



REPORTE DE PROYECTO

Diálogos de Financiamiento Sostenible para el Sector Pesquero y Acuícola Ribereño en México

Septiembre 2023

AGRADECIMIENTOS

Desde **ICPMX** y **EDF de México** agradecemos a todas las personas¹ que fueron parte de este proceso y que colaboraron, de distintas maneras, en la generación del contenido de este documento. Agradecemos también el apoyo de la Walton Family Foundation y el acompañamiento enriquecedor de Daylin Muñoz-Nuñez, Oficial de Programa de la WFF.

¹ Ver el listado de personas participantes en el Anexo 1.

REPORTE DE PROYECTO²

Diálogos de Financiamiento Sostenible para el Sector Pesquero y Acuícola Ribereño en México

Septiembre 2023

² Este documento fue modificado y editado por EDF de México utilizando como insumo el Reporte Final entregado por la empresa consultora Terraética.

Índice

Contexto	6
Introducción	8
Diagnóstico y punto de partida	11
Caracterización de la situación	11
Características de los instrumentos financieros	12
El sector de intermediarios: Articulador entre oferentes y demandantes de recursos financieros	14
Barreras generales para el acceso al capital para sostenibilidad	17
Oportunidades de financiamiento sostenible en la cadena de valor	18
Atención al mercado y valor agregado	19
Financiamiento tradicional y financiamiento sostenible	20
Mapeo	23
Características	23
Mapa de actores e instrumentos financieros	24
Diálogos de financiamiento sostenible	28
Objetivo de los diálogos	28
Criterios de segmentación de los diálogos	28
Desarrollo de los diálogos	29
Participantes	29
Resultado de los diálogos	30
Árboles de problemas	30
Síntesis. Documentación de los diálogos	33
Diálogo 1. Análisis desde el sector financiero	33
Hallazgos del sector financiero	37
Diálogo 2. Sector de intermediarios	38
Ejemplo de Modelo de Fondo de Garantías compartido en el 2° Diálogo	42
Evaluación de Intermediarios en la práctica	
a) Primer modelo	43
b) Segundo modelo	44
c) Tercer modelo	45
Diálogo 3. Sector productivo	47
Resumen de hallazgos del sector productivo	52
Coincidencias y diferencias halladas	54
Recomendaciones y ruta crítica	
Recomendaciones desde la identificación del problema	55
Conclusiones	61
Referencias	63
Anexo 1. Participantes de los diálogos	67



El proyecto de Diálogos de Financiamiento Sostenible para el Sector Pesquero y Acuícola Ribereño en México, en adelante “Diálogos”, fue coordinado por Impacto Colectivo por la Pesca y Acuicultura en México (ICPMX), bajo el liderazgo de EDF de México y con la colaboración de otras organizaciones integrantes del subgrupo de trabajo de financiamiento de esa coalición. Para su implementación, se contó con el apoyo de la empresa consultora Terraética, la cual coordinó el trabajo de investigación, la facilitación de los Diálogos y su documentación correspondiente³.

El proceso buscó explorar los desafíos, barreras y oportunidades que se presentan en la disponibilidad y acceso a financiamiento sostenible para el sector de la pesca ribereña y acuicultura en México. Para ello, se diseñaron y llevaron a cabo tres diálogos focalizados en el sector financiero, el sector de intermediarios en la cadena de valor de la pesca y la acuicultura, y el sector productivo.

El objetivo principal de estas conversaciones fue la identificación de retos, necesidades y oportunidades para el acceso al financiamiento sostenible desde la perspectiva de los diversos agentes involucrados en este sector, así como generar espacios de comunicación y vinculación

multiactor. Esta interacción derivó en la recopilación de información de primera mano basada en el conocimiento y la experiencia de las personas participantes, lo que a su vez permitió desarrollar una estrategia con ideas y acciones que contribuyen a facilitar el acceso y uso de mecanismos de financiamiento sostenible.

El presente reporte contiene:

1. Un componente que abarca los principales conceptos del proyecto, así como lo más relevante del trabajo de contextualización e investigación realizado.
2. La descripción de cada uno de los diálogos, así como sus principales hallazgos y conclusiones.
3. Una ruta crítica propuesta para avanzar hacia la solución de las brechas identificadas y contribuir a la facilitación del flujo de financiamiento sostenible hacia el sector pesquero ribereño y acuícola, que busque transitar hacia prácticas sostenibles que impacten positivamente en los recursos naturales, los ecosistemas y las comunidades en términos ambientales, sociales y económicos.

³ El proyecto se llevó a cabo de agosto 2022 a junio 2023.



INTRODUCCIÓN

El sector pesquero y acuícola ribereño en México⁴ contribuye de manera significativa a la economía local y nacional, al bienestar en comunidades costeras y a la seguridad alimentaria del país. Sin embargo, a pesar de la importancia de su contribución, se enfrenta a círculos viciosos y desafíos constantes que obstaculizan su desarrollo.

Entre los principales desafíos a los que se enfrenta el sector, destaca la falta de acceso a servicios financieros y a asistencia técnica. Dada su ubicación en áreas remotas, por la falta de garantías y avales, por el bajo nivel de formalización y, en ocasiones, por ser sujetos del sector primario, son considerados de alto riesgo por los bancos comerciales, lo que limita su acceso a préstamos y otros productos financieros. Este acceso limitado se intensifica por la incertidumbre del sector y es incluso más restrictivo cuando se habla de financiamiento sostenible. Variaciones estacionales, fluctuaciones en los precios del mercado y restricciones impuestas por la normatividad pesquera pueden causar cambios significativos en los ingresos, volviendo aún más difícil el cumplimiento de las obligaciones financieras.

Aunado a lo anterior, la pesca y la acuicultura son actividades productivas altamente vulnerables a los impactos del cambio climático, siendo el sector ribereño o de pequeña escala, el de mayor exposición. El incremento de la temperatura y la acidificación de los océanos están cambiando los

patrones migratorios de los peces y degradando los hábitats marinos, lo que puede resultar en menores capturas y pérdidas económicas. Esto en adición a factores como la sobreexplotación de los recursos y la pesca ilegal, que ponen en peligro la sostenibilidad de los recursos pesqueros, socavando los esfuerzos del sector ribereño para mantener sus medios de vida.

Por otro lado, existe un área de oportunidad en el creciente consenso global en torno a la necesidad de incorporar prácticas respetuosas con el medio ambiente que garanticen la restauración y la conservación a largo plazo de los recursos pesqueros, con criterios éticos que respeten los derechos fundamentales de las personas y con estándares de comercio justo, es decir, que el sector productivo obtenga precios justos por sus productos, y que las ganancias no sean acaparadas en el eslabón de intermediarios de la cadena de valor.

El consumo y la demanda de los alimentos del mar ha crecido en los últimos años y es una ventana de oportunidad tangible para el sector.

⁴ En adelante se denominará como “el sector”.

Sin embargo, la transición requiere inversiones significativas que son en su mayoría inaccesibles para el sector ribereño. Por lo anterior, un interés primordial de este trabajo es contribuir para que el sector pesquero tenga mejores condiciones y vías para acceder a las diversas fuentes de recursos financieros disponibles que existen para transitar hacia economías más sostenibles y que cumplan criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG por sus siglas en inglés).

Con este proyecto se busca que los recursos lleguen al sector en forma más eficiente, fomentando los beneficios de los proyectos azules, verdes o climáticos que buscan abordar los grandes problemas ambientales y sociales de la actualidad (cambio climático, deterioro ecosistémico, pobreza y desigualdad).

Una de las principales barreras que ha tenido el sector ha sido en torno al cumplimiento de los requisitos solicitados por los bancos y otras instituciones e intermediarios financieros, los cuales, requieren garantías y niveles de formalización que les resultan difíciles de cumplir. Esto sin mencionar que, en virtud del riesgo percibido en las actividades productivas del sector primario, se imponen altas tasas de interés que hacen que el financiamiento sea prohibitivo para muchos solicitantes.

Las cooperativas de pescadores, pescadoras y acuacultores se enfrentan a sus propios desafíos al tratar de acceder a financiamiento. Aunque estas organizaciones pueden ofrecer mayor solidez y reducir el riesgo relativo con respecto a solicitantes individuales, también deben abordar asuntos relacionados con procesos administrativos, de gobernanza interna y/o transparencia, que constituyen barreras para el acceso a financiamiento sostenible.

Por la parte gubernamental, a pesar de existir programas de crédito y subsidios orientados a la pesca y la acuicultura a través de entidades como CONAPESCA, la extinta Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND), los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) o el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), estos a menudo siguen siendo de difícil acceso para el sector pesquero ribereño, o insuficientes en el caso de programas de subsidios, los cuales suelen ser más bien asistencialistas y con incentivos contrarios al desarrollo económico, social y sostenible de la actividad económica.



DIAGNÓSTICO Y PUNTO DE PARTIDA

Caracterización de la situación

El sector ribereño representa el 70% de la población pesquera en México, es decir, 222,858 personas de las 295,033 totales. Considerando a las 56,250 personas dedicadas a la acuicultura en el país, suman casi el 90% de la población ocupada en el sector pesquero y acuícola. La mayor parte de estas familias viven debajo de las Líneas de Pobreza establecidas por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), según plantea el *Programa Nacional de Pesca y Acuicultura 2020-2024*.⁵

En su mayoría, las personas del sector ribereño se dedican a múltiples actividades productivas según la temporada del año, el clima, los períodos de veda, las temporadas de la actividad turística, entre otros factores. Además, una cuarta parte de las unidades económicas pesqueras y acuicultoras no se encuentran registradas en el Registro Nacional de Pesca y Acuicultura o no cuentan con permisos de pesca vigentes⁶, y enfrentan como grandes dificultades la falta de asesoría técnica especializada, falta de crédito oportuno o bien, la falta de valor agregado en sus productos.

Esto sin mencionar que en la pesca ribereña las mujeres tienen un papel preponderante y generalmente invisibilizado y subestimado.

El principal programa de fomento al sector pesquero del gobierno federal en México, denominado *Bienpesca*, está dirigido a impulsar el desarrollo sostenible de la pesca ribereña y acuicultura, siendo sus principales objetivos:

- Apoyar a los pescadores y acuicultores de pequeña escala mediante el otorgamiento de subsidios económicos.
- Fomentar la pesca y acuicultura sostenibles, respetando los límites de explotación de los recursos marinos y preservando los ecosistemas acuáticos.
- Impulsar la modernización de la infraestructura pesquera y acuícola.
- Fortalecer la organización y representación de las cooperativas y organizaciones pesqueras y acuícolas.
- Contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades pesqueras.

⁵ Ver en: Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 2022. Consultado el 20 de julio de 2023, en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5609183&fecha=30/12/2020#gsc.tab=0

⁶ Ver en: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y la Inter-american Institute for Cooperation on Agriculture (IICA), Línea de Base del Sector Pesquero y Acuícola, Programa de Fomento a la Productividad Pesquera y Acuícola (CONAPESCA), 2018. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://www.agricultura.gob.mx/sites/default/files/sagarpa/document/2019/01/28/1608/01022019-linea-base-del-programa-de-fomento-la-productividad-pesquera-y-acuicola.pdf>

Sin embargo, según las reglas de operación del programa vigentes, el subsidio equivale a 7,200 pesos anuales para cada solicitante en una entrega única y directa, lo cual resulta insuficiente para transitar hacia modelos sostenibles de producción, transformación y/o comercialización, además de que carece de incentivos adecuados o insuficientes para fomentar las prácticas sostenibles en esta actividad. Por tanto, para los fines de este trabajo, no se consideran los programas de subsidios como fuentes de financiamiento sostenible para el sector.

Características de los instrumentos financieros

El preponderante papel que juega la Banca de Desarrollo en la pesca y acuacultura ribereña se debe, entre otras cosas, a la posibilidad de brindar tasas más accesibles y garantías más flexibles que la banca privada. Sin embargo, existen otro tipo de barreras (además de los requisitos de garantías y el pago de altas tasas de interés) que tiene el sector para acceder a instrumentos financieros en México. Entre ellas se encuentran la baja profesionalización de la actividad de las personas, el bajo nivel de valor agregado en la producción, así como insuficientes niveles organizativos y administrativos que se tienen en las unidades económicas del sector.

A esto debe sumarse que no existe una sintonía entre las necesidades y requerimientos específicos de quienes ofertan y quienes demandan instrumentos financieros⁷, que existe falta de información para la toma de decisiones, y que las condiciones geográficas y socioeconómicas del país dificultan la dispersión equitativa de

recursos. Si a ello se agrega la tramitología requerida para un sector mayormente rural, las barreras de acceso a financiamiento sostenible son difíciles de traspasar.

La Banca de Desarrollo en los últimos años ha llevado a cabo una política que posibilita la colocación de créditos a través de la Banca Privada, reduciendo el riesgo de esta última, no obstante, esto ha generado tres efectos: 1) las personas dedicadas a la pesca prefieren tasas de interés subsidiadas por la Banca de Desarrollo y no tasas comerciales; 2) este mismo sector, al no contar con la formalización de requisitos y condiciones necesarios para un crédito privado, prefieren buscar créditos informales, que son más fáciles de acceder pero significativamente más caros; y 3) la Banca Privada no ha generado instrumentos financieros atractivos para el sector pesquero, flexibilizando sus estrategias de riesgo lo suficiente para generar inclusión financiera.

⁷ Por ejemplo, muchos instrumentos financieros no toman en cuenta la estacionalidad de la pesca. Otros no incorporan mitigantes de riesgo en los precios del producto o coberturas como sí sucede en otros productos primarios.



El bajo acceso a financiamiento que tiene la pesca ribereña en México se contrasta con el valor que detona, por ejemplo: las ganancias valen 1.5 veces más que la pesca con flota de altura⁸, produce 14 veces más especies y representa 60% de las ganancias anuales (8.4 mil millones de pesos), considerando que extrae el 31% del volumen total, en comparación con el 69% de la flota de altura, de acuerdo con información publicada por dataMares⁹. En resumen, el sector ribereño extrae menos volumen, pero sus ganancias son mayores, aunque distribuidas entre un mayor número de personas en la actividad.

Lo anterior deja ver que hay oportunidades desaprovechadas desde la banca privada. Existen países en donde precisamente el gran valor y peso que tiene la pesca ribereña y acuicultura detona mayor oferta y acceso a financiamiento. La FAO concluye en uno de sus estudios que, en África, 64% de los prestadores de servicios financieros ofrecen sus servicios a pequeñas y medianas empresas activas en la pesca y la acuicultura de pequeña escala y 35 % de los proveedores de servicios financieros tienen programas de crédito específicos para estos sectores¹⁰. Además, para el 70% de los proveedores de servicios financieros, los programas de crédito disponibles representan hasta 10% de sus carteras.

⁸ Se refiere al conjunto de embarcaciones de pesca que operan en alta mar.

⁹ Ver: Andrés Martínez-Estrada, Alejandro Melgoza-Rocha, Ismael Mascareñas-Osorio, Juan José Cota-Nieto, ¿Cómo se pesca en México?, DataMares, 2017. Consultado el 20 de junio de 2023, en: <https://datamares.org/stories/panorama-de-la-pesca-en-mexico-parte-ii/>

¹⁰ Ver: FAO, Financing fisheries in Africa: Financial services provision to small-scale fisheries. Ver en: <https://www.fao.org/3/cb9021en/cb9021en.pdf>

El sector de intermediarios: Articulador entre oferentes y demandantes de recursos financieros



Un sector relevante para la sostenibilidad de la pesca ribereña y la acuicultura es el de los intermediarios en la cadena de valor, donde se encuentran organizaciones de la sociedad civil, actores que proveen asistencia técnica, comercializadores, entidades fortalecedoras, agencias de cooperación internacional, entre otros. Entre las actividades e intervenciones que realizan a través de diversos fondos (algunos filantrópicos), destacan los siguientes: programas de capacitación y fortalecimiento de capacidades, conversión de equipamiento, fortalecimiento de la cadena de valor, fondos de ahorro, intermediaciones comerciales, inversiones sostenibles para promover prácticas sostenibles y cuidado del medio ambiente, entre otros.

Uno de los beneficios de estas intervenciones es que utilizan un enfoque integral a través de baterías de instrumentos que incorporan subsidios, fondos filantrópicos, inversiones sostenibles, garantías, asistencia técnica, profesionalización de la unidad económica, etc. Por esta razón, si bien los intermediarios técnicos no son propiamente intermediarios financieros, pueden atender algunos de los desafíos y barreras que obstaculizan el acceso a financiamiento sostenible y la disponibilidad de éste.

