

Financiamiento de áreas protegidas en el Gran Caribe

Una guía para administradores y organizaciones conservacionistas



PNUMA

PROGRAMA PARA EL MEDIO AMBIENTE DEL CARIBE



Saving the Last Great Places

Copyright © 2001 por The Nature Conservancy, Arlington, Virginia, USA.

Todos los derechos reservados.

Diseño y diagramación: Francisco Vásquez

Fotos de portada: Desde arriba en el sentido de las manecillas del reloj: Pez loro: P. Humann • Dolphin: Andrew Blake, UNEP/Topham Picture Point • Playa: UNEP/Topham Picture Point • Aguamala: UNEP/Topham Picture Point • Palma: Alain M. Brim, UNEP/Topham Picture Point • Playa: Patrice Ceisel.

Producción: International Publications Program, The Nature Conservancy, International Headquarters, 4245 North Fairfax Drive, Arlington, VA 22203, USA. Fax: 703-841-4880; email: publications@tnc.org.

Para mayor información sobre financiamiento de proyectos en áreas protegidas, o para enviar comentarios por favor contacte:

Randy Curtis
Director, Policy and Finance Program
The Nature Conservancy
International Headquarters
4245 North Fairfax Drive
Arlington, VA 22203
USA

Alessandra Vanzella-Khoury
Programme Officer
Caribbean Environment Programme
United Nations Environment Programme (UNEP)
14-20 Port Royal Street
Kingston, JAMAICA

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
I. PLANIFICACIÓN PARA LA SUSTENTABILIDAD FINANCIERA	7
II. TEMAS TRANSVERSALES DE ACTUALIDAD EN EL FINANCIAMIENTO DE LA DIVERSIDAD BIOLÓGICA	10
Asociaciones público-privadas	10
Participación comunitaria	10
Evaluación económica de las áreas protegidas y la diversidad biológica ..	11
Ecoturismo	13
Fondos fiduciarios para la conservación	13
Voluntarios	18
III. OJEADA A LOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO Y GENERACIÓN DE INGRESOS	20
Asignaciones gubernamentales	21
Impuestos, gravámenes y sobrecargas	24
Cuotas para los usuarios	25
Arriendos y concesiones	26
Venta de bienes y servicios	26
Mercadeo relacionado con las causas	29
Prospección de la diversidad biológica	33
Canjes de deuda por naturaleza	33
US EAI y la Ley para la Conservación de los Bosques Tropicales de 1998	34
Proyectos de implementación conjunta para compensar las emisiones de carbono	37
IV. RECAUDACIÓN DE FONDOS PROVENIENTES DE DONANTES INTERNACIONALES	39
Donantes multilaterales	39
El Fondo Mundial para el Medio Ambiente	39
El Banco Interamericano para el Desarrollo	41
La Organización de Estados Americanos; otros tratados y organizaciones técnicas	41
Donantes bilaterales	41
ONG internacionales	42
Fundaciones filantrópicas	43
Corporaciones e individuos	44
Obtención de fondos corporativos	44
Presentes individuales	44
Donaciones planificadas	45
Membresías	45
V. FUENTES DE INFORMACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA	47

INTRODUCCIÓN

El presente documento es una orientación sobre las fuentes de financiamiento para áreas protegidas y conservación de la diversidad biológica. Está diseñado para servir como documento básico y directivo para las agencias y encargados de áreas protegidas así como organizaciones no gubernamentales que realicen programas de conservación, educación y uso sostenible de los recursos de la diversidad biológica y sus alrededores. Los editores pretenden brindarle al lector un conocimiento básico de los mecanismos que se pueden utilizar para obtener fondos y generar ingresos, así como las fuentes de apoyo financiero y técnico disponibles para las áreas protegidas y la conservación de la diversidad biológica en el Gran Caribe. Todos los mecanismos, y muchas de las fuentes, tendrán también aplicaciones más allá de la región del Gran Caribe.

Este documento, además, intenta ayudar a los gobiernos de la región a alcanzar los compromisos adquiridos al firmar los acuerdos relacionados con la biodiversidad, tales como la Convención de la Diversidad Biológica (CBD) y en particular el Protocolo Concerniente a las Áreas Protegidas y la Vida Silvestre (SPAW) de 1990 y la Convención sobre la Protección y Desarrollo del Medio Ambiente Marino del Gran Caribe (Cartagena 1983). Por lo tanto, este documento responde a las solicitudes de los gobiernos de la región, miembros del Programa Caribeño del Medio Ambiente de UNEP y Miembros de la Convención de Cartagena y el Protocolo SPAW. En este contexto, se espera que este documento contribuya a los esfuerzos regionales y nacionales en fortalecer las áreas protegidas así como el trabajo regional del Programa Caribeño del Medio Ambiente de Protección de las Áreas Marinas (CaMPAM). Este es un esfuerzo conjunto con la Unidad Coordinadora

Regional de UNEP para la CEP y The Nature Conservancy.

En los años noventa se vio claro que las áreas protegidas y la conservación no constituyen un sector por sí mismos, sino que conforman un elemento fundamental de la planificación global de cualquier país para el desarrollo y la sustentabilidad de los recursos fundamentales para el desarrollo: las cuencas, los bosques, la pesca, los sitios de recreación y otros. De modo que esta guía proporcionará una visión del financiamiento y las opciones para generar ingresos algo más amplia que las anteriores ojeadas sobre los recursos disponibles estrictamente para la conservación. También se brindará un panorama bastante amplio de los bienes y servicios sociales proporcionados y demandados por las áreas protegidas, teniendo presente que la conservación constituye el objetivo fundamental. El desafío que constituye para los encargados el lograr un manejo participativo del área protegida es, en sí mismo, un factor que contribuye a la necesidad de más recursos y de un manejo más calificado en muchas áreas protegidas.

Durante las décadas de los años setenta, ochenta y noventa, muchas áreas protegidas del Gran Caribe se apoyaron en gran medida en fuentes de financiamiento proveniente de donantes externos: asistencia bilateral y multilateral, ONG internacionales e instituciones filantrópicas. Hoy en día, los recursos existentes en estas fuentes se tornan cada vez más escasos. En muchos casos, los recursos se obtenían principalmente para los costos relacionados con el inicio y la infraestructura, con la expectativa de que los sistemas de áreas protegidas desarrollarían fuentes para los costos recurrentes al nivel de sitio o nacional. Las áreas protegidas también se están convirtiendo en mecanismos permanentes de generación de ingresos para diversificar las fuentes

de rentas. Como los sistemas de áreas protegidas se apoyan cada vez más en los ingresos provenientes de servicios que van desde el turismo y la recreación hasta la protección de cuencas, la naturaleza del manejo de las áreas protegidas ha sufrido cambios de énfasis sutiles y no tan sutiles, incluyendo el hacer frente a las crecientes demandas de servicios para los visitantes. La planificación financiera de las áreas protegidas se centra ahora en la posibilidad de recaudar fondos a corto y a largo plazo, y el potencial para generar recursos recurrentes influye a menudo en las decisiones acerca del establecimiento de nuevas áreas y de cómo manejar las ya establecidas.

Esta guía intentará mostrar, mediante ejemplos y estudios de caso, cómo los encargados de los sistemas de áreas protegidas han incorporado diferentes fuentes de financiamiento para las diversas fases del establecimiento de áreas protegidas y de su manejo. Se analizarán los beneficios tangibles e intangibles brindados por las áreas protegidas y de su manejo, como un medio de obtener apoyo tanto para asignaciones nacionales como para respaldo externo. Los ejemplos y estudios de caso también mostrarán cómo las áreas protegidas que brindan beneficios tangibles tales como educación, recreación y turismo pueden recuperar los costos y generar ingresos de estas actividades. Sin embargo, es importante señalar en este sentido que no todas las áreas protegidas pueden o deben convertirse en autosustentables desde el punto de vista financiero mediante cuotas y rentas. A menudo, la cuestión de dónde se pueden recuperar los costos, dónde se pueden realizar las ganancias y dónde se necesitarán subsidios sobre una base recurrente se aborda mejor a nivel de sistema nacional. Ello puede significar la adición de áreas debido específicamente a su potencial como generadoras de rentas, como un medio de asegurar la sustentabilidad de todo el sistema.

Las evaluaciones sobre la situación financiera actual de las áreas protegidas en el Gran Caribe muestran grandes diferencias entre los países en el porcentaje de los costos cubiertos por los

presupuestos nacionales, el nivel de dependencia en los servicios voluntarios y la severidad de las crisis generadas por la falta de recursos financieros. A comienzos de los años noventa, muchos países establecieron fondos fiduciarios para parques o encauzaron los procedimientos de canjes de deuda hacia el manejo de áreas protegidas. No obstante, las cuotas para los usuarios, las donaciones voluntarias y las rentas provenientes de las ventas y concesiones constituyen aún la excepción en vez de la regla. En la mayoría de las áreas, existen muchas oportunidades de mejorar los ingresos destinados a las áreas protegidas, así como oportunidades de mejorar la coordinación entre los donantes y los sectores que generan ingresos.

Para abordar estos desafíos y aprovechar estas oportunidades, los sistemas de áreas protegidas tienen que crear capacidades de muchas formas. Los factores cruciales para crear un sistema financieramente sostenible incluyen un personal calificado que pueda analizar las necesidades y oportunidades financieras y seleccionar enfoques apropiados para cada área; una infraestructura suficiente para el manejo y los servicios requeridos para los visitantes, incluyendo el alojamiento, las comunicaciones y el transporte; un ambiente político en el cual se puedan lograr las acciones necesarias (tales como destinar ingresos al sistema); y el desarrollo de sistemas para la participación comunitaria. Esta guía pretende identificar los recursos para la asistencia destinada a la creación de capacidades que puedan ayudar a los encargados de áreas protegidas a hacer frente a estos desafíos.

El presente informe incluye materiales provenientes del documento del PNUD, "Directrices Generales sobre la Generación de Ingresos en el Manejo de Áreas Protegidas en el Gran Caribe", preparado por Francisco Brzovic Parilo, en colaboración con Claudia Sepúlveda, y presentado en la Tercera Reunión del Comité Asesor Interino Científico y Técnico del Protocolo en relación con las Áreas Especialmente Protegidas y la Vida Silvestre de la Región del Gran Caribe (Kingston, Jamaica, 11-13 de octubre de 1995). También se

basa en materiales para capacitación provenientes del “Taller sobre Financiamiento de Áreas Protegidas y Organizaciones Conservacionistas” (Mérida, Yucatán, México, 3-4 de diciembre de 1998) y de la “Evaluación Económica y Financiamiento de los Mecanismos para las Áreas Protegidas: Un Caso de Estudio de Venezuela” (Tesis de Master de Leida Y. Mercado S., Universidad de Cornell, 1996.).

Gracias a Alessandra Vanzella Khouri de UNEP; a los consultores Margaret Jones Williams y David Lee, por su aporte editorial; a Marianne

Guerin-McManus, de Conservation International, por las informaciones sobre los Canjes de Deuda por Naturaleza; a Wouter J. Veening del Comité Holandés para IUCN y a J. Steven Lovnik de TransGlobal, Inc., quien compartió información del borrador de informe al Banco Interamericano para el Desarrollo “Financiamiento para la Conservación de la Biodiversidad”; a Tighe Geoghagen de CANARI y a Tom Van’t Hof por sus aportes y los estudios de casos; y a Ruth Norris, Randy Curtis y Eva Vilarrubí, quienes editaron la versión final de esta guía. ■

I. PLANIFICACIÓN PARA LA SUSTENTABILIDAD FINANCIERA

El financiamiento de áreas protegidas constituye un gran desafío. Como esta publicación está destinada a los encargados de áreas protegidas y a las ONG que trabajen con ellas y en las zonas aledañas, probablemente no sea necesario analizar las dificultades y obstáculos que limitan los recursos financieros disponibles para la conservación y el manejo: asignaciones gubernamentales nacionales limitadas, competencia intensa para obtener fondos de los donantes internacionales, tareas cada vez más complejas en relación con el manejo participativo, por mencionar sólo unas pocas. Estas dificultades, sin lugar a dudas, son ya demasiado familiares. Creemos firmemente que la vía de superar estos obstáculos es la de comprender los diversos mecanismos e instrumentos disponibles para generar fondos y seleccionar *de forma estratégica* los enfoques más apropiados para un área dada. Por ello, esta publicación no trata simplemente sobre “cómo obtener dinero”. Su objetivo es alentar a los encargados de las áreas protegidas y a las organizaciones conservacionistas a que analicen las fuentes potenciales, las clasifiquen según su aplicabilidad y utilidad en una situación dada y desarrollen una *agenda diversificada* de fuentes de financiamiento que sustente un área para la conservación a largo plazo.

Este tipo de planificación difiere de la preparación de un presupuesto, aunque es importante tener un plan y un presupuesto para áreas protegidas como punto de partida. La preparación de un presupuesto responde la pregunta de cuánta cantidad de dinero se necesita para los diferentes tipos de actividades. La preparación de un plan de sustentabilidad financiera nos dice cuáles son las fuentes más apropiadas para las necesidades a corto, mediano y largo plazo. Las diferentes fuentes de fondos poseen diferentes características. Algunas son más confiables que otras, algunas más o menos difíciles de obtener, algunas se pueden utilizar libremente de

acuerdo a las prioridades del manejo mientras que otras vienen con muchas ataduras. Algunos mecanismos de financiamiento requieren de un período largo y de muchos esfuerzos para su establecimiento y, por ello, no brindan un buen reembolso a corto plazo, pero a largo plazo ofrecen la posibilidad de un financiamiento estable y confiable para los costos recurrentes. La comprensión de estas características y la creación de un flujo de ingresos que no descansa demasiado en fuentes a corto plazo o no confiables es la clave para la sustentabilidad financiera.

La preparación de un plan de sustentabilidad financiera también implica el establecimiento de prioridades en el panorama de las actividades presupuestadas – saber cuáles son las funciones núcleo esenciales a las cuales se deben dedicar los esfuerzos para obtener fondos y en las que se debe concentrar todo el financiamiento no restringido y cuáles son las que se pueden posponer o reducir sin provocar daños serios a los recursos del área protegida. Este tipo de planificación puede implicar ajustes en el presupuesto y las prioridades del área protegida para tener en cuenta los costos iniciales de los mecanismos de generación de ingresos. A menudo, esta planificación destaca nuevas habilidades que la organización debe adquirir, ya sea mediante capacitación o reclutando personal adicional, para llevar a cabo las actividades que generan ingresos.

Las mejores opciones para incrementar las rentas o diversificar la agenda de fuentes son las que se ajustan bien a las características del área protegida y al país. Las áreas con una tasa de visitantes alta constituyen buenas candidatas para las cuotas para los usuarios, las concesiones y las ventas. Las áreas estrechamente vinculadas al patrimonio y la cultura nacional pueden ser buenas candidatas para sobrecargas nacionales, impuestos, fondos fiduciarios y campañas para lograr respaldo corporativo. Las áreas que contengan flora y fauna “carismáticas” se ajustan

Fuente informativa

Developing a Long-term Financial Plan for National Parks and Protected Areas. Manual y diskette en formato de planillas en el programa electrónico Excel. Actualizado en agosto del año 2000. Disponible en el Departamento de Finanzas y Políticas del Programa Internacional de Conservación de The Nature Conservancy. Ponerse en contacto con Irma Clarke por correo electrónico: iclarke@tnc.org.

bien para un mercadeo relacionado con las causas. Las áreas nuevas, o los sistemas nacionales nuevos de áreas protegidas, pueden formar un buen foco de financiamiento bilateral o multilateral para la fase de inicio o para el establecimiento de un fondo fiduciario, particularmente si la diversidad biológica a proteger es de significación mundial. Los esfuerzos para vincular a los residentes locales en el manejo y los beneficios de un área también pueden constituir buenos proyectos candidatos a la obtención de financiamiento internacional, en dependencia de los objetivos.

Los esquemas de financiamiento más sostenibles para las áreas se construyen paso a paso, sin olvidar las cuestiones fundamentales relacionadas con el respaldo estatal, el inicio de nuevos programas y actividades sólo cuando exista alguna seguridad, o al menos un plan, para su continuación a largo plazo, la prueba constante de algunos mecanismos de financiamiento nuevos y la inversión continua de aquéllos que produzcan, retirando fondos de los que no hayan comenzado. Los planes para una conservación sostenible desde el punto de vista financiero requieren de un equilibrio entre el

CASO DE ESTUDIO: PARQUE NACIONAL NELSON'S DOCKYARD, ANTIGUA

La autoridad de Parques Nacionales de Antigua se creó en 1984 como una agencia "autofinanciada" de la Corona para operar y manejar parques nacionales en Antigua y Barbuda. El primer parque de la nación es el Parque Nacional Nelson Dockyard. El mismo se concibió con dos objetivos: proteger importantes recursos naturales y culturales y facilitar el desarrollo de negocios orientados hacia el turismo por parte de los habitantes de Antigua. La estructura institucional y la autoridad legislativa incluyen disposiciones para el monitoreo, para concesiones al sector privado y para una asociación positiva con la industria del turismo. Cuatro principios han guiado todas las actividades desde que se estableció el parque: operación autosostenible del parque, en marco planificador, una orientación hacia el desarrollo económico y el mantenimiento de un clima de inversiones positivo.

La agencia de manejo es una Autoridad de Parques Nacionales que incluye una Junta de Directores y un Comisionado. La Autoridad tiene el poder de retener los ingresos provenientes de arrendamientos o alquileres de las tierras e instalaciones de la Corona. La base de ingresos incluye cuotas y otras ganancias generadas por el uso de yates, el arrendamiento de tierras (para la producción y cosecha de pimienta), alquileres, cuotas por concepto de admisión al parque y por paseos en el parque. Al establecer el plan de ingresos, la Autoridad del Parque tomó varias decisiones estratégicas. Una de ellas fue la de *rebajar* la cuota para yates en la bahía English Harbour, en un intento de hacer del sitio un lugar más atractivo e incrementar el número de visitantes. Una segunda decisión fue la de desarrollar un programa de paseos organizados cuya audiencia primaria estuviese compuesta por los pasajeros de los buques cruceros. La Autoridad del Parque dirige los paseos y el mercadeo se realiza directamente con los operadores principales que sirven a la industria de los buques cruceros: o sea, los paseos se venden en paquetes en vez de hacerlo uno por uno. Las tiendas de regalos también realizan ventas a los visitantes turísticos y proporcionan cerca del 15 por ciento de las ganancias del parque.

Cuando se llevó a cabo el plan, aparecieron varias debilidades las cuales se abordaron mediante ajustes en el plan y la estrategia operativa. Los ingresos provenientes de los paseos no eran tan altos como se había previsto, lo cual requirió de mejoras en la estrategia de mercado. La Autoridad del Parque había aumentado el personal de forma significativa, más allá de lo permitido por el flujo de dividendos, para llevar a cabo los programas de generación de ingresos, por lo que eventualmente tuvo que reducirlo. Finalmente, la Autoridad del Parque tuvo que examinar nuevamente de forma seria todos los gastos y renovar el programa de manejo para mantener los costos bajo control y de acuerdo con el flujo actual de ingresos.

hacer frente a las necesidades urgentes y destinar algunos ingresos para crear un fondo de contingencia para el futuro.

No existe una guía sencilla que brinde información paso a paso para el desarrollo de un plan de sustentabilidad financiera. Es como el lema de la conocida marca de zapatos de hacer deportes: “sólo hágalo”. La siguiente lista de preguntas claves puede ayudar a dar comienzo al proceso.

