

Fondo de Innovación con el sector privado Estudio de Caso:

Soluciones de riesgo compartido para catalizar la inversión privada y el desarrollo empresarial para conservar y restaurar el capital natural del Arrecife Mesoamericano

Español

Private Sector Innovation Fund Case Study:

Risk-Sharing Solutions to Catalyze Private Investment and Enterprise Development for Conserving and Restoring the Natural Capital of the Mesoamerican Reef

English

Facilité d'innovation avec le secteur privé Étude de cas :

Solutions de partage des risques pour catalyser l'investissement privé et le développement des entreprises afin de conserver et de restaurer le capital naturel du récif mésoaméricain

Français



Fondo de Innovación con el sector privado Estudio de Caso

Fondo Ambiental: **Fondo para el Arrecife Mesoamericano**

Proyecto: Soluciones de riesgo compartido para catalizar la inversión privada y el desarrollo empresarial para conservar y restaurar el capital natural del Arrecife Mesoamericano

Coordinadora del Proyecto: Amy Jones, Coordinadora de MAR+Invest y MARTAF

Resumen 01

Las personas dedicadas a la pesca en pequeña escala (PPE) en Honduras suelen ser consideradas un sector financiero de alto riesgo. Los servicios financieros dirigidos a este sector normalmente se ofrecen con tasas de interés elevadas para compensar los riesgos y los costos operativos asociados, como ocurre con muchos préstamos de microfinanzas. Sin embargo, quienes practican la pesca a pequeña escala en el Arrecife Mesoamericano (MAR, por sus siglas en inglés) son actores clave para apoyar la salud y la resiliencia de la región mediante prácticas de pesca sostenible. Estas personas se encuentran en la primera línea de la gestión y el cuidado de los ecosistemas marinos e influyen directamente en los recursos naturales mediante sus prácticas cotidianas. Por lo tanto, apoyar la pesca de pequeña escala no es solo una cuestión de inclusión económica, sino también una inversión fundamental en la gestión de los recursos naturales y la conservación de los arrecifes.

No obstante, su capacidad para gestionar los recursos de manera sostenible suele verse debilitada por la inseguridad financiera y el acceso limitado al crédito. Facilitar que las personas dedicadas a la pesca en pequeña escala accedan a herramientas financieras y capital diseñados a su medida les permite adoptar métodos de pesca más sostenibles, enfrentar mejor los impactos de eventos climáticos extremos y participar activamente en la protección del arrecife. En este sentido, fortalecer este sector mediante mecanismos financieros inclusivos resulta esencial para la resiliencia a largo plazo tanto de las comunidades costeras como de los ecosistemas marinos de los que dependen. Fue en este contexto cuando el proyecto BRIDGE desempeñó un papel transformador. Titulado “Soluciones de reparto de riesgos para catalizar la inversión privada y el desarrollo empresarial orientados a la conservación y restauración del capital natural del Arrecife Mesoamericano”, el proyecto actuó como catalizador para el diseño de soluciones financieras adaptadas al sector de la pesca de pequeña escala en la costa caribeña de Honduras.

En el marco de este proyecto, BRIDGE apoyó el diseño de un producto de seguro paramétrico (SP) destinado a brindar protección de ingresos a las personas dedicadas a la pesca en pequeña escala durante periodos de condiciones meteorológicas extremas que impiden realizar actividades de pesca de manera segura y generan pérdidas económicas. La iniciativa involucró a 23 organizaciones pesqueras de comunidades de las Islas de la Bahía, Tela, La Ceiba y Puerto Cortés, en la costa caribeña de Honduras, en la región del Arrecife Mesoamericano. De manera paralela, el proyecto exploró un producto financiero más amplio que incluye esquemas de garantía y de crédito, con el objetivo de crear condiciones favorables para que los intermediarios financieros comiencen a involucrarse en este sector históricamente desatendido en Honduras. Este producto financiero se pondrá a prueba en un piloto en 2026.



Contexto 02

En la costa norte de Honduras, las personas dedicadas a la pesca artesanal desempeñan un papel fundamental en la economía costera. Sin embargo, con frecuencia permanecen excluidas del sistema financiero formal, lo que limita sus posibilidades de mejorar sus medios de vida y de alcanzar estabilidad económica. El objetivo de esta iniciativa fue desarrollar un producto crediticio a la medida, con condiciones de pago favorables y adaptadas a las necesidades particulares y a los ciclos de flujo de ingresos de las personas dedicadas a la pesca artesanal, quienes, además, son guardianas y guardianes de los recursos naturales en la región del Arrecife Mesoamericano (MAR, por sus siglas en inglés). El MAR, que incluye la barrera arrecifal más grande del hemisferio occidental, se extiende por México, Belice, Guatemala y Honduras y constituye un ecosistema crítico para la biodiversidad, la resiliencia climática y los medios de vida de aproximadamente cinco millones de personas que viven a menos de 50 km de la costa. Se trata de una región culturalmente diversa, habitada por varios pueblos indígenas, entre ellos los Q'eqchi', Mopan, Maya yucateco, garífuna y miskito. No obstante, al igual que muchos arrecifes en todo el mundo, el MAR enfrenta amenazas crecientes, principalmente derivadas del cambio climático —como el blanqueamiento de corales, tormentas más frecuentes e intensas y la acidificación de los océanos—, la sobrepesca y el vertido de aguas residuales sin tratamiento. El rápido desarrollo costero ejerce, además, una presión adicional sobre los recursos naturales y aumenta la contaminación, lo que vuelve a los arrecifes más vulnerables a las enfermedades. En la costa norte de Honduras, más de 24,000 familias —equivalentes a alrededor de 109,350 personas— dependen directa o indirectamente de la pesca artesanal y de su cadena de valor. En muchas comunidades de la costa atlántica, esta actividad representa entre el 60 % y el 90 % de la población económicamente activa[1] .

