

Análisis del panorama

de oportunidades de financiamiento e inversión
para la transición hacia la pesca sustentable

CONTENIDO

Resumen ejecutivo	5
1. Fondos públicos	7
1.1 Programa de Subsidios de la Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca (CONAPESCA).....	7
1.1.1 Objetivos del Programa	8
1.2 Apoyo al financiamiento en las reglas de operación 2015	9
1.2.1 Apoyos de CONAPESCA en 2015.....	9
1.3. Diésel marino.....	11
1.3.1 Gasolina ribereña.....	12
1.3.2 Productividad de energéticos.....	14
1.4 Transparencia en el otorgamiento de apoyos al sector pesquero	15
1.4.1 Sustentabilidad en los programas y reglas de operación de la CONAPESCA	17
1.4.2 Presupuesto autorizado para CONAPESCA 2002-2015	18
1.5 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	19
1.5.1 Estrategia.....	19
1.5.2 Productos y servicios	20
1.5.2.1 Fondeo.....	20
1.5.2.2 Tipos de crédito.....	21
1.5.3 Apoyos de FIRA durante el 2015.....	22
1.5.4 Garantía FIRA y administración integral del riesgo.....	25
1.5.5 Tipos de riesgo	26
1.5.6 Oportunidades FIRA.....	26
1.6 Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero	27
1.6.1 Programa de Financiamiento para Pequeños Productores	28
1.6.2 Programa de Reducción de Costos de Acceso al Crédito	29
1.6.3 Productos y servicios	30
1.6.4 Apoyos de la FND	30
1.6.5 Otros servicios	31
1.6.6 Oportunidades en la FND	31

CONTENIDO

1.7 Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR).....	32
1.7.1 Administración de fondos de inversión	32
1.7.2 Aportación de recursos	33
1.7.3 Apoyos FOCIR	35
1.7.3.1 Programa de Productividad y Competitividad Agroalimentaria.....	35
1.7.3.2 Sistema Nacional de Agroparques	36
1.7.3.3 Oportunidades en el FOCIR.....	37

2. Fondos privados

38

2.1 Historial de fondos privados	38
2.2 Definición de fondos de capital privado	39
2.3 Definición de Fondos de capital emprendedor.....	40
2.3.1 Diferentes fondos de capital	40
2.4 Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP)	41
2.4.1 Panorama del capital emprendedor en México	41
2.4.1.1 Sectores del capital emprendedor.....	42
2.4.2 Panorama del capital privado en México	42
2.4.3 Beneficios de financiarse con capital emprendedor	44
2.4.4 Beneficios de financiarse con capital privado.....	45
2.4.5 Aspectos relevantes a considerar para tener acceso a capital emprendedor	45
2.4.6 Aspectos relevantes a considerar para tener acceso al capital privado	45
2.5 Asociación de Capital Privado de Latinoamérica (LAVCA).....	46
2.6 Tendencias del capital privado en Latinoamérica	46
2.6.1 Tendencias de inversión 2011-2015 por sector.....	47
2.6.2 Oportunidades en fondos de capital privado y capital emprendedor	49
2.7 Banca comercial.....	49
2.7.1 Oportunidades en la banca privada.....	52
2.8 Principios de Ecuador para el sector financiero	53
2.8.1 Alcance de los Principios.....	54
2.8.2 Resumen de los Principios de Ecuador	54
2.8.3 Principios de la Inversión Responsable.....	56
2.8.3.1 Principios para la inversión pesquera y acuícola sustentable	57

CONTENIDO

3. Fondos de impacto social	58
3.1 Qué son las Inversiones de Impacto Social.....	58
3.1.1 Diagrama de Fondos de Impacto	58
3.2 La inversión de impacto en México	59
3.3 Inversiones de impacto social en México	60
3.4 Sectores de inversión de fondos de impacto social.....	61
3.5 Apoyos posteriores a la inversión	63
3.6 Medición del impacto.....	64
3.6.1 Sistema GIIRS.....	64
3.6.2 Sistema IRIS.....	64
4. Fondos filantrópicos y otros no convencionales	65
4.1 Fundaciones filantrópicas	65
4.2 Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (CESPEDES)	68
4.3 Alianza Mexicana de Biodiversidad y Negocios (AMEBIN).....	69
4.4 Intermediarios pesqueros financieros no convencionales	70
5. Mapa del Sector	71
6. Conclusiones y recomendaciones	73
6.1 Matriz de Oportunidades BCG Fondos.....	73
6.2 Recomendaciones para la creación de una sociedad para acceso a fondos	76

RESUMEN EJECUTIVO

La importancia de la actividad pesquera en México es innegable: provee empleo a más de dos millones de personas que viven directa e indirectamente de ella; 350 mil personas dependen directamente de la pesca, y para millones de mexicanos es la principal fuente de proteína de alta calidad.

El sector pesquero mexicano (marítimo y acuícola) tiene un elevado potencial, en particular la acuicultura se perfila como una actividad con buenas posibilidades tanto a nivel comercial como en la colocación de productos de alto valor en el mercado internacional. También desempeña un papel importante a nivel artesanal como generadora de ingreso para comunidades en condiciones de pobreza.

A pesar de su importancia, las empresas del sector pesquero enfrentan grandes dificultades: sobrepesca, poco valor agregado a sus productos, falta de asesoría técnica especializada, y falta de crédito oportuno. Todas esas limitantes dificultan el logro de un verdadero aprovechamiento económico y sustentable en el sector.

Environmental Defense Fund de México ofrece este estudio —enfocado precisamente en el problema del acceso al crédito

por parte de los pequeños y medianos productores—, en el que se identifican y analizan las oportunidades de los fondos públicos y privados, así como los diferentes esquemas para tener acceso a ellos.

La recopilación de datos y el análisis de la información de dichos fondos tuvo dos fuentes: a) los reportes de la industria pesquera, estudios del sector financiero privado, así como entrevistas con tomadores de decisión, y b) la metodología Matriz Boston Consulting Group (BCG), la cual permite visualizar el crecimiento del mercado, así como las oportunidades y el mercado potencial.

Los apoyos se identifican de acuerdo a su naturaleza: fondos públicos, fondos privados y fondos filantrópicos y se agrupan dependiendo de sus características y similitudes. Así, se menciona cómo están conformados los fondos públicos; los

fondos de impacto social; los de capital privado; los fondos emprendedores; los organizadores de fondos, o vinculadores; y los fondos filantrópicos más comprometidos con proyectos de pesca sustentable. De todos ellos se analizan los principales aspectos para su acceso y las oportunidades que ofrecen.

De mayor a menor dificultad de acceso, los que más facilidades otorgan son: CONAPESCA (con un fondo anual de 1,304 millones de pesos), y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (con un fondo anual de 430 mdp). Ambos son los que más solicitan los pescadores, pero también son los más limitados y los que menor crecimiento promedio anual tienen (1%). Los subsidios y apoyos que otorga la CONAPESCA están enfocados primordialmente a mejorar la competitividad del sector, a través de inversiones en infraestructura, equipamiento y capital. La Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero es la que cobra menor tasa de interés por una línea de crédito, lo cual la configura como una de las opciones más atractivas para el financiamiento del sector pesquero (en 2015 colocó créditos por 30.5 millones de pesos).

Los que siguen en accesibilidad son los fondos filantrópicos (con una bolsa anual de 631 millones de pesos y con un crecimiento promedio anual del 4%), los cuales se enfocan a proyectos de impacto social y ambiental. (Al 2015 había 253 dedicadas al apoyo ecológico, insuficientes para la cantidad de problemas sociales y ambientales que hay en México.)

Los fondos de impacto social y ambiental ocuparían el tercer lugar en dificultad de acceso (con una bolsa de alrededor de 380 millones de pesos, con un alto crecimiento anual del 16%), en tanto que buscan empresas con un modelo

de negocios comercialmente viables y escalables, con repercusión de impacto social o ambiental que puedan alcanzar la sostenibilidad financiera.

Los fondos del FIRA (con alrededor de 6,116 millones y un lento crecimiento anual de 2%) se otorgan a través de la banca comercial (la cual sólo toma en cuenta la actividad en sí y su rentabilidad), y por tanto requieren un modelo de negocio con mayor solidez para tener acceso a los requerimientos de la banca comercial como intermediario.

Los fondos de capital privado (con una bolsa de 11,000 mdp, y 16% de crecimiento anual) y los fondos de capital emprendedor (con alrededor de 721 millones de pesos, y crecimiento anual de 15%), son los que presentan mayores barreras de acceso en tanto que están conformados para el apoyo de nuevas empresas de alto rendimiento, con modelos de negocios de innovación, con una estructura basada en procesos y con modelos comerciales comprobados

En suma, y por las razones antes expuestas, los productores pesqueros, especialmente los más pequeños, enfrentan muchas barreras de acceso al financiamiento, ya sea de la banca privada o del sector público, pero una de las principales es la falta de garantías de activos fijos o activos líquidos que respalden sus solicitudes de crédito.

En el presente informe se pone al alcance de los pequeños productores una estrategia, así como los pasos a seguir, para que los productores pesqueros generen mecanismos que les permitan la concentración de bienes o activos con los cuales puedan respaldar y obtener las líneas de crédito, público o privado, y transformar poco a poco la pesca tradicional en una actividad empresarial que les dé mayores rendimientos.

1. FONDOS PÚBLICOS

La industria pesquera a nivel mundial recibe subsidios o apoyos de fondos públicos, es decir, de instituciones gubernamentales especializadas en actividades de diferentes giros, para mejorar el trabajo de los pescadores, el bienestar de sus familias, así como para incrementar la seguridad alimentaria para millones de personas en el mundo.

En México los subsidios provienen principalmente de instituciones públicas como son CONAPESCA, FIRA, FND, FOCIR, entre otros, los cuales determinan sus requisitos, así como los objetivos tanto generales como específicos en cada uno de los programas.

Los recursos destinados a los apoyos de la actividad pesquera cambian año con año, dependiendo de la disponibilidad presupuestaria del Gobierno Federal y de las entidades federativas, por la disponibilidad de infraestructura y equipamiento especializado, así como el impulso que éstos den a ciertas actividades consideradas estratégicas dentro de sus planes de desarrollo, por ello es importante identificar cuáles subsidios benefician en el largo plazo a la pesca sustentable. En esta sección se describirán los tipos de fondos públicos que hay en México.

1.1 Programa de Subsidios de la Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca (CONAPESCA)



comisión nacional
de acuicultura y pesca

La Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca (CONAPESCA) es el órgano desconcentrado del gobierno federal que tiene entre sus atribuciones dirigir al sector pesquero y acuícola, mediante sus diferentes programas de apoyo, los cuales están enfocados al desarrollo de la actividad que se cimienta en la operación de cinco programas básicos: Impulso a la Capitalización; Desarrollo a la Acuicultura; Ordenamiento Pesquero y Acuícola; Fomento al Consumo y la Innovación, y Tecnología Pesquera.

Estos programas, que son prácticamente de apoyo y subsidio, están establecidos en las reglas de operación que se publican en el Diario Oficial de la Federación cada 31 de diciembre, donde se expresan los requisitos, montos y tiempos de apertura de ventanilla, así como los cierres de cada programa. A ellos tienen acceso los pescadores y los acuicultores que se están al corriente con sus permisos, pagos al Seguro Social, así como la cobertura oportuna a las instancias fiscales correspondientes.

Estos programas de subsidios y apoyos que otorga la CONAPESCA están enfocados primordialmente a mejorar la competitividad del sector, a través de inversiones en infraestructura, equipamiento y capital, que puedan posicionar la actividad pesquera y acuícola y al mismo tiempo procurar que se atienda con mayor eficacia la demanda de sus productos.

Con el fin de colocar de manera eficiente y oportuna los recursos destinados a este sector, la CONAPESCA emite cada año las reglas de operación de cada uno de los programas en las que estipulan montos y porcentajes de apoyo, así como los requisitos y actores, las cuales son revisadas anualmente con el fin de simplificar los trámites para los usuarios.

En el año 2015 las acciones de impulso a las actividades productivas en los conceptos de pesca y acuicultura quedaron de la siguiente manera:

- Modernización de embarcaciones pesqueras.
- Estos recursos se otorgan con el fin de promover la modernización de embarcaciones mayores y menores, así como su equipamiento para distintas especies.
- Obras y estudios para el mejoramiento de la productividad pesquera y acuícola. Incentivos destinados para conceptos que mejoren la infraestructura ya existente y contribuyan a una mejor producción y condiciones de operación.
- Energéticos pesqueros y acuícolas. Recursos orientados a apoyar las actividades de captura de los pescadores, disminuyendo sus costos operativos.
- Ordenamiento pesquero y acuícola. Estos recursos que se destinan al cumplimiento y la observancia normativa tienen como fin propiciar y mejorar las condiciones de producción, comercialización y fomento al consumo.

Las reglas de operación tienen como base las estrategias establecidas para el sector, enmarcadas en las políticas públicas para el desarrollo y la prosperidad nacional, en el marco del Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario, Pesquero y Alimentario 2013-2018 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, en el cual se establecen los objetivos estratégicos:

- Impulsar la productividad en el sector agroalimentario mediante inversión en capital físico, humano y tecnológico que garantice la seguridad alimentaria.
- Impulsar modelos de asociación que generen economías de escala y mayor valor agregado en el sector agroalimentario.
- Promover mayor certidumbre en la actividad agroalimentaria mediante mecanismos de administración de riesgos.
- Impulsar el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales del país.
- Contribuir a erradicar la carencia alimentaria en el medio rural.

1.1.1 Objetivos del Programa

En materia pesquera las reglas de operación están conformadas por diferentes apartados, como por ejemplo el Programa de Fomento a la Productividad Pesquera y Acuícola.

El objetivo general del Programa es lograr que las unidades económicas pesqueras y acuícolas incrementen su productividad, atendiendo además a los principios básicos de la sustentabilidad, siendo de cobertura nacional.

De manera particular, el Programa se divide en los siguientes objetivos:

- Impulso a la capitalización
 - Objetivo específico: incrementar su capitalización.
- Desarrollo de la acuicultura
 - Objetivo específico: incentivar a las unidades económicas acuícolas para incrementar el desarrollo de la acuicultura.
- Ordenamiento pesquero y acuícola
 - Objetivo específico: incentivar la mejora de la gestión del ordenamiento y la vigilancia de los recursos pesqueros.
- Fomento al consumo
 - Objetivo específico: Incentivar la demanda de los productos pesqueros y acuícolas.
- Innovación y tecnología pesquera
 - Objetivo específico: Apoyar a entidades de investigación y transferencia tecnológica para mejorar la calidad de las líneas genéticas acuícolas.

1.2 Apoyo al financiamiento en las reglas de operación 2015

Las reglas de operación cuentan con un componente de apoyo dentro del Programa de Productividad y Competitividad Agroalimentaria, el cual facilita el acceso al financiamiento en apoyo a la pesca, donde se consideran facilidades como el servicio de garantía, incentivo para promover el aseguramiento, reducción del costo de financiamiento y otros esquemas, pero sin tomar en cuenta criterios de sustentabilidad en el proceso de evaluación de las solicitudes de apoyo, pues el otorgamiento de estos incentivos queda sujeto al criterio de las entidades o instancias ejecutoras.

Existen apoyos que son otorgados a través del Programa de Concurrencia con las Entidades Federativas, cuyo objetivo general es impulsar, en coordinación con los gobiernos locales, la inversión en proyectos productivos o estratégicos de pesca y acuícolas. La población objetivo y su cobertura son nacionales, pero se atiende prioritariamente a los municipios establecidos en el Sistema Nacional contra el Hambre, “Sin Hambre”, así como aquellas localidades de media, alta y muy alta marginación, conforme a la clasificación del Consejo Nacional de Población (CONAPO).

Los objetivos de estos apoyos son incentivar el desarrollo de actividades pesqueras y acuícolas con proyectos productivos

o estratégicos de impacto regional, estatal o local. Del total de recursos del Programa, se destina hasta 47.4% convenidos para inversión en proyectos productivos o estratégicos de impacto regional, local o estatal, de pesca y acuícolas.

1.2.1 Apoyos de CONAPESCA en 2015

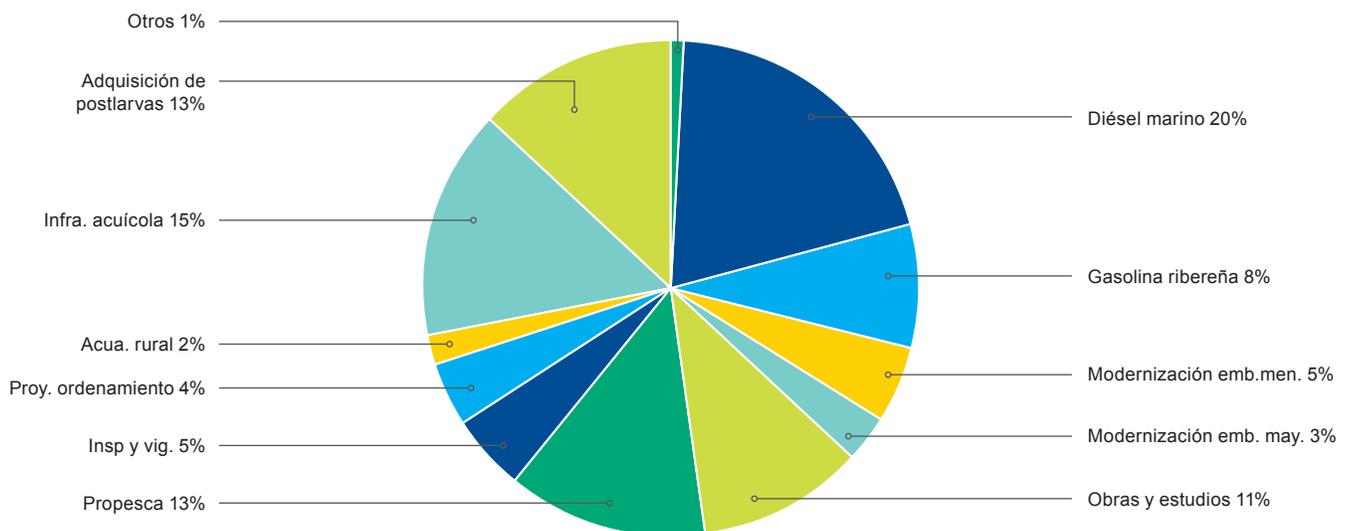
Con base en la información del portal de transparencia, los programas de apoyo y subsidios efectuados durante el ejercicio del año 2015 fueron utilizados de la siguiente manera:

De acuerdo a la gráfica 1.1, el 20% de los subsidios correspondió en primer término al Programa de Subsidios Energéticos Pesqueros y Acuícolas por un monto de 261 millones de pesos. En segundo lugar, se otorgó al Programa de Infraestructura Acuícola y Pesquera, equipamiento y crías por 192 millones de pesos, lo cual representó 15 %. En tercer lugar, y con un porcentaje de 13.1%, el Programa de PROPESCA para Capacitación a Pescadores y Acuicultores recibió 171 millones de pesos.

En cuarto lugar, el 12.8% se destinó a la adquisición de larvas, 166 millones de pesos al Programa Emergente de Recuperación Productiva del Sector Camaronícola en el Noroeste; finalmente, en el quinto lugar se destinaron 139 millones de pesos al Programa encaminado a Obras y Estudios, que contó con el 11% de los apoyos.

Gráfica 1.1

Subsidios CONAPESCA 2015



Fuente: Conapesca: <http://portaltransparencia.gob.mx/>

El desglose de todos los programas de subsidios ejercidos durante el año 2015 en CONAPESCA se presenta en la tabla 1.1, con un total de 17 componentes de subsidios que se ejercieron por un total de 1,304 millones de pesos correspondientes a apoyos para la industria acuícola y pesquera.

Tabla 1.1

Subsidios CONAPESCA 2015

Componente	Incentivo	Monto
Impulso a la capitalización	Energéticos Pesqueros y Acuícolas/Diésel marino	\$ 261.538.536,00
Impulso a la capitalización	Energéticos Pesqueros y Acuícolas/Gasolina ribereña	\$ 108.335.165,08
Impulso a la capitalización	Modernización de Embarcaciones Pesqueras Menores	\$ 70.400.000,00
Impulso a la capitalización	Modernización de Embarcaciones Pesqueras Mayores	\$ 40.113.160,42
Impulso a la capitalización	Obras y estudios para el mejoramiento de la productividad pesquera y acuícola	\$ 139.679.755,63
Impulso a la capitalización	PROPESCA	\$ 71.234.000,00
Componente de Ordenamiento Pesquero y Acuícola	Cumplimiento y observancia normativa / Apoyo Inspección y vigilancia	\$ 9.600.000,00
Desarrollo de la acuicultura	Proyectos de Ordenamiento Pesquero y Acuícola	\$ 57.240.000,00
Componente de Ordenamiento Pesquero y Acuícola Integral y Sustentable	Incentivo de Disminución del Esfuerzo Pesquero	\$ 8.400.000,00
Desarrollo de la acuicultura	Acuicultura Rural / Crías	\$ 6.204.560,58
Desarrollo de la acuicultura	Acuicultura Rural/ Larvas	\$ 14.751.420,00
Componente Desarrollo Estratégico de la Acuicultura	Infraestructura Productiva, Equipamiento acuícola, Asistencia Técnica especializada,	\$ 116.258.877,56
Desarrollo Estratégico de la Acuicultura	Infraestructura y Equipamiento, Asistencia técnica y acompañamiento, Crías,	\$ 6.204.560,58
Desarrollo de la acuicultura	Recuperación productiva del sector camaronícola en el noroeste de México, Concepto de Apoyo: Adquisición de postlarvas de camarón,	\$ 166.788.643,00
Desarrollo de la acuicultura	Mejoramiento productivo de embalses	\$ 4.952.500,00
Desarrollo de la acuicultura	Infraestructura, Equipamiento, Instalaciones, Asistencia técnica especializada y Adquisición de paquetes tecnológicos	\$ 70.497.724,52
Soporte, inspección y vigilancia	Componente de soporte para la vigilancia de los recursos pesqueros y acuícolas	\$ 52.100.000,00
Total		\$ 1.304.298.903,37

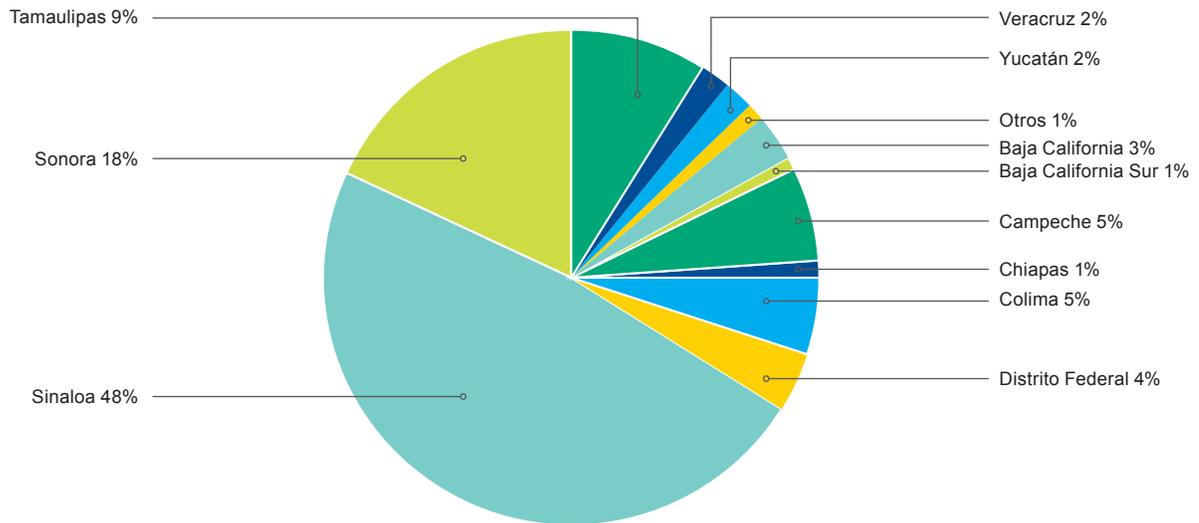
1.3. Diésel marino

Los apoyos otorgados en el ejercicio de 2015 en el incentivo referente al diésel marino, se representan en la gráfica 1.2. Los principales estados apoyados fueron Sinaloa (48%), Sonora (18%), Tamaulipas (9%) y Campeche (6%).