- ¿Cuáles son las fuentes actuales de financiamiento? ¿Se puede confiar en ellas indefinidamente? ¿Qué se puede hacer para incrementar, ampliar o fortalecer cada una de ellas?
- ¿Quiénes son los interesados en el área protegida? ¿Excursionistas? ¿Africanados a las caminatas? ¿Campistas? ¿Paseantes en lancha? ¿Pescadores? ¿Operadores de servicios turísticos (tiendas, hoteles, restaurantes, guías) del área? ¿Cuánto aportan en la actualidad a los costos del manejo del área? ¿Podrían hacer más?
- ¿Qué servicios se brindan en la actualidad? ¿Estacionamientos? ¿Senderos? ¿Sitios de acampar? ¿Áreas de picnic? ¿Lanzamiento de lanchas, anclaje o boyas? ¿Los usuarios pagan por estos servicios? ¿Son las cuotas las que debieran ser? ¿Pagarían más los usuarios?
- ¿Qué nuevos servicios podrían brindarse? ¿Cuál es la posibilidad de que sean rentables?
- ¿Qué organizaciones se interesan en la conservación de esa área? ¿Se puede formar una asociación para lanzar y compartir los costos de una campaña para obtener fondos? ¿Se pueden obtener servicios de campaña pro bono de las compañías locales (radio/televisión/la prensa, agencia de anuncios publicitarios, shows con celebridades, lugar/comida/música para un evento especial, etc.)?
- ¿Qué donantes, a escala mundial o regional, han respaldado actividades similares a las incluidas en el plan para la conservación de este lugar? ¿Se les ha creado conciencia del área y de los planes, para provocar su interés?
- ¿Ha tomado en consideración su gobierno la posibilidad de establecer impuestos o gravámenes especiales? ¿Cuáles son los pros y los contras de esos programas en su área/país? ¿Se puede hacer un estudio para el establecimiento de ese programa y crear la coalición necesaria para respaldarlo? ¿Existen uno o dos líderes clave que pudieran ser útiles en el establecimiento de un “impuesto sobre ventas para la conservación” o algún otro tipo de recarga o gravamen? ¿Quién los alistaría en la campaña? ■

II. TEMAS TRANSVERSALES DE ACTUALIDAD EN EL FINANCIAMIENTO DE LA DIVERSIDAD BIOLÓGICA

Fuentes informativas

Community-based Land Use Planning in Conservation Areas: Lessons from Local Participatory Processes that Seek to Balance Economic Uses with Ecosystem Protection (1999). Por Beth Ritchie Chung. América Verde, Manual de Capacitación No. 3, disponible en Publicaciones América Verde, The Nature Conservancy, Arlington, Virginia, EE.UU.

Borrador de informe de la *Evaluation of Caribbean Experiences in Participatory Planning and Management of Marine and Coastal Resources* (1999). Por CANARI y UNEP.

Community and the Environment: Lessons from the Caribbean. No. 1 *Protected Areas and Community Management* (1994). Por CANARI y PANOS.

Community and Environment: Lessons from the Caribbean. No. 2 *Community Participation in St. Lucia* (1994). Por CANARI y PANOS.

Asociaciones público-privadas

Las agencias de áreas protegidas gubernamentales ligadas al dinero en efectivo entran cada día más en asociaciones con organizaciones privadas, instituciones académicas y negocios – y no sólo por razones económicas. El compartir responsabilidades económicas es una vía de aprovechar los diversos conocimientos técnicos y capacidades institucionales que ofrecen otros tipos de instituciones. Estos tipos de asociaciones tienen muchas formas. Los fondos y fundaciones fiduciarias no gubernamentales trabajan en asociación con las agencias de áreas protegidas para diversificar los recursos financieros y desarrollar medios ágiles y claros de desembolsar los fondos y a menudo proporcionan una vía colateral a los molestos mecanismos financieros gubernamentales. Las organizaciones conservacionistas juegan papeles dirigentes como suministradores de conocimientos técnicos y en la creación de grupos que proporcionan respaldo y, en muchos casos, llegan a acuerdos para manejar en forma conjunta las áreas protegidas. Algunas organizaciones establecen reservas privadas. Los encargados de áreas protegidas pueden realizar contratos con negocios para brindar servicios y amenidades tales como alimentos y hospedaje, servicio de guías y algunos de infraestructura.

Las asociaciones con organizaciones del sector privado proporcionan a los encargados de áreas protegidas una mayor agilidad y libertad para decidir dónde y cómo emplear sus limitados recursos, al mismo tiempo que les permiten mantener el papel principal en la planificación, la coordinación y la aplicación de las leyes. Estas asociaciones también pueden crear opciones para generar ingresos no disponibles bajo un régimen puramente gubernamental, como en el caso del Parque Nacional de Blue and John Crow Mountains de Jamaica, donde una ONG, la Jamaica Conservation and Development

Trust, ha llegado a un acuerdo que incluye la recaudación de cuotas por concepto de visitante. La ONG puede mantener estas cuotas para el manejo del parque, mientras que la agencia gubernamental no podría asignarlas para esos fines.

Varios de los ejemplos y estudios de caso que ilustran los mecanismos financieros también ejemplifican la importancia que tienen las asociaciones públicas/privadas para hacerlos funcionar.

Participación comunitaria

Los análisis sobre el pago para áreas protegidas y la conservación de la diversidad biológica se centran a menudo en los costos directos para el establecimiento y manejo de las áreas para la conservación. Pero es importante reconocer que la conservación implica otros costos también. Las comunidades aledañas en particular cargan con el peso de los *costos indirectos* – tales como el daño a las cosechas provocado por la vida silvestre que se protege – y los *costo de oportunidades* en que se incurre, cuando los residentes locales pierden accesos a los recursos. Existen muchas razones, además de los simples cálculos económicos, para contar a los residentes y comunidades locales entre los interesados en las áreas protegidas y la conservación de la diversidad biológica, pero la planificación para lograr una sustentabilidad financiera a largo plazo debe incluir los cálculos de las expectativas de las comunidades locales en relación con las oportunidades de generar ingresos para ellas como un beneficio brindado por las áreas para la conservación. O sea, las agencias conservacionistas y los residentes locales deben compartir algunas de las oportunidades de generar ingresos.

Habitualmente, las poblaciones rurales que viven cerca de las áreas protegidas se caracterizan por poseer muy pocos ingresos, con pocas alternativas económicas viables. Se debe vincular a esos residentes locales en el

proceso de planificación y se les debe permitir expresar su parecer sobre quién realiza determinadas actividades. Es importante evitar generar expectativas no realistas, asegurando que las comunidades locales comprendan de forma realista el potencial para generar ingresos y los costos que implica el generarlos. Sin embargo, es razonable esperar que con una capacitación adecuada, los habitantes locales, con su conocimiento del paisaje, la flora y la fauna de la región, puedan constituirse en guías eficaces y brindar servicios hospitalarios y operar concesiones para servicios para visitantes, entre otras opciones.

Evaluación económica de las áreas protegidas y la diversidad biológica

Al hacer el estudio de la conservación de las áreas protegidas y la diversidad biológica, es cada vez más usual calcular los valores en dólares de los bienes y servicios que se brindan. Existen tres categorías fundamentales de beneficios (Dixon y Sherman, 1993):

- Reingresos económicos tales como la cosecha de recursos renovables y no renovables y usos que no consumen tales como el turismo y la recreación;
- Servicios ecológicos tales como el mantenimiento de cuencas, la calidad del aire y la diversidad biológica; e
- Intensificación del conocimiento al brindar oportunidades para la investigación, el monitoreo y la educación.

A menudo no se piensa en muchos de estos beneficios en términos de valores de mercado. Existe poca “competencia de mercado” debido a que el disfrute proporcionado a una persona por un beneficio dado a menudo no interfiere con los derechos de otra para hacer lo mismo. Por ejemplo, puede que muchos de los beneficiarios que disfrutaban de un aire y un agua más puros no estén conscientes de que están recibiendo ese beneficio gracias al área protegida. Y algunos de los beneficios, tales como el valor futuro de un recurso de la diversidad biológica de cuya utilidad aún no se tenga conocimiento, se reservan para las generaciones venideras.

La comprensión de la naturaleza de estos beneficios es un primer paso importante para

determinar quien debe y quien estará en disposición de pagar por la conservación. Es difícil lograr que las personas se interesen en pagar por servicios que dan por sentado sean gratis o beneficios que llegan libremente a la sociedad, pero la articulación del valor de esos beneficios puede ser un factor importante al asegurar niveles adecuados de respaldo gubernamental. Incluso las estadísticas sencillas, tales como el número de visitantes foráneos a las áreas protegidas y su contribución a la economías nacionales, pueden ser argumentos poderosos a favor de las áreas protegidas. Los sistemas relativamente básicos para recopilar, analizar y divulgar estadísticas básicas son extremadamente importantes en lo relativo a la creación de áreas protegidas.

A continuación, se presenta una muestra de parámetros útiles en la medición de los valores económicos de las áreas marinas y costeras:

- Las cuotas por concepto de entrada o licencias demuestran los valores económicos del turismo e indican la voluntad del público de pagar por la recreación.
- El valor económico de la zona de reproducción de un recurso pesquero se puede indicar mediante los datos sobre el tonelaje total de esos ejemplares pescados al llegar al muelle o mediante el valor de venta al por menor al desembarcarlos.
- El valor de las industrias que dependen del área protegida se puede calcular estimando los ingresos provenientes de la venta y los alquileres de equipos comerciales y recreativos, el alojamiento, la alimentación y el transporte, así como el número de individuos empleados en esas industrias.
- El valor que implica la protección contra desastres naturales se puede establecer como el valor de las propiedades, las carreteras, la ganadería, las cosechas y los empleos que pudieran encontrarse en peligro debido a olas y vientos tormentosos si se destruyen los manglares, la vegetación de dunas y los arrecifes coralinos. Este cálculo también debe incluir algunos estimados sobre la probabilidad de la ocurrencia de tales tormentas y la habilidad del sistema natural para mitigar los daños.

Fuente Informativa:

Economics of Protected Areas: A New Look at Benefits and Costs, por J. Dixon y P. Sherman, Island Press, Washington, DC (1993).

Water Valuation Methodology for Conservation por Marlou Tomkinson-Church (2000).

Disponible en The Nature Conservancy, Programa de Finanzas y Políticas de Conservación del Programa Internacional para la Conservación. Ponerse en contacto con Irma Clarke por correo electrónico: iclarke@tnc.org.

ESTUDIO DE CASO: PARQUE MARINO DE SABA

El Parque Marino de Saba fue creado en 1987 por el gobierno de Saba, en las Antillas Holandesas, para promover el turismo de buceo y proteger los recursos marinos de los cuales depende ese tipo de turismo. El parque incluye todas las aguas cercanas a la costa de la isla, hasta 60 metros de profundidad, con un total de 870 hectáreas. Fue autorizado por la Ordenanza del Medio Ambiente Marino 1987 y su zoneamiento se debió a una serie de usos sostenibles. El manejo fue delegado a una ONG, la Fundación para la Conservación de Saba, la cual posee autoridad para realizar todas las actividades relacionadas con el manejo, incluyendo la aplicación de las leyes, los permisos y la seguridad del buceo así como los rescates de los buceadores. La ONG se creó especialmente para manejar el parque.

El parque se autofinancia en su totalidad mediante un plan establecido de acuerdo a las consideraciones siguientes:

- Como es más factible obtener fondos internacionales para crear un parque que para operarlo, la Fundación aprovechó el período de inicio del proyecto de la creación del parque para obtener el máximo de financiamiento externo.
- Las opciones financieras tenían que ser compatibles con las circunstancias específicas del parque.
- La generación de ingresos del parque conduce a la generación de ingresos para la comunidad local.
- Los usuarios (clientes) deben beneficiarse con los servicios por los cuales pagan.
- Los ingresos generados se deben invertir nuevamente en el área.
- Los métodos para recaudar los ingresos deben ser tan simples y claros como sea posible.
- La participación comunitaria es esencial.

El parque se estableció en el período de 1986-1989 con donaciones del gobierno de la Isla, la Corporación Holandesa para el Desarrollo y fundaciones privadas, con un total de \$270.000. La Fundación para la Conservación de Saba realizó una estrategia para la generación de ingresos que hacía énfasis en las cuotas para los usuarios, la venta de objetos que sirvan como recuerdo y donaciones voluntarias. La estrategia se concentró también en mantener bajos los gastos operativos mediante el uso de servicios voluntarios donde quiera que fuese posible, solicitar bienes y servicios en especie y gestionar donaciones para proyectos especiales tales como investigaciones y monitoreo. El gobierno de la Isla continuó subsidiando los costos operativos durante tres años después del período de inicio, mientras llegaba el flujo de ingresos.

Las cuotas para los usuarios se impusieron primeramente sólo a los buceadores (US\$1 por inmersión) y a los nadadores con snorkel (US\$1 por visita a la isla). La cuotas eran recaudadas por los operadores comerciales de las excursiones del buceo, a quienes se les solicitó, bajo los términos de sus permisos para operar, que entregasen todas las cuotas recaudadas (así como las estadísticas sobre los buceadores/nadadores con snorkel) a la Fundación sobre una base mensual. Posteriormente se dobló la cuota y se introdujo una cuota para el anclaje/amarre de yates. Esas cuotas producen cerca de la mitad de los ingresos del parque. La venta de objetos que sirven como recuerdo proporcionan cerca del 32 por ciento y las donaciones voluntarias y otros ingresos dan razón del 17 por ciento. Las donaciones se generan mediante una promoción, "Amigos del Parque Marino de Saba", la cual alienta a los visitantes del parque a que se inscriban, den donaciones y reciban información mediante una carta circular. La organización "Amigos" esta inscrita en EE.UU., de modo que los visitantes pueden entregar donaciones deducibles de los impuestos en el sitio o por correo después de su regreso.

También es importante indicar el grado de los beneficios que no son puramente económicos.

- Los *valores sociales* se podrían destacar mostrando el número de estudiantes e instituciones de enseñanza que utilizan el área por motivos educativos; el número de investigadores, tesis y publicaciones – incluyendo cualquier hallazgo importante – para mostrar el valor del área para el conocimiento y la investigación así como conteos de visitantes para demostrar el grado de uso.
- El *valor opcional* (la cantidad que la sociedad estaría dispuesta a pagar con objeto de mantener los beneficios recibidos) y el *valor de existencia* (lo que la sociedad pagaría para salvaguardar el área para las generaciones presentes y futuras, llevando a cabo un deber ético de administración sin importar los beneficios recibidos) son más difíciles de demostrar pero, sin embargo, se deben incluir como parte de la ecuación.

Ecoturismo

El turista es un usuario económico muy significativo de las áreas protegidas. La industria turística ha mostrado un crecimiento significativo en años recientes. Varios estudios realizados han demostrado que, para los visitantes internacionales que vienen al Gran Caribe, las áreas protegidas son un factor importante a la hora de elegir sus destinos y que de la mitad a dos tercios de esos turistas realmente visitan áreas protegidas. No obstante, el turismo está sujeto a una variación estacional severa, así como a fluctuaciones basadas en el suministro y la demanda y a muchos otros factores que escapan al control de los encargados de las áreas protegidas y los gobiernos nacionales.

El turismo y el ecoturismo, como fuentes de ganancias para las áreas protegidas y la conservación, constituyen una materia que por derecho propio merece que se escriba un libro sobre ella – y, de hecho, existen muchos libros y publicaciones útiles sobre ella (Ver “Fuentes de información” al final de esta sección). Al evaluar el potencial del turismo como fuente de ganancias y el papel que debe jugar en un área protegida o un sistema de áreas protegidas dado, es importante sopesar muchos factores positivos y negativos:

- ¿Existen conflictos entre la promoción/expansión del turismo y la conservación de la diversidad biológica y los recursos naturales? De existir conflictos, ¿cómo se pueden manejar?
- Si el turismo es muy estacional, ¿cómo se pueden nivelar los ciclos de alza/baja para generar empleos locales confiables? ¿Beneficiarán los empleos generados a las comunidades locales o traerán como resultado un flujo de forasteros?
- ¿Cómo puede la infraestructura desarrollada para el turismo servir también a las necesidades de los residentes locales? (Por ejemplo, proporcionando sistemas de transporte y comunicaciones).
- ¿Incrementará el turismo la comprensión intercultural o contribuirá a generar en la población local un sentimiento de que los recursos se están preservando para el beneficio y disfrute de los forasteros?
- ¿Provocará el énfasis en el turismo y los ingresos generados por el turismo que las agencias de las áreas protegidas descuiden áreas biológicamente importantes (ciénagas de manglar, bosques tropicales densos) mientras favorecen sitios atractivos para el turismo tales como playas y arrecifes coralinos? ¿Alentará el énfasis en la generación de ingresos la exclusión del sistema de áreas económicamente no productivas? ¿Permitirán los encargados el desarrollo de construcciones destructivas tales como hoteles, autopistas y canchas de golf dentro de las áreas protegidas para aumentar los ingresos económicos?
- ¿Tienen los encargados un conocimiento adecuado de la capacidad de carga de los sitios visitados?
- ¿Tendrán los residentes locales oportunidades de disfrutar las instalaciones recreativas?

Fondos fiduciarios para la conservación

En muchos países, en la última década se han establecido fondos fiduciarios para la conservación como una vía de proporcionar financiamiento a largo

Fuentes Informativas

The Ecotourism Society
PO Box 755
North Bennington VT 05257-0755 USA
Tel. (802) 447-2121
FAX (802)= 447-2122
e-mail:
Ecomail@ecotourism.org

Una organización de membresía que ofrece publicaciones, asistencia en la investigación, trabajo en red, etc.

Libros y Publicaciones

Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise? (1999). De Martha Honey. Island Press, Washington, DC, EE.UU.

Ecotourism and Conservation: A Review of Key Issues (1996). De Katrina Brandon. Estudios del Departamento del Medio Ambiente, Serie Biodiversidad No. 33, Banco Mundial, Washington, DC, EE.UU.

Ecotourism: The Potential and Pitfalls, por Elizabeth Boo, del Fondo Mundial para la Naturaleza.

Ecotourism: A Guide for Planners and Managers, editado por Kreg Lindberg y J. Enríquez, de The Ecotourism Society.

Ecotourism in the Wider Caribbean Region – An Assessment. Informe Técnico No. 31 de CEP (1994). UNEP.

Páginas de internet:

Ecoviajes en América Latina: www.planeta.com. Artículos, próximas conferencias, vínculos con muchas otras páginas de internet. En español y en inglés.

The Ecotourism Society:
www.ecotourism.org.

Fuentes informativas

La *Evaluación de la Experiencia con Fondos Fiduciarios para la Conservación* del GEF, más un resumen de 16 páginas de todo el informe, están disponibles en la página de internet del GEF (www.gefweb.org) o en el equipo de monitoreo y evaluación del Secretariado del GEF. Existen tres ediciones recientes de las *Notas de las Lecciones* del GEF que se centran en los fondos fiduciarios (la No. 5 “¿Cuándo un Fondo Fiduciario para la Conservación es un Enfoque Apropiado?”, la No. 6 “Creación de un Enfoque de Programas” y la No. 7, un perfil del Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza). Estas publicaciones también se encuentran disponibles en la página de internet del GEF o en el equipo de monitoreo y evaluación. Si va a solicitar publicaciones por correo o correo electrónico, indique si desea recibir una versión electrónica o una copia dura y en qué idioma la prefiere (inglés, francés o español).

GEF Secretariat Monitoring and Evaluation Program

1818 H Street, NW
Washington, DC 20433
Teléfono: (202) 458-7287
Fax: (202) 522-3240
Correo electrónico:
geflessons@gefweb.org.

La Red Latinoamericana y del Caribe de Fondos para el Medio Ambiente (REDLAC) fue lanzada durante la conferencia celebrada en Kingston, Jamaica, en noviembre de 1998. Para obtener más información, contacte al Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza (525) 611-9779; correo electrónico Rosario Álvarez: r_alvarez@attglobal.net o al Grupo de Planificación Inter-Agencias de Fondos para el Medio Ambiente (IPG), cuyas direcciones aparecen a continuación.

pasa a la página 15

plazo para la conservación de la diversidad biológica. Estos fondos consisten típicamente en organizaciones privadas capitalizadas mediante donaciones provenientes de gobiernos y otras agencias donantes o mediante los procedimientos de canjes de deuda por naturaleza y, no tan a menudo, mediante impuestos y cuotas designadas específicamente para la conservación. Generalmente, los fondos buscan brindar financiamiento más estable para los parques nacionales y otras áreas protegidas, o pequeñas donaciones a ONG y grupos comunitarios para proyectos destinados a ampliar la comprensión sobre la conservación y conservar la diversidad biológica mediante el uso de recursos de forma más sostenible.

Los fondos fiduciarios para la conservación constituyen más que simples mecanismos financieros. Se han formado como el producto de amplios procesos de consulta. Poseen estructuras de gobierno que involucran a personas de diferentes sectores, procedimientos creíbles y claros y sólidas prácticas de manejo financiero. Pueden actuar como organizaciones independientes para influir en su ambiente con objeto de crear programas efectivos, enfocados y que brinden respuestas. La creación de ese tipo de fondo requiere de inversiones sustanciales de tiempo y recursos y de un compromiso a largo plazo para crear una nueva institución. El fondo puede emplear una estrategia o una combinación de estrategias que se destacan en esta publicación para generar ingresos.

