



INFORME FINAL: REVISIÓN DE LOS MACROTEMAS DE LA REUNIÓN AVINA

Oportunidades y Desafíos en el Reconocimiento de Servicios Ecosistémicos en América Latina Ciudad del Saber, Panamá—28 a 30 de julio, 2008

Este evento de tres días convocó a participantes del Grupo Avina de Centroamérica y Cono Sur con actores operando en el tema de PSA en la región para discutir presentaciones provocadoras acerca de la evolución y las tendencias en los mercados ecosistémicos. Los participantes exploraron tres temas principales:

1. Mercados, financiamiento y el rol de la información
2. Estructuras institucionales y gobernanza
3. Cultura de la naturaleza: la importancia y retos de la participación local, el respeto de las entidades y creencias de la sociedad

En considerar estos temas, tres preguntas motivadoras fueron utilizadas para guiar la discusión. Este enfoque buscó ayudar en la identificación y apoyo al diseño y el desarrollo de las actividades relacionadas con los servicios ecosistémicos y las iniciativas de Centroamérica. Las preguntas fueron:

- ¿Cómo podemos fomentar el intercambio de experiencias locales de valoración y desarrollo de servicios ambientales y sus lecciones aprendidas?
- ¿Cuáles son las tendencias y emprendimientos regionales en torno al desarrollo de mercados de servicios ecosistémicos?
- ¿Qué necesidades son detectadas para apoyar la construcción de una agenda de observación, investigación y desarrollo que refleje las necesidades detectadas en la comunidad regional y cuáles acciones iniciales son necesarias?

Después de una serie de presentaciones por panelistas, de trabajo en subgrupos y discusión en plenaria facilitada por el Grupo Katoomba, los participantes llegaron a unos pronunciamientos sobre cada uno de los temas principales. No fue el objetivo llegar a conclusiones comunes entre tan diverso grupo sino provocar ideas y compartir conocimiento entre el grupo. Lo que sigue son las ideas mencionadas por los participantes. Mire http://katoombagroup.org/~katoomba/event_details.php?id=16 para presentaciones y resúmenes del evento.

1. Mercados, financiamiento y el rol de la información

Antes que nada, es necesario tener información básica sobre los servicios ecosistémicos y el contexto del mercado. De esta manera las negociaciones pueden ser transparentes y basarse en la integración de todos. Serán mas precisas las estimaciones de los costos y beneficios, podrán alcanzar todos los actores

el mismo nivel de preparación, y serán mejor entendidos los compromisos a asumir. Información básica incluye saber quién es el comprador, cuáles servicios están en venta, cuáles (y cuántos) son los beneficios y quién los recibe, y cómo incidirán los nuevos marcos de Estados Unidos y Post-Kyoto. Es fundamental tener información adecuada tanto para los desarrolladores de proyectos como para los inversionistas. Hay que tener en cuenta que los mercados todavía están en formación y que son diferentes los mercados regulados que los voluntarios o privados.

En términos de financiamiento, se requiere contar con respaldo económico además de respaldo político, técnico, y social. La identificación de capital semilla “filantrópicos” será importante y tendrá que venir de fuentes distintas. Es necesario tener elementos de disminuir los riesgos y también tener un formato de presentar los proyectos y un catálogo de financiadores.

Hay necesidad de mejorar la equidad de acceso y generación de información para evitar manipulación por los que la tienen. En todo, será indispensable trabajar con las instituciones que existen, en este caso el Estado y el mercado; a la vez hay que reconocer el rol de comunidades ancestrales en la provisión de servicios ambientales. El Estado puede jugar un rol importante en crear marcos adecuados, transmitir información, consultar a la sociedad civil, y promover las experiencias. Lo clave es que la construcción de la información sea participativa y que la sociedad civil participe en el control social de los nuevos marcos. Una opción es que el gobierno y la sociedad civil generen información básica y la repartan.