1. Análisis del Sistema de Pesca de Pequeña Escala en la Costa Norte de Honduras | GOAL Global

Este proyecto BRIDGE surgió como complemento de MAR+Invest, una iniciativa lanzada en 2022 con el apoyo del Fondo Mundial para los Arrecifes de Coral (GFCR) y liderada por el Fondo Arrecifal Mesoamericano (Fondo MAR) en asociación con el Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza (FMCN), Sureste Sostenible, Arrecifes Saludables para Gente Saludable (HRHP), New Ventures México y VIWALA. Moviliza capital privado para negocios que generen un impacto positivo en el Arrecife Mesoamericano (SAM) y sus comunidades costeras, impulsando proyectos innovadores y desarrollando soluciones financieras para gestionar el riesgo de la inversión, facilitando así el acceso a la financiación. Dentro de MAR+Invest, el GFCR financió el proyecto "Promoción de la resiliencia marina costera y la economía azul en el Caribe hondureño", ejecutado por GOAL, una ONG internacional con más de 20 años de experiencia en el apoyo a los pescadores artesanales de Honduras. Este proyecto ayudó a los pescadores a formalizar sus negocios para acceder a los mercados financieros, promoviendo al mismo tiempo prácticas pesqueras sostenibles.

Partiendo de esta base, BRIDGE apoyó el diseño de herramientas financieras y de reducción de riesgos específicas para la pesca artesanal a pequeña escala (SSF en inglés) en Honduras, implementadas por una alianza regional: MAR Fund (un fideicomiso de conservación activo en México, Belice, Guatemala y Honduras), Viwala (una fintech mexicana especializada en productos financieros para grupos desatendidos), WTW (una correduría de seguros internacional con experiencia en análisis y gestión de riesgos climáticos), y GOAL. El proyecto se centró en el diseño de dos soluciones de reducción de riesgos para atraer capital privado a la SSF: 1) un seguro paramétrico y 2) una garantía, ambos incluidos en el producto financiero que se pondrá a prueba en 2026.

A partir de la experiencia de largo plazo de GOAL en el sector, el desarrollo de productos financieros para la pesca artesanal resulta fundamental por las siguientes razones:



- **Alivio de la pobreza:** Las personas dedicadas a la pesca artesanal a menudo carecen de las herramientas y los recursos necesarios para mejorar su calidad de vida. Sin acceso a capital, permanecen atrapadas en ciclos de pobreza.



- **Falta de opciones de financiamiento:** Las personas pescadoras enfrentan dificultades para acceder al crédito, lo que les impide cubrir costos operativos esenciales, como carnada, combustible y hielo. Esto limita su capacidad para mantener las operaciones diarias y realizar mejoras a largo plazo.



▪ **Baja productividad y crecimiento limitado:** Sin acceso a financiamiento, las personas pescadoras no pueden invertir en tecnologías modernas que les permitan sostener sus operaciones y fortalecer sus prácticas sostenibles. Esto restringe la productividad, la rentabilidad y la sostenibilidad del sector a largo plazo.



▪ **Fortalecimiento organizativo para el acceso financiero:** A través de procesos de fortalecimiento de capacidades dirigidos, las personas pescadoras logran una mejor organización y formalización. Esto mejora su elegibilidad para acceder a oportunidades de financiamiento y aumenta su capacidad para vincularse con instituciones financieras formales.

Atender las necesidades de financiamiento de las personas pescadoras les permitirá adquirir insumos esenciales (carnada, combustible, hielo, anzuelos y líneas), contratar productos de seguro, mejorar las instalaciones e infraestructura de almacenamiento, invertir en centros de acopio, maquinaria y motores, así como en plantas de energía y embarcaciones. Este tipo de inversiones fortalece la productividad, estabiliza los ingresos y, cuando se combina con la adopción de buenas prácticas, genera efectos positivos a largo plazo en las economías costeras, lo cual constituye el resultado esperado de este proyecto.



03 Objetivos del Proyecto

El proyecto se dividió en tres áreas principales para desarrollar las herramientas de reducción de riesgos (de-risking) y el producto financiero:

1) Desarrollo de capacidades de la SSF

en mejores prácticas pesqueras, educación financiera y formación en seguros paramétricos para personas pescadoras de comunidades de las Islas de la Bahía, Tela, La Ceiba y Puerto Cortés. Se identificaron organizaciones de pescadores dispuestas a participar en la fase piloto.

2) Herramientas de reducción de riesgos:

a. Diseño de un seguro paramétrico (SP): un tipo de seguro que paga un importe predefinido cuando ocurre un evento o se cumple una condición específica. Se basa en parámetros medibles —en este caso, altura del oleaje, precipitación y velocidad del viento— que, al alcanzar un umbral determinado, activan automáticamente el pago. Esto permite una distribución de fondos más rápida, transparente y eficiente, lo que lo hace especialmente útil para la gestión del riesgo de desastres y de eventos climáticos. El objetivo fue desarrollar un seguro paramétrico para las personas dedicadas a la pesca en pequeña escala (PPE) en la costa norte de Honduras, en la región del Arrecife Mesoamericano (MAR, por sus siglas en inglés). Este seguro paramétrico compensaría a las personas pescadoras por la pérdida de ingresos durante periodos prolongados de mal tiempo, incluidos los huracanes, que son frecuentes durante el verano en esta región. La estructura paramétrica propone un pago de 25 dólares

estadounidenses cuando las condiciones climáticas durante un período de cinco días sean, en promedio, más adversas que las registradas en el mismo período en los últimos 40 años. Este producto ayudará a las personas pescadoras a estabilizar sus ingresos y a cubrir posibles préstamos, reduciendo así su riesgo financiero general y mejorando su credibilidad ante el sistema financiero. El diseño del seguro también incluye una estimación de la prima de la cobertura, así como la identificación de posibles socios aseguradores y reaseguradores para una fase piloto en la que participarían asociaciones de pesca comprometidas con la adopción de buenas prácticas.

b. Establecimiento de un mecanismo de garantía para el sector de la pesca en pequeña escala: con el fin de reducir el riesgo financiero y atraer capital privado, se exploró la posibilidad de contar con proveedores de garantías mediante la articulación con actores regionales, como el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF). Como resultado, MAR+Invest, con el apoyo del GFCR, creó un Fondo de Garantía para el portafolio de empresas que generan impactos positivos en los arrecifes, que incluye a las personas dedicadas a la pesca de pequeña escala que adoptan prácticas sostenibles. El Fondo de Garantía está operativo desde julio de 2024.