Es importante mencionar que el uso del diésel marino es para embarcaciones mayores, así como maquinaria de bombeo en algunas granjas acuícolas principalmente.

Gráfica 1.2

Diésel marino 2015



Fuente: Conapesca: <http://portaltransparencia.gob.mx/>

Por otra parte, en la Tabla 1.2 se puede identificar que de los subsidios ejercidos en 2015 algunos estados como Yucatán, con 509 embarcaciones, recibe un 2% del total del subsidio, en el mismo caso está el Estado de Baja California con 111 embarcaciones mayores y sólo recibe 3% del total subsidiado, comparándolas entre sí, Yucatán representa 29% de la flota nacional de embarcaciones y Baja California 6%, por lo que se observa que la asignación de los recursos para este concepto no se hacen de manera equitativa.

Tabla 1.2

Subsidios Diésel marino 2015

Estado	Monto	%	Emb. mayores
Baja California	\$ 6.632.850,95	3%	111
Baja California Sur	\$ 1.468.740,00	1%	30
Campeche	\$ 16.053.154,46	6%	38
Chiapas	\$ 3.394.315,40	1%	4
Colima	\$ 11.923.282,22	5%	33
Distrito Federal	\$ 11.416.282,79	4%	ND
Sinaloa	\$ 124.651.771,03	48%	446
Sonora	\$ 46.174.804,83	18%	331
Tamaulipas	\$ 24.834.303,42	9%	177
Veracruz	\$ 6.418.752,54	2%	61
Yucatán	\$ 5.040.064,64	2%	509
Otros		1%	

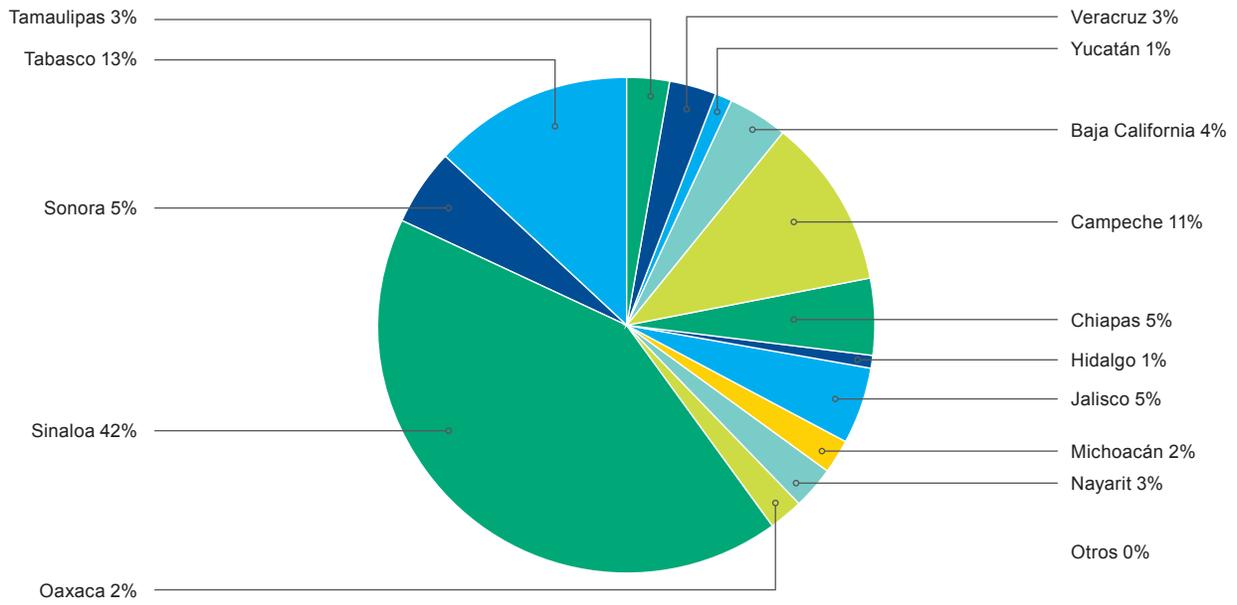
Fuente: CONAPESCA: <http://portaltransparencia.gob.mx/>, Anuario Estadístico 2013.

1.3.1 Gasolina ribereña

En cuanto a los apoyos a subsidios de gasolina ribereña el estado con mayores apoyos es Sinaloa con un 42%; en segundo lugar, con un 13% Tabasco; en tercero, con 11% Campeche; en cuarto, Jalisco con 5.4%; en quinto lugar Chiapas, con 5.3% y en sexto lugar con 4.9%, Sonora.

Gráfica 1.3

Gasolina ribereña



Fuente: Conapesca <http://portaltransparencia.gob.mx/>

Por otra parte, en la Tabla 1.3 se puede observar que Sonora está en el quinto lugar y Baja California no figura entre los principales estados apoyados, lo cual se debe en gran medida a la veda que existe en el Alto Golfo de California, con la cual se suspende la actividad de alrededor de 1,354 permisionarios de embarcaciones menores de estas dos entidades.

Tabla 1.3

Subsidios de gasolina ribereña

Estado	Monto	%	Emb. menores
Sinaloa	\$ 45.084.119,50	41,6%	11198
Tabasco	\$ 13.722.712,29	12,7%	6279
Campeche	\$ 12.284.951,05	11,3%	3776
Jalisco	\$ 5.902.586,76	5,4%	4789
Chiapas	\$ 5.700.276,20	5,3%	4657
Sonora	\$ 5.316.886,74	4,9%	3378
Baja California Sur	\$ 3.873.648,69	3,6%	1433
Veracruz	\$ 3.646.562,49	3,4%	11549
Nayarit	\$ 3.092.301,15	2,9%	2958
Tamaulipas	\$ 2.997.633,97	2,8%	3029
Michoacán	\$ 2.537.345,56	2,3%	4558
Oaxaca	\$ 1.767.893,79	1,6%	1854
Yucatán	\$ 1.265.610,03	1,2%	2564
Hidalgo	\$ 697.397,15	0,6%	1017
Otros		0,4%	

Fuente: CONAPESCA, <http://portaltransparencia.gob.mx/>, Anuario Estadístico 2013.

1.3.2 Productividad de energéticos

De acuerdo a la información obtenida de las tablas anteriores se puede identificar que no existe una relación por productividad por cada estado. En la segunda columna “monto” se puede apreciar el total de subsidio de diésel más gasolina, comparando el lugar productivo nacional en términos de valor de producción por cada estado.

Como resultados de la Tabla 1.4 se entregan subsidios de gasolina y diésel en estados de bajo nivel productivo, como Tabasco, Chiapas, Jalisco, Michoacán y Oaxaca. Independientemente del volumen de producción pesquera, se subsidia a los estados menos productivos y con menor impacto en la industria.

Tabla 1.4

Productividad de energéticos

Estado	Subsidio diésel + gasolina	Lugar productivo nacional	Emb. mayores	Emb. menores
Sinaloa	\$ 169.735.890,53	1	446	11198
Sonora	\$ 51.491.691,57	2	331	3378
Campeche	\$ 28.338.105,51	6	38	3776
Tamaulipas	\$ 27.831.937,39	9	177	3029
Tabasco	\$ 13.722.712,29	12	29	6279
Baja California Sur	\$ 10.506.499,64	4	30	2477
Veracruz	\$ 10.065.315,03	5	61	11549
Chiapas	\$ 9.094.591,60	10	4	4657
Yucatán	\$ 6.305.674,67	7	509	2564
Jalisco	\$ 5.902.586,76	11	0	4789
Nayarit	\$ 3.092.301,15	8	8	2958
Michoacán	\$ 2.537.345,56	16	0	4558
Oaxaca	\$ 1.767.893,79	15	38	1954
Hidalgo	\$ 697.397,15	19	0	1017
Baja California	\$ 6.750.261,95	3	111	1433

Fuente: CONAPESCA: <http://portaltransparencia.gob.mx/>, Anuario Estadístico 2013.

1.4 Transparencia en el otorgamiento de apoyos al sector pesquero

En un afán por transparentar el otorgamiento de fondos de apoyo a la actividad pesquera, se cuenta actualmente con un observatorio ciudadano denominado Iniciativa Mares MX, cuyo objetivo es promover la transparencia y la rendición de cuentas en el manejo de los recursos marinos y pesqueros, como medio para impulsar la sustentabilidad en el aprovechamiento de los recursos.

Las pesquerías son un recurso finito propiedad de la nación que debe ser vigilado por las autoridades, pero también por la sociedad para garantizar su aprovechamiento de manera sustentable. Por ello es necesario que la información relevante esté al alcance del público interesado en la conservación de los recursos. Esto hace de vital importancia transparentar la forma en que CONAPESCA administra los recursos pesqueros.

En atención a la premisa anterior, se creó el Índice de Transparencia de la Política Pesquera (ITPP) con el fin de calificar la transparencia de la política pesquera en las áreas más sensibles del manejo pesquero: a) derechos de pesca; b) subsidios y c) vigilancia, las cuales se analizan a partir de cuatro variables: transparencia activa, transparencia proactiva, transparencia reactiva y datos abiertos.

En materia de transparencia proactiva y reactiva, los resultados de CONAPESCA vinculados con subsidios y programas de apoyo arrojan que “la información en materia de subsidios y apoyos gubernamentales, no ofrece la calidad suficiente para evaluar si hay una distribución equitativa de los recursos a nivel municipal y de localidad, cómo se alinean estos apoyos con el programa sectorial y el Plan Nacional de Desarrollo y en ocasiones, conocer a quiénes se les otorga dichos apoyos.”¹

Tal es el caso del Programa de apoyo a la modernización de embarcaciones mayores y los beneficiarios de la gasolina ribereña, en el que no se publican los nombres de los beneficiarios. “En otras palabras, la información pública es insuficiente para evaluar el impacto en los objetivos sociales que se pretenden alcanzar con estos programas.”²

Los resultados generales de algunos/todos rubros del ITPP aplicado a la CONAPESCA durante el año 2015 se enuncian a continuación:

Evaluar: Publicar resultados sobre el impacto de los programas sociales en los problemas que buscan atender.

- **El resultado:** Es necesario complementar la información sobre los subsidios que otorga la dependencia con una justificación más amplia de los mismos.

Avanzar: En transparentar las acciones de inspección y vigilancia pesquera.

- **El resultado:** La información existente sobre equipo y pesca decomisada está sólo a nivel estatal. Esta información no debería ser clasificada al ser información donde ya terminó un proceso judicial.

Incluir: Lista de beneficiarios del programa de modernización para embarcaciones mayores y actualizar el padrón de beneficiarios a gasolina ribereña incluyendo el Registro

Nacional Pesquero y Acuícola, entidad, municipio y localidad para poder hacer análisis de distribución de beneficios.

Publicar: Estadísticas sobre la atención a solicitudes para la modernización de embarcaciones mayores y menores, y para el otorgamiento de subsidios de gasolina y diésel.

- **El resultado:** En la página web, el listado de permisos para la pesca otorgados a embarcaciones extranjeras.

Actualizar: Sustituir los documentos en imagen por documentos en formato libre, de acuerdo con las buenas prácticas de un Gobierno Abierto.

Homologar: Estandarizar los formatos de información que se proporcionan tanto en el portal de la CONAPESCA como en el POT (Portal de Transparencia).

Optimizar: Mejorar la atención en las respuestas a las solicitudes de acceso a la información, sobre todo, cuando la información se niegue por considerarse inexistente o reservada.

Especificar: Presentar información específica de permisionarios y concesionarios para embarcaciones mayores y menores por estado, municipio y localidad; así también sobre áreas de pesca con sus respectivas coordenadas geográficas.

Aclarar: Explicar claramente el procedimiento que los pescadores deben seguir para obtener un permiso, desde su solicitud hasta el otorgamiento, y hacer pública una Guía sobre el Trámite de Permisos de Pesca.

Mostrar: Dar a conocer los resultados sobre el impacto que han tenido los programas que opera la CONAPESCA, definiendo cómo dichos programas se alinean con las metas sectoriales y con el actual Plan Nacional de Desarrollo.

¹ Causa Natura, A. C. (2015). Índice de Transparencia de la Política Pesquera en México 2015 . 09/09/2016, de maresmx. Sitio web: <http://maresmx.org>

² Causa Natura, A. C. (2015). Índice de Transparencia de la Política Pesquera en México 2015 . 09/09/2016, de maresmx. Sitio web: <http://maresmx.org>

1.4.1 Sustentabilidad en los programas y reglas de operación de la CONAPESCA

En México la actividad pesquera representa empleo para más de dos millones de personas que viven directa e indirectamente de ella. Pero el modelo actual prevaleciente en la forma de pescar donde impera la ilegalidad, “la sobrepesca y el poco valor agregado que se le da a los productos pesqueros le han restado competitividad en relación con el resto del mundo.”³

Existen críticos al interior de la política mexicana que han externado su opinión al respecto, la cual refuerza lo asentado anteriormente:

“La pesca es una explotación directa de ecosistemas naturales, que en México se lleva a cabo a costos ecológicos inaceptables: deterioro y colapso de gran parte de sus pesquerías, extinción de especies carismáticas o significativas (como la vaquita marina), y la degradación de ecosistemas.

(...) La incompetencia e incapacidad de control de la autoridad pesquera; la captura regulatoria de las instituciones de gobierno correspondientes (primero Secretaría de Pesca, después Semarnat, y ahora Sagarpa-Conapesca) por parte de intereses y organizaciones de pescadores tanto industriales como artesanales; la falta de zonas de exclusión pesquera (no take zones); y la impunidad y el desorden por ausencia de vigilancia eficaz [según Gabriel Quadri, el 40% de la pesca en México es ilegal] son algunas de las explicaciones.

(...) Lo anterior, junto con una visión populista y clientelar apuntalada en subsidios cuantiosos a los combustibles pesqueros, y en ausencia de una entidad de gobierno que en nuestro país tenga en sus manos la gobernanza y planeación integrales del territorio marino y costero”.⁴

Con la participación activa de México en la formulación del Código de Conducta para la Pesca Responsable (CCPR), emitida por la FAO en 1995, el Gobierno Federal está comprometido a su aplicación. Es por ello que se observa en los instrumentos legales que rigen a la pesca y la acuicultura en nuestro país, como la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables y la Ley de Desarrollo Rural Sustentable. De ésta última se desprenden en buena medida las reglas de operación para los distintos programas de apoyo a las actividades agropecuarias que incluye a la pesca y donde se consideran algunos de los 19 principios del CCPR.

Aunado a lo anterior, en 2014 México asumió el liderazgo de la Alianza para el Gobierno Abierto (AGA), una iniciativa multilateral de 63 países que trabajan en conjunto para promover la participación ciudadana, incrementar la transparencia y combatir la corrupción. Dentro de los ejes de acción comprometidos por México para el periodo 2013-2015 se encuentra la gobernanza de los recursos naturales, siendo la de los recursos pesqueros parte de ello.

³ EDF de México. (2015). “Pesca y economía del océano: sustentabilidad y rentabilidad a nuestro alcance”. 09/09/2016, de Environmental Defense Fund de México. Sitio web: http://mexico.edf.org/sites/mexico.edf.org/files/pesca_y_economia_del_oceano_2015_0_0.pdf

⁴ Gabriel Quadri (2016). “Conapesca, carnada y populismo en mares mexicanos”. El Financiero, 1-2.

Derivado de un análisis de la política pública en cuanto a su diseño y ejecución, realizado por la Auditoría Superior de la Federación, relativo al sector pesquero y acuícola, específicamente del Programa de productividad pesquera y acuícola en el periodo comprendido de 2001 al 2014, establece que no se ha logrado el objetivo ni resuelto el problema generado por la política pública de incrementar la productividad de forma sustentable (este concepto se introduce en la política pública a partir de 2001). Los ingresos de los pescadores y acuicultores por el contrario se han reducido por la desarticulación en la aplicación del gasto público y la falta de medición de los resultados, de control y seguimiento en los diferentes programas ideados para atender el objetivo.⁵

Dicho objetivo deriva de los Planes Nacionales de Desarrollo en materia pesquera y acuícola en los últimos tres sexenios. En ese análisis se observan los aspectos de: el problema y diseño de la política pública; la regulación, fomento y administración de la actividad pesquera; inspección y vigilancia de los productos pesqueros; sanidad, inocuidad y

calidad de los productos pesqueros y acuícolas; investigación científica y tecnológica; conservación y protección de los recursos pesqueros; incremento de la productividad de manera sustentable; promoción de la rentabilidad y el ingreso; e incremento en el ingreso de los pescadores y acuicultores.

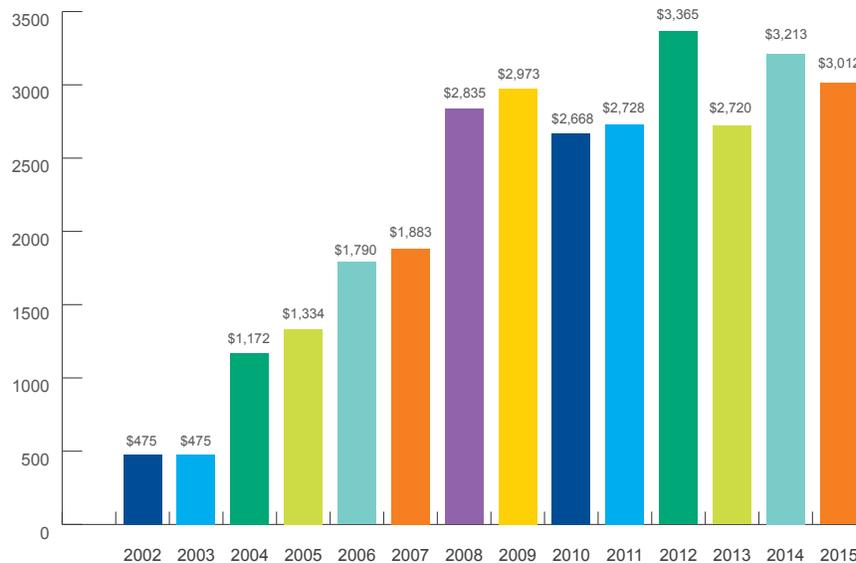
1.4.2 Presupuesto autorizado para CONAPESCA 2002-2015

El presupuesto que ha tenido la CONAPESCA desde el año 2002 cuando fue conformada, fue de 475 millones de pesos, que se desglosan en recursos de operación de los programas, así como en subsidios, hasta llegar en el 2015 a 3,012 millones de pesos.

El incremento en los montos ha permitido tener mayores recursos destinados a los subsidios y a los programas de asistencia para la pesca y acuicultura; sin embargo, a partir del 2008 encontramos incrementos y decrementos de los montos, lo que permite un crecimiento promedio de 1.5% anual.

Gráfica 1.4

Presupuesto autorizado CONAPESCA 2002-2015 (millones de pesos)



Fuente: <http://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/> <https://datos.gob.mx/> <http://www.dof.gob.mx/>

⁵ Grupo Funcional Desarrollo Económico Sector Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (2015). Evaluación de la Política Pública de Pesca y Acuicultura, 2014, de Auditoría Superior de la Federación. Sitio web: http://informe.asf.gob.mx/Documentos/Fichas/Ficha_DE_a.pdf

1.5 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)



Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) son cuatro, sus recursos provienen del gobierno federal y son administrados por FIRA; el fideicomitente es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el fiduciario, el Banco de México; su fin es facilitar el acceso al crédito a productores y empresas dedicados a las actividades primarias: agricultura, ganadería y pesca, así como también la agroindustria, minería y operaciones de crédito y garantías a otras actividades que se realizan en el medio rural, específicamente en localidades menores a 50 mil habitantes.

Los fideicomisos que integran el FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

Estos fideicomisos se sitúan dentro de los fondos y fideicomisos de fomento económico del Sistema Financiero Mexicano. Operan en segundo piso, es decir, no tratan directamente con los usuarios sino a través de una institución financiera para colocar sus recursos, por ejemplo:

- Bancos
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES)
- Uniones de Crédito
- Almacenes Generales de Depósito
- Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS)
- Intermediarios Financieros no Bancarios (IFNB)
- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Cooperativas)

FIRA también otorga apoyos para actividades de capacitación empresarial, asistencia técnica, consultoría, transferencia de tecnología y fortalecimiento de competencias, con el fin de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las empresas y de los productores del medio rural, así como de los intermediarios financieros.

1.5.1 Estrategia

La estrategia de FIRA consiste en fortalecer las capacidades para incrementar la productividad y la competitividad de cada uno de los actores de las redes de valor agroalimentarias, proporcionando productos y servicios financieros que se adapten tanto a las necesidades de los intermediarios financieros como las de los productores, empresas, comercializadoras, proveedores e industria relacionadas con las distintas actividades productivas del sector rural.

Figura 1.1

Estrategia de FIRA



Fuente: FIRA, Presentación Quién es FIRA.

1.5.2 Productos y servicios

1.5.2.1 Fondeo

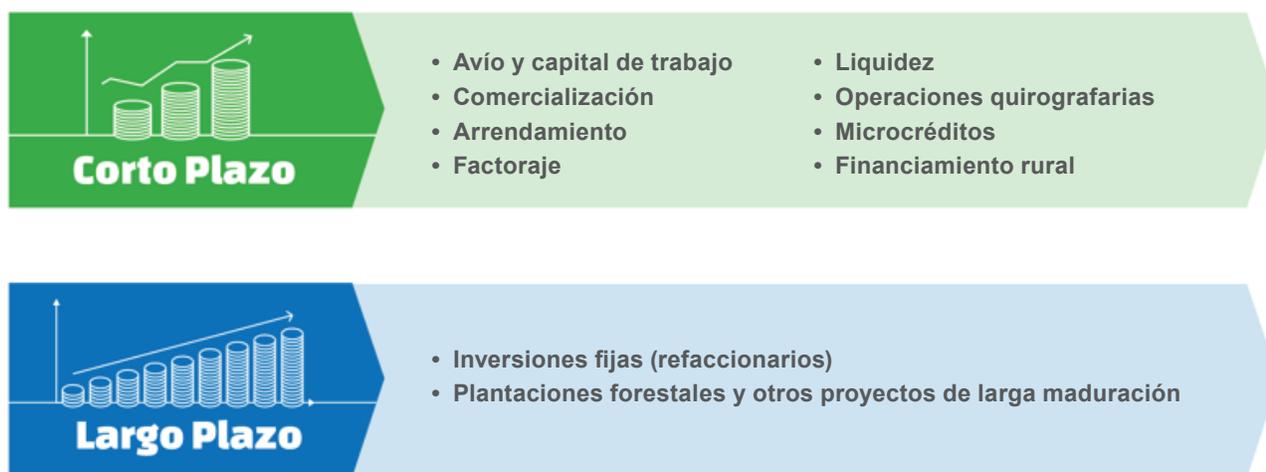
El servicio de fondeo que otorga FIRA puede ser en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, en dos modalidades de operación:

- **Descuento.** Recursos crediticios para que los intermediarios financieros puedan a su vez otorgar créditos a sus acreditados.
- **Préstamo.** Recursos crediticios a los intermediarios financieros para cubrir sus necesidades de crédito.