Una de las primeras preguntas que a menudo se hacen sobre los fondos fiduciarios es si las ventajas de crear un fondo superan los costos de oportunidades que implica el atar el capital para generar cantidades relativamente modestas de ingresos en un período largo. Pero esto constituye en esencia una dicotomía falsa. La elección de los enfoques depende de lo que esté tratando de lograr el programa; no se puede responder sobre bases puramente financieras. Existen otros factores que son vitales:

- La naturaleza de la amenaza a abordar;
- El tipo – y el período de tiempo – para las actividades que se vayan a desarrollar;
- Las habilidades de otras organizaciones;
- La necesidad – y el valor – de proporcionar un mecanismo para que las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales trabajen

juntas para abordar las cuestiones relacionadas con la conservación;

- El grado de compromiso por parte del gobierno y otras partes clave para respaldar un fondo fiduciario y participar en su trabajo; y
- El grado de confiabilidad de las prácticas legales y financieras y en las instituciones que brindan respaldo existentes en un país.

Los fondos fiduciarios para la conservación son adecuados cuando la naturaleza de la amenaza a la diversidad biológica que se esté abordando tenga un carácter *a largo plazo, que requiera de una respuesta sostenida durante un número de años*. Los fondos fiduciarios no son la solución cuando el recurso de diversidad biológica en cuestión enfrenta amenazas importantes y urgentes que requieran de la movilización de cantidades significativas de financiamiento en período breve.

Desde el punto de vista financiero, los fondos fiduciarios se pueden estructurar de tres formas. La creación de un *fondo de beneficencia* permite invertir el capital; sólo los ingresos provenientes de esas inversiones se utilizan para financiar las actividades. Los *fondos de amortización* desembolsan todos los ingresos principales y de inversión en un período fijo, habitualmente un período largo, por ejemplo, 15 años. Los *fondos rotatorios* permiten la recepción de nuevos recursos sobre una base regular (por ejemplo, los procedimientos de impuestos especiales designados para pagar por los programas conservacionistas) que pueden rellenar o aumentar el capital original del fondo y brindar una fuente continua de dinero para actividades específicas. Cualquier fondo en particular puede combinar estos tres rasgos como parte de la mezcla de recursos.

Cuando tengan que decidir entre invertir capital en un fondo de beneficencia o un fondo de amortización o emplearlo en un proyecto más tradicional de 4-5 años de duración, los donantes y las comunidades conservacionistas internacionales y locales deben concentrarse en el *período de tiempo* de las actividades que piensan respaldar. Los fondos fiduciarios pueden ser apropiados para actividades que ya se estén realizando, tales como los costos básicos del manejo del área protegida. Los proyectos a corto plazo pueden ser

mejores para necesidades inmediatas tales como el desarrollo de la infraestructura. Entre esos dos extremos, los fondos de amortización pueden brindar un respaldo predecible pero a mediano plazo para actividades que concluyan eventualmente, que sean entregadas a organizaciones cuyas capacidades han aumentado o que desarrollen otras fuentes de financiamiento recurrente.

Los Fondos fiduciarios concentrados en las áreas protegidas han tenido éxito en brindar “seguridad de recursos”, seguridad en que se cubrirán los costos operativos básicos y el salario del personal, a las áreas protegidas y los sistemas de áreas protegidas. Esto le permite a los encargados de parques concentrarse en actividades conservacionistas, atrayendo financiamiento para proyectos y colaborando con las comunidades y las organizaciones interesadas. No obstante, no es realista el esperar que un fondo fiduciario genere todos los

recursos necesarios para manejar un sistema nacional. Un fondo es más efectivo cuando sus recursos se pueden utilizar en forma de catalisis para cubrir los costos básicos pero estimulando la adopción de mecanismos financieros complementarios: cofinanciamiento, asignaciones gubernamentales, cuotas para los usuarios y otros gravámenes especiales. Por ejemplo, el Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza espera que el área protegida que respalda realice las cuotas y otros ingresos recurrentes.

Una pregunta importante a hacerse al considerar la creación de un fondo fiduciario para la conservación es *si existe una comunidad de organizaciones capaces de llevar a cabo la gama de actividades necesarias* para lograr el objetivo conservacionistas que se propone. Ello incluye no sólo organizaciones para ejecutar las actividades de campo, sino también instituciones de apoyo que

viene de la página 14

El Grupo de Planificación Inter-Agencias de Fondos para el Medio Ambiente (IPG) es una red informal de individuos y organizaciones que brindan respaldo financiero y técnico a los fondos fiduciarios para la conservación o que abogan por políticas que respalden los fondos y mecanismos financieros para su respaldo. El grupo, con sus oficinas centrales en The Nature Conservancy, puede ser contactado por correo electrónico a ipg@tnc.org e incluye donantes, organizaciones conservacionistas y consultores. Las publicaciones disponibles en el IPG incluyen informes abreviados de cuatro foros regionales y mundiales sobre fondos fiduciarios nacionales para el medio ambiente.

The IPG Handbook on Environment Funds (2000). Editado por Ruth Norris, Pact Publications, 274 Madison Avenue, Suite 1304, New York, NY 10016. Correo electrónico: books@pactpub.com, página de internet: www.pactpub.com.

ESTUDIO DE CASO: FONDO FIDUCIARIO DE LOS PARQUES NACIONALES DE JAMAICA

El Fideicomiso para la Conservación y el Desarrollo de Jamaica (JCDDT), una ONG del medio ambiente, creó el Fondo Fiduciario de los Parques Nacionales de Jamaica (JNPTF) en 1992 como parte de la aplicación de un Proyecto para la Conservación de los Recursos de Áreas Protegidas (PARC) financiado por la USAID. Un directorio integrado por representantes del JCDDT, el gobierno y el sector privado, administra el fondo.

El fondo se capitalizó mediante el primer canje de deuda por naturaleza que se realizó en la región del Caribe. Posteriormente, se realizó otro de estos canjes, que en parte se enmarcó en una investigación sobre migración de aves que se realizó en el Parque Nacional de las Montañas Blue y John (BJCMNP) (consultar, por favor, en la sección de Canjes de Deuda por Naturaleza). Se diseñó para alcanzar la suma de US\$200.000 por año, lo que cubriría los costos operacionales de dos parques dependientes de PARC (el BJCMNP y el Parque Marino de Montego Bay). Se lo proyectó de tal forma que creciera junto con el Sistema de Parques Nacionales de Jamaica, lo que aseguraría de esa forma el financiamiento sustentable.

Actualmente, a pesar de su promedio de crecimiento de 15 por ciento anual registrado entre 1992 y 2000 (hubo un año que los ingresos llegaron a 25%) el fondo está descapitalizado. Esto se debe fundamentalmente a los cálculos subestimados en cuanto a los costos operativos de dos parques, subestimación que se aproxima a US\$500.000 al año. También influye la presión que se registra ante la reducción de los aportes gubernamentales para el financiamiento de los parques.

No obstante ello, el JNPTF ha logrado contribuir significativamente desde 1993 para que los parques continúen sus operaciones. Se podría asegurar que los parques hubieran tenido que ser clausurados sin el apoyo del JNPTF. Los esfuerzos por lograr más fondos que financien los costos operativos de estos parques continúan.

FACTORES IMPORTANTES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN FONDO FIDUCIARIO

TOMADO DE LA EVALUACIÓN DEL GEF DE LA EXPERIENCIA CON FONDOS FIDUCIARIOS PARA LA CONSERVACIÓN

Los factores que están en letra negra son esenciales. También debe estar presente algo de la “masa fundamental” de los otros factores; la ausencia de más de unos pocos de ellos aumenta enormemente el riesgo.

- **Un recurso valioso, significativo para la diversidad biológica mundial, cuya conservación sea política, técnica y socialmente factible. Ausencia de amenazas mayores que requieran de la movilización urgente de grandes cantidades de recursos (o sea, la acción conservacionista que se requiere es a largo plazo y se puede abordar con los flujos que puede producir un fondo fiduciario).**
- **Respaldo gubernamental del concepto de un fondo sin control gubernamental que enlace los sectores público y privado. El respaldo debe ser activo y con una amplia base, desde el Presidente hasta los organismos regionales y locales, extendiéndose más allá de los ministros y departamentos del medio ambiente hasta incluir a los ministros de finanzas y planificación. Un aporte financiero gubernamental razonable y dirigido, si no directamente al fondo, al cofinanciamiento de las actividades del proyecto. Esta condición conlleva a menudo un largo período de apoyo durante las fases de diseño e inicio.**
- Un marco legal que permita establecer un fondo fiduciario, una fundación fiduciaria o una organización similar. Leyes sobre impuestos que le permitan a ese fondo estar exento de impuestos y que proporcionen incentivos para donaciones proveniente de contribuyentes privados.
- **Personas con una visión común – de ONG, del sector académico y privado y agencias donantes – que puedan trabajar juntas a pesar de sus diferencias de enfoque en la conservación. El respaldo y la vinculación de los líderes de negocios es crucial para atraer las habilidades del sector privado, particularmente las habilidades en el manejo financiero.**
- **Una estructura básica de prácticas legales y financieras e instituciones de apoyo (incluyendo banca, la auditoría y la contratación) en las cuales confíen las personas.**
- Mecanismos para vincular a un sector amplio de interesados durante el proceso de diseño y una voluntad por parte de los interesados en utilizar estos mecanismos.
- Disponibilidad de uno o más mentores (una agencia donante con un buen programa de apoyo, una asociación con una ONG internacional, un “hermanamiento” con otro foro fiduciario más experimentado) que puedan brindarle al fondo un respaldo tanto moral como técnico durante las fases de ejecución del inicio y del programa.
- Perspectivas realistas de atraer un capital adecuado para que el fondo respalde un programa significativo mientras mantiene los costos administrativos en un porcentaje razonable. En la mayoría de los casos, esto implica la obtención de compromisos claros con otras agencias aparte del GEF o el establecimiento de mecanismos para canjes de deuda antes de que comience el fondo.
- Una demanda efectiva del producto generado por el fondo, o sea, una clientela comunitaria interesada y capaz de llevar a cabo las actividades para la conservación de la diversidad biológica en la escala prevista y que sea suficiente para lograr un impacto significativo.

FACTORES IMPORTANTES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN FONDO FIDUCIARIO

- Metas y objetivos claros y que se puedan medir. Una mentalidad y un ambiente de “organización para el aprendizaje” orientados hacia los resultados y que logren cumplir con los objetivos, además de flexibilidad, ya sea para hacer los ajustes necesarios en los objetivos o para llevar a cabo un enfoque basado en la retroalimentación y la experiencia.
- Una estructura de gobierno con chequeos y balances adecuados, conflicto de disposiciones de interés y procedimiento de sucesión. “Propiedad” del fondo por parte de su junta directiva y otros organismos de gobierno, indicada por el compromiso de tiempo de los miembros, vinculación en la política y el liderazgo y creación de respaldo para el fondo con representantes variados.
- Vínculo entre el fondo fiduciario y el liderazgo de cualquier estrategia nacional para la diversidad biológica o plan de acción para el medio ambiente.
- Habilidad para atraer a un personal dedicado y competente, particularmente a un director ejecutivo firme. Relaciones armoniosas y productivas entre la junta directiva y el personal.
- Capacidades básicas técnicas y de otro tipo que le permitan al fondo convertirse en un actor respetado e independiente en la comunidad. Acceso y uso constructivo de la capacitación, mentores y programas de asistencia técnica para crear capacidades.
- Relaciones constructivas con agencias gubernamentales pertinentes, con organizaciones intermediarias que brinden servicios a los beneficiarios y con otras organizaciones en la comunidad. El fondo debe evitar convertirse en una agencia ejecutiva.
- Disciplina financiera/administrativa combinada con flexibilidad y claridad en los programas, así como procedimientos que respalden la anterior y se apliquen de forma consistente.
- Mecanismos para continuar vinculando una gama mayor de interesados en los programas y la dirección del fondo, con una visión y un liderazgo lo suficientemente claros como para evitar lanzarse en muchas direcciones y fragmentar los programas.
- Manejo de las propiedades mediante una selección competitiva; agenda de inversiones diversificada; experto financiero que brinde informes con regularidad y verificación por parte de las juntas directivas del fondo para comparar el desempeño real con el esperado.
- Un encargado de la Agencia Ejecutiva que brinde apoyo y aliento y sea capaz de atraer los recursos y la experiencia necesarios.

conduzcan el monitoreo y la compilación de datos, toma de conciencia y educación y capacitación en manejo para respaldar a los grupos locales. Los fondos fiduciarios han mostrado poseer habilidad para trabajar de forma flexible para crear capacidades en las organizaciones asociadas. Por ejemplo, algunos de los fondos analizados en la evaluación ayudaron a organizaciones recipientes potenciales a planificar mejor sus actividades y a fortalecer las habilidades internas de manejo. También colaboraron con otras en el mejoramiento del nivel de comprensión en

relación con las amenazas a la diversidad biológica y en la ampliación de los esfuerzos educativos sobre el medio ambiente en apoyo a la conservación de la diversidad biológica.

Una reciente evaluación de los fondos fiduciarios para la conservación llevada a cabo por el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF) concluyó que son esenciales dos condiciones para lograr el éxito de un fondo fiduciario para la conservación. Primero, debe existir un respaldo gubernamental activo, no sólo aceptación o acuerdo, para crear un mecanismo mixto

del sector público y privado en el cual el gobierno participe activamente, pero dicho mecanismo debe operar sin un control gubernamental directo. De los fondos fiduciarios estudiados, los más efectivos disfrutaban de una amplia base de apoyo gubernamental a todos los niveles: desde el Presidente hasta los organismos regionales y locales, ampliándose más allá de los ministerios y departamentos del medio ambiente hasta incluir los ministerios de finanzas y planificación. En segundo lugar, debe existir un número fundamental de personas de diversos sectores de la sociedad (ONG, los sectores académico y privado y las agencias donantes) que puedan trabajar juntas a pesar de los diferentes enfoques que puedan tener respecto a la conservación de la diversidad biológica y el desarrollo sostenible. Se necesita de esa visión común para que un fondo fiduciario se percate de muchas de las ventajas potenciales analizadas anteriormente. El desarrollo de este tipo de respaldo y de esta visión común puede requerir de un estímulo sustancial mediante amplias consultas y gestiones de defensa en períodos de tiempo extensos. Sin embargo, si las perspectivas de satisfacer esas dos condiciones son pocas, no es probable que un fondo fiduciario sea un enfoque viable.

Los fondos fiduciarios pueden brindar un flujo estable de recursos sólo si el capital se invierte de forma prudente y si se maneja bien. La rendición de cuentas a los donantes y al público requiere de un mantenimiento riguroso de los registros y de auditorías regulares e independientes. Un funcionamiento óptimo depende de la habilidad del fondo fiduciario en tener fe en los ejecutores de proyectos, los que proporcionan asistencia técnica y otros, así como en poner en vigor los contactos establecidos con ellos. Así que un fondo fiduciario que tenga éxito debe establecerse en un ambiente con sistemas bancarios, de auditoría y de contratos bien establecidos, incluyendo una apropiada legislación y atención.

Voluntarios

Los países desarrollados han dependido durante algún tiempo de los voluntarios para brindar muchos servicios para las áreas protegidas, pero este concepto

es relativamente nuevo en el Gran Caribe. Las actividades que potencialmente pueden ser realizadas por voluntarios las limita únicamente la imaginación. Algunos ejemplos de funciones realizadas por voluntarios en las áreas protegidas y las reservas privadas de EE.UU. y el Gran Caribe incluyen:

- Proporcionar personal para las tiendas de regalos y casillas de información.
- Brindar servicios a los visitantes, particularmente interpretación y educación ambiental.
- Mantenimiento de senderos.
- Recuento de aves y otras prospecciones de la vida silvestre y compilación de datos.
- Manejo de grupos de “amigos” y campañas para escribir cartas solicitando donaciones a los visitantes.
- Investigación de los donantes potenciales y ayuda en la redacción y traducción de propuestas.

La clave para lograr el éxito en un programa de voluntarios incluye el desarrollo de “descripciones de trabajo” específicas para las tareas de los voluntarios, con objeto de asegurar que los voluntarios reclutados sean apropiados y estén verdaderamente interesados y comprometidos con la tarea; tener en cuenta que el voluntario necesita aprender algo de la experiencia y prestar atención a aquello que mantenga a los voluntarios activos y satisfechos; reclutar voluntarios suficientes para evitar que la carga que asuma cualquiera de ellos lo pueda desanimar, y también puede existir algo de flexibilidad en el programa; y la evaluación periódica del programa junto con los voluntarios. La mayoría de los programas de voluntarios que han tenido éxito en el Gran Caribe hasta la fecha involucran a ONG cuyos miembros sirven como cuerpos de voluntarios. No tienen que ser grupos ambientalistas sino que también pueden incluir a organizaciones de servicios como Kiwanis, Rotary y clubes de esposas de diplomáticos. Existen también ejemplos de programas que reclutan directamente a individuos, particularmente estudiantes graduados que prestan servicios a cambio de permisos de ocupación y para realizar investigaciones, o retirados que reciben la facilidad de acampar/vivir gratuitamente o con tarifas reducidas a cambio de sus servicios para contactar visitantes.

También es posible reclutar el servicio de voluntarios internacionales mediante agencias de países donantes que proporcionan voluntarios técnicos capacitados para cortos o largos períodos de servicio. Estas agencias incluyen a: Cuerpo de Paz de EE.UU. (www.peacecorps.gov); Programa Voluntario de las Naciones Unidas (www.unv.org); Canadian University Services Overseas (CUSO)

(www.CUSO o www.chebucto.ns.ca); Canadian Executive Services Overseas; Volunteers in Technical Assistance (VITA, www.vita.org); Earthwatch (www.earthwatch.org); y agencias de servicios voluntarios ubicadas en el Reino Unido, Alemania y Japón. Algunas de estas agencias también brindan respaldo financiero adicional para los proyectos a los que asignen voluntarios. ■

III. OJEADA A LOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO Y GENERACIÓN DE INGRESOS

P arte del proceso de planificación financiera (ver capítulo 1) consiste en el análisis de las fuentes y los mecanismos potenciales de financiamiento para determinar cuál puede ser el

apropiado para un área o sistema de áreas protegidas dado, o la organización involucrada en la conservación. Este capítulo y el que le sigue brindan breves presentaciones de las diversas

FUENTE O MECANISMO	DEFINICIÓN	QUIÉN PUEDE UTILIZARLO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Asignaciones gubernamentales.	Fondos adecuados en los presupuestos nacionales para la agencia de manejo de áreas protegidas.	Agencias nacionales de manejo de áreas protegidas.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ingresos regulares. ■ Compatibilidad máxima con las prioridades nacionales del medio ambiente. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Habitualmente es inadecuado para las necesidades. ■ A veces no existen fondos a tiempo o cuando se necesitan. ■ Reglas no complejas para presupuestos y contabilidad.
Impuestos, gravámenes, sobrecargas.	Imposición de cuotas y gravámenes para ciertas clases de actividades, ventas o compras.	Prerrogativa del gobierno de imponer y recaudar; los productos, fondos fiduciarios, etc., se pueden destinar para un uso anual.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ingresos regulares y recurrentes, uso generalmente no restringido. ■ Se puede obtener beneficios económicos de otros usos de los recursos (turismo, consumo de agua, caza/pesca, paseos en lanchas, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Puede traer como resultado la promoción de actividades inadecuadas como un medio de obtener ingresos. ■ Puede requerir una legislación especial para su autorización. ■ Puede generar controversias, especialmente entre los grupos a quienes se les va a imponer los impuestos (requiere de educación pública respecto a las ventajas y objetivos del gravamen).
Cuotas por concepto de entrada.	Las cargas por concepto de visita, habitualmente "por persona" o "por vehículo", pueden incluir variaciones tales como pases estacionales o anuales, cargas a las agencias de viajes que traigan grupos acompañados.	La entidad con jurisdicción sobre un área protegida puede recaudar las cuotas por sí misma o designar a otra parte para que lo haga en su lugar, en dependencia de la ley que se aplique.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ingresos regulares y recurrentes, uso generalmente no restringido. ■ Encarna el principio de "pago por concepto de usuario". ■ Se puede usar para regular el acceso, controlar el exceso de uso, manejar el flujo de visitantes entre las áreas protegidas. ■ Fácil de llevar a cabo en áreas con un número limitado de puntos de acceso. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ No es apropiado para áreas poco visitadas (las ganancias previstas deben exceder el costo de la recaudación). ■ Potencial para las cuestiones relacionadas con la equidad (se puede abordar disminuyendo las cuotas para los residentes nacionales/locales, programando un día de entrada gratis por semana). ■ La introducción de cuotas para áreas cuyo acceso era anteriormente gratis puede generar controversias (requiere de una extensión y una educación local antes de su realización).

