capacidad para entregar proyectos excelentes y protección y manejo perpetuos.

Una herramienta que está siendo implementada por alguna ONG es la creación de un fondo patrimonial.

- PFB ha trabajado por 16 años para desarrollar sus fondos patrimoniales. Actualmente tiene tres fondos y considera el manejo de éstos y crecimiento como parte del plan estratégico y de manejo. Ellos han encontrado que muchos donantes están interesados y de hecho impresionados con el hecho de que PFB tiene fondos patrimoniales, incluso si muchos de ellos decidan no donar o no, puedan hacerlo a fondos patrimoniales. La experiencia de PFB ha sido que durante los primeros años de su existencia y les fue más fácil conseguir financiamiento para el fondo patrimonial; esto fue por que la organización, su sustentabilidad y el éxito a largo plazo son todavía elementos nuevos e interesantes para los donantes. PFB tiene dos parcelas de captura de carbono, establecidas en el Área de Manejo y Conservación del Río Bravo: la primera se estableció sin tener un fondo patrimonial asociado, y siempre ha tenido problemas de financiamiento, la segunda tiene un fondo patrimonial de \$500,000, el cual fue incluido en la estructura original de la compra de tierras, y tiene la restricción de que el fondo patrimonial no puede ser tocado sino hasta el final del periodo de financiamiento del proyecto inicial una vez establecido.
- En las Filipinas, existe un fondo patrimonial nacional que puede ser accedido por las ONGs para proyectos y administración. Actualmente tiene un fondo patrimonial de casi 30 millones de dólares, con una ganancia del 9%. Cualquier proyecto apoyado por el fondo puede solicitar 30% para administración y el 70% restante son designados para el trabajo del proyecto.
- Guyra Paraguay también tiene 3 fondos patrimoniales trabajando: Uno es de \$ 6,000,00 el cual está dedicado a los proyectos, el otro es de \$2,000,000, el cual está dedicado a la institución y el tercero está dedicado a mejorar el ambiente de negocios local, dentro y alrededor de sus áreas protegidas.

Es generalmente reconocido que los fondos patrimoniales son mucho más difíciles de crear y de financiar que los proyectos específicos, sin embargo, a largo plazo el esfuerzo vale la pena. Las circunstancias son marcadamente diferentes de un país o región donadora a otra. Por ejemplo, en el Reino Unido, los fondos patrimoniales son raros, y frecuentemente pueden ser contraproducentes con los donantes británicos, ya que pueden tener la impresión de que una organización con suficiente dinero en el 'banco' tal vez no necesite más financiamiento. Una actitud similar puede ocurrir en la Unión Europea, hasta el punto que puede ser aconsejable el 'esconder' (p. ej. tener en cuentas separadas) los fondos patrimoniales. Por otro lado en EEUU, donde los fondos patrimoniales son más comunes y son vistos como algo importantes, la

situación puede ser totalmente diferente, sin embargo la actitud prevalente es que los fondos patrimoniales tienen de ser suficientemente grandes para ser efectivos. En el caso de muchos donantes en EEUU, el que se tengan unos fondos patrimoniales sustanciales, no es visto como una razón para no apoyar a alguna ONG, sin más bien es algo que da credibilidad y que por lo tanto hace a la ONG más atractiva a los donantes.

Otras herramientas y estrategias para tener una sustentabilidad a largo plazo son:

Impuestos Nacionales sobre el Turismo – Belice añade una cuota extra a los impuestos de salida para financiar específicamente el Fundación para la Conservación de las Áreas Protegidas (PACT por sus siglas en inglés). Mientras que PACT acepta solicitudes de financiamiento de cualquier ONG beliceña, desafortunadamente ésta fue establecida para proveer financiamiento para proyectos y no para costos operativos. De manera similar, cuotas de desembarque para los cruceros turísticos podrían ser una potencial fuente de financiamiento para las ONGs conservacionistas.