1.5.2.2 Tipos de crédito

Figura 1.2

Tipos de Crédito



Fuente: FIRA, Presentación Quién es FIRA.

a) Crédito refaccionario. Financiamiento que se destina para realizar inversiones fijas. El plazo máximo es de 15 años. Para plantaciones forestales y otros proyectos de larga maduración; el plazo para la amortización del principal podrá ser de hasta 20 años.

b) Crédito para conceptos de avío y capital de trabajo. Financiamiento que se otorga para cubrir las necesidades de capital de trabajo, como adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción. El plazo máximo por ciclo o disposición es de dos años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial, que no deben exceder 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de tres años.

c) Crédito prendario. Se otorga para facilitar la comercialización y la captación de recursos de manera expedita a las empresas con necesidades de capital de trabajo que disponen de inventarios, ya sea de materias primas o productos en proceso y terminados, que pueden ser objeto de pignoración y garantizar con dicha prenda el crédito solicitado. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.

d) Arrendamiento. Financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento, bienes muebles e inmuebles, elegibles de ser apoyados con recursos FIRA.

e) Factoraje. Financiamiento sobre la cesión de derechos de cualquier tipo de documento previsto por las leyes aplicables, que exprese un derecho de cobro o que acredite la existencia de dichos derechos de crédito: facturas, contrarrecibos, títulos de crédito como pagarés y letras de cambio, derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo de 180 días. En factoraje financiero sobre derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, el plazo máximo podrá ser hasta ocho años.

f) Préstamo quirografario. Financiamiento para cubrir necesidades de corto plazo, mediante créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan a clientes que, a su juicio, cuentan con reconocida solvencia económica y moral, con capacidad de pago y cuyo destino son conceptos de inversión elegibles para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.

- g) Crédito de liquidez.** Préstamo de naturaleza transitoria para fondar a los intermediarios financieros el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la situación de éstos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 90 días naturales.

Adicional a lo anterior, se otorgan créditos para actividades no tradicionales del sector rural, a través de los siguientes esquemas:

- a) Financiamiento rural.** Es el apoyo crediticio que FIRA otorga para financiar cualquier actividad económica lícita que se desarrolla en el medio rural, diferente de las que efectúan las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, que propician la generación de empleos y la reactivación económica. Son elegibles proyectos técnica y financieramente viables que se lleven a cabo en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes.
- b) Microcrédito.** Es un esquema cuyo propósito es incrementar la penetración y cobertura de los mercados financieros rurales, especialmente de productores PD1 y PD2, a través de operaciones de microcrédito. Se autorizan líneas de crédito a los intermediarios financieros de acuerdo a su plan de negocios, para que otorguen créditos para capital de trabajo, conceptos de avío y crédito refaccionario, cuyo importe no rebase 20,000 UDIS, con plazo de hasta 18 meses por disposición y en moneda nacional. No son elegibles los créditos al consumo.

1.5.3 Apoyos de FIRA durante el 2015

Adicional a la colocación de crédito como banca de segundo piso, FIRA canaliza apoyos que tienen como propósito fortalecer la organización de los productores para facilitar el acceso al financiamiento y su integración a las redes de valor; así como desarrollar la productividad, rentabilidad e integración de sus empresas, propiciando la sostenibilidad de los recursos naturales; con el fin de incrementar su participación en los mercados. Durante 2015 se ejercieron 512 millones de pesos distribuidos en dos vertientes: Incrementar la competitividad y Ampliar la cobertura de servicios financieros.

Figura 1.3

Apoyos de FIRA



Fuente: FIRA, Presentación Quién es FIRA.

Para incrementar la competitividad, por medio de apoyos para la organización de productores, fortalecimiento empresarial, articulación de redes y para el uso sustentable de los recursos naturales con apoyos por 207.6 millones de pesos de acuerdo a lo siguiente:

- a. A través del apoyo para Organización de Productores y Estructuración de Proyectos para el Financiamiento se llevaron a cabo acciones orientadas a incrementar la base de sujetos de crédito, para su inserción al financiamiento. Se canalizaron 140.9 millones de pesos en beneficio de 36,147 productores, asesores y despachos de la población objetivo.
- b. En apoyo del Fortalecimiento Empresarial se ejercieron 58.1 millones de pesos, con el objetivo de fortalecer las competencias productivas, tecnológicas, financieras y empresariales de productores agropecuarios, así como para el desarrollo de las competencias de prestadores de servicios de capacitación, asesoría y consultoría para el acompañamiento técnico de 9,249 beneficiarios.
- c. Para apoyar la Articulación Empresarial y Redes de Valor se ejercieron 7.6 millones de pesos en beneficio de 395 productores agropecuarios, con el objetivo de integrar a

los productores y sus empresas en alianzas estratégicas para fortalecer su participación en las redes de valor.

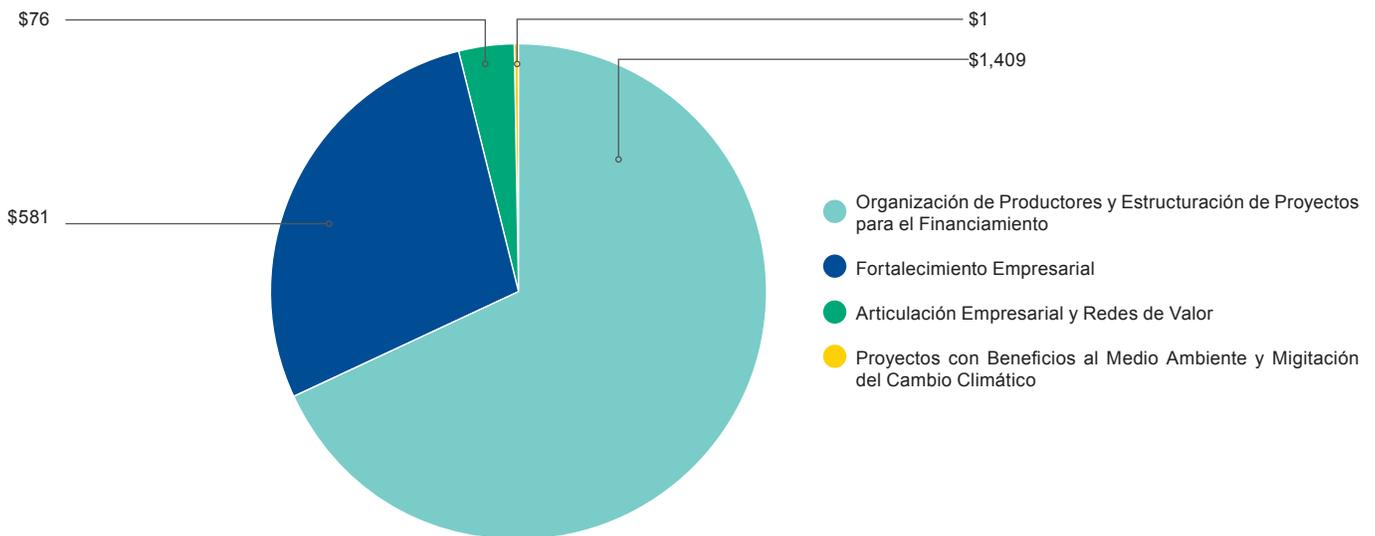
- d. Mediante el apoyo de Proyectos con Beneficios al Medio Ambiente y Mitigación del Cambio Climático se ejerció un millón de pesos para seis beneficiarios, con el objetivo de apoyar proyectos que incorporen tecnologías que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, la producción sostenible y la generación de energías alternativas.

Con los apoyos anteriores se realizaron 2,316 eventos de capacitación para Productores, Prestadores de Servicios e Intermediarios Financieros; se otorgaron 4,401 servicios de asesoría y 450 de consultoría para el acompañamiento técnico, principalmente de productores agropecuarios.

Adicionalmente, se apoyaron 218 eventos para el servicio de formulación, gestión y seguimiento de proyectos, a través de los cuales se promueve el incremento de los montos de financiamiento y la base de acreditados. También se otorgaron otros apoyos para la apertura de centros de atención de intermediarios financieros, así como para incrementar su plantilla de ejecutivos promotores de financiamiento.

Gráfica 1.5

Apoyos FIRA 2015
(Millones de pesos)



Fuente: FIRA. Reporte Anual de Resultados. <https://www.fira.gob.mx/InfEspDtoXML/abrirArchivo.jsp?abreArc=13880>

En apoyo para ampliar la cobertura de servicios financieros se ejercieron 304.4 millones de pesos con el propósito de facilitar el acceso al financiamiento formal de la población objetivo y fortalecer a los intermediarios financieros con los que participa FIRA impulsando el uso de esquemas de administración de riesgos, en apoyo de 190 mil 10 beneficiarios.

Tabla 1.5

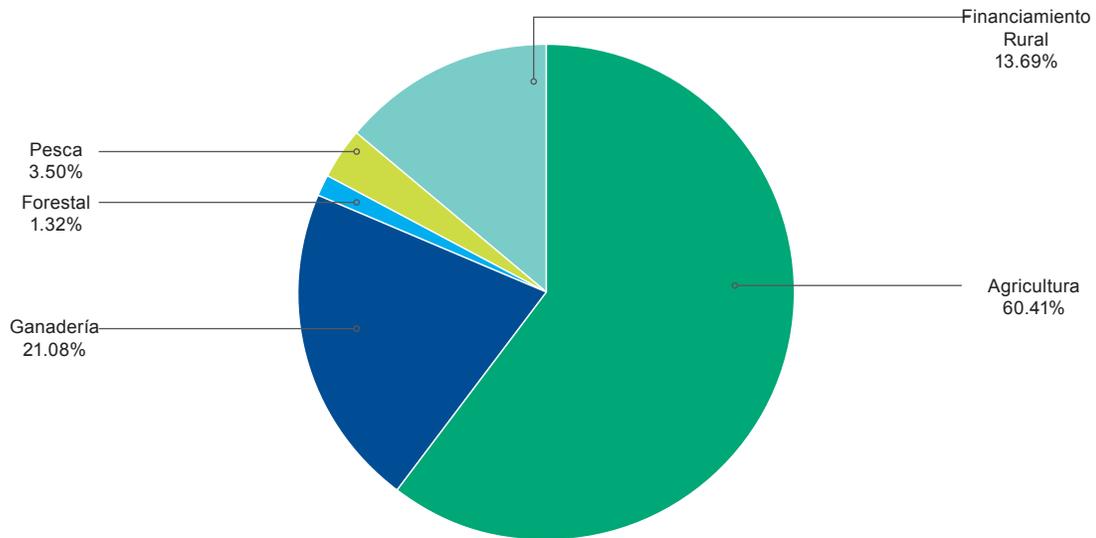
Flujo total de financiamiento 2015

Millones de pesos		
Conceptos	2015	
	Pesos	%
Totales	\$174.929,9	100%
Ramas de inversión		
Agricultura	\$105.679,7	60.41%
Ganadería	\$36.868,1	21.08%
Forestal	\$2.313,8	1.32%
Pesca	\$ 6.116,6	3.50%
Financiamiento rural	\$23.951,7	13.69%
Tipo de intermediario		
Banca comercial	\$145.954,7	83.44%
Intermediarios no bancarios	\$23.469,3	13.42%
Banca de desarrollo	\$5.505,9	3.15%

Fuente: FIRA, presentación "Quién es FIRA".

Gráfica 1.6

FIRA Financiamiento por Rama 2015



Fuente: FIRA, presentación "Quién es FIRA".

A través de esta vertiente, FIRA canalizó recursos para la reducción de costos de financiamiento por 167 millones de pesos y para reducción en precio del servicio de garantía por 88.5 millones de pesos, con el propósito de facilitar el acceso al financiamiento. Igualmente, se otorgaron apoyos por 15 millones de pesos para la formación de sujetos de crédito en los segmentos de microempresa, empresa familiar y pequeña empresa con bajos requerimientos de crédito que se dedican a la actividad primaria. Adicionalmente, se otorgaron 33.9 millones de pesos con los que se apoyaron 423 eventos de capacitación, 56 apoyos de consultoría, 3 aperturas de centros de atención, 18 expansiones de estructuras de Intermediarios Financieros que operan con recursos FIRA, entre otros.

1.5.4 Garantía FIRA y administración integral del riesgo

FIRA cuenta con una cultura de administración de riesgos a través del establecimiento de normas y políticas para la identificación de los distintos tipos de contingencias, así como el establecimiento de los procesos de medición, cuantificación, control y exposición de problemas relevantes que puedan afectar el logro de sus objetivos.

1.5.5 Tipos de riesgo

1. Las contingencias asumidas por la Institución para poder llevar a cabo su misión y objetivos consisten en crédito, mercado, liquidez y operativo (incluyendo en este último el legal y el tecnológico).

- El riesgo de crédito se encuentra vinculado a las actividades de otorgamiento de apoyo a los intermediarios financieros, o los acreditados finales cuando se otorgan préstamos garantizados, por lo que se han desarrollado metodologías, límites y constitución de reservas que coadyuvan a la administración del riesgo crediticio.
- El riesgo de mercado se asocia a las operaciones de inversión de la tesorería, a las posiciones denominadas en moneda extranjera y al valor de los activos financieros y derivados que mantiene en tenencia la Institución.
- El riesgo de liquidez se asume al vender los activos financieros de la Institución o al contratar deuda en condiciones inusuales para hacer frente a las obligaciones financieras de la Institución, incluyendo el pago de garantías. Ambos riesgos son administrados a través de metodologías y límites definidos para tal fin.
- El riesgo operativo es asumido en todos los procesos que se llevan a cabo para el funcionamiento de la Institución. Al respecto, FIRA realiza mediciones acerca del monto de los riesgos asumidos en este sentido.

2. Con la Garantía FEGA (Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios) se respalda la recuperación parcial de los créditos que conceden los intermediarios financieros a su clientela elegible y que no hayan sido cubiertos a su vencimiento.

- El servicio de Garantía FEGA es un complemento de las garantías que el intermediario solicita a sus acreditados como respaldo del crédito que se les otorga.
- Son elegibles de este servicio aquellos créditos que cumplan con las condiciones de operación del servicio de fondeo entre FIRA y los intermediarios financieros.
- De acuerdo al nivel de riesgo evaluado y a la contribución del proyecto a financiar en los objetivos estratégicos FIRA

ofrece otras modalidades de Garantía como: Garantía FONAGA, Garantía para Grandes Empresas, Garantía Pago en Firme, Garantía Pago Oportuno y Garantía para Créditos Sindicados.

Así mismo FIRA ofrece a sus acreditados diversos instrumentos que permitirán mitigar el riesgo inherente a la operación de sus proyectos y cumplir con sus compromisos de pago.

1.5.6 Oportunidades FIRA

Como banca de segundo piso, FIRA cuenta con productos y servicios para que los intermediarios financieros y los productores puedan iniciar la estructuración de su negocio, a través del financiamiento para la operación, crecimiento y seguimiento que les asegure el éxito de la unidad productiva.

Es de suma importancia que el sector pesquero tome partida de los apoyos que ofrece FIRA, ya que las principales barreras para acceder a un financiamiento por medio de algún intermediario financiero han sido por la falta de organización de los productores, así como por la poca formalidad que han demostrado las organizaciones y/o asociaciones en este sector.

Por otra parte, es importante sumar a lo anterior el riesgo inherente de la actividad que depende en gran medida de factores climatológicos o naturales, pero a su vez, a la falta de conciencia de los productores pesqueros, en relación al mal uso y explotación de los recursos naturales. Cumpliendo con lo que les corresponde a los productores, el riesgo de los intermediarios a efectuar operaciones de crédito disminuiría y el resto se cubriría con los fondos de garantía que FIRA ofrece a sus acreditados.

Así como se ha transformado el campo mexicano realizando agricultura por contrato, coberturas de precios y otros mecanismos, el sector de la pesca se vería beneficiado de la misma manera al acceder a los apoyos que otorga FIRA, en relación a estructuración de figuras jurídicas respaldadas tanto por los productores en sí, como por la industria que requiere los productos, y por los intermediarios comerciales que a través de la capacitación adecuada sabrían cómo sacar el mejor provecho a un financiamiento y la transferencia de tecnología para articular redes de valor de cada producto marino, lo que fortalecería al sector.

No es fácil lograr lo antes mencionado, sin embargo, es necesario iniciar cuanto antes este tipo de organizaciones de la mano con prácticas de sustentabilidad en la pesca, ya que se puede llegar a ser más eficiente en la actividad y generar productos de mayor valor y calidad, en tanto que eso generará mayor estabilidad en los ingresos de miles de familias e incrementará los empleos más rentables.

1.6 Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero



Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND) es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que desarrolla al medio rural a través de financiamiento a tasas de un dígito.

La FND realiza operaciones de crédito en primer piso —entrega de recursos a beneficiarios directos— y segundo piso —entrega de recursos a través de intermediarios financieros rurales— para atender cualquier actividad económica que se realice en comunidades rurales con población menor a 50 mil habitantes, cumpliendo así su objetivo como banca de desarrollo en la mejora de la calidad de vida de sus usuarios.

Financiera Nacional de Desarrollo en sus reglas de operación cuenta con programas de crédito y con programas de apoyo para pequeños y grandes productores, así como para asociaciones de pescadores y empresas que se encuentran dentro de la cadena de valor de la pesca.

Con referencia a los programas de crédito, cuenta con líneas para habilitación o avío, capital de trabajo, créditos refaccionarios y crédito simple; dependiendo siempre del destino del crédito el plazo se determina por los flujos de la actividad, y la garantía va a depender del monto, el tipo de propiedad en caso de refaccionario para infraestructura y el plazo.

La Financiera Nacional de Desarrollo contempla una política de fomento que busca:

- La integración económica.
- La producción de alimentos.
- La comercialización.
- La atención a poblaciones indígenas y productores en condiciones de marginación.
- La innovación tecnológica y el uso de tecnologías alternativas.
- El desarrollo de la infraestructura.
- El desarrollo de las zonas forestales.
- La diversificación de la economía rural.

La política de crédito impulsada por Financiera Nacional de Desarrollo se refuerza con los lineamientos del:

Programa Nacional de Desarrollo, el cual busca combatir la pobreza y la desigualdad e impulsar el crecimiento económico, mediante la democratización del acceso al financiamiento, el impulso a las pequeñas y medianas empresas y el desarrollo de infraestructura.

Pronafide, busca impulsar un mayor otorgamiento de crédito con énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo, además de promover esquemas que permitan mayor inclusión financiera de la población que enfrenta limitantes para acceder al crédito.

Programa Sectorial, el cual busca elevar la productividad con modelos de asociatividad que le den escala productiva al minifundio y permitan integrarlo a la cadena productiva.

Figura 1.4

Política de la FND



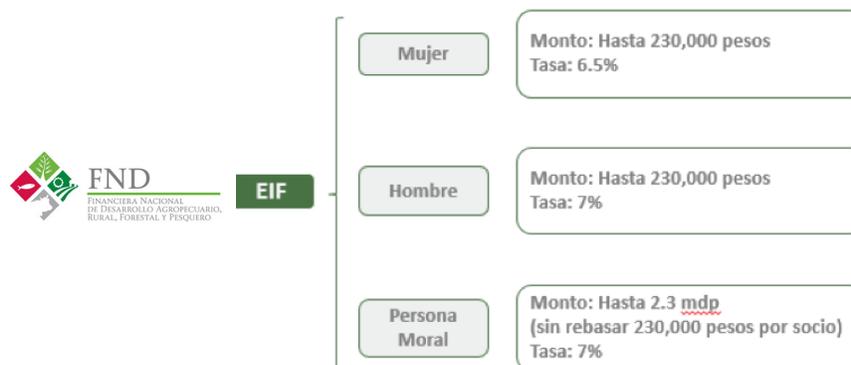
Fuente: Fuente: FND, presentación "Productos de Crédito para la Pesca y Acuicultura".

1.6.1 Programa de Financiamiento para Pequeños Productores

El Programa consiste en fortalecer la economía de los pequeños productores rurales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural, a través de empresas de intermediación financiera que otorguen crédito a pequeños productores con necesidades de financiamiento para llevar a cabo proyectos productivos.

Figura 1.5

Programa de financiamiento para pequeños productores



Fuente: FND, presentación "Productos de crédito para la Pesca y Acuicultura".

1.6.2 Programa de Reducción de Costos de Acceso al Crédito

El propósito de este programa es reducir los costos de acceso al crédito y potenciar la colocación, así como apoyar nuevos proyectos que permitan reactivar la actividad económica de zonas afectadas por eventos naturales, climatológicos, sanitarios, y contingencias de mercado que afecten el ingreso de los acreditados.

Los apoyos que otorga son:

- Disminución de tasa de interés. Apoyo para disminuir el costo de financiamiento mediante la bonificación equivalente a puntos porcentuales en la tasa de interés de los créditos que se contraten con la Financiera, conforme a lo establecido en la política de tasas de la Institución.
- Verificación de datos en el Registro Público. Apoyo para el pago de la consulta de datos ante el Registro Público de la Propiedad; el monto máximo del apoyo es hasta por 1,100 pesos por consulta.
- Consulta a las sociedades de información crediticia. Apoyo a los acreditados de las entidades dispersoras acreditadas de la Financiera; el monto máximo del apoyo es hasta por 250 pesos por consulta y un límite mensual de 6,500 pesos.
- Trámites legales y administrativos. Apoyo para el pago de honorarios profesionales para cubrir los requerimientos legales, jurídicos y normativos, solicitados para la contratación de un crédito; el monto máximo del apoyo es hasta por 35,000 pesos.
- Elaboración de estados financieros dictaminados. Apoyo para pago de honorarios profesionales para presentar los estados financieros dictaminados requeridos por la Financiera; el monto máximo del apoyo es hasta por 40,000 pesos.
- Reactivación de la capacidad productiva. Apoyo destinado a nuevos proyectos que permitan reactivar la actividad económica de la zona afectada por eventos naturales, climatológicos, sanitarios y contingencias de mercado que afecten el ingreso de los acreditados de la Financiera; el monto máximo del apoyo es hasta por 3,000,000 de pesos.