FUENTE O MECANISMO	DEFINICIÓN	QUIÉN PUEDE UTILIZARLO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Arrendamientos y concesiones.	Acuerdos que impliquen ataduras legales entre la entidad con autoridad sobre el área protegida y las organizaciones o los empresarios privados, quienes mercadean los bienes y servicios relacionados con el área protegida y restituyen parte de los ingresos o una cuota fija.	Agencias de áreas protegidas, reservas privadas, algunas ONG, negocios.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Es un mecanismo eficaz para brindar servicios con pocas inversiones por parte del área protegida. ■ El concesionario incurre en los riesgos asociados con la posibilidad de no obtener provechos. ■ Los concesionarios aportan las habilidades de mercadeo y negocios. ■ Libera a la agencia de manejo para concentrarse en la protección de los recursos. ■ Brinda oportunidades para los empresarios locales. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Los Concesionarios operan con objeto de obtener beneficios, puede que no compartan los valores del área protegida y tienen que ser monitoreados cuidadosamente. ■ El estimado de las cuotas es complejo y difícil; necesidad de asegurarle al visitante servicios saludables y seguros a un precio razonable; beneficios justos tanto para el área protegida como para el empresario. ■ No es apropiado para áreas de bienes y servicios.
Venta de bienes y servicios.	Tiendas de regalo y objetos que sirvan como recuerdo, venta de artículos tales como mapas y guías, viajes con cuotas para servicios, anclaje, boyas de amarre, alquiler de equipos, alquiler de sitios de acampada o picnic, entrada a las exposiciones, etc.	Agencias de parques, ONG, concesionarios.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Los bienes y servicios pueden ejercer un doble papel como generadores de ingresos y educación al visitante, promoción. ■ Generalmente no se requiere de autorización legal adicional; fácil de mantener las ganancias dentro del área. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Se requiere de una inversión inicial para el inventario de los bienes, reclutar a los proveedores de servicios. ■ Los bienes y servicios se deben limitar a aquéllos relacionados con los objetivos del área protegida. ■ Potencial para la competencia con otros proveedores locales de bienes y servicios.
Mercadeo relacionado con las causas.	Venta de artículos mayormente intangibles (membresía, “adopte un Acre”, adiciones voluntarias a las cuenta de los hoteles y restaurantes, etc.) cuyo valor primario consiste en el conocimiento que tiene el comprador de haber ayudado a la conservación.	Son utilizadas mayormente por las ONG.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Combina la promoción, la educación y la recaudación de fondos. ■ En algunos casos, las contribuciones se pueden deducir de los impuestos. ■ Los mercados se pueden identificar fácilmente (visitantes del parque, miembros de ONG, etc.) ■ Involucra en la protección a la comunidad de los negocios locales. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Muchas áreas no tienen un mercado establecido allí, se deben preparar libros de visitante, etc. ■ Se requiere de una comprensión bastante sofisticada del mercadeo y de lo que se venderá o de un enfoque experimental.

fuentes y mecanismos de financiamiento, con informaciones sobre áreas protegidas donde los mismos han sido utilizados, así como referencias para la obtención de más información o fuentes de contactos. El diagrama que aparece en las páginas siguientes es una visión esquemática de las posibilidades, incluyendo comentarios sobre las

ventajas, desventajas y circunstancias en que cada posibilidad es más útil y adecuada.

Asignaciones gubernamentales

El financiamiento proveniente de los gobiernos nacionales ha constituido la fuente dominante de

FUENTE O MECANISMO	DEFINICIÓN	QUIÉN PUEDE UTILIZARLO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Prospección de la diversidad biológica.	Contratos en los que una compañía farmacéutica u otro empresario asegura los derechos genéticos (materiales vegetales recolectados y procesados para el análisis) a cambio de pagos en efectivo y/o regalías por cualquier producto medicinal que pueda desarrollarse.	Generalmente el gobierno o agencias paraestatales, algunas veces instituciones privadas de investigación con el consentimiento de las agencias gubernamentales apropiadas.	<ul style="list-style-type: none"> ■ El costo inicial es mínimo. ■ Oportunidad de capacitar y emplear a los investigadores locales en la recolección y el procesamiento inicial. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Empresa especulativa, imposible conocer los beneficios financieros potenciales con antelación. ■ Requiere de representación legal calificada para los contratos
Canjes de Deuda por Naturaleza.	Transacciones que implican el perdón o la renegociación de la deuda externa a cambio de compromisos en relación a la conservación (habitualmente pagos en moneda local para un proyecto o fondo para la conservación).	<p>Los actores clave incluyen el gobierno nacional (Ministro de Finanzas), país o banco comercial con quien se ha contraído la deuda, organización intermediaria que recauda fondos para comprar la deuda descontada (en canjes comerciales), entidad nacional beneficiaria (a menudo un fondo fiduciario para parques).</p> <p>Para participar, el país debe tener un gran atraso en los pagos de la deuda comercial o bilateral.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reducción de la deuda nacional, sustituyendo los pagos en moneda local al fondo nacional o los bonos para el servicio de la deuda en moneda dura. ■ El donante aumenta las inversiones para la conservación comprando notas de la deuda por debajo de su valor y las redime en su valor total. ■ Transferencia líquida de fondos hacia los objetivos de la conservación. ■ Puede ayudar a capitalizar los fondos fiduciarios nacionales para áreas protegidas. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Potencialmente puede generar controversias debido a las cuestiones relacionadas con la legitimación de la deuda. ■ Valioso sólo cuando se ha descontado mucho de la deuda o el acreedor desea cancelarla. ■ Requiere de autorización para llevar a cabo políticas y de plena participación del gobierno nacional.
Fondo Mundial para el Medido Ambiente.	Es un mecanismo que respalda actividades amparadas por las convenciones sobre la Diversidad Biológica y el Cambio Climático, es ejecutado por el Banco Mundial, el PNUD y el PNUMA.	Gobiernos y ONG.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fuente de dinero nuevo para la planificación y la ejecución de la conservación. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Restringido a áreas de significación global y a los costos incrementales de su protección. ■ Los procesos de solicitud pueden requerir de un tiempo considerable y ser engorrosos. ■ Generalmente no se aplica a los costos actuales o los recursos.

respaldo para las áreas protegidas del Gran Caribe. Por lo general, estas asignaciones le brindan cobertura al personal básico y a los costos operativos, pero a menudo abarcan al personal necesario para proporcionar un manejo adecuado. Raramente se encuentra un financiamiento suficiente para el

desarrollo y el mantenimiento de la infraestructura. Además, la tendencia actual en la región va hacia las reducciones en los presupuestos. Los presupuestos y los procesos presupuestarios nacionales son a menudo bastante flexibles, lo cual hace que sea difícil dirigir hacia otro objetivo los recursos asignados para

FUENTE O MECANISMO	DEFINICIÓN	QUIÉN PUEDE UTILIZARLO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Donantes bilaterales.	Agencias que prestan ayuda existentes en los países desarrollados, por ejemplo, USAID, JICA, GTZ, etc.	La mayor parte de la ayuda es sobre la base de gobierno a gobierno, pero hay oportunidades significativas para financiamiento de actividades realizadas por ONG.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fuente significativa de ingresos, particularmente para aspectos del inicio y la vinculación pública relacionados con el manejo de áreas protegidas. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Los fondos se restringirán a usos específicos. ■ Generalmente no es una fuente para los costos recurrentes. ■ Extensos procesos de solicitud y complejos requerimientos para la presentación de informes.
Fundaciones filantrópicas.	Organizaciones que hacen donaciones.	Por lo general, están disponibles sólo para organizaciones que no obtengan beneficios mediante sus actividades.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pueden ser una fuente significativa de ingresos para actividades específicas de los proyectos o para iniciar nuevos programas. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ No es generalmente una fuente para los costos recurrentes. ■ La competencia intensa para fondos limitados hace que muchas veces se invierta un gran esfuerzo en propuestas con pocas o medianas posibilidades de financiación ■ El idioma puede ser un problema (la mayor parte de las fundaciones sólo acepta propuestas en su propia lengua)
Corporaciones.	Patrocinamiento u otros tipos de pagos voluntarios por parte de compañías.	Agencias de parques, ONG.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Es generalmente un medio de obtener respaldo tanto nacional como internacional para la instalación o el manejo. ■ Las expectativas de los donantes corporativos a menudo se pueden satisfacer mediante simples placas de reconocimiento. ■ Significa involucrar a las compañías que obtienen beneficios de las áreas protegidas para que las respalden (turismo, industrias que brindan hospitalidad). 	<ul style="list-style-type: none"> ■ A menudo, las corporaciones que desean convertirse en patrocinadoras son aquellas con las que el área protegida no desea asociarse (el sector de la explotación de recursos). ■ Antes de solicitar y aceptar las donaciones, es necesario limitar cuidadosamente lo que los patrocinadores corporativos obtendrán a cambio.
Donaciones individuales.	Presentes hechos por individuos mediante una serie de mecanismos – presentes directos, membresías, testamentos y legados, etc.	Generalmente las ONG, pero a veces también las agencias de áreas protegidas.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Los donantes potenciales vienen a usted y sólo hay que solicitarles. ■ No existen procesos de solicitud engorrosos. ■ Al pasar el tiempo, puede generar lealtad por parte del donante. ■ Usualmente, los presentes no están restringidos. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Requiere de un conocimiento interno de los donantes potenciales y de lo que los motiva. ■ Algunos presentes, especialmente los legados, pueden requerir de años para cultivarse y eventualmente realizarse.

un objetivo dado. En algunos países, todas las asignaciones para áreas protegidas se hacen mediante procesos presupuestarios ordinarios; en otros, la legislación puede dirigir asignaciones

específicas hacia una región, actividad o área protegida en particular.

En esta breve publicación, no intentaremos brindar guía alguna sobre el proceso de asignaciones existentes en

los diversos países (y sus diversos sistemas legales) del Gran Caribe. No obstante, haremos énfasis en que la conservación de los recursos naturales de la diversidad biológica y las áreas protegidas es una *responsabilidad fundamental del estado* la cual no debe ser otorgada a la ligera a entidades privadas o no gubernamentales simplemente porque tengan un acceso más fácil a los recursos financieros. Cualquier plan financiero para áreas protegidas que sea a largo plazo y sostenible incluirá compromisos financieros adecuados por parte del gobierno nacional. A continuación, presentamos ejemplos de algunas estrategias y técnicas para desarrollar compromisos financieros gubernamentales para las áreas protegidas:

- Asociaciones públicas y privadas que brinden incentivos a fondos para emparejar las contribuciones gubernamentales (ver Capítulo II).
- Hacer que se tengan en cuenta los valores económicos de las áreas protegidas y los beneficios económicos a largo plazo que se obtendrán como resultado de un buen manejo. Esto también se analizó en el Capítulo II. El respaldo de las organizaciones no gubernamentales es a menudo una clave.
- El respaldo a los mecanismos de generación de ingresos que constituyen una prerrogativa exclusiva del gobierno (tales como impuestos y gravámenes) puede demostrar cómo el aumento de asignaciones puede ser equilibrado por los ingresos.

Impuestos, gravámenes y sobrecargas

La capacidad del gobierno de imponer impuestos se puede utilizar en una serie de vías para recaudar fondos para la conservación y para promover las actividades conservacionistas en general. Veamos los siguientes ejemplos:

- **Belice** impone un impuesto turístico de US\$3,75 por cada pasajero que arriba al país en avión o barco crucero y el producto de ello va a un fondo nacional para la conservación que respalda las áreas protegidas y otras actividades conservacionistas.
- **Islas Caimán** desde 1997 cobra una Tarifa para la Protección del Medio Ambiente en los vuelos de salida de US\$3 y a los barcos cruceros de

US\$5, por pasajero. Actualmente, esos fondos van a los Fondos Generales del gobierno. Se está discutiendo cómo estos fondos pueden ser invertidos directamente en proyectos vinculados directamente al medio ambiente

- **Costa Rica** y otros países imponen un impuesto turístico sobre el precio de las habitaciones hoteleras, parte del cual se destina a la conservación.
- **Quito, Ecuador** usa parte de lo que recauda por los servicios del drenaje de aguas y las tarifas que se pagan por los servicios hidroeléctricos, para financiar un fondo para la conservación del parque donde están ubicados las reservas de agua para la ciudad de Quito.
- Las **Islas Turks y Caicos** cobran, desde 1998, un gravamen (US\$10) a todos los aviones de pasajeros que despegan de sus aeropuertos. Estos cobros se depositan en un Fondo de Conservación que se utiliza para la protección, conservación y mejoramiento de los recursos naturales e históricos de estas islas. Al Directorio lo nombra el gobierno acorde a la legislación contenida en el Acta del Fondo de Conservación (1998).
- Los estados **brasileros** de Paraná y Minas Gerais y otros asignan el 5% del impuesto al valor agregado que cobran las municipalidades, a aquellas municipalidades que poseen áreas protegidas dentro de sus límites. La asignación de estos fondos responde a una medición indexada de la extensión y calidad de estas áreas. La suma de estos fondos es significativa (en Paraná en 1995 fue de US\$36 millones) y se ha reflejado en la creación de nuevas áreas protegidas así como en el mejoramiento en la administración de las que ya existían.
- En **Estados Unidos**, la compra de ciertos equipos recreativos (lanchas, aparejos de pesca, etc.) está sujeta a un impuesto complementario especial y el producto de ello va a un fondo fiduciario destinado a la compra de tierras para la conservación.
- Varios estados de EE.UU. incluyen una “deducción de ingresos” voluntaria en los formularios de impuestos estatales sobre

ingresos que le permite a los contribuyentes donar o reembolsar parte de sus impuestos para la conservación de la vida silvestre.

- Muchos países imponen impuestos y gravámenes en las concesiones forestales, destinando parte de los beneficios a la conservación.
- Las cuotas para licencias de vehículos recreativos (lanchas, remolques, vehículos para acampadas, etc.), así como las cuotas para licencias de caza y pesca se pueden dedicar total o parcialmente para la conservación.
- Se puede ofrecer deducciones y exenciones de impuestos para estimular el respaldo financiero de la conservación y de tipos específicos de actividades conservacionistas, tales como alivios y transferencias de derechos para el desarrollo, que le permitan a los sistemas de áreas protegidas conservar áreas clave sin tener que incurrir en los gastos de su adquisición total.

Las ventajas del uso de la estructura de impuestos para generar flujos de ingresos para la conservación incluyen:

1. Los ingresos se generan a nivel nacional, de forma confiable y sostenible, año tras año.
2. La carga de los pagos recae generalmente en los usuarios de la áreas protegidas (huéspedes de los hoteles, turistas, grupos autoelegidos), aunque no todos los usuarios acabarán pagando.
3. Los ingresos generados de este modo se pueden usar tal y como lo crea adecuado quien los recibe, la responsabilidad recae en el público y no en un donante que pueda tener sus propios planes.
4. Los ingresos generados mediante esta vía se pueden utilizar a menudo como un componente nacional de “emparejamiento” para generar flujos adicionales de financiamiento provenientes de donantes internacionales, los cuales demandan cada vez más evidencias del compromiso nacional como un prerequisite para obtener su respaldo.
5. No hay habitualmente necesidad alguna de establecer una nueva burocracia para la recaudación, ya que los sistemas existentes para la recaudación de impuestos, gravámenes y sobrecargas pueden controlar el trabajo, aunque

se puede fijar algún por ciento como una cuota administrativa.

La desventaja fundamental de estos sistemas es la dificultad de obtener respaldo político para nuevos impuestos y de lograr que los mismos se mantengan destinados a la conservación una vez han entrado en vigor. En Belice, se requirió de años de negociaciones antes de que se estableciera el impuesto para la conservación, a un nivel muy inferior que lo previsto originalmente. Aquí, como en muchos países, se requirió de una legislación especial para que el impuesto fuese asignado a un fondo especial en vez de al tesoro general.

Aunque el esfuerzo inicial requerido para establecer impuestos, gravámenes y sobrecargas puede ser considerable, proporciona una de las mayores retribuciones de cualquier inversión en el desarrollo de recursos financieros. El flujo de fondos es **permanente**. El proceso de crear seguidores que apoyen las áreas protegidas mediante una legislación de impuestos es colateral con la creación de seguidores para muchos otros objetivos – lo cual es una inversión necesaria en cualquier caso.

Cuotas para los usuarios

En años recientes, las cuotas para los usuarios han demostrado su eficacia en varios países del Gran Caribe, incluyendo Saba, las Islas Vírgenes Británicas, Saint Kitts, Nevis, Bonaire y Costa Rica. Aunque existen algunos peligros inherentes al establecimiento de un sistema de cuotas para los usuarios (principalmente la enajenación de residentes habituados a un acceso libre y el hecho de favorecer las áreas más visitadas en relación con las menos visitadas), en sentido general resulta ventajoso que los encargados de áreas protegidas estén conscientes de la importancia de obtener ingresos. No obstante, es deseable la concentración de visitantes y el impacto de esa cantidad de personas en una pequeña zona del área protegida.

El desafío que se presenta es el de idear sistemas que le den un valor justo a los usos y servicios y generen ganancias netas estables. Ello requiere de objetivos y estándares claros para evaluar el éxito de cada cuota, así como de un enfoque pragmático y con capacidad de

La Fuente en Resumen: Cuotas para los Usuarios

Potencial Financiero: Varía con el grado de visitas y el uso. No es descabellado esperar que la combinación precisa de cuotas y gravámenes pueda proporcionar hasta la mitad de los costos operativos de cualquier área. En algunos parques de Estados Unidos y África, así como las Galápagos en Ecuador, proporcionan suficientes ganancias para respaldar sus propias operaciones y subsidiar los sitios menos visitados de sus sistemas nacionales.

Asequible a: Las áreas protegidas privadas y la mayor parte de las de propiedad pública.

Condiciones requeridas: Instalaciones para recaudación de cuotas.

Limitaciones: Puede que sea necesario hacer cambios legislativos para permitir la recaudación de cuotas, para crear fondos dedicados a un propósito en particular (evitar que las cuotas sean transferidas al tesoro general) o para establecer cuotas especiales para las personas que no sean residentes.

adaptación para asuntos tales como los mecanismos para el establecimiento de precios y recaudación. Muchas organizaciones y áreas protegidas han comenzado con un solo tipo de cuota y luego han añadido más de forma gradual para crear una estructura diversa.

El término “cuotas para los usuarios” abarca una amplia gama de posibilidades. Las opciones existentes incluyen las cuotas por concepto de entrada que se recaudan a la entrada, las cuotas por concepto de admisión para atracciones especiales tales como museos o exhibiciones botánicas, cuotas por concepto del uso de instalaciones para acampar y picnic, cuotas que se imponen a los concesionarios que se benefician operando alojamiento, comidas y bebidas, guías, lanchas para bucear o pescar (esto incluye cuotas que se pueden imponer por otorgar la licencia que permita la operación y/o por cada persona que disfrute de las facilidades brindadas) y cuotas por concepto de permisos de visita a yates o buques cruceros. Los parques que brinden un servicio valioso, como el suministro de agua para las ciudades, pueden recaudar cuotas para los usuarios por medios tales como un impuesto o un gravamen para los que hagan uso del agua o la electricidad.

En Estados Unidos, un estudio de los parques administrados por el estado demostró que aproximadamente el 25 por ciento de las ganancias se obtuvo mediante las cuotas por concepto de acampada, el 22 por ciento mediante ingresos misceláneos, el 16 por ciento mediante cuotas por concepto de entrada, el 16 por ciento mediante el alquiler de habitaciones, cabañas y casas de campo, el 8 por ciento mediante concesiones y el 7 por ciento mediante cuotas por concepto del uso con fines recreativos de los terrenos de golf, las playas y las piscinas (Eiken, 1992). Dos sistemas de parques estatales, West Virginia y Kentucky, han desarrollado sitios modernos como un tema importante en sus operaciones de parques estatales, los cuales reportan ingresos significativos generados por esas instalaciones.

Arriendos y concesiones

Sin embargo, la tendencia existente parece dirigirse más hacia la privatización de las instalaciones para hospedaje y las de los sitios frecuentados situados en los parques. Las concesiones otorgadas para esas

operaciones privadas constituyen otra fuente significativa de ingresos. Las operaciones que se realizan mediante las concesiones típicamente incluyen tiendas para la venta de regalos, recuerdos, bebidas y alimentos, el alquiler de equipos y la venta de otros artículos similares. Según el marco legal del país, se le puede otorgar a un concesionario cualquier función o privilegio del estado, incluyendo la administración de todo el parque nacional, la operación de ciertas instalaciones, etc., mediante un contrato. Un aspecto de las concesiones particularmente difícil de lograr es el equilibrio entre la cantidad que los concesionarios ganarán explotando el recurso y la cantidad que se reintegrará al estado (en EE.UU., esta cifra es de 2 a 3 por ciento de las ganancias de los concesionarios). Es de particular importancia retener el control sobre las operaciones de los concesionarios para asegurar que los recursos no se exploten demasiado o se dañen y que las funciones de manejo y protección no se desatiendan al concentrarse en las funciones de obtención de ganancias.