Cuotas de entrada a las Áreas Protegidas – Cuando esto está establecido correctamente puede ser una fuente significativa de ingresos relativamente constantes. Para las ONGs con redes de áreas protegidas y trabajando en lugares con un mercado turístico establecido, puede ser muy útil el crear reservas atractivas con un alto potencial de ser visitadas y en las que se puedan cobrar cuotas de entrada, ya que éstas pueden generar ganancias operativas las cuales pueden ser utilizadas para ayudar a otras áreas protegidas menos atractivas o de difícil acceso. Fundaeco, por ejemplo, incluye en su plan de adquisición una estrategia para buscar/comprar lugares sólo con éste propósito, tierras que puedan llegar a ser muy visitadas y con buenas cuotas de entrada.

Un aspecto importante al desarrollar una estructura de cuotas de entrada es el asegurarse que las comunidades locales o los connacionales estén exentos de pago o que paguen cuotas mucho más bajas que la cuota de los turistas.

Las cuotas de entrada o de visita en general, no siempre son apropiadas para todas las áreas protegidas e incluso para todas las ONGs. En algunos casos las reservas pueden ser inaccesibles, peligrosas o tener ecosistemas muy sensibles que pueden ser dañados por el turismo.

Reservas Gemelas – Por ejemplo en Colombia, las áreas de reservas protegidas son 'gemelas' con las reservas en EEUU, lo cual les provee de financiamiento para la educación ambiental y también ayuda a financiar escuelas en comunidades locales.

Conferencia de Prensa por la tarde y Evento Público – Ámsterdam

Se dio una conferencia de prensa en Ámsterdam, cerca de las oficinas de IUCN NL. Willem Ferwerda, el Presidente Ejecutivo de IUCN NL, les dio la bienvenida a una audiencia de donantes, conservacionistas, medios de comunicación y público interesado en los temas del Simposio. Se dieron tres presentaciones para comunicar a la audiencia la importancia y la efectividad de la compra de tierras como una estrategia para la conservación: John Burton, Presidente Ejecutivo de la *World Land Trust*, habló sobre el trabajo del Fondo, Alberto Yanosky, Director Ejecutivo de Guyra Paraguay, habló sobre el trabajo y las estrategias de Guyra; y Marco Cerezo, Director General de FUNDAECO, compartió con el público las estrategias innovadoras para la conservación que han sido implementadas en Guatemala por Fundaeco.

70



71

ANEXO

Organizaciones representadas en el Simposio de la IUCN NL / WLT y datos de los participantes

CODEFF (Chile)

El Comité Nacional para la Defensa de la Flora y la Fauna (CODEFF), fue fundado en 1968 y es la Organización No Gubernamental ambientalista más antigua de Chile. CODEFF tiene 4,000 afiliados distribuidos entre sus cinco sucursales en el país. Su misión es promover la conservación del ambiente y de la naturaleza, y lograr un desarrollo sustentable que reconcilie la necesidad de mejorar los estándares de vida de la población con la conservación de los recursos naturales de Chile. La base de su trabajo es la investigación, la educación y la diseminación de la información, y la participación ciudadana. A nivel nacional y regional, CODEFF tiene programas que incluyen Manejo de bosques, Biodiversidad, Educación Ambiental, Comunicación, Legislación y de Membresía y Voluntariado.

Sitio de red: www.codeff.cl

Victoria Maldonado – victoria.maldonados@gmail.com (actualmente trabajando para Fundación Palma)

ECOAN (Peru)

Asociación Ecosistemas Andinos (ECOAN), es una asociación peruana sin fines de lucro, que tiene como objetivo preservar la flora y fauna de los ecosistemas Peruanos que estén en peligro de extinción. Un aspecto importante del trabajo es el manejo y la ampliación de la Reserva Abra Patricia al norte del Perú. En su trabajo, es central el uso sustentable de los recursos naturales, con la participación y el total compromiso de las comunidades locales involucradas, e intentando reducir en sus proyectos la presión de las actividades turísticas sobre los recursos naturales.