1.6.3 Productos y servicios

La Financiera cuenta con diferentes instrumentos y herramientas financieras que apoyan a los productores de actividades primarias. A continuación se describe cada uno de ellos:

Productos y líneas de crédito:

- Crédito de habilitación o avío
- Crédito refaccionario
- Crédito simple
- Crédito en cuenta corriente
- Líneas de crédito simple
- Líneas de crédito en cuenta corriente

1.6.4 Apoyos de la FND

En 2015 la FND colocó créditos por el orden de 30.5 millones de pesos, siendo la agencia del Noroeste la que más contribuyó con 77.21% del total. En cuanto a los programas de apoyo que opera la FND tienen como fin principal fortalecer a grupos de productores en cuestión de administración, organización, equipamiento para operación de recursos financieros y de capacitación, entre otros.

Figura 1.6

Programas de apoyo



Adicionalmente, la Financiera ofrece servicios de capacitación y asesoría a empresas rurales para mejorar el uso de sus recursos crediticios, para constituirse como Intermediarios Financieros Rurales y en general, para todos los productores interesados en las distintas actividades vinculadas con el medio rural. El propósito es facilitar el acceso, mejorar el uso y aprovechamiento del crédito que la Financiera ofrece, y que va dirigido a productores, empresas rurales (ER) y empresas de intermediación financiera (EIF) en el medio rural, así como al personal de las ER y EIF, dependiendo del apoyo.

1.6.5 Otros servicios

- a) Integración de expedientes para la solicitud de crédito.** Apoyo para la integración de la documentación que conforma el expediente de una solicitud de financiamiento con la Financiera; el monto máximo del apoyo es hasta por 30,000 pesos.
- b) Capacitación o consultoría para el diseño y profesionalización de los grupos de productores, ER y EIF.** Apoyo para brindar capacitación o consultoría durante el diseño, incubación o fortalecimiento de las empresas; el monto máximo del apoyo es hasta por 60,000 pesos.
- c) Equipamiento de ER y EIF.** Apoyo para la compra e instalación de equipo y mobiliario de oficina nuevo, para la operación administrativa; el monto máximo del apoyo es hasta por 400,000 pesos.
- d) Establecimiento de sucursales o corresponsalías para las EIF.** Apoyo para el establecimiento de nuevas sucursales o corresponsalías; el monto máximo del apoyo es hasta por 600,000 pesos.
- e) Evaluación de EIF.** Apoyo para la aplicación de la herramienta de evaluación o el instrumento de seguimiento; el monto máximo del apoyo es hasta por 30,000 pesos.
- f) Calificación de EIF.** Apoyo para calificar financieramente a las EIF; el monto máximo del apoyo es hasta por 200,000 pesos.

g) Contratación de una nueva línea de crédito de las EIF con la Financiera. Apoyo para incrementar el capital de las EIF para acceder a una nueva línea de crédito; el monto máximo del apoyo es hasta por 2,500,000 pesos.

h) Fortalecimiento para atención a pequeños productores de las EIF acreditadas. Apoyo para fortalecer a las EIF que coloquen financiamiento en el Programa de Pequeños Productores; el monto máximo del apoyo es hasta por 5,000,000 pesos.

i) Cursos y talleres de capacitación y diplomados en áreas administrativas, técnicas y financieras. Apoyo para la capacitación del personal que atiende a productores y así mejorar la calidad de atención y servicios de la Financiera; el monto máximo del apoyo es hasta por 80,000 pesos.

1.6.6 Oportunidades en la FND

Financiera Nacional de Desarrollo es una de las opciones más atractivas para el financiamiento del sector pesquero, sus programas tanto de crédito como de apoyos cubren necesidades que están latentes en esta actividad, derivado de la poca operación de créditos por parte de la banca privada. Es necesario, aunado a un financiamiento, un apoyo para los productores sobre cómo utilizar de la mejor manera las líneas de crédito de las que puedan ser sujetos.

Así mismo los fondos de garantías complementan a las de los productores, la natural en caso de créditos refaccionarios y líquidos, hipotecarios o prendarios en caso de habilitación, avíos o capitales de trabajo que vendrían a reforzar la actividad del sector.

Cabe destacar que, a diferencia de otras instituciones de financiamiento, la Financiera Nacional de Desarrollo es la que menor tasa de interés cobra por una línea de crédito y quienes se ven mejor beneficiados son los pequeños productores cuyas necesidades de financiamiento anual no superan los 230,000 pesos. También, en caso de conformar algún esquema de financiamiento en el que figure un dispersor de crédito, para éste último la tasa de interés puede llegar hasta 4% anual, lo que deja una oportunidad de negocio para las organizaciones pesqueras.

1.7 Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)



El Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) es un agente especializado del Gobierno Federal creado para promover la inversión en el sector rural y agroindustrial del país, al proporcionar servicios especializados en banca de inversión y capital privado con conocimiento sectorial.

Para cumplir con su mandato FOCIR lleva a cabo las siguientes funciones:

- a) Es inversionista minoritario en Fondos de capital, por cuenta y orden del Gobierno Federal, para traer inversión privada al sector rural y agroindustrial.
- b) Constituye o certifica la constitución de fondos de capital para inversión en el sector.
- c) Opera fondos de capital.
- d) Opera programas de financiamiento integral a largo plazo.

FOCIR, a través del esquema de inversión que promueve, ha canalizado recursos que ascienden a más de mil millones de pesos que benefician a más de 60 mil productores en el sector agroindustrial; ha impulsado la creación de Fondos de capital cuyas características fundamentales son una participación mayoritaria del sector privado en la inversión, la facilidad para replicarlos y adaptarlos tanto a las diferentes características de las regiones del país, como a la diversidad de empresas y actividades que integran la agroindustria. Este modelo ha sido denominado Fondo de Inversión de Capital en Agronegocios (FICA).

FOCIR ha desarrollado e invierte actualmente en cuatro fondos de capital privado:

- **Fondo de Inversión de Capital en Agronegocios (FICA)**, con un capital comprometido de 900 millones de pesos.
- **FICA Sureste**, con un compromiso de 500 millones de pesos.
- **FICA Activa**, con un compromiso de 300 millones de pesos.
- **FICA Logistics**, con un objetivo inicial de 1,000 millones de pesos.

1.7.1 Administración de fondos de inversión

FOCIR puede fungir como empresa administradora de fondos de inversión de capital, para lo cual cuenta con más de 20 años de experiencia sectorial y de operación de instrumentos de capital de riesgo.

Además, la entidad dispone de una gama completa de servicios financieros y asesoramiento de inversiones, lo que le permite ofrecer a sus clientes soluciones integrales y retornos de inversión de acuerdo con sus necesidades y objetivos. De esta forma, FOCIR promueve la creación de valor en las empresas apoyadas con los fondos que administra.

Dentro de la gama de servicios que ofrece FOCIR, destacan los siguientes:

- Análisis de planes de negocio.
- Evaluación de proyectos de inversión.
- Elaboración de proyecciones financieras.
- Revisión legal y contable de empresas (Due Diligence).
- Estructuración de inversiones.
- Valuación de empresas y activos.
- Ingeniería financiera.
- Negociación.
- Formalización de proyectos.

1.7.2 Aportación de recursos

Una de las principales funciones del FOCIR es actuar como inversionista institucional en fondos de inversión de capital, con el fin de impulsar proyectos productivos que favorezcan el desarrollo del sector rural y agroindustrial del país.

Para ello, FOCIR aporta recursos financieros a empresas a través de fondos de inversiones de capital, con base en las Reglas de Operación del Programa de Capital de Riesgo de la entidad. Estas aportaciones de capital se hacen en forma temporal y minoritaria, esperando obtener una rentabilidad objetivo.

Para que FOCIR invierta en un fondo de inversión de capital, éste deberá:

- Estar enfocado a proyectos que se relacionen con las actividades de acopio, conservación, comercialización o transformación de productos en el sector rural y agroindustrial, que cumplan con la normatividad correspondiente, y que tengan viabilidad técnica, económica y financiera.

- Contar con operadores con experiencia en la administración de fondos de inversión de capital y una trayectoria de negocios que respalde las posibilidades de éxito de los proyectos en su portafolio.
- Conformar una estructura de toma de decisiones con el gobierno corporativo adecuado, para cumplir con sus políticas de inversión conforme lo establecido en las reglas de operación.

Para que FOCIR participe como inversionista institucional en fondos de inversión de capital se ha desarrollado la figura de Fondo de Inversión de Capital en Agronegocios (FICA), como un vehículo de inversión en donde se combinan los recursos que aportan los inversionistas privados con los recursos públicos que aporta FOCIR, y que cuentan con el incentivo de transparencia fiscal, en los términos establecidos por los artículos 192 y 193 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Actualmente se cuenta con ocho FICAS:

- Uno enfocado al desarrollo de proyectos de empresas pequeñas y medianas (**FICA AgroPyME**).
- Otro especializado en proyectos de agricultura protegida (**FICA Activa**).
- Dos dirigidos al desarrollo de proyectos en la región sureste del país (**FICA Sureste y FICA Sureste 2**).
- Uno orientado al desarrollo de infraestructura y plataformas logísticas (**FICA Logistics**).
- Tres más cuya función es apoyar todo tipo de proyectos viables y rentables en el sector rural y agroindustrial del país (**FICA, FICA 2 y FICA 3**).

En cada fondo FOCIR participa hasta con el 35% de los recursos de capital, el resto es aportado por los propios inversionistas privados u otros inversionistas institucionales. A su vez, los FICA invierten en empresas del sector rural y agroindustrial, que necesitan financiamiento para crecer y consolidarse, a través de inversiones de capital, normalmente en plazos que van de 5 a 10 años.

Figura 1.7

Modelo de inversión del FICA



Fuente: FOCIR <http://www.gob.mx/focir>

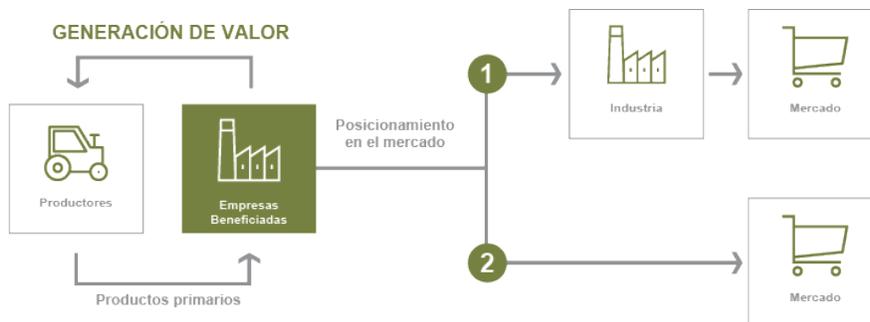
De esta forma, los FICA se convierten en socios temporales de empresas rurales y agroindustriales para el desarrollo de nuevos proyectos, incluyendo procesos de ampliación, modernización y diversificación de cadenas de valor, que eleven la productividad y competitividad del sector. Se tiene como objetivo que las inversiones a realizar generen una Tasa Interna de Retorno (TIR) de al menos 15%.

Si bien no hay un monto mínimo o máximo de inversión, se busca apoyar proyectos cuyo requerimiento total de capital sea de entre 15 y 300 millones de pesos, de los cuales la aportación de FOCIR puede ser de hasta 35%.

Además de la aportación de recursos financieros, FOCIR ocupa una posición como socio activo dentro de las empresas, con presencia en el consejo de administración para la toma de decisiones estratégicas del negocio. Ello permite aportar la experiencia y el conocimiento con que cuenta la institución para la expansión de redes de negocios y la implementación y fortalecimiento de las mejores prácticas de gobierno corporativo.

Figura 1.8

Cadena de Valor



Fuente: FOCIR <http://www.gob.mx/focir>

Los FICA también están alineados a las mejores prácticas de gobierno corporativo y cuentan con un Comité Técnico que constituye su órgano de decisión, conformado en su mayoría por consejeros independientes. En cada FICA, FOCIR actúa como empresa administradora.

De esta manera, FOCIR tiene un doble papel: como inversionista institucional (que aporta hasta el 35% del capital del FICA) y como empresa administradora del fondo (cuyo servicio se cubre con una cuota de administración). A su vez, el inversionista privado también tiene normalmente un doble papel: como inversionista aportante de recursos (para cubrir el capital restante) y como inversionista-operador del proyecto.

Con este modelo de inversión FOCIR busca invertir en proyectos de largo plazo, incentivando la generación de valor en el sector rural y agroindustrial, y apoyando el posicionamiento de mercado dentro de la cadena de valor de empresas innovadoras y de alto impacto social.

1.7.3 Apoyos FOCIR

1.7.3.1 Programa de Productividad y Competitividad Agroalimentaria

Este Programa tiene como fin impulsar la productividad y competitividad en el sector agroalimentario, mediante incentivos para la inversión en el desarrollo de capital físico, humano y tecnológico, y contribuir a que las unidades económicas en el Sector agroalimentario inviertan en desarrollo de capital físico, humano y tecnológico, a través de incentivos al financiamiento, capitalización, valor agregado, administración de riesgos de mercado, desarrollo de capacidades, investigación y desarrollo tecnológico.

Tabla 1.6

Incentivos a la inversión

Concepto	Montos máximos
Infraestructura y equipamiento de Proyectos Integrales de Alto Impacto	Hasta el 35% de la inversión total, sin rebasar \$20 MDP por proyecto.
Infraestructura y equipamiento para acopio de alimentos.	Hasta el 50% de la Inversión, por Banco de Alimentos, sin rebasar \$12 MDP por proyecto.

Fuente: FOCIR <http://www.gob.mx/focir>

1.7.3.2 Sistema Nacional de Agroparques

El objetivo específico del componente es: Incentivar la inversión para la generación de agroparques. A continuación se describen los conceptos.

Tabla 1.7

Incentivos a la generación de agroparques

Concepto	Montos máximos
Estudios de diseño para infraestructuras agro- logística	Hasta el 100% del costo del estudio, sin rebasar \$20'000,000.00 (veinte millones de pesos 00/100 M.N.)
Proyecto ejecutivo	Hasta el 70% del costo del proyecto ejecutivo, sin rebasar \$5'000,000.00 (cinco millones de pesos 00/100 M.N.), por Agroparque. Hasta el 50% de la inversión total por Agroparque, sin rebasar \$100'000,000.00 (cien millones de pesos 00/100 M.N.).
Urbanización e infraestructura básica para Agroparques	Para la población objetivo cuyo proyecto se ubique en Michoacán o en alguno de los que corresponden a la Estrategia Nacional para el Desarrollo del Sur-Sureste, el porcentaje y monto máximo serán hasta del 70% de la inversión total por Agroparque, sin rebasar \$100'000,000.00 (cien millones de pesos 00/100 M. N.).

Concepto	Montos máximos
Infraestructura y equipamiento para Centros de Transformación Rural (CTR)	Hasta el 50% de la inversión total por CTR, sin rebasar \$20'000,000.00 (veinte millones de pesos 00/100 M.N.) por proyecto. Para la población objetivo cuyo proyecto se ubique en Michoacán o en alguno de los que corresponden a la Estrategia Nacional para el Desarrollo del Sur-Sureste, el porcentaje y monto máximo serán hasta del 70% de la inversión total por CTR, sin rebasar \$20'000,000.00 (veinte millones de pesos 00/100 M. N.) por proyecto.
Infraestructura y equipamiento para las agroindustrias instaladas o por instalarse en un Agroparque.	Hasta el 50% de la inversión total por Agroindustria, sin rebasar \$10'000,000.00 (diez millones de pesos 00/100 M.N.). Para la población objetivo cuyo proyecto se ubique en Michoacán o en alguno de los que corresponden a la Estrategia Nacional para el Desarrollo del Sur-Sureste, el porcentaje del incentivo será hasta del 70% de la inversión total por agroindustria, sin rebasar \$10'000,000.00 (diez millones de pesos 00/100 M.N.).

Fuente: FOCIR <http://www.gob.mx/focir>

1.7.3.3 Oportunidades en el FOCIR

Si bien el FOCIR ha tenido mucho impacto referente a la capitalización en la actividad agrícola, según sus reglas de operación la actividad pesquera entra dentro de las actividades a las cuales puede apoyar, ya sea por medio de los fideicomisos para la obtención de recursos para acelerar a las empresas, como para los apoyos que administra provenientes de SAGARPA.

Para esto, es necesario cumplir cabalmente con cada uno de los requisitos antes mencionados, ya que como se vio anteriormente el FOCIR se encarga de inyectar recursos tanto de la institución como de inversionistas privados, lo que resulta una muy buena fuente de financiamiento para empresas que requieran de estos recursos para poder crecer.

Es importante mencionar que la participación del FOCIR en la inversión va a depender de la rentabilidad de la empresa, así como del plan de negocios que se presente, ya que según su funcionamiento el FOCIR forma parte del consejo de la empresa (es necesaria la creación de una Sociedad Anónima de Promoción a la Inversión, o SAPI) cuya figura tiene participación en cada una de las decisiones que se tomen. A través de esta inversión, el FOCIR acompaña a la empresa y apoya en caso de requerirlo con cuestiones administrativas y operacionales.

Si bien para el sector de la pesca es una oportunidad, sólo podrán acceder empresas consolidadas y que apliquen un valor agregado a los productos del mar, ya que esto mitiga en gran medida el riesgo que está presente en el sector.

2. FONDOS PRIVADOS

En los últimos años la industria de capital privado ha crecido significativamente alcanzando más de 32.4 mil millones de dólares⁶ en compromisos de capital y más de 150 administradores de un grupo diverso de sectores y estrategias.

México vive un momento próspero en lo que respecta a las inversiones de capital privado. La estabilidad económica, la solidez de los sectores industriales y de manufactura, las reformas logradas por el gobierno y la participación activa de los fondos de pensiones, hicieron del 2014 un año record en el número de fondos creados, los compromisos de capital logrado y el capital invertido.

El capital privado requiere de garantías y de minimización del riesgo, por lo cual un papel importante en este proceso es la participación del Gobierno mexicano apoyando a la industria a través de la aportación de fondos de garantía o capital semilla. Los bancos de desarrollo mexicano como Nacional Financiera, FOCIR y Bancomext, entre otros inversionistas institucionales, han invertido a través del Fondo de Fondos en más de 67 fondos con 11 de ellos. Además, el Instituto Nacional de Emprendimiento (INADEM) ha sido un actor clave promoviendo el ecosistema e invirtiendo en más de 37 nuevos fondos durante 2013 y 2014.

2.1 Historial de fondos privados

Es importante ubicar la historia de los fondos privados en México, como podemos observar en la Tabla 1.7, en **1986** inician las primeras operaciones de Sociedades de Inversión de Capital Privado.

En **1993** Nacional Financiera, por parte del Gobierno mexicano, lanza la North American Environmental Fund, el primer fondo de Capital en América Latina.

⁶ AMEXCAP (2015). Panorama de la Industria de Capital Privado y Emprendedor de México . 10/12/2016, de AMEXCAP. Sitio web: <https://amexcap.com/contenido/overview-of-the-venture-capital-industry-in-mexico-october-2016>

Durante **1996-2003** la banca de desarrollo en México invierte en más de 15 fondos de capital privado.

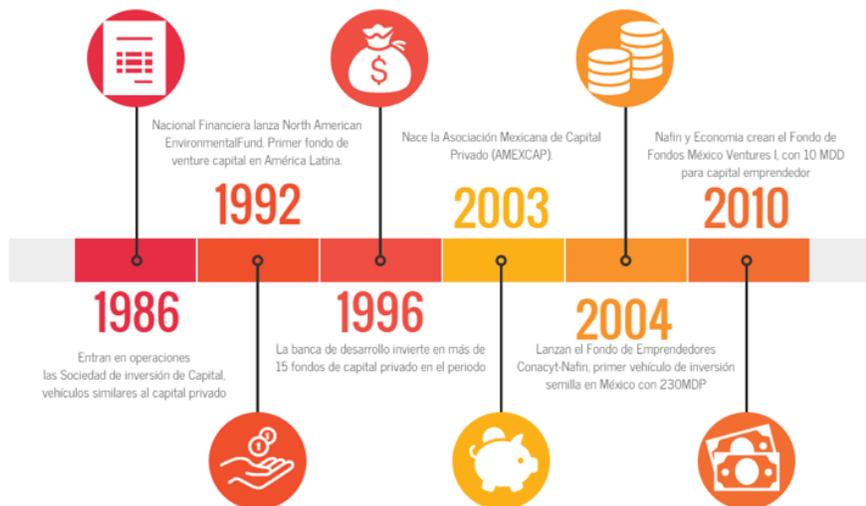
En el **2003** nace la Asociación Mexicana de Capital Privado en México (AMECAP).

En **2004** se lanzan los Fondos de Emprendedores Conacyt-Nafin como primer vehículo de inversión semilla en México con un inicio de 230 millones de pesos.

2010 Nafin y la Secretaría de Economía crean el fondo de Fondos México Ventures I, con 10 millones de dólares para capital emprendedor.

Figura 2.1

Historia de los fondos privados en México



Fuente: Revista expansión, 01 de septiembre 2016.

2.2 Definición de fondos de capital privado

El Capital Privado (*Private Equity Funds*, en inglés) es dinero aportado por inversionistas institucionales o inversionistas profesionales, que se agrupan y se enfocan en transacciones con acciones o activos que no se ofertan públicamente en una bolsa de valores y que a menudo involucran una inversión de capital o la adquisición de una compañía.

2.3 Definición de Fondos de capital emprendedor

El capital emprendedor (*Venture Capital*, en inglés) representa capital de “riesgo” para negocios de nueva creación o en etapa de maduración. Principalmente están enfocados a financiar compañías con un alto potencial de crecimiento, con el interés de recuperar la inversión a través de la colocación de acciones en bolsa o la potencial venta de la compañía.

2.3.1 Diferentes fondos de capital

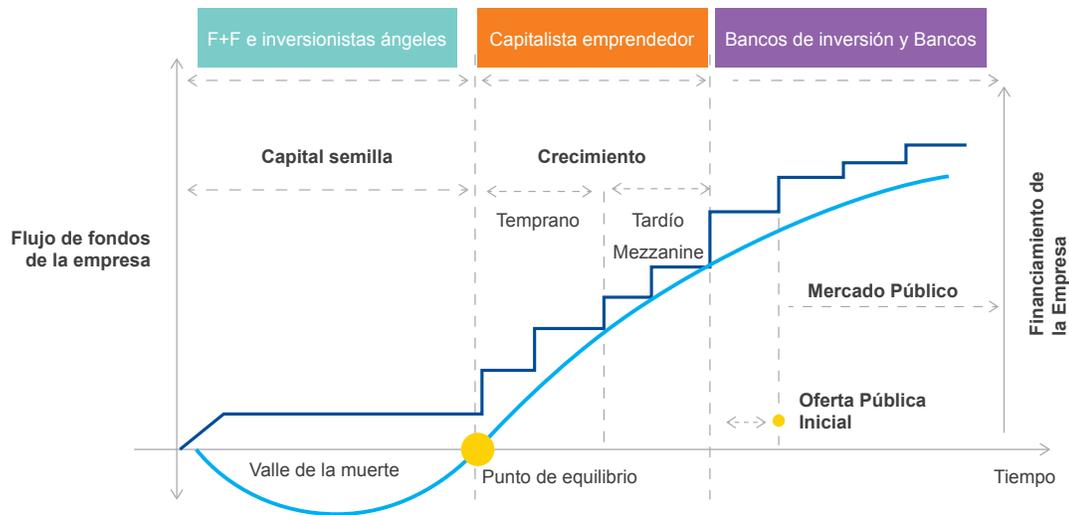
Los diferentes fondos de capital dependen de la etapa en la cual se encuentra la empresa, en una etapa temprana se financian mediante fondos ángeles inversionistas que ayudan a la investigación y desarrollo del modelo de negocio.