3) Mecanismo financiero:

Con base en la información recopilada sobre la pesca de pequeña escala —con el apoyo de GOAL y otras organizaciones socias— se diseñó un producto de préstamo dirigido a este sector y alineado con la adopción de buenas prácticas. El producto combina financiamiento concesional, seguro paramétrico (SP) y el fondo de garantía para reducir el riesgo del sector y facilitar la participación de un intermediario financiero local encargado de implementar los préstamos. Ya se han identificado posibles intermediarios financieros, quienes serán contactados una vez que se seleccionen las aseguradoras y reaseguradoras finales del producto de seguro.

04 Proceso y Abordaje

El desarrollo de este proyecto requirió la participación de especialistas de distintos sectores —desde la conservación y las prácticas de pesca sostenible hasta la evaluación de riesgos climáticos y el análisis financiero—, con el fin de cerrar brechas y diseñar un producto adaptado al sector de la pesca en pequeña escala en las comunidades objetivo de la costa norte de Honduras, dentro de la región del Arrecife Mesoamericano (MAR, por sus siglas en inglés).

WTW lideró el desarrollo del seguro paramétrico utilizando datos clave del sector pesquero provenientes de 23 asociaciones de pesca de la costa caribeña de Honduras, así como datos climáticos históricos del conjunto de datos ERA5 del ECMWF. Con base en esta información, WTW elaboró un prototipo de seguro paramétrico utilizando 40 años de datos climáticos y tres parámetros de activación: altura de oleaje, precipitación y velocidad del viento en superficie. Asimismo, desarrolló una estructura preliminar con un cálculo preliminar de pagos. WTW también diseñó una estrategia de aseguramiento y reaseguro, analizó distintos escenarios de costos e identificó posibles socios aseguradores tanto a nivel local como internacional.



23
fishing associations



~US$36
average monthly income (or 879 HNL)[1]



~65Km
average distance travelled offshore to fish



A partir del fortalecimiento de buenas prácticas pesqueras y de la capacitación empresarial brindada a 430 personas dedicadas a la pesca en pequeña escala en la región, con financiamiento complementario de MAR+Invest (a través del GFCR), GOAL también impartió formación en educación financiera y en seguros paramétricos en comunidades de las Islas de la Bahía, Tela, La Ceiba y Puerto Cortés. De las 23 organizaciones pesqueras capacitadas, GOAL identificó a ocho como candidatas sólidas para participar en el producto financiero diseñado por Viwala. Asimismo, GOAL evaluó la viabilidad financiera del sector y mapeó opciones de crédito con intermediarios financieros en Honduras.

Como parte del proceso de diagnóstico en las comunidades costeras de Honduras, MAR Fund evaluó el papel de las mujeres en la cadena de valor de la pesca. Los hallazgos revelaron que, si bien muchas mujeres participan en el procesamiento de pescado, la venta y la preparación de alimentos, también existen grupos organizados de mujeres que se dedican activamente a la pesca: algunas poseen su propio equipo y otras lo alquilan en su totalidad. A pesar de las desigualdades estructurales, estas mujeres demuestran una sólida organización económica, redes sociales eficaces para la comercialización y el uso de grupos de ahorro (Cajas de ahorro) para gestionar recursos colectivos. Estos hallazgos proporcionan una base clara para diseñar productos financieros inclusivos que impulsen el potencial económico de las mujeres, fortalezcan las economías locales y contribuyan a la gestión sostenible de los arrecifes.

Se realizó un análisis jurídico y fiscal para evaluar las implicaciones de asociarse con intermediarios financieros en Honduras y un dictamen se elaboró sobre las implicaciones societarias y fiscales de implantar un producto financiero que integre el seguro paramétrico con una garantía a primer riesgo.

Por último, se ha puesto en marcha el Fondo de Garantía MAR+Invest para empresas respetuosas con los arrecifes, creado con el apoyo del GFCR y dotado de un capital inicial de 500.000 dólares. Este fondo cubre la cartera de MAR+Invest, incluidas las iniciativas del sector de la pesca artesanal.

05 Resultados

Seguro paramétrico:

La estructura del seguro paramétrico (SP) fue desarrollada por WTW. Este modelo asume un pago máximo anual de 100 dólares estadounidenses por persona pescadora (equivalente aproximadamente a 2.5 meses de ingresos, considerando que el ingreso mensual promedio es de 36 dólares estadounidenses) y un pago de 25 dólares estadounidenses (o 25%) por cada "periodo de mal clima" (es decir, después de un evento que active el umbral). Los pagos se acumularán y se realizarán al inicio del mes siguiente cuando haya ocurrido al menos un evento de activación. En este modelo de seguro, las personas dedicadas a la pesca en pequeña escala y/o los grupos de pescadores en Honduras pagarán una prima anual, que será recaudada y transferida a la aseguradora por una persona o entidad designada como titular de la póliza. Con base en esta estructura y suponiendo un programa que cubra a 1,000 personas pescadoras, el costo estimado por persona oscila entre 14.82 y 18.59 dólares estadounidenses al año. MAR Fund logró asegurar financiamiento del GFCR para lanzar el piloto y cubrir, total o parcialmente, los costos de las primas durante uno o dos años. Además, GOAL ha acordado actuar como titular de la póliza durante la fase piloto de esta solución financiera.





GOAL brindó capacitación en alfabetización sobre seguros paramétricos a 159 personas pescadoras en varias comunidades de la costa norte de Honduras, incluyendo a 13 organizaciones de pesca y personas pescadoras independientes. Las personas participantes aprendieron sobre el funcionamiento del seguro paramétrico, incluidos sus mecanismos de activación y sus beneficios. Se observó un fuerte interés por parte de las personas pescadoras en cómo este seguro podría protegerles frente a interrupciones en sus ingresos relacionadas con el clima. También se recibió retroalimentación positiva, como lo expresa el siguiente testimonio: (breve entrevista).