Uno de los requisitos relevantes que pide el sector de financiamiento sostenible, es que los proyectos sean bancables, que tengan viabilidad técnica y económica, y que además demuestren que tendrán un impacto positivo a nivel social, comunitario y ambiental, que sea medible y monitoreable. La evaluación de la bancabilidad puede variar según la institución financiera y las condiciones del mercado. Dicha evaluación y sus criterios pueden ser distintos entre las instituciones financieras, y puede incluir aspectos como:

- Impactos medibles.
- Transparencia y rendición de cuentas.
- Cumplimiento seguro y oportuno de pagos.
- Profesionalización en la administración financiera del acreditado.
- Mitigación de riesgo.

Por su parte, como ya se ha mencionado, el sector productivo requiere flexibilidad, confianza y simplificación de la tramitología, lo que suma valor al rol que los intermediarios en la cadena de valor ofrecen, al jugar un rol articulador y disminuir la brecha entre oferentes y demandantes de financiamiento.

El sector de intermediarios puede, por ejemplo, capacitar a los sujetos de crédito en administración, habilidades blandas, o a partir de su gestión, promover la inversión de capital social de un grupo de personas, lo que a su vez reduce riesgos y genera una mayor confianza en la banca y las instituciones financieras para la colocación de créditos.

Algunas experiencias documentadas¹¹ de financiamiento sostenible en la pesca y acuicultura de pequeña escala, se han relacionado con objetivos como los siguientes:

- Uso de energías limpias.
- Reducción de huella de carbono.
- Reducción del uso de antibióticos .
- Gestión de residuos .
- Certificación sobre sostenibilidad pesquera y acuícola, como Marine Stewardship Council (MSC) y Aquaculture Stewardship Council (ASC), las cuales incorporan criterios de sostenibilidad y trazabilidad en la cadena de valor.
- Reducción de presión sobre especies en peligro de extinción.
- Trato justo a personas trabajadoras, condiciones de trabajo seguras y saludables, equidad en la remuneración entre hombres y mujeres, acceso a derechos de maternidad, capacitación técnica y el acceso y disposición de capital de trabajo¹².

Por mencionar algunos casos, se encuentra la vinculación *Credit Suisse y Rockefeller (Ocean Engagement Fund)* que busca mejorar la condición del océano y, al mismo tiempo, generar rendimientos más altos de lo esperado a partir de la evolución general del mercado. Otro caso es la vinculación entre Rabobank y WWF Chile en la emisión de préstamos a Agrosuper, una empresa salmonera, con la condición de asegurar la certificación ASC (*Aquaculture Stewardship Council*) de sus granjas a cambio de 100 millones de dólares. Un caso alterno fue el de la Asociación de Mujeres de Ostras TRY, reuniendo a 500 mujeres recolectoras de ostras en Gambia, apoyadas con microcréditos con participación de USAID.

Algunos ejemplos de esquemas de financiamiento sostenible en Latinoamérica

Fondos cooperativos derivados de las utilidades por venta de productos pesqueros, destinados a generar prestaciones sociales como pensión, seguro de incapacidad laboral, seguro de vida, entre otros.

Fondos rotatorios en organizaciones de acuicultores de la microempresa (en Colombia), destinado a préstamos para capital de trabajo y préstamos a familiares para contingencias.

Cajas rurales para pescadores (en Honduras), destinadas a la promoción del ahorro y el préstamo con tasas blandas.

Cajas rotatorias marítimas (en Venezuela), destinadas al ahorro colectivo y el financiamiento de servicios e infraestructura comunitaria.

Cajas rurales (en El Salvador), destinadas al ahorro y créditos con tasas blandas.

¹¹ Ver: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Blue finance guidance notes, Microfinance for small-scale fisheries, 2020. Consultado el 1 de mayo de 2023 en: <https://www.fao.org/3/ca8645en/CA8645EN.pdf>

¹² Ver: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Mecanismos autógenos de microfinanciamiento en organizaciones de pescadores artesanales y acuicultores de la pequeña empresa en América Latina, 2020. Consultado el 1 de mayo de 2023 en: <https://www.fao.org/documents/card/en?details=ca9746es%2f>

Uno de los aprendizajes de estas experiencias internacionales tiene que ver con el importante papel que juegan las mujeres en el acceso al financiamiento sostenible y la inclusión financiera. En múltiples casos se ha identificado que las mujeres son sujetas de crédito idóneas por su alto compromiso y responsabilidad, y ello ha permitido generar buenas prácticas financieras a través de cajas de ahorro que han generado y fortalecido el capital social, lo que a su vez ha flexibilizado las condiciones de crédito y ha permitido reducir sus tasas de interés.

En sintonía con estas experiencias se encuentran los microcréditos productivos, los programas de fortalecimiento empresarial acompañados de acceso a capital, y los fondos revolventes, que son una forma de financiamiento o presupuesto caracterizado por ser reutilizable o renovable. En este tipo de fondos, una vez que los recursos son utilizados o gastados, pueden ser reembolsados o repuestos, lo que permite su uso continuo para financiar diferentes proyectos o actividades de manera recurrente.

Otro aprendizaje es el relativo a las diversas acciones de organizaciones civiles y no gubernamentales que pueden generar condiciones para estimular el acceso a financiamiento sostenible como lo son:

- Profesionalización y formación administrativa, con el objetivo de generar planes de negocio para capital semilla o capital emprendedor.
- Agrupación de subsidio pulverizado¹³, con el objetivo de capitalizar colectivamente e instalar centros de acopio o intermediación propia.
- Participación en FIP (proyectos de mejora pesquera) en conjunto con Organizaciones de la Sociedad Civil.

Estas actividades pueden derivar en la adquisición, por ejemplo, de fábricas de hielo o la constitución de centros de acopio o equipos de transporte propios¹⁴ que resulten en mayores ingresos. Todo ello podría mitigar algunos de los desafíos del sector como la falta de una figura jurídica en las unidades económicas (y de registro) ante la autoridad pesquero-acuícola, la falta de activos que sirvan de garantía, la necesidad de materiales y equipos adecuados para agregar valor o cumplir con requisitos para certificaciones, la baja escalabilidad de la producción y por lo tanto baja capacidad de negociación con intermediarios financieros.

También existen otros instrumentos como los pagos por resultados, las finanzas híbridas y las estructuras financieras que integran objetivos sociales, como la educación, la salud y la resiliencia comunitaria o territorial. Este tipo de mecanismos suelen combinar créditos a corto plazo, créditos a largo plazo, capital de riesgo, inversión de impacto y/o subsidios con miras a lograr metas que van más allá del retorno económico.

Un ejemplo de lo anterior, logrado con el mecanismo de Pago por Resultados, donde se consolida el acceso a capital con la condición de haber logrado resultados ambientales y/o sociales, fue implementado por la organización civil *The Nature Conservancy* (TNC) con el *Fondo de Bienestar Social*, donde se identificó que uno de los problemas de la sobreexplotación de los mares por la pesca es la carencia de seguridad social en las cooperativas. Para contribuir con la resolución de la problemática se generaron fondos participativos para acceder a prestaciones de ley (salud y pensión) con el compromiso de incorporar prácticas de cuidado y conservación de los mares.

¹³ Un "subsidio pulverizado" es un término que se utiliza para describir un método de distribución de subsidios en el que pequeñas cantidades de ayuda financiera se distribuyen a un gran número de beneficiarios. En lugar de concentrar los fondos en unas pocas organizaciones o individuos, los recursos se 'pulverizan' o se dispersan ampliamente para beneficiar a tantos receptores como sea posible.

¹⁴ Ver: Comunidad y Biodiversidad A.C. (COBI), Confederación Mexicana de Cooperativas Pesqueras y Acuícolas (CONMECOOP), Sociedad de Historia Natural Niparajá A.C. y Universidad de Duke, Diagnóstico nacional de las organizaciones pesqueras, 2017, pag. 82. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://cobi.org.mx/wp-content/uploads/2018/08/Diagnostico-Nacional-de-Organizaciones-Pesqueras-en-México-DNOP.pdf>

Barreras generales para el acceso al capital para la sostenibilidad



La demanda de financiamiento en la pesca ribereña generalmente busca cubrir costos y gastos relacionados con inversión de la embarcación, del motor fuera de borda, de los artes de pesca, del hielo, de la carnada, el combustible, etc. En el caso de la acuicultura, se requiere capital para la inversión del terreno, alimentación hidráulica, generadores eléctricos, estanques, jaulas flotantes, redes, tanques, mangueras, recipientes, etc. Los programas de subsidios gubernamentales existentes en el país son insuficientes para el sector, sobre todo cuando se habla de la incorporación de prácticas y procesos sostenibles, ambiental y socialmente éticos¹⁵.

Además de las limitaciones de disponibilidad de recursos, se han identificado otros desafíos como el desconocimiento de las necesidades financieras de un proyecto en términos de capital de trabajo e inversión, los bajos rendimientos y utilidades que generan las unidades pesqueras y el limitado acceso a material de trabajo e insumos de calidad debido a sus altos costos como redes de arrastre sostenibles, plancton, entre otros.

Sumado a lo anterior, también afecta la ausencia de procesos adecuados, transparentes e incluyentes de gobernanza¹⁶, que incluyan valores, normas y reglas para una mejor toma de decisiones. Este obstáculo se traduce con mucha frecuencia en pesca ilegal, informalidad, deficiencia en el registro de permisos, entre otros. También, se ha identificado una falta o debilidad en la formación administrativa y financiera del sector productivo que condiciona el acceso a financiamiento.

¹⁵ Ver: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Mecanismos autógenos de microfinanciamiento en organizaciones de pescadores artesanales y acuicultores de la pequeña empresa en América Latina, 2020. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://www.fao.org/3/ca9746es/CA9746ES.pdf>

¹⁶ Ver: Comunidad y Biodiversidad A.C. (COBI), Confederación Mexicana de Cooperativas Pesqueras y Acuícolas (CONMECOOP), Sociedad de Historia Natural Niparajá A.C. y Universidad de Duke, Diagnóstico nacional de las organizaciones pesqueras, 2017, pag. 82. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://cobi.org.mx/wp-content/uploads/2018/08/Diagnostico-Nacional-de-Organizaciones-Pesqueras-en-México-DNOP.pdf>

Oportunidades de financiamiento sostenible en la cadena de valor

La cadena de valor de la pesca ribereña y la acuicultura tiene 5 eslabones:

- 1) la producción o pesca,
- 2) el acopio,
- 3) la intermediación y/o comercialización (minorista y mayorista),
- 4) el punto de venta y
- 5) el consumidor.



Tradicionalmente, el financiamiento sostenible en el sector pesquero y acuícola ribereño en México, se dirige hacia la conversión de motores de embarcaciones o a la adquisición de redes permitidas en la regulación, generadores de electricidad limpia o el manejo de desechos para la acuicultura. Sin embargo, su cadena de valor es bastante amplia, dado que los productos deben recorrer grandes distancias, lo que hace que existan oportunidades en los diferentes eslabones donde puede incidir el financiamiento sostenible.

Un ejemplo de ello es el proyecto piloto desarrollado por *Environmental Defense Fund (EDF)* e *Impact Blue*, en el cual se identificó que existen acciones en el manejo pesquero que dañan la calidad de la merluza en un proyecto de mejora pesquera (FIP, por sus siglas en inglés, *Fishery Improvement Project*). Entre ellas se encontró que el exceso de volumen en el arrastre, la prolongada maniobra de pesca, la descarga de captura a cielo abierto, el apilamiento de la merluza con hielo en las bodegas de las embarcaciones y el descuido en el manejo manual, dañan la producción y con ello se pierde valor¹⁷. Se generó un plan de adaptación que incluía prácticas de mejora en el manejo del producto, destacando la recepción de pescado con agua nieve, el uso de mesas de acero inoxidable, la instalación de sistemas de circulación de agua salada para el lavado del pescado, el uso de taras de plástico para el almacenaje, el no exceder un peso determinado en cada lance del producto, entre otras prácticas.

Además de este piloto de inversión de impacto, pueden encontrarse otros FIP en los que se incluye el Atún de Indonesia, el Mahi Mahi de Ecuador, la langosta en Bahamas, y otros más¹⁸.

¹⁷ Ver: EDF e Impact Blue (2021). Piloto de inversión de impacto para incrementar el valor de la pesquería de merluza del norte del golfo de California, en <https://mexico.edf.org/sites/mexico/files/PilotoMerluza.pdf>

¹⁸ Ver: WWF-US Fisheries Program (2013). FIP Handbook, Guidelines for Developing Fishery Improvement Project, en: https://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/wwf_fip_final_web_version_1.pdf

Sumado a la adopción de mejores prácticas, para facilitar el acceso a financiamiento sostenible se requiere generar información que contribuya a identificar, difundir, ampliar, adaptar o mejorar las opciones de financiamiento sostenible a lo largo de toda la cadena de valor del sector, así como conectar o acercar a potenciales personas u organizaciones interesadas en los distintos eslabones.

Asimismo, el financiamiento sostenible puede generar empoderamiento comunitario al impulsar a emprendedores como en el caso de Celestún en Yucatán¹⁹, donde grupos de mujeres, a través de organizaciones, distribuyen filete de mojarra.

Atención al mercado y valor agregado

En el año 2020, según la agencia de Euromonitor, el 12% de la población global se consideraba como persona activista empoderada cuando se le preguntaba sobre el tipo de consumidor que era²⁰. Este tipo de población busca adquirir productos con un etiquetado claro con énfasis en características ecológicas y socialmente responsables, y de empresas cuyo compromiso esté alineado con una estrategia de sostenibilidad y bienestar.

Según el estudio “Five ways that ESG creates value” realizado por McKinsey & Company²¹, el 70% de los consumidores encuestados están dispuestos a pagar un sobreprecio de hasta un 5% si el producto que consumen cumple con un desempeño ambiental. Además, un 85% de estos mismos

consumidores estaban más preocupados en 2022 acerca de si su consumo era amigable con el medio ambiente, en comparación con la población encuestada 5 años atrás²². De hecho, 49% de los consumidores utilizan internet para saber si la empresa de la que compran un producto tiene prácticas de sostenibilidad. Todo esto muestra que existe un mercado creciente y consolidado de productos sostenibles. La población consumidora cada vez es más consciente e incorpora criterios sociales, ambientales y culturales en su proceso de elección de productos y servicios.

Adicionalmente, la tendencia mundial de compra de este tipo de productos con prácticas sostenibles, al ser incremental, podría además facilitar

¹⁹ Ver: Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura (2019). La actividad pesquera de la flota ribereña en el estado de Yucatán: pesquería de escama, en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/622300/13._Pesqueria_de_escama_en_Yucatan.pdf p.76-82.

²⁰ Ver: Euromonitor, Global Consumer Types, 2020. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://www.euromonitor.com/article/2020-global-consumer-types-who-is-the-empowered-activist>

²¹ Ver: Witold Henisz, Tim Koller y Robin Nuttall, Five ways that ESG creates value, en McKinsey Quarterly, 2019, pág. 4. Consultado el 13 de mayo de 2023 en: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value>

²² Ver: Görkem Gençer, Ways ESG Reporting Boosts Business Performance in 2022. Consultado en junio de 2022. Ahora actualizado como: Cem Dilmegani (2023). Top 5 Ways ESG Reporting Boosts Your Business in 2023, 2022. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://research.aimultiple.com/benefits-of-esg-reporting>

al sector el acceso a otros mercados y con ello a nuevos instrumentos financieros. A manera de ejemplo, en Europa el 35% de la industria de pesquerías y acuicultura ha incluido al menos una declaración de sostenibilidad²³ tras haber identificado el interés del consumidor. Esto hace que también se requieran prácticas de transparencia, rendición de cuentas, comunicación, medición de impacto y desempeño ambiental, social y de gobernanza, para acceder a un, también, creciente mercado de instrumentos financieros e inversión de impacto, el cual se ha duplicado en 2 años pasando de los 502,000 millones de dólares a 1.6 billones de dólares entre 2020 y 2022²⁴.

Financiamiento tradicional y financiamiento sostenible

En el panorama financiero se distinguen dos tipos de entidades: las entidades financieras tradicionales y las entidades financieras enfocadas en la sostenibilidad. Las instituciones financieras tradicionales, como la Banca privada y las instituciones no bancarias, suelen tener como objetivo principal obtener un rendimiento económico basando sus decisiones en la gestión de riesgos. Como resultado, se muestran cautelosas al otorgar financiamiento a proyectos pesqueros, dado el mayor riesgo implícito. A consecuencia del creciente interés del mercado, han surgido nuevas entidades financieras que buscan también integrar enfoques basados en prácticas ASG (ambientales, sociales y de gobernanza), en impacto y en sostenibilidad.