Hay que crear redes entre todos los actores para intercambiar información. La información tiene que ser adecuada al nicho de mercado donde se venderán los servicios ambientales. Tiene que haber responsabilidad en la difusión de información para evitar problemas de sobreventa irrealista de los servicios ambientales. Se necesita una sistematización de experiencias, transferencia de buenas prácticas y lecciones aprendidas.

2. Estructuras institucionales y gobernanza

Para utilizar el mercado de la mejor manera posible y para asegurar que haya participación igual de todos los participantes, hay necesidad de claridad y estandarización. Fue discutido que el mercado en sí no es el problema, sino hay riesgos en la forma en que se utiliza. También con REDD- involucrarse en su desarrollo es una manera de promover que esté definido conforme queremos. Los PSA son una oportunidad para abrir un diálogo social significativo. El diseño de un programa nacional de PSA es importante y puede influir en si el mercado se convierte en una amenaza o en una oportunidad (especialmente para comunidades).

Utilizar el mercado como una herramienta para regulación presenta una amenaza, como en los casos donde ha restringido los usos tradicionales de territorios comunitarios. Para que el mercado sea una oportunidad, es imprescindible – como mencionado previamente – que haya información clara y accesible a todos. Todavía faltan adecuados marcos legales y reglamentación para asegurar esto. Lo que se necesita es el establecimiento de registros geográficos de proyectos (por ejemplo, usando sistemas de información geográfica) y la generación de estándares, como el Estandar de Carbono Social de Brazil. Otras cosas fundamentales para ofrecer garantías son seguridad jurídica y marco regulatorio. El desarrollo de estándares es una manera de formalizar sistemas, sistematizar las iniciativas, y mejorar la asociatividad para mejorar las posibilidades de los proyectos. La generación de estándares debería ser construida participativamente para generar sistemas seguros y procesos de estructuración confiables. Deberían ser definidos desde lo local y luego incorporados al sistema del mercado.

Otros pensamientos del grupo tenían que ver con el marco del tema: Los mercados locales pueden ofrecer oportunidades más allá de los mercados globales tradicionales de los servicios ambientales. Es necesario mantener en cuenta que los ecosistemas pueden prestar otros servicios además de carbono. Será importante seguir con mecanismos de transferencias y otros pagos, no solo pagos de mercado. Será necesario desarrollar la agenda urbana en temas energéticos e impactos sobre los ecosistemas. Finalmente, será preciso tener un marco internacional más flexible al ámbito de las ventajas de América Latina como el sector forestal. Habrá que apostar más al tema de deforestación evitada porque eso es lo que Latinoamérica tiene; ya es hora de preparar la institucionalidad acerca de esto.

3. Cultura de la naturaleza

Una consideración fundamental en las transacciones de PSA es garantizar la tenencia de los territorios comunitarios y asegurar los derechos territoriales y de utilización de las comunidades. Las comunidades tienen el derecho de ser compensadas por su rol como proveedores de servicios ambientales. En cada transacción, hay necesidad para el consentimiento previo e informado. PSA es una – no la única – opción en el mosaico de conservación y desarrollo socio-ambiental. El concepto de PCSA necesita ser discutido en las bases comunitarias y por sus organizaciones representativas para definir si es o no una opción adecuada.

Se reconoce que hay una falta de confianza en el rol del mercado para los bienes públicos. También hay ‘barreras de entrada’ para comunidades: los costos son muy altos para encontrar, negociar, y monitorear las negociaciones y hay una ausencia de experiencia y capacidad local. Hay que remover estas barreras de entrada, reducir los costos de transacción y promover la capacitación técnica y de información.

Pero la capacitación también es a la inversa, y hay mucho que los compradores tienen que aprender de las culturas tradicionales. Por eso hay que cautivar y organizar los compradores sobre las oportunidades de trabajar con las comunidades como proveedores de servicios ambientales. Hay que incluir a las comunidades en las redes, sus líderes y representantes en los procesos de estructuración y formalización de los sistemas. También, como fue mencionado antes, la creación de los marcos legales y de reglamentación necesaria debe involucrar los intereses de las comunidades en el proceso.

Para ver las presentaciones: http://katoombagroup.org/~katoomba/event_details.php?id=16.