Fondo de Garantía:

MAR+Invest realizó una revisión exhaustiva de los modelos e instituciones de garantía existentes. Se identificó que las opciones disponibles suelen trabajar únicamente con bancos regulados, enfocarse en transacciones de gran escala y carecer de herramientas adaptadas para pequeñas y medianas empresas (PYMES) o para esquemas de finanzas combinadas (*blended finance*) en América Latina. Con base en este análisis, MAR+Invest concluyó que un modelo de garantía filantrópica es el más adecuado para la región, ya que puede apoyar inversiones de menor tamaño, adaptarse a diferentes estructuras de capital, catalizar inversiones futuras al demostrar un historial de gestión del riesgo y actuar como un ancla para atraer a otros financiadores catalíticos, instituciones financieras de desarrollo e inversionistas privados alineados con la misión. MAR+Invest logró establecer con éxito un Fondo de Garantía para el portafolio de empresas con impacto positivo en los arrecifes, con apoyo financiero del GFCR, por un total de 500,000 dólares estadounidenses. El fondo está alojado en MAR Fund y es operado por Viwala. Hasta la fecha, ya ha respaldado dos inversiones, atrayendo capital privado a empresas vinculadas a plantas de tratamiento de aguas residuales, lo que contribuye a reducir el impacto negativo del agua tratada en el medio ambiente. Esta garantía se incorporará al producto financiero para ayudar a reducir el riesgo financiero en el sector de la pesca de pequeña escala (descrito a continuación).

Producto financiero:

Con base en la información disponible sobre el sector de la pesca de pequeña escala y el panorama financiero en Honduras, Viwala diseñó un producto financiero que combina el seguro paramétrico con el mecanismo de garantía. MAR+Invest pondrá a prueba este modelo piloto con las siguientes características:

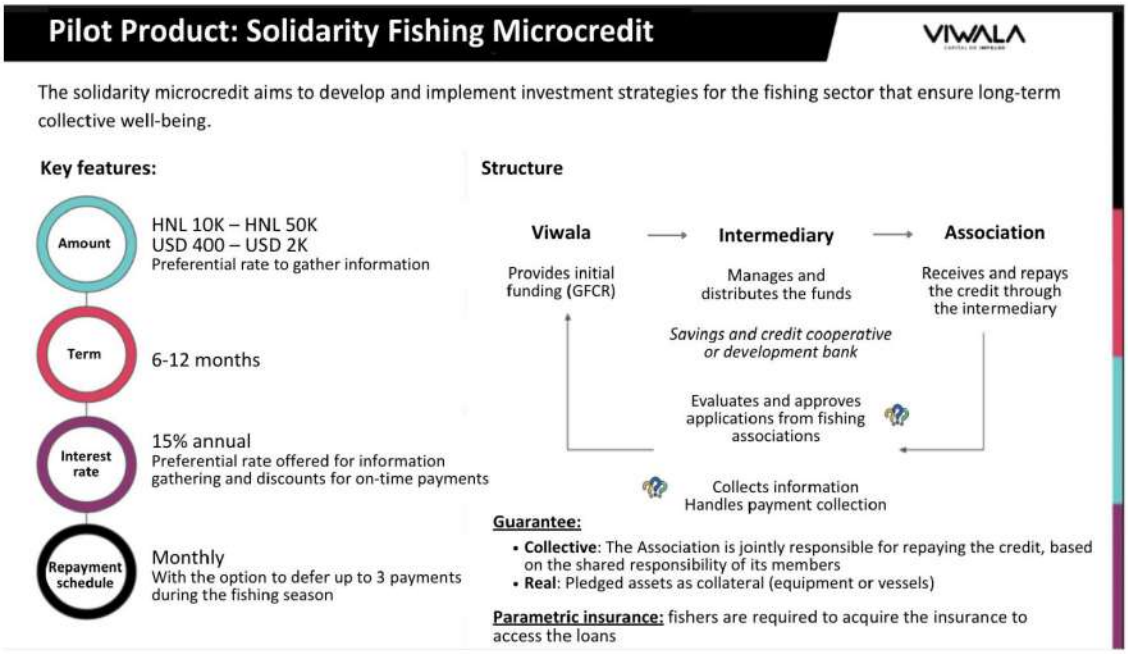
En lugar de otorgar préstamos a personas pescadoras de manera individual, el financiamiento se canalizará a través de asociaciones de pesca que agrupan a pescadores artesanales. Para el piloto se han identificado ocho asociaciones. Este enfoque de crédito solidario busca reducir el riesgo de incumplimiento y promover la corresponsabilidad entre las personas integrantes. Al trabajar con grupos organizados, MAR+Invest pretende fortalecer la responsabilidad colectiva, mejorar el monitoreo de los préstamos y aumentar las tasas de reembolso.

Las condiciones del préstamo incluirán contar con una licencia de pesca vigente, realizar pagos monetarios y presentar datos de pesca —como volúmenes, precios y costos— de las personas participantes. Esta información permitirá a Viwala construir una base de datos dinámica y confiable para mejorar los modelos de evaluación crediticia y ajustar las condiciones de los préstamos con el tiempo. Además, los socios de MAR+Invest están explorando la aplicación de este producto financiero en los Clubes de Ahorro de RARE, que podrían evolucionar hacia cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC). Estos grupos están compuestos principalmente por mujeres, algunas de las cuales participan activamente en la cadena de valor de la pesca.

Para acceder a los préstamos otorgados por el intermediario financiero será obligatorio contar con el seguro paramétrico, mientras que la garantía se integrará en el modelo de crédito para mitigar el riesgo operativo.

El producto financiero incorporará características de diseño inclusivo para responder a las necesidades específicas de las mujeres en la cadena de valor de la pesca, quienes enfrentan mayores barreras para acceder al crédito. Aprovechando su sólida organización en grupos de ahorro, su liderazgo en educación financiera y sus prácticas comunitarias de préstamos basados en la confianza, el modelo ofrecerá condiciones de crédito adaptadas y capacitación complementaria para fortalecer la participación de las mujeres, su empoderamiento económico y su contribución a la gestión sostenible de los arrecifes.

