GEF Financiamiento APL Vª Región

Taller Cierre

24 Noviembre 2021

Temario

Hora	Tema	Expositor
10:00	Bienvenida	GEF Montaña
10:15	Resultados del proyecto GEF Financiamiento	Sergio Sáez EBP
10:45	Consultas	
11:00	Plan de trabajo futuro	Sergio Sáez EBP
11:30	Consultas	
12:00	Cierre	

Contexto

Modelo Ordenación en APL V
Financiamiento insuficiente

¿Qué se necesita?

CAPITAL $$
- Incentivos
- Subsidios
- Inversión de impacto
- Créditos
- Filantropía

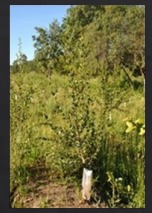
Gestión/Optimización
- Más Ventas
- Menos costos
- Otros ingresos (carbono)
- Mejores capacidades

Plan Productivo y Financiero

Modelo de Negocios Integrado
3 Líneas de desarrollo principales

Bioenergía / Madereros / No madereros

Biomasa

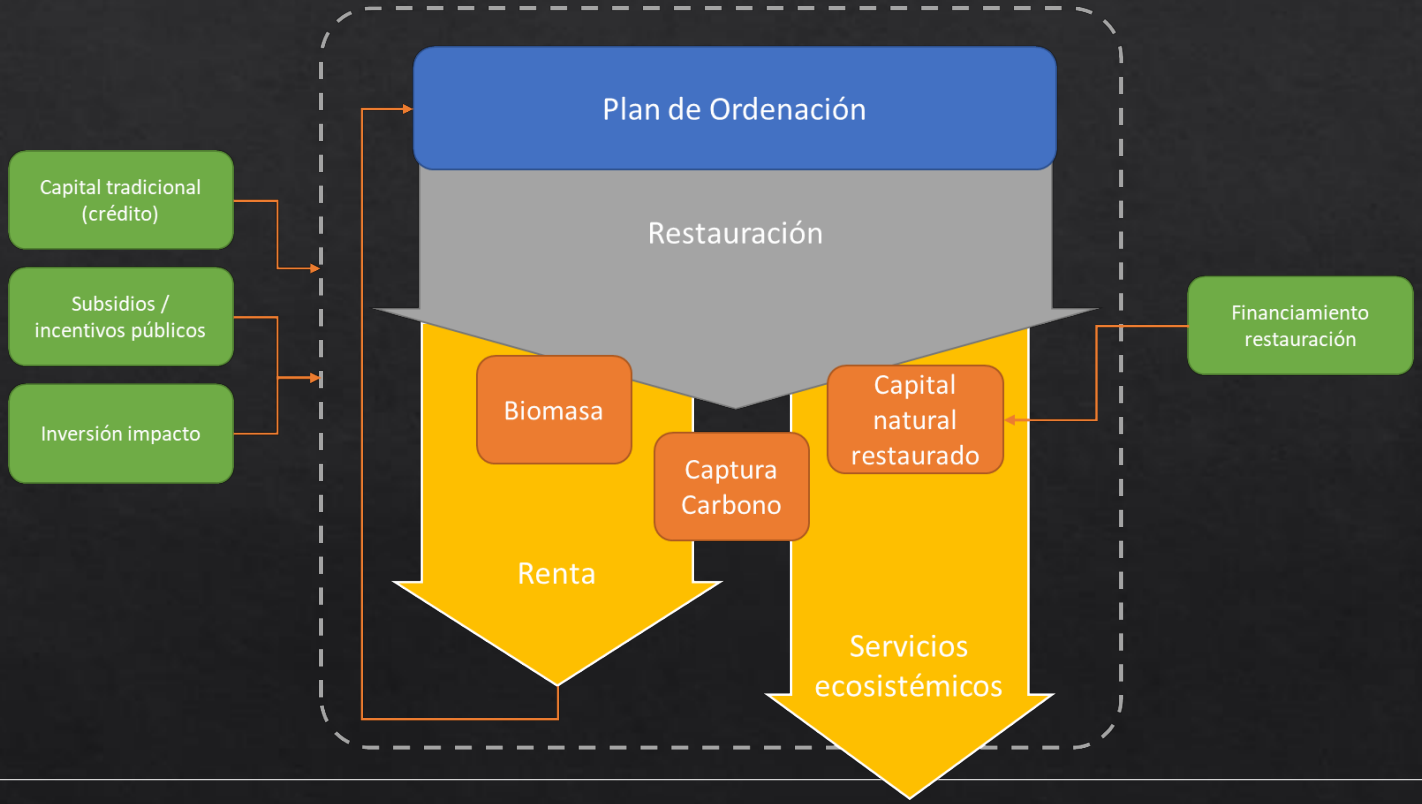


Restauración

Carbono

REDD+ Asociativo

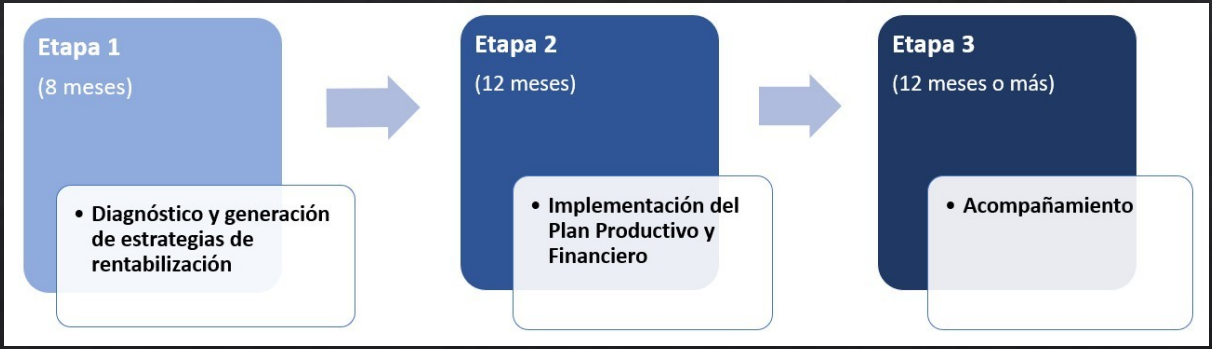
Solucion



© EBP

Objetivos

Desarrollo de un diagnóstico para definir nuevas líneas de financiamiento y proponer un plan productivo y financiero que sean la base para habilitar y potenciar la Ordenación Forestal en el marco del APL Va Región (Etapa 1) , para luego ser implementado (Etapa 2) y monitoreado (Etapa 3) en fases consecutivas posteriores.