Sitio de Red: <http://www.ecoanperu.org>

Tino Auca - tauca@hotmail.com

Fundación Ecominga (Ecuador)

Esta fundación ecuatoriana, fue fundada en 2005 por un grupo de 11 biólogos, educadores y ambientalistas ecuatorianos y extranjeros, con el propósito principal de identificar y proteger bosques ecuatorianos que tengan concentraciones excepcionales de especies únicas o amenazadas. La organización está particularmente preocupada en proteger plantas endémicas ya que en el Ecuador muchas de éstas tienen rangos de distribución muy pequeños, sin embargo sus reservas también están protegiendo a muchas aves y mamíferos en peligro. Un objetivo secundario de la fundación es la educación

ambiental y la capacitación de las comunidades locales así como también realizan esfuerzos para educar a los estudiantes extranjeros y para ayudar a los científicos a desarrollar nuevos métodos para medir y analizar las áreas de alta biodiversidad.

Sitio de red: www.ecominga.org

Lou Jost – loujost@yahoo.com

Fundación Frontera Verde (Argentina)

Ésta organización argentina se estableció en el 2007 con el objetivo específico de proteger uno de los remanentes de la ecorregión de la Selva Paranaense (Selva subtropical), que está ubicada en la Provincia de Misiones, Argentina, un área que permanece casi imperturbada a diferencia de las áreas vecinas de Brasil, oeste del Paraguay y el centro de Argentina, y que alberga 20% del 7% que queda de éste Bosque Atlántico tan críticamente amenazado. La organización busca cooperar con el gobierno de la Provincia de Misiones, para lograr los objetivos establecidos por instituciones académicas, en particular, por el trabajo realizado en la Estación de Investigación Marcio Ayres. También tienen objetivos de conservación y de educación y representan los derechos de los pueblos indígenas viviendo dentro del bosque y que saben utilizar los recursos de manera sustentable.

Sitio de red: Actualmente no está disponible

Mario Malajovich – mmalajovich@gmail.com

Fundación Jocotoco (Ecuador)

La Fundación Jocotoco es una organización ecuatoriana establecida para proteger tierras de importancia crítica para la conservación de las aves amenazadas de Ecuador y la biodiversidad asociada. La fundación logra esto comprando tierras y manejándolas como reservas ecológicas privadas. Hasta la fecha, la Fundación Jocotoco, ha establecido ocho reservas las cuales protegen cerca de 13,000 hectáreas albergando casi 800 especies de aves, de éstas, más de 100 especies son de rango restringido o endémicas y cerca de 40 son especies amenazadas globalmente.

Sitio de red: www.fjocotoco.org

Francisco Sornoza - fsornoza@pi.pro.ec

Fundación Natura (Colombia)

La Fundación Natura es una organización sin fines de lucro creada en 1983 y dedicada a la promoción del uso sustentable de la biodiversidad como un mecanismo de

conservación y de desarrollo humano sustentable. La fundación desarrolla actividades de investigación científica, diseña e implementa proyectos de conservación y trabaja hacia la integración de las comunidades indígenas, negras y campesinas en los trabajos de conservación de las áreas naturales que ellos habitan.

Sitio de red: www.natura.org.co

Clara Solano - csolano@natura.org.co

Fundação O Boticário de Proteção à Natureza (Brasil)

La Fundação O Boticário de Proteção à Natureza (La Fundación el Boticario para la Protección de la Naturaleza), es una organización sin fines de lucro creada en 1990, resultado del compromiso que tiene el grupo O Boticário para hacer una contribución efectiva hacia la conservación de la naturaleza. Con oficinas en Curitiba, la capital del estado de Paraná al sur de Brasil, es una organización no gubernamental. Su misión es promover y realizar acciones para conservar la naturaleza. A través de su programa de Incentivos para la Conservación de la Naturaleza, la Fundação O Boticário ha apoyado hasta el momento más de 1,100 iniciativas en todo Brasil. Estas iniciativas están ayudando a salvar animales y plantas en peligro de extinción, a proteger áreas naturales importantes y a sensibilizar a la población sobre temas ambientales.

Sitio de red: internet.boticario.com.br/portal/site/fundacao

Maria de Lourdes Nunes - O Boticario –

malu@fundacaoboticario.org.br

Fundación Palma (Chile)

La Fundación Palma es una organización sin fines de lucro Chilena, que tiene como fin el buscar la recuperación y la conservación de los bosques nativos de Chile, especialmente de la Palma chilena, que es una especie endémica amenazada en Chile continental. Su misión es conjuntar esfuerzos de educación, innovación e investigación activa para lograr la conservación de legado natural del Chile. PALMA tiene una gran experiencia en la protección de áreas naturales y en el trabajo con las comunidades viviendo a las orillas de esas áreas protegidas.