El producto financiero que será puesto a prueba en el piloto se describe en el diagrama a continuación:



Aunque la actual falta de datos financieros confiables limita una evaluación completa de la capacidad de reembolso y el diseño óptimo de los préstamos, se ha desarrollado un producto inicial basado en el conocimiento disponible. Este proyecto piloto propuesto comenzará con crédito para capital de trabajo (por ejemplo, insumos y operaciones pesqueras diarias). A medida que se disponga de mejores datos y se perfeccionen los mecanismos de evaluación crediticia, el modelo evolucionará para ofrecer productos de crédito a mediano y largo plazo destinados a apoyar inversiones de mayor escala en infraestructura, equipos y prácticas sostenibles (por ejemplo, la modernización de embarcaciones o de motores).

Esta solución está diseñada como un modelo iterativo, basado en datos y en la colaboración, para promover la inclusión financiera en el sector de la pesca artesanal. Las condiciones —como el monto del crédito, la tasa de interés, el plazo, la estructura de la garantía y el período de pago, entre otras— se revisarán y ajustarán a lo largo de los dos años del proyecto piloto, con el fin de asegurar que el producto financiero responda de la mejor manera posible a la realidad de la pesca artesanal en el norte de Honduras.

El proyecto piloto se estructurará en dos fases:

▪ Fase 1 - Etapa piloto:

MAR+Invest proporcionará financiamiento en condiciones favorables, proveniente del GFCR, para otorgar préstamos y podrá subvencionar, total o parcialmente, el seguro paramétrico, dirigido a ocho grupos de pescadores. Se seleccionará un intermediario financiero local, que también podría aportar capital, para gestionar en terreno los desembolsos y la recuperación de los préstamos. En esta primera fase, se utilizará la garantía de primera pérdida en caso de movilizar capital privado, o bien se aplicará financiamiento concesional.

- Fase 2 - Etapa de ampliación:

la entidad financiera intermediaria asumirá el rol de principal proveedora de capital para el crédito. Las personas pescadoras que soliciten un préstamo deberán contar con un seguro paramétrico como condición para acceder al financiamiento. En esta etapa, Viwala y MAR Fund pasarán a desempeñar una función de reparto de riesgos, activando la garantía de primera pérdida para reducir la exposición de las entidades financieras locales y apoyar la expansión de la cartera de crédito. Esta transición garantizará una mayor escalabilidad y sostenibilidad del programa.

Por último, MAR+Invest también logró financiamiento del GFCR para replicar este producto financiero en otro país del MAR, con base en los resultados comprobados del piloto.

06

Beneficios observados

Las personas pescadoras artesanales suelen operar de manera informal y sin acceso a servicios financieros básicos. Esta exclusión limita su capacidad para mejorar sus medios de vida y las mantiene atrapadas en ciclos de pobreza que también conducen a prácticas de pesca insostenibles. Al brindar fortalecimiento de capacidades y apoyo a la formalización, las personas pescadoras pueden acceder a herramientas y recursos que les abren puertas a fuentes de capital, lo que les permite estabilizar y aumentar sus ingresos. Al combinar la responsabilidad ambiental con el desarrollo financiero y organizacional, este proyecto ha sentado una base sólida para que las comunidades de pesca a pequeña escala en Honduras comiencen a acceder a los mercados financieros y a construir resiliencia a largo plazo. Con acceso al capital, las personas pescadoras pueden adquirir insumos esenciales, contratar seguros, mejorar el almacenamiento y las instalaciones, invertir en embarcaciones, motores, plantas eléctricas y maquinaria, y fortalecer los centros de acopio y distribución. Todo ello contribuye a romper el ciclo de la pobreza y a acelerar la transición hacia prácticas de pesca sostenibles.

Sobre la base de estos avances, el fortalecimiento de capacidades y el desarrollo de productos financieros adaptados permiten a las personas pescadoras adoptar prácticas de pesca más sostenibles. Esto es fundamental no solo para la conservación marina, sino también para la viabilidad a largo plazo del sector. Los emprendimientos fortalecidos y con acceso a financiamiento están mejor posicionados para cumplir con las regulaciones, proteger su base de recursos y desarrollar resiliencia climática mediante mecanismos como los seguros paramétricos.



Los beneficios de estos esfuerzos se extienden más allá de las personas pescadoras individuales. Cuando las personas pescadoras formalizan sus actividades y acceden a herramientas financieras, los beneficios trascienden los medios de vida individuales. Las economías costeras se vuelven más resilientes, las cadenas de suministro más eficientes y las comunidades más participativas. Con el tiempo, esto puede contribuir a una economía azul más equitativa e inclusiva.

Persisten desafíos, particularmente en lo que respecta a la educación financiera, a la a menudo débil estructura organizativa de las asociaciones y a la capacidad limitada de las instituciones locales en Honduras para ofrecer productos de seguro paramétrico. Sin embargo, mediante una estrategia centrada en la capacitación, el fortalecimiento institucional y las alianzas público-privadas, el seguro paramétrico puede convertirse en una herramienta clave para mejorar la resiliencia de las comunidades pesqueras.

Estas inversiones mejoran la eficiencia operativa, elevan la calidad del producto y aumentan la rentabilidad, contribuyendo, en última instancia, al crecimiento y la sostenibilidad del sector. Por esta razón, se ha diseñado un producto financiero cuya implementación piloto está prevista para 2027.

07 Retos

Trabajar en el desarrollo de un producto financiero para la SSF en la costa norte de Honduras presenta varios desafíos:

- Muchas personas pescadoras artesanales se encuentran geográficamente aisladas, lejos de centros urbanos como San Pedro Sula, La Ceiba y Tela, donde se concentra la mayoría de las instituciones financieras. Esta distancia física, combinada con la ausencia de historiales crediticios —ya que la mayoría de las personas pescadoras artesanales operan de manera informal y sin registros financieros—, las excluye de los sistemas bancarios tradicionales.

- El nivel de educación financiera entre las personas pescadoras es generalmente bajo, lo que aumenta el riesgo de una gestión inadecuada del crédito. Para abordar este desafío, GOAL brindó fortalecimiento de capacidades específico, mientras que Viwala incorporó formación financiera en el proceso de crédito para asegurar una capacitación continua y actualizaciones periódicas de las habilidades financieras de las personas pescadoras.

