



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

ANÁLISIS GENERAL SOBRE EL CLIMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO DE PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES EN LA AMAZONÍA PERUANA

**ACTIVIDAD DE MANEJO AMBIENTAL Y APOYO A LA
GOBERNABILIDAD FORESTAL (PERÚ BOSQUES)**

CONTRATO NO. AID-527-C-11-00002

ELABORADO POR:

Luz Nohemí Restrepo Builes
Guillermo Arias

Agosto 2015

Este documento ha sido posible gracias al apoyo de los Estados Unidos de América, a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional –USAID, en el marco de la asistencia técnica del Proyecto Perú Bosques. Su contenido es de responsabilidad de los autores y no necesariamente refleja el punto de vista de USAID.

CONTENIDO

Acrónimos.....	iv
Resumen Ejecutivo.....	5
Antecedentes	8
Justificación.....	9
1. Características del Negocio de Plantaciones Forestales Comerciales	10
2. Condiciones Favorables al Fomento de la Inversión en Plantaciones Forestales Comerciales	11
3. Análisis Foda de la Situación Actual para Promover la Inversión en Plantaciones Forestales Comerciales en la Amazonía Peruana	13
4. Dónde Quiere Estar Perú en 20 Años.....	17
Conclusiones	19
Recomendaciones para Crear un Clima de Negocios Favorable para la Inversion en Plantaciones Forestales Comerciales en la Amazonía Peruana.....	20
Anexos.....	23
Anexo 1. Personas Entrevistadas en Perú	23
Anexo 2. Presentación de los Resultados de la Asesoría al SERFOR y USAID	24

ACRÓNIMOS

AFP	Administradoras de Fondo de Pensiones
AGROBANCO	Banco Agropecuario
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CITEmadera	Centro de Innovación Tecnológica de la Madera
COFIDE	Banco de Desarrollo del Perú
COMEX	Sociedad de Comercio exterior
FONDEBOSQUES	Fondo de Promoción del desarrollo Forestal
GRs	Gobiernos regionales
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MINAM	Ministerio del Ambiente
MINAGRI	Ministerio de Agricultura y Riego
SERFOR	Servicio Forestal
PRODUCE	Ministerio de Producción
TIMOS	Timber Investment Management Organizations

RESUMEN EJECUTIVO

En el marco del mandato establecido para el Proyecto Perú Bosques de apoyar al SERFOR en la formulación de políticas adecuadas y habilitadoras para el desarrollo sostenible del sector forestal, se ha financiado la presente consultoría internacional, con el objetivo de "elaborar un análisis general sobre el potencial de las plantaciones comerciales y el clima de inversiones que se requiere para establecer una masa crítica de plantaciones forestales que permita el desarrollo de una industria forestal eficiente en la Amazonía Peruana.

El potencial para la reforestación comercial del Perú se estima en 10 millones de Has, de las cuales por lo menos 2.5 millones están localizadas en la Amazonía. A pesar de este enorme potencial, el área total de plantaciones comerciales apenas llega a las 40 mil Has, cifra que no guarda relación con las ventajas comparativas que presenta el país para atraer inversión nacional e internacional. Países limítrofes como Chile, Brasil y Ecuador, así como Argentina, Uruguay y Colombia, han demostrado que si se provee por parte del Estado condiciones habilitadoras a la inversión, las plantaciones forestales comerciales, constituyen un importante recurso para dinamizar la economía rural, generar empleo, incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones de productos maderables, disminuir la presión sobre el bosque nativo y proveer servicios ambientales para contribuir a generar riqueza y estabilidad ambiental.

La gran interrogante que surge es: ¿Si el país presenta ventajas comparativas, porqué no se está invirtiendo en plantaciones forestales comerciales? ¿Por qué el país ha sido incapaz de mostrar su potencial? ¿Es posible hacer buenos negocios con plantaciones forestales en la Amazonía?

Un aspecto fundamental que debe ser considerado en cualquier análisis, son precisamente las características particulares del negocio de las plantaciones comerciales: es un negocio de largo plazo, condición que exige reglas claras y seguridad jurídica a la inversión en el largo plazo; requiere economías de escala, lo que implica la necesidad de grandes extensiones de tierra nucleadas (polos de desarrollo foresto-industriales), exige alta productividad y tecnologías de punta para ser competitivo; dos terceras partes de los costos de producción están representados por la cosecha y transporte, condición que demanda muy buena accesibilidad y cercanía a mercados.

A nivel mundial hay disponibilidad de capital para invertir en plantaciones forestales, principalmente porque es un negocio de largo plazo, con bajos riesgos, con tasas de rentabilidad atractivas, el precio de los productos no tiene variaciones espectaculares y la demanda crece positivamente. De otro lado, la tendencia mundial está hacia las inversiones en portafolios verdes y que favorezcan la responsabilidad social empresarial mediante la generación de empleo.

Para crear un marco político institucional favorable al desarrollo de plantaciones comerciales se requiere: que estén dentro de la estrategia de desarrollo del país y sean reconocidas por los decisores políticos como un recurso estratégico para generar rentabilidad, empleo, sustituir importaciones y aumentar exportaciones. Las instituciones relevantes de promoción y fomento deben estar alineadas e integradas en una misma estrategia de desarrollo; debe existir un diálogo claro, transparente y fluido entre el gobierno, las organizaciones y el sector privado; debe promulgarse un marco legal que garantice en el tiempo reglas claras para la inversión y asegurar que los cambios de gobierno o en institucionales no afecten las metas de desarrollo y debe disponerse de información sistematizada sobre las distintas zonas forestales con potencial, las características ecológicas, la disponibilidad de tierras, el potencial de los suelos, la climatología, la accesibilidad y las distancias a puertos.

Del análisis general de las oportunidades que ofrece el país para promover plantaciones forestales, sobresale la decisión política de incorporarlas a la estrategia de diversificación productiva y ser consideradas un nuevo motor para hacer crecer la economía nacional.

Las principales limitantes encontradas se relacionan con la debilidad institucional y organizativa que presenta el sector, la carencia de una estrategia de fomento que articule las instituciones de gobierno con el sector privado y la falta de información relevante para un potencial inversionista: área con potencial real, ubicación, tipos de suelos, accesibilidad, clima, tierra saneada disponible y costos promedio de esa tierra.

La disponibilidad de tierra saneada es una limitante estructural para el desarrollo de plantaciones forestales en núcleos o polos de desarrollo. Hay limitaciones del Estado para sanear las tierras públicas y es poco probable que con la participación de solo tierras privadas se pueda llegar a crear una masa crítica para sostener una industria forestal competitiva, principalmente por la predominancia de pequeñas áreas atomizadas, siendo que no todos los propietarios tienen interés de vender o participar en una inversión forestal.

Con fundamento en las oportunidades y limitantes analizadas, el reto del país es definir una visión para los próximos 20 años. ¿Dónde quieren llegar, a medio millón, un millón, dos millones de hectáreas? ¿Cuánta área se requiere reforestar para crear una masa crítica que permita a un complejo forestal contar con un flujo permanente de materia prima industrial? ¿Cuántos polos de desarrollo foresto-industrial se requieren? ¿Qué tipo de inversionistas hay que atraer? ¿En qué tierras se invertirá, privadas, públicas?

Para dar respuestas a las interrogantes se están proponiendo tres escenarios factibles:

En el primer escenario (200.000 Has en 20 años) la meta es plantar 10 mil Has por año, que implica casi cuadruplicar el área actual de plantación (2.000 a 2.500 Has por año). En este escenario estarían participando exclusivamente inversionistas locales, que disponen de tierras, conocen el negocio forestal o tienen conexión con un gestor de plantaciones (no existen muchos gestores en el país). Las limitantes más importantes para este escenario son la disponibilidad del crédito a largo plazo y el número de gestores forestales. A este escenario le llamamos: EL ESTADO DEJA HACER.