Los arriendos también se utilizan para generar ingresos. El área protegida puede otorgarle a una persona física o legal el uso y disfrute de tierras o de infraestructuras mediante el pago de una cuota. Las tierras de las áreas protegidas se han arrendado para la exploración minera, el desarrollo petrolero, las actividades silvícolas, el pastoreo y otros usos agrícolas, aunque se debe ser extremadamente cuidadoso para asegurar que las actividades que generan ingresos no entren en conflicto con los objetivos conservacionistas del área. Otros usos potencialmente menos dañinos para los que se puede asignar una cuota son la recolección de árboles caídos, plantas ornamentales, semillas y frutas – aunque es importante no desplazar los usos tradicionales a menos que los usuarios tradicionales se involucren en la planificación y la operación de las actividades que generan ingresos.

Venta de bienes y servicios

Los beneficios se obtienen también mediante reservaciones y permisos (por ejemplo, para

caminatas por áreas rurales o para el uso de sitios de acampada), cuotas por concepto del lanzamiento de lanchas y del uso de refugios para picnic, cuotas por concepto de anclaje y del uso de senderos. Algunas áreas protegidas obtienen beneficios imponiéndole “cuotas por concepto de publicidad” a las corporaciones que hagan uso del área protegida como un sitio o telón de fondo para anuncios, películas, carteles y otros usos. Algunas áreas imponen cuotas para la instalación y el uso de facilidades tales como torres de transmisión, plataformas marinas o estaciones para la investigación.

Muchas áreas protegidas obtienen ingresos vendiendo productos en las tiendas de libros y regalos o brindando servicios por los cuales el usuario paga – caminatas guiadas, paseos en lancha, conferencias, museos y exhibiciones, películas y entretenimientos, alquiler de equipos, mapas y guías, etc. Estas actividades son a menudo operadas por los concesionarios (ver lo anterior).

El programa de Environment Canada para la Recuperación de Costos comenzó con un análisis profundo de las cuestiones políticas derivadas de las cuotas para los usuarios. Al final, la agencia desarrolló un enfoque estructurado para la ejecución de una política de cuotas para los usuarios, inspirado en el enfoque clásico del mercadeo y comenzando con una serie de pasos similares a los tomados por las compañías privadas antes de lanzar un nuevo producto. Durante un período de cinco años que finalizó en 1991, las ganancias para los servicios recreativos en el Servicio Canadiense del Parque aumentaron de C\$ 15,5 millones a C\$ 20,1 millones por año (dólares canadienses).

El principio base de la política de cuotas para los usuarios es la rentabilidad. Las actividades que aseguren la continuación de los beneficios brindados por los parques al público (o sea, la ejecución del mandato primario del servicio de parques) no están, por lo general, sujetas a cuotas para los usuarios. Pero los servicios creados para grupos de usuarios bien definidos (intereses “privados” en vez de “públicos”, tales como las áreas para acampar y los mapas de zonas rurales) se financian mediante cuotas para los usuarios basadas en la recuperación de costos. El

porcentaje de los costos asumido por los usuarios, en oposición al tesoro nacional, depende del grado de beneficio “público” en comparación con el “privado” que cada actividad genere.

El mayor riesgo inherente a un sistema de cuotas para los usuarios es el de la comercialización. Una agencia de parques que haga énfasis en las ganancias producidas por las cuotas para los usuarios puede perder la visión de algunos de sus objetivos y tender a crear instalaciones diseñadas para producir ingresos en vez de proteger los recursos naturales. Otros riesgos incluyen el despliegue de los escasos recursos de personal con objeto de recaudar cuotas en vez de proteger los recursos, la controversia y la oposición pública y la probabilidad, que va en aumento en algunos casos, de que el servicio de parques pueda ser legalmente responsabilizado por accidentes sufridos por los usuarios (Lecker, 1992).

Estos riesgos son compensados por varias ventajas que brinda un sistema de cuotas para los usuarios. Los sistemas de parques que imponen cuotas logran a menudo un mayor nivel de respeto y profesionalismo tanto por parte del personal como de los visitantes. Las cuotas se pueden usar como una herramienta para manejar el uso y dirigir las actividades a áreas apropiadas. Y los recursos provenientes tanto de los tesoros nacionales como de los donantes internacionales y privados podrán obtenerse más fácilmente cuando los mismos parques generen una buena parte de los ingresos operativos.

En muchos casos, un parque constituye la pieza central de una industria turística local. En esta industria, las repercusiones de una política de cuotas para los usuarios pueden ser significativas. Una cuota por concepto de entrada es por lo general una pequeña parte del costo total de un viaje, pero se debe tener cuidado de estructurar toda la gama de cargas y cuotas de modo que la experiencia del turista no se afecte de forma adversa. Sobre todo, la estructura de las cuotas no debe verse como la exclusión de los residentes locales a favor de visitantes foráneos que paguen bien. Y las empresas del sector privado no deben tener un acceso “gratis” a las instalaciones públicas; las agencias gubernamentales deben asegurarse de evaluar de forma adecuada el

otorgamiento de licencias o la imposición de cuotas para los concesionarios en aquellos negocios operados por el sector privado en su territorio.

Los parques son atracciones turísticas, herramientas para el desarrollo económico e instrumentos educativos y recreativos así como mecanismos para la conservación. Cada una de estas funciones posee clientelas bien definidas. Los parques se pueden ver como un producto de consumo y las cuotas para los usuarios se pueden considerar como una herramienta del mercadeo. Con objeto de tener en cuenta los intereses de varios grupos de usuarios y promover un uso óptimo, los parques de Canadá han instituido precios especiales para los residentes/no residentes; días de entrada gratis, pases anuales con precios más bajos, descuentos en la temporada de baja afluencia, paquetes de viajes, etc.

Las cuotas para los usuarios producen un fuerte impacto en la administración de los parques. El sistema de cuotas para los usuarios pueden consistir sencillamente en la imposición de una cuota por concepto de entrada o puede incluir una gama compleja de cuotas para servicios impuestas de forma directa o por terceras partes, individualmente o en paquetes. Los costos directos de la recaudación de cuotas incluyen los salarios, los contratos, la instalación y el mantenimiento de estaciones para cobrar las tarifas, equipos, suministros y otros. Habrá más costos administrativos, por ejemplo, la contabilidad y el control, el procesamiento de datos y los informes, así como costos indirectos tales como la capacitación del personal, la seguridad y las relaciones públicas.

Esto crea una situación problemática para las agencias ya vinculadas al manejo. ¿Cómo iniciar el programa si los beneficios financieros no se registrarán hasta más adelante? Por lo general, la respuesta es depender de fondos donados u otorgados en préstamo a corto plazo, provenientes de agencias o donantes bilaterales o multilaterales, para las fases de planificación inicial y el comienzo y pasar a depender de los fondos autogenerados en la medida en que el programa madure.

El proceso de planificación debe comenzar mediante la definición de los propósitos del programa

de cuotas para los usuarios. La orientación básica puede ser la de financiar adecuadamente la protección ambiental, proporcionar instalaciones que promuevan el disfrute del usuario o el desarrollo económico, limitar el uso mientras se incrementan los ingresos o alguna combinación de estos y otros factores.

Los planificadores, entonces, deben analizar los factores políticos, gubernamentales, turísticos y de mercadeo que puedan afectar el éxito del programa, así como las debilidades y fortalezas de la agencia de parques en relación a la implementación de un programa de cuotas a los usuarios. En última instancia, el éxito del programa dependerá del conocimiento que se tenga de la clientela potencial.

Después de analizar estos factores, es posible determinar los objetivos y definir el amplio esquema del programa de cuotas para los usuarios. Después de tomar en cuenta sus consideraciones, es de especial importancia consultar con los grupos de clientes y administradores del programa para recibir sus opiniones. Cuando se llegue a este punto, se podrá elaborar un programa detallado y un plan de acción. El plan debe identificar los servicios que se brindarán; las estructuras de las cuotas; las modalidades de recaudación; qué equipos, suministros, personal e instalaciones son necesarios; las políticas administrativas, incluyendo el manejo y el uso de las ganancias generadas; los sistemas de control; y un plan para la evaluación del programa.

A continuación, se presentan algunas observaciones sobre los programas de cuotas para los usuarios, basándose en la experiencia de Canadá:

- El programa de cuotas para los usuarios no debe restringir el acceso al público (para superar el problema de que las cuotas para los usuarios puedan restringir el acceso local, algunos sistemas de parques permiten a los residentes locales tener acceso gratis durante ciertos días o eventos especiales).
- La selección de cuotas y cargas específicas debe favorecer a las que se recauden y manejen de forma más eficiente y el sistema debe prepararse para otros cambios que serán necesarios para respaldar un sistema de cuotas para los usuarios. Los cambios más obvios son los que tendrán

lugar en el personal y la capacitación y que serán necesarios para agregarle al manejo del parque el proceso de recaudación de cuotas, incluyendo la capacitación en extensión y la educación de los visitantes a los que se le impondrán cuotas. Un peligro bien obvio es que las ganancias pueden comenzar a opacar los objetivos de la conservación si el programa no se maneja de forma cuidadosa.

Hasta donde lo permitan las leyes nacionales, las fuentes de ingreso de los parques deben convertirse, tanto como sea posible, en propiedad: o sea, su uso debe restringirse legalmente al sistema de parques nacionales o al área específica donde se recaudan. Cuando la ley nacional no lo permita, se deben realizar esfuerzos para cambiar la ley. En años recientes, Belice, Costa Rica, Ecuador y las Antillas Holandesas, entre otros, han permitido la asignación de fondos a parques nacionales.¹ Este paso puede requerir de mucho tiempo y de años para que pueda resolverse. No obstante, es tan importante que muchos expertos creen que es poco probable que los sistemas que no invierten en los esfuerzos necesarios para establecer fondos dedicados a las áreas protegidas puedan lograr una autosuficiencia operativa a largo plazo.

El uso eficiente de cuotas para los usuarios requiere de inversiones para realizar el mercadeo. La agencia debe definir los objetivos del programa de cuotas para los usuarios y seleccionar las cuotas adecuadas para esos objetivos (lo cual puede incluir la generación de ingresos para propósitos específicos o generales, el control del número de visitantes, el estímulo o no estímulo de usos comerciales, etc.). Los estudios deben determinar el grado de visitas actual o potencial. El monitoreo puede determinar si el grado de visitas es afectado por las cuotas. Se debe determinar el costo de la recaudación de las cuotas de modo que la cuota pueda ser lo suficientemente alta para cubrir los costos y proporcionar una ganancia. Puede que las recaudaciones de cuota hechas de

forma voluntaria y por una tercera parte no produzcan 100 por ciento de rendimiento, pero la reducción compensadora en el costo de ejecución puede hacer que estas opciones se tornen más atractivas.

Establecer la actividad de recaudación de cuotas para los visitantes puede ser tan simple como la capacitación del personal de los centros de visitantes existentes o puede implicar inversiones significativas en la infraestructura del parque para lograr ingresos a largo plazo. En la mayoría de los casos, es preferible comenzar con programas que sean sencillos de operar y pasar a sistemas capitales más intensos en la medida en que se generen ganancias para respaldar el inicio del programa.

Las recompensas pueden ser sustanciales. La Junta de Natal Parks de Sudáfrica, que invirtió de su capital principal en la construcción de instalaciones para el alojamiento de visitantes, genera ahora cerca del 36 por ciento de sus ingresos mediante las propiedades estatales y el 35,9 por ciento mediante las cuotas por concepto de alojamiento para visitantes. El interés de un fondo fiduciario para parques proporciona el por ciento restante, un porcentaje que se espera que crezca en la medida en que el capital del fondo aumente.

Mercadeo relacionado con las causas

No hay escasez de ideas (muchas de las cuales se han probado en la práctica en uno o más países) para lograr que los esquemas del mercadeo internacional y local generen fondos para las áreas protegidas. La clave del éxito en el uso de estos mecanismos radica en seleccionar la combinación de fuentes de financiamiento que proporcionará un retorno de las inversiones y una diversidad de fuentes de financiamiento.

Todas estas ideas para generar ingresos funcionarán. Algunas requerirán de más esfuerzos que otras para establecerlas y mantenerlas y ello

¹ En Ecuador, la legislación nacional permite al Parque Nacional Galápagos recibir 40 por ciento de los ingresos obtenidos por concepto de entradas; en el año 1999 esta cifra llegó a US\$1,8 millones. Otras fuentes de ingresos (cifras en dólares para 1999) incluyeron tarifas operativas anuales para 85 embarcaciones con licencias para realizar giras (US\$273.000), cobros por vistas a yates privados (US\$123.000), permisos para filmación y grabación de videos (US\$14.000), multas (menos de US\$1.000), cobros por la exportación de específicos especímenes (US\$5.800), donaciones voluntarias US\$155.000.

Fuentes Informativas

Publicaciones

Some Mechanisms for Biodiversity Protection in Brazil, With Emphasis on Their Application in Minas Gerais (2000). De Aline Tristao Bernardes. Estudio de caso del mecanismo de impuesto estatal al valor agregado para áreas protegidas. Banco Mundial.

Policy Mechanisms for Watershed Conservation (1999). De Marta Echavarría Laura Lochman, América Verde, Manual de Capacitación No. 1, The Nature Conservancy, Arlington, Virginia, EE.UU. Estudios de casos de varios mecanismos de impuestos y gravámenes.

Financing Protected Areas: Guidelines for Protected Areas Managers (1994). De T. Geoghagen, en PARHS, Vol. 4, No. 2.

Meeting Ecological and Economic Goals. The Case of the Marine Parks in the Caribbean (1992). De J.A. Dixon, L.F. Scuro y T. Van'Hof. Segunda Conferencia sobre Ecología y Economía de las Pérdidas de la Biodiversidad en el Instituto Beijer, julio 29-31 de 1992, Estocolmo.

Estudios del Congreso Mundial de Parques, 1992.

Revenue Programs in State Parks of the United States. Por Douglas K. Eiken, Director, División de Parques & Sitios Recreativos al Aire Libre, Departamento de Parques & Turismo de Dakota del Norte. Trabajo presentado en el IV Congreso Mundial de Parques Nacionales y Áreas

dependerá en alguna medida de las características particulares del área protegida o proyecto para cuyo respaldo se hayan designado. El error más común es el de probar demasiadas ideas al mismo tiempo y no destinarle a cada una de ellas las inversiones suficientes para evaluar su potencial verdadero.

La selección se debe limitar a un número de mecanismos manejables, incluyendo el monitoreo para que se puedan ampliar los que funcionen bien y reemplazar los que no funcionen. El éxito en el uso de estas técnicas depende a menudo de encontrar vías para combinarlas de modo que se refuercen entre ellas – como el uso de eventos especiales tanto para reclutar miembros como para brindarle superación a los miembros regulares para que obtengan categorías superiores o el uso de ventas para generar listas de correo con objeto de mercadear eventos y viajes especiales.

Esta guía pretende brindar información para ayudar a los encargados de áreas protegidas a analizar la productividad potencial de varias fuentes, la dificultad de utilizarlas, la proporción costo/beneficio del esfuerzo requerido para obtener ganancias potenciales así como otros valores. Algunos mecanismos de financiamiento promueven la conciencia pública y el respaldo político junto con las finanzas. Otros pueden generar respaldo en especie y en efectivo.

- Muchas organizaciones hacen uso de **eventos especiales** con magníficos resultados. Una organización venezolana obtuvo US\$13.000 netos con el estreno de la película “Batman”. Una organización jamaicana recaudó US\$10.000 con una fiesta de música y baile. El programa de The Nature Conservancy para Long Island generalmente obtiene US\$80.000

ESTUDIO DE CASO: PARQUE MARINO DE BONAIRE

El principal apoyo económico de Bonaire es el turismo, particularmente el buceo. La isla recibe cerca de 50.000 turistas por año, la mitad de los cuales son buzos. El Parque Marino de Bonaire se creó en 1979 para proteger los recursos nacionales de los cuales depende el turismo. La atracción principal son las formaciones coralinas y la rica flora y fauna asociadas a ellas. Las formaciones coralinas se extienden a lo largo de toda la costa de la isla en un cinturón que va desde la línea de marea hasta la isólinea a 60 metros de profundidad. El área total del parque es de 8.500 hectáreas, de las cuales 5.900 son terrestres y 2.600 marinas.

A comienzos de la década de los noventa, la actividad del buceo se estimaba en 200.000 buzos por año. Las investigaciones indican que el nivel de buceo máximo sostenible es de dos veces esa cantidad, pero ello dependería del mejoramiento del manejo (dispersar a los buzos de modo que cada sitio sea visitado por no más de 4.500 buzos por año, por ejemplo) y de la educación brindada a los buzos.

Cuando se estableció el parque, el Gobierno de Bonaire contrató a la Fundación de Parques Nacionales de las Antillas Holandesas, una ONG, para que realizase las funciones de administración. Este acuerdo funcionó unos años, pero eventualmente la ONG se quedó sin fondos y no pudo continuar manejando el área. En 1991, la ayuda bilateral del Gobierno de Holanda reactivó el manejo del parque, cubriendo el presupuesto durante dos años y estableciendo como condición que Bonaire estableciese instrumentos legales adecuados para llevar a cabo un sistema de cuotas y lograr que el parque se autofinanciase mediante la realización de ese sistema.

El sistema de cuotas estableció una cuota de US\$10 anuales para los buzos, que es cobrada por el parque marino por medio de los operadores. A los operadores se les exige que participen en cursos anuales. Al publicarse este manual, el parque estaba considerando otras cuotas para snorkeling, surfing y visitas en yate, así como US\$350 por anclaje privado. Las cuotas pueden utilizarse sólo para el manejo del parque: gastos administrativos generales, mantenimiento de boyas y otras instalaciones, vigilancia, educación e información, investigaciones y seguimiento y generación de ingresos.

pasa a la página 30

ESTUDIO DE CASO: SISTEMA DE BOYAS DE AMARRE EN LAS ISLAS VÍRGENES BRITÁNICAS

Las aguas de las Islas Vírgenes Británicas se encuentran entre las áreas marinas recreativas más utilizadas del Caribe. Solamente en un sitio, el naufragio del Royal Mail Steamer Rhone, los buzos realizan 100 visitas diarias, en por lo menos media docena de lanchas de buceo y 30 yates. El Parque Marino Rhone, que es la única área marina protegida designada por las Islas Vírgenes Británicas, formó la base para el desarrollo de un sistema comprensivo de boyas de amarre a todo lo largo de la isla.

El sistema es manejado por el Fondo de Parques Nacionales de las Islas Vírgenes Británicas, un organismo legal. Las primeras boyas de amarre se instalaron en 1985, mayormente como resultado de la preocupación existente en la Asociación de Operadores de Buceo en torno al daño causado por el anclaje; esta asociación proporcionó, de forma voluntaria, equipos, suministros y fuerza de trabajo para la instalación. Al mismo tiempo, el Fondo recibió una donación de USAID para instalar boyas de amarre para yates en una bahía cercana. Desde el comienzo del programa, se han instalado cerca de 200 boyas de amarre en 17 lugares.

Los usuarios comerciales, los funcionarios gubernamentales y el personal del Fondo analizaron varias opciones para la recaudación de ingresos provenientes de los usuarios de las boyas de amarre, incluyendo cuotas por concepto de concesiones para los operadores comerciales, cuotas para los visitantes individuales y una sobrecarga en un impuesto ya existente sobre buques cruceros. La opción seleccionada fue los Permisos para la Conservación Marina, vendidos directamente por el Fondo, el cual retiene todas las cuotas y destina los ingresos directamente al mantenimiento y el funcionamiento del área protegida y las boyas de amarre. No se permite anclar dentro del área protegida, de modo que el uso de las boyas es obligatorio. Se requiere del permiso para poder utilizar las boyas. Los propietarios de lanchas de las Islas Vírgenes Británicas pagan una cuota anual de US\$25; las lanchas de alquiler pagan una cuota semanal de US\$10 a 15 según su capacidad y los operadores de buceo pagan US\$1 diario por cada buzo. Las lanchas no comerciales extranjeras pagan US\$50 por año, los cruceros extranjeros pagan US\$375 por año. Los miembros de la Asociación de Operadores de Buceo así como los funcionarios del Fondo ofrecen permisos para ventas. Las multas por utilizar las boyas sin permiso pueden llegar a US\$500.

aproximadamente con su fiesta anual de baile y cena, la cual incluye una subasta de artículos donados. En general, se puede obtener mucho dinero mediante eventos especiales si se puede cumplir con tres condiciones. La primera es poder reclutar voluntarios que realicen la mayor parte del trabajo en vez de depender de personal pagado. En segundo lugar, se deben adquirir servicios donados en vez de pagar por ellos (la película, el salón, la comida, las bebidas, los actores, los camareros, etc.). Finalmente, el evento debe ejercer una atracción social, ser “las cosas que deben hacerse”. Si no tiene el poder de crear esta atmósfera por sus propios medios, considere la posibilidad de unir fuerzas con un evento ya existente.