Como llegamos al plan de trabajo?

Antecedentes

Ing. Valor

Lineas de negocios

Modelos de negocios

Asociatividad

Plan de trabajo

© EBP

Revision antecedentes previos

Antecedentes

- Revisión de resultados previos
- Caracterización de líneas de negocios
- Actores clave

- **Lista de líneas de negocio potencial**

© EBP

Como llegamos al plan de trabajo?

Antecedentes

Ing. Valor

Lineas de negocios

Modelos de negocios

Asociatividad

Plan de trabajo

© EBP

Evaluación y selección de líneas de negocio

Lineas de negocios

- Definición de criterios
- Entrevistas a socios y stakeholders

- **Selección de aquellas prioritarias (Quillay, Biomasa para Energía, Boldo y Carbono)**

© EBP

Lineas de negocio potencial

Como llegamos al plan de trabajo?

Antecedentes

Ing. Valor

Lineas de negocios

Modelos de negocios

Asociatividad

Plan de trabajo

Ingenieria de Valor

Ing. Valor

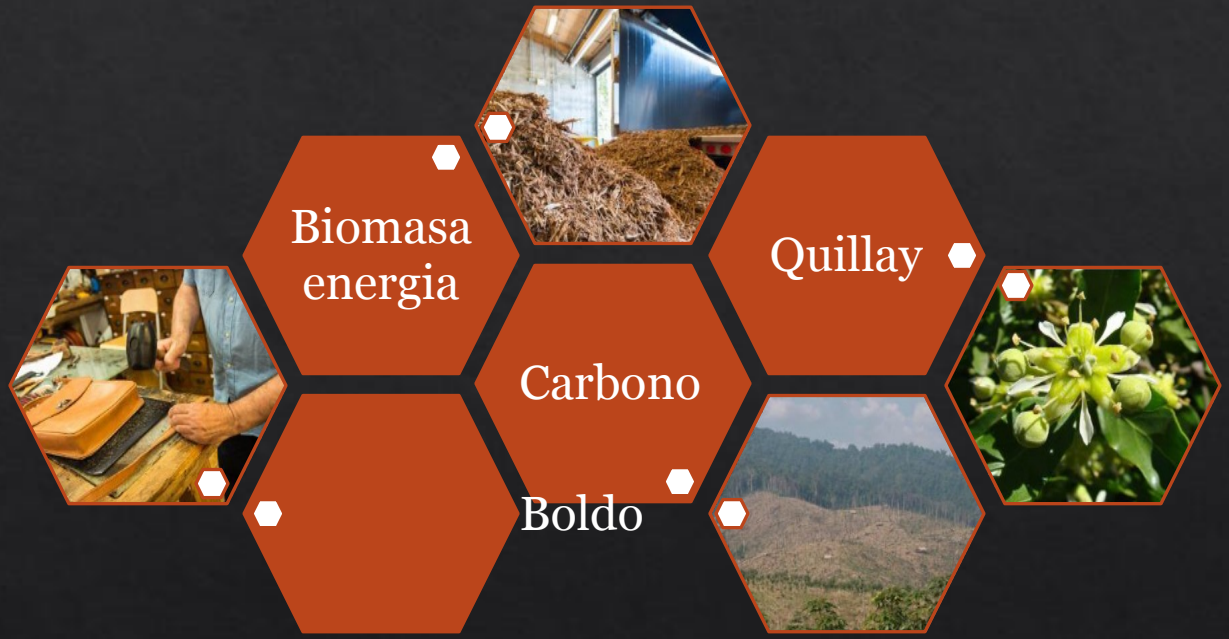
- Trabajo para identificarel estado y brechas para desarrollar el valor de las líneas de negocios.
- Insumo para modelos de negocios

