

Relatoría de la sesión

Fin Tank Incubadora de proyectos para la conservación de la biodiversidad y Adaptación basada en Ecosistemas

Día y hora	Martes 27 de junio, 14:30 a 17:30 hrs
Lugar	Centro Empresarial de Nacional Financiera, Av. Insurgentes Sur 1971, Guadalupe Inn, Álvaro Obregón, 01020 Ciudad de México.
Objetivo	Inversionistas y promotores de los emprendimientos y los proyectos compartan información sobre los criterios necesarios y las brechas para el acceso a financiamiento.
Público objetivo	Promotores de emprendimientos y proyectos

Orden del día	
Horario	Actividad
14:30-14:45	Bienvenida Presentación de los objetivos de la sesión, la agenda y a las co-facilitadoras de la sesión.
14:45– 15:00	Dinámica rompehielos Presentación de proyectos y temáticas.
15:00 - 15:40	Bloque 1: conversatorio con Jorge Rey de CI Banco y Adriana Salazar de BBVA. Modera María Isabel Ortíz Mantilla de SMAOT Gto.
15:40 – 16:10	Bloque 2: Dinámica "Dime tu aleta", los proyectos y emprendimientos realizarán su autodiagnóstico para identificar su nivel de madurez. Se presentarán los resultados de un proyecto por categoría.
16:10 – 17:10	Bloque 3: Dinámica "Estanques de diálogo", se dará espacio para que emprendimientos, proyectos y representantes de bancos puedan conversar e identificar las áreas donde requieren mentoría y maduración.
17:10- 17:30	Bloque 4: Reflexiones finales Facilitadoras hacen una breve presentación de los resultados. Se hace el cierre de la sesión y se da espacio de <i>networking</i> .

Participantes

Se contó con la participación de 30 personas aproximadamente (14 mujeres, 16 hombres), que representaron a los emprendimientos y proyectos relacionados con biodiversidad y Adaptación basada en Ecosistemas (AbE; véase la siguiente tabla), así como las instituciones BBVA, CI Banco y la Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Territorial de Guanajuato, que fungieron como panelistas en el conversatorio y mentores durante los estanques de diálogo.

	No.	Nombre del proyecto	Descripción	Localidad	Organización que lidera
EMPRENDIMIENTOS	1	Carne libre de deforestación	Carne obtenida con prácticas sustentables	Sierra occidental Jalisco	FONNOR A.C.
	2	Ecoturismo tiburón ballena	Observación responsable de tiburón ballena	Isla Mujeres Quintana Roo	Cooperativa Isla Mujeres
	3	Nikau	Experiencias ecoturísticas y fortalecimiento social	Parras Coahuila	Nikau
	4	Titekite	Productos sustentables hechos de palma	Guerrero	Cooperativa Sanzekan
	5	Mezcal Sanzekan	Mezcal producido de manera sustentable	Guerrero	Cooperativa Sanzekan
	6	Costa magia	Experiencias ecoturísticas y fortalecimiento social	Puerto Escondido Oaxaca	Fondo Oaxaqueño
	7	Santuario de cocodrilo Tres Lagunas	Experiencias ecoturísticas y conservación de hábitat	Selva lacandona Chiapas	Ejido Tres Lagunas
	8	Te'etik	Muebles de madera certificada	Tuxtla Gutiérrez Chiapas	CECROPIA
	9	Neminatura	Experiencias ecoturísticas sustentables y locales	Estado de México	
	10	Villas ecoturísticas La Huerta	Experiencias ecoturísticas sustentables y locales	Xilitla San Luis Potosí	Villas ecoturísticas La Huerta
PROYECTOS ABE	11	MILA	Restauración de estero y observación de aves	San Francisco Nayarit	Observatorio de aves A.C.
	12	Sistema integral de paisaje	Promoción de prácticas silvopastoriles sustentables	Jalisco y Nayarit	JISOC Junta Intermunicipal
	13	Raíces marinas	Restauración de pastos marinos	Puerto Morelos Quintana Roo	Academia UNAM
	14	Vivero de duna costera	Restauración de duna costera	Puerto Morelos Quintana Roo	ECOSUR
	15	Programa bosque	Restauración de bosques y suelos en semidesierto	San Miguel de Allende, Gto	Salvemos al Río Laja A.C.

Resultados

El **conversatorio con los bancos** BBVA y CI Banco, se enfocó en reconocer cuales son las metas y programas con impactos socioambientales que impulsa cada institución, así como cuales son los elementos que deberían de considerar los proyectos para acceder a este tipo de financiamiento.

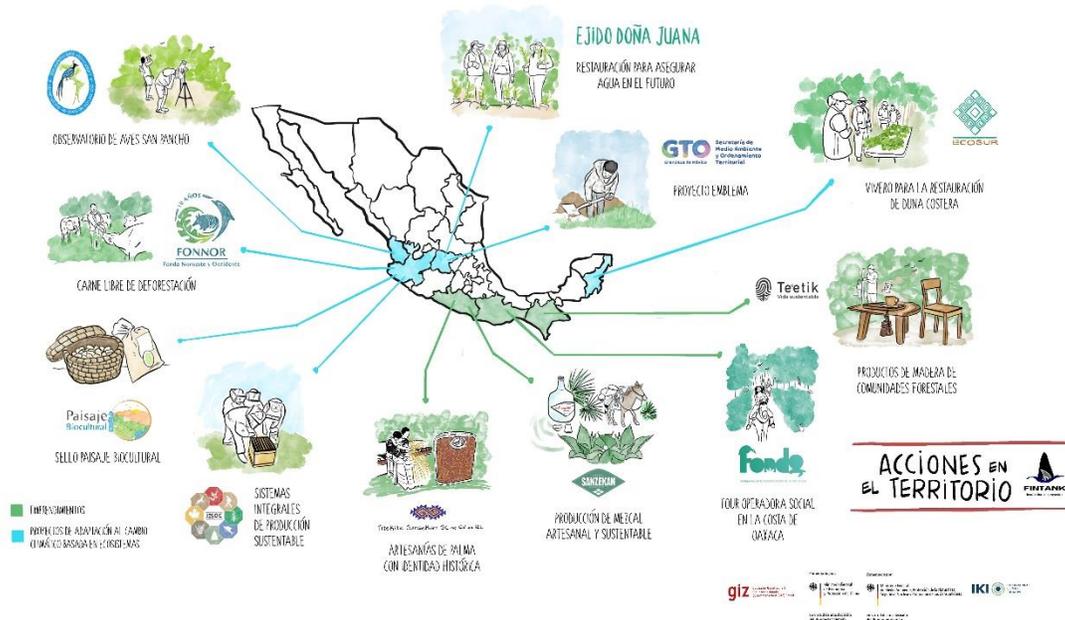


Panelistas y representantes de los proyectos y emprendimientos durante la actividad del conversatorio.

Como siguiente actividad, se desarrolló la dinámica **Dime tu aleta**, en la cual cada proyecto realizó una reflexión a manera de autodiagnóstico, con el objetivo de ubicarse en la categoría de madurez que actualmente se encuentra. Los proyectos usaron como material de apoyo la siguiente tabla de descripciones:

Tipo de aleta	Descripción de la madurez del emprendimiento/proyecto
<p>Vaquita marina</p> 	<p>Etapa de inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> • En esta etapa tu idea de negocio o proyecto tiene hueco en el mercado y ya está en funcionamiento. • En algún momento el proyecto puede constituirse como una empresa. • Se trabaja en los componentes de desarrollo, como la formación de un equipo y la obtención de financiamiento. • Buscas darte a conocer para captar clientes.
<p>Delfín</p> 	<p>Etapa de crecimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • En este punto se ha alcanzado el nivel de tener una base sólida con una fuente de ingresos estable. • Debido a que la empresa/proyecto está creciendo, puede empezar a crecer el equipo, a tener un modelo de negocio claro y utiliza un presupuesto para temas como marketing.
<p>Ballena jorobada</p> 	<p>Etapa de consolidación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ya tienes una amplia cartera de clientes, y puedes invertir en tu negocio. • Tu objetivo en esta fase no es buscar tiempo para trabajar más, sino que cómo automatizar ciertas tareas para que no te ocupe tanto trabajo. • Estás aumentando tu base de clientes y de nuevos productos para pasar a la fase de expansión.





Mapa de algunos de los proyectos AbE y emprendimientos que asistieron al evento

Posteriormente, se realizaron tres **estanques de diálogos**, donde los participantes pudieron dialogar con base a preguntas detonadoras y experiencias en sus propios proyectos. Por su parte, los representantes de las instituciones bancarias fungieron como mentores. A continuación, se presenta el resumen de las reflexiones recopiladas de los participantes.

¿Para qué se requiere el financiamiento?

Al inicio de un emprendimiento se necesita financiamiento para **acelerar** los objetivos de la empresa y durante su maduración para cubrir costos de equipamiento, infraestructura operativa y logística, administración, capital de trabajo (sueldos), comercialización, investigación, crecimiento y escalabilidad, desarrollo de capacidades, formalización y acompañamiento técnico, digitalización, comunicación, educación, entre otros.

En paralelo, los emprendimientos socioambientales buscan también el financiamiento para **consolidar** comunidades rurales/ indígenas, así como preservar, restaurar y manejar los ecosistemas naturales y sus servicios que otorgan.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta para obtener financiamiento?

Los emprendimientos tienen retos variados, entre ellos:

- Los emprendimientos comunitarios no siempre están constituidos legalmente o tienen una gobernanza débil.
- Falta de proximidad institucional con el territorio.
- Pocos o nulos mecanismos financieros para emprendimientos/proyectos que ofrecen productos socioambientales, pues no siempre las instituciones financieras lo consideran en sus portafolios o las tasas de interés son muy altas.

- En muchas ocasiones, el financiamiento son donaciones en especie lo cual es bueno en la etapa inicial, pero no es sostenible en el tiempo.
- Con los constantes cambios fiscales que establece la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es difícil lograr el cumplimiento de las reglas dado que los emprendimientos/proyectos no cuentan con las capacidades técnicas suficientes.
- Falta de transparencia en la elección de proyectos a financiar y asignación de recursos, por ej. mayoritariamente se otorga a ONG grandes y conocidas, mientras que las pequeñas y rurales no tienen estas mismas oportunidades.
- Dificultad para comunicar los beneficios del proyecto a inversionistas y/o instituciones financieras, es decir existen diferencias en el lenguaje.
- En algunas ocasiones, el costo del producto o servicio que ofrecen es más alto que el promedio.

Cabe resaltar que algunos proyectos confundían temas de financiamiento con inversiones y se logró explicar sus diferencias y aclarar las dudas.

“Es importante incluir la perspectiva de género, por ejemplo, en el sector ganadero no hay mecanismos de inclusión financiera para las mujeres y eso hace más difícil el acceso a financiamiento”. Marina, proyecto Carne Libre de Deforestación.

¿Cómo superar esos retos de acceso al financiamiento?

- Hacer **concientización** sobre los problemas sociales y ambientales para que empresas e industrias puedan tomar **decisiones basadas en la naturaleza**, ej. campañas de comunicación que internalicen el capital natural en la cadena de producción, proyectos de responsabilidad ambiental, reasignación de presupuestos en medidas de compensación.
- Crear formatos únicos para todos los organismos que brindan financiamiento, para evitar dedicar más tiempo en gestiones que en operaciones de la empresa.
- Integrarse a aceleradores de iniciativas, crowdfunding.
- Apalancamiento de fondos
- Formar alianzas con expertos técnicos para fortalecer capacidades, en temas como medir impactos positivos de los proyectos/emprendimientos, legislación, marco normativo, regulaciones fiscales, mejora de gobernanza y organización social, costo de producción y de comercialización, alianzas multisectoriales, etc.
- Vincularse con fideicomisos, fondos, pagos por servicios ambientales, que si permitan aportaciones del sector privado y puedan bajarse los recursos a las comunidades.
- Encontrar nuevos nichos de mercado que si puedan pagar el costo de los productos o servicios.

“Si no se comunica y presentan datos medibles, concretos a los inversionistas es muy difícil que estos quieran apostar por los proyectos”. Jorge Rey, CI Banco

Temas específicos para capacitación

Capacitación a financieros:

- Sensibilización e integración de proyectos de conservación del capital natural en los portafolios.
- Taxonomía de proyectos sustentables que está desarrollando la SHCP.

Capacitación a operadores de proyectos y emprendimientos:

- Fomento de creación de microempresas.
- Identificar las necesidades en el mercado y conocer los mecanismos de financiamiento para aplicar a ellos.
- Resolución de conflictos dentro de las comunidades, enfoques de gobernanza, organización social.
- Herramientas integrales para la consolidación de iniciativas, tales como la construcción de un plan de negocios, estudios de factibilidad, gestión y educación financiera, apoyo para la formalización fiscal.
- En la operación sobre mercadotecnia, mercados de exportación, uso de tecnologías en la producción, acopio e inventario, administración, estrategias para la figura asociativa y comercialización.
- Acompañamiento técnico conforme a las necesidades específicas de cada emprendimiento o proyecto, y otorgado por técnicos que tienen aceptación y buena reputación en la comunidad.
- Monitoreo de datos e indicadores de impacto de las acciones realizadas, y a su vez comunicarlas y difundirlas.
- Métodos de difusión, educación y de como incluir a jóvenes en este tipo de proyectos/emprendimientos.
- Uso de block chain.

“Quiero saber cómo vendo lo que tengo, cuáles podrían ser estrategias de comercialización y ventas para que las personas tengan interés en la conservación de los recursos naturales” Villa Ecoturística La Huerta.



Participantes durante un estanco de diálogo

Reflexiones finales

Como actividad final, se presentaron los resultados de los estanques de diálogo y se ofreció el espacio para que los participantes realizaran sus **comentarios finales**. A manera de resumen, se resalta que es muy importante brindar capacitaciones tanto al sector financiero como a los emprendimientos para que se puedan tomar decisiones financieras conscientes y crear alianzas fructíferas que encajen mejor con las realidades locales y regionales. Asimismo, que estas decisiones deberán ser transparentes y tomados en cuenta desde una problemática real y territorial.



Memoria gráfica de las reflexiones



Participantes de la sesión Fin Tank