- **Ventas:** El proyecto de Heliconia de la Fundación Neotrópica opera tiendas de regalos en los centros de visitantes de dos parques nacionales de Costa Rica, donde se venden camisas, joyería, tarjetas postales, membresías para Neotrópica y una serie de artículos artesanales. Las tiendas producen cerca de US\$40.000 anuales, y parte de esa suma es restituida a los parques. Pronatura Yucatán, en México, obtiene miles de dólares anuales mediante los esfuerzos de voluntarios incansables que venden camisetas a los que visitan sus proyectos o asisten a charlas ofrecidas por su personal. Generalmente, la venta de mercancías funciona mejor con los que pueden mercadear productos únicos y los que pueden

viene de la página 30

Protegidas, Caracas, Venezuela, febrero de 1992.

Improving Management in and around Protected Areas: An Investment Framework. Secretaría de Áreas Protegidas de la UICN, Comisión de Parques Nacionales y Áreas Protegidas. En colaboración con el Centro Mundial para el Monitoreo de la Conservación, UICN-US, CSEGR. UICN, noviembre de 1992

User Fees in Natural Park: Issues and Management. Por Antoine Leclerc, Encargado de Proyectos, Recuperación de Costos, Environment Canada. Trabajo presentado en el IV Congreso Mundial de Parques Nacionales y Áreas Protegidas, Caracas, Venezuela, febrero de 1992.

Financing Wildland Systems in South America. Por Carlos Ponce con Arturo Elejalde. Trabajo inédito existente en los archivos de la UICN, Lima, Perú, julio de 1992.

Revenue Enhancement and Cost Recovery for Protected Areas in New Zealand. Por David Thom. Trabajo presentado en el IV Congreso Mundial de Parques Nacionales y Áreas Protegidas, Caracas, Venezuela, febrero de 1992.

Fuente Informativa

Recursos para el éxito/Resources for Success.
Editado por Paquita Bath,
Programa para el Desarrollo
Institucional, División de
América Latina y el Caribe,
The Nature Conservancy,
Arlington, Virginia (1993).

colaborar con la industria de ventas existentes en vez de competir con ella. El mercadeo generalmente se combina bien con los programas turísticos. Los centros de visitantes han demostrado ser una buena ubicación para las tiendas y ventas. Los voluntarios y el personal de nivel inicial capacitado para operar estos centros tienen un índice de movimiento de personal muy elevado, ya que son reclutados para realizar otros trabajos en la industria de las ventas. La mejor forma de comenzar es con una sesión de intercambio de ideas que incluya a los representantes del manejo de parques, a cualquier ONG que esté involucrada y a los miembros interesados de la comunidad de los negocios. Un plan de negocios sólido es esencial. La mayoría de las organizaciones que han tenido éxito en las ventas han experimentado con varios productos, ampliando la producción de los que se venden bien y descontinuando aquellos productos cuya venta es baja. Artículos de ropa tales como camisetas y gorras, recuerdos tales como tarjetas postales, álbumes de fotos, así como llaveros, mapas, guías del viajero y otros artículos relacionados específicamente con el sitio han tenido mucho éxito.

- **“Adopte un Acre”:** los socios de The Nature Conservancy en Guatemala, Panamá, Costa Rica y otros países han recaudado dinero para la protección de parques y para fondos que permitan la creación de parques mediante la venta de “escrituras” que otorgan un acre o una hectárea de un área protegida. Por US\$35 ó 120, el donante recibe un certificado que reconoce su “adopción” del acre y la vida silvestre allí existente. Los certificados han sido populares como presentes de Navidad y eventos especiales y grupos de escolares se han unido para ahorrar moneditas suficientes para comprar un acre o dos. Este programa puede funcionar bien con las organizaciones y áreas protegidas que ya hayan establecido un público para ejercer el mercadeo (miembros, clientes de las tiendas de regalos, comerciantes de venta al por menor o de catálogos que exhibirán y venderán los

certificados, etc.). También es útil contar con un grupo de voluntarios, ya que el trabajo implica mucho tiempo (la producción de los certificados, su envío por correo, la cartas de agradecimiento y dar respuesta a la correspondencia). Los mejores resultados tienen lugar cuando se posee la capacidad de identificar los compradores que sean también importantes donantes potenciales para el parque u organización y de continuar con los agradecimientos personales y el cultivo de esas relaciones para garantizar donaciones adicionales.

- **“Recaudación del vuelto”:** Las variantes posibles de este esquema no tienen fin. Si se cuenta con una tienda con caja registradora o se puede persuadir a una tienda de venta al por menor para que promueva esa causa, una lata o alcancía con un letrero colocada al lado de la caja registradora puede motivar a las personas a depositar el vuelto allí. Algunas organizaciones le dan a los visitantes un sobre que ya tiene impresa la dirección del lugar para que lo utilicen en enviar por correo cualquier remanente de dinero que puedan hallar en los bolsillos al final del viaje. Las variantes de este esquema han incluido exhibiciones o mesas con personal voluntario en los aeropuertos u otras vías de salida internacionales y, en un caso, una línea aérea recaudaba en los vuelos de regreso moneda extranjera que los pasajeros no hubiesen utilizado. Los guías de viajes que acompañan a los grupos de regreso a sus países de origen también pueden realizar este servicio. En muchas reservas privadas, existen exhibiciones que solicitan una contribución voluntaria y proporcionan un sobre y un lugar para depositarlo. En Estados Unidos, The Nature Conservancy recaudó US\$40.000 mediante “parquímetros” ubicados en los zoológicos; no en los estacionamientos, sino cerca de los animales, como un medio de solicitarle a cada visitante que contribuyese con una o dos monedas de veinticinco centavos. Las exhibiciones de la Fundación Natura en las áreas recreativas de Colombia se asemejan a máquinas de goma de mascar. Los que depositen el

equivalente a un dólar obtienen un mensaje conservacionista en una cápsula. Las ferias y otros eventos públicos brindan la oportunidad de colocar una mesa con una exhibición para recaudar contribuciones. Algunas organizaciones envían voluntarios de puerta en puerta.

Prospección de la diversidad biológica

Tal vez, el ejemplo más conocido de prospección de la diversidad biológica como fuente de ingresos para la conservación es el acuerdo de 1991 entre el Instituto Nacional de la Diversidad Biológica de Costa Rica (INBio), una organización privada sin fines de lucro, y la compañía farmacéutica Merck & Co. Ltd., con base en EE.UU. INBio acordó brindarle a Merck extractos químicos de plantas silvestres, insectos y microorganismos de las áreas protegidas de Costa Rica. Merck procesaría los extractos para buscar su potencial farmacéutico. Merck pagó 90 por ciento de los US\$1,1 millones requeridos para establecer el programa de muestreo, en el cual se capacitaron y emplearon “parataxónomos” costarricenses, y acordó brindar asistencia técnica y capacitación para ayudar a establecer la investigación de las drogas en Costa Rica. INBio obtendría regalías por cualquier producto farmacéutico identificado mediante el sistema, el 50 por ciento de las cuales pasaría al Fondo de Parques Nacionales del gobierno. Este acuerdo resultó ser un punto de transición en la historia de la prospección de la diversidad biológica: la exploración de la diversidad biológica para buscar recursos genéticos y bioquímicos valiosos desde el punto de vista comercial.

Los encargados de los sistemas de áreas protegidas y las organizaciones conservacionistas que estén interesados en la prospección de la diversidad biológica como fuente potencial de ingresos deben consultar *Biодiversity Prospecting* (© 1993, por el Instituto de Recursos Mundiales, ISBN 0-915825-89-9, Biblioteca del Congreso, Catálogo No. 93-60546). Este libro presenta la historia del programa de Costa Rica, detalles sobre la realización del programa, listas de compañías farmacéuticas y ejemplos de contratos para lograr acuerdos sobre la prospección de la diversidad biológica.

Canjes de deuda por naturaleza

Desde 1987, cuando tuvo lugar el primer canje de deuda por naturaleza, se ha obtenido casi mil millones de dólares para la conservación mediante ese mecanismo. Muchos de estos fondos han pasado a fondos fiduciarios para la conservación o a fondos para áreas protegidas específicas.

La tabla que aparece a continuación refleja la historia de los canjes de deuda para la conservación, indicando la fecha de canje, el país cuya deuda fue financiada nuevamente, el nombre del comprador (ONG o gobierno), el valor real de la deuda (la suma que se canceló realmente), lo que le cuesta al donante cancelar la deuda y, como último inciso, los fondos producidos para la conservación. En Bolivia, por ejemplo, se utilizaron US\$100.000 para cancelar US\$650.000 de deuda externa. El último número representa la cantidad de dinero generada para la conservación. En Brasil, se utilizaron US\$746.000 para cancelar US\$2,2 millones. Este valor real pasó entonces al fondo para la conservación.

Aquéllos que deseen proporcionar fondos a las áreas protegidas mediante canjes de deuda por naturaleza tendrán que estudiar el procedimiento de forma muy cuidadosa, pero en resumen, se puede llevar a cabo un canje cuando un país tiene una deuda que no puede reembolsar. Particularmente en los casos de deuda comercial, el acreedor se cansa de aguardar y comienza a comercialarla a un valor más bajo, habitualmente en el mercado secundario internacional. Lo que desea un comprador (ONG o encargado de un fondo fiduciario) es comprar la deuda directamente del acreedor o en el mercado secundario. La compra se puede realizar con un descuento de 20, 50, 80 centavos de dólar. Con la deuda en la mano, el comprador se acerca a su gobierno y pide una redención de la deuda en moneda local, ya sea en valor real o en otro valor mayor de que se empleó realmente en moneda dura para adquirir la deuda. El país se beneficia con la cancelación de la deuda en moneda dura y el área protegida con la adquisición de recursos en moneda local iguales a un múltiplo de la cantidad de moneda dura que se empleó.

El resultado fundamental de un canje de deuda por naturaleza es generar grandes cantidades de moneda local. El encargado de áreas protegidas o de un fondo fiduciario debe observar una serie de factores antes de decidirse a realizar un canje de deuda por naturaleza. En algunos casos ello puede ser una mala idea: si la moneda de un país es muy inestable (debido a la alta inflación o la expectativa de una devaluación), la ganancia puede desaparecer rápidamente. O, por ejemplo, si se tiene una gran necesidad de moneda dura para comprar equipos, no se querrá quedar estancado con una moneda local que no se puede convertir. Un tercer caso en que no se debe realizar un canje de deuda es cuando sea difícil invertir localmente o si las ganancias son lentas. Es necesario producir intereses, de modo que realizar un canje de deuda por naturaleza con todo el capital disponible en una situación como esa no es una buena idea.

Los canjes de deuda son una buena idea cuando la deuda es muy barata. En condiciones como ésta, un canje puede producir una buena prima. Incluso cuando la deuda no es barata, si hay buenas posibilidades para la inversión y poca inflación en el país, un canje producirá ingresos considerables. Otro ejemplo de condiciones bajo las cuales un canje es una buena idea es cuando ésta es la única forma de lograr el acceso a una fuente específica – por ejemplo, si un gobierno o acreedor desea hacer un presente con la deuda (que usted no tenga que utilizar moneda dura para adquirirla). A veces el donante realmente desea que tenga lugar un canje de deuda. Una razón para ello puede ser que se desee cancelar la deuda y generar fondos para la conservación. Esto es especialmente cierto en lo concerniente a las agencias bilaterales.

¿Cómo lograr resultados máximos en el canje? Cuando negocie la redención con el Ministerio de Finanzas o en el Banco Central, usted puede pedir que se redima la cantidad máxima permisible de la deuda, dentro de los límites establecidos por el país. Negocie también la tasa de redención (valor real total, 80%), mientras más alto, mejor. La naturaleza de la redención constituye otra área que se puede negociar: en efectivo, en bonos, la extensión de la maduración, la cantidad de intereses. Eventualmente, trate de obtener una cuenta en el tesoro indexada en moneda

dura. Otra sugerencia es buscar deudas para comprar. Hable con los comerciantes y banqueros que realizan inversiones y trate de encontrar deudas que se negocien barato. Los canjes de deuda pueden ser una buena transacción. Se pueden utilizar para la capitalización inicial de un fondo y se pueden agregar a un fondo fiduciario de forma rotatoria. No se deben pasar por alto como una fuente potencial de capital e ingresos recurrentes.

US EAI y la Ley para la Conservación de los Bosques Tropicales de 1998

Estados Unidos ha financiado la conservación de las áreas protegidas mediante canje de deuda por naturaleza, en gran medida mediante la Empresa para la Iniciativa de las Américas (EAI). En 1998, la Ley para la Conservación de los Bosques Tropicales (TFCA) extendió este programa a los países con ingresos pequeños y medianos de África y Asia. Estos programas autorizan a las agencias ejecutivas del Gobierno de EE.UU. a reducir ciertas formas de deuda a los EE.UU. en conformidad con el Acta sobre la Ayuda Extranjera de 1981 o el Título 1 del Acta sobre Desarrollo y la Ayuda al Comercio Agrícola de 1954. A cambio, el país en desarrollo que puede ser elegible situaría moneda local en un fondo que se utilizaría para preservar, restaurar y/o mantener bosques prominentes (bajo TFCA) o para respaldar los papeles de la sociedad civil en la conservación de la biodiversidad bajo (EAI). Hay también un considerando que le permite a terceras partes (ONG) recaudar fondos para “comprar nuevamente” la deuda a cambio del compromiso del país en desarrollo de situar la moneda local en un fondo fiduciario para la conservación.

Con objeto de calificar para recibir ayuda, los países deben satisfacer criterios de legibilidad que incluyen: (1) un gobierno electo en forma democrática, (2) no haber brindado apoyo a actos de terrorismo internacional, (3) no dejar de cooperar en asuntos concernientes al control internacional de los narcóticos, (4) no participar en un patrón consistente de violaciones de los derechos humanos reconocidos

CANJES DE DEUDA POR NATURALEZA: INTERCAMBIOS HECHOS HASTA LA FECHA POR PAÍSES

DEUDA COMERCIAL

PAÍS	FECHA	COMPRADOR	VALOR REAL DE LA DEUDA EN US\$ EXCEPTO CUANDO SE ESPECIFICA	COSTO PARA EL DONANTE EN US\$ EXCEPTO CUANDO SE ESPECIFICA	FONDOS PARA LA CONSERVACIÓN EN US\$ EXCEPTO CUANDO SE ESPECIFICA
Bolivia					
	5/93	CMB	NA	NA	397.000
	6/92	TNC/WWF/JPM	11,5 M	NA	2,8 M
	8/87	CI	650.000	100.000	250.000
Brasil					
	6/92	TNC	2,2 M	746.600	2,2 M
Costa Rica					
	2/91	Rainforest Alliance	600.000	360.000	540.000
	3/90	WWF/TNC/Suecia	10,8 M	1,9 M	9,6 M
	4/89	Suecia	24,5 M	3,5 M	17,1 M
	1/89	TNC	5,6 M	784.000	1,7 M
	7/88	Holanda	33 M	5 M	9,9 M
	2/88	CI/WWF	5,4 M	918.000	5,4 M
República Dominicana					
	3/90	TNC/PRCT	582.000	116.000	582.000
Ecuador					
	6/92	Japón	NA	NA	1 M
	3/92	WWF/DKB	1 M	NA	NA
	4/89	WFE/TNC/MBG	9 M	354.000	1 M
Ghana					
	91	DDC/CI/SI	1 M	250.000	1 M
Guatemala					
	5/92	CI/USAID	1,3 M	1,2 M	1,3 M
	10/91	TNC	100.000	75.000	90.000
Jamaica					
	10/91	TNC/USAID/PRCT	437.000	300.000	437.000
	4/94	TNC/USAID/Smithsonian	153.000	110.000	153.000
Madagascar					
	5/94	CI	200.000	50.000	160.000
	10/93	CI	3,2 M	1,5 M	3,2 M
	1/91	CI/UNDP	119.000	59.000	119.000
	8/90	WWF	919.000	446.000	919.363
	7/89	WWF	2,1 M	950.000	2,1 M
México					
	11/96	CI	670.889	440.360	560.752
	7/96	CI	495.674	327.393	442.622
	1/96	CI	391.000	191.607	254.000
	12/95	CI	488.000	246.000	336.500
	11/94	CI	290.000	248.395	290.000
	6/94	CI	480.000	399.390	480.000
	6/94	CI	280.000	236.000	280.000
	6/93	CI	252.000	208.000	252.000
	1/92	CI/USAID	44.100	355.000	441.000
	8/91	CI/BA	250.000	NA	250.000
	4/91	CI/MF	250.000	183.000	250.000
Nigeria					
	7/91	NCF	149.000	65.000	93.000
Panamá					
	3/92	TNC	NA	NA	30 M

PAÍS FECHA	COMPRADOR	VALOR REAL DE LA DEUDA EN US\$ EXCEPTO CUANDO SE ESPECIFICA	COSTO PARA EL DONANTE EN US\$ EXCEPTO CUANDO SE ESPECIFICA	FONDOS PARA LA CONSERVACIÓN EN US\$ EXCEPTO CUANDO SE ESPECIFICA
Filipinas				
2/92	WWF	9,9 M	5 M	8,8 M
4/91	USAID/WWF	NA	NA	8 M
8/90	WWF	900.000	439.000	900.000
1/89	WWF	390.000	200.000	390.000
Polonia				
1/90	WWF	NA	NA	50.000
Zambia				
8/89	WWF	2,3 M	454.000	2,3 M

DEUDA BILATERAL

PAÍS ACREEDOR	AÑO	VALOR REAL EN DÓLARES DE EE.UU. O SE ESPECIFICA	FONDOS LOCALES EN DÓLARES DE EE.UU. O SE ESPECIFICA	PAÍS DEUDOR
Canadá	1993	\$Can. 18 M	12,2 M	Colombia
	1993	\$Can. 9 M	6 M	El Salvador
	1993	\$Can. 33 M	15 M	Honduras
	1993	\$Can. 18 M	9 M	Nicaragua
	1994	\$Can. 22,7 M	\$C 5,69 M	Perú
Bélgica	1992	13 M	¿?	Bolivia
Finlandia	1990	¿?	14 M	Polonia
	1995	27 M	8,1 M	Perú
Francia	1992	FF 4.000 M	¿?	Congo, Camerún, Costa de Marfil, Gabón
	1992	¿?	11,6 M	Egipto
	1992	¿?	4 M	Filipinas
	1993	520 M	52 M	Polonia
	1994	22,97 M	6,1 M	Perú
Alemania	1994	22,97 M	6,1 M	Perú
	1996	17 M	17M	Costa Rica
Noruega	1993/4	17,3 M	¿?	Egipto
	1993/4	6,2 M	¿?	Egipto
	1993/4	10 M	¿?	Nigeria
Suecia	1992	1,1 M	1,1 M	Túnez
	1993	0,52 M	0,52 M	Túnez
Suiza	1993	480 M	48 M	Polonia
	1995	83,5 M	16,7 M	Bulgaria
	1995	115 M	69 M	Egipto
	1995	SF 17,5 M	0	Guinea Bisao
	1995	32,3 M	16,1 M	Filipinas
Reino Unido	1993	7,3 M;?	7,3 M	Nigeria
	1993	15,4 M;?	15,4 M	Tanzania
EE.UU	1991	39 M	1,4 M	Chile
	1992	147 M	17,3 M	Chile
	1991	38,3 M	21,8 M	Bolivia
	1991	271 M	9,2 M	Jamaica
	1993	134,4 M	12,3 M	Jamaica
	1992	310 M	41,6 M	Colombia
	1992	335 M	25,6 M	El Salvador
	1992	279 M	15,6 M	El Salvador
	1992	1 M	0,093 M	Uruguay
	1993	38,1 M	3,1 M	Argentina
1992	3,670 M	367 M	Polonia	
Totales		7.600 M	873 M	

internacionalmente y (5) haber participado en cualquier reforma inversionista que fuere necesaria.