Estas instituciones comprenden que el financiamiento sostenible no se limita únicamente a consideraciones económicas, sino que también debe tener en cuenta el impacto social y ambiental de lo que financian. Por lo tanto, dirigen los recursos a prácticas sostenibles, como la conservación de los ecosistemas marinos, el respeto a las vedas, el uso de artes de pesca sostenibles, redes de pesca no contaminantes, motores menos dañinos y la optimización energética en las máquinas de hielo utilizadas en la pesca, por mencionar algunos ejemplos.

²³ Ver: Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura (2019). La actividad pesquera de la flota ribereña en el estado de Yucatán: pesquería de escama, en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/622300/13._Pesqueria_de_escama_en_Yucatan.pdf p.76-82.

²⁴ Ver: Euromonitor, Global Consumer Types, 2020. Consultado el 20 de junio de 2023 en: <https://www.euromonitor.com/article/2020-global-consumer-types-who-is-the-empowered-activist>

Uno de los obstáculos principales que enfrenta el sector, es la limitación de capital para la operación diaria, razón por la cual cotidianamente eligen “endeudarse antes de salir a pescar” a través de intermediarios informales (coyotaje), que muchas veces representan dinero caro que les mantiene en círculos viciosos de endeudamiento-pago-endeudamiento. Esta fuente de recursos es principalmente la que opera en el sector ribereño y no necesariamente es la que impulsa o favorece el crecimiento o la rentabilidad, además de que suele carecer de impacto económico, ambiental y social.

Por otra parte, la interconexión entre las necesidades sociales y las prácticas sostenibles es significativa. Por ejemplo, el acceso a servicios de salud, educación y vivienda adecuada no solo me-

jora la calidad de vida del sector y sus comunidades, sino que también contribuye a su bienestar y resiliencia, lo que a su vez fortalece su capacidad para operar mediante prácticas sostenibles. Además, algunos programas de financiamiento tradicionales, como los fondos de garantías líquidas, pueden adaptarse para incluir criterios y requisitos específicos que promuevan prácticas sostenibles en las actividades productivas. Estos criterios podrían abarcar aspectos como la gestión responsable de los recursos pesqueros, el respeto a las vedas y la conservación de los ecosistemas marinos.





Características

Como parte de este estudio se realizó investigación documental para conocer la oferta de instrumentos financieros que apoyan prácticas sostenibles en las actividades productivas de pesca y acuicultura de pequeña escala en México. Como resultado de ello, se presenta una exploración sistemática del entorno del financiamiento sostenible que ofrece una visión de las opciones disponibles.

El mapa que a continuación se presenta, integra y organiza a las diversas entidades e instrumentos financieros en un formato coherente y accesible, y ofrece un catálogo de la oferta financiera a través del análisis y clasificación de la información en los siguientes componentes:

1. Localización de los proyectos a financiar.
2. Tipo de entidad: conforme el resultado de los diálogos del presente estudio.
3. Tipo de instrumento financiero ofrecido: asistencia técnica, crédito, filantropía, subsidio²⁵ y capital de riesgo.
4. Acceso a instrumento financiero: si es para beneficiarios directos como unidades pesqueras y acuícolas independientes (1er piso) o para organizaciones, grupos o iniciativas (2do piso).
5. Explicitación del requisito de sostenibilidad en el instrumento financiero.



²⁵ Tradicionalmente los subsidios no se consideran como instrumentos financieros. Lo mismo sucede con la filantropía. Sin embargo, se consideraron de tal manera para el mapeo presentado.

Nombre	Sector	México	Otros	Asistencia técnica	Créditos	Filantropía	Subsidio	Capital de riesgo	1er piso	2do piso	Sostenibilidad
Earth Shot Prize	Financiador										
EFIM (SOFOM)	Financiador										
El Buen Socio	Financiador										
Environmental Defense Fund México	Intermediario										
Financiera Nacional de Desarrollo (FND) ²⁶	Gobierno										
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	Gobierno										
Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) - FICA	Gobierno										
Fomares	Financiador										
Fomento Social Banamex	Financiador										
Fondo Mexicano por la Conservación de la Naturaleza (FMCN)	Financiador										
Fondo Noroeste Occidente (FONNOR)	Financiador										
Fundación México Azul	Intermediario										
Global Environmental Fund (GEF)	Financiador										
Global Fund for Coral Reefs (GFCR)	Financiador										
Green Climate Fund	Financiador										
Healthy Reefs for Healthy People	Intermediario										
Impact Blue	Financiador										
Impulsa (SOFOM)	Financiador										
Instituto Nacional de Pesca (INAPESCA)	Gobierno										
MarFund	Financiador										
Marine Stewardship Council - Transition Assistance Fund	Intermediario										
Mejora finanzas (SOFOM)	Financiador										
Mirova	Financiador										
National Fish and Wildlife Foundation (NFWF)	Financiador										

²⁶ Extinguida por decreto presidencial de fecha 29 de mayo de 2023.

Nombre	Sector	México	Otros	Asistencia técnica	Créditos	Filantropía	Subsidio	Capital de riesgo	1er piso	2do piso	Sostenibilidad
Nature Vest	Financiador										
Noroeste Sustentable (NOS)	Intermediario										
Nuup	Intermediario										
Ocean Stewardship Fund	Financiador										
Oceana	Intermediario										
Oceans 5	Financiador										
Pescados y Mariscos del Caribe	Intermediario										
Programa de Pequeñas Donaciones (GEF-PNUD)	Financiador										
ProMujer	Financiador										
S2G Ventures	Financiador										
Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER)	Gobierno										
Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) - PROCODES	Gobierno										
SmartFish	Intermediario										
SmartFish A.C.	Intermediario										
Sureste Sostenible	Intermediario										
Sustainable Fisheries Partnership	Intermediario										
Regenera Ventures	Financiador										
TechnoServe	Intermediario										
The Nature Conservancy (TNC)	Intermediario										
The Ocean Foundation	Financiador										
The Summit Foundation	Financiador										
Viwala (New Ventures)	Financiador										
Waitt Foundation	Financiador										
Wild Coast	Financiador										
World Wide Fund (WWF)	Financiador										



DIÁLOGOS DE FINANCIAMIENTO SOSTENIBLE

DOCUMENTACIÓN DE LAS EXPERIENCIAS

Objetivo de los diálogos

El ejercicio de Diálogos llevado a cabo tuvo tres objetivos centrales:

1. Identificación de barreras, retos y oportunidades del acceso al financiamiento sostenible para la pesca ribereña y la acuicultura en México a partir de la perspectiva de los diferentes agentes involucrados.
2. Generación de espacios de conversación entre los diferentes sectores del ecosistema.
3. Generación de información de primera mano desde el conocimiento y experiencia de las personas participantes para desarrollar una ruta crítica que permita facilitar el acceso y uso de mecanismos financieros.



Criterios de segmentación de los diálogos

Se decidió realizar una segmentación de las sesiones de diálogo por tipo de sector participante: financiero, intermediario y productor. Esto con la intención de generar conversaciones entre personas con experiencia, perspectivas y marcos conceptuales en común. Lo anterior permitiría que las y los participantes expresaran sus conocimientos en un ambiente de mayor confianza y comprensión.

En cada uno de los diálogos se buscó profundizar en los temas pertinentes para cada sector, considerando las áreas, temáticas, causas y problemas que rodean la falta o dificultades de acceso a financiamiento sostenible para la pesca y acuicultura ribereña. La segmentación realizada permitió tener una caracterización similar a la de la oferta y demanda de los instrumentos financieros, en donde existen diversos intermediarios que vinculan ambos segmentos²⁷.

²⁷ Esta caracterización está sustentada en el estudio que realizó FUNDEMEX A.C. acerca de la inclusión financiera para empresas sociales y solidarias, en donde se encontró que no existe un lenguaje en común a lo largo de los diferentes segmentos de la cadena financiera sino diferentes marcos conceptuales. Para conocer más, consultar: Fundemex A.C., El Ecosistema Financiero para Empresas Sociales: mapeo, análisis y recomendaciones para contribuir a su mejora, México, 2019, Consultado el 15 de junio de 2023 en: <https://terraetica.com/wp-content/uploads/2019/04/Estudio-Completo-FUNDEMEX.pdf>

Desarrollo de los diálogos

Durante el primer semestre de 2023 se desarrollaron tres diálogos que se describen a continuación:

1. Diálogo en línea con representantes de instituciones del sector financiero, en el cual se reunieron diferentes actores con el objetivo de identificar los principales desafíos para brindar financiamiento sostenible al sector, teniendo en cuenta las diferentes características de los mecanismos de financiamiento como crédito, capital de riesgo y acceso a inversión a través de subsidios públicos.
2. Diálogo presencial con el sector de intermediarios en la cadena de valor que facilita la transición hacia prácticas sostenibles en la pesca y acuacultura mexicanas, actores del segmento de comercialización que han generado modelos de sostenibilidad e inclusión con el sector, y organizaciones públicas, privadas y sociales que detonan procesos de empoderamiento, fortalecimiento de capacidades y vinculación estratégica para facilitar el acceso y uso de instrumentos financieros.
3. Diálogo presencial con el sector productivo, en el que se reunieron personas de distintas cooperativas de los estados de Baja California, Sonora, Sinaloa y Oaxaca para compartir sus experiencias, necesidades y desafíos relacionados con sus actividades económicas y comerciales.

Participantes

Las personas invitadas a participar en los diálogos fueron consideradas de acuerdo con los siguientes criterios:

Sector financiero	Sector de intermediarios	Sector productivo
<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento financiero especializado en el sector.• Cercanía con casos particulares del sector.• Conocimiento de procesos administrativos para brindar financiamiento.	<ul style="list-style-type: none">• Intermediación y/ o implementación de instrumentos financieros.• Cercanía con poblaciones rurales y/o vulnerables.• Vinculación comercial y financiera entre productores y mercado, u otros eslabones de la cadena de valor.	<ul style="list-style-type: none">• Experiencia productiva o comercial en sus unidades económicas.• Solicitudes y/o administración de recursos financieros.• Práctica y/ o interés en la transición hacia prácticas sostenibles.

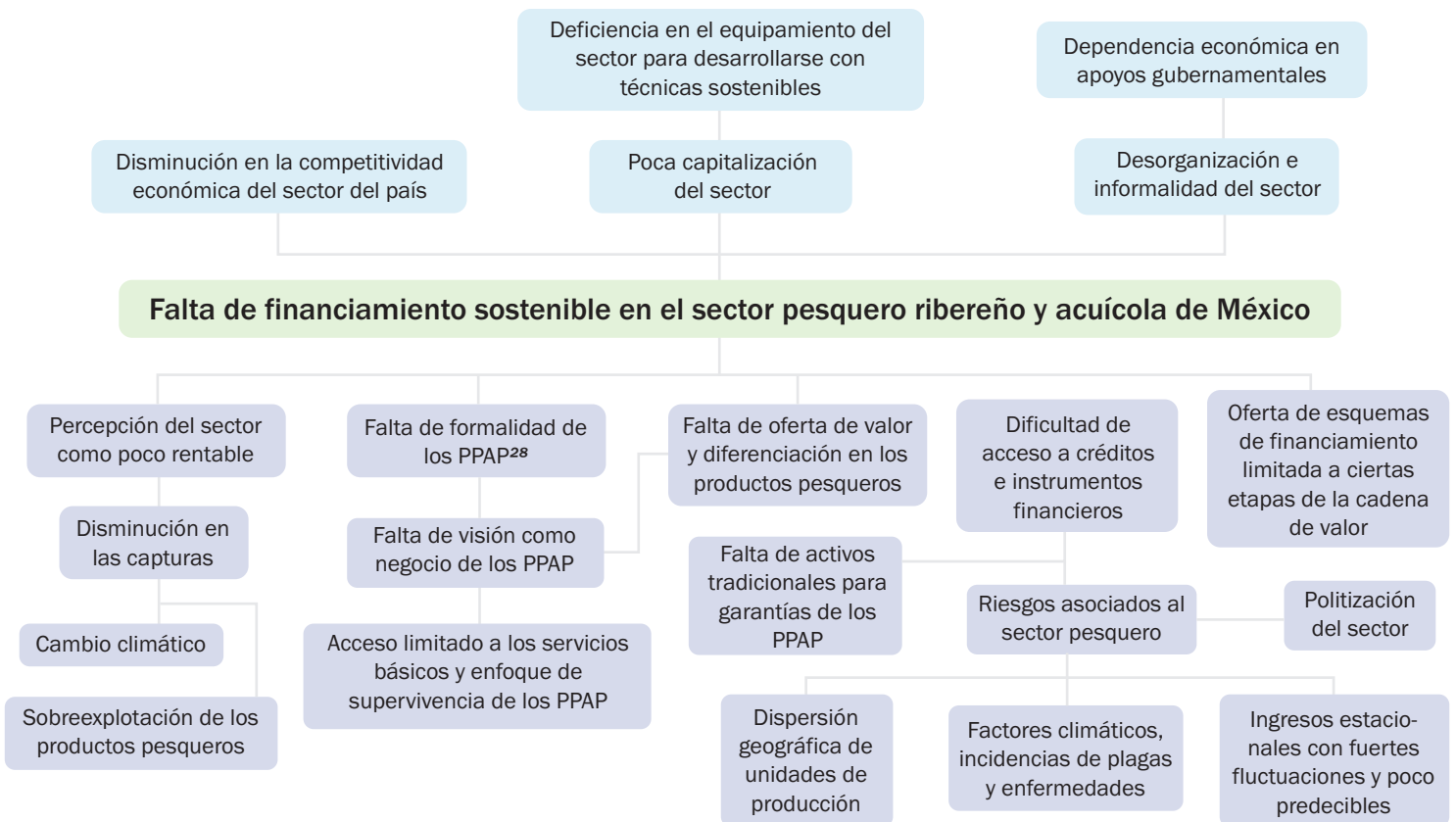
Resultado de los diálogos

Como resultado de los tres diálogos llevados a cabo, se generaron instrumentos que permiten identificar la visión que tiene cada uno de los sectores acerca de las problemáticas y oportunidades identificadas. Esto se realizó usando la metodología esquemática del árbol de problemas donde se sitúa un problema central para el cual se identifican sus causas y los efectos que dicho problema puede producir.

Esta metodología tiene gran relevancia porque permite determinar en dónde se centra el interés de los problemas acorde a la experiencia de cada sector, lo que eventualmente permite diseñar rutas críticas para abordar la problemática central y con ello incidir en los efectos de la problemática. Por otra parte, el ejercicio, cuando es implementado en espacios colaborativos multiactor, ayuda a esquematizar un problema desde diferentes visiones y priorizar componentes dentro de una argumentación, así como a democratizar la opinión y experiencia de las y los participantes.