Posteriormente cuando la empresa inicia operaciones se financia mediante fondos de capital semilla. Cuando se encuentra la empresa en edad temprana se financia con fondos emprendedores.

Una vez que la empresa está en etapa de crecimiento o consolidación requiere fondos de capital privado o bancos de inversión.

Figura 2.2

Flujo de fondos



Etapa	I&D	Inicio	Etapa temprana	Crecimiento	Consolidación
Tiempo de operación	(-1.5 a 0 años)	(0 - 1.5 años)	(1.5 - 3 años)	(3 - 5 años)	Arriba de 5 años
Capital requerido pesos	\$50 mil - 1.5 mdp Capital ángel	\$1.5 - \$5 mdp Capital semilla	\$5 - \$50 mdp Cap. de desarrollo	\$50 - \$200 mdp Cap. de expansión	\$200 - \$500 mdp Cap. consolidación

Fuente: Financing Life Cycle (adaptado de Fitzpatrick 1991)

2.4 Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP)



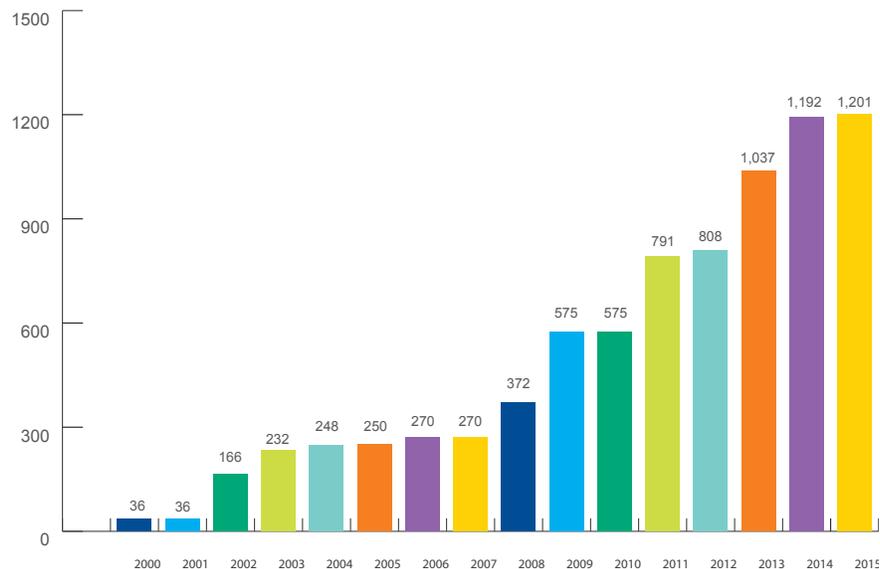
La Asociación Mexicana de Capital Privado, A. C. (AMEXCAP) es una organización fundada en 2003 sin fines de lucro, cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria de capital privado y capital emprendedor en México. Actualmente representa a 90 firmas de capital emprendedor, capital privado, bienes raíces, infraestructura y energía. Los fondos asociados a la AMEXCAP en conjunto han logrado recursos acumulados por más de 24,500 millones de dólares durante los últimos 14 años. Estas firmas invierten en un amplio espectro de sectores tales como: productos de consumo, energía, tecnología, salud, transporte, servicios financieros, medios, telecomunicaciones, bienes raíces e infraestructura.

2.4.1 Panorama del capital emprendedor en México

Los fondos de capital emprendedor en México acumularon capital y se comprometieron con empresas y proyectos por más de 1.19 mil millones de dólares, gracias a la gestión de los 58 administradores de fondos. La tasa de crecimiento anual compuesta durante el periodo de 2000 a 2015 fue del 16.65%.

Gráfica 2.1

Capital emprendedor comprometido acumulado
2000-2015 miles de dólares



Fuente: Amexcap, Panorama de la Industria de Capital Emprendedor en México 2015.

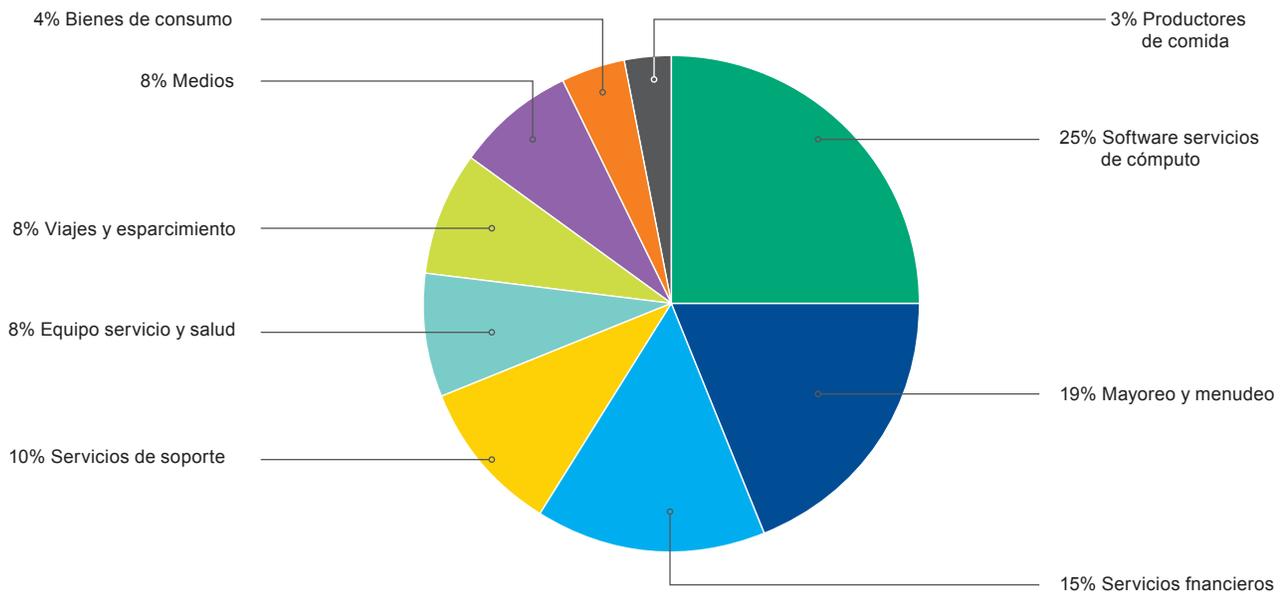
En 2010 las inversiones de capital semilla representaron sólo el 38% de todas las transacciones, a diferencia del 2011 que representaron el 67%. En el 2012 la tendencia continuó representando el 78% de todas las transacciones. Para el 2013 las inversiones de capital semilla aumentaron a 84%. En 2014 presentaron una baja: 69%.

2.4.1.1 Sectores del capital emprendedor

Es importante tener una visión de los sectores donde los fondos invierten, como podemos observar en la gráfica 2.1. En primer lugar, están con 25% software y servicios de computo; en segundo lugar, con 19% el comercio de mayoreo y menudeo; en tercer lugar con 15% están los servicios financieros, y en cuarto lugar con 10% los servicios de soporte. En quinto lugar están equipos y servicios de cuidado de la salud. En sexto lugar viajes y esparcimiento y medios. En séptimo lugar están medios con 8%, en octavo lugar los bienes de consumo con 4% y en noveno los productores de comida con 3%.

Gráfica 2.2

Inversiones de capital emprendedor por sector



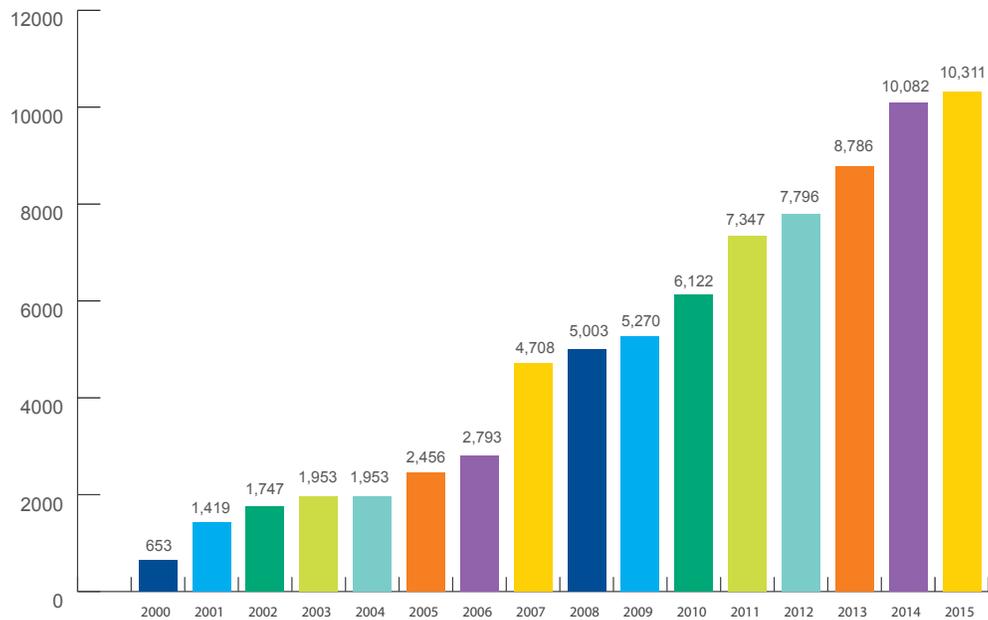
Fuente: Amexcap, "Panorama de la Industria de Capital Emprendedor en México 2015".

2.4.2 Panorama del capital privado en México

De acuerdo con información de reportes de Amexcap, los fondos de capital privado en México del 2000 al 2015 han comprometido capitales por más de 10,311 millones de dólares, gestionados por 41 administradores. La tasa de crecimiento anual compuesta durante los últimos 15 años ha sido de 20.2%.

Gráfica 2.3

Capital privado acumulado 2000-2015 miles de dólares

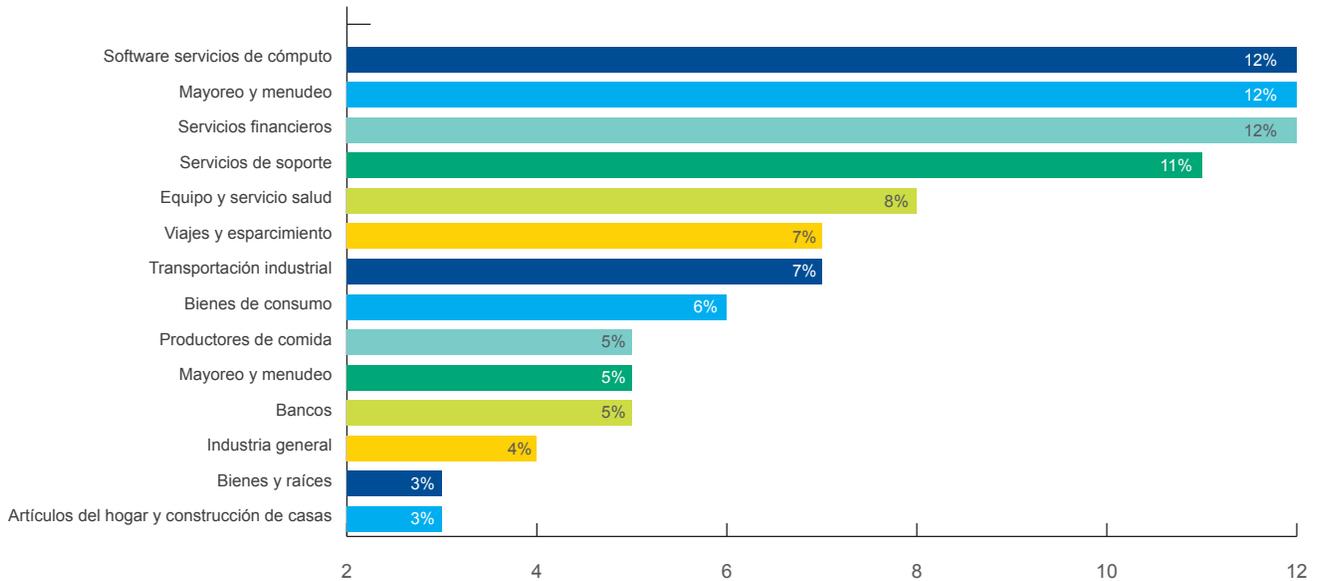


Fuente: Amexcap, "Panorama de la Industria de Capital Emprendedor en México 2015".

El capital privado en México invierte principalmente en sectores como equipos y servicios de cuidado de la salud con un 12%; en segundo lugar, servicios financieros 12%; en tercer lugar, viajes y esparcimiento con 12%. En cuarto lugar, con un 11% están a los servicios de soporte; en quinto lugar con 8% equipo y servicio de salud; en sexto lugar con 7% viajes y esparcimiento; en séptimo, con 7% transportación industrial; en octavo lugar con 6% bienes de consumo; en noveno lugar con 5% productores de comida; en décimo lugar con 5% bancos; en décimo primer lugar con 5% comercio de mayoreo y menudeo; en décimo segundo con 4% industria general; en décimo tercer lugar con 3% bienes raíces y por último, en décimo cuarto, con 3% artículos del hogar y construcción de casas.

Gráfica 2.4

Inversores de capital privado por sector (2000-2015)



Fuente: Amexcap, Panorama de la Industria de Capital Emprendedor en México 2015.

2.4.3 Beneficios de financiarse con capital emprendedor

De acuerdo con el despacho Ernest & Young⁷, el financiamiento con capital emprendedor tiene varias ventajas, entre las que destaca que invertir dinero de este tipo de fondos puede retrasar o acelerar el éxito y crecimiento de la empresa. La experiencia y el dinero que ofrecen los fondos son muy útiles para cualquier tipo de negocio. Este tipo de fondos ofrecen asesoría oportuna y minimizan los errores; los inversionistas tipo ángeles tienen contactos que ayudan al negocio a crecer. La asesoría en momentos clave durante el crecimiento es fundamental. Estos fondos no esperan una devolución inmediata de su dinero, sino permiten el uso del dinero para hacer más valiosa la compañía.

⁷ Ernest & Young (2010). Fondos de Capital Privado y Capital Emprendedor, una fuente alterna de crecimiento en los Negocios. 10/10/2016, de IMEF. Sitio web: <http://www.imef.org.mx/Descargascomites/Cultura%20financiera/nov2010cultura.pdf>

2.4.4 Beneficios de financiarse con capital privado

Los beneficios de obtener financiamiento de capital privado son:

- a) Aportación de recursos no monetarios: contactos, mejores prácticas, una administración profesional.
- b) Ayuda y asesoría en el fortalecimiento de un plan de negocios enfocado a la principal línea de negocio.
- c) Desarrollo de estrategias de expansión geográfica, mejoras en las ventas e introducción de nuevos productos.
- d) Desarrollo de habilidades para realizar mejoras operativas y contribuir a una mayor generación de ingresos, e impulsar el crecimiento del EBITDA (intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones productivas).
- e) Incremento en la transparencia e implementación del gobierno corporativo.

2.4.5 Aspectos relevantes a considerar para tener acceso a capital emprendedor

Siguiendo las recomendaciones del despacho Ernest & Young⁸ se sugieren a los interesados en tener acceso a capitales emprendedores los siguientes aspectos:

- a) Preparar un plan de negocios de forma consistente y adecuada.
- b) Contar con un marco legal adecuado, que ofrezca seguridad a los inversionistas.
- c) Tener muy claro el valor cuantitativo de la compañía, así como sus productos, servicios y capital intelectual.

d) Definir claramente si el destino de los recursos será para expansión, capitalización, investigación, u otro tipo de proyectos.

e) Establecer una buena comunicación con los gobiernos estatales y Federal para estar al tanto de los programas de apoyo e incentivos que se tienen para las pequeñas y medianas empresas.

f) Diseñar una clara estrategia de salida de los posibles inversionistas ángeles.

2.4.6 Aspectos relevantes a considerar para tener acceso al capital privado

Las recomendaciones para tener acceso al capital privado son las siguientes:

- a) Tener un plan de negocio.
- b) Identificar los riesgos y contingencias de forma anticipada.
- c) Tener una evaluación inicial del negocio.
- d) Poner en orden la información histórica de la empresa.
- e) Asegurar la congruencia entre las proyecciones y el plan de negocio.
- f) Analizar la información clave del negocio.
- g) Tener apertura a realizar negociaciones.
- h) Estar dispuestos a realizar cambios.
- i) Contar con la asesoría de expertos en este tipo de transacciones.

⁸ Ernest & Young (2010). Fondos de Capital Privado y Capital Emprendedor, una fuente alterna de crecimiento en los Negocios. 10/10/2016, de IMEF. Sitio web: <http://www.imef.org.mx/Descargascomites/Cultura%20financiera/nov2010cultura.pdf>

2.5 Asociación de Capital Privado de Latinoamérica



LAVCA es la Asociación de Capital Privado de Latinoamérica; es una asociación sin fines de lucro dedicada al soporte y crecimiento de los capitales privados en Latinoamérica y el Caribe. Está integrada por 170 firmas privadas desde México hasta Argentina.

Las firmas miembros controlan activos hasta por 60 mil millones de dólares de capital para empresas en crecimiento en Latinoamérica.

2.6 Tendencias del capital privado en Latinoamérica

De acuerdo con el estudio “Tendencias de Capital Privado en Latinoamérica” en los últimos cinco años⁹ las ciudades en donde se analizan los principales centros de captación de capital privado son: San Francisco, California; Ciudad de México y Monterrey, México; Bogotá, Colombia; Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Sao Paulo y Porto Alegre, Brasil; Santiago de Chile, y Buenos Aires, Argentina (ver Gráfica 2.5).

Dichas ciudades generaron en fondos de inversión privada un total de 2,324 millones de dólares del 2011 al 2015. El país con mayor número de fondos fue Brasil con 1,333 millones de dólares, que representan 57.4%. En segundo lugar está México con 356 millones de dólares, que representan 15.3%. En tercero, se encuentra la Pan Región con 347 millones que representa 14.9%. En cuarto lugar está Chile con 119 millones de dólares, que representa 5.10% y en quinto lugar Centroamérica con 87 millones de dólares, que representa 3.70%.

Tabla 2.1

Generación de fondos

País	Millones de dólares	%
Brasil	1,333	57.40%
México	356	15.30%
Central Sur (Subregiones)	347	14.90%
Chile	119	5.10%
Centroamérica	87	3.70%
Colombia	82	3.50%
Total	2,324	100%

Fuente: LAVCA. Venture Capital Latin America Five Year Trends 2016.

⁹LAVCA (2015). Latin America Venture Capital: Five-Year Trends. 10/10/2016, de LAVCA. Sitio web: Latin America Venture Capital: Five-Year Trends.

Gráfica 2.5

Mapa de fondos de inversión de capital privado en Latinoamérica



Fuente: Latin America Venture Capital: Five-Year Trends.

2.6.1 Tendencias de inversión 2011-2015 por sector

Las tendencias de inversión por sector de fondos de inversión privados se pueden entender a partir de la Tabla 2.2, donde el 82.2%, que representan 1,704 millones de dólares, se invierten en tecnologías de información. En segundo lugar, se invierten 84 millones de dólares en servicios financieros, que representan un 4.1%. En tercero, se invierten 61 millones de dólares en salud y ciencia, que representa 2.9%.

En cuarto lugar, se invierten 48 millones de dólares en bienes de consumo e industria del detalle que representa 2.3%.

En el caso de la industria de la pesca, ésta se encuentra agrupada en el sector de Agricultura, Ganadería, Pesca y Agronegocios, donde se ubica en el antepenúltimo lugar, con un total invertido, entre 2011 y 2015, de 19 millones de dólares, que representan el 0.9%.

Tabla 2.2

Inversiones y montos por Sector

Sector	2011-2015 Inversiones por sector						Montos (millones de dólares)	
	2011	2012	2013	2014	2015	Total	% Total	
Agricultura, Ganadería, Pesca, Agronegocios		4	-	4	12	19	0.9%	
Energías Alternativas renovables	2	-	10	12	5	29	1.4%	
Consumo / industria detalle	2	20	7	13	5	48	2.3%	
Educación/ servicios educativos	6	1	3	3	-	13	0.6%	
Servicios financieros	1	24	2	44	14	84	4.1%	
Salud / ciencia	7	8	6	14	26	61	2.9%	
Tecnologías de información	94	317	386	408	499	1,704	82.2%	
Logística y distribución	-	3	-	-	1	4	0.2%	
Manufactura	3	6	-	2	7	18	0.9%	
Entretenimiento y medios	1	-	6	4	14	26	1.2%	
Telecomunicaciones	14	-	1	-	-	15	0.7%	
Otros	13	4	4	22	10	53	2.5%	
Total	143	387	425	526	594	2.074	100%	

Fuente: Latin America Venture Capital, Five-Year Trends.

2.6.2 Oportunidades en fondos de capital privado y capital emprendedor

Los fondos de capital privado son una buena fuente de financiamiento para empresas u organizaciones, principalmente por la disponibilidad de crédito, pero sobre todo por agregar valor a las empresas al poder tener acceso a ejecutivos de negocios con amplia experiencia, así como a contactos de las diferentes industrias.

Sin embargo, de acuerdo a la tendencia mostrada en las inversiones, podemos identificar que gran parte de ellas buscan un alto rendimiento de utilidad por sus recursos, con retornos por encima del 25%.

Estos rendimientos son producidos por empresas bien estructuradas, con modelos de negocio comprobados durante años, que en muchas ocasiones están en una segunda etapa de expansión y requieren socios o inversionistas que los puedan ayudar a alcanzar un mayor y más rápido crecimiento a través de diferentes estrategias de negocios y financieras.

Proyectos de pesca sustentable difícilmente entran en el perfil de los inversionistas de fondos de capital privado; sin embargo, una vez consolidados los proyectos que generen utilidad demostrada a través de su modelo de negocio, podrían utilizar estos fondos como una fuente de financiamiento para expandir su negocio.

En cuanto al capital emprendedor, éstos son fondos que están estructurados para empresas de alto crecimiento, donde la innovación y el uso de tecnologías de la información permiten un cambio disruptivo para la industria donde se desea incursionar.

Para el caso del sector pesquero sustentable, una buena oferta de proyecto podría ser un negocio que pudiera tener objetivos transversales, por ejemplo: dispositivos satelitales de geoposicionamiento que incluyan cámara para certificar la pesca sustentable. Este tipo de ideas podrían ser financiadas mediante Fondos de Capital Emprendedor.

2.7 Banca comercial

El mercado del crédito al sector primario constituye un instrumento en el cual los productores encuentran opciones de financiamiento con condiciones accesibles para unos (medianos y grandes productores), e inaccesibles para otros (pequeños productores).