- **Generación de objetivos estratégicos (financiera, clientes, talento, procesos, etc.)**
- **Se elimina Boldo de la prioridad de corto plazo.**

© EBP

Lineas de negocio potencial

Lineas de negocio final



© EBP

Como llegamos al plan de trabajo?

Antecedentes

Ing. Valor

Lineas de negocios

Modelos de negocios

Asociatividad

Plan de trabajo

© EBP

Modelos de Negocio

Modelos de negocios

- Talleres por líneas de negocios
- Identificación de intereses y oportunidades
- Co-construcción

- **Actores clave, propuesta de valor, actividades clave.**

© EBP

Como llegamos al plan de trabajo?

Antecedentes

Ing. Valor

Lineas de negocios

Modelos de negocios

Asociatividad

Plan de trabajo

© EBP

Modelos asociativos

Asociatividad

- Sistematización de roles potenciales
- Taller de asociatividad
- **Identificación y validación de intereses de los socios**

© EBP

Como llegamos al plan de trabajo?

Antecedentes

Ing. Valor

Lineas de negocios

Modelos de negocios

Asociatividad

Plan de trabajo

Como llegamos al plan de trabajo?

- Plan de trabajo

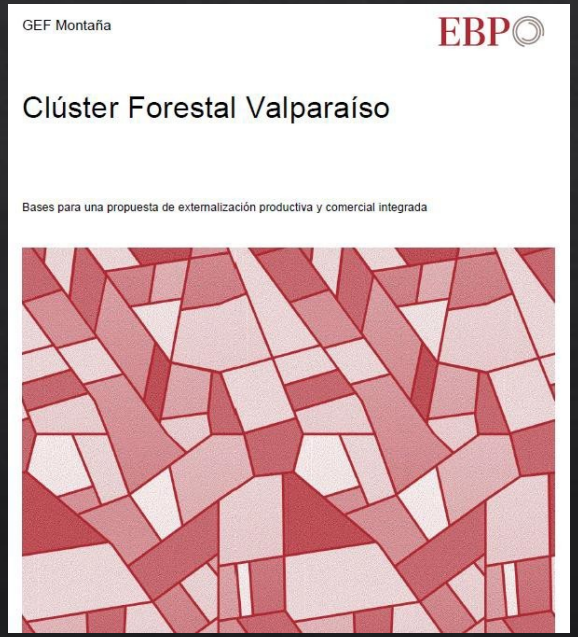
© EBP

Quillay (1)

a) Externalizar la gestión productiva y comercial con un operador externo. El operador está a cargo de la ejecución de los POF y la comercialización de los productos obtenidos. Esta alianza debe tener en consideración la oportunidad de agregar la oferta de los predios y consolidar el régimen productivo sustentable reduciendo los costos por economías de escala y mejoras en la eficiencia.

b) Es de crucial importancia que, como contraparte a este operador externo, los socios definan un representante técnico que los coordine y asesore en la toma de decisiones.

c) La dimensión comercial de la propuesta del operador incluirá una estrategia de selección y priorización de clientes a ser convenida con la contraparte representante de los socios, tomando en consideración los pre-acuerdos identificados en este trabajo.