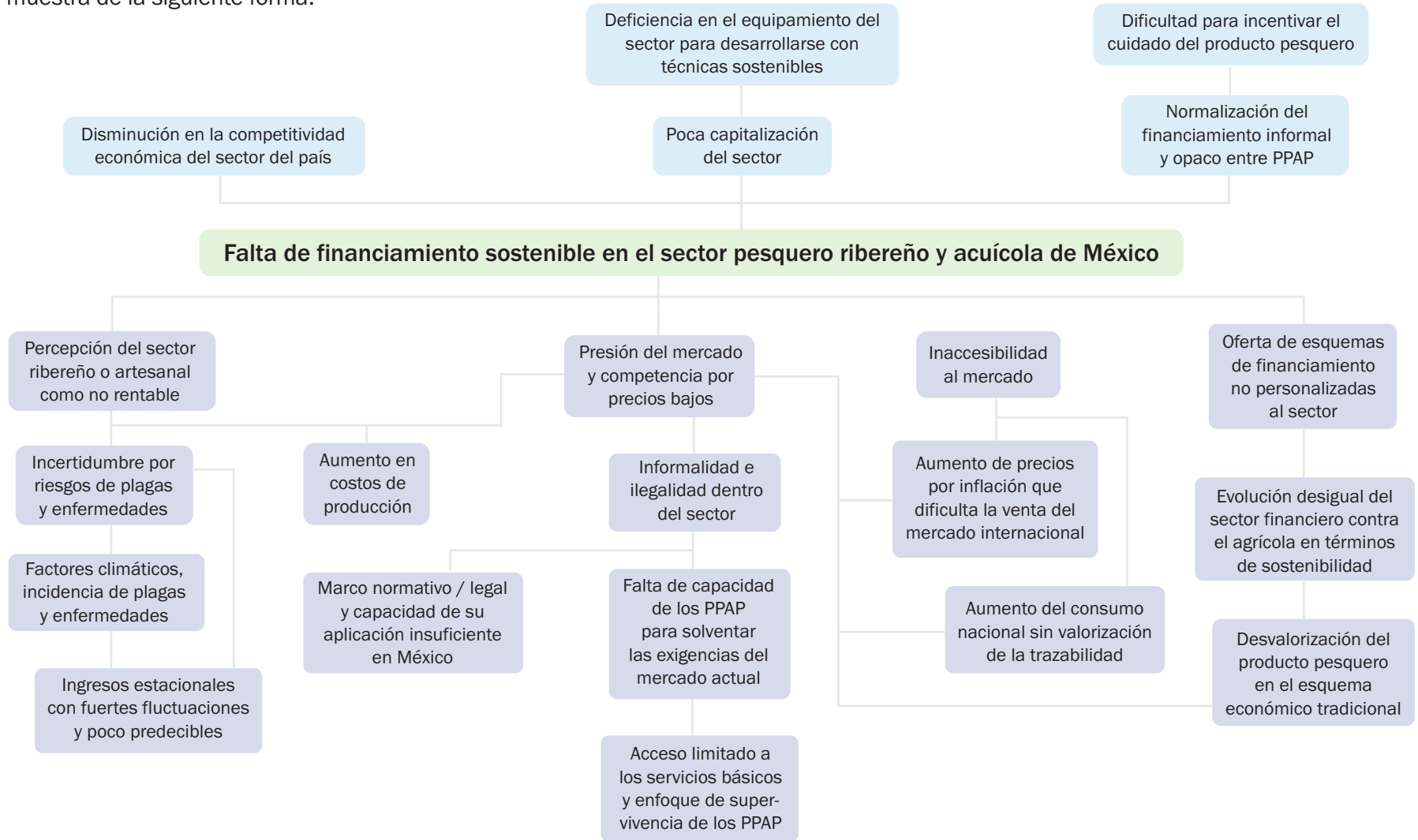
Árboles de problemas

El árbol de problemas visto desde el sector financiero se muestra de la siguiente forma:

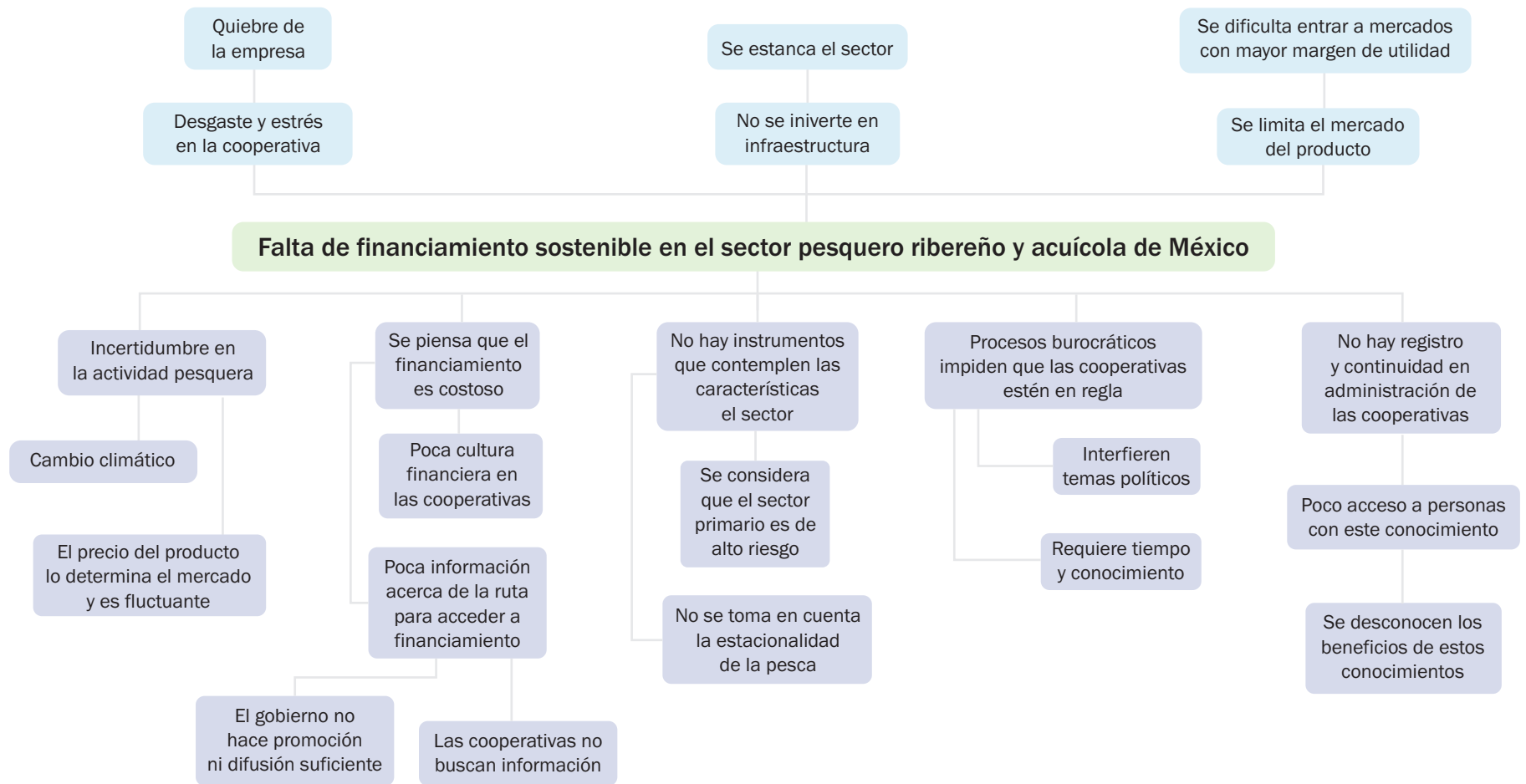


²⁸ PPAP: Pescadores y productores acuícolas pequeños o artesanales

El árbol de problemas visto desde el sector de intermediarios en la Cadena de Valor se muestra de la siguiente forma:



El árbol de problemas visto desde el sector productivo se muestra de la siguiente forma:





Síntesis. Documentación de los diálogos

Diálogo 1: Análisis desde el sector financiero

Para iniciar el diálogo con el sector financiero, se formularon una serie de preguntas para caracterizar la situación actual del financiamiento sostenible en la pesca y acuicultura de pequeña escala.

Algunas de estas preguntas fueron: ¿Cuáles son las principales causas que limitan el financiamiento de la sostenibilidad en la pesca y acuicultura de pequeña escala? ¿Cuáles son las necesidades de capital en el sector de la pesca y acuicultura de pequeña escala? ¿Qué acciones factibles podrían llevar a cabo los financiadores en este contexto de la pesca ribereña y la acuicultura?

Las respuestas de las y los participantes se segmentaron en los siguientes temas: (a) integración y organización, (b) visión y desarrollo empresarial de los productores, (c) mercados y falta de diferenciación, (d) rentabilidad y riesgo, (e) características de los esquemas de financiamiento actuales y (f) red de valor de la pesca y acuicultura.

Dentro del tema de **(a) integración y organización**, se mencionó que, en ocasiones, la falta de formalidad por parte del sector pesquero y/o productivo acuícola, dificulta el acceso a proveedores, canales de comercialización, financiamiento y compra de insumos, lo cual limita su subsistencia. La falta de visión empresarial y de formación impide que la actividad sea sostenible.

Se identificó que entre los factores que afectan el acceso al crédito se encuentran:

- A. Competitividad territorial por la red de valor:**
 - Acceso y/o proximidad territorial a bodegas y refrigeración del producto
- B. Competitividad interna:**
 - Tamaño de las unidades de producción
 - Integración a cadenas de valor
 - Escasez de activo fijo
 - Falta de liquidez de los productores
- C. Desarrollo institucional:**
 - Suficiente información del mercado y sus características
 - Claridad en las reglas de operación
 - Garantías del cumplimiento de los contratos
 - Revisión del esquema de garantías.

Asimismo, se mencionó que el esquema de la pesca y acuicultura ha sido sumamente clientelar, considerándose más un sector social que un sector productivo.

En cuanto a la **(b) visión y desarrollo empresarial de los productores**, se mencionó que el sector comúnmente considera ciertos requisitos, como el contar con un plan de negocios, como un trámite a cumplir más que como un elemento fundamental para asegurar la sostenibilidad financiera de su proyecto productivo y económico.

Además, se comentó que, para el sector pesquero, sobre todo para el ribereño, son muy limitados los esquemas de garantías que, por ejemplo, ofrece FIRA. Se detalló que, si bien existen fondos y fuentes de financiamiento, el sector no cuenta con las garantías necesarias para acceder a dicho recurso. Esto debido a que las pequeñas unidades de producción pesquera y acuícola no cuentan con activos tradicionales que den certidumbre a los financiadores para recuperar su inversión, como lo son el título de propiedad. En cambio, brindan herramientas o equipo por sí, llegado el vencimiento, no alcanzan a cubrir las deudas. Sin embargo, al perder estos activos, limitan su capacidad de continuar generando ingresos.

En el tema **(c) mercados y/o falta de diferenciación** se hizo hincapié en que aún si el sector mejora su organización, existe una falta de oferta de valor y diferenciadores del producto.

En lo que respecta al tema **(d) rentabilidad y riesgo**, se puntualizó que dentro de las razones por las que la banca comercial no ha actualizado su oferta de financiamiento es porque ve muy poco rentable al mercado de pequeños productores por los costos de dispersión y el margen posible, y a su vez, con una percepción de riesgo muy alto.

La poca rentabilidad y alto riesgo proviene, desde la visión de los financiadores, de la informalidad del sector de pequeña escala, de las limitaciones

en garantías, de no tener permisos de pesca al día, de no contar con prácticas diarias sostenibles y de la desorganización que existe. A ello se suma que la actividad pesquera ribereña es vista como una actividad de riesgos inherentes, sin embargo, no existen instrumentos que pudieran mitigar dichos riesgos contra eventos climáticos u otros, como sí es posible hacerlo contra plagas o enfermedades en la producción agropecuaria. Es decir, no se cuenta con esquemas de coberturas de precios en términos de la administración de riesgos financieros para la pesca ribereña. Se reconoció que dentro del sector pesquero y acuícola no hay una cultura de aseguramiento porque las pólizas de seguro son caras y, por ende, nadie quiere adquirirlas.

Con respecto al tema de **(e) características de los esquemas de financiamiento actuales**, se mencionó que la oferta actual de financiamiento hacia la pesca y la acuicultura parece enfocarse solo en ciertos eslabones de sus cadenas de valor. Por ejemplo, existen recursos para la creación de un refugio pesquero o la creación de un centro para producción acuícola de especies nativas, pero es difícil continuar fondeando para asegurar su vigilancia, gobernanza, etc. En resumen, se detalló que existe una carencia en la oferta de financiamiento para fomentar específicamente la sostenibilidad en proyectos pesqueros, donde “crearlos es lo de menos” y mantenerlos, o su continuidad puede ser “lo de más”.

De igual manera, se mencionó que no hay instrumentos diferenciados acorde el tamaño de la unidad de producción ni instrumentos complementarios como lo son los subsidios e incentivos fiscales para la producción y consumo sostenible.

Para finalizar, con el tema **(f) red de valor de la pesca y la acuicultura**, se mencionó que la falta de financiamiento no permite a los productores desarrollar sus actividades con técnicas sostenibles, lo que a su vez evita la agregación de valor al producto.

Se continuó con el diálogo a través de las siguientes preguntas detonantes: ¿Puede haber un cambio en las entidades financieras en donde puedan ganar tanto el financiador como el financiado? ¿Hacia dónde está cambiando el sector financiero? ¿Está siendo más favorable para resolver la problemática o, al contrario, está planteando situaciones más complicadas? ¿Cuáles serían los elementos que se podrían modificar desde el punto de vista de la oferta y de la demanda?

Se comentó sobre los hallazgos de un estudio realizado por FIRA, Banco Mundial e INEGI en 2003-2004, donde se concluyó que el sector financiero rural únicamente proveía de servicios financieros a un 35% de la población del sector agropecuario, pesquero, silvícola, etc. y se mencionó que esto no ha cambiado en los últimos 20 años, e incluso se ha deteriorado. Al ser México un país con una muy baja bancarización, se ve afectada directamente su competitividad, sobre todo, en los sectores más vulnerables como es la pesca y acuacultura ribereña.

Posteriormente se mencionó que las finanzas híbridas están permitiendo estructurar proyectos con participación de capital de riesgo y deuda para asegurar la compra de activos y la continuidad de flujo financiero en las unidades económicas. Con ello se podrían integrar nuevos elementos de evaluación de rentabilidad, no solamente financiera sino social. Algunos de los elementos a modificar desde el punto de vista de la oferta financiera, son:

- Incluir elementos de bienestar social, como seguros y fondos de retiro.
- Flexibilización de sus productos, requerir menos garantías para el pequeño productor, así como la formalización apalancada con programas de aceleración de emprendedores en la pesca.
- Adaptar las estrategias de riesgo y garantías.

Se planteó que la creación de nuevos productos financieros dependerá de la demanda, la viabilidad económica financiera, el perfil de riesgo y las oportunidades de mercados emergentes, y también que la diferenciación no solamente debe de ser impulsada en la producción, sino también en el financiamiento.

La necesidad de diferenciar los instrumentos para cubrir la diversidad de tipos de productores (quienes ya están integrados en una sociedad cooperativa, quienes están constituidos como personas físicas, los que viven en la informalidad, etc.) se enfatizó como relevante. Asimismo, se indicó que, si la banca tradicional sigue viendo al pequeño productor como un cliente bajo los mismos términos con los que lo ha visto hasta ahora, no será un nicho de negocio atractivo y en ese sentido los instrumentos financieros no tendrían ningún incentivo en modificarse. Sin embargo, hoy en día, ya se está introduciendo una visión de impacto social y ambiental en las evaluaciones financieras de los proyectos, lo cual es una oportunidad importante para el sector en cuestión.

Por el lado de la demanda, se destacan las siguientes necesidades para que el sector esté en mejores condiciones de acceder a mecanismos de financiamiento sostenible:

- Organizar y formalizar sus estructuras de negocio. Se comentó que no es posible analizarles en lo individual y que se requiere una organización productiva que alcance un volumen que conceda una rentabilidad del instrumento financiero.
- Importante diferenciar la teoría de la práctica, ya que si bien existen cooperativas que se formalizan para ser candidatas a subsidios, estas figuras no cuentan en muchas ocasiones con una estructura para funcionar como empresas en temas de contabilidad, finanzas, comercialización, etc.

- Contribuir con la creación de políticas públicas que pasen del asistencialismo al fomento productivo.

En la última sección del diálogo se abordó la pregunta: *¿qué características deberían de tener los nuevos instrumentos financieros para reconocer las problemáticas antes discutidas?*

- Que los nuevos instrumentos se diseñen en colaboración o con retroalimentación del sector para que consideren y se ajusten a la realidad y a la medida de sus necesidades.

En conclusión, se mencionó que, en términos de la sostenibilidad, se deben incluir medidas de conservación de los recursos con guías claras de seguimiento en el financiamiento²⁹. Se coincidió con que el financiamiento debe de ser flexible y también estar destinado a necesidades concretas: capital de trabajo, certificaciones, inversión, etc. Además, debe flexibilizarse la forma en la que se evalúa la rentabilidad, de manera que se impulsen proyectos con rentabilidad futura como aquellos que aprovechan los residuos desechados en el proceso de producción. Adicionalmente se propone que el financiamiento debe de ser accesible hacia aquellos que tienen un historial crediticio limitado o en cuestión del tipo de garantías aceptadas: tradicionales y no tradicionales, o complementarias. Al igual, es necesario cerrar la brecha de conocimiento y entendimiento entre los actores que participan: del sector productivo, del financiero y del intermediario. Esta es una necesidad importante para aumentar el flujo de financiamiento. Por último, se debe dar seguimiento y medición para establecer casos de éxito que detonen mayor interés.