En la actualidad el sector pesquero en México obtiene financiamiento de varias fuentes, entre ellas: Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND) y la banca comercial. Esta última se fondea con recursos de FIRA y opera con las condiciones de mercado, siendo en ocasiones una barrera para los pescadores ribereños y de mediana altura debido a sus requisitos.

Como cabeza del sistema financiero rural se encuentra el FIRA, una entidad pública de segundo piso perteneciente al Banco de México (Banco Central), integrada por cuatro fideicomisos creados para desarrollar las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras y agroindustriales. Desde su fundación, FIRA ha mantenido las tres políticas básicas siguientes:

- a) Actuar siempre como banco de segundo piso.
- b) Inducir siempre la participación del sector privado.
- c) Apoyar el fomento de la oferta de productos y servicios financieros, así como el desarrollo de mejores sujetos de crédito con fomento tecnológico (apoyo a la demanda).

En tal sentido, canaliza sus recursos a los sectores agroalimentario y rural a través de diversos intermediarios financieros, tales como: bancos, SOFOLES Rurales, Almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje, los cuales pueden apoyarse a su vez en organizaciones auxiliares de Crédito, agentes PROCREA y agentes parafinancieros.¹⁰

A continuación, en la Tabla 2.3 se pueden observar las condiciones que FIRA otorga a la banca comercial o privada al realizar los “descuentos” de recursos para otorgar financiamiento a las actividades primarias o créditos rurales, como les llaman, los cuales son operaciones de crédito aplicados en las localidades menores a 50 mil habitantes.

¹⁰ FINRURAL (2001). Financiamiento Agrícola y Rural en México. 10/10/2016, de Financiera Rural. Sitio web: http://www.alide.org.pe/download/financ_sectorial/revalide_06_01_enero-abril.pdf

Tabla 2.3

Financiamiento en actividades primarias				
Tipo de crédito	Destino	Plazo	Tasa de descuento	Monto
Habilitación o avío	Producción primaria, Agroindustrial, Comercio y Servicios	De 2 a 3 años	Nivel 1: TIIE - 6 Nivel 2: TIIE (avío) TIIE -1.75 (Refaccionario)	Nivel 1: Hasta US \$54.2 Mil Nivel 2: Hasta US \$54.2 mil
Refaccionario		de 15 a 20 Años		
Prendario		hasta 6 meses		

Financiamiento rural					
Tipo de crédito	Destino	Plazo	Tasa de descuento	Monto	
Refaccionario	Actividades en el medio rural diferente a las agropecuarias, forestal o pesqueras.	Hasta 15 años	Años	Libor +	Hasta US \$115.2 mil por socio activo.
Habilitación o avío			Hasta 1 año (6 meses para actividades comerciales)	1	0.63%
		3		2.29%	
		5		2.74%	
6		4.30%			
8	4.30%				

Financiamiento en actividades primarias				
Modalidades	Cobertura	Crédito	Prima (P)	
Básica	40%	Hasta US\$10.17 millones	Coberturas	P
	Del 40% al 50%	Hasta US\$5.1 Millones		40%
Con avales	Del 40% al 50%	US\$5.1 millones	50%	1.00%
Preferente	Del 50% al 63%	US\$510 mil	60%	0.35%
			70%	2.30%
Específica	Los Comités Técnicos de FIRA autorizan a solicitud del Banco para proyectos de fomento e impacto en el desarrollo regional.		80%	3.10%
			90%	4.00%

Fuente: FIRA. <http://www.fira.gob.mx/Nd/FondeoFira.jsp> <http://www.fira.gob.mx/Nd/GarantiaFira.jsp>

A simple vista, trabajar con recursos de FIRA significaría para los productores pequeños una oportunidad; sin embargo, la banca privada opera el financiamiento tal y como si fueran recursos propios del intermediario. Esto afecta en gran medida a los pequeños productores que no cuentan con las garantías (prendarias, hipotecarias o líquidas) que exige el intermediario, lo que resulta una primera barrera. Requisitos adicionales, como estar operando por dos años o más, reciprocidad en la operación (colocación-captación), formalidad jurídica (falta de reconocimiento de las facultades de las sociedades cooperativas para la adquisición de obligaciones crediticias) son otras barreras importantes, pero no limitantes.

Con respecto a la sustentabilidad de la pesca en los litorales mexicanos, aun cuando de manera internacional se busca ser amigable con el medio ambiente, no representa una oportunidad o facilidad para acceder al financiamiento. Esto debido a que la banca privada solamente analiza la actividad en sí y su rentabilidad, actualmente pareciera que el ser sustentable en la actividad minimiza la rentabilidad desde la perspectiva del intermediario.

Como se observa en la Tabla 2.4, la oferta de recursos financieros para el sector de la pesca y acuicultura encuentra en las principales instituciones financieras condiciones difíciles de cumplir.

Tabla 2.4

Banca comercial

Institución	Tipos de Financiamiento			Crédito Refaccionario			Crédito de Habilitación o Avío			Crédito para Capital de Trabajo			Otras condiciones
	RF	H/A	CT	Tipo de Garantía			Tipo de Garantía			Tipo de Garantía			
				P	H	L	P	H	L	P	H	L	
 BBVA Bancomer	•	•	•	NA	2 a 1	NA	2 a 1			2 a 1			Reciprocidad. Ingresos mínimos de 20 mill/año. 5 a 6 meses de respuesta. Respaldo del 2 a 1 con otra actividad. Historial mínimo de 3 años como cliente.
 Banamex	•	•	•	NA	2 a 1		2 a 1			2 a 1			Reciprocidad. Ingresos mínimos de 30 mill/año. 6 meses de respuesta. Respaldo del 2 a 1 con otra actividad. Historial mínimo de 5 años como cliente.
 Santander	•	•	•	NA	2 a 1		2 a 1			2 a 1			Reciprocidad. Ingresos mínimos de 5 mill/año. 2 a 3 meses de respuesta. Respaldo del 2 a 1 con otra actividad.
 HSBC	•	•	•	NA	3 a 1		2 a 1			2 a 1			Reciprocidad. Ingresos mínimos de 50 mill/año. 6 a 8 meses de respuesta. Tener historial con el banco mínimo de 5 años con otras actividades.
 BANORTE	•	•	•	NA	2 a 1		2 a 1			2 a 1			Reciprocidad. Ingresos mínimos de 20 mill/año. 5 a 6 meses de respuesta. Respaldo del 2 a 1 con otra actividad.
 SOFICAM	•	•	•	NA	1 a 1		2 a 1	1 a 1	10%	2 a 1	1 a 1	10%	Apoyo a pequeños productores mediante esquemas de financiamiento incluyendo retenedor de producto y co-acreditamiento por parte del retenedor.
 BX+	•	•	•	NA	2 A 1	10%	2 a 1	10%		2 a 1	10%		Ingresos mínimos de 5 mill/año. 3 a 5 meses de respuesta. Respaldo con otra actividad de 1 a 1.

Fuente: Elaboración propia, con información de páginas de internet de cada banco.

Una modalidad que podría beneficiar al pescador ribereño que realiza actividades de sustentabilidad sería establecer, mediante figuras asociativas, modelos y/o esquemas de financiamiento que fomenten el uso de recursos para capitales de trabajo y refaccionarios, en los cuales empresas o centros de recepción de productos funjan como retenedores y coacreditados. Es decir, respaldar la solicitud de financiamiento del pescador con el compromiso de administrar el recurso y una vez recibido el producto, realizar el descuento y pago a la institución financiera.

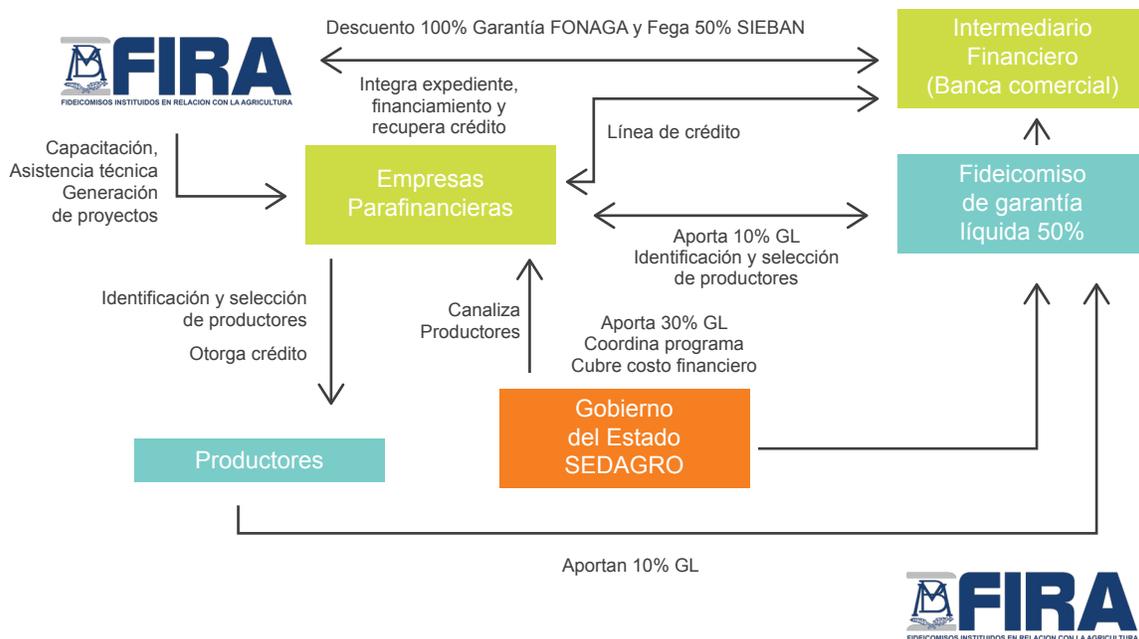
La FND por su parte, ha firmado convenios de colaboración con la Asociación de Bancos de México (AMB), con el objetivo de fomentar el financiamiento rural mediante esquemas que incentiven a los productores para capitalizarse, el fondeo y uso de garantías complementarias, con el fin de hacer de estos modelos mejores condiciones de crédito para el sector productivo.

2.7.1 Oportunidades en la banca privada

El sector de la pesca en general ha estado en dificultades los últimos años con relación al acceso al financiamiento. Si bien se ha dado debido a crisis generadas principalmente por factores climatológicos como el fenómeno del Niño o la Niña, es importante mencionar que las figuras jurídicas no cumplen con facultades para acceder a este tipo de financiamiento. Con la reforma financiera y hacendaria de 2014 el sector cuenta con facultades y apoyo por parte del gobierno para acceder a fondos de garantías y poder contar con recursos descontados de la banca de desarrollo. Sin embargo, estas modificaciones no han prosperado en la banca privada, los departamentos jurídicos siguen sin explorar esta opción y esto viene precisamente por los planes de crecimiento y colocación de las instituciones financieras al no considerar este tipo de crédito en sus metas.

Figura 2.3

Esquema de financiamiento



Existen ya acercamientos y convenios entre el Gobierno Federal y la banca de desarrollo con el fin de poder contratar fondos de garantías que apoyen a los productores a respaldar sus solicitudes de crédito descontado con la banca de desarrollo, en este caso FIRA, o simplemente contratar los fondos para garantizar el monto del crédito.

Uno de los instrumentos que se han estructurado son esquemas de financiamiento en donde participan todos los actores: banca privada, banca de desarrollo, gobiernos estatales, productores y en ocasiones hasta clientes mediante convenios de pago directo a la banca.

Una de las oportunidades que se observa mediante la conformación de un esquema como el mostrado anteriormente es poder conformar un esquema en el cual se integre, mediante un acopiador o asociación de productores, un programa en donde se descuenta el recurso de FIRA por medio de un intermediario financiero, el cual podría ser una SOFOM —como SOFICAM, uno de los intermediarios que ven el sector pesquero como una oportunidad de crecimiento—, y por medio del acopiador un sistema de retención del producto y descuento del pago.

Para esto es necesaria la contratación de fondos de garantía, por lo que FIRA también podría intervenir y permitir a más pescadores que no pueden acceder a un financiamiento directo por falta de garantías, disponer de recursos para operar sin problemas de liquidez.

2.8 Principios de Ecuador para el sector financiero



Los Principios de Ecuador (PE) son la referencia del sector financiero para determinar, evaluar y gestionar los riesgos ambientales y sociales de los proyectos. Están basados en la Política y Normas de Desempeño sobre Sostenibilidad Ambiental y Social de la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) y en las Guías Generales sobre Medio Ambiente, Salud y Seguridad del Banco Mundial.¹¹

Los PE fueron lanzados en 2003 para que las instituciones financieras puedan determinar, evaluar y administrar los riesgos sociales y ambientales de sus proyectos. Se trata de un estándar mínimo y voluntario para respaldar la toma de decisiones responsables que aplica globalmente a todos los sectores de la industria.

Las instituciones que se adhieren a los principios se comprometen no sólo a implementar estas políticas ambientales y sociales en su operación interna, sino también a rechazar a clientes que no cumplan con ellas.

Actualmente hay 79 instituciones en 35 países que se han comprometido con los Principios y deben reportar cada año su desempeño, a partir del segundo año de pertenencia. En México operan varios bancos afiliados como: Grupo Financiero Banorte, CI Banco, Santander, BBV Bancomer, y Citibank Banamex.

¹¹ The Equator Principles Association (2013). The Equator Principles. 10/11/2016, de The Equator Principles Association. Sitio web: http://www.equator-principles.com/resources/equator_principles_spanish_2013.pdf

2.8.1 Alcance de los Principios

Los Principios de Ecuador son de aplicación en todos los países adherentes y en todos los sectores económicos. Los PE se aplican en los cuatro productos financieros que se indican a continuación:

1. Servicios de Asesoramiento Financiero de Proyectos, cuando los costes totales de capital del proyecto asciendan a 10 millones de dólares o más.
2. Financiación de Proyectos, cuando los costes totales de capital del proyecto sean de 10 millones de dólares o más.
3. Préstamos Corporativos Vinculados a Proyectos¹² (incluida Financiación a la Exportación en forma de Crédito Comprador), cuando se cumplan los cuatro criterios siguientes:
 - La mayor parte del préstamo está vinculado a un único Proyecto sobre el que el cliente tiene un Control Operativo Efectivo (ya sea directo o indirecto).
 - El importe total del préstamo es, como mínimo, de 100 millones de dólares.
 - El compromiso individual de la EPFI (antes de la sindicación o la reventa) es, como mínimo, de 50 millones de dólares.
 - El plazo del préstamo es de dos años como mínimo.
4. Préstamos Puente con un plazo inferior a dos años que vayan a refinanciarse mediante Financiación de Proyectos o con un préstamo corporativo vinculado a proyectos, que previsiblemente vayan a cumplir los criterios pertinentes antes señalados.

2.8.2 Resumen de los Principios de Ecuador¹³

Principio 1: Revisión y categorización

Cuando un proyecto es propuesto para financiación, la EPFI deberá, como parte de su revisión y debidas diligencias

ambientales y sociales internas, categorizar dicho proyecto basado en la magnitud de sus posibles riesgos e impactos ambientales y sociales. Esta labor se basa en el proceso de categorización ambiental y social de la Corporación Financiera Internacional (IFC).

Principio 2: Evaluación ambiental y social

Para todos los proyectos de las categorías A y B, la EPFI exigirá que el cliente lleve a cabo un proceso de evaluación para abordar, a satisfacción de la EPFI, los riesgos e impactos ambientales y sociales relevantes del proyecto propuesto. La documentación de la evaluación ofrecerá una evaluación y una presentación de los riesgos e impactos ambientales y sociales adecuada, precisa y objetiva, ya sea preparada por el cliente, por consultores o expertos externos.

Principio 3: Normas ambientales y sociales aplicables

El proceso de evaluación debería, en primer lugar, abordar el cumplimiento de las leyes, los reglamentos y los permisos pertinentes del país anfitrión relativos a los aspectos ambientales y sociales. Las EPFI operan en diversos mercados, algunos de ellos cuentan con una sólida gobernanza ambiental y social, sistemas legislativos y capacidad institucional concebidas para proteger a la población y el entorno natural, mientras que otros están desarrollando capacidad técnica e institucional para gestionar aspectos ambientales y sociales.

Principio 4: Sistema de gestión ambiental y social y Plan de acción de los Principios de Ecuador

Para todos los proyectos de las categorías A y B, la EPFI exigirá al cliente que desarrolle o mantenga un Sistema de Gestión Ambiental y Social (SGAS). Además, el cliente elaborará un Plan de Gestión Ambiental y Social (PGAS) para abordar los aspectos planteados en el proceso de Evaluación e incorporar las medidas necesarias para cumplir con las normas aplicables. Cuando las normas aplicables no se cumplan a satisfacción de la EPFI, el cliente y la EPFI acordarán un Plan de Acción (PA) de los Principios de Ecuador. El PA de los Principios de Ecuador tiene por objeto indicar las deficiencias y los compromisos para cumplir los requisitos de la EPFI, de acuerdo con las normas aplicables.

¹² The Equator Principles Association (2013). The Equator Principles. 10/11/2016, de The Equator Principles Association. Sitio web: http://www.equator-principles.com/resources/equator_principles_spanish_2013.pdf

¹³Op. cit

Principio 5: Participación de los grupos de interés

Para todos los proyectos, la EPFI exigirá al cliente que demuestre la participación efectiva de los grupos de interés de manera continuada, estructurada y culturalmente adecuada para las comunidades afectadas y, en su caso, para otros grupos de interés. En el caso de proyectos con potenciales impactos significativos adversos en las comunidades afectadas, el cliente realizará un proceso de consulta y participación informada. El cliente adaptará su proceso de consulta a: los riesgos e impactos del proyecto; la fase de desarrollo del proyecto; las preferencias lingüísticas de las comunidades afectadas; sus procesos de toma de decisiones, y las necesidades de grupos desfavorecidos y vulnerables. Este proceso deberá estar exento de manipulación externa, interferencias, coacciones e intimidación.

Para facilitar la participación de los grupos de interés, el cliente, de manera proporcional a los riesgos e impactos del proyecto, pondrá a disposición de las comunidades afectadas y, en su caso, de otros grupos de interés, la correspondiente documentación de la evaluación en el idioma local y de forma culturalmente adecuada.

Principio 6: Mecanismo de quejas

Para todos los proyectos de la Categoría A y, en su caso, de la Categoría B, la EPFI exigirá al cliente como parte del SGAS que defina un mecanismo de quejas concebido para recibir y facilitar la resolución de las preocupaciones y las quejas relacionadas con el desempeño ambiental y social del proyecto.

El mecanismo de quejas debe adecuarse a los riesgos e impactos del proyecto y las comunidades afectadas deben ser sus principales usuarios. Se deberá procurar resolver las preocupaciones con prontitud, empleando un proceso de consulta comprensible y transparente que sea culturalmente apropiado y de fácil acceso, sin costes, y sin represalia alguna para quienes plantearon el asunto o la preocupación.

El mecanismo no debe impedir el acceso a recursos administrativos o judiciales. El cliente informará a las comunidades afectadas acerca del mecanismo durante el proceso de participación de los grupos de interés.

Principio 7: Revisión independiente de financiación de Proyectos

Para todos los proyectos de la Categoría A y, en su caso, de la Categoría B, un consultor ambiental y social independiente, que no mantenga una relación directa con el cliente, llevará a cabo una revisión independiente de la documentación de la evaluación, incluida la documentación del PGAS, del SGAS y del proceso de participación de los grupos de interés, para contribuir a las labores de diligencia debida de la EPFI, y para evaluar el cumplimiento de los Principios de Ecuador.

Principio 8: Compromisos contractuales

Una fortaleza importante de los Principios de Ecuador es la incorporación de compromisos contractuales asociados al cumplimiento. Para todos los proyectos, el cliente se comprometerá, a través de cláusulas incluidas en la documentación de la financiación, a cumplir con todas las leyes, los reglamentos y permisos ambientales y sociales del país anfitrión en lo que respecta a todos los aspectos relevantes.

Principio 9: Seguimiento independiente y reporte de financiación a proyectos

Para evaluar si el proyecto cumple con los Principios de Ecuador y garantizar el seguimiento continuo y el reporte tras el Cierre Financiero y durante la vida del préstamo, la EPFI exigirá para todos los proyectos de la Categoría A y, en su caso, de la Categoría B, el nombramiento de un consultor ambiental y social independiente, o que el cliente disponga de expertos externos cualificados y con experiencia que verifiquen la información de seguimiento que debería ser compartida con la EPFI.

Préstamos corporativos vinculados a proyectos. En el caso de los proyectos para los que se exija una Revisión Independiente en virtud del Principio 7, la EPFI exigirá el nombramiento de un consultor ambiental y social independiente tras el cierre financiero, o que el cliente disponga de expertos externos cualificados y con experiencia que verifiquen la información de seguimiento que debería ser compartida con la EPFI.

Principio 10: Presentación de informes y transparencia

Los requisitos para la presentación de informes por parte del cliente, además de los requisitos de información del Principio 5, en el caso de para todos los proyectos de la Categoría A y, en su caso, de la Categoría B, consisten en garantizar, como mínimo, que un resumen de la Evaluación de Impacto Ambiental y Social esté accesible y disponible en línea.

El cliente informará públicamente sobre los niveles de emisiones de GEI (emisiones combinadas de Alcance 1 y Alcance 2) durante la fase de operación, en el caso de proyectos que emitan más de 100.000 toneladas anuales de CO2 equivalente.

2.8.3 Principios de la Inversión Responsable



Los Principios de la Inversión Responsable fueron lanzados en 2006 por el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas, Ban Ki-moon, que generó esta iniciativa desde la convicción de que el reconocimiento financiero, la capacidad para atraer inversión, de aquellas empresas que hubiesen integrado la responsabilidad social en su gestión, sería un elemento decisivo para la extensión de la Empresa Socialmente Responsable (ESR).¹⁴

Dichos principios fueron desarrollados por un grupo en el que participaron 20 de los más importantes inversores institucionales, que contaron con la asistencia de un conjunto de 70 expertos en materia de inversión provenientes de diversas áreas, desde el mundo académico, hasta organizaciones intergubernamentales:

1. Incorporaremos las cuestiones ASG (cuestiones Ambientales, Sociales, y de Gobernanza empresarial) en nuestros procesos de análisis y de adopción de decisiones en materia de inversiones.
2. Seremos propietarios de bienes activos e incorporaremos las cuestiones ASG a nuestras prácticas y políticas.
3. Pediremos a las entidades en que invirtamos que publiquen las informaciones apropiadas sobre las cuestiones ASG.
4. Promoveremos la aceptación y aplicación de los Principios en la comunidad global de la inversión.
5. Colaboraremos para mejorar nuestra eficacia en la aplicación de los Principios.
6. Informaremos sobre nuestras actividades y progresos en la aplicación de los Principios.