Quillay (2)

a) Ejecución de los Planes de Ordenación, de acuerdo a los resultados del proyecto GEF Montaña. Esta acción, además de la propia declaración de voluntad, requiere de una labor de seguimiento del representante de los socios con las contrapartes ejecutoras, su continua evaluación y ajuste, en caso de ser necesario..

b) Plan de financiamiento (privados, concursables, CORFO, FIA): de acuerdo al detalle presentado

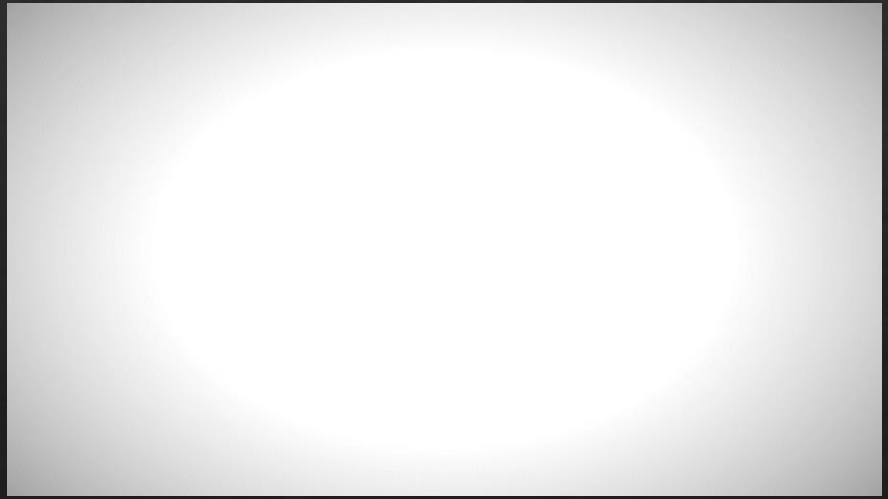
c) Proyecto I+D: herramientas para la diferenciación de variedades / territorios / manejo según contenidos de saponina.

Biomasa energética (1)

a) Externalizar la gestión productiva y comercial con un operador externo, en base al modelo de Centros Integrales de Biomasa (vinculado a la Acción General 3).

b) Es de crucial importancia que, como contraparte a este operador externo, los socios definan un representante técnico que los coordine y asesore en la toma de decisiones.

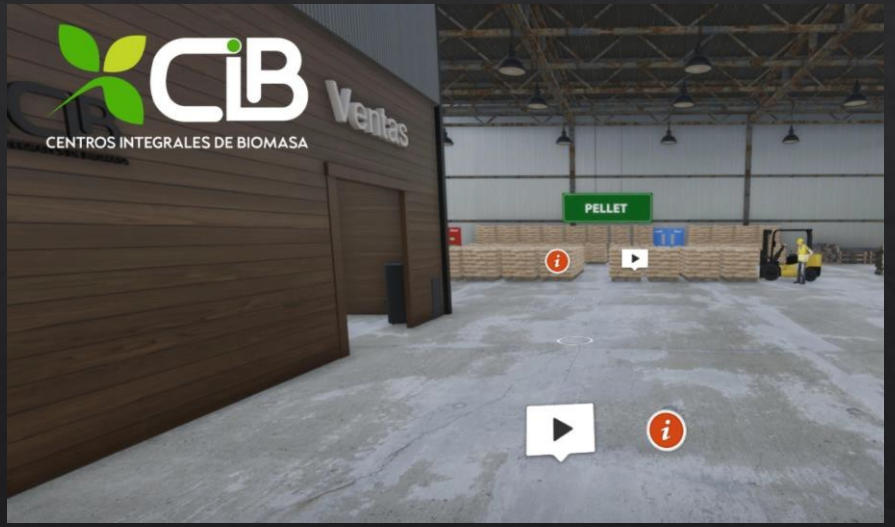
c) La dimensión comercial de la propuesta del operador incluirá una estrategia de selección y priorización de clientes a ser convenida con la contraparte representante de los socios, tomando en consideración los pre-acuerdos identificados en este trabajo.



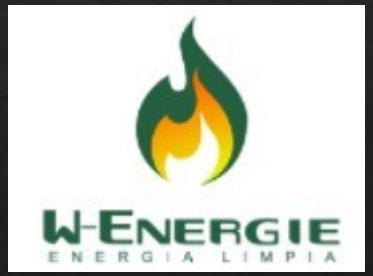
Biomasa energética (2)

a) Definición interna de los propietarios de un plan de trabajo futuro, autogestionado y en concordanciacon los principios de APL y GEF. Esta debe materializaratravés de la definición de una gobernanzainternay asignación de un responsable del seguimiento de los planes de acción definidos en esta estrategia.

b) _Certificación bajo estándar"Sello de Calidad" de Agencia de Sustentabilidad Energéticay aplicación de las directrices de desarrollo del modelo de Centros Integrales de Biomasa



Preacuerdos



© EBP

Carbono (1)

a) Definición interna de los propietarios de un plan de trabajo futuro, autogestionado y en concordancia con los principios de APL y GEF. Estas definiciones deben considerar el proyecto de carbono forestal como una acción complementaria y sinérgica con las otras líneas de negocios y, por lo tanto, basadas en los POF y con la explícita integración de los parámetros de impacto que el proyecto generará en el territorio.
b) El desarrollador debe ofrecer una definición clara del negocio, que esté en sintonía con los valores del proyecto asociativo (gobernanza del proyecto productivo).

© EBP

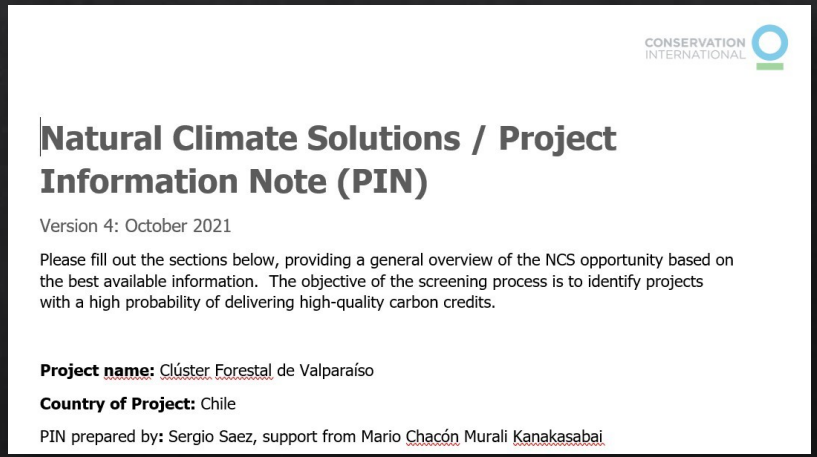
Carbono (2)

a) Formalización de la gobernanza interna en un modelo inclusivo con stakeholders externos. Dada la integración del proyecto en el territorio y el seguimiento que los proyectos de carbono boutique hacen de los impactos, las alianzas con terceros son fundamental para mantener ese valor dentro del proyecto en el largo plazo.
b) El desarrollador debe integrarse al proyecto con una estructura legal sólida y funcional
c) Definición de propuesta de externos que genere un modelo formal de integración, basado en el desarrollo de un proyecto de carbono y una distribución de beneficios transparente.

© EBP

Carbono: perfil del proyecto

a) 4.000 ha con opción de expansión.
b) 6.800 toneladas/año
c) Costo total: 3.3 MM USD
d) Plazo de ejecución: 10 años



CONSERVATION INTERNATIONAL

Natural Climate Solutions / Project Information Note (PIN)

Version 4: October 2021

Please fill out the sections below, providing a general overview of the NCS opportunity based on the best available information. The objective of the screening process is to identify projects with a high probability of delivering high-quality carbon credits.

Project name: Clúster Forestal de Valparaíso

Country of Project: Chile

PIN prepared by**:** Sergio Saez, support from Mario Chacón Murali Kanakasabai

Carbono: posibles partners

LATAM + TNC: 10% de sus proyectos en Chile, asociativos. Meta total 11 millones de toneladas.	**Status:** envio de PIN
Engie: proyectos propios y para terceros. Basados en BN y asociativos. Cobeneficios deseables.	**Status:** RTF entregado
Conservation International: SBN y atractivo de modelo replicable.	**Status:** PIN entregado
Climate Partners: interés por proyectos similares. Se requieren mayore volúmenes.	**Status:** PIN entregado
Anglo American: interés en portafolio en la zona. Sinergías con proyecto en El Soldado.	**Status**: presentación de portafolio

© EBP

Siguientes pasos (no hay que parar!)

1. Gobernanza
   - Apropiada para nuestra realidad
   - Pasos claros
2. Alianza productiva comercial
   - Pasos claros (gobernanza lidera la colaboración)
   - Seguimiento (representante técnico)
3. Proyecto de carbono
   - Gobernanza
   - Seguimiento

© EBP

GEF Financiamiento APL Vª Región

Taller Cierre

24 Noviembre 2021