En el segundo escenario (500.000 Has en 20 años) la meta es plantar 25 mil Has por año. Este escenario requiere mayor capacidad de respuesta institucional en cuanto a zonificación y calificación de tierras, identificación de polos foresto-industriales, identificación y saneamiento de tierras y diseño de mecanismos de fomento para motivar la participación de otro nivel de inversionistas. A este escenario le llamamos: EL ESTADO HABILITADOR.

En el tercer escenario (1.000.000 Has en 20 años) la meta es plantar 50 mil Has por año. Este escenario exige una política de fomento consolidada, que exista un mercado de tierras y de servicios de apoyo, que la información esté accesible para todos los inversores, que exista un sector empresarial desarrollado y facilidad para la participación de inversionistas internacionales. Esta meta implica plantar en solo un año, más del área de plantaciones comerciales que actualmente existe en el país. A este escenario le llamamos: EL ESTADO PROMOTOR.

Para orientar la consecución de los escenarios propuestos, se presenta una matriz donde se describe un marco político estratégico a situación ideal para promover un clima de negocios favorables a la inversión en plantaciones comerciales con base en la experiencia internacional, versus la situación actual en que se encuentra el Perú en materia de promoción y fomento a la inversión (ver cuadro No 1).

Para remover sistemáticamente las barreras que están limitando el desarrollo de las plantaciones forestales comerciales, se está recomendando elaborar y ejecutar una "Estrategia para mejorar el clima de negocios y la competitividad de las plantaciones forestales comerciales de la Amazonía Peruana". La "Estrategia" parte con la concertación de una visión de país y una definición de los objetivos nacionales para incrementar de manera efectiva el área de plantaciones forestales comerciales en la Amazonía. Una vez concertada la visión y objetivos, se deben identificar y priorizar (con criterios de viabilidad técnica, institucional y financiera) los principales cuellos de botella que están limitando la inversión en el sector. El objetivo general de la Estrategia es la remoción de los cuellos de botella y revelar el verdadero potencial del país para promover la inversión en plantaciones forestales comerciales.

Para la construcción y ejecución de la "Estrategia", se propone establecer una "Mesa Permanente de Dialogo Intersectorial", con participación de decisores políticos clave y conducida bajo el liderazgo de la institución que tiene las competencias para promocionar y fomentar las plantaciones forestales comerciales.

ANTECEDENTES

El potencial para la reforestación comercial del Perú se estima en 10 millones de Has, de las cuales por lo menos 2.5 millones presentan un alto potencial y accesibilidad. A pesar de este enorme potencial, el Perú es el único país al sur del continente que no ha desarrollado una masa crítica de plantaciones comerciales que le permita dar el salto para convertirse en un "país forestal", basado en un alto porcentaje de productos provenientes de bosques cultivados y un bajo porcentaje del bosque natural.

El área total de plantaciones comerciales apenas llega a las 40 mil Has, cifra que no guarda relación con las ventajas comparativas que presenta el país para atraer inversión nacional e internacional.

Países limítrofes como Chile, Brasil y Ecuador, así como Argentina, Uruguay y Colombia, han demostrado que las plantaciones forestales comerciales, constituyen un importante activo para dinamizar la economía rural, generar empleo, incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones de productos maderables, disminuir la presión sobre el bosque nativo y generar servicios ambientales para contribuir a la estabilidad ambiental y al cambio climático global.

A pesar de ser un país con amplios recursos forestales, el Perú es deficitario en la balanza comercial forestal en más de US \$1.000 millones, condición que progresivamente se irá incrementando hasta alcanzar los US \$2400 millones en el año 2020.

Las plantaciones forestales, a diferencia del petróleo y la minería (donde el país ha sido competitivo para atraer inversión), constituyen un recurso natural renovable a perpetuidad y un negocio atractivo para grandes inversionistas en el mundo (AFP), debido principalmente a que es una inversión de largo plazo, la demanda crece con el crecimiento de la población, el precio es estable cuando se compara con otros commodities y tiene flexibilidad para ingresar al mercado (no requiere una cosecha en un tiempo estrictamente determinado).

JUSTIFICACIÓN

La gran interrogante que surge es: ¿Si el país presenta ventajas comparativas, porqué no se está invirtiendo en plantaciones forestales comerciales? ¿Por qué el país ha sido incapaz de mostrar su potencial? ¿Es posible hacer buenos negocios con plantaciones forestales en la Amazonía?

Para buscar respuestas a estos interrogantes, el Gobierno del Perú a través del Servicio Forestal (SERFOR) ha solicitado al Proyecto Perú Bosques, su apoyo para el proceso denominado “Promoción y Desarrollo de Plantaciones Maderables con Fines Comerciales”, en particular para un evento denominado “Foro Internacional de Promoción de las Inversiones en Plantaciones Comerciales en el Perú” que está siendo organizado por el propio SERFOR, el Ministerio de Economía y Finanzas - (MEF), el Ministerio de la Producción (PRODUCE), la Sociedad de Comercio Exterior (COMEX) y los gremios empresariales.

En el marco de esta solicitud, y dado el mandato del Proyecto Perú Bosques de apoyar en el desarrollo de políticas adecuadas y habilitadoras, se decidió financiar una consultoría internacional, con la participación de dos expertos con experiencia en el tema, para que previo al "Foro Internacional", se elabore un análisis general sobre el potencial del sector y el clima de inversiones que se requiere para establecer una masa crítica de plantaciones forestales con fines comerciales.

En el análisis general, se le solicitó a los consultores evaluar la hipótesis sobre el potencial de las plantaciones forestales comerciales en la Amazonía, analizar el avance de las acciones de las autoridades de Gobierno en su fomento y elaborar recomendaciones sobre el marco habilitador que se requiere para promover la inversión privada en la Amazonía peruana.

1. CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO DE PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES

El negocio de las plantaciones forestales comerciales es de largo plazo (mínimo 7 años para plantaciones de fibra y 12-20 años para plantaciones con usos de alto valor), condición que exige reglas claras y seguridad jurídica a la inversión en el largo plazo. Otra característica relevante es que la inversión se concentra en los primeros años, que es donde los flujos son negativos porque no se generan ingresos.

Por las características de la inversión se exige economías de escala, lo que implica que se requieren grandes extensiones de tierra nucleadas (polos de desarrollo foresto-industriales), alta productividad y tecnologías de punta para ser competitivo. Otra característica relevante, es que las dos terceras partes de los costos de producción están representados por la cosecha y transporte, condición que exige como punto de partida muy buena accesibilidad en las tierras a reforestar y cercanía a mercados internos y puertos. En el negocio de plantaciones forestales comerciales la accesibilidad y la disponibilidad de grandes extensiones de tierras productivas, constituyen ventajas comparativas relevantes.

A nivel mundial hay disponibilidad de capital para invertir en plantaciones forestales, principalmente porque es un negocio de largo plazo, con bajos riesgos, con tasas de rentabilidad atractivas, el precio de los productos no tiene variaciones espectaculares y la demanda crece positivamente. De otro lado, la tendencia mundial está hacia las inversiones en portafolios verdes y que favorezcan la responsabilidad social empresarial mediante la generación de empleo.

Los nuevos inversionistas en plantaciones forestales están constituidos principalmente por fondos de pensiones, fondo de inversión privados y TIMOS (timber investment management organizations). Existe interés de inversionistas del hemisferio norte de invertir en el sur, por la mayor disponibilidad de tierras, la alta productividad y disponibilidad, y menores costos de mano de obra.

2. CONDICIONES FAVORABLES AL FOMENTO DE LA INVERSIÓN EN PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES

2.1 Marco político e institucional

- i. **Estrategia de Desarrollo:** Para que las plantaciones forestales crezcan, al igual que cualquier otra actividad económica, deben formar parte de la estrategia de desarrollo del país y ser reconocidas por los decisores políticos como un sector estratégico para generar rentabilidad, empleo, sustituir importaciones y aumentar exportaciones, promover el desarrollo social y ambiental en zonas económicamente deprimidas del área rural.