Sitio de red: www.fundacion.cl

Victoria Maldonado – victoria.maldonadosj@gmail.com

Fundación Patagonia Natural (Argentina)

La Fundación Patagonia Natural (FPN) es una organización no gubernamental fundada en 1989, para promover la conservación de la flora y la fauna y la protección del medio ambiente de la Patagonia dentro de Argentina, buscando fomentar el manejo responsable de sus ecosistemas y recursos. Sus actividades incluyen: interactuar como mediador/facilitador entre organizaciones gubernamentales, privadas y ONGs a nivel provincial y nacional; proveer de información y hacer recomendaciones sobre el manejo de los recursos y conservación;

proveer de educación ambiental a todos los sectores de la población; y llevar a cabo investigaciones acerca de temas relacionados con la biodiversidad de la región y su protección.

Sitio de red: www.patagonianatural.org

Luis Castelli – lc@funafu.org

Fundación ProBosque (Ecuador)

La Fundación ProBosque fue creada por un Decreto Ministerial en 1992. Su misión institucional es “ *Ser una organización privada con amplia experiencia en el manejo de áreas protegidas poniendo énfasis en la reforestación, agroforestería, investigación, educación ambiental y programas de ecoturismo para apoyar la conservación de la biodiversidad en los Bosques Tropicales Secos de la costa de Ecuador, a través de sus cooperaciones interinstitucionales.*”

Pro Bosque trabaja en dos áreas, en el manejo de áreas protegidas privadas y en la reforestación, en ésta última se enfoca a especies nativas del Bosque Seco. Administra las 6,078 hectáreas del Bosque Protector Cerro Blanco, ubicado a las afueras de la ciudad de Guayaquil, que es la ciudad más grande de Ecuador con una población aproximada de 1,9 millones de habitantes.

Sitio de red: www.bosquecerroblanco.com

Eric von Horstman – vonhorst@ecua.net.ec

Fundaeco (Guatemala)

La Fundación para el Ecodesarrollo y la Conservación (Fundaeco) en Guatemala fue creada en Junio de 1990, con la misión de “*proteger la integridad, belleza y estabilidad de la naturaleza a través de la creación y manejo de las Áreas Protegidas, el uso sustentable de sus recursos y del mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes locales.*” El enfoque de los proyectos de Fundaeco es la protección del Corredor de Selva Caribeña en Guatemala, el establecimiento de un cinturón metropolitano alrededor de la Ciudad de Guatemala y el apoyo a los proyectos de protección y restauración del Corredor Biológico de la costa sur de Guatemala. La compra y el manejo de reservas privadas es un instrumento importante para lograr los objetivos de estos proyectos.

Sitio de red: www.fundaeco.org.gt

Marco Cerezo – m.cerezo@fundaeco.org.gt

Grupo Ecológico Sierra Gorda (México)

En 1987, una pequeña iniciativa de residentes locales formaron el Grupo Ecológico Sierra Gorda (GESG), para poder enfrentar los complejos problemas ambientales que afectan a la Sierra Gorda de Querétaro. Las 383,567 hectáreas de la Reserva de la Biósfera Sierra Gorda (SGBR) fueron creadas en 1997 por un decreto presidencial, creando el área natural protegida más ecológicamente diversa de todo México. La Reserva de la Biósfera es el resultado de 19 años de compromiso,

donde se han desarrollado proyectos sustentables dentro de las áreas de sanidad, restauración, capacitación, manejo de recursos naturales y los procesos de regulación. El objetivo del GESG es la conservación ecológica a través del desarrollo sustentable, participando al mismo tiempo en actividades como el combate de incendios, pago por servicios ambientales, la compra de tierras y el ecoturismo comunitario.