²⁹ Uno de los casos de éxito que se refiere como guía para este punto es el de Rabobank, con sus préstamos asociados con sustentabilidad. Se incluyeron dentro del préstamo, un conjunto de indicadores clave de desempeño ambientales y sociales, dependientes del tipo y tamaño del proyecto acuícola o pesquero. Este fue mencionado dentro de la guía de Naciones Unidas del programa ambiental “Finance Initiative”, que incluye una metodología para promover el financiamiento sostenible en actividades relacionadas con el océano, así como instrumentos de medición de la sustentabilidad de proyectos del sector como prospectos para recibir financiamiento (United Nations Environment Programme Finance Initiative, 2021).

Hallazgos del sector financiero

En resumen, del diálogo con el sector financiero se pueden extraer los siguientes hallazgos.

1. Desafíos financieros y estructurales en la pesca ribereña y acuicultura.

Falta de formalidad y visión empresarial

Esquemas clientelares que alimentan su dependencia

Falta competitividad territorial y carencia de activos fijos

2. Obstáculos en la adquisición de préstamos y financiamiento

Falta de diferenciación que sume valor a la oferta productiva

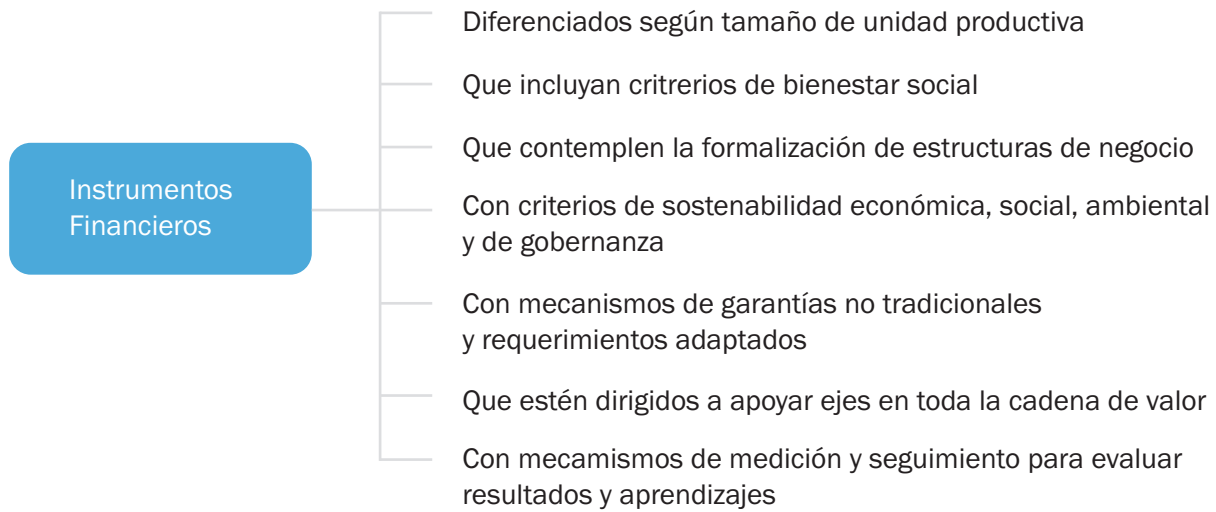
Sector de baja rentabilidad y alto riesgo

Alta vulnerabilidad a riesgos climáticos sin mecanismos financieros para abordarlos

Dificultad para cubrir garantías tradicionales

Falta de cultura de aseguramiento

3. Posibles soluciones y estrategias de financiamiento



4. Mayor colaboración y acercamiento entre actores del ecosistema

Acercamiento entre sectores para el diseño de instrumentos adaptados a necesidades y contexto del sector ribereño.

Acortar la brecha de conocimiento y entendimiento.

Vincular con sector público para lograr enfoque integral con políticas públicas adecuadas y no asistencialistas.

Diálogo 2: Sector de intermediarios

En la primera parte del diálogo se exploraron experiencias de financiamiento sostenible a partir de un análisis de materialidad³⁰. Para el análisis se plantearon como base 17 experiencias de casos de éxito³¹ que tienen que ver con las siguientes actividades o componentes clave:

³⁰ Se llama análisis de materialidad al proceso que ayuda a identificar y priorizar los asuntos más relevantes e importantes para sus operaciones y agentes de interés, en términos económicos, sociales y ambientales.

³¹ Los 17 componentes fueron recopilados a través de revisión documental de mejores prácticas internacionales. La propuesta fue elaborada por la empresa consultora Terraética como material para la facilitación del 2o Diálogo.



1. Acompañamiento y pago para la formalización de las unidades pesqueras y asesoría contable.
2. Profesionalización administrativa y de emprendimiento.
3. Formación de habilidades.
4. Creación de capital social (confianza entre la comunidad).
5. Evaluación estricta y seguimiento que garantice la implementación de prácticas sostenibles.
6. Proporcionar historial crediticio, historial de transacciones e información para cumplir requerimientos de garantías y avales.
7. Ofrecer directamente garantías y avales, así como otras condiciones generales para mitigar el riesgo de oferentes financieros.
8. Asegurar que los destinatarios de los fondos adopten prácticas comerciales sólidas e incorporen prácticas de rendición de cuentas, (informen sobre la captura, transparencia en sus finanzas, registro de cuentas bancarias, registro fiscal).
9. Ayudar a crear las condiciones de vida adecuadas para evitar situaciones de dependencia extrema para las necesidades básicas.
10. Capacitación e intervención para el empoderamiento de la mujer.
11. Sensibilización con el sector financiero para flexibilizar sus requisitos.
12. Vinculación entre las unidades económicas y las cadenas de valor de grandes empresas, centros de comercialización y consumo.
13. Sensibilización sobre la importancia de la equidad e inclusión.
14. Diseño y operación de una caja de ahorro para impulsar el ahorro colectivo y los créditos entre socios fundadores.
15. Creación de un fondo revolvente con inversión y contribuciones de miembros fundadores.
16. Acompañamiento y guía para el fortalecimiento organizacional que logre economías de escala.
17. Asesoramiento para la diversificación productiva.

Sobre cada una de ellas, las y los participantes respondieron las siguientes dos preguntas con una escala del 1 al 3: ¿qué tan *importante* es realizar las siguientes intervenciones? Y ¿qué tanta *injerencia* puede tener el sector de intermediarios en la cadena de valor para diseñar, impulsar y ejecutar cada una de las intervenciones?

Las intervenciones con mayor importancia fueron:



Sobre la segunda pregunta, que tiene que ver con el grado de influencia que las y los participantes consideran tener, coinciden las intervenciones del gráfico anterior y solo se suma el acompañamiento y guía para el fortalecimiento organizacional que permita acceder a economías de escala.

Después del desarrollo del ejercicio de materialidad, se generó una discusión sobre las intervenciones antes descritas, algunos puntos destacables son los siguientes:

- Con respecto a la intervención 7, se expresó sorpresa en su puntaje ya que en el diálogo 1 se consideró uno de los principales factores de acceso al financiamiento, especialmente ante la banca privada.
- Sobre la intervención 14 se comentó que su bajo puntaje podría deberse a que, si bien las cajas de ahorro se encontraron como una estrategia ampliamente utilizada en diferentes países, más que ser una intervención que favorezca el acceso al financiamiento sostenible, sería una forma de mantener su sostenibilidad una vez arrancado el proyecto.

- Hubo coincidencia en que las 17 intervenciones son acciones centradas en la profesionalización y fortalecimiento de las unidades económicas y que estas ya se llevan a cabo dentro del sector de intermediarios. Sin embargo, se añadió que no son suficientes para incentivar el financiamiento sostenible porque no se enfocan directamente a uno de los factores obstaculizadores clave: *la baja rentabilidad de los proyectos ribereños artesanales (PPAP) desde la perspectiva del sector financiero.*

Sobre el último punto, se ahondó en que la baja rentabilidad se debe en parte por:

- (a) Los riesgos implícitos del sector, como la estacionalidad de los ingresos con fuertes fluctuaciones y poco predecibles, los factores climáticos, plagas y enfermedades.
- (b) El aumento en los costos de producción, ya que la captura por unidad de esfuerzo ha disminuido tanto por el cambio climático como por la sobreexplotación del recurso pesquero.

- (c) La competencia y la presión del mercado por tener precios muy bajos, que es propiciado por la informalidad e ilegalidad existente.

Aunado a lo anterior, la situación socioeconómica que prevalece en el sector productivo de pequeña escala, les obliga a manejar sus negocios desde un enfoque de supervivencia que limita su visión a largo plazo y de economías de escala.

También se mencionó, como en el primer diálogo, que muchos de los subsidios otorgados para desarrollar al sector pesquero y acuícola les desmotivaba de obtener otras fuentes de financiamiento, haciéndolos dependientes de estos apoyos. Además de que el financiamiento opaco e informal está normalizado y es difícil generar incentivos para cuidar el recurso pesquero.

Otro de los factores relevantes mencionados fue la inaccesibilidad al mercado, ya que, si bien se sabe que existen mercados internacionales que reconocen el valor del producto pesquero mexicano como lo es Japón, los productores en su mayoría solo tienen acceso a mercados que pagan poco porque el consumidor en México no reconoce el valor que tiene la pesca y consume privilegiando los precios más bajos³².

Complementariamente se habló de que se busca impulsar a negocios para que logren economías de escala cuando esto puede no ser compatible con la sostenibilidad de la actividad económica y productiva. Entonces, cuando optan por cambiar sus procesos para obtener un producto más sostenible, los proyectos pierden rentabilidad económica

ante los ojos de los financiadores. Se mencionó que mientras continúen existiendo productos que tengan costos transaccionales bajos, los productos sostenibles se verán desfavorecidos.

Se dijo también que el sector financiero privado sigue sin mostrar interés en actividades sostenibles de pequeños productores, dirigiendo su financiamiento hacia grandes empresas y productores. Lo anterior crea una brecha que se esperaría que la Banca de Desarrollo pudiera resolver, pero no es el caso, ya que este sector también ha favorecido a los mismos grandes productores para no absorber riesgos.

Otro aspecto relevante fue el de brecha generacional como un desafío en la formalización y capacitación del sector, puesto que la media de edad prevaleciente es de 45 a 60 años, lo que hace que el aprendizaje relacionado con el uso de tecnología, la trazabilidad y las finanzas sea complejo dadas las habilidades y conocimientos digitales del sector y su nivel educativo promedio. Es importante entonces, resaltaron, incluir a las nuevas generaciones en los proyectos.

Como una actividad exitosa, una de las organizaciones presentes compartió que lograron que FIRA financiara a un gerente de proyecto por un periodo de dos años, lo cual permite ampliar la mirada para buscar opciones de financiamiento que no solamente estén dirigidas a fondos o liquidez, sino al pago de sueldos.

³² En un estudio realizado por EDF en conjunto con Seafood Business Solutions sobre los “Hábitos de Consumidor de Pescados y Mariscos de Yucatán”, en 2021, se encontró que un mexicano promedio llega a consumir de 13 a 14 kg de pescados y mariscos.

Ejemplo de Modelo de Fondo de Garantías compartido en el Diálogo 2

FUNDEMEX e INAES

En 2015, Fundemex comenzó el primer ciclo del Programa de Fortalecimiento de la Empresa Social. Para este proyecto se buscó recibir apoyo de FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura) y otros pequeños inversores extranjeros.

Primero se hizo un mapa financiero público con todo tipo de oferta financiera viable para este tipo de empresas, incluyendo fondos de inversión de impacto, créditos tradicionales, crowdfunding, entre otros. A partir de la oferta de financiamiento y las experiencias con empresas sociales, se diseñó un modelo de Fondo de Garantías Líquidas y Fundemex exploró la posibilidad de llevarlo a la realidad. El diseño del fondo, en lugar de seguir la dinámica tradicional de reunir todos los recursos necesarios para cubrir por completo las garantías en caso de que las empresas sociales no pudieran hacerlo, implicaba compartir la responsabilidad del pago de garantías a través de convenios con FND (Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero), FIDE (Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica) y FIRCO (Fideicomiso de Riesgo Compartido). Sin embargo, debido al cambio de administración, el clima sociopolítico actual y la pandemia de COVID-19, el Fondo de Garantías Líquidas ha quedado pausado en la etapa de diseño.

Fundemex destacó que parte de las complicaciones a las que se enfrentan las empresas sociales es que no son sujetos de financiamiento, y al mismo tiempo, aunque han tenido acercamientos de inversionistas, ellas no quieren inversión por la desconfianza que les infunde la posibilidad de deuda.

Además de que, de acuerdo con diagnósticos realizados, se ha visto que entre el 70% al 80% de sus ingresos se utiliza en el autoempleo, dejando un margen reducido para la reinversión.

Desde INAES (Instituto Nacional de la Economía Social) se compartió su experiencia en la creación de un Fondo de Garantías Líquidas en 2019, que iba dirigido a intermediarios financieros del sector C de la economía, es decir, cooperativas de doble préstamo. La dinámica fue la siguiente: el INAES otorgó \$60 millones de pesos en un fondo para 38 cooperativas de doble préstamo con el propósito de financiar proyectos relacionados a emprendimiento, agricultura, silvicultura, y/o actividades del sector primario. Además, los fondos una vez en manos de cajas, se utilizarían exclusivamente para (a) bajar tasas de interés de financiamiento de terceros, o bien, (b) solventar riesgos a través de garantías. Los fondos fueron otorgados bajo la condición de que, por cada peso provisto por el INAES, las cooperativas colocarían por lo menos \$5 pesos.

En la práctica, las cooperativas de doble préstamo colocaron en promedio 13 veces cada peso mexicano otorgado, dado que (a) están establecidas como organizaciones sin fines de lucro y (b) concedían un fondo revolvente muy fuerte. Incluso se señaló que alguna cooperativa llegó a otorgar 19 pesos por cada peso dado por el INAES. De tal manera la cantidad original de \$60 millones MXN logró sobrepasar los \$600 millones MXN.

Evaluación de Modelos de Intermediarios

◀ A) Primer Modelo

Empresa social híbrida conformada por una asociación civil y una empresa comercializadora. Su filosofía de triple impacto positivo busca (a) colaborar en la generación de incentivos económicos para la pesca de pequeña escala, de alta calidad y ambientalmente sostenible, (b) contribuir a la permanencia de mejoras en las prácticas pesqueras a mediano y largo plazo, y (c) detonar la creación de empleos locales y la negociación comercial transparente.

En este modelo, la organización se encarga tanto de asesorar y capacitar al sector pesquero organizado para producir pescados y mariscos de alta calidad que les permita acceder a mercados preferenciales, como de orientar a empresas comercializadoras para que adquieran pescados y mariscos avalados como sostenibles. Con el fin de rescatar el valor del producto pesquero mexicano, la organización tiene tres estrategias: (i) recuperar la calidad por ineficiencias logísticas, (ii) agregar valor mediante el procesamiento de los productos y (iii) conservar los recursos con incentivos de mejora de la gestión, donde además cuentan con un aval externo de sostenibilidad - certificación.

La asociación civil recibe fondos de filantropía que en su mayoría se destina a la capacitación de dos años a los productores que suelen ser parte de cooperativas pequeñas y a su proceso de certificación. Por su parte, la empresa comercializadora se encarga de (a) comercializar pescados y mariscos con un aval de sostenibilidad³² o que estén en vías de mejora³³, (b) acortar la cadena de intermediación para que las cooperativas reciban un porcentaje mayor del precio final, (c) negociar a libro abierto para transparentar las ganancias de cada eslabón de la cadena, (d) contar con tiendas

en Ciudad de México, y (e) distribuir productos pesqueros a restaurantes, hoteles y tiendas en México y Estados Unidos. Este componente ofrece más ganancias con aquellas especies de producto pesquero que son subvaloradas.

Para replicar el éxito de este modelo en otras poblaciones, se consideró necesario integrar lo mencionado anteriormente, respecto a la obtención de financiamiento para pagar salarios de los productores, lo cual podría brindar seguridad económica y reducir el estrés sobre el recurso pesquero.

En términos de los desafíos a los que se enfrenta este modelo se mencionaron los siguientes:

- La informalidad del sector. Mencionaron que es difícil encontrar grupos de productores ya organizados que puedan consolidar la producción suficiente para colocarla en el mercado. Brindar capacitaciones a productores individuales es más costoso y menos efectivo.
- La ilegalidad en las prácticas. Se considera sumamente fácil “lavar” producto adquirido de manera ilegal e introducirlo al mercado. Al ser algo tan normalizado, realizar las operaciones con trazabilidad y transparencia, requiere de más recursos y esfuerzo.
- La incursión de economías de escala. No es viable invertir en tecnología cuando el tamaño de operación es pequeño, y cuando existe la infraestructura se busca extraer más recurso, lo que es contrario a la sostenibilidad.

Los hallazgos más significativos, a manera de conclusión se resumen en el siguiente diagrama:

Invertir para...

- Eficacia administrativa y operacional
- Agregar valor y no extraer más recursos
- Pagos a salarios y seguridad social
- Utilizar técnicas sostenibles asumiendo costos de oportunidad

Por último, en términos económicos, se recomienda:

- Usar los recursos provenientes de la filantropía para reducir los costos de financiamiento.
- Generar más intermediarios comerciales y técnicos.
- Aumentar el precio de especies que están subvaloradas en el mercado.

B) Segundo Modelo

Empresa de comercio internacional de pescado fresco y congelado, así como de pulpo y pepino de mar salado y cocido. Este modelo de negocio ha encontrado mercado con restaurantes que buscan pulpo de calidad, pero con una demanda menor a lo que produce. Por ello, ha sido vital la relación con un intermediario dispuesto a comprar el producto para venderlo a otros restaurantes.

Un reto abordado fue el de convencer y capacitar a las y los pescadores para que cambiaran sus procesos, pues era necesario modificar la forma en la que se sacrificaban a los pulpos para alcanzar la calidad requerida. La manera en la que se logró fue pagando una prima para que implementaran este nuevo proceso. De ahí han continuado con otros procesos para mejorar la trazabilidad y la información disponible del producto.

Para asegurar que se trata de pulpo sostenible, la empresa se ha vinculado con gente de amplia experiencia que con solo ver el producto puede identificar su calidad, el método de captura y sacrificio. Así puede tomar medidas en caso de que no se sigan los procesos acordados. Sin embargo, todo ello implica un mayor esfuerzo a comparación del mercado informal al cuál es fácil de ingresar, comenta la empresa. El desafío siempre ha sido competir contra ese mercado más senci-

llo, para clientes que buscan un menor precio y de pescadores o productores que están buscando su subsistencia con pagos inmediatos.

Para poder escalar el modelo se consideró que se debe comunicar la importancia de casos de éxito como este modelo y de sus prácticas. La empresa cuenta con la certificación del *Marine Stewardship Council* desde 2019, lo cual implica procesos más complejos en diversos eslabones de la cadena de valor, así como un monitoreo riguroso para lograr la trazabilidad. Se comentó que implícitamente se hace necesario concientizar al mercado, especialmente al mexicano, para asegurar la demanda futura.

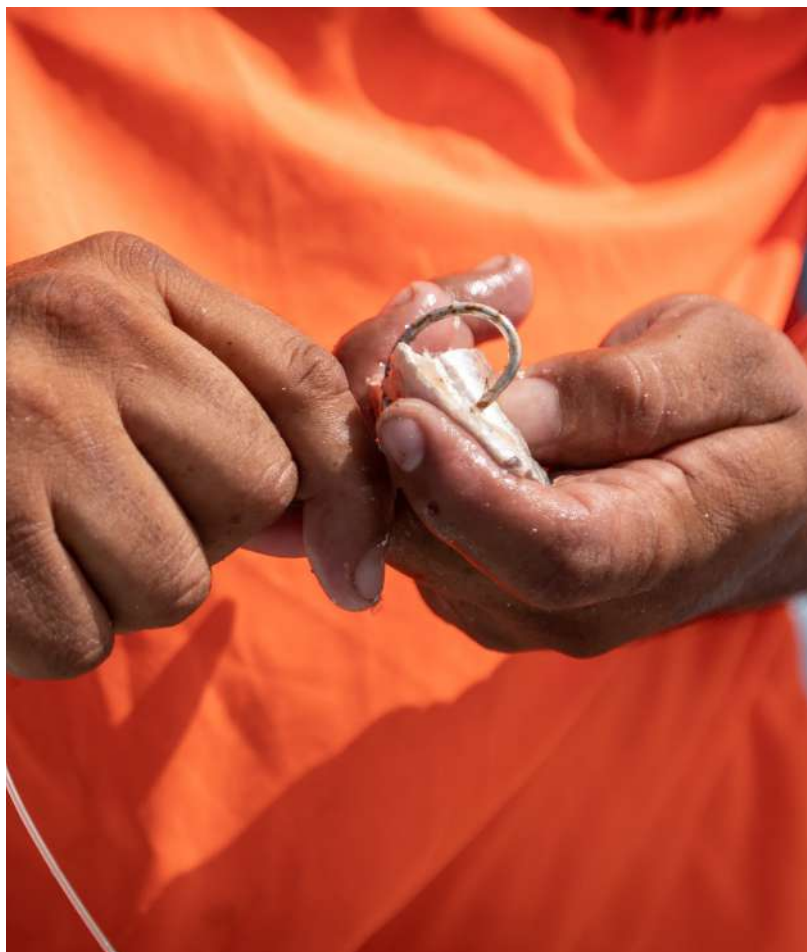
Las principales problemáticas a las que se han enfrentado son las siguientes:

- La reputación de las empresas mexicanas de ser desorganizadas e infringir la legalidad. Deben invertir en estrategias que garanticen que el producto que se vende es de calidad, que sigue las normas y que busca generar un impacto positivo en la sostenibilidad. Esto implica un reto especialmente cuando se trata de acceder a mercados internacionales, donde ciertas certificaciones son imperativas.

- La normalización de la informalidad e ilegalidad del sector pesquero mexicano. Se deben destinar recursos para monitorear de cerca a las cooperativas con las que colaboran para asegurar la calidad del producto, que es lo que da acceso a sus mercados.

Los hallazgos y desafíos pendientes que surgieron de este modelo, como elementos clave, son los siguientes:

- Mantener un monitoreo riguroso.
- Diferenciación del producto.
- Generar plantas de almacenamiento y de procesamiento.
- Certificaciones.
- Generar plataformas para precios.
- Contar con observadores tecnológicos.
- Incrementar la confianza en la pesca mexicana.



◀ C) Tercer Modelo

Empresa que trabaja con inversionistas más que a través de financiamiento de banca tradicional. Parte de la presión por involucrar la sostenibilidad en sus actividades se debe al requisito de presentar reportes de impacto para asegurar sus recursos económicos.

Uno de los elementos de éxito señalados fue la relación de confianza con el sector, que se ha mantenido a través de un esquema de financiamiento y desarrollo, donde no se cobran intereses y se busca que desde el sector productivo se proponga un esquema y plazo de garantías. Cabe destacar que la empresa acepta productos pesqueros como garantía, y lo considera la mejor forma de pago que puede ofrecer el pescador.

La confianza establecida es lo que también ha facilitado la apertura de los colectivos productivos para recibir sus capacitaciones y procesos para lograr certificaciones, a la par de introducir los temas de transparencia y contabilidad. Lo anterior ha permitido el involucramiento y desarrollo socioeconómico de las comunidades con las que colaboran, como mejora al acceso y la calidad de servicios de salud y educativos.

Trabajar con cooperativas organizadas y con alto nivel de capacitación, que cuentan con personal contable y administrativo, ha sido fundamental para el desarrollo de su proyecto. Están enfocados exclusivamente en proyectos de pesca y acuicultura que estén bajo un esquema soste-

nible y las cooperativas deben estar certificadas mínimamente como FIPs.

Si bien algunas cuentan con las certificaciones del *British Retail Consortium* (BRC) y del *Aquaculture Stewardship Council* (ASC) a la par de estar en proceso de certificarse como Empresa B, consideran como un elemento vital estar certificados como *Fair Trade* ya que se genera un incentivo a las y los productores para tener y mantener sus buenas prácticas.

Se sabe ahora que el mercado está buscando estos productos, hay clientes dispuestos a pagar un sobreprecio por ellos.

Con respecto al escalamiento del modelo para generalizar su éxito, se menciona que un desafío radica en que el arte de pesca utilizado en el norte del país no es bien visto por el mercado estadounidense. Un ejemplo de ello es la pesca en la zona donde se encuentra la vaquita marina. Como en los demás modelos, existe un costo de oportunidad al utilizar otros métodos de pesca diferentes al de redes, que en parte desalienta a empresas competidoras a certificarse por la volatilidad de la actividad.



En conclusión, los hallazgos y recomendaciones que se resaltan de este modelo son:

- Generar incentivos al sector productivo a través de la compra anticipada y una mejor paga respaldada con acuerdos firmados.
 - Las primas y garantías de pago contribuyen con la transición de los productores a modelos sostenibles: cuentan con la seguridad de que venderán, independientemente del tiempo que tarden en incorporar los procesos requeridos.
- Transitar hacia manejo de dinero a través de cuentas electrónicas en vez de efectivo ayuda a generar historial útil para cumplir requisitos bancarios.
- Sensibilizar a las y los productores sobre los efectos sociales y ambientales de este tipo de proyectos y no solo mirar los resultados monetarios, al mismo tiempo que procurar el involucramiento parejo de las personas que integran la cooperativa.
- Incorporar criterios y medidas de gestión de riesgos (por ejemplo: seguros contra desastres naturales).
- La certificación Fair Trade es útil y genera mayor confianza en el sector de compradores y consumidores, así como la trazabilidad, que permite verificar la legalidad.
- Importante utilizar redes y materiales que no pongan en riesgo a otras especies marinas.
- Buscar caminos para que la pesca sostenible no sea solamente un producto de nicho, lo cual permitiría que exista mayor interés de la banca, de más productores e intermediarios.
- Brindar prestaciones adicionales a las cooperativas, como atención médica y servicios funerarios.

Diálogo 3: Sector productivo

En este diálogo se abordó el desafío que enfrenta el sector productivo de pequeña escala al buscar acceso a financiamiento.

Como punto de partida se compartieron contextos y experiencias de las personas participantes. Se destacaron los problemas relacionados con la obtención de préstamos y permisos en el sector pesquero. Por ejemplo, se habló de cómo pedir un préstamo significa para las cooperativas enfrentarse a altas tasas de interés y a procesos que requieren una cantidad significativa de documentación, similar a la situación de los permisos de pesca en donde, además, deben esperar años para renovarlos y con los cambios de gobierno, deben iniciar de nuevo.

La fluctuación de la oferta y la demanda en el mercado de pescados y mariscos también fue abordada, enfatizando cómo una gran captura puede saturar el mercado y crear problemas logísticos y de seguro durante el transporte. La posibilidad de pérdida de carga debido a accidentes o robos fue mencionada como un riesgo adicional que puede resultar en más gastos que ingresos.

También se señaló la dificultad de obtener capacitación y permisos debido a la ubicación de las agencias gubernamentales. Las personas dedicadas a la pesca tienen que viajar a lugares lejanos para asistir a cursos o solicitar permisos, lo que genera gastos adicionales. Se hizo notar también la disparidad en la concesión de permisos para exportar productos entre diferentes zonas, señalando una falta de equidad y consistencia en la reglamentación del sector.

Se abordó la dificultad de las cooperativas para acceder a créditos, incluso cuando pueden mostrar un historial de préstamos reembolsados para vehículos adquiridos a través de agencias de automóviles. Se contó que a pesar de que la banca privada reconoce este historial crediticio, las cooperativas encuentran barreras debido a su clasificación en el sector primario, lo cual genera desconfianza entre los prestamistas. Se hizo hincapié en la importancia del financiamiento para el fortalecimiento y equipamiento de las cooperativas, que puede permitirles valorar más sus productos sin tener que venderlos a un precio bajo en momentos de sobreproducción. Con financiamiento adecuado, pueden agregar valor y venderlos cuando obtengan mejores precios.

Otro punto de relevancia se refiere al financiamiento condicionado al que recurren algunas cooperativas donde acuerdan vender su captura a quienes les prestan y dicho en sus propias palabras, “se endeudan antes de salir a pescar”. Estas prácticas normalizadas llevan a círculos viciosos de deuda y limitan la capacidad de las cooperativas para negociar mejores precios con otros compradores. Este tipo de financiamiento, a través de las personas que lo otorgan, no solo cobra tasas de interés elevadas, sino que también ejerce cierto control sobre los precios a los que compran el producto.

Por otra parte, se habló sobre el deseo de exportar a mercados internacionales, pero se mencionaron los obstáculos³³ para obtener la certificación necesaria a través del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad (Senasica).

³³ Se describió un caso en el que, a pesar de haberse registrado con las empresas correspondientes y haber solicitado la certificación, no han recibido la asistencia necesaria para obtenerla.

Se destacó la importancia de la participación activa del sector productivo para garantizar la alta calidad del producto y la importancia de transmitir que la cultura de cuidar y restaurar los recursos, puede significar vender a precios más altos.

Se expresó el deseo de obtener financiamiento para certificaciones y la adquisición de infraestructura, embarcaciones adecuadas y técnicas de pesca aprobadas. Sin embargo, se mencionó que el financiamiento debería cubrir no solo los costos de la certificación, sino también los gastos incurridos durante el proceso que mencionan que es largo, costoso y complejo.

La charla continuó con la reflexión de que en México el sector pesquero está muy dividido, aunque hay algunas zonas, como en Puerto Ángel, Oaxaca, donde existe unión y cooperación entre el sector. Se discutió que el conformismo puede ser un obstáculo para el progreso, ya que a menudo evita que las personas estén dispuestas a hacer un esfuerzo adicional para mejorar su situación a largo plazo, prefiriendo resultados más inmediatos.

En cuanto al acceso al financiamiento de Banca de Desarrollo se compartió sobre la labor complicada que resulta aplicar a créditos de la Financiera Nacional de Desarrollo debido a las garantías que se deben proporcionar. Se argumentó que los bienes adquiridos, como los productos almacenados en una bodega, podrían tomarse como garantías. No obstante, ello no erradica el problema principal de la incertidumbre de la pesca. Aunque se pueda solicitar un crédito esperando una gran captura de camarones o pescado, la temporada puede no ser buena, lo que podría generar una deuda importante. Se sugirió la posibilidad de un esquema de garantías que no incluya sus bienes como barcos, motores o plantas de procesamiento, para evitar que se queden -sin nada- tras una mala temporada.

Se exploró la posibilidad de un crédito más flexible, que permita cubrir la deuda de forma escalonada, acorde a las distintas temporadas de pesca, e incluso que estuviera condicionado a la adopción de prácticas sostenibles, lo que podría motivar a impulsar y fortalecer la transición.

Se describió que la comunidad pesquera en Huautla, Santa Clara, está buscando soluciones sostenibles y económicas, explorando nuevos mercados internacionales en la Unión Europea, Asia, Centro y Sudamérica. Sin embargo, se identificaron desafíos debido a la falta de certificaciones necesarias y los altos costos de operación. Se destacó la necesidad de cursos de capacitación para certificar a las empresas pesqueras y fortalecer sus procesos para documentar, registrar, exportar y comercializar su pesca, demostrando la procedencia legal del producto para exportar a mercados internacionales. Se propuso la importancia de buscar el apoyo financiero de diversas instituciones y del gobierno para lograr esto.

Una de las personas participantes introdujo la idea de la construcción de una planta congeladora, envasadora y procesadora de pescado y mariscos, y la posibilidad de la construcción de una salinera. Sugirió la necesidad de aprovechar los residuos de pesca para hacer harina de pescado o alimentos para estanques y compartió la idea de crear un centro de acopio financiado, donde se recibiría únicamente el producto de las embarcaciones que también estén certificadas. Enfatizó sobre la necesidad de demostrar a la comunidad pesquera que es posible mejorar y progresar.

Para finalizar el tercer diálogo se solicitó a las y los participantes responder un conjunto de preguntas acerca del financiamiento sostenible para la pesca ribereña y acuicultura. Las siguientes tablas presentan un resumen de las respuestas obtenidas:

Tabla 1. Respuestas acerca de las barreras, obstáculos y oportunidades para la adopción de prácticas sostenibles

Barreras y obstáculos para la adopción de prácticas sostenibles		
¿Qué se entiende por prácticas de sostenibilidad en la pesca y acuicultura ribereña?	¿Cuáles son las principales ventajas o desventajas para adoptar prácticas sostenibles?	¿Cuáles son los principales obstáculos para recibir financiamiento sostenible?
Es una pesquería a largo plazo	Tener un mejor precio y calidad en productos	No contar con aval
Las acciones para poder conservar o proteger la pesca, el medioambiente y las especies	Generar confianza en el mercado	Tasas de interés altas
Realizar sistemas de manejo pesquero que nos garanticen seguir teniendo qué pescar para futuras generaciones	Tener más pesca por mucho más tiempo y mayor producción	Falta de registro de producción Se solicitan muchos requisitos Falta de garantías
Un acercamiento a hacer la pesca más redituable, con menor esfuerzo y mayor ganancia	Garantizar el sustento y los beneficios económicos, sociales y en el océano	El no tener garantía de recursos pesqueros
Respetar zonas de captura, así mismo respetar vedas, tamaño de especies, utilizar equipos ecológicos y, tener certificaciones de infraestructura y embarcaciones	Mayor ingreso económico con poco esfuerzo pesquero y social. Desventaja: Adoptar nuevos modelos de trabajo	El acuerdo que se tenga con el financiador donde implique sostenibilidad y el impacto real de ganancias
	Ventaja: incremento del valor monetario de la especie en referencia al permiso de pesca ribereña de zonas de refugio	Los intereses del financiamiento o el proceso de trámite

Tabla 2. Respuestas acerca de las oportunidades de financiamiento en la cadena de valor

Oportunidades de financiamiento en la cadena de valor	
¿Qué componentes de la cadena de valor de la pesca y/o acuicultura consideras que requieren más financiamiento sostenible (motores, hielo, transporte, redes, logística, etc.)?	
Transporte y cadena de frío para congelación y conservación	
Motores marinos y logística y capital	
Habilitación en motores y hielo	
Subsidios para equipos de pesca, así como la gestión con mayor fluidez de los permisos de pesca	
Centros de acopio para condiciones adecuadas para cada pesquera	
Lanchas, hielo y un centro de acopio certificado por las autoridades correspondientes para recibir producto únicamente, también a pangas y pescadores certificados	
Renovación de equipos (motores ecológicos y remodelación o sustitución de pangas), equipo de traslado, vehículos, proceso (hielo y equipamiento)	
Motores de infraestructura para el procesamiento del pescado para su transformación y obtener valor agregado	

Tabla 3. Respuestas acerca de tipos y condiciones para acceder a financiamiento

Oportunidades de financiamiento en la cadena de valor	
¿Qué instrumentos financieros (créditos, capital de riesgo, fondo de garantías, etc.) son los de mayor interés para el sector pesquero ribereño y acuícola?	¿Qué condiciones estarías dispuesto a aceptar para obtener financiamiento sostenible? (Opciones: tasas de interés altas, limitación de la práctica pesquera, ceder un porcentaje de utilidades, incorporar prácticas de transparencia y/o rendición de cuentas?)
Créditos de capital de trabajo	Cesión de un porcentaje de utilidades al sector financiero
Fondo de garantía	Incorporar prácticas de transparencia y rendición de cuentas
Fondo de garantía	Utilizar su producto como garantía
Créditos acordes a necesidades de cada pesquería	Limitaciones de la práctica pesquera

Tabla 4. Respuestas acerca de la agregación de valor

Financiamiento para la agregación de valor	
¿Cómo agregar valor en los diferentes eslabones de la cadena de la pesca ribereña y acuacultura?	¿Cómo fomentar un mayor conocimiento y consumo de productos provenientes de la pesca y acuacultura sostenible?
Con innovación en los productos finales para el consumidor mediante estudios de mercado y validación de los productos	Con campañas publicitarias por parte de las organizaciones pesqueras
Con cursos para mejora pesquera y administración	Con mucha publicidad
Con trazabilidad de los productos	Con publicidad en radio, televisión y redes sociales
Con una concientización de las especies en vías de extinción	Con más conversaciones entre los diferentes actores para conocer más sobre lo que está pasando
Con prácticas de modelos de rescate de productos pesqueros	Informando más acerca de las artes de pesca sostenibles
Con certificaciones de buenas prácticas y sostenibilidad	Creando campañas de promoción y de productos derivados de la pesca sostenible
Con artes de pesca con redes amigables y cumpliendo las normas de pesca	Con divulgación de las nuevas oportunidades de mejora
	Con videos de promoción a través de la televisión y redes sociales



Resumen de hallazgos del sector productivo

1. Acerca de las prácticas sostenibles y sus beneficios:



2. Acerca de los principales obstáculos compartidos:

Procedimientos complejos y requisitos excesivos (para certificaciones o acceso a financiamiento)

Avales, garantías, tasas de interés

Debilidad organizacional

Personal capacitado, recursos disponibles, procesos internos

Sector productivo

Etiquetado (no sujeto de crédito)
Poco motivado para transicionar a prácticas sostenibles
Muy vulnerable a factores externos (precios de mercado, clima)

3. Acerca de las necesidades y propuestas:

Dinero para

Certificaciones y todo lo que implican.

Necesidades: transporte, cadena de frío, logística, equipos de pesca, centros de acopio, embarcaciones.

Tipo de financiamiento que requieren

Créditos para el capital de trabajo; Fondos de garantía, opciones personalizadas según sus necesidades y contextos.

Mercados y consumo

Incentivar, sensibilizar y abrir mercados que valoren productos provenientes de prácticas sostenibles.

Fortalecer programas de vigilancia para abordar problemática de pesca ilegal.



Coincidencias y diferencias halladas

Los diálogos arrojaron puntos de coincidencia en los hallazgos de los diferentes sectores participantes, los cuales se muestran en la siguiente tabla.

Hallazgos

Necesidad de formalidad y visión empresarial: Todos concuerdan en la importancia de establecer estructuras de negocio sólidas y en la necesidad de adoptar prácticas empresariales y mejora de habilidades y conocimientos en administración, finanzas, y emprendimientos.

Importancia de la diferenciación y oferta de valor: Existe consenso en la necesidad de desarrollar estrategias que permitan a los productores ribereños destacarse en el mercado, ya sea a través de la diferenciación de sus productos, la mejora de su calidad o la adopción de prácticas sostenibles.

Colaboración y adaptación de instrumentos financieros: Reconocen la necesidad de adaptar los instrumentos financieros existentes a las necesidades reales de las y los productores, mediante un diálogo constante y la búsqueda de soluciones conjuntas.

Consideración de aspectos sociales y medioambientales: Existe acuerdo en que la rentabilidad económica debe estar acompañada de consideraciones de responsabilidad social y ambiental, asegurando la sostenibilidad a largo plazo de las actividades pesqueras y acuícolas.

Generar fondos de garantía: Reconocen la importancia de los fondos de garantía como herramienta para facilitar el acceso a instrumentos de financiamiento tradicionales.

Por otra parte, una de las diferencias halladas de mayor relevancia según lo obtenido en los diálogos por los diferentes sectores, tiene que ver con la priorización de financiamiento en ciertos eslabones de la cadena de valor. Mientras que el sector financiador considera importante enfocarse a etapas de la cadena de valor como la comercialización y la agregación de valor, el sector productivo considera que el financiamiento debe centrarse en la producción y el acopio.

Recomendaciones desde la identificación del problema

Como resultado de los diálogos llevados a cabo, se plantea un conjunto de recomendaciones que se presentan en las siguientes tablas de ruta crítica.

Objetivo I. Dotar de formalidad y visión empresarial

Recomendaciones	Acciones sugeridas
Promover programas de capacitación empresarial enfocados en la gestión y administración.	<ul style="list-style-type: none">• Identificar necesidades de capacitación.• Diseñar programas de capacitación adecuados y accesibles.• Establecer alianzas con instituciones educativas o personas expertas en el campo empresarial.
Fomentar la creación de asociaciones o cooperativas que brinden apoyo en la gestión empresarial y la formalización de la actividad.	<ul style="list-style-type: none">• Promover la importancia y los beneficios de la asociación y cooperativismo.• Brindar asesoría y acompañamiento en el proceso de creación y funcionamiento de las organizaciones.
Facilitar el acceso a herramientas tecnológicas y capacitación en su uso.	<ul style="list-style-type: none">• Identificar tecnologías adecuadas.• Establecer programas de capacitación.
Establecer alianzas con instituciones financieras y programas de microcrédito con condiciones y requisitos ad-hoc.	<ul style="list-style-type: none">• Establecer criterios claros y accesibles para acceder a microcréditos.• Realizar campañas de difusión de estos programas.

Objetivo II. Promover diferenciación y generación de valor agregado

Recomendaciones	Acciones sugeridas
Fomentar la diversificación de productos y servicios para la pesca y acuicultura.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar estudios de mercado para identificar oportunidades de diversificación. • Facilitar el acceso a información y capacitación sobre la producción de nuevos productos y servicios. • Establecer programas de apoyo para la adquisición de equipos y herramientas.
Promover el acceso a mercados y puntos de venta.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar intermediarios y empresas interesadas en promover productos diferenciados. • Establecer mecanismos de colaboración para facilitar la distribución y el consumo.
Implementar programas de educación y concientización dirigidos a consumidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar campañas de comunicación que resalten los atributos únicos y la calidad de los productos. • Establecer alianzas con medios de comunicación y personas expertas en educación y concientización. • Vincular con mercados locales agroecológicos y otros espacios para diversificar mercados y promover la interacción directa entre productores y consumidores.
Facilitar el acceso a programas de certificación y sellos de calidad reconocidos.	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitar financiamiento y capacitación para lograr certificaciones que mejoran las condiciones de acceso a mercados. • Sensibilizar a los consumidores sobre certificaciones confiables.

Objetivo III. Fomentar colaboración para lograr instrumentos financieros viables para el sector

Recomendaciones	Acciones sugeridas
Establecer espacios de diálogo y colaboración.	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la comunicación y el intercambio de ideas y perspectivas. • Generar mecanismos financieros adaptados al sector de manera colaborativa. • Pilotear casos de estudio.
Establecer criterios de seguimiento y evaluación de los proyectos financiados.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar criterios y construir una taxonomía de financiamiento sostenible para el sector. • Diseñar indicadores de evaluación. • Establecer sistemas de seguimiento y recopilación de información.

Objetivo IV. Priorizar aspectos sociales y medioambientales

Recomendaciones	Acciones sugeridas
Elaborar criterios de sostenibilidad para su incorporación en instrumentos de financiamiento sostenible.	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer estándares y guías claras sobre los criterios de sostenibilidad. • Sensibilizar y capacitar a los tres sectores: pesquero, intermediario y financiero sobre la importancia de considerar aspectos ESG³⁴.
Promover la difusión e implementación de mejores prácticas.	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer incentivos y facilitar acercamiento a fuentes de financiamiento para la implementación de mejores prácticas identificadas.

³⁴ ESG: Criterios que incorporan prácticas con impactos positivos medioambientales, sociales y de gobernanza. (ESG, por sus siglas en inglés).

Objetivo V. Generar fondos de garantías

Recomendaciones	Acciones sugeridas
Establecer un marco legal claro	<ul style="list-style-type: none">• Analizar la legislación existente relacionada con fondos de garantías.• Identificar vacíos legales y áreas de mejora.• Desarrollar propuestas de reforma a leyes, reglamentos y normas para facilitar el financiamiento sostenible.
Promover asociaciones estratégicas	<ul style="list-style-type: none">• Identificar y promover oportunidades de alianzas con instituciones financieras y organizaciones del sector.• Construir modelos que sean viables para resolver obstáculos identificados en este proyecto.

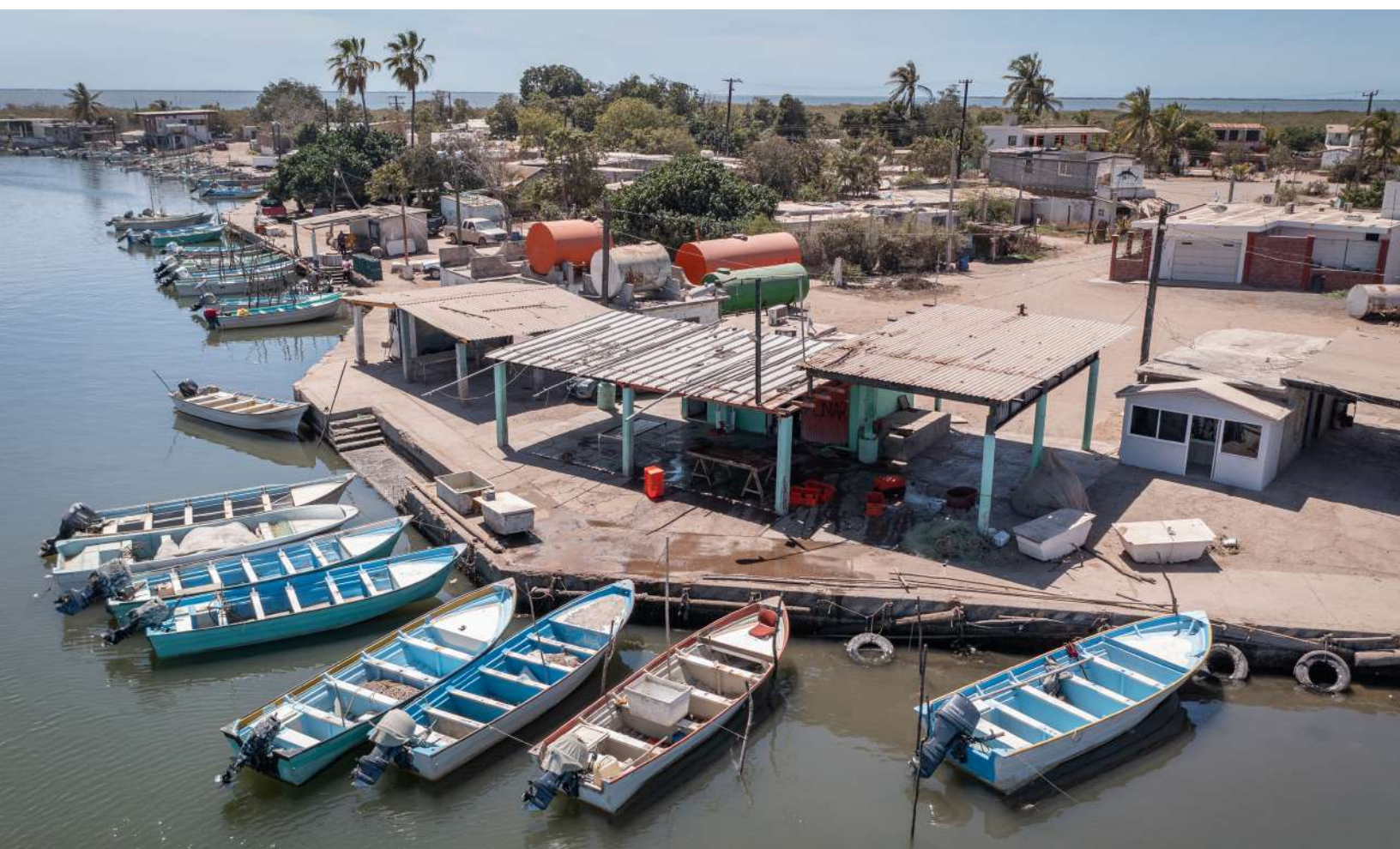


Figura. Ruta crítica para facilitar el acceso a financiamiento sostenible para la pesca ribereña y acuicultura ribereña en México.

Objetivo	Generar condiciones para el acceso al financiamiento sostenible para la pesca ribereña y acuicultura.				
Orden	Prioritarios				Secundarios
Componente	Formalidad y visión empresarial en unidades económicas	Diferenciación de oferta de valor	Colaboración y adaptación de instrumentos	Consideración de aspectos sociales y medioambientales	Generar fondos de garantías
Sector Financiero					
Sector de Intermediarios					
Sector productivo					
Dificultad	Media	Media	Media	Media	Alta
Alcance	Mediano plazo	Corto plazo	Corto plazo	Mediano plazo	Mediano plazo
Actividades	<ul style="list-style-type: none"> Formación en gestión y administración de negocios. Fortalecer cooperativas. Acceso a herramientas y tecnología. Alianzas para microcréditos y otras fuentes de financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificación y promoción de nuevas áreas y productos. Fomento de la diversificación con capacitación. Vinculación con mercados para potenciar consumo. Concientización a consumidores de productos diferenciados. Facilitar certificaciones y sensibilizar sobre sus beneficios e implicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Generar espacios de diálogo. Construir modelos que puedan ser piloteados. 	<ul style="list-style-type: none"> Incluir criterios para la transición sostenible. Promoción de mejores prácticas y conservación. Realizar investigación de impacto social y ambiental. Programas de educación y concientización a los tres sectores. 	<ul style="list-style-type: none"> Tener un marco de trabajo en sintonía con los tres sectores. Revisión de marco legal y elaboración de propuestas de mejora. Participación activa para generar modelos de fondos de garantías. Probar estudios de caso.



CONCLUSIONES

Como resultado del ejercicio de diálogos se destacan las siguientes conclusiones:

- Los Diálogos dieron buena información sobre las condiciones que prevalecen en el ecosistema de financiamiento sostenible para el sector, las necesidades y las barreras.
- Si bien mucha de la información encontrada ya es conocida y se validó a través de este ejercicio, fue importante y valioso escuchar las distintas voces provenientes de los sectores involucrados en el proceso.
- Las necesidades y requerimientos desde el sector financiero (garantías sólidas, bajos riesgos, altas expectativas de retorno financiero) se contraponen a la realidad, contexto y necesidades del sector productivo (bajas o nulas garantías, altos riesgos, requieren tasas bajas de interés, plazos y condiciones flexibles).
- La brecha es muy grande, así como el desafío por acortarla. Es en este espacio donde el sector de intermediarios se vuelve un actor clave para facilitar el acercamiento entre los dos polos y lograr que el financiamiento transite para impulsar y/o fortalecer prácticas sostenibles en la pesca y acuicultura de pequeña escala.
- Lo anterior puede ser una gran oportunidad y también un gran desafío. Se debe cuidar que el sector de intermediarios no sea quien se beneficie mayoritariamente de los cuantiosos recursos nacionales e internacionales que se inyectan en la economía para resolver los principales problemas que se enfrentan actualmente y que tienen que ver principalmente con el deterioro ambiental y el cambio climático.

Derivado de lo anterior, es crucial dirigir esfuerzos hacia la construcción de modelos y mecanismos que permitan que el flujo existente de recursos financieros sostenibles llegue y sea usado efectivamente por el sector pesquero y acuícola, para que éste, a través de la incorporación de prácticas sostenibles, genere impactos positivos en su economía, sus comunidades y el ecosistema en general.

Lograr lo anterior implica un camino con diversas etapas y componentes, donde la colaboración multiactor es fundamental, como se ha dejado ver en la tabla de ruta crítica. Partir de cimientos sólidos, con información de primera mano, como la recopilada a través de este Proyecto de Diálogos de Financiamiento Sostenible, es uno de los principios que nos guían como organizaciones de la sociedad civil, para continuar el proceso que contribuya con el bienestar y resiliencia de las comunidades costeras del país y la salud y sostenibilidad de los océanos.



<https://www.inec.org/inec>

1. ALFARO, S. B., & QUINTERO, M. L. (2014). Sector Pesquero-Acuícola en México y Chile: Estudio de caso comparativo para reflexionar respecto de su internacionalización. *Agro Sur*, 42(3), 31-46. Ver en: <https://doi.org/10.4206/agrosur.2014.v42n3-04>
2. ABDEL MUSIK, G. (2011). Estudio del eslabón de logística en el sector pesquero mexicano. Presentación final. Obtenido del Foro Económico de Pesca y Acuicultura. Ver en: https://foroeconomico.conapesca.gob.mx/history/historial/2011/ponencias/Guillermo_Musik.pdf
3. BUCHENAU, J., & DEL ANGEL, G. A. (2007). Servicios Financieros Rurales en México. Informe de Consultoría. Banco Interamericano de Desarrollo. Ver en: <https://bit.ly/co/II0h>
4. CHÁVEZ, S. (2019). ¿Cómo reorientar los subsidios pesqueros?. *Pescando Datos*. Ver en: <https://pescandodatos.causanatura.org/subsidios/como-reorientar-los-subsidios-pesqueros.pdf>
5. CENTRO DE COLABORACIÓN CÍVICA, A.C., COMUNIDAD Y BIODIVERSIDAD, A.C., ENVIRONMENTAL DEFENSE FUND DE MÉXICO, A.C., FUNDACIÓN IDEA, A.C., Y SOCIEDAD DE HISTORIA NATURAL NIPARAJÁ, A.C. (2013). La pesca ilegal e irregular en México: Una barrera a la competitividad. Ver en: <https://mexico.edf.org/sites/mexico/files/pescailegalfinal-07-06-17.pdf>
6. CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO COSTERO. (2019). Propuestas de Políticas Públicas para el Desarrollo Rural Sustentable 2019-2024. Ensenada, BCN: Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural Sustentable. Ver en: <https://www.cmdrs.gob.mx/sites/default/files/cmdrs/sesion/2019/01/24/1759/generales/6-asuntos-generales.pdf>
7. DE LA VEGA MENA, M., SANTOYO CORTÉS, V. H., MUÑOZ RODRÍGUEZ, M., & REYES ALTAMIRANO CÁRDENAS, J. (2014). Cobertura financiera de la banca de desarrollo para el sector rural de México: FIRA y Financiera Rural. *Estudios sociales*, 22. Ver en: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572014000200009
8. DE ANGOITIA, R. (2019). Fundemex Programa de Fortalecimiento de la Empresa Social. *Blog Ganar Ganar*. Ver en: <https://bit.ly/co/luqx>
9. DÍAZ, E. (2022). Se pierde hasta el 20% de las mercancías por un deficiente manejo en cadena de frío. *T21*. Ver en: <https://bit.ly/co/IIP2>
10. DOMINGUEZ SÁNCHEZ, S., & LÓPEZ SAGÁSTEGUI, C. (2018). ¿Cómo invierte México en su industria pesquera?. *Datamares*. Ver en: <https://datamares.org/stories/los-subsidios-en-las-pesquerias-de-mexico/?lang=es>

11. **FAO.** (2022). Financing fisheries in Africa: Financial services provision to small-scale fisheries. Roma, Italia: Food and Agriculture Organization of the United Nations. Ver en: <https://www.fao.org/3/cb9021en/cb9021en.pdf>
12. **FAO.** (2020). Mecanismos autógenos de microfinanciamiento en organizaciones de pescadores artesanales y acuicultores de la pequeña empresa en América Latina. Roma, Italia. Ver en: <https://www.fao.org/documents/card/en?details=-ca9746es%2f>
13. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN,** consultado el 20 de julio de 2023, en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5609183&fecha=30/12/2020#gsc.tab=0
14. **FIRA.** (2018). Informe de Rendición de Cuentas de Conclusión de la Administración 2012-2018. Ciudad de México. Ver en: https://www.fira.gob.mx/Nd/INFORME_DE_RENDICION_DE_CUENTAS_2012-2018.pdf
15. **FIRA.** (2021). Memorias de Sostenibilidad 2020. Ver en: <https://www.fira.gob.mx/Nd/MemoriasSostenibilidad2020.pdf?2021-mar>
16. **FIRA.** (2022). Programa de Apoyo a Proyectos Sostenibles. Ver en: <https://www.fira.gob.mx/Nd/prosostenible.jsp>
17. **FND.** (2023). Informe de los auditores independientes, estados financieros y notas al 31 de diciembre de 2022 y 2021. Ciudad de México. Ver en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/811108/Notas_a_los_Estados_Financieros.pdf
18. **GAMBOA GONZÁLEZ, R.** (2016). Conferencia Magistral: Mecanismos de financiamiento para la comercialización de productos pesqueros y acuícolas. Obtenido del Foro Económico de Pesca y Acuicultura. Ver en: https://foroeconomico.conapesca.gob.mx/history/historial/2016/assets/img/ponentes/Mecanismos_de_financiamiento_para_la_comercializacion.pdf
19. **GARCÍA PEÑA, E.** (2021). Pérdida de competitividad de la pesca en México. Oceana. Ver en: <https://mx.oceana.org/blog/perdida-de-competitividad-de-la-pesca-en-mexico/>
20. **GARCÍA, B., & OLIVARES, N.** (2022). El mercado de pescados y mariscos: sostenibilidad y seguridad alimentaria desde Yucatán. Environmental Defense Fund. Ver en: <https://mexico.edf.org/blog/2022/04/11/el-mercado-de-pescados-y-mariscos-sostenibilidad-y-seguridad-alimentaria-desde>
21. **HULKIN.** (s.f.). Historia. Ver en: <https://www.hulkin.com/es/history>
22. **INSTITUTO NACIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL.** (2018). Gobierno de México. Acuicultura, historia y actualidad en México. Ver en: <https://www.gob.mx/inaes/articulos/acuicultura-historia-y-actualidad-en-mexico?idiom=es>
23. **INTELIGENCIA PÚBLICA, EDF DE MÉXICO.** (2019). Impacto Social de la Pesca Ribereña en México: Propuestas para impulsar. Ciudad de México: EDF de México. Ver en <https://mexico.edf.org/sites/mexico/files/ImpactoSocialdeLaPescaenMexico.pdf>

24. **JUÁREZ, E.** (2023). Crédito de la banca comercial al agro creció apenas 1.1% en febrero. *El Economista*. Ver en: <https://www.economista.com.mx/sectorfinanciero/Credito-de-la-banca-comercial-al-agro-crecio-apenas-1.1-en-febrero-20230417-0114.html>
25. **LEÓN, C., & GÓMEZ PALAFOX, J. V.** (2004). El sector pesquero en México: estancamiento y conflictos. *Comercio Exterior*, 1070-1080. Ver en: <http://revistas.banco-mex.com.mx/rce/magazines/73/3/RCE3.pdf>
26. **MARTINI, R., & INNES, J.** (2018). Relative Effects of Fisheries Support Policies. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*. Paris: OECD Publishing. Ver en: <http://dx.doi.org/10.1787/bd9b0dc3-en>
27. **MARTÍNEZ-ESTRADA, A., MELGOZA-ROCHA, A., MASCAREÑAS-OSORIO, I., COTA-NIETO, J.** (2017). ¿Cómo se pesca en México?. Ver en DataMares.org <https://datamares.org/stories/panorama-de-la-pesca-en-mexico-parte-ii/?lang=es>
28. **OCEANA Y RARE.** (2014). Sustainable Fisheries, Financing Strategies, Save the Oceans, Feed the World Project. Ver en: <https://encouragecapital.com/wp-content/uploads/2015/09/sustainable-fisheries-report-8g.pdf>
29. **PERISHABLE NEWS.** (2022). Del Pacifico Seafoods Earns Seal Sustainable Product Award for its Wild-Caught Mexican Blue Shrimp. *Perishable News*. Ver en: <https://www.perishablenews.com/seafood/del-pacifico-seafoods-earns-seal-sustainable-product-award-for-its-wild-caught-mexican-blue-shrimp/>
30. **PESCANDO DATOS.** (2018). Análisis del ejercicio de los subsidios para combustibles y modernización de la flota pesquera en México. Ver en: <https://pescandodatos.causanatura.org/Nota-Tecnica-pdf>
31. **SAGARPA E IICA.** (2018). Línea de Base del Sector Pesquero y Acuícola Programa de Fomento a la Productividad Pesquera y Acuícola (CONAPESCA). Ver en: <https://bitly.co/IIPV>
32. **SERRANO CASTRO, R.** (2018). Constitución mexicana: distribución de competencias en materia pesquera. *Cuestiones Constitucionales Revista Mexicana de Derecho Constitucional*, 389-404. Ver en: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-91932018000200389
33. **UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME FINANCE INITIATIVE.** (2021). Turning the Tide: How to finance a sustainable ocean recovery - A practical guide for financial institutions. *United Nations Environment Programme - Finance Initiative*. Ver en: <https://www.unepfi.org/publications/turning-the-tide/>
34. **VAN DOMELEN, J.** (2007). Reaching the Poor and Vulnerable: Targeting Strategies for Social Funds and other Community-Driven Programs. *Social Protection The World Bank*. Ver en: <https://web.worldbank.org/archive/website01536/WEB/IMAGES/0711.PDF>
35. **VILLARREAL, F. G.** (2017). Inclusión financiera de pequeños productores rurales. Santiago: Libros de la CEPAL, N° 147 (LC/PUB.2017/15-P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Ver en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42121/6/S1700277_es.pdf



(667) 922-1111

POV
C
SE
A
E

HOME
ES
14 1/2

I HATE MONDAYS



Chimichurri

ANEXO 1. PARTICIPANTES DE LOS DIÁLOGOS.

Tabla I. Lista de participantes del Diálogo 1

#	Nombre	Institución	Sector
1	Octavio Arellano	FIDESUR	Fideicomiso
2	Luis Bourillón	ICPMX	OSC
3	José Brambila	COLPOS	Investigador y sector financiero
4	Juan Manuel Calderón	EDF	OSC
5	Félix Carvallo	Terraética	Consultoría
6	José Luis Gustavo Arellano Alvite	FANDESA	Fondo de inversión
7	Marina Hirales	UNDP	Programa de pequeñas donaciones
8	Verónica Pérez Cerecedo	IICA	Redes de valor
9	Héctor Piña	FOCIR	Fideicomiso de Banca de Desarrollo
10	Graciela Reyes Retana	Fondo Mexicano para la Conservación Natural	OSC
11	Octavio Rocha	New Ventures	Fondo de inversión
12	Magdalena Rojas	CONACYT	Investigación en cadenas de valor
13	Alberto UC Cruz Hernández	Experto en desarrollo regional (ex-delegado de SAGARPA en Sinaloa, Chiapas y Campeche)	Gobierno
14	Víctor Velázquez	Parque Agro Logístico Coatzacoalcos	Cadena de valor

Tabla II. Lista de participantes del Diálogo 2

#	Persona	Organización	Sector	Procedencia
1	Regina de Angoitia	FUNDEMEX	OSC	CDMX
2	Cecilia Blasco	Smartfish AC	OSC	La Paz
3	Luis Bourillón	ICPMX	Sociedad Civil	CDMX
4	Juan Manuel Calderón	EDF	OSC	CDMX
5	Francisco Cartujano	Experto	Consultoría	CDMX
6	Valeria Enríquez	EDF	OSC	CDMX
7	Rosario Espinosa	ICPMX	Sociedad Civil	CDMX
8	Citlali Gómez-Lepe	COMEPESCA	Asociación civil	CDMX
9	Carolina Izaguirre	WWF	Asociación civil	Chiapas
10	Magali Jauregui	Fondo para la Paz	Asociación civil	CDMX
11	Patricia Larios	Proempleo	Asociación civil	CDMX
12	Daylín Muñoz	Fundación Walton	Donante	CDMX
13	Carlos Osorio	INAES	Gobierno	CDMX
14	Carlos Iván Pérez	Del Pacífico Seafoods	Comercial	Culiacán
16	Sara Reynosa Brito	INAES	Gobierno	CDMX
17	Francisco Rincón Gallardo	Fondo Oaxaca	Asociación civil	Oaxaca
18	Lorena Rocha	COBI	Asociación civil	León
19	Salvador Rodríguez Van Dyck	Niparajá	Asociación civil	La Paz
20	Aarón Rosado	Hulkin	Comercial	Mérida
21	Javier Van Cauwelaert	Comercializadora SmartFish	Comercial	CDMX
22	Oswaldo Villalobos	BlueYou	Comercial	Mérida

Tabla III. Lista de participantes del Diálogo 3

#	Persona	Organización	Procedencia
1	Juan Manuel Calderón	EDF	CDMX
2	Valeria Enríquez	EDF	CDMX
3	José Francisco Galguera Haas	José Francisco Galguera Haas	Oaxaca
4	Vanesa Inzunza	Sociedad Cooperativa Las Lobas del Manglar	Sinaloa
5	Juan Pablo López Pérez	Federación de Sociedades Cooperativas Pesqueras de la Bahía de Altata-Ensenada del Pabellón	Sinaloa
6	Israel Martínez	Sociedad Cooperativa de Producción Pesquera Atuneros y Tiburoneros, S.C de R.L de C.V	Oaxaca
7	Yanett Miranda Castro	Almejeras de Santa Cruz	Sinaloa
8	Luis Ángel Montoya	Sociedad Cooperativa Pescadores de La Reforma SC de RL de CV	Sinaloa
9	Nancy Lizett Ochoa Tello	Sociedad Cooperativa de Producción Pesquera Barranqueña del Golfo, S.C de R.L de C.V.	Veracruz
10	Mara Nah Orozco	ICPMX	CDMX
11	Esteban Perez	Pescador y comercializador	Sonora
12	Víctor Rubio González	Sociedad Cooperativa Procopio Rubio	Sinaloa



Environmental
Defense
Fund



IMPACTO COLECTIVO
POR LA PESCA Y LA ACUACULTURA MEXICANAS