¹⁴ United Nations Finance Initiative (2006). Principios para la Inversión Responsable. 10/11/2016, de UNPRI. Sitio web: https://www.unpri.org/download_report/18944

2.8.3.1 Principios para la inversión pesquera y acuícola sustentable



Al igual que los Principios de Responsabilidad de Inversión, se incorporan los principios enfocados a la Inversión Pesquera y Acuícola Sustentable. A continuación se mencionan estos cinco principios:

1. Evaluar todas las fuentes de pesca para identificar el impacto ambiental y el riesgo social para reportarlo durante el proceso.
2. Incorporar suficiente rastreabilidad en la cadena de suministro, para identificar pesca ilegal que no pueda ser vendida y adoptar sanciones en contra de proveedores que comercializan pesca ilegal.
3. Fomentar y promover pesquerías que están desempeñándose correctamente (por ejemplo, certificaciones estandarizadas como la del *Marine Stewardship Council*) mediante decisiones de compra y reportando la proporción de pescados y mariscos certificados.
4. Fomentar pesquerías que se desempeñan activamente en decisiones de compra y apoyar Proyectos de Mejora de Pesquerías (FIPs, por sus siglas en inglés), reportando la proporción de pescado y marisco que está comprometida con Proyectos de Mejora de Pesquerías.
5. Transparentar en el reporte las fuentes de la pesquería utilizada en la comercialización (por ejemplo, el Proyecto Divulgación del Océano: "*Ocean Disclosure Project*").

3. FONDOS DE IMPACTO SOCIAL

3.1 Qué son las Inversiones de Impacto Social

Existen varias definiciones de Fondos de impacto social, de acuerdo con la inversión de impacto, ésta se define “como inversiones en empresas, organizaciones y fondos con la intención de generar resultados financieros además de un impacto social medible.”¹⁵

El término de inversiones de impacto, conocido en inglés como Impact Investing, fue acuñado y difundido por primera vez en 2009 por la empresa de consultoría *Monitor Group*. La definición más aceptada de inversión de impacto es: “la de aquellas inversiones de capital en empresas o fondos que generan bienes sociales y/o medioambientales, junto a unos retornos para el inversor que pueden ir desde la simple devolución del capital a una rentabilidad igual a la del mercado”.

3.1.1 Diagrama de Fondos de Impacto

Los fondos de impacto social atraen a inversionistas a financiar soluciones anticipadas a problemas sociales o ambientales, esto con el objetivo de generar intereses a sus inversiones, así como para ofrecer un mayor impacto social en sus recursos.

El siguiente diagrama de fondos de impacto social (Figura 3.1) nos muestra cómo los inversionistas invierten en un problema social a través de un intermediario que administra el fondo de impacto, mismo que identifica proyectos de impacto social. Este intermediario a su vez contrata a proveedores de servicios sociales para ayudarle a coordinar, planear y resolver los problemas.

Un validador independiente ofrece sus servicios para identificar y cuantificar el verdadero impacto del problema de mejoramiento social. Se miden los resultados y se presentan a los pagadores quienes pueden ser los gobiernos, fundaciones o empresas. Estos interesados en resolver estos problemas anticipados pagan al intermediario el dinero invertido en el proyecto, y el intermediario paga el capital prestado, así como los intereses generados.

¹⁵ Plataforma de Innovación con Impacto Social (2013). ¿Qué es la inversión de impacto? 12/10/2016, de Innovación AL. Sitio web: <http://www.innovacional.com/iquestqueacute-es-la-inversioacuten-de-impacto.html#sthash.XEicjm4R.bSbNT8va.dpbs>

Figura 3.1

Fondos de impacto social

Fuente: <http://www.socialfinance.org.uk/>

3.2 La inversión de impacto en México

De acuerdo con el estudio “El Panorama de Inversiones de Impacto en América Latina, agosto 2016”, elaborado por Amexcap, México es una de las economías más importantes de América Latina, por lo que ha atraído interés por los mercados privados. A partir del 2005 la creación de la Sociedad Anónima Promotora de Inversión (SAPI) ayudó a acelerar el sector de capital privado en México. Una de las formas fue permitiendo a los inversores comprar y vender acciones dentro de una empresa.

Desde 2008 México ha visto un aumento significativo del capital privado. La recaudación de fondos ha aumentado de 140 millones de dólares en 2008 a 1,162 millones de dólares en 2015, marcando un aumento que va del 4% al 16% de los fondos totales en México. La capacidad de atraer inversionistas internacionales e incentivar a los actores locales ha dado como resultado una ventaja comparativa a México en comparación con otros países de América Latina.

El Gobierno mexicano ha desempeñado un papel importante en el crecimiento del sector de Fondos Privados. Una serie de regulaciones y normativas ha permitido que los mercados de capital privado y capital de riesgo tengan un crecimiento rápido. En 2009 se permitió a los fondos de pensión colocar 10% de sus inversiones en capital privado mediante Certificados de Capital de Desarrollo (CKD), impulsando el crecimiento de los fondos en México.

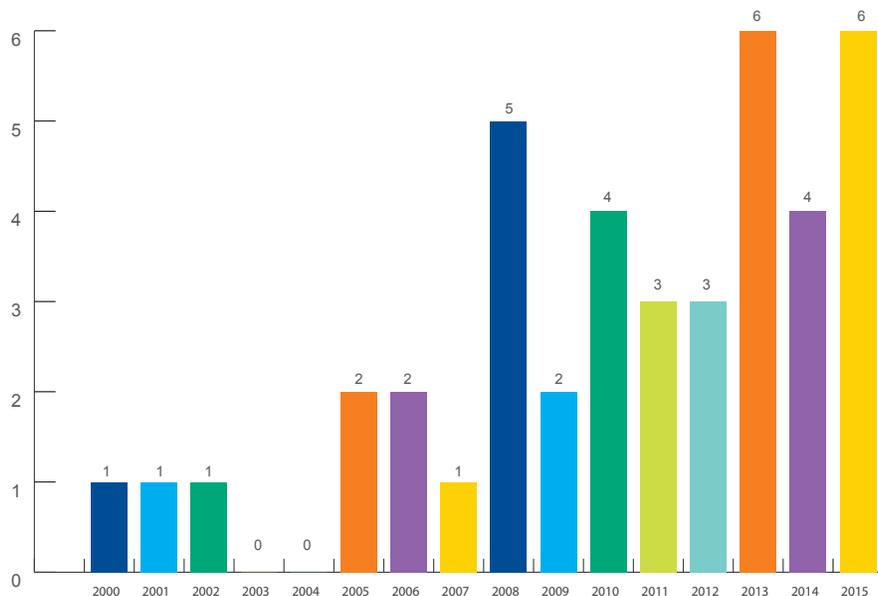
La creación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) en 2012 fue una pieza clave para brindar inversión institucional, dando como resultado el lanzamiento de 36 fondos de capital de riesgo.

3.3 Inversiones de impacto social en México

La primera inversión de impacto fue realizada en el 2000, siete años después se potencializa e inicia la recaudación de estos fondos. El 80% de los actores realizaron su primera inversión en México después del 2007, y más de la mitad comenzaron a hacer inversiones de impacto en México en 2012.

Gráfica 3.1

Inversiones de impacto en México
2000-2015



Fuente: Panorama de Inversiones de Impacto en Latinoamérica, ANDE, LGT y LAVCA

El 62% de los inversores que participan en la inversión de impacto en México se identifican como inversores de impacto, mientras que el 35% son capitales de riesgo o emprendedor o capitales privados. El restante 3% son una mezcla de plataformas de inversión de patrimonios familiares, fundaciones, instituciones financieras y otras.

Como podemos observar en la siguiente Tabla, el 36% de los inversionistas buscan retornos superiores al 25%, un 27% de ellos buscan retornos del 21-25%, un 18% buscan retornos del 16-20%, un 1% busca retornos del 11-15%, otro 9% busca retornos del 6-10%. Por último, 9% buscan retornos entre 0-5%.

Tabla 3.1

Retorno (%)

	Fondos Internacional	Fondos México
Negativo	8%	0%
0-5%	25%	9%
6-10%	17%	9%
11-15%	33%	1%
16-20%	17%	18%
21-25%	0%	27%
Más del 25%	0%	36%

Fuente: Panorama de Inversiones de Impacto en Latinoamérica, ANDE, LGT y LAVCA 2016.

Sin embargo, al observar los retornos buscados por los fondos internacionales es posible señalar que 8% de los fondos buscan retornos negativos; 25% de los fondos buscan entre el 0-5% de retorno; 17% buscan retornos del 6-10%, un 33% buscan retornos del 11-15% y finalmente 17% buscan retornos entre el 16-20%. Ninguno busca rendimientos superiores al 25%.

El desarrollo de proyectos de inversión en México se logra principalmente a través de recomendaciones y relaciones, aunque según LAVCA muchos de los inversores de impacto en México colaboran con varios programas de aceleradoras, la mayoría no poseen emprendimientos acelerados en sus portafolios. Los administradores de los fondos comentan que en general existe un desarrollo en la cantidad y calidad de empresas de impacto en los últimos años.

3.4 Sectores de inversión de fondos de impacto social

Los principales sectores de interés de los inversores de impacto en México son los sectores: salud, servicios financieros, educación y alimentación. Los inversores tienen interés en empresas de salud donde han invertido 54% en ocho proyectos de servicios de inclusión financiera (microfinanzas), por un valor de 31.8 millones de dólares. Del total de capital, 19% se invirtió en ocho proyectos de servicios de inclusión financiera (no microfinanzas). El 10% se invirtió en seis proyectos en el sector salud con un valor de 5.9 millones de dólares. Con un 8% de las inversiones en cinco proyectos de agricultura por un valor de 5.2 millones de dólares. Un 4% de las inversiones se presentan en tres proyectos de energía con un valor de 2.5 millones de dólares. Con un 1% se invirtieron en tres proyectos de energía renovable por un valor de 0.8 millones de dólares. Menos del 1% se invirtió en proyectos de servicios de asistencia técnica por un valor de 0.5 millones de dólares. Por otra parte, menos del 1% se invirtió en desarrollo comunitario en cuatro proyectos con valor de 0.3 millones de dólares.

Tabla 3.2

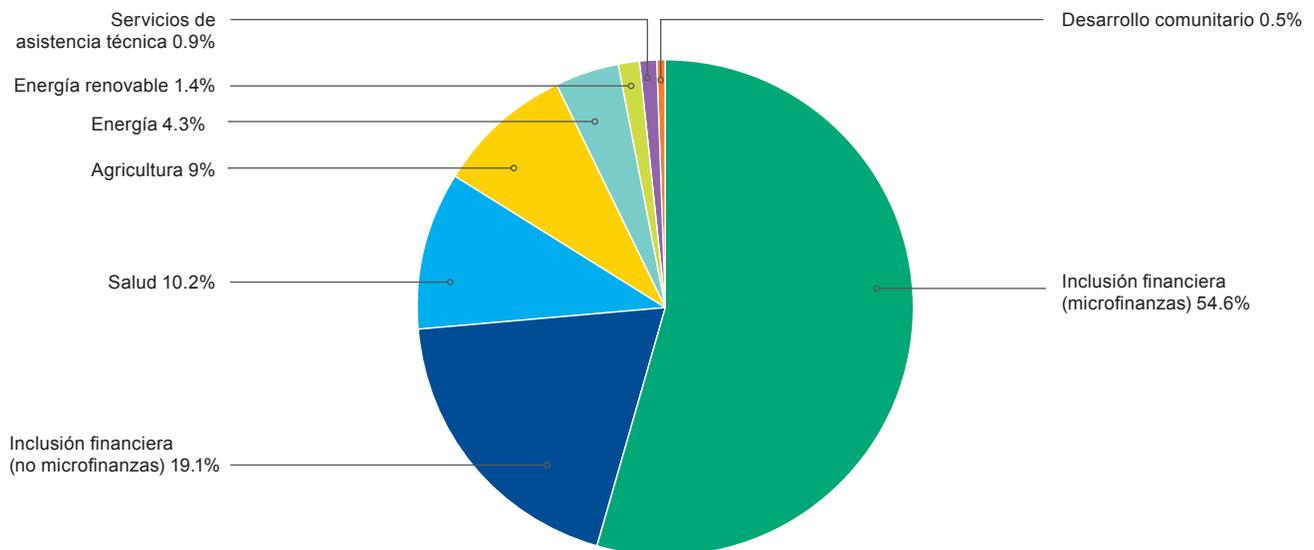
Inversiones y capital colocado

	Cantidad de inversiones	Total de capital colocado (millones de dólares EUA)	%
Inclusión financiera (no microfinanzas)	8	11,1	19,1%
Inclusión financiera (microfinanzas)	7	31,8	54,6%
Salud	6	5,9	10,2%
Agricultura	5	5,2	9,0%
Desarrollo comunitario	4	0,3	0,5%
Energía	3	2,5	4,3%
Energía renovable	3	0,8	1,4%
Servicios de Asistencia Técnica	3	0,5	0,9%

Fuente: Panorama de Inversiones de Impacto en Latinoamérica, ANDE, LGT y LAVCA 2016.

Gráfica 3.2

Sectores de inversión de fondos de impacto social 2014-2015



Fuente: Panorama de Inversiones de Impacto en Latinoamérica, ANDE, LGT y LAVCA 2016.

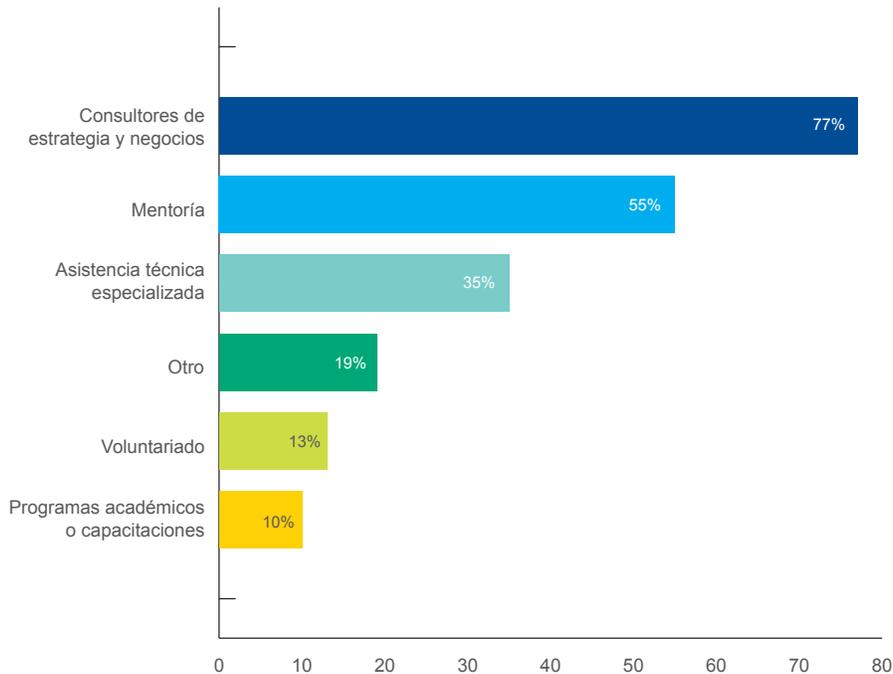
3.5 Apoyos posteriores a la inversión

Posterior a los apoyos financieros existe un compromiso postinversión con la cartera, que se ha convertido en un tema para los inversores mexicanos que desean tener unos retornos de impacto y financieros. Respaldo el crecimiento de las empresas financiadas es importante para todos los involucrados.

Los inversores brindan una variedad de apoyos posteriores a la inversión. Sin embargo, cada fondo tiene diferente estrategia para influir en mejores resultados. De acuerdo con entrevistas de administradores de fondos se identificó que el 77% de los inversores ofrecen consultores de estrategia y negocios. El 55% ofrece mentoría a los proyectos invertidos; 35% ofrece asistencia técnica especializada; 19% ofrece otro tipo de apoyos o servicios; 13% ofrece voluntarios a los proyectos y, por último, 10% ofrecen programas académicos o capacitaciones.

Gráfica 3.3

Apoyos posterior a la inversión de impacto en México



Fuente: Panorama de Inversiones de Impacto en Latinoamérica, ANDE, LGT y LAVCA 2016.

3.6 Medición del impacto

La mayoría de los fondos privados utilizan herramientas de medición desarrolladas internamente para la evaluación del impacto; algunas utilizan una mezcla de herramientas propias y métodos estándares de la industria tales como IRIS o GIIRS.

3.6.1 Sistema GIIRS



El Sistema de Clasificación Inversión de Impacto Global (*Global Impact Investing Rating System*, GIIRS, por sus siglas en inglés) proporciona los estándares de impacto y sistema de calificación necesarios para facilitar un mercado escalable y transparente para los inversores institucionales, intermediarios de servicios financieros, y las empresas que buscan capital de crecimiento misión alineados.

GIIRS evalúa el impacto social y ambiental y las prácticas (pero no el rendimiento financiero) de las empresas y los fondos que utilizan una metodología que ahora ha sido utilizado por más de 6.000 empresas. GIIRS se distingue de otras clasificaciones en que reconoce el impacto positivo generado por una empresa o fondo.

3.6.2 Sistema IRIS

El Sistema IRIS son los Estándares de Reportes de Inversiones de Impacto, desarrollados por la Red Global de Inversiones de Impacto (GIIN, por sus siglas en inglés), para estandarizar los métricos y el lenguaje de reportes. Organizaciones que desean adoptar el sistema IRIS tendrán que adecuar los indicadores que mejor convengan a cada uno de sus proyectos, siguiendo la metodología recomendada.

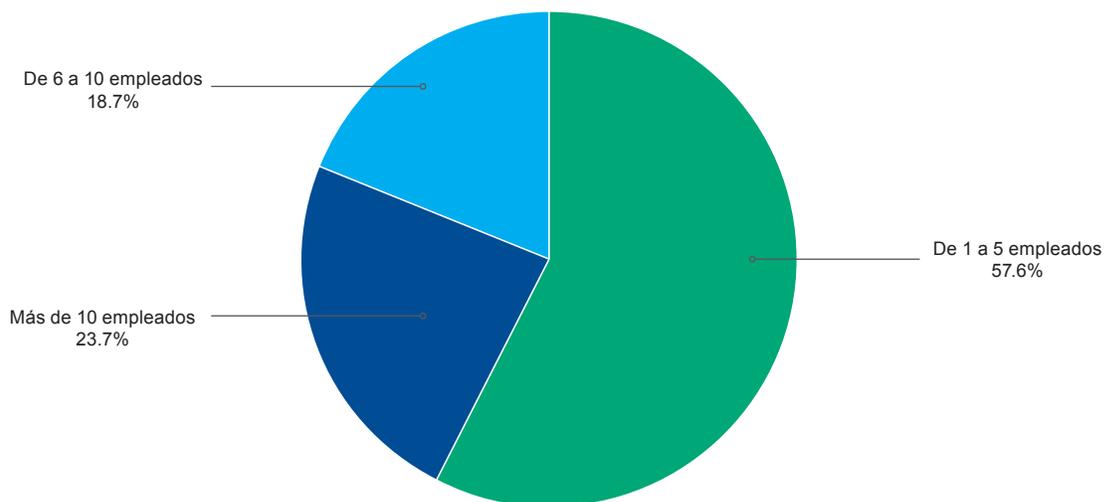
4. FONDOS FILANTRÓPICOS Y OTROS NO CONVENCIONALES

4.1 Fundaciones filantrópicas

De acuerdo con estudios del Centro Mexicano para la Filantropía en 2014 los fondos filantrópicos empresariales mexicanos son relativamente jóvenes o nuevos. Surgieron a partir de 1991, cuando 94% fueron creados. El 57.6% de las fundaciones cuentan con cinco empleados por lo menos; 18.6% tienen de 6 a 10 empleados y 23.7%, más de 10 empleados.

Gráfica 4.1

Conformación de fondos filantrópicos en México



Fuente: Fundaciones Empresariales en México, Centro Mexicano de la Filantropía 2014.
<https://www.cemefi.org/servicios/noticias/filantrópicas/3037-fundaciones-empresariales-en-mexico-disponible-en-internet.html>

De acuerdo con información del Servicio de Administración Tributaria (SAT) hasta el 2015 se encuentran registradas y autorizadas 12, 747 organizaciones filantrópicas, que reportan ingresos por 62,914 millones de pesos.

Tabla 4.1

Organizaciones filantrópicas autorizadas en 2015 por el SAT

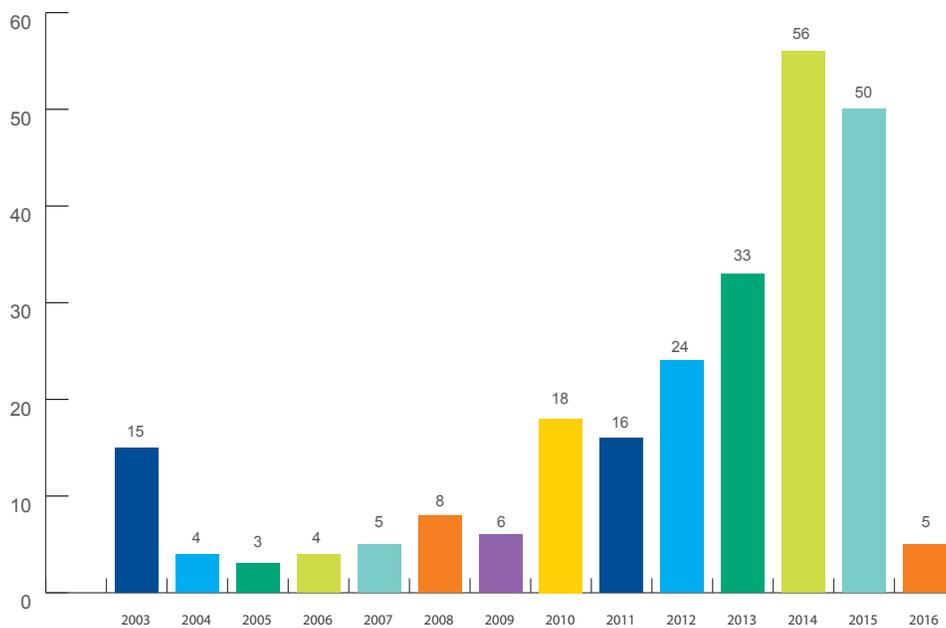
	Núm. Organizaciones	Montos autorizados en 2015 (millones de pesos)
Organizaciones asistenciales	6254	19358
Organizaciones educativas	1402	2805
Organizaciones de investigación científica o tecnológica	209	1797
Organizaciones culturales	744	2332
Organizaciones becantes	171	482
Organizaciones ecológicas	253	681
Organizaciones de reproducción de especies en protección y peligro de extinción	9	33
Organizaciones de apoyo económico de donatarias autorizadas	320	3277
Organizaciones para obras o servicios públicos	105	310
Organizaciones propietarias de bibliotecas privadas con acceso al público en general	12	28
Organizaciones propietarias de museos privados con acceso al público en general	40	310
Organizaciones de desarrollo social	134	41
Organizaciones para recibir donativos del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y del Gobierno de los Estados Unidos de América	3322	31460
Total	12,975	\$ 62.914

Fuente: SAT, www.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/archivos/DonatariasAut.xls

En el caso de organizaciones dedicadas al apoyo ecológico, específicamente ofrecen fondos por 681 millones de pesos y se encuentran registradas alrededor de 253 organizaciones o fideicomisos. De estas 253 organizaciones con fines ecológicos, 78% fueron creadas del 2010 al 2015; en la siguiente gráfica podemos identificar esta información.