- Vincular las prácticas sostenibles con el producto financiero es complejo, ya que requiere establecer acuerdos de préstamo directamente con las personas pescadoras o sus asociaciones, muchas de las cuales pueden no estar familiarizadas con los términos y procesos contractuales formales. Garantizar el cumplimiento de las acciones de sostenibilidad acordadas requiere visitas periódicas en campo, verificación documental y monitoreo continuo, lo que implica una carga de trabajo significativa y un financiamiento dedicado.

- Los datos financieros disponibles del sector de la pesca artesanal a pequeña escala suelen ser inconsistentes, poco confiables y no estandarizados. Además, el alto nivel de informalidad del sector, la falta de historial crediticio y la ausencia de garantías limitan gravemente el acceso al capital. Para abordar esta situación, la capacitación buscó fortalecer su capacidad empresarial y apoyar la formalización

de sus operaciones con el fin de mejorar su elegibilidad para acceder a préstamos y seguros. Esto les permite cubrir costos operativos esenciales como carnada, combustible y hielo, así como invertir en su desarrollo a largo plazo. Asimismo, el modelo financiero se implementará de manera iterativa, comenzando con préstamos pequeños y de corto plazo, y solicitando a las personas pescadoras información estandarizada sobre costos, ingresos y capturas. Con el tiempo, esto contribuirá a mejorar su historial crediticio.

- Las personas pescadoras artesanales están altamente expuestas a riesgos climáticos, como tormentas, variabilidad estacional y desastres naturales, lo que genera volatilidad en sus ingresos. Estos riesgos se agravan por el acceso limitado a seguros o a apoyo financiero de emergencia. Por esta razón, el seguro paramétrico para cubrir pérdidas económicas derivadas de eventos climáticos extremos se ha incorporado al producto financiero.

Durante el diseño del seguro paramétrico se identificaron algunos desafíos adicionales:

- Aunque las personas pescadoras mostraron interés en el seguro paramétrico, expresaron una mayor preferencia por seguros médicos o de vida, priorizando la salud por encima de la protección de sus ingresos destinados al pago de préstamos.

- El principal desafío durante el diseño de este seguro paramétrico es el tamaño del mercado. Aunque se logró diseñar un modelo atractivo gracias tanto a los datos climáticos históricos como a la información del sector de pesca artesanal a pequeña escala, el reducido tamaño del mercado disponible para esta iniciativa piloto (ocho asociaciones pesqueras, aproximadamente 190 personas pescadoras) limita significativamente las posibilidades de encontrar aseguradoras. Cuantas más personas pescadoras se incluyan en el programa, menor será el costo por persona (es decir, los costos fijos de transacción se distribuyen entre un mayor número de participantes). No obstante, gracias a WTW, se ha logrado involucrar a una posible aseguradora y también se contactará a una segunda aseguradora para determinar la mejor opción para la prueba piloto.

- Los costos de transacción derivados de la operación del seguro, incluidos los costos de intermediación de una aseguradora local y la alta tasa impositiva local (15 %) en caso de que el seguro paramétrico se contrate a nivel nacional, podrían constituir una barrera. Estos costos finalmente se incorporan al costo total de la prima que debe asumir la persona titular de la póliza. Sin embargo, el seguro también podría contratarse a nivel internacional, lo que permitiría reducir estos costos.

- Identificar a una persona titular de la póliza adecuada y dispuesta, que pudiera demostrar interés asegurable en el sector y que, al mismo tiempo, fuera una entidad legal capaz de agrupar a las asociaciones pesqueras representó un desafío. Finalmente, GOAL fue identificado como el candidato más viable y aceptó actuar como titular de la póliza.

Los desafíos identificados respaldan la estructura del piloto en dos fases (explicada a continuación), en la que se despliega un producto financiero mientras se continúa recopilando información clave de las personas pescadoras y de sus actividades económicas.



08 Retos pendientes





Si bien ya se cuenta con todos los elementos fundamentales para lanzar el piloto, aún quedan varios pasos clave por completar, entre ellos la selección de la entidad financiera intermediaria y la contratación de la póliza de seguro paramétrico. Completar estos pasos será esencial para poner en funcionamiento el piloto y probar el modelo financiero integrado con las personas pescadoras a pequeña escala.

Más allá de estos aspectos logísticos, el piloto también deberá abordar procesos de adaptación cultural y técnica. Los incentivos financieros ofrecen una vía prometedora para mejorar los medios de vida y promover la sostenibilidad, pero su efectividad depende de una estrecha interacción con las comunidades y de la adaptación de las soluciones a los contextos locales. Es probable que los enfoques más exitosos surjan de modelos híbridos que combinen esquemas de crédito y seguros e incorporen activamente la participación comunitaria en el diseño, la implementación y la evolución de los productos financieros.

09 Lecciones Aprendidas

Como Fondo Ambiental (FA), este proyecto confirmó la importancia de contar con una sólida experiencia local y presencia en territorio al trabajar con el sector de la pesca artesanal a pequeña escala. La construcción de confianza a largo plazo es esencial para facilitar la adopción de mecanismos nuevos e innovadores, un papel para el cual GOAL resultó particularmente idóneo. A continuación, se presentan algunas consideraciones para el escalamiento y la replicación:

- El diseño del producto financiero se adaptó a las condiciones y necesidades locales. La consulta con las personas beneficiarias durante el diseño del seguro paramétrico fue clave y continuará durante la implementación piloto del producto financiero.
- El uso de garantías de primera pérdida apoya a las pequeñas empresas, es flexible frente a distintas estructuras de capital, contribuye a establecer un historial de riesgo que permita atraer futuras inversiones privadas y funciona como un ancla para involucrar a otros financiadores catalíticos e inversionistas alineados con la misión.
- La capacidad de endeudamiento debe evaluarse con base en los patrones reales de ingresos y en la capacidad de pago. Esta es la razón del enfoque en dos fases, que permite recopilar más datos para ajustar el modelo financiero con mayor precisión.
- Variables relevantes para la dinámica de la pesca artesanal, como las fluctuaciones estacionales de los ingresos, los precios del pescado, las relaciones contractuales con clientes y la propiedad de activos, deben integrarse en el modelo para calcular la probabilidad de pago del producto financiero.