Los fondos fiduciarios establecidos según EAI y TFCA deben incluir en sus órganos uno o más funcionarios del gobierno de EE.UU. (habitualmente un representante de USAID en el país en cuestión), uno o más individuos que representen al gobierno del país y representantes de organizaciones no gubernamentales ambientalistas, para el desarrollo de las comunidades, científicas y académicas del país.

Los criterios para darle prioridad a los países que solicitan participar en estos programas van más allá de los criterios de elegibilidad y también tienen en cuenta la significación de los recursos de los bosques tropicales del país, el grado de amenaza, “comprobantes” sobre el interés y el compromiso del país de llevar a cabo un manejo ambiental sano, la factibilidad de establecer un fondo fiduciario (o sea, la capacidad institucional) y si es probable que el financiamiento logre crear diferencias significativas.

De los países del Gran Caribe, los que se sabe que tienen una deuda elegible (en el momento en que se redactó esta guía) son Belice, Costa Rica, República

Dominicana, el Caribe Oriental, Guatemala, Haití, Jamaica, México y Panamá.

El texto de TFCA se puede obtener en la página de internet de la Biblioteca del Congreso de EE.UU. <http://thomas.loc.gov>. Existe más información en las misiones de USAID en el país o en el Departamento de Finanzas y Políticas para la Conservación, The Nature Conservancy, 4245 North Fairfax Drive, Arlington, Virginia 22203, FAX: (703)841-4880, Correo electrónico: iclarke@tnc.org.

Proyectos de implementación conjunta para compensar las emisiones de carbono

Los proyectos de Implementación Conjunta para compensar las emisiones de carbono emergen de los acuerdos formados en conformidad con la Convención del Cambio Climático. El elemento fundamental en ellos es la reducción de la concentración de los “gases de invernadero” en la atmósfera mediante la conservación de los bosques que “recluyen” al carbono en su biomasa. La ejecución de ese tipo de proyecto requiere de una

ESTUDIO DE CASO: FUNDACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE DE JAMAICA

La Fundación del Medio Ambiente de Jamaica (EFJ) fue creada por la Empresa para la Iniciativa de las Américas (EAI) en 1991. En ese entonces Jamaica satisfacía las exigencias de la reglas de la EAI y de las regulaciones de PL480 “Comida por Paz” de EE.UU. lo que permitió que se creara la EFJ. Mediante este acuerdo, US\$271 millones de deuda le fueron perdonados a Jamaica y se estableció un fondo por 15 años de US\$9,2 millones. Los fondos de la EFJ financiaron actividades relacionadas con la administración del medio ambiente realizadas por ONG que debieron ocuparse de los asuntos del medio ambiente del país.

Posteriormente, mediante un segundo acuerdo se le perdonó a Jamaica una deuda de US\$134,4 millones y se le proveyó de US\$12,3 millones adicionales para el mismo fondo que también se había designado para apoyar el bienestar infantil y proyectos de supervivencia conducidos por las ONG.

A la fecha, el EFJ ha financiado más de 421 proyectos por un costo que supera los US\$10 millones. En su informe anual de 1999 el Fondo informó sobre la reimpresión de US\$25 millones de sus arcas con un retorno de US\$4 millones ese año.

Si bien importantes asuntos del medio ambiente todavía requieren ser atendidos, el EFJ ha demostrado que puede canalizar fondos para iniciativas relacionadas con el medio ambiente ejecutadas por ONG, al mismo tiempo que ir reduciendo el peso de la deuda nacional.

ESTUDIO DE CASO: RÍO BRAVO, CONSERVACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE ÁREA, BELICE

El Proyecto Piloto de Separación de Carbono del Río Bravo en Belice es uno de los primeros proyectos totalmente financiado por la Iniciativa de Estados Unidos de Implementación Conjunta. Se lleva a cabo en el proyecto del Río Bravo, Conservación y Administración de Área, en una extensión de 104.892 hectáreas de tierra bajas y bosques tropicales húmedos. Una ONG local, Programme for Belize (Pfb), administra el proyecto y la reserva privada. Además de la Pfb, cierto número de productores de energía invirtieron US\$5,6 millones para financiar los primeros 10 a 40 años del proyecto. Estos inversores incluyen Cijergy, Detroit Edison, PacifCorp, Suncor, Utilitree Carbon Company y Wisconsin Electric Power Company.

Mediante la prevención de la deforestación y las prácticas continuas de manejo de los bosques, el proyecto procura reducir, evitar y mitigar aproximadamente 2,4 millones de toneladas métricas de carbono mientras dure el proyecto. El proyecto está demostrando que una buena conservación de los bosques y un proyecto de manejo de los recursos puede producir beneficios significativos en la reducción del carbono, lo que puede ser validado científicamente y perdurar. El proyecto ya ha contribuido a la conservación de la biodiversidad, ha mejorado la calidad de los suelos y la calidad en las reservas de agua, y mediante la difusión de la transferencia de tecnologías y desarrollo sustentable, produjo beneficios para el desarrollo de la economía local, los recursos forestales y la conservación del medio ambiente. Las actividades de este proyecto incluyen tanto la conservación (prevención contra la deforestación por medio de la adquisición de tierras y su manejo) y manejos forestales sustentables y reforestación (mejorando las actividades de las industrias madereras y las prácticas en el manejo de los ecosistemas).

asociación entre una firma sujeta a restricciones en la emisión de carbono y una entidad (habitualmente ONG y gobierno en los casos existentes hasta hoy en día) que pueda demostrar los beneficios específicos creados para compensar las emisiones de carbono al conservar un área

dada y asegurar que se llevará a cabo la conservación. Estos proyectos son complejos y caros y deben ajustarse a regulaciones detalladas. Este tipo de proyecto deber ser refrendado por el gobierno nacional y aprobado por el órgano de la Convención del Cambio Climático. ■

IV. RECAUDACIÓN DE FONDOS PROVENIENTES DE DONANTES INTERNACIONALES

Donantes multilaterales

El término “donantes multilaterales” se refiere a los bancos (el Banco Mundial, la Corporación Internacional de Finanzas, el Banco Interamericano para el Desarrollo, etc.) y las agencias internacionales (por ejemplo, de Estados Unidos, la Comunidad Europea, etc.) que respaldan el desarrollo económico mediante la canalización de recursos provenientes del mundo desarrollado. Estos recursos llegan en forma de préstamos a los gobiernos, proyectos especiales y, a veces, respaldo para actividades del sector privado.

En años recientes, el respaldo de los bancos multilaterales para el desarrollo para los programas conservacionistas ha aumentado en forma significativa. La mayor fuerza nueva es el Fondo Mundial para el Medio Ambiente. No obstante, los bancos regionales para el desarrollo, como el Banco Interamericano para el Desarrollo, están desarrollando otras formas de financiar la conservación.

En general, el financiamiento de los bancos multilaterales sólo es asequible a los gobiernos o a los proyectos del sector privado que sean expresamente aprobados por el gobierno. De forma típica, una subvención o un préstamo otorgado por un banco para el desarrollo para establecer o darle mantenimiento a los parques nacionales y las áreas protegidas llegaría en forma de respaldo para la ejecución de un plan nacional. A veces, el financiamiento para la conservación se podría ligar también a un proyecto para el desarrollo de infraestructura, por ejemplo, como mitigación a los efectos ambientales producidos por el desarrollo vial, líneas ferroviarias, represas, etc.

La mayoría de las agencias para el desarrollo no están autorizadas a utilizar sus recursos para financiar la adquisición de tierra o el pago de indemnizaciones en el caso de las expropiaciones de tierra. Si una propuesta para el establecimiento de un parque nacional incluye esas cuestiones, es generalmente necesario averiguar

primero sobre las regulaciones del donante/prestador. Algunos bancos que no financian directamente las adquisiciones pueden participar en un financiamiento indirecto, como los canjes de deuda, o en actividades relacionadas con ello tales como los estudios de factibilidad, la titulación de tierras, la demarcación de límites y otras actividades por el estilo.

Las agencias para el desarrollo simplemente no pueden hacer frente a las numerosas solicitudes pequeñas para satisfacer necesidades aisladas tales como la participación en conferencias, traducciones, publicaciones, etc. Esas actividades se deben planificar e integrar en proyectos mayores y más completos.

Los proyectos presentados a las agencias para el desarrollo, especialmente los bancos multilaterales, deben contar usualmente con el respaldo de las agencias gubernamentales apropiadas y deben ser presentados generalmente por ellas. Existen excepciones, como en el caso de los proyectos menores del Banco Interamericano para el Desarrollo que financian directamente a las ONG. Pero, por lo general, la obtención de una prioridad oficial para el proyecto se considera necesaria para tener éxito.

Muchos creen que la clave para lograr financiamiento radica en la utilización de influencias políticas o en la búsqueda de padrinos en la agencia que promuevan el avance de un propuesta de proyecto. Pero eso es una espada de doble filo. Un buen proyecto casi siempre será bien recibido, con o sin padrinos. Los intentos de utilizar influencias políticas tienen tantas posibilidades de provocar resentimientos entre los que en realidad administrarán el proyecto como de lograr que el mismo avance.

El Fondo Mundial para el Medio Ambiente

Establecido en 1991, el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF) se ha convertido en la mayor fuente de financiamiento para proyectos que conservan la

Fuentes Informativas

Toolkits for Activists: A User's Guide to the Multilateral Development Banks (1999). Bank Information Center. Libros y folletos con información relacionada a “Acceso a la información producida por el Banco Mundial”, “El Plan Maestro del Banco Mundial para Su País”, y “Marco de Referencias de las Políticas del Banco Mundial”.

Bank Information Center
733 15th Street, NW, Suite 1126
Washington, DC 20005, USA
Telf: (202)737-7752
Fax: (202) 737-1155
Internet: www.bicusa.org.

Development Business, un periódico con dos ediciones mensuales, publicado por las Naciones Unidas, es una fuente valiosa de información sobre el Banco Mundial, el Banco Asiático para el Desarrollo, el Banco del Caribe para el Desarrollo, el Banco Interamericano para el Desarrollo, el Banco de África para el Desarrollo y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Está dirigido a entidades que buscan contratos financieros por esas agencias, pero pueden servir también para mantenerlo a usted informado sobre los proyectos que se planifican en su área. El costo de un año es de US\$350. También se puede hallar en las bibliotecas de cualquiera de las instituciones mencionadas existentes en su país, o se puede obtener copias en calidad de préstamo en los negocios locales que estén suscritos.

Development Business
United Nations – One Plaza
GCPO Box 5850
New York, NY 10163-5850
EE.UU.

Fuentes Informativas

Cada país elegible para el GEF nombra **puntos focales** que son los contactos nacionales para coordinar los programas del GEF. De forma típica, existe un punto focal operativo (a menudo en el ministerio o departamento del medio ambiente), un punto focal político (ministerio de finanzas/planificación) y, a veces, un punto focal de ONG. Por lo general, las oficinas de las Agencias Ejecutivas del GEF (PNUD, Banco Mundial) en el país pueden brindar información para ponerse en contacto con esas personas.

La página de internet del GEF, www.gefweb.org, provee información sobre proyectos medianos, copias de informes de evaluaciones recientes, resúmenes de proyectos e información sobre varias políticas y programas.

En la Secretaría del GEF, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433 EE.UU., existe un paquete de información sobre proyectos de tamaño mediano, incluyendo un folleto introductorio, respuesta a preguntas que se hacen frecuentemente, resúmenes sobre proyectos de prueba y trabajos conceptuales y formularios de solicitud de financiamiento para el desarrollo de proyectos. Por lo general, este paquete también se puede adquirir en las oficinas del PNUD y el Banco Mundial situadas en los países.

Usted puede suscribirse a una carta circular, "Notas sobre las Lecciones del GEF", que divulga los hallazgos del monitoreo y la evaluación de los proyectos del GEF si visita la página sobre monitoreo y evaluación de las páginas de internet del GEF, enviando un correo electrónico a geflessons@gefweb.org, o escribiendo a la Unidad de

pasa a la página 41

diversidad biológica y protegen las aguas internacionales. Hasta la fecha, el GEF ha aprobado más de US\$600 millones para proyectos que conservan la diversidad biológica.

El GEF es un fondo fiduciario mundial, supervisado por un Consejo internacional y una Secretaría con sede en el Banco Mundial. Tres agencias, el Banco Mundial, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), supervisan los proyectos del GEF (son las "Agencias Ejecutivas"). En general, los proyectos que requieran de inversiones se presentan al Banco Mundial; los que requieran de cooperación técnica y creación de capacidades se presentan al PNUD y los que requieran de investigaciones específicas al PNUMA, aunque esas distinciones a menudo se tornan difusas. El GEF posee varias "ventanas" para brindar financiamiento:

- **Proyectos grandes (de varios millones de dólares)** que impliquen la creación de una nueva(s) área(s) protegida(s), el establecimiento/desarrollo de regímenes y agencias de manejo, etc., asequibles principalmente a los gobiernos elegibles, aunque en algunos casos se hayan utilizado para establecer fondos fiduciarios no gubernamentales para la conservación vinculados a sistemas de áreas protegidas. La solicitud se hace mediante la Agencia Ejecutiva adecuada (generalmente el Banco Mundial o el PNUD). El proyecto recibe US\$5,5 millones y su ejecución toma varios años. Un proceso típico implica negociaciones iniciales con la Agencia Ejecutiva, la solicitud para recibir Financiamiento para el Desarrollo de Proyectos, la preparación de una propuesta de proyecto detallada en colaboración con un oficial de programa o un equipo de la Agencia Ejecutiva, la presentación al Consejo del GEF y, después de la aprobación, la ejecución y supervisión según los procedimientos normales de la Agencia Ejecutiva. **Para más información:** póngase en contacto con la oficina del Banco Mundial o el PNUD en su país.
- **Proyectos de tamaño mediano:** (hasta US\$1 millón). Esta ventana es particularmente

LA FUENTE EN RESUMEN: GEF

Financiamiento disponible para: Agencias gubernamentales y, en algunos casos, ONG, en países elegibles (generalmente países en desarrollo que hayan ratificado las Convenciones sobre la Diversidad Biológica y el Cambio Climático, aunque también pueden calificar organizaciones internacionales e instituciones académicas).

Tipo de financiamiento: subvenciones.

Restricciones en su uso: se puede utilizar sólo para costos incrementales para lograr beneficios mundialmente significativos a la diversidad biológica, las aguas internacionales.

Más información en: www.gefweb.org

atractiva para proyectos ejecutados por ONG y actividades que se centren en una o más áreas protegidas (en oposición a todo un sistema nacional). Los requisitos para la elegibilidad y el uso son los mismos que para los proyectos más grandes, pero el proceso de revisión se hace más rápido (los proyectos de hasta US\$750.000 pueden ser autorizados por la Secretaría del GEF sin revisión alguna por parte del Consejo). El número de solicitudes o proyectos de un país en particular no está limitado formalmente. La solicitud comienza con un documento conceptual muy breve que es revisado por el GEF antes de que el solicitante realice una propuesta a escala total. Tanto el GEF como la UICN han preparado excelentes materiales y guías de referencia para la conceptualización, el diseño y la presentación de proyectos de tamaño mediano. Vea las **Fuentes Informativas** que aparecen al margen

- **Programa de pequeñas subvenciones:** en más de 45 países, el GEF opera un Programa de Pequeñas Subvenciones que proporciona subvenciones de hasta US\$25.000 a grupos comunitarios para actividades que califiquen. El Programa de Pequeñas Subvenciones es administrado en cada país por un coordinador

nacional y un consejo de asesoramiento. Esas subvenciones son adecuadas particularmente para el uso sostenible y las actividades de vida alternativa en las zonas de amortiguamiento y las áreas que las rodean o para la movilización de comunidades con fines de garantizar la conservación. Póngase en contacto con los Puntos Focales del GEF para obtener información sobre cómo hacer la solicitud localmente.

El Banco Interamericano para el Desarrollo

Uno de los objetivos fundamentales del Banco Interamericano para el Desarrollo es el de fomentar el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe mediante la integración de objetivos sociales, económicos y ambientales en sus operaciones. Los préstamos del Banco Interamericano para el Desarrollo para el manejo de los recursos naturales han fluctuado de US\$20 millones a más de US\$100 millones por año durante los años noventa. Un ejemplo de préstamos para respaldar áreas protegidas en el Gran Caribe es los US\$88 millones destinados al Programa para el Desarrollo Sostenible de la Provincia de Darién, Panamá, incluyendo la protección del Parque Nacional del Darién. Otros ejemplos son el respaldo brindado por el Banco Interamericano para el Desarrollo al Acta de Belice sobre Manejo de Zonas Costeras y el financiamiento vinculado a reformas políticas que condujeron al primer programa de manejo permanente de zonas costeras del Caribe oriental en Barbados.

La División del Medio Ambiente del Banco juega un papel importante como fuente de innovación y banco de información sobre medio ambiente. Recientemente, el Banco Interamericano para el Desarrollo ha realizado mejoras en su página de internet para hacer que las informaciones sobre publicaciones, próximos eventos y programas sean más accesibles. La página de internet se divide en secciones: Manejo Integrado de los Recursos Hidráulicos; Control Urbano del Medio Ambiente y la Contaminación, Conservación y Manejo de los Bosques y la Vida Silvestre; Manejo de los Recursos Costeros y

Marinos; Agricultura Sostenible y Desarrollo Rural; Conservación de la Energía y Fuentes Alternativas de Energía; y Manejo del Medio Ambiente, la Ley y la Economía. La página internet está disponible en <http://www.iadb.org/sds/enve.cfm>.

En las Divisiones del Medio Ambiente y los Recursos Naturales, Banco Interamericano de Desarrollo, 1300 New York Ave., NW, Washington, DC 20577, EE.UU., existe un Informe Anual sobre el Medio Ambiente y los Recursos Naturales, que puede ser solicitado por correo electrónico a: www.iadb.org/sds/env.

La Organización de Estados Americanos; otros tratados y organizaciones técnicas

La OEA ha brindado un considerable respaldo técnico a los esfuerzos dirigidos a la planificación de áreas protegidas en el Gran Caribe y ha trabajado para vincular el desarrollo turístico con las áreas protegidas. Esta organización no es una fuente de respaldo financiero.

Existen muchos otros centros, agencias y burós internacionales que pueden brindar asistencia técnica y, ocasionalmente, financiar proyectos de áreas protegidas y conservación. Algunos ejemplos de ello son:

- La Comisión Internacional para Monumentos y Sitios (ICOMOS)
- La Comisión Internacional para Museos (ICM)
- La Organización Mundial del Turismo (OMT)
- El Comité Intergubernamental de Migraciones
- Secretarías de tratados para convenciones como RAMSAR, CITES, Cambio Climático, Diversidad Biológica, Desertificación y otras.

Donantes bilaterales

En una publicación breve como ésta, es virtualmente imposible brindarle una orientación completa de la comunidad de donantes bilaterales, cuyos programas pueden ser tan diversos como los países que representan. De forma general, es mejor investigar a los donantes bilaterales del país indagando en las embajadas y en las misiones de

viene de la página 40

Monitoreos y Evaluación de la Secretaría del GEF a la dirección que aparece anteriormente.

La UICN ha publicado varias guías destinadas a ONG que le han sido muy útiles al GEF. *The Global Environment Facility from Rio to New Delhi: A Guide for NGOs* es un folleto de 64 páginas con una buena orientación para el GEF, una explicación de los procesos mediante los cuales se asigna el financiamiento, un análisis de cada una de las cuatro áreas focales (diversidad biológica, aguas internacionales, cambio climático y agotamiento del ozono), opciones para la involucración de ONG y un directorio de contactos. *Biodiversity, International Waters and GEF: An IUCN Guide to Developing Project Proposals for the GEF* es una guía que, paso a paso, explica criterios y procedimientos e incluye muestras de los "productos" (resúmenes de proyectos, trabajos conceptuales, anexos, etc.) que deben presentarse en cada etapa del proceso. Para obtener copias, póngase en contacto con los Servicios de Publicaciones de la UICN, 219c Huntingdon Road, Cambridge CB30DL, UK. FAX (44) 1223-277175, correo electrónico: iucn-psu@wcmc.org.uk.

La Ad Hoc ONG Working Group, ha preparado un estudio sobre las políticas de adquisición de GEF, titulado *Partners or Hired Hands? Procurement Reform for Effective Collaboration Between NGOs and Multilateral Organizations*. Para obtener copias del mismo, póngase en contacto con Irma Clarke, Programa de Finanzas y Políticas de Conservación, del Programa Internacional de Conservación, The Nature Conservancy, correo electrónico: iclark@tnc.org.

ayuda así como en las organizaciones que hayan recibido ayuda de donantes bilaterales en el pasado. Entre los donantes bilaterales que han estado más activos en el Gran Caribe se encuentra la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (CIDA), el Centro Canadiense para Investigaciones sobre el Desarrollo Internacional (IDRC), la Administración para el Desarrollo de Ultramar (ODA) del Reino Unido, la Agencia Japonesa para la Cooperación Internacional (JICA), la agencia alemana GTZ, Norad (Noruega), DANIDA (Dinamarca) y agencias de ayuda holandesas y suizas.