Para el fomento a las plantaciones forestales comerciales, desde el origen debe haber una visión clara del Estado sobre el potencial del sector para generar desarrollo económico y las instituciones relevantes deben estar alineadas e integradas en esa visión de desarrollo. Otra característica clave, es la necesidad de establecer un diálogo claro, transparente y fluido entre el gobierno, las organizaciones y el sector privado.

- ii. **Marco Legal de Fomento:** Para garantizar en el largo plazo la estabilidad de los mecanismos e instrumentos de una política de fomento al desarrollo de plantaciones forestales, debe promulgarse un marco legal que garantice en el tiempo reglas claras para la inversión y asegurar que los cambios de gobierno o en institucionales no afecten la política sectorial. En general las leyes de fomento aplicadas en países forestalmente desarrollados establecen un periodo de 15 a 30 años en que las reglas del juego no cambian.
- iii. **Información básica para el inversionista:** Para que el inversionista decida invertir, debe disponer de información sistematizada sobre las distintas zonas forestales con potencial, las características ecológicas, el potencial de los suelos, la climatología, la accesibilidad y las distancias a puertos. Esto implica la necesidad de contar con una metodología de zonificación y calificación de tierras acorde a las características propias del negocio.

Dentro de las zonas, se requiere localizar y caracterizar los potenciales polos de desarrollo industrial (disponibilidad de infraestructura y servicios) y las áreas con mayor potencial para el crecimiento de especies exóticas y nativas, según la información edafo-climática de los predios.

Se debe disponer de información por región sobre costos de la tierra; de establecimiento y manejo de la plantación; de cosecha y de transporte. El precio de la tierra debe establecerse por categorías (calidad de suelos, acceso y tamaño), para tierras privadas, y para tierras públicas se debe establecer los costos por hectárea de las concesiones forestales utilizando las mismas variables.

2.2. Mecanismos financieros

Los países que han tenido éxito en el desarrollo de una masa crítica de plantaciones forestales dirigida a desarrollar una cadena de valor industrial, han formulado y adoptado una política forestal de Estado de largo plazo, que supera los planes de gobierno. Para garantizar las reglas del juego en el largo plazo, las políticas se han blindado con la promulgación de marcos legales de fomento. Ejemplos: Chile (Decreto 701), Colombia (Ley 139-94), Argentina (Ley 25080);

Guatemala (Decreto 51-2010 y Decreto 101-96), Costa Rica (Ley 7575), Uruguay (Ley 15939) y Ecuador (Registro Oficial 405-2014).

De igual manera, algunos países han adoptado descuentos tributarios para hacer que los grandes grupos económicos, con músculo financiero, inviertan el sector.

2.3. La tierra

2.3.1. Disponibilidad: Para el desarrollo de una masa crítica de plantaciones forestales en la Amazonía peruana se requiere disponibilidad de tierras productivas, de dominio público o privado, localizada en núcleos que permitan el desarrollo del cluster.

2.3.2. Seguridad jurídica: Este aspecto es relevante para cualquier inversionista privado, porque la seguridad jurídica de la tierra garantiza el largo plazo y el acceso a créditos y seguros.

2.3.3. Información: El estado debe disponer de información de zonificación y calificación de las tierras aptas para el negocio como herramienta planificadora que permite a los inversionistas realizar los análisis de factibilidad financiera.

2.4. Mercados

La tendencia actual y futura es la planificación del negocio basado en plantaciones forestales comerciales a partir del conocimiento del mercado y sus productos.

2.3.4. Interno: Un mercado interno deficitario (balanza comercial negativa) como el del Perú es una condición favorable al sector.

2.3.5. Externo: El mundo deberá contar con 81 millones de nuevas hectáreas de plantaciones forestales comerciales para el año 2050. Perú tiene una localización geográfica competitiva y una vocación e infraestructura exportadora que le permitirían participar en la canasta maderera mundial.

2.5. Tecnología e investigación

Contar con especies con paquetes tecnológicos probados para plantaciones forestales comerciales es una ventaja competitiva para cualquier país. Sin embargo, hoy es posible transferirlos desde otros países con similitudes de las características bio-físicas a las de la Amazonía Peruana. De igual manera, contar con instituciones de investigación es fundamental.

2.6. Capital humano y de servicios

A medida que se avanza en el desarrollo del sector, se crea capital humano especializado y con capacidades adecuadas al negocio. De la misma manera, la cadena de servicios se va estructurando también.

3. ANALISIS FODA DE LA SITUACIÓN ACTUAL PARA PROMOVER LA INVERSIÓN EN PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES EN LA AMAZONÍA PERUANA

3.1. Fortalezas

A nivel de país se ha identificado un potencial de 10 millones de Has para establecer plantaciones forestales, de las cuales por lo menos 2.5 millones tienen potencial para plantaciones comerciales en la Amazonía. El costo de la tierra en la Amazonía es muy competitivo si se compara con el valor de la tierra en países vecinos que también están promoviendo la inversión internacional en plantaciones forestales.

La Amazonía presenta condiciones climáticas y de suelo que permiten desarrollar paquetes tecnológicos de varias especies forestales, tanto nativas como exóticas. De hecho, en Perú existe una masa de plantaciones forestales comerciales de aproximadamente 40.000Has que representa una buena base genética. Incluso, ya se tiene paquete tecnológico conocido para dos especies nativas con potencial (bolaina y capirona) y existen un grupo pequeño de empresas gestoras con experiencia en gestión empresarial que manejan esos paquetes tecnológicos.

Perú cuenta con importantes industrias forestales que procesan madera de bosque natural que desarrollan productos de exportación. Estos canales comerciales pueden constituir una base importante para la comercialización de productos de plantaciones forestales comerciales.

3.2. Oportunidades

Dentro del programa de diversificación productiva promovida por el gobierno, existe la decisión política de incluir las plantaciones forestales comerciales como un nuevo motor para hacer crecer la economía nacional. Es la primera vez que las plantaciones forestales aparecen en la agenda política nacional, porque se está reconociendo su alto potencial para hacer crecer las exportaciones y reducir el déficit de la cuenta corriente.

En el 2011 se aprobó una nueva ley forestal, que fue ampliamente concertada y donde se creó el SERFOR. Con la aprobación de esta ley, se inicia un proceso de cambio de cultura en la gestión institucional, pasando de un modelo de gestión concentrado mayoritariamente en la regulación del bosque nativo, a un modelo de gestión enfocado en el fomento al cultivo de plantaciones forestales. El reconocer a las plantaciones forestales como un cultivo, ha sido el avance más significativo del nuevo marco legal. El Reglamento a la Ley Forestal que actualmente se está formulando, ofrece una valiosa oportunidad para liberalizar completamente las plantaciones y tratarlas igual que cualquier cultivo permanente.

Paquetes tecnológicos de gran número de especies exóticas probados a nivel internacional (eucaliptus, pino, teca, melina), podría transferirse y su adaptación no tardaría tanto como ha tardado su desarrollo en otros países.

Existe disponibilidad de las autoridades de gobierno de habilitar una línea de crédito ajustada a las necesidades de una inversión de largo plazo como las plantaciones forestales en donde los flujos financieros son negativos en una gran parte del ciclo de producción.

La balanza comercial negativa con importaciones de más de 1.000 millones de dólares de productos madereros al año, es una condición que incentiva el desarrollo de productos para abastecer el mercado interno (sustitución de importaciones).

Existen recursos financieros abundantes en el hemisferio norte (fondos de pensiones, fondos privados y TIMOS), que están demandando inversiones en plantaciones forestales por el bajo riesgo y la alta rentabilidad que presentan países tropicales.

Las plantaciones forestales son altamente compatibles con las estrategias de mitigación y adaptación al cambio climático, en el marco de Convención de Cambio Climático, especialmente por los compromisos asumidos por el país que van a ser presentados en la COP 21 de París.

La creación de la Mesa Forestal, es un indicador de que el sector se empieza a integrar y constituye potencialmente un espacio interinstitucional para promover una estrategia para mejorar el clima de negocios y la competitividad del sector forestal. Como paso fundamental, en la Mesa se han identificado los principales cuellos de botella que le restan competitividad al sector y han definido cuatro temas medulares para mejorar la competitividad del sector forestal: titulación de tierras, financiamiento, infraestructura e innovación tecnológica.

Existe un proyecto del BID (US\$80 millones) para financiar la regularización de tierras rurales, que podría ayudar a resolver el problema de oferta de tierra saneada tanto en tierras privadas como públicas. Por el avance del proyecto se está a tiempo para alinearlo con las políticas de diversificación productiva promovidas por el Ministerio de la Producción.

3.3. Debilidades

Institucionalidad con poca experiencia para conducir una estrategia nacional de fomento a la inversión en plantaciones forestales comerciales. La experiencia institucional ha estado más por el lado de controlar el aprovechamiento legal del bosque nativo. El marco legal ha sido de tipo controlador y las estructuras institucionales creadas han mantenido el carácter regulatorio. Como resultado del modelo regulatorio, el sector privado cree que el Estado solamente entorpece su accionar y los funcionarios públicos creen que los privados solamente quieren una ganancia a corto plazo sin un compromiso genuino con la sostenibilidad del recurso. Además, la regulación ha promovido la informalidad que predomina en el sector.

El reglamento a la Ley Forestal que se está formulando actualmente, mantiene el carácter regulatorio en el establecimiento y aprovechamiento de plantaciones forestales comerciales, como herencia del modelo regulatorio aplicado a las concesiones en bosque nativo. Para el caso de concesiones en tierras públicas deforestadas, se exigen casi los mismos requisitos del bosque nativo, obviando la abismal diferencia en entre ambos negocios. En el caso de las plantaciones forestales comerciales, el bosque no existe, hay que invertir para crearlo en un área desnuda o en un área improductiva, lo que implica que esa tierra siempre aumenta de valor. ¿Entonces porque exigir a los reforestadores garantías, pagos anuales y regencias forestales?

Ha habido mucha claridad en las declaraciones de política forestal nacional, pero sin la coherencia estratégica para diseñar e implementar los instrumentos y mecanismos para convertir la política aprobada en acciones concretas. Las acciones concretas que se han aplicado han sido eminentemente coyunturales, sin visión de largo plazo.

Las instituciones que tienen competencia para promover los mecanismos de fomento al desarrollo de plantaciones forestales (MINAM, CITEMadera, PRODUCE, AGROBANCO, COFIDE; MINAGRI) han trabajado desarticuladas por la carencia de una estrategia de largo

plazo y por la baja capacidad de liderazgo conductivo de la institución competente en la temática específica.

El sector privado con interés en el desarrollo de plantaciones forestales, es muy débil y con poca capacidad de incidencia política, principalmente para influir en la formulación y aprobación de políticas, leyes y normativas que promuevan un enfoque de fomento a la inversión.

Existe muy poca información útil para un inversionista con interés en plantaciones forestales comerciales, además la información no está organizada. No se sabe cuánta es el área con potencial real, donde está ubicada, en qué tipo de suelos, que accesibilidad tiene, que clima, cuanta tierra es privada, cuanta pública, cuanta está saneada y cuáles son los costos promedio de esa tierra.

Existe baja capacidad de las empresas dedicadas a la reforestación para responder a coyunturas favorables de inversión. Por ejemplo; no se aprovechó oportunamente el Reglamento de fideicomiso sobre inversiones forestales en garantía de cumplimiento del Plan de Cierre de Minas, ni los instrumentos de la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Reforestación y Agroforestería, ni las oportunidades de FONDEBOSQUES.

Resumen de las principales limitantes o cuellos de botella identificados por la Mesa Forestal para el desarrollo de plantaciones forestales:

- Seguridad jurídica de la tierra afecta el acceso a fuentes de financiamiento;
- Los procedimientos de titulación de predios rurales son demasiado engorrosos, ineficientes y costosos;
- No existe un adecuado régimen de promoción del sector forestal a través de regímenes especiales o exoneraciones directas;
- Los empresarios que invierten en plantaciones forestales en regiones de la Amazonía no gozan de los beneficios previstos para las extracciones forestales en bosques previstas en la Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía;
- Falta profundizar las campañas de formalización y titulación de predios con potencial forestal y simplificación de trámites para registrar este tipo de propiedades;
- No existen esquemas de incentivos para plantaciones en áreas deforestadas;
- No existen fuentes de financiamiento que se adecúen a las necesidades crediticias de los empresarios interesados en invertir en plantaciones forestales;
- Los costos de transporte de la madera extraída de las concesiones y las plantaciones son elevados, debido a la mala calidad de las carreteras y de la infraestructura fluvial; los costos de energía para la extracción y el procesamiento de la madera son altos debido a la falta de infraestructura energética adecuada.

3.4. Amenazas

Incapacidad del Estado para sanear las tierras públicas. Es poco probable que con la participación de tierras privadas se puede llegar a crear una masa crítica para sostener una industria forestal competitiva. Existe dificultad para desarrollar un polo de desarrollo foresto-industrial solo con tierras privadas, principalmente por la predominancia de pequeñas áreas atomizadas y porque no todos los propietarios tienen interés de vender o participar en un programa de reforestación. La única forma de disponer de grandes áreas de tierra en la Amazonía, es mediante la concesión en tierras públicas saneadas, tituladas y catastradas. Este es un proceso lento, caro y de fuertes conflictos sociales. Para que la inversión llegue, los derechos de tenencia tienen que ser claros, porque los derechos conflictivos lejos de ser un factor externo, implican una amenaza para la estabilidad de los ingresos, que se evalúan como riesgos en cualquier inversión que dependa de la tierra, incluidos los análisis de calificación crediticia (mayores costos de financiamiento) y la contratación de seguros (mayor prima).

Según los cuellos de botella identificados en la Mesa Forestal, los GRs, no cuentan con oficinas ni equipamiento para atender las solicitudes de titulación de manera eficiente y oportuna, lo cual afecta la calidad, eficiencia y costos del proceso de titulación rural. Tampoco dedican presupuesto para atender la titulación y se estima que con el nivel de intervención actual se tardaría 60 años para atender la demanda por titulación en el Perú.

Otra amenaza para el negocio está representada en la cercanía de países con un sector de plantaciones comerciales altamente competitivo (Chile y Brasil principalmente), con costos de producción bajos que competirían con Perú.