- Incorporar prácticas de pesca sostenibles y responsables en el diseño de los productos financieros es fundamental para apoyar la conservación de los recursos y fortalecer la viabilidad a largo plazo y la capacidad de pago de las personas pescadoras.
- Negociar con las instituciones financieras condiciones de préstamo más flexibles y adaptadas al sector. Por ejemplo, vincular los pagos a las temporadas de pesca y alinear los plazos de pago con los períodos de veda.
- El fortalecimiento de capacidades también ha surgido como un factor crítico y se complementa con herramientas prácticas, como guías ilustradas, que ayudan a desmitificar conceptos financieros y a reducir el riesgo de una gestión inadecuada. Ofrecer capacitación en educación financiera es clave para asegurar el uso adecuado del crédito y del seguro, incluyendo formación en gestión de crédito y alianzas con cooperativas locales.
- Los sitios piloto deben seleccionarse con base en criterios como una alta densidad de actividad pesquera y una sólida organización comunitaria.
- Las alianzas con actores regionales, como cooperativas locales y gobiernos municipales, serán esenciales para asegurar la pertinencia local y el sentido de apropiación.
- El monitoreo continuo será clave para perfeccionar el modelo. Entre las métricas importantes se incluyen el porcentaje de préstamos pagados a tiempo y el aumento del volumen de ventas de los productos.

Como FA líder del proyecto BRIDGE, MAR Fund obtuvo aprendizajes clave sobre los roles y las alianzas necesarios para implementar soluciones financieras en el sector de la pesca artesanal a pequeña escala.

Una lección fundamental fue la importancia de colaborar con socios especializados. Por ejemplo, MAR Fund integró a su socio de MAR+Invest, Viwala, para operar el producto de préstamo, ya que las organizaciones no gubernamentales no pueden otorgar préstamos directamente por razones legales. De manera similar, las personas expertas en modelación de riesgos de WTW colaboraron en el diseño del seguro paramétrico, garantizando que los riesgos relacionados con el clima y las condiciones meteorológicas pudieran cuantificarse y abordarse de manera eficaz.

Otra lección importante fue la creación de nuevas estructuras, como el fondo de garantía de MAR+Invest, para reducir el riesgo de las inversiones en la región y definir su funcionamiento en el sector de la pesca artesanal a pequeña escala, tradicionalmente considerado de alto riesgo. Estos instrumentos permiten que el capital privado ingrese al sector al reducir la exposición de las entidades financieras intermediarias y al demostrar un historial creíble de gestión del riesgo.

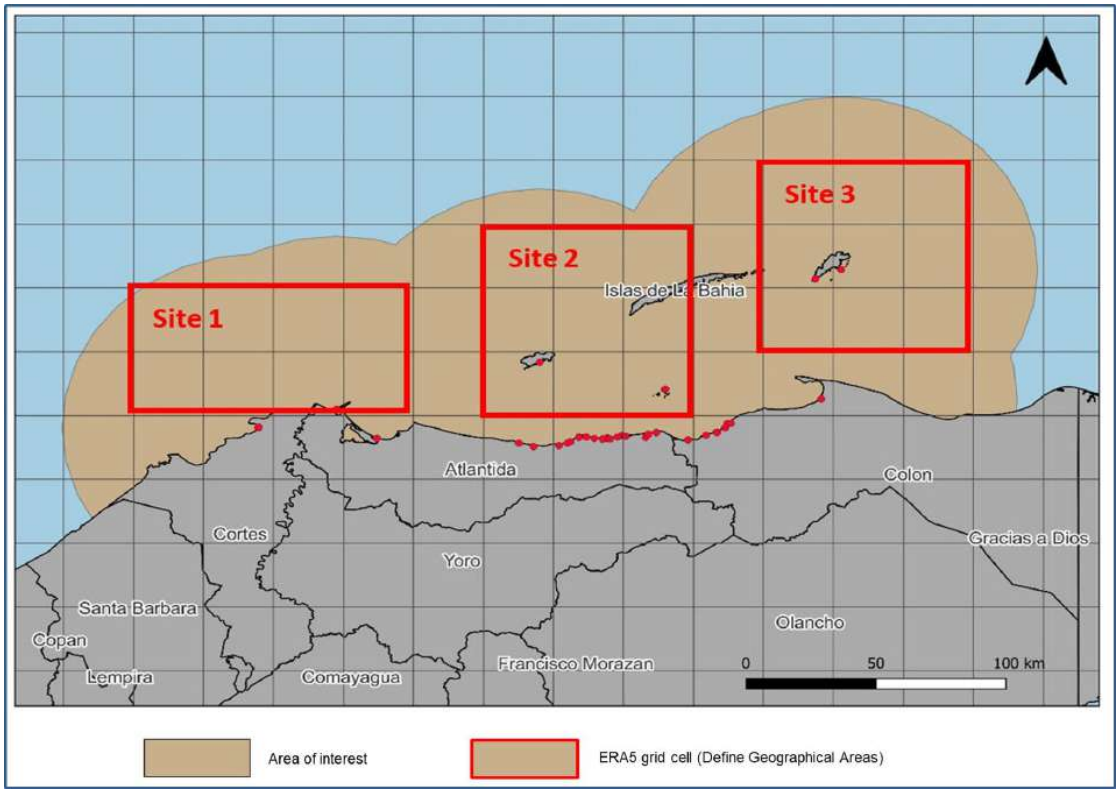
El acceso a datos confiables sobre las operaciones pesqueras sigue siendo un desafío en este sector altamente informal. Herramientas digitales, como aplicaciones móviles para el registro de capturas, el seguimiento de ventas y otras transacciones, podrían mejorar significativamente la recopilación de datos a largo plazo. Por ejemplo, la aplicación OurFish de Rare registra este tipo de información para quienes compran pescado, ofreciendo un modelo útil que podría adaptarse a personas pescadoras individuales para apoyar evaluaciones crediticias y el modelado de seguros.