Gráfica 4.2

Creación de organizaciones o fideicomisos ecológicos en Mexico



Fuente: SAT, www.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/archivos/DonatariasAut.xls

Existe otra categoría importante que son las organizaciones y fideicomisos de apoyo económico a donatarias autorizadas, las cuales pueden fondear o donar recursos a otras organizaciones o fideicomisos. Este segmento se encuentra conformado por 320 organizaciones que tuvieron ingresos durante el 2015 por el orden de 3, 277 millones de pesos.

Como podemos observar en las gráficas y tablas anteriores, las fundaciones filantrópicas atienden un sinnúmero de problemas sociales y ambientales, que cada vez se incrementan.

4.2 Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (CESPEDES)



El Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (CESPEDES) es el capítulo Mexicano del Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (*World Business Council for Sustainable Development*, WBCSD, por sus siglas en inglés) y pertenece al Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

El WBCSD es una asociación mundial con más de 200 empresas interesadas en el desarrollo sustentable que trabaja junto con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (UNFCCC), la Cumbre de la Tierra (Cumbre de Río) y el Foro de las Naciones Unidas sobre los Bosques (UNFF).

El Consejo Coordinador Empresarial es una organización empresarial que coordina las políticas de los organismos empresariales e identifica posiciones estratégicas con soluciones específicas que contribuyan a diseñar políticas públicas para elevar el crecimiento económico y el nivel de competitividad, tanto de las empresas como del país.

CESPEDES fue creado en 1994 por empresarios mexicanos para enfrentar los retos en materia de desarrollo sustentable que planteaba la incorporación de México a los mercados globales a través de su incorporación a la Organización Mundial del Comercio (1988), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994) y la Cumbre de la Tierra sobre Desarrollo Sustentable de las Naciones Unidas (Cumbre de Río, 1992).

Su misión es promover en el sector empresarial, el gobierno y la sociedad, los principios del desarrollo sustentable, a través de estudios y posicionamientos de política pública, iniciativas y proyectos de sus socios.

Como parte del interés en que se lleven a cabo mecanismos de acción para resolver los problemas y oportunidades en los aspectos ambientales y sustentables, el CESPEDES desarrolló y creó la AMEBIN.

4.3 Alianza Mexicana de Biodiversidad y Negocios (AMEBIN)



Imagen: <http://www.cespedes.org.mx/presentacion-amebin/>

La Alianza Mexicana de Biodiversidad y Negocios (AMEBIN) es una organización que tiene como objetivo desarrollar un diálogo entre sectores relacionados con la conservación, sustentabilidad y restauración de la biodiversidad en México.

“AMEBIN se forma para concientizar a las empresas sobre la importancia de la biodiversidad y los ecosistemas para la vida, la economía, sus negocios y sus cadenas de valor; y promover inversiones de empresas e instituciones para el uso sustentable, la conservación o la restauración de la biodiversidad y los recursos naturales”.¹⁶

Las instituciones que integran la AMEBIN son: CESPEDES, PRONATURA, The Nature Conservancy, Rainforest Alliance, Conservación Internacional México, Reforestamos México, Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza, BIOFIN, CEMDA, GIZ, CANACO CDMX, COBI y Ecovalores.

Las empresas que participan en la AMEBIN son: CitiBanamex, BASF, BIMBO, Cemex, Grupo México, Syngenta, PROTEAK, Walmart, BANORTE, Nestlé, BioPappel, Televisa, Masisa.

¹⁶CESPEDES (2016). ¿Qué es la AMEBIN? 11/01/2016, de CESPEDES. Sitio web: <http://www.cespedes.org.mx/presentacion-amebin/>

4.4 Intermediarios pesqueros financieros no convencionales

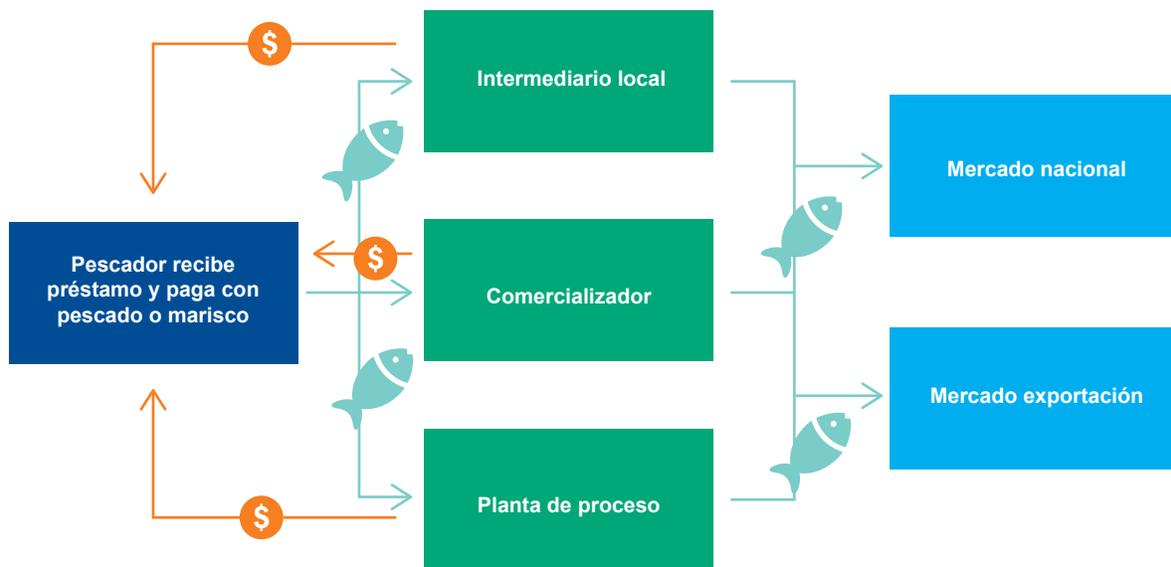
Existe una práctica de financiamiento informal comúnmente utilizada en el sector pesquero que consiste en el préstamo o crédito por parte de los intermediarios (prestamistas), comercializadores o plantas de proceso, donde el pescador recibe un adelanto o avituallamiento para salir a pescar.

Posteriormente este préstamo se paga con intereses durante la temporada de pesca y, dependiendo del acuerdo, se puede pagar con dinero o en especie. En la mayoría de las ocasiones el objetivo del prestamista es buscar el pago en especie, donde se negocia a pie de playa el pescado o marisco que se obtiene a un precio por debajo del valor de mercado.

Posteriormente el prestamista asegura el abastecimiento de pescado y marisco y lo transporta a distribuidores, locatarios dentro y fuera de las centrales de abasto, donde se genera un mayor precio por la compra-venta de los productos.

Figura 4.1

Financiamiento informal de intermediarios



Fuente: Elaboración propia basada en estudios de SBS.

5. MAPA DEL SECTOR

Posterior al análisis de los fondos que hay en México, consideramos las siguientes fuentes de financiamiento más enfocadas a la inversión hacia la pesca sustentable, con las restricciones específicas anteriormente mencionadas.

Se agruparon los fondos dependiendo de las características de cada uno y su similitud; los detalles de cada uno de estos fondos y el contacto se pueden encontrar en el Anexo 1 (Directorio de fondos) del presente estudio.

- 1. Fondos Públicos** se encuentran integrados principalmente por: CONAPESCA, FIRA y FND.
- 2. Fondos de Impacto Social** con mayor enfoque a la pesca sustentable son: Agora Partnerships, Promotora Social México, Endeavor México, New Ventures y Ashoka.
- 3. Fondos de capital privado** con portafolios de Agronegocios o producción de alimentos: EMF Capital, PC Capital, Alta Growth Capital, CVF Capital Partners, Darby Private Equity, KFW DEG, EMF Capital, Fazenda Agribusiness, SC Siembra de Capitales.
- 4. Fondos Emprendedor** para empresas de nuevo inicio: Adobe Capital, Angel Ventures, Blue box, Ideas Capital, Gerbera Capital, IGNIA, Promotora Social México, Legacy Investments.
- 5. Vinculadores** como organizadores de fondos: Amexcap, LAVCA, Cemefi, Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Aspen Network of Development Entrepreneurs.
- 6. Fondos Filantrópicos más comprometidos con proyectos de pesca sustentable:** Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza, Environmental Defense Fund de México, World Wild Foundation, Amebin, Fundación Carlos Slim.

Figura 4.1

Financiamiento informal de intermediarios



Fuente: Directorio de la Industria de Capital Privado. Amexcap, FIRA, FND, CONAPESCA, giimap.org

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

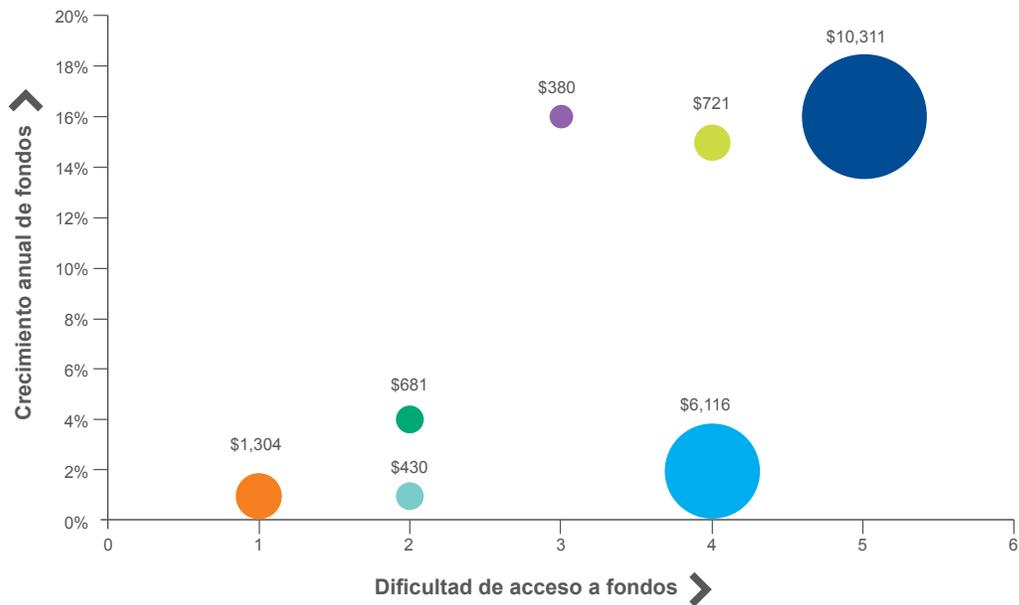
6.1 Matriz de Oportunidades BCG Fondos

Al recopilar y analizar la información de los diferentes fondos, se procedió a utilizar la metodología Matriz Boston Consulting Group (BCG), ya que esta herramienta permite visualizar gráficamente el crecimiento de un mercado y sus oportunidades, a través del posicionamiento en sus ejes y del tamaño de las esferas.

En este caso el eje horizontal representa la dificultad de acceso a los fondos de financiamiento, el eje vertical representa el crecimiento anual promedio de los fondos en los últimos cinco años, y por último el tamaño del círculo representa el tamaño del fondo.

Gráfica 6.1

Matriz BCG de fondos públicos y privados (millones de pesos)



Fuente: SBS, Metodología Matriz BCG.

Tabla 6.1

Acceso a créditos

	Facilidad de acceso	Crecimiento	Subsidios y créditos
Capital privado	5	16%	\$ 10.311
FIRA	4	2%	\$ 6.116
Capital emprendedor	4	15%	\$ 721
Inversiones de impacto	3	16%	\$ 380
FND	2	1%	\$ 430
Fundaciones filantrópicas	2	4%	\$ 681
CONAPESCA	1	1%	\$ 1.304

Fuente: SBS, Metodología Matriz BCG.

CONAPESA y FND

Como podemos observar en la gráfica anterior, CONAPESCA tiene un fondo anual de 1,304 millones de pesos, con un lento crecimiento promedio anual del 1%; sin embargo, con una calificación de 1 en la facilidad de acceso.

Financiera Nacional de Desarrollo (FND) cuenta con un fondo anual de 430 millones de pesos, con un lento crecimiento promedio anual de 1%, y una calificación de 1 en facilidad de acceso.

La facilidad de acceso a estos fondos o subsidios puede permitir a una empresa pesquera subsistir y tener una mejor posición de competencia ante los productos de importación u otros productos del mercado.

Por otra parte, estos dos fondos están limitados y cada vez son más solicitados por los pescadores, quienes están rebasados por las demandas de la industria pesquera.

Fondos de impacto social y ambiental

En la gráfica anterior observamos una bolsa de alrededor de 380 millones de pesos, sin embargo, pueden incrementarse hasta 6,000 millones de pesos (mostrada en círculo amarillo), con una posición de alto crecimiento anual del 16%, con una calificación de 3 en la facilidad de acceso.

Los fondos de impacto buscan empresas con un modelo de negocio comercialmente viable y escalable, con repercusión de impacto social o ambiental alcanzando una sostenibilidad financiera.

En la actualidad existe poca cultura de proyectos de impacto social y ambiental y fácilmente se confunden con proyectos filantrópicos, por lo cual deberán determinar los objetivos enfocados al sector. Es recomendable contratar un despacho especializado en la elaboración de proyectos de impacto social y ambiental, para incorporar metodologías estandarizadas de la industria.

FIRA y Banca privada

En la gráfica anterior los fondos del FIRA son alrededor de 6,116 millones, que se ejecutan a través de la banca comercial, con un crecimiento anual lento del 2% y una calificación de facilidad de acceso de 4.

Estos fondos requieren un modelo de negocio con mayor solidez para tener acceso a los requerimientos de la banca comercial como intermediario. Por otra parte, es importante el aprovechamiento de los fondos de garantía, que permiten respaldar créditos, por lo cual se recomienda iniciar el proceso de un esquema de dispersión de crédito que más adelante puntualizamos con detalle.

Fondos filantrópicos

Como podemos observar en la gráfica anterior los fondos filantrópicos tienen una bolsa anual de 631 millones de pesos, con un lento crecimiento promedio anual del 4%, y una calificación de acceso de 2.

Bajo el esquema filantrópico se enfoca hacia proyectos de impacto social y ambiental, sin embargo, estos fondos no son suficientes para la cantidad de problemas sociales y ambientales que se tienen en México.

Capital privado y capital emprendedor

Los fondos de capital privado representan alrededor de 11,000 millones de pesos, con un alto crecimiento promedio anual de 16%, y una calificación de acceso de 5.

Estos fondos están creados para empresas de alto rendimiento con una estructura basada en procesos, con modelos comprobados comerciales; sin embargo, existe una oportunidad para proyectos de pesca sustentable que comprueben lo siguiente: un modelo de innovación, abastecimiento de mercados altamente diferenciados, donde los consumidores puedan pagar un extra por el producto de la pesca sustentable.

Los retornos esperados por arriba del 25% se restringen a proyectos acelerados, como tecnologías de información o de modelos de empresas en etapa de expansión.

Los fondos de capital emprendedor que representan alrededor de 721 millones de pesos, con un alto crecimiento promedio anual de 15%, y una calificación de facilidad de acceso de 4.

Los fondos de capital emprendedor están conformados para el apoyo a nuevas empresas con modelos de negocios de innovación, aunque en los últimos cinco años se ha invertido 5% para el sector de alimentos, lo que podría

generar una oportunidad para proyectos de sustentabilidad, siempre y cuando genere una rentabilidad atractiva para los inversionistas, así como una participación en el capital social de las empresas.

6.2 Recomendaciones para la creación de una sociedad para acceso a fondos

Los pequeños pescadores difícilmente podrán tener acceso a los fondos que anteriormente hemos mencionado a lo largo de este estudio, principalmente porque no cuentan con garantías de activos fijos o activos líquidos para respaldar sus créditos.

Por lo anterior recomendamos generar mecanismos mediante la creación de una Sociedad o figura jurídica moral que permita la concentración de bienes o activos para respaldar un solo crédito. Posteriormente, generar líneas de crédito individual con cada pescador o cooperativa, aunado a planes de pago, firma de pagarés o contratos.

Este esquema facilitará la realización de trámites ante cualquier fondo, debido a que representa a varios pequeños pescadores a través de esta nueva Sociedad.

A continuación describiremos los pasos a seguir para la consolidación de esta estrategia:

1. Elaboración de Modelo de Negocio para la búsqueda de fondos públicos y privados. Incluir índices de medición y rendimiento basado en estándares de proyectos de impacto social bajo modelo IRIS, GIIRs, que contemplen índices de impacto social. Se recomienda hacerlo a través de un despacho o consultor que conozca los indicadores de medición estándares de la industria de inversiones de impacto.

2. Se requiere la conformación una figura jurídica para facilitar el acceso a fondos públicos o privados, como por ejemplo una dispersora de crédito, Sociedad de Producción Rural o Sociedades Financieras de Objeto Múltiple. Esto con el objetivo de crear un Fondo de Garantía propio, que permita acreditar a los participantes de esta sociedad.

3. Una vez desarrollado el modelo de dispersión se requiere la conformación de garantías, en activos fijos (lanchas, inmuebles, motores), o líquidas para enriquecer el monto total de la sociedad.

4. La sociedad incluirá áreas de Gobierno Corporativo que consisten en transparentar los recursos, Comité de Crédito, administración de cartera, promoción y operación de la Sociedad, las cuales se describen a continuación:

a) Gobierno Corporativo: consiste en transparentar los recursos, así como la toma de decisiones equitativa dentro de la Sociedad.

b) Comité de Crédito: se refiere a la selección de los pescadores o cooperativas con acceso al crédito, en términos de montos y plazos, así como garantías.

c) Administración de Cartera: se refiere a la administración de todos los créditos que se tengan con los pescadores, así como los saldos, expedientes y plazos de pago con la Sociedad.

d) Promoción y Operación de la Sociedad: se refiere a la búsqueda de fondos con entidades públicas y privadas para generar acceso a créditos o líneas de créditos para el beneficio de los socios.

5. Validar el Modelo de Negocio, definiendo una estrategia comercial, donde se puedan exhibir el segmento de mercado, así como los clientes a abastecer y el compromiso de compra de éstos.

6. La creación de un modelo de rastreabilidad que permita certificar el origen de los productos sustentables, provenientes de la Sociedad, que establezca lotes, planta de proceso donde se origina el producto, para generar credibilidad en los clientes.

7. Desarrollar lineamientos basados en los Principios de Ecuador, Principios de Inversión Responsable, así como Principios de Inversión en Pesca Sustentable, para incluirlas en las decisiones dentro y fuera de la Sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

Adobe Capital. (2016). Obtenida 5 Septiembre 2016. Obtenida <http://www.adobecapital.org/>

AMEXCAP Asociación Mexicana de Capital Privado. (2016). amexcap.com/. Obtenida 5 Septiembre 2016, Obtenida <https://amexcap.com/>

Aspen Network of Development Entrepreneurs. (2016). *El Panorama de la Inversión de Impacto en América Latina.* (pp. 1-142). Obtenida de http://c.ycmdn.com/sites/www.andeglobal.org/resource/resmgr/docs/LatAm_ImpInv_Spanish_2016.pdf

Centro de Investigación y Estudios sobre Sociedad Civil A.C. (2014). *Fundaciones Empresariales en México.* México D.F.: Centro de Investigación y Estudios sobre Sociedad Civil A.C. Obtenida de <https://www.cemefi.org/images/pdf/FUNDACIONES%20DEFINITIVO%20WEB.pdf>

Alianza Mexicana de Biodiversidad y Negocios. (2016). Obtenida 5 Septiembre 2016. Obtenida <http://www.cespedes.org.mx/alianza-mexicana-de-biodiversidad-y-negocios/>

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca | Gobierno | gob.mx. (2016). *Gob.mx.* Obtenida 01 agosto 2016, Obtenida <http://www.gob.mx/conapesca>

Eko Asset Management Partners. (2014). *Sustainable Fisheries Financing Strategies* Obtenida de <https://assets.rockefellerfoundation.org/app/uploads/20140301184529/bca72538-82b3-422b-9074-8575a13730f4-sustainable.pdf>

KPMG y AMEXCAP. (2013). *El impacto del Capital Privado para las empresas en México: 17 casos de éxito* (pp. 1-72). Obtenida de <https://amexcap.com/nav/investigacion-y-difusion/>

Endeavor. (2016). Obtenida 15 Septiembre 2016, Obtenida <http://www.endeavor.org.mx/>

Farías Martínez, D. (2017). *Taller de Oportunidades de Financiamiento para el Crecimiento Verde en México.* Presentación, México D.F.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura | Gobierno | gob.mx. (2016). *Gob.mx.* Obtenida 10 de agosto 016, Obtenida <http://www.gob.mx/fira>

Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero | Gobierno | gob.mx. (2016). *Gob.mx.* Obtenida 10 septiembre 2016, Obtenida <http://www.gob.mx/fnd>

Financiera Nacional de Desarrollo. (2016). *México fuente de riqueza pesquera* (pp. 1-12). México D.F.: FND.

Foro Latino Americano de Inversión de Impacto.(2016). Obtenida 10 septiembre 2016, Obtenida <http://www.inversiondeimpacto.org/>

BIBLIOGRAFÍA

GIIMAP Mapeo del Sector de Inversión de Impacto. (2016). Obtenida 15 septiembre 2016, <http://www.giimap.org/>

Herrera, E. (2016). *Destinan más de 450 mdp a inversión social.* Periódico El Economista, 32-33.

Investing for sustainable global fisheries. (2016). <http://encouragecapital.com/>. Obtenida 10 January 2017, Obtenida http://encouragecapital.com/wp-content/uploads/2016/01/Executive_Summary_FINAL_1-11-16.pdf

Latin American Private Equity & Venture Capital Association. (2016). (pp. 1-20). Obtenida de <https://lavca.org/industry-data/latin-america-venture-capital-five-year-trends/>

New Ventures México, (2016). Obtenida 15 septiembre 2016, <http://nvgroup.org/financiamiento/>

Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. (2017). Pnd.gob.mx. Obtenida 5 Septiembre 2016, Obtenida <http://pnd.gob.mx/>

Portal de Obligaciones de transparencia. (2016). Obtenida 15 de Septiembre 2016, Obtenida http://portaltransparencia.gob.mx/buscador/search/search.do?method=drillDown&fstNavegadores=temanavigator**Subsidios&navegador=temanavigator&modifier=Subsidios&navegador=temanavigator&modifier=Subsidios&idDependenciaZoom=08197&serchBy=0&idFraccionZoom=

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2013). *Decreto por el que se aprueba el Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario, Pesquero y Alimentario 2013-2018.* (pp. 1-63). México D.F.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación Subsecretaría de Alimentación y Competitividad. (2014). *ACuerdo por el que se dan a conocer las reglas de operación de los programas de la secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación* (pp. 1-577). México D.F.

Servin, A. (2016). *Financiera Nacional de Desarrollo, Productos de crédito para la Pesca y Acuicultura.* Presentación, México D.F.

Tellez, M. (2016). *Qué es FIRA.* Presentación, México D.F.

The Equator Principles Association. (2013). *Principios de Ecuador. The Equator Principles Association.* Obtenida de http://www.equator-principles.com/resources/equator_principles_III.pdf

Tolama, J. (2016). *La inversión de Impacto en México comienza a despegar.* Revista Expansión. Obtenida de <http://expansion.mx/emprendedores/2016/09/01/la-inversion-de-impacto-en-mexico-comienza-a-despegar>