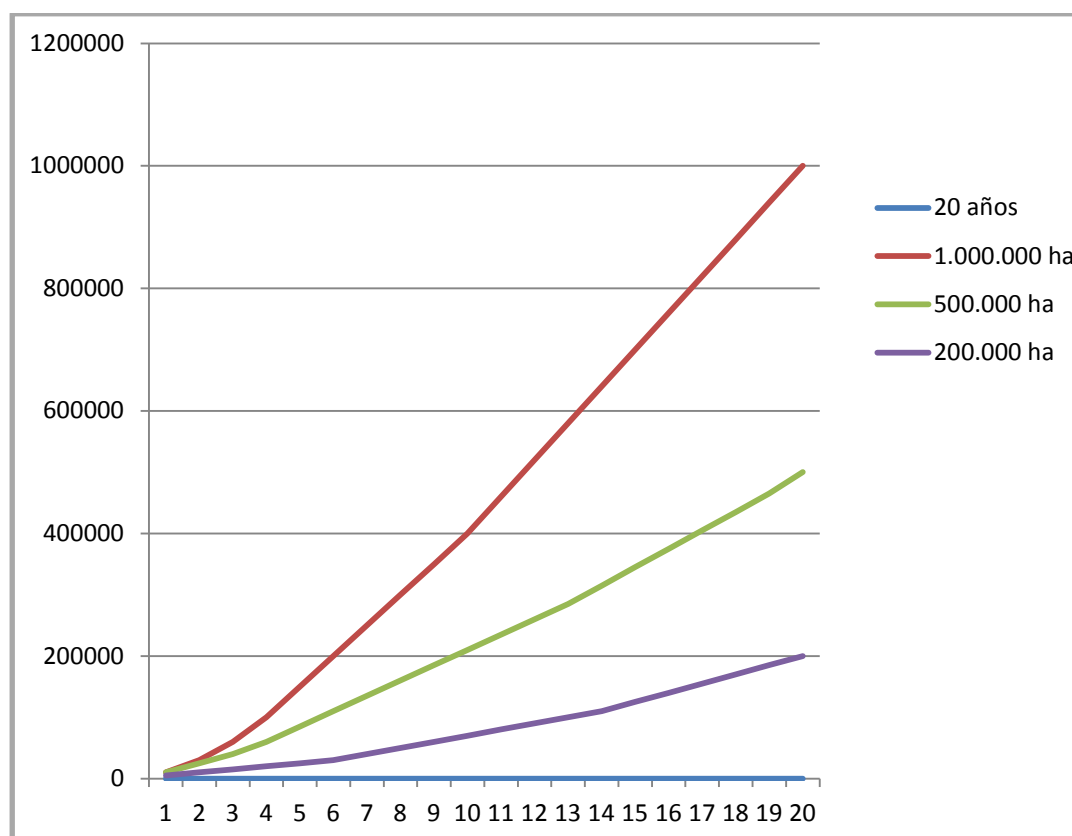
4. DONDE QUIERE ESTAR PERÚ EN 20 AÑOS

El reto del país es definir una visión para los próximos 20 años. ¿Dónde quieren llegar, a medio millón, un millón, dos millones de hectáreas? ¿Cuánta área se requiere reforestar para crear una masa crítica que permita a un complejo forestal contar con un flujo permanente de materia prima industrial? ¿Cuántos polos de desarrollo foresto industrial se requieren? ¿Qué tipo de inversionistas hay que atraer? ¿En qué tierras se invertirá: tierras privadas, públicas?

Estas son interrogantes que deben ser clarificadas antes de diseñar y desarrollar una “Estrategia Nacional” con su respectiva institucionalidad, que ordene y priorice proyectos de carácter público y privado con criterios de i) factibilidad técnico y económica; ii) deseabilidad de los actores gubernamentales, empresariales y sociales ambientalmente sustentables, y, iv) tiempos de desarrollo con sus respectivos requerimientos de recursos humanos y financieros.

Dependiendo de las decisiones sectoriales que se tomen, se podrían construir los escenarios siguientes:

Gráfico No.1. Escenarios de plantaciones forestales comerciales a 20 años



En el primer escenario (200.000Has en 20 años) la meta es plantar 10 mil Has por año, que implica casi cuadruplicar el área actual de plantación (2.000 a 2.500 Has por año). Esta meta puede conseguirse si se resuelven los cuellos de botella identificados por la Mesa Forestal y se destina una línea de crédito con las condiciones en que se ha propuesto al MEF (líneas de crédito ajustadas a los flujos de caja, establecimiento de fondo de garantía). En este escenario, tiene mucha importancia la participación de pequeños reforestadores independientes y

productores ganaderos medianos y grandes. Según las autoridades de gobierno, la disponibilidad de fondos para fomentar las plantaciones es de US\$ 100 millones, lo que implica que sólo alcanzaría para cubrir un poco más de 3 años la meta anual. En este escenario estarían participando exclusivamente inversionistas locales que disponen de tierras, conocen el negocio forestal o tienen conexión con un gestor de plantaciones (no existen muchos gestores en el país). Las limitantes más importantes para este escenario son la disponibilidad de crédito a largo plazo y el número de gestores forestales. A este escenario le llamamos: EL ESTADO DEJA HACER.

En el segundo escenario (500.000 Has en 20 años) la meta es plantar 25 mil Has por año. Este escenario requiere mayor capacidad de respuesta institucional en cuanto a zonificación y calificación de tierras, identificación de polos foresto-industriales, identificación y saneamiento de tierras y diseño de mecanismos de fomento para motivar la participación de otro nivel de inversionistas nacionales (fondos privados). Exige la presencia de un mayor número de gestores forestales, mayor disponibilidad de información y disponibilidad de tierras saneadas públicas y privadas en áreas nucleadas y con accesibilidad. A este escenario le llamamos: EL ESTADO HABILITADOR.

En el tercer escenario (1.000.000 Has en 20 años) la meta es plantar 50 mil Has por año. Este escenario exige un sistema de fomento consolidado, la existencia de un mercado de servicios de apoyo y de tierras, información de calidad accesible para todos inversores, confianza en el sector empresarial y con alta participación de inversionistas internacionales, que además del capital aportan tecnología. Esta meta implica plantar en solo un año más del área de plantaciones comerciales que actualmente existen en el país. A este escenario le llamamos: EL ESTADO PROMOTOR. Este es el escenario al que debe aspirar el país.

CONCLUSIONES

Existe una nueva Ley Forestal, que fue ampliamente concertada, donde se da un nuevo enfoque al desarrollo de las plantaciones forestales al considerarlas un cultivo. Esta condición implica un gran avance porque se desregula de manera significativa con relación al marco legal anterior. La Ley adolece de la promoción de un régimen de fomento con incentivos directos para promover la inversión privada en plantaciones forestales.

Existe la decisión política de considerar las plantaciones forestales comerciales como un nuevo motor para el desarrollo económico nacional, entrando por primera vez en la agenda de atención política como parte de una estrategia país para diversificar la economía.

Existe una Mesa Forestal, donde se analiza y discute concertadamente entre los diferentes actores del sector, los problemas, necesidades y medidas de solución para el desarrollo sectorial. El hecho de haber identificado los cuellos de botellas que limitan el desarrollo del sector es un gran avance en la búsqueda de soluciones concertadas, incluyendo la necesidad de diseñar líneas de crédito adaptadas a las necesidades de una inversión de largo plazo.

Ha existido claridad en las declaraciones de política forestal nacional, pero sin alcanzar a implementar los instrumentos y mecanismos para convertir la política en acciones concretas. Tampoco se han formulado estrategias concretas para fomentar el desarrollo de plantaciones forestales comerciales, porque los esfuerzos han respondido exclusivamente a coyunturas.

Existe muy poca información validada sobre el potencial que tiene el país para el desarrollo de plantaciones forestales. Se desconoce donde está ubicada el área con potencial, en qué tipo de suelos, que accesibilidad tiene, que clima, que limitaciones, cuanta tierra es privada, cuanta pública, cuanta está saneada y qué accesibilidad presenta.

Las plantaciones forestales para que sean competitivas deben crearse una masa crítica que permita soportar una industria eficiente. Esta condición requiere de extensiones grandes de tierras concentradas en polos de desarrollo foresto industriales, con tierras legalmente saneadas (compra, arriendo, contratos de participación, concesiones) y accesibles. La accesibilidad es una condición fundamental, porque dos terceras partes de los costos de producción lo representa la cosecha y el transporte.

En el país no existe una industria forestal basada en plantaciones forestales.

Los países que han desarrollado una masa crítica para abastecer una industria forestal competitiva (Chile, Argentina, Uruguay, Brasil, Nueva Zelanda), han utilizado subsidios directos que al final han resultado ser una inversión altamente rentable para los países. A pesar de esta evidencia, en el Perú, esta opción nadie la acepta por considerarla políticamente inviable. Esta actitud evidencia la falta de entendimiento sobre los beneficios sociales, económicos y ambientales de crear una masa crítica que desarrolle un clúster forestal en regiones altamente deprimidas y sin opciones de empleo.

La mayor limitante estructural para crear una masa crítica de plantaciones forestales que soporte una industria forestal competitiva, es la disponibilidad de tierra en áreas nucleadas, por la falta de título de propiedad debidamente registrado para el caso de tierras privadas y falta de saneamiento (sin conflictos con ocupantes o poseedores) de las tierras públicas por medio de concesiones.

RECOMENDACIONES PARA CREAR UN CLIMA DE NEGOCIOS FAVORABLE PARA LA INVERSION EN PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES EN LA AMAZONÍA PERUANA

En el siguiente cuadro se presenta un análisis entre lo que debería ser un escenario ideal para promover un clima de negocios favorables a la inversión en plantaciones comerciales con base en la experiencia internacional, versus la situación actual en que se encuentra el Perú en materia de promoción y fomento de la inversión.

Cuadro No.1. Escenario ideal vs. Escenario actual del Perú para el desarrollo de las plantaciones forestales comerciales en la Amazonía.

ESCENARIO IDEAL PARA DESARROLLAR EL SECTOR DE PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES	SITUACIÓN ACTUAL DEL PERU
MARCO POLITICO	
Existe una política de estado	Hay indicios de que el sector entra en estrategia de diversificación y que tiene en la agenda política.
Visión, objetivos , estrategias y metas claras	En construcción
MARCO REGULATORIO	
Marco legal de fomento en el largo plazo	No existe
Seguridad jurídica a la inversión	Débil
INSTITUCIONALIDAD	
Un ente rector con liderazgo conductivo	Débil
Autoridades regionales alineadas con la política nacional.	Débil
Información disponible para la toma de decisiones	Débil, desarticulada
TIERRAS	
Disponibilidad de tierras	Dificultad de generar un polo de desarrollo en tierras privadas
Seguridad jurídica (saneadas)	Las tierras públicas no están saneadas
Zonificación y calificación de áreas	No
Costo de tierra competitivo	Si
Grandes extensiones nucleadas	No
Infraestructura vial desarrollada	En desarrollo
MECANISMOS FINANCIEROS	
Incentivos	No
Descuentos tributarios	Si
Líneas de crédito	En construcción
Fondos públicos	No
Seguros	No

Continuación de Cuadro No.1. Escenario ideal vs. Escenario actual del Perú para el desarrollo de las plantaciones forestales comerciales en la Amazonía.

MERCADOS	
Mercado interno deficitario	Balanza comercial negativa
Posición geográfica competitiva para mercados externos	En desarrollo
Vocación e infraestructura exportadora	En desarrollo
Tierras aptas cercanas a puertos	NO
INVESTIGACION Y TECNOLOGIA	
Alineamiento con instituciones de investigación	No
Centros de investigación	Si
Disponibilidad de material genético	Si
Especies priorizadas con paquete silvicultural probado	Si
Capacidad industrial	No
CAPITAL HUMANO Y SERVICIOS	
Capital humano calificado	Bajo
Operadores forestales	Pocos
Cadena de servicios	No desarrollada para plantaciones

Para corregir las limitantes, aprovechar el potencial y las oportunidades, y eludir las amenazas, se requiere el diseño y aplicación de una "Estrategia para mejorar el clima de negocios y la competitividad de las plantaciones forestales comerciales de la Amazonía Peruana". Existen suficientes diagnósticos sobre el "Qué", ahora hay que concentrarse en el "Cómo": ¿Cómo mostrar el potencial de la Amazonía? ¿Cómo atraer inversionistas nacionales y de clase mundial? ¿Cómo generar un clima adecuado de negocios y de seguridad jurídica para la inversión?

La "Estrategia" debe partir de la concertación de una visión de país y la definición de los objetivos concretos dirigidos a incrementar de manera efectiva el área de plantaciones forestales comerciales en la Amazonía. Una vez concertada la visión y objetivos, se deben identificar y priorizar (con criterios de viabilidad técnica, institucional y financiera) los principales cuellos de botella que están limitando la inversión en el sector. El objetivo general de la Estrategia es la remoción de los cuellos de botella y revelar el verdadero potencial de la Amazonía para promover la inversión en plantaciones forestales comerciales. Existe un buen avance por parte de la Mesa Forestal en la identificación de algunos cuellos de botella que generan inseguridad jurídica y están limitando la competitividad del sector forestal.

Para guiar integralmente las acciones políticas, institucionales, legales, financieras y técnicas, la "Estrategia" debe convertirse en acciones (utilizando modelo de cuadro de mandos estratégico) y las acciones deben establecer tiempo, metas (indicadores), recursos y responsables.

La "Estrategia" estará direccionada a remover limitantes identificadas, a evidenciar las potencialidades que ofrece el sector y a disminuir las amenazas, para que los inversionistas puedan percibir que la inversión en plantaciones forestales comerciales en la Amazonía es una actividad productiva rentable, fiable y estable, en la cual no existe riesgo a la inversión de largo plazo.

Para la construcción y ejecución de la "Estrategia", se requiere construir una Mesa Permanente de Dialogo Intersectorial, con participación de decisores políticos claves y conducida bajo el

liderazgo de una institución que tenga poder de convocatoria y que pueda comprometer recursos y garantizar el apoyo gerencial en la conducción del proceso.

La "Mesa Forestal" que está actualmente funcionando, ampliada podría constituir la base institucional para el diálogo político. Especialmente tiene relevancia la definición de los cuatro temas medulares que han sido identificados para mejorar la competitividad del sector forestal:

- Titulación de tierras
- Financiamiento
- Infraestructura
- Innovación tecnológica.

ANEXOS

Anexo 1. Personas Entrevistadas en Perú

ENTIDAD / EMPRESA	PERSONAS
SERFOR	Lucetti Ullilen
	Prospero Yance
	Claudia Loarte
	Roland Urban
	Próspero Yance
	Gastón Chucos
	Jaime Bendezú
	Alex Abramonte
	Kelly Soudre
	María Ana Cisineros
Reforesta Perú	Enrique Toledo
RAMSA	Felipe Koechlin
MEF	Jesús Ruitón
MINAGRI	Aida Amezaga

Anexo 2. Presentación de los Resultados de la Asesoría al SERFOR y USAID



Proyecto Perú Bosques



PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES:

EL CASO PERÚ

Guillermo Arias
Nohemí Restrepo
Consultores



OBJETIVO DE UNA INVERSIÓN EN PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES

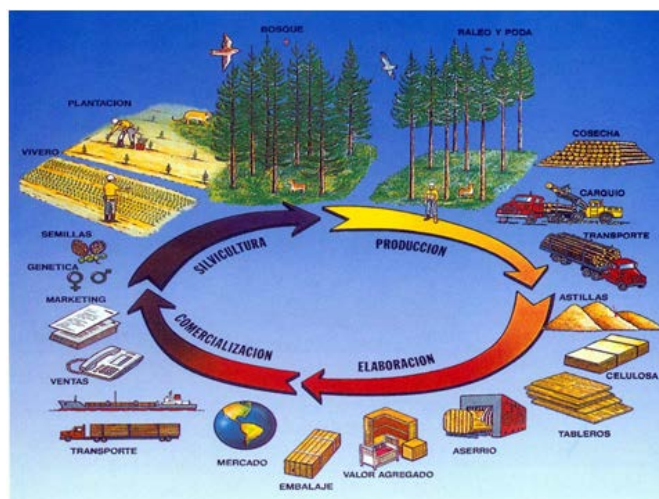
Obtener tasas de rentabilidad atractivas y mitigar riesgos a través de:

- Seguridad jurídica (tierra, inversión)
- Paquetes tecnológicos probados, ubicados en regiones con potencial productivo, cercanos a núcleos forestales ya establecidos, vías principales y mercados.
- Integración de las plantaciones a industrias que generen valor agregado.
- Obtención de otros beneficios de tipo ambiental y/o tributario.

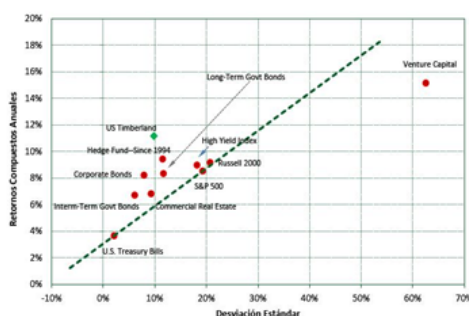


CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO EN PLANTACIONES FORESTALES COMERCIALES

- Negocio a largo plazo (mínimo 7 años para plantaciones de fibra y 12-20 años para plantaciones con usos de alto valor).
- Alta inversión en primeros años
- Sin ingresos en primeros años
- Economías de escala nacional (cluster), requiere grandes extensiones de tierra nucleadas, independientemente del tamaño de los predios.
- Alta productividad y tecnologías de punta para ser competitivo.
- Las dos terceras partes de los costos de producción están representadas en cosecha y transporte.
- Disponibilidad de mano de obra – buen generador de empleos permanentes.



POR QUE ES ATRACTIVO EL
NEGOCIO A NIVEL MUNDIAL



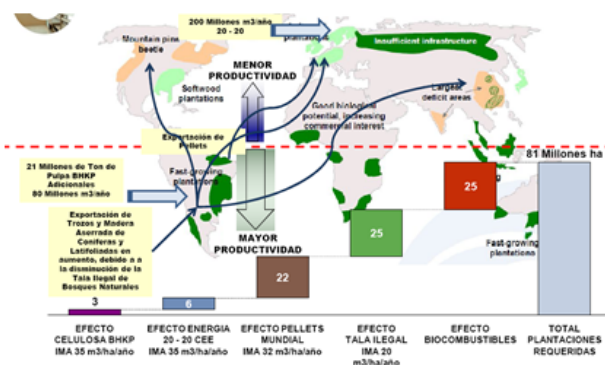
POR QUE ES ATRACTIVO EL
NEGOCIO A NIVEL MUNDIAL

- Activos con crecimiento biológico anual.
- El precio no se comporta como se comportan los commodities (no cae, mínimo queda estable).
- No requieren una cosecha obligada en un tiempo determinado.
- Negocio a largo plazo con bajos riesgos.
- Tercer mercado de transacciones en el mundo después de petróleo y gas.
- Inversión verde con alta generación de empleo (beneficios ambientales y sociales – Responsabilidad Social Empresarial).



- INDUSTRIA DE PULPA Y PAPEL
- INDUSTRIA DE PRODUCTOS DE MADERA SÓLIDA
- OTRAS INDUSTRIAS (carbón/energía)
- GOBIERNOS: Programas de desarrollo y Programas ambientales

- FONDOS DE PENSIÓN
- FONDOS DE INVERSIÓN PRIVADO
- TIMOS -TIMBER INVESTMENT MANAGEMENT ORGANIZATIONS



- **MARCO POLITICO**
 - Política de Estado: Visión clara y decisión política de impulsar el sector
 - Marco legal de fomento a largo plazo
 - Seguridad jurídica a la inversión
- **MARCO INSTITUCIONAL**
 - Ente rector con liderazgo y capacidad de convocatoria y articulación
 - Autoridades nacionales y regionales alineadas
 - Información disponible para toma de decisiones
 - Sector privado con capacidad de gestión
- **MECANISMOS FINANCIEROS:** Incentivos, descuentos tributarios, líneas de crédito, Fondos públicos y privados, seguros, etc.

- **LA TIERRA**
 - Disponibilidad con aptitud productiva, costo competitivo e infraestructura vial suficiente.
 - Seguridad jurídica
 - Información de zonificación y clasificación de tierras saneadas disponibles.
- **MERCADOS**
 - Interno: Deficitario, balanza comercial negativa
 - Externo: Posición geográfica competitiva, vocación e infraestructura exportadora.
- **TECNOLOGÍA E INVESTIGACIÓN:** Material genético disponible, especies priorizadas con paquete tecnológico probado, capacidad industrial, centros de investigación, etc.
- **CAPITAL HUMANO Y DE SERVICIOS**

Zona - Sitio	Índice	Con Bonificación					Sin Bonificación				
		A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
Sta. Juana 30	Rotación	22	20	21	23	22	22	20	21	20	22
	VAN	891	901	914	615	693	544	575	636	344	507
	TIR(%)	19.5	20.5	20.9	17.5	18.7	13.7	14.2	14.8	12.8	13.7
	VES	1.016	1.058	1.056	692	790	620	675	735	405	578
Sta. Juana 25	Rotación	22	22	22	22	21	22	23	22	24	21
	VAN	543	548	541	407	443	149	151	185	21	101
	TIR(%)	17.4	17.4	18.1	16.3	17.2	11.3	11.2	11.8	10.2	11.0
	VES	619	625	616	464	513	170	189	211	24	116
Constitución 25	Rotación	25	25	23	25	25	25	25	24	26	25
	VAN	412	450	414	221	227	17	50	60	-167	-116
	TIR(%)	15.6	15.9	16.8	13.8	14.0	10.1	10.4	10.6	8.4	8.8

Celda, Ignacio, 2002

FORTALEZAS

- 2,5 mill ha deforestadas en la Amazonía con potencial.
- Costo de la tierra en la Amazonía competitivo.
- Especies nativas con paquete tecnológico conocido
- Condiciones climáticas favorables.
- Existen 40.000ha de plantaciones comerciales privadas
- Industria basada en Bosque Natural con conocimiento de procesos y mercados externos

OPORTUNIDADES

- Decisión política de fomentar la inversión en plantaciones forestales comerciales.
- Disposición política de apertura a líneas de crédito
- Balanza comercial negativa con importación de más de 1.000 millones de dólares de productos madereros al año.
- Inversión global migrando de Hemisferio Norte al Sur
- Políticas para combatir el cambio climático (bonos de CO2, REDD, etc)
- Avances tecnológicos transferibles desde otros países.
- Vocación e infraestructura exportadora del país

DEBILIDADES

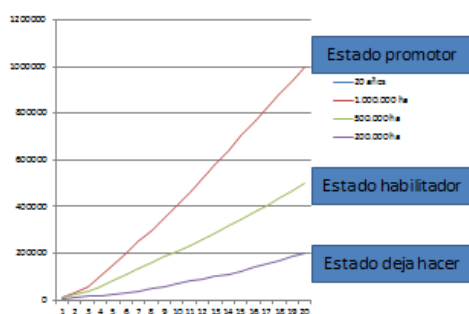
- Institucionalidad y marco legal en construcción.
- Enfoque en bosque nativo
- Bajo conocimiento del potencial del sector
- Sin zonificación y clasificación de tierras
- Disponibilidad de tierras saneadas (privadas y públicas)
- Ausencia instrumentos financieros especializados
- Altos costos de transporte (distancia a puertos).
- Poca investigación
- Pocos operadores forestales

AMENAZAS

- Inseguridad jurídica en tenencia de tierra (mercado de tierras).
- Alta competitividad de países que exportan a Perú (Chile, Ecuador, Brasil).



DONDE QUIERE ESTAR EL PERU EN 20 AÑOS?



PROPUESTA PARA CREAR UN CLIMA DE NEGOCIOS FAVORABLES

- Crear espacio de concertación intersectorial (Mesa de competitividad en plantaciones forestales comerciales) permanente
- Diseñar y ejecutar una estrategia para crear clima favorable a la inversión
- Acordar una visión de país
- Dimensionar el potencial del país
- Priorizar cuellos de botella
- Establecer acciones concretas para remover barreras (metas, recursos, responsables y tiempos) y exponer potencial
- Liderazgo conductivo (Gerenciar estrategia)

ESCENARIO IDEAL	SITUACIÓN ACTUAL DEL PERU
MARCO POLITICO	
Existe una política de estado	Indicios que el sector entra en programa de diversificación y que tiene atención política
Visión, objetivos , estrategias y metas claras	En construcción
MARCO REGULATORIO	
Marco legal de fomento en el largo plazo	En construcción
Seguridad jurídica a la inversión	Segura en tierras privadas
INSTITUCIONALIDAD	
Un ente rector con liderazgo conductivo	Débil
Autoridades regionales alineadas con la política nacional.	Débil
Información disponible para la toma de decisiones	Débil
TIERRAS	
Disponibilidad de tierras	Tierras privadas pequeñas y dispersas
Seguridad jurídica (saneadas)	Las tierras públicas no están saneadas
Zonificación y calificación de áreas	En construcción
Costo de tierra competitivo	En la Amazonia
Grandes extensiones nucleadas	En la Amazonia
Infraestructura vial desarrollada	En desarrollo

MECANISMOS FINANCIEROS	
Incentivos	No
Descuentos tributarios	En la Amazonia
Líneas de crédito	En construcción
Fondos públicos	No
Seguros	No
MERCADOS	
Mercado interno deficitario	Balanza comercial negativa
Posición geográfica competitiva para mercados externos	Si
Vocación e infraestructura exportadora	Si
Tierras aptas cercanas a puertos	NO
INVESTIGACION Y TECNOLOGIA	
Alineamiento con instituciones de investigación	No
Centros de investigación	Si
Disponibilidad de material genético	Si
Especies priorizadas con paquete silvicultural probado	Si
Capacidad industrial	No para plantaciones
CAPITAL HUMANO Y SERVICIOS	
Capital humano calificado	Escaso
Operadores forestales	Pocos
Cadena de servicios	No desarrollada para plantaciones

- Concertar visión de País y con objetivos claros en el largo plazo.
- Integrar los diferentes actores del Gobierno y privados hacia los objetivos de país y alinear las autoridades nacionales y regionales en la misma ruta.
- Ajustar el marco legal hacia la seguridad jurídica a la inversión.
- Avanzar en la regulación de la Ley Forestal enfocada a las plantaciones forestales comerciales como negocio – énfasis promotor.
- Fortalecer el capital humano del Estado con perfiles más empresariales, conocedores del negocio de plantaciones forestales comerciales.

- Continuar analizando oportunidades y beneficios que puede traer al país la inversión en incentivos, subsidios o descuentos tributarios.
- Contar con la zonificación y calificación de tierras disponibles como una herramienta básica de planificación.
- Trabajar en el saneamiento de extensiones de tierras de dominio público para ofrecerlas en concesión.
- Construir diferentes proyecciones de inversión con los paquetes tecnológicos disponibles.
- Planear ruedas de negocios con toda la información necesaria que permita a inversionistas tomar decisiones.



FONDO DE INVERSION FORESTAL COLOMBIA

Fondo de Capital Privado para la Inversión en Proyectos Forestales Comerciales en Colombia

Principales Características del Fondo

En Colombia existe un marco de fomento: 'Ministerio de Agricultura' como ente rector, Incentivo y descuentos tributarios, masa crítica en crecimiento, operadores con credibilidad, 4 paquetes tecnológicos probados y mercado de tierras privadas.

El Fondo se constituyó en noviembre del 2007 como Fondo de Capital Privado en Fiduciaria bajo leyes colombianas (US\$26.3 millones).

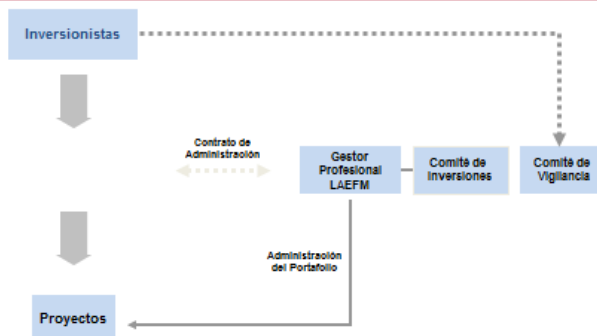
El Gestor Profesional es LAEFM Colombia Ltda., quien a su vez contrató un equipo de expertos forestales para ayudar a administrarlo.

LAEFM Colombia junto con su Comité de Inversiones son los responsables de tomar las decisiones de inversión, seguimiento y desinversión en los proyectos.

LAEFM Colombia es inversionista de capital en el Fondo.

El Fondo cuenta con un reglamento preestablecido donde se definen los parámetros de operación del mismo.

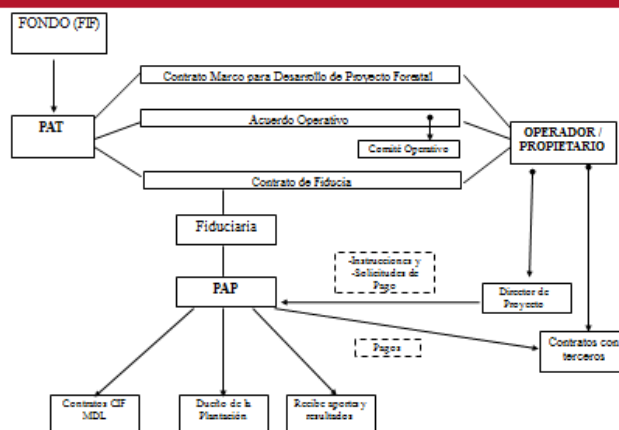
Estructura de Administración del Fondo



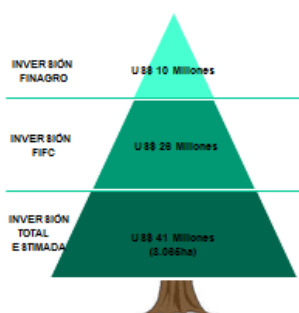
Objetivo del Fondo Inversión Forestal Colombia

Co invertir en proyectos forestales comerciales en Colombia con operadores especializados en paquetes tecnológicos probados, ubicados en regiones con aptitud forestal productiva, cercanos a núcleos forestales ya establecidos, vías principales y mercados.

Estructura de Proyecto Forestal



Impacto de las inversiones del FIFC



- Área total: 8.065 ha en 3 Proyectos.
- Se generarán 620 empleos permanentes formales durante la vigencia de los proyectos. Todos los trabajadores son de la zona de influencia de cada uno.
- Se conservarán aproximadamente 2.000 ha de bosques naturales (25%). Se han implementando medidas ambientales y prevención de riesgos (incendios, plagas, enfermedades, etc.).
- Mejoramiento del operador: se exige calidad, comités operativos, ejecución presupuestal e inicio de proceso de Certificación - FSC.
- I&D generada a partir de la información propia de los proyectos.
- Trabajando por la responsabilidad social empresarial.



**Sistema Institucional de
Fomento: Ley Forestal
crea SINAC; ONF;
FONAFIFO**

LEY FORESTAL # 7575

ARTÍCULO 69. Apoyo a programas de compensación:
De los montos recaudados por el **impuesto selectivo de consumo de los combustibles y otros hidrocarburos**, anualmente se destinará un tercio a los programas de compensación a los propietarios de bosques y plantaciones forestales, por los servicios ambientales

Delega funciones en FONAFIFO, ONF, Regentes Forestales, Municipalidades y Consejos Regionales.

Libera y racionaliza regulaciones en plantaciones forestales, sistemas agroforestales y la industria forestal.

SISTEMA DE FINANCIAMIENTO



MODALIDADES DE PSA(2015)

Modalidad	Monto	Vigencia del contrato	Distribución del desembolso (por años)					
			Periodo de pago	1	2	3	4	5
1 Reforestación con especies de rápido crecimiento	€641.939/ha	10 años	5 años	50%	20%	15%	10%	5%
2 Reforestación con especies de mediano crecimiento	€756.258/ha	16 años	5 años	50%	20%	15%	10%	5%
Reforestación con otras especies	€641.939/ha	16 años	5 años	50%	20%	15%	10%	5%
Reforestación con especies nativas	€1.134.388/ha	16 años	5 años	50%	20%	15%	10%	5%
Regeneración natural	€108.908/ha	5 años	5 años	20%	20%	20%	20%	20%
Protección de bosque	€170.003/ha	5 años	5 años	20%	20%	20%	20%	20%
Protección de bosque en vacíos de conservación	€199.223/ha	5 años	5 años	20%	20%	20%	20%	20%
Protección de recurso hídrico	€212.504/ha	5 años	5 años	20%	20%	20%	20%	20%
Manejo de bosque	€132.815/ha	5 años	5 años	20%	20%	20%	20%	20%
Sistema agroforestal	€929/árb	5 años	3 años	65%	20%	15%		
Sistema agroforestal con especies nativas	€1.376/árb	5 años	3 años	65%	20%	15%		