Por último, el seguro paramétrico surgió como una herramienta prometedora para los FA, aunque requiere un diseño cuidadoso para ser efectivo. La rápida disponibilidad de fondos ante eventos adversos es fundamental, como lo demuestra el Programa de Seguros MAR de MAR Fund para la restauración de arrecifes, en el que los pagos se activan de inmediato para movilizar a los equipos de respuesta tras los huracanes. Para los FA que buscan implementar instrumentos similares, es esencial contar con: una persona titular de la póliza o una relación legal con quien la tenga; acceso a datos sobre la ubicación de las personas pescadoras, sus ingresos y su disposición a pagar; financiamiento disponible para las primas; y un socio corredor de seguros y de análisis con sólidas conexiones en el mercado. Estos componentes, combinados con alianzas y mecanismos de reparto de riesgos, son fundamentales para escalar herramientas financieras innovadoras en el sector de la pesca artesanal a pequeña escala.

En términos generales, el apoyo del proyecto BRIDGE sentó las bases fundamentales para el diseño e implementación de herramientas financieras innovadoras que apoyen a las personas pescadoras a pequeña escala y a la conservación marina, una combinación poco común y prometedora para la región.

Los modelos desarrollados están ahora listos para ser probados mediante un piloto y su posible escalamiento. Este proyecto también se complementó con el apoyo del GFCR, que permitió fortalecer las capacidades en buenas prácticas de pesca y mejorar la capacidad de las personas pescadoras para cumplir con los requisitos de estas herramientas financieras.



BRIDGE

Proyecto ejecutado por: COSTA RICA POR SIEMPRE





Private Sector Innovation Fund Case Study

Conservation Trust Fund: **Mesoamerican Reef Fund**

Project: Risk-Sharing Solutions to Catalyze Private Investment and Enterprise Development for Conserving and Restoring the Natural Capital of the Mesoamerican Reef

Project Coordinator: Amy Jones, MAR+Invest and MARTAF Coordinator

01 Executive Summary

Small-scale fishers (SSF) in Honduras are often viewed as a high-risk financial sector. Financial services extended to this sector typically come with high interest rates to compensate for elevated risks and operational costs, as is the case with many microfinance loans. However, SSF in the Mesoamerican Reef (MAR) region are crucial actors in supporting the health and resilience of the region through sustainable fishing practices. They are frontline stewards of marine ecosystems and impact the natural resources through their daily practices. Therefore, supporting small-scale fishers is not just a matter of economic inclusion, it is a critical investment in natural resource management and reef conservation.

However, their ability to manage resources sustainably is often undermined by financial insecurity and limited access to credit. Enabling SSF to access tailored financial tools and capital empowers them to adopt more sustainable fishing methods, withstand climate shocks, and actively participate in the protection of the reef. Strengthening this sector through inclusive financial mechanisms is therefore essential for the long-term resilience of both coastal communities and the marine ecosystems on which they depend. This is where the BRIDGE project played a transformative role. Entitled *"Risk-Sharing Solutions to Catalyze Private Investment and Enterprise Development for Conserving and Restoring the Natural Capital of the Mesoamerican Reef,"* the project served as a catalyst for designing financial solutions tailored to the small-scale fishing sector focused on Honduras' Caribbean coast.

In this project, BRIDGE supported the design of a parametric insurance (PI) product to provide income protection for SSF during periods of extreme weather that prevent safe fishing activities and generate financial losses. The initiative involved 23 fishing organizations across communities in the Bay Islands, Tela, La Ceiba, and Puerto Cortés in the Caribbean coast of Honduras, within the Mesoamerican Reef region. In parallel, the project explored a broader financial product, including a guarantee and credit schemes, aimed at creating favorable conditions for financial intermediaries to begin engaging with this underserved sector in Honduras. The financial product will be put to test in a pilot during 2026.



02 Background - Context

In the northern coast of Honduras, artisanal fishers play a vital role in the coastal economy. However, they often remain excluded from the formal financial system, preventing them from improving their livelihoods and achieving economic stability. The objective of this initiative was to develop custom-made credit products with favorable repayment conditions tailored to the unique needs and cash flow cycles of artisanal fishers, stewards of natural resources in the MAR region. The MAR, which includes the largest barrier reef in the Western Hemisphere, spans over Mexico, Belize, Guatemala, and Honduras, and is a critical ecosystem for biodiversity, climate resilience, and the livelihoods of approximately five million people who live within 50 km of the coast. It is culturally diverse, inhabited by several Indigenous peoples, including the Q'eqchi', Mopan, Yucatec Maya, Garifuna, and Miskito. However, like reefs around the world, the MAR faces mounting threats, primarily climate change –through bleaching, more frequent and intense storms, and acidification–, overfishing, and untreated wastewater. Rapid coastal development further strains natural resources and increases pollution, making reefs more vulnerable to diseases.1 On the northern coast of Honduras, more than 24,000 families, equivalent to some 109,350 people, depend directly or indirectly on artisanal fishing and its value chain, representing between 60% and 90% of the economically active population in many communities along the Atlantic coast.[1]

1. Analysis of the Small-Scale Fishing System on the Northern Coast of Honduras | GOAL Global

This BRIDGE project emerged as a complement to MAR+Invest, an initiative launched in 2022 with support from the Global Fund for Coral Reefs, and led by the Mesoamerican Reef Fund, (MAR Fund), in partnership with Mexican Fund for the Conservation of Nature (FMCN), Sureste Sostenible, Healthy Reefs for Healthy People (HRHP), New Ventures Mexico, and VIWALA. It mobilizes private capital for businesses that generate a positive impact on the Mesoamerican Reef (MAR) and its coastal communities, driving innovative projects and developing financial solutions to de-risk investment, thereby making it easier to access funding. Within MAR+Invest, GFCR funded the project "*Promoting Coastal Marine Resilience and the Blue Economy in the Honduran Caribbean*," implemented by GOAL, an international NGO with over 20 years of experience supporting artisanal fishers in Honduras. This project helped fishers formalize their businesses to access financial markets while promoting sustainable fