

# Alianzas para la Conservación

---

Experiencia, Oportunidades y Desafíos Construyendo Capacidades Locales



Andrew Mack  
AMGlobal Consulting  
amack@amglobal.com  
Reunion de ICAA, Mayo 2008

# Experiencia de los Socios ICAA

---

- ❑ Alianzas de conservación (ACs) son clave para Rainforest Alliance, Conservación y Desarrollo, The Nature Conservancy, Wildlife Conservation Society y otros
- ❑ Los socios han logrado un reconocimiento exitoso a pesar que el numero de aliances no es tan numerosa
- ❑ USAID y Global Development Alliance (GDA) tienen interés; AC's puedan complementar los fondos de la Misión y promover el financiamiento sostenible
- ❑ *Pregunta: Como podemos mejorar nuestros resultados?*



# Los Socios ICAA Utilizan Varios Modelos...

---

- ❑ Distintos calendarios, estructuras de participación para ONGs
  
- ❑ Contribuciones de los Socios de ICAA
  - Expertos técnicos, asesoramiento
  - Mercadeo internacional y desarrollo del mercados
  - Gestión de proyectos/capacitación
  - Aprovechamiento comunitario
  
- ❑ Variedad de éxitos alcanzados
  
- ❑ Distintos riesgos
  - "Greenwashing"?
  - Riesgos en la falta de acción hacia los proyectos de IIRSA?



# Producción/Eco-Tourismo

---

- ❑ Ejemplos: Gibson, IKEA, otros (Cadbury-Schweppes?), enfocado en la cadena de valor y certificación
- ❑ Temas Claves:
  - Organizar participantes locales
  - Mejorar estándares
  - Optimizar logística, comunicaciones y demanda del mercado
  - Construir confianza
- ❑ Preguntas:
  - Podemos trabajar con grupos que no buscan la certificación?
  - Podemos identificar empresas en expansión?
  - *ACs ayudaran a estas empresas a ganar dinero?*



# Socios en Infraestructura

---

- Ejemplos: Excavaciones de PDVSA, gaseoducto Boliviano, Proyectos de IIRSA
  
- Temas Claves:
  - Generalmente fondos disponibles, personal responsable, pero...
  - Temas sobre reputación en administración
  - Preguntas sobre los impactos ambientales/riesgos
  
- Preguntas:
  - Puede AC's ser mejor inversionista que otros?
  - Oportunidad para incrementar la cooperación transversal de ICAA (Ej. Odebrecht)?
  - *Puedan las ACs construir relaciones ?*

# Socios Corporativos con programas de Responsabilidad Social ("CSR")?

---

- Ejemplos: Canje de deuda para conservación, créditos de carbono; trabajar y cooperar con fundaciones
  
- Temas claves:
  - Identificar socios e interesarlos en la amazonía andina
  - Certificación de valores y éxitos
  
- Preguntas:
  - Puede ser esto sostenible?
  - Existe un mercado racional para participación adicional?
  - Esto nos llevará a un financiamiento sostenible?
  - *Puedan ACs proveer mejor relaciones RRPP, satisfacer a sus empleados, da valor?*



# GDA y USAID también tienen experiencia

## USAID/Peru

PRA/Buenaventura Mining	Provide business development services for micro, small and medium-sized enterprises in Peru 's Sierra
PRA/Antamina Mining	Provide business development services for micro, small and medium-sized enterprises in Peru 's Sierra
IFC (International Finance Corporation)*	Assist municipalities to invest resources generated by extractive industries transparently and in a manner that meets citizens' needs.
Coffee Tasting	Train members of coffee cooperatives to distinguish levels of coffee quality
Farmer Field Schools	Train former coca growing farmers to raise alternative, high value crops

## USAID/Bolivia

Project Alianza Quinoa, con DANIDA, productores	Mejorando calidad y disminuyendo contaminacion ambiental
Alianza Cuenca con Coca Cola y otros	Capacitacion del personal tecnico en temas relativos a la Produccion Mas Limpia



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

# GDA y USAID también tienen experiencia

---

- Experiencia de USAID
  - Amplia experiencia trabajando con o sin el apoyo de GDA
  - Trabaja con grandes socios corporativos y algunos con resultados exitosos y otros con resultados poco rentables
  
- Mas de 50 Alianzas en los 4 países, pero algunos terminaran en 2008-09.
  
- *Cual es el futuro? Como podemos aumentar capacidades locales?*

# Oportunidad de Cadbury Schweppes



- 
- Contactos iniciales con GDA y USAID
  - Seguimiento – Conversaciones con tomadores de decisiones
    - El valor vale la pena? Es de largo plazo? Están interesados en la sostenibilidad?
    - Encaja en los negocios y sus planes de largo plazo?
    - Se enfocan en construir credibilidad como buen socio?
  - Dialogo con Socios de ICAA – Rainforest Alliance y Conservacion y Desarrollo: *Hay interés...*
  - Próximos pasos
    - Reuniones internas con Cadbury-Schweeps
    - Concertar reuniones con tomadores de decisiones en EEUU

# Próximos Pasos: Herramientas, Capacitación, y Soluciones

---

- Herramientas y asesoramiento para:
  - Capacitación en negocios y formación de CAs
  - Acuerdos y memorándums de entendimiento
  - El mapeo de influencia
  - Reuniones y construir relaciones
  
- Mejora en las Comunicaciones
  - Infraestructura – computadoras y accesos
  - Capacidad de comunicarse con el sector privado
  
- Aumentar el enfoque del donante y la coordinación con ICAA...