Sitio de red: www.sierragorda.net

Roberto Pedraza – pedraza_roberto@yahoo.com

Guyra Paraguay (Paraguay)

Guyra es una organización no gubernamental establecida en 1997, con la misión de:

- Dirigir, promover y coordinar el progreso hacia la conservación y el uso sustentable de la biodiversidad, poniendo especial atención a las aves, a través del concientización, investigación, conciencia pública y de la participación comunitaria activa.
- Convertirse en una autoridad sobre la biodiversidad Paraguaya, en especial sobre las aves y sus hábitats, y de actuar como catalizadores de la creciente participación comunitaria en la conservación de la naturaleza.
- Promover la investigación y el desarrollo sustentable, como los mecanismos para lograr una mejor calidad de vida para la población.

74

Los objetivos estratégicos de Guyra son: desarrollar bases de datos clave para identificar las prioridades de conservación de las especies, identificar y priorizar los sitios de mayor importancia para la conservación en Paraguay; monitorear la fragmentación de las ecorregiones principales en Paraguay incluyendo el Bosque Atlántico, Cerrado, Pastizales de las Misiones, Pantanal y Chaco; integrar el desarrollo socioeconómico con los requerimientos ecológicos de las áreas importantes para la conservación; y llevar a cabo labores de concientización y educación ambiental en todo Paraguay.

Sitio de red: www.guyra.org.py

Alberto Yanosky - yanosky@guyra.org.py

Iniciativa Amotocodie (Paraguay)

La Iniciativa Amotocodie (IA) es una pequeña ONG trabajando en el Gran Chaco, hogar y territorio vital de los grupos indígenas viviendo en aislamiento voluntario. IA trabaja para proteger los derechos de las Comunidades Ayoreo del Bosque y la integridad de su hábitat ambiental, cultural y espiritual. Basados en una conciencia cada vez más crítica acerca de su historia de injusticias y el impacto negativo del desarrollo de la sociedad circundante, los Ayoreo buscan un futuro en donde ellos recuperen sus territorios perdidos, así como su forma de vida ancestral.

IA ha contribuido a detener la destrucción ambiental por medio de medidas protectivas políticas y legales. También, busca una acción conjunta para recuperar parte de

los territorios a través de la compra de tierras, sin que por ello los Ayoreo renuncien a sus derechos territoriales legales, esto como una medida desesperada de emergencia implementada para poder 'comprar tiempo' para los grupos aislados y para la integridad de sus hábitats y biodiversidad.

Sitio de Red: www.iniciativa-amotocodie.org

Benno Glauser – bennoglauser@quanta.com.py

Nature Kenya (Kenia)

La rica biodiversidad de Kenia está bajo una severa amenaza por la expansión poblacional, y la presión continua que ésta ejerce sobre el ambiente. *Nature Kenya* (Naturaleza de Kenia), un socio de *BirdLife Internacional*, responde a este reto de varias maneras. De manera importante, está identificando las prioridades de conservación, como las Áreas de Importancia para las Aves, utilizando a las aves como indicadores y también generando asociaciones con los grupos locales (Grupos de Soporte local), así como también con socios nacionales e internacionales. A través de la educación y la toma de conciencia se busca apoyo para la conservación a escala nacional, las campañas de concientización son implementadas para orientar a las autoridades hacia políticas más sustentables.

Sitio de Red: www.naturekenya.org

Enock Kanyanya – ewkanyanya@yahoo.com

(actualmente trabajando para Bird Life International)

Philippine Reef & Rainforest Conservation Foundation

La *Philippine Reef and Rainforest Conservation Foundation* (La Fundación Filipina para la Conservación de los Arrecifes y Selvas), fue fundada en 1993 como una organización sin fines de lucro, su objetivo inicial fue proteger del desarrollo a la isla Danjungan al sur de las Filipinas. Con la ayuda del personal de *Negros Ecological and Forest Foundation* (Negros Fundación Ecológica y de Bosques), *World Land Trust* y *Coral Cay Conservation* (Conservación Coral Cay), se desarrolló un plan para proteger a la isla y sus recursos marinos y Danjungan fue comprada y designada como la Reserva y Santuario Marino Isla Danjungan. Las iniciativas del proyecto han incluido trabajar con la comunidad de pescadores locales para detener las prácticas de pesca destructivas, restauración de manglares y el establecimiento de instalaciones a pequeña escala para el ecoturismo y la educación en la isla.

Sitio de Red: www.prrcfi.org

Gerry Ledesma - glledesma@gmail.com

Programme for Belize (Belize)

El *Programme for Belize* (Programa para Belice; Pfb), es una organización sin fines de lucro establecida en 1988, para promover la conservación del patrimonio natural de Belice y el uso responsable de sus recursos.

El Área de Manejo y Conservación Río Bravo (RBCMA por sus siglas en inglés) es su proyecto bandera, en donde Pfb busca demostrar las aplicaciones prácticas de sus principios, los cuales están enfocados en vincular la conservación de las selvas tropicales, con el desarrollo de usos de suelo sustentables. En el Río Bravo, Pfb implementa varios programas: investigación científica, educación ambiental, capacitación profesional y la promoción de la conciencia ambiental entre sus visitantes. La organización esta comprometida con el objetivo de conseguir suficientes ganancias de sus actividades económicas para financiar la conservación de la RBCMA. Con este fin, Pfb ha llevado a cabo una gran investigación sobre la tierra y sus recursos para llegar a planes de desarrollo sustentable los cuales incluyen: ecoturismo, extracción sustentable de madera, captura de carbono, agroforestería y la extracción de productos no maderables.

Sitio de Red: www.pfbelize.org

Edilberto Romero – pfbel@btl.net

ProVita (Venezuela)

En 1987, un grupo de estudiantes de la Escuela de Biología de la Universidad Central de Venezuela, fundaron ProVita. Desde entonces, la organización no gubernamental sin fines de lucro ha enfocado sus esfuerzos a la conservación ambiental en su sentido más amplio, pero poniendo énfasis especial en las especies y los ecosistemas amenazados. Veinte años después, guiados por su eslogan "Innovación en la Conservación", ProVita se ha convertido en una referencia fundamental para la conservación en Venezuela y Latinoamérica. ProVita también ha implementado proyectos directamente y más notablemente en la Isla Margarita ubicada al noreste de Venezuela. La Cotorra Margariteña (*Amazona barbadensis*), el Ñangaro (*Aratinga acuticaudata neoxena*) especie endémica y las cuatro especies de tortugas marinas que anidan en la isla (*Dermodochelys coriacea*, *Chelonia mydas*, *Caretta caretta* and *Eretmochelys imbricata*) han sido el foco principal de sus investigaciones, intervenciones de manejo, campañas de conciencia pública y de los programas de educación ambiental. Entre los logros más importantes de este trabajo ha sido el incremento de la especie de cotorra, la cual tenía una población de 700 aves en 1987 y actualmente existen 1600 individuos y de la implementación exitosa de una técnica de manejo conocida como "cría parcial en cautiverio", la cual permite proteger a las poblaciones de cotorras y de Ñangaro del saqueo de polluelos.

Sitio de Red: www.provitaonline.org

Franklin Rojas: frojas@provitaonline.org

Reserva Ecológica de Guapi Assu (Brasil)

La Reserva Ecológica de *Guapi Assu* (REGUA), es una organización no gubernamental con la misión de proteger los bosques de la parte alta de la cuenca del Río *Guapiaçu*, localizado en el estado de Río de Janeiro, el

cual es parte de uno de los mayores fragmentos que quedan en Brasil del Bosque Atlántico (Mata Atlántica). REGUA tiene una activa política de compra de tierras, y su estrategia de protección y conservación pueden ser definidas a través de: la contratación de ex cazadores locales como la primera línea de defensa en contra de la caza furtiva y la destrucción del hábitat; monitoreo de la biodiversidad; restauración del hábitat incluyendo la reforestación y la recreación de los humedales que había en el lugar; y la reintroducción de especies, habiendo reintroducido exitosamente hasta la fecha al Pajuil Pico Rojo (*Crax blumenbachii*) y el Yacutinga (*Pipile jacutinga*).

Sitio de Red: www.regua.co.uk

Nicholas Locke – aregua@terra.com.br

Wildlife Trust of India (India)

Wildlife Trust of India (Fundación Vida Silvestre de la India), es una organización sin fines de lucro, comprometida con la acción urgente para prevenir la destrucción de la vida silvestre en India. Sus preocupaciones principales son el manejo de crisis y la provisión de ayuda rápida y eficiente a aquellas áreas que más lo requieren, mientras que en el largo plazo espera lograr, a través de reformas proactivas, la conservación de la vida silvestre y sus hábitats en la India. Además de sus esfuerzos para asegurar y manejar áreas privadas protegidas, los programas multifacéticos de la WTI responden a problemas y necesidades como el rescate y rehabilitación de la vida silvestre, refuerzo de las leyes en contra de los crímenes a la vida silvestre, conciencia ambiental y participación comunitaria.

Sitio de Red: www.wildlifetrustofindia.org

Vivek Menon – vivek@wti.org.in

Triple E (Holanda)

La Triple E –Economía, Ecología y Experiencia- es un centro de expertos que opera justo en la interfase entre la economía, la ecología y la experiencia –la gente puede obtener ganancias de y a través de la naturaleza. La firma cree que la aproximación económica para la conservación de la naturaleza puede ser viable tanto desde el punto de vista ecológico como comercial. Ellos llevan a cabo proyectos que visualizan y comercializan el potencial económico de la naturaleza, entre otras cosas, estructurando este potencial dentro de activos de inversión. Las subastas del paisaje fueron desarrolladas con Triple E y son un ejemplo de cómo la economía, ecología y experiencia pueden ser combinadas para beneficiar a la conservación.

Sitio de Red: www.tripleee.nl

Daan Wensing - Daan@tripleee.nl

75

Deslinde de responsabilidades

Los descubrimientos, interpretaciones y conclusiones expresados en ésta publicación pertenecen a los autores y a los participantes del Simposio y no necesariamente reflejan los puntos de vista de IUCN NL y WLT.

Ésta publicación puede ser reproducida total o parcialmente y de cualquier manera, con propósitos educativos y no lucrativos, sin el permiso especial de los dueños de los derechos de autor, habida cuenta que se haga referencia a la fuente.

Créditos

Derechos de Autor

IUCN NL y World Land Trust, 2009

Editores

Marc Hoogeslag, Mark Gruin,
Viv Burton, Kirsty Burgess

Diseño

Joseph Plateau, Ámsterdam

Impresión

Drukkerij Raddraaier, Ámsterdam

Fotografía

Portada

Deforestación para la producción de soja en Mato Grosso, Jan Gillhuis

- Página 2 Langur, David Bebbler
- Página 6 Orquídea en manglar, Belice, Marc Hoogeslag; Páramos cerca de la Sierra Nevada, Colombia, Fundación Vida Silvestre Colombia
- Página 7 Ocelote, Kevin Schafer; Mariposa Morpho, David Tomlinson; Tití Cabeza Blanca, Colombia, Anne Savage
- Página 9 Helecho arborescente en la Reserva Serra Bonita, Bahía, Marc Hoogeslag
- Página 10 REGUA, Chris Knowles
- Página 12 Fundación Vida Silvestre Argentina
- Página 14 Fotografías World Land Trust
- Página 17 Cica el la Reserva de la Biosfera Sierra Gorda, Mexico, Aukje de Boer
- Página 18 Reserva Natural Yanacocha, Ecuador, Paul Bamford
- Página 20 La Milpa Field Station en Belice, Daan Wensing
- Página 26 Letrero en la Reserva Buenaventura, Ecuador, Fundación Jocotoco
- Página 27 Grupo Ecologico Sierra Gorda
- Página 28 Elena Baca / GESGIAP
- Página 32 Elena Baca / GESGIAP
- Página 37 World Land Trust
- Página 39 Landscape Auction, Triple E
- Página 43 World Land Trust
- Página 46 Choco Tucán, Andrew Smiley
- Página 48 Foto de conjunto 2008, WLT
- Página 50 Excursión 2008, DR. P.S Easa
- Página 46 Excursión al Parque Nacional Sallandse Heuvelrug, Holanda, Dr. P. S Easa
- Página 60 Elefantes en corredor, India, David Bebbler; Letrero corredor de Elefantes en Kerala, India, Wildlife Trust of India
- Página 62 Letrero en Belice, Marc Hoogeslag
- Página 66 Mapa Programme for Belize, foto REGUA