A menudo es posible compilar información sobre estas agencias y sus programas actuales mediante la World Wide Web, ya sea visitando la página de internet de la agencia, por ejemplo, www.usaid.gov (pruebe esta dirección general: www.agencyacronym.gov) o iniciando una búsqueda de palabras clave utilizando el nombre de la agencia.

Existen varias vías para lograr acceso al financiamiento de agencias bilaterales:

- Subvenciones y préstamos directos, de gobierno a gobierno.
- Propuestas de proyecto presentadas por agencias de áreas protegidas, ONG, compañías consultoras o combinaciones de esos tipos de organizaciones, habitualmente en respuesta a

una Solicitud de Propuesta formal o un Programa de Pequeñas Subvenciones.

- Colaboración con agencias conservacionistas del país donante (por ejemplo, el Servicio de Parques Nacionales de los Estados Unidos, la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica, el Servicio Nacional de Pesca Marina, el Servicio de Bosques de los Estados Unidos), los cuales a menudo reciben financiamiento de agencias de ayuda o de sus programas internacionales.
- Colaboración con ONG del país donante, las cuales a menudo reciben financiamiento de la agencia para llevar a cabo programas en otros países, y
- Reducciones de deudas o acuerdos para renegociar la deuda que traen como resultado la generación de moneda local para la conservación.

ONG internacionales

Las organizaciones privadas, con su estructura organizativa relativamente simple y su experiencia en obtener resultados con presupuestos limitados, constituyen para las áreas protegidas una atractiva fuente de financiamiento de proyectos específicos y a corto plazo. Organizaciones como el Fondo Mundial para la Naturaleza se encuentran entre las fuentes de financiamiento privado más conocidas, pero a nivel

ECOENTERPRISES FUND/FONDO ECOEMPRESAS

En una asociación sin precedentes, The Nature Conservancy y el Fondo Multilateral para Inversiones del Banco Interamericano para el Desarrollo han creado el Ecoenterprises Fund (Fondo Ecoempresas), un fondo de US\$10 millones que ofrece capital de inversión y respaldo a proyectos de negocios ambientalmente responsables en América Latina y el Caribe. El fondo ayudará a lograr dos objetivos cruciales: acelerar el crecimiento de las compañías pequeñas y medianas y promover la conservación de una de las regiones más importantes de la Tierra desde el punto de vista biológico.

El Fondo proporciona capital y préstamos a empresas realizadas por negocios privados en cooperación con ONG locales. En un período de 10 años (1999-2008), el fondo respaldará hasta 25 empresas que satisfagan los rigurosos criterios ambientales y de inversión. Algunos de los tipos de empresa que podrían asociarse con las áreas protegidas incluyen el ecoturismo y los productos maderables de los bosques. El fondo tendrá su base en Costa Rica. Para más información, escriba al correo electrónico: ecoenterprises@tnc.org.

mundial existen muchas organizaciones que operan a escala local, regional y nacional. Además de donar fondos de forma directa, las organizaciones privadas pueden ayudar a catalizar fondos fiduciarios nacionales y canjes de deuda por naturaleza y pueden servir como fuentes informativas y referencias para los diversos mecanismos de financiamiento.

En general, los programas de las ONG tienden a centrarse en los “proyectos”. O sea, no se debe contar con ellas como fuentes a largo plazo para los fondos operativos, sino más bien para respaldar actividades discretas tales como el desarrollo de planes de manejo, la capacitación del personal, la educación ambiental y los programas de extensión comunitaria, así como el inicio de nuevos programas. Los fondos donados por las ONG generalmente vienen acompañados de restricciones respecto a cómo utilizarlos.

Fundaciones filantrópicas

Es difícil hallar informaciones confiables sobre la cantidad de donaciones filantrópicas para las áreas protegidas y la conservación de la diversidad biológica del Gran Caribe, y gran parte de las informaciones que han tenido amplia circulación son obsoletas. No obstante, se puede obtener algo de entendimiento acerca del alcance de las posibilidades mediante el análisis de los últimos datos recibidos (1997) sobre las donaciones de fundaciones de caridad de Estados Unidos para todas las actividades internacionales: más de US\$500 millones, de los cuales cerca del 40 por ciento van directamente a organizaciones de otros países y el 60 por ciento a organizaciones de los Estados Unidos con programas en otros países.

Hay algunos puntos básicos acerca de las fundaciones donantes que deben comprenderse desde el principio:

- La asociación con una organización conservacionista del país donde se encuentra la posible fundación donante puede constituir un punto de partida muy útil.
- Las fundaciones *generalmente no* constituyen una fuente para los costos recurrentes del manejo básico, ni habitualmente respaldan actividades “núcleo” de las ganancias gubernamentales. Busque las fundaciones para respaldar proyectos especiales (el desarrollo de un programa de investigación/centro de investigación, el lanzamiento de una campaña para generar conciencia pública, la involucración de organizaciones conservacionistas con las comunidades aledañas en un esfuerzo para respaldar las vidas que se basan en los recursos).
- La actividades que pueden ser respaldadas por una fundación deben cumplir con la definición de objetos de caridad del país donde se encuentra la fundación.
- Las fundaciones tienen misiones, metas y objetivos. Un proyecto tendrá una oportunidad mucho mayor de tener éxito si es presentado en términos que satisfagan esas metas (las informaciones sobre las metas específicas de las fundaciones se pueden obtener a través de directorios, bibliotecas o copias de los informes anuales de las fundaciones).
- Las fundaciones están públicamente reguladas en los países donde están inscritas. Sus misiones, funcionarios y directores, así como los datos sobre las subvenciones otorgadas, constituyen por lo general materia de los registros públicos y la mayoría de ellas responderá a las solicitudes de información. Muchas fundaciones publican directrices para los posibles subvencionados y es aconsejable consultarlas antes de iniciar un acercamiento.

La Fundación MacArthur ha dado fondos para apoyo institucional que han incluido la compra de equipos, costos de reuniones, programas de educación pública, etc., a muchas organizaciones tales como el Fondo Fiduciario de Desarrollo de la Conservación de Jamaica (directamente involucrado con la administración de áreas protegidas) y el Fondo Fiduciario de Sociedades Nacionales del Medio Ambiente (un conglomerado de organizaciones dedicadas y vinculadas a la administración de áreas protegidas), ambas organizaciones de Jamaica. Los fondos fueron asignados por períodos de tres años y fueron de aproximadamente US\$600.000 y 250.000, respectivamente.

Fuentes Informativas

El Centro de las Fundaciones, www.foundationcenter.org, es el mejor lugar para comenzar a investigar sobre las fundaciones, corporaciones y otros donantes institucionales con base en EE.UU. El Centro de las Fundaciones tiene bibliotecas en Nueva York y Washington, DC (sugerencia: reclute un voluntario para que investigue allí); vende directorios y guías que incluyen el *Directorio de las Fundaciones*, el *Índice de las Subvenciones de las Fundaciones* y directorios de los que otorgan subvenciones ambientales a nivel internacional; ofrece servicios bibliotecarios de referencias (algunos son gratis, por otros se paga una cuota); y brinda cursos breves sobre búsqueda de donantes y redacción de propuestas, entre otras materias. La página de internet incluye compendios de publicaciones orientadas hacia la filantropía en relación con las tendencias existentes en las donaciones filantrópicas. Las bibliotecas incluyen muchos libros de referencia sobre tópicos abordados en esta publicación.

The Complete Guide to Top US International Foundation Grantmaker, de Chapel & York Ltd., Londres. Volumen para aquéllos que no buscan fines lucrativos, viven fuera de EE.UU. y desean obtener fondos de las fundaciones de EE.UU. Enumera los intereses, las limitaciones y las fechas límites de presentación de 95 fundaciones de EE.UU. que aceptan solicitudes, otorgan más de US\$500.000 por año y respaldan proyectos internacionales. © 1998, 111 páginas, US\$55, incluyendo el envío. Ordenes por tarjeta de crédito: Center for Civil Society International (Seattle, WA, USA), teléfono (206) 523-4755; fax: (206)523-2974, www.friends-partners.org/-csi/; para más información: info@chapel-york.com.

Corporaciones e individuos

Obtención de fondos corporativos

Las corporaciones son habitualmente el tipo de donante más fácil para asegurar un respaldo importante. De forma típica, requieren del empleo de gran cantidad de tiempo en reuniones y presentaciones y para crear relaciones. Además, algunas corporaciones tienen complejos procesos de toma de decisiones y lograr que se apruebe una donación puede requerir de mucho tiempo. Las excepciones las constituyen por lo general las corporaciones que necesitan fomentar su imagen “verde” (las compañías que explotan recursos) o las corporaciones que tienen un interés directo en el éxito del área o programa para la conservación (líneas de viajes cruceros, la industria de comidas y licores, las industrias de viajes).

Esto no quiere decir que usted deba eliminar la obtención de fondos corporativos de la lista de fuentes potenciales, es simplemente que debe elegir los asociados potenciales con cuidado, realizando esfuerzos donde sea probable obtener los mayores dividendos. Aquí van algunas sugerencias:

- Comience con un esfuerzo tangible (un sendero, un letrero interpretativo, la limpieza de una playa) que pueda ser respaldado por un número de patrocinadores corporativos; por ejemplo, 10 corporaciones que contribuyan con US\$250 cada una. Haga una lista de las compañías más involucradas o las que sea que contribuyan con más probabilidad y reclute un representante corporativo para presidir el proceso de solicitud. Sea flexible en relación con la aceptación de contribuciones ya sea en especie o en efectivo, tenga un plan financiero de apoyo para asegurar que el proyecto se termine incluso si no logra conseguir tantos patrocinadores corporativos como había planificado y entonces asegúrese de que los patrocinadores obtengan una buena publicidad y reconocimiento por sus esfuerzos. Cimiente esta buena voluntad mediante nuevos eventos, pidiéndole a los funcionarios corporativos que quedaron satisfechos con los

resultados anteriores que ayuden a los proyectos corporativos.

- Trabaje con la sucursales locales de las firmas internacionales para lograr acceso a sus fundaciones corporativas y a sus programa de donaciones corporativas.
- Si su lista de corporaciones involucradas y de apoyo incluye un número significativo que hace un uso real del área protegida, analice si existe una vía para emitir permisos o recaudar cuotas por concepto de uso, incluso si esto se realiza sobre una base voluntaria, en vez de solicitar donaciones directas.
- Piense en las posibilidades de que las corporaciones patrocinen eventos populares: un día de la ciencia en las escuelas, la exhibición de carteles conservacionistas por parte de los estudiantes, clubes conservacionistas estudiantiles. No realice actividades fuera de la misión del área protegida simplemente para obtener respaldo corporativo, pero si programa actividades de extensión pública, particularmente las que involucran a escuelas y estudiantes, piense en las industrias de los servicios tales como bancos, compañías de seguros, agencias de viajes y embotelladores de refrescos, como patrocinadores potenciales.
- Mantenga un registro de visitantes que solicite de las personas su nombre, la dirección, el teléfono o correo electrónico, la filiación con los negocios y sus comentarios. Revise el registro para ver si hay visitantes asiduos con filiaciones que puedan servir de ayuda.
- Hable con los líderes de los negocios acerca de las actividades sociales y de caridad que respaldan sus compañías y por qué lo hacen. Pídale consejo sobre cómo estructurar un programa de donaciones corporativas que pudiera serle de interés a ellos y a sus colegas.

Presentes individuales

En general, los individuos constituyen el tipo de donante más fácil para recaudar fondos, fácil en el sentido de que no hay que redactar una propuesta,

cumplir con las fechas límites de presentación o ajustar las necesidades del programa a las directrices de la donación. Los individuos son también los más flexibles y los que con más probabilidad harán donaciones que se puedan utilizar de acuerdo a las prioridades propias del programa. Las organizaciones conservacionistas de más éxito en EE.UU. (en verdad, las de más éxito de cualquier sector entre las que no buscan obtener beneficios) recaudan tres cuartos o más de sus ingresos mediante donaciones individuales.

El truco radica en el arte de identificar los individuos que sean posibles prospectos para las donaciones y entonces pedirles que hagan una contribución. “Pedir” es un arte y un acto de coraje, pero son pocos los donantes que dan sin que se les pida. Mientras más personal sea la solicitud, más probabilidades habrá de obtener un presente. Básicamente, existen tres pasos para lograr que los donantes individuales se tornen solícitos. Se les debe *informar y educar* respecto al programa para la conservación y lo que hay que hacer. Se les debe *inspirar*, ayudándolos a desarrollar una visión personal acerca de los cambios que crearán sus contribuciones y se les debe *pedir* sinceramente que ayuden a lograr esos cambios.

De forma general, una solicitud específica es mejor que una general (una de las campañas más exitosas para lograr apoyo entre los visitantes, le decía a los donantes potenciales: “necesitamos US\$50.000 para construir un sendero interpretativo entablado a través de este pantano, cada tabla cuesta US\$20, ¿no contribuirá usted a comprar una o dos tablas?”). Varias áreas protegidas han utilizado mecanismos tales como registros de visitantes o rifas para obtener los nombres y las direcciones de los visitantes y entonces han continuado con una carta personal que solicita una donación. Incluso los programas simples, como la caja para depositar el vuelto en una tienda de regalos o una solicitud por parte de los guías de viajes (con un sobre especial de donaciones) al final de un viaje, pueden generar donaciones. Recuerde siempre obtener los nombres y las direcciones de las personas que donan, agrádecasles, dígasles de qué forma sus donaciones han ayudado y pídale que consideren la posibilidad de donar nuevamente.

Donaciones planificadas

Las donaciones planificadas (es decir, donaciones caritativas hechas mediante el testamento o los bienes raíces de una persona, o mediante otros mecanismos tales como seguros y anualidades) son en la actualidad uno de los aspectos de más rápido crecimiento y más lucrativo de las donaciones de caridad en los países desarrollados. Existen muchas opciones para los donantes individuales. Las mismas incluyen la designación de un presente en un testamento para un área protegida u organización conservacionista, el nombramiento de una organización conservacionista como la beneficiaria de un seguro de vida, donaciones de propiedades o seguridades con o sin disposiciones sobre el “life estate” del donante (el derecho de continuar viviendo o utilizando la propiedad durante el tiempo de vida del donante) o el disfrute de por vida de los ingresos de las seguridades, el establecimiento de fondos de caridad y la compra de anualidades. La mayoría de los encargados de los sistemas de áreas protegidas y las organizaciones conservacionistas tendrán un conocimiento mucho menos sofisticado de estas opciones que los mismos donantes potenciales, pero si uno se acerca a los donantes individuales para solicitar contribuciones, vale la pena desarrollar algunos conocimientos sobre las leyes que rigen las herencias y los impuestos y que pudieran afectar a los donantes locales e internacionales que se sientan inclinados a hacer sus donaciones como parte de sus bienes raíces o planes de inversión. Puede que usted desee también estrechar las relaciones con un asesor financiero que pudiera ofrecer sus servicios voluntarios para brindar informaciones sobre las opciones disponibles en su país.

Membresías

Contrastando con el concepto de “pago por visita” existente en las cuotas para los usuarios, los programas de membresía proporcionan un vínculo que garantiza el respaldo voluntario de un grupo de personas que pueden o no visitar los sitios.

Un programa de “Amigos del Parque” o una colaboración con las ONG existentes brinda una

excelente oportunidad de canalizar las contribuciones individuales directamente hacia el manejo de las áreas protegidas. El personal puede establecer mecanismos para obtener donaciones en el sitio o compilar información sobre los visitantes (nombres y direcciones) para contactos posteriores con objeto de recaudar fondos. Algunas áreas protegidas ponen estas informaciones al alcance de las ONG para lograr esfuerzos cooperativos en la recaudación de fondos.

El mero hecho de que las personas deseen ser miembros de una ONG conservacionista o un grupo de respaldo a los parques constituye una fuente de prestigio e influencia, tanto en el proceso político como para convencer a los donantes potenciales de que inviertan. La cuotas que pagan los miembros pueden ser una fuente de ingresos significativa. Los miembros también pueden hacer otras contribuciones: trabajos voluntarios, publicidad oral, búsqueda de información, compra de productos y boletos para beneficio de los eventos e identificación de donantes potenciales.

Las membresías y cómo crearlas son el tema de muchos libros y materiales de referencia. Los miembros son individuos o entidades (negocios, por ejemplo) que se unen a una organización (habitualmente mediante el pago de una cuota por concepto de usuario) y, a cambio, reciben los beneficios de la membresía. El beneficio primario es el de formar parte de una organización que respalda una causa en la cual ellos creen. Otros beneficios pueden incluir admisiones gratis, descuentos en las mercancías, una suscripción en un boletín o una carta circular, invitaciones a eventos especiales, etc. Un error común que las organizaciones cometen al

iniciar programas de membresía es el de ofrecerle tantos beneficios a los miembros potenciales que eventualmente cuesta más dirigir el programa que lo que el mismo aporta. Siempre es importante recordar que el principal beneficio de una membresía es el respaldo brindado a la causa.

El desarrollo de membresías es el proceso de crear, renovar, mejorar y mantener una membresía que proporcione ingresos constantes y sea una fuente de voluntarios y de respaldo comunitario. Lo anterior se aborda en detalle en el manual de The Nature Conservancy, *Resources for Success*, así como en otras publicaciones.

En general, las ganancias fluctuarán entre US\$20 y 50, de aproximadamente el uno al diez por ciento de las personas identificadas como miembros potenciales (o sea, amigos, visitantes, personas que ya sean miembros de grupos similares, etc.). Mientras más directo sea el contacto que se mantenga con las personas a quienes se invite a convertirse en miembros, más probable será que los resultados estén en la escala superior de este estimado.

Las membresías corporativas han fluctuado entre US\$50 y 5.000 y tienen más éxito cuando son solicitadas en personas por los líderes corporativos que están conectados con la organización que solicita la donación (habitualmente, los miembros de la junta directiva de una ONG o los miembros del comité privado de asesoramiento del parque, por ejemplo). La renovación de los miembros existentes es absolutamente esencial para garantizar el éxito a largo plazo de un programa y, desafortunadamente, esto a menudo se pasa por alto. ■

V: FUENTES DE INFORMACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Aparte de las fuentes citadas en todo el texto, las siguientes referencias podrían ser útiles.

Publicaciones

Bowles, Ian A. y Dana Clark, David Downs y Marianne Guerin-McManus (1996). *Encouraging Private Sector for Biodiversity Conservation: The Use of Economic Incentives and Legal Tools*. Trabajos sobre Política Internacional para la Conservación, Vol. 1.

Cawley, M. (1994), "Park entry charges". En *Annals of Tourism Research: A Social Sciences Journal*. Vol. 21, No. 1.

Comisión Europea (1996). *Progress Report from the Commission on the Implementation of the European Community Programme of Policy and Action in Relation to the Environment and Sustainable Development*.

Kaiser, Jurgen y Alain Lambert (1996). *Debt Swaps for Sustainable Development: A Practical Guide for NGOs*. Publicado por UICN, SCDO and EURODAD.

La Page, Eilbur (1994). "Self funding state parks – the New Hampshire experience". En *PARKS*, Vol. 4, No. 2.

LeClerc, Antoine (1994). "User fees in natural parks – issues and management". En *PARKS*, Vol. 4, No. 2.

McNeely, Jeffrey (1998). *Roles for Civil Society in Protected Area Management: A Global Perspective on Current Trends in Collaborative Management*. Trabajo presentado en el Simposio Internacional de Manejo Colaborativo Adaptativo para Áreas Protegidas, Universidad de Cornell, Ithaca, NY.

Towle, Judith A. *The Donor Directory – 1995* y *The NGO Directory – 1995*. Publicado por la Fundación Island Resources.

Páginas de internet

Financial Innovations for Biodiversity (Taller del 10mo. Foro Mundial sobre Diversidad Biológica, 1998). www.economics.iucn.org.

Páginas de fondos fiduciarios para la conservación:

www.interaccess.cl/fdla (página del Fondo de las Américas, Chile).

www.belizenet.com/pact.html (página del Fondo para la Conservación de Áreas Protegidas, Belice).

www.sigloxxi.com/FCG/index.html (página del Fondo Fiduciario para la Conservación de Guatemala).

www.fmcb.org (página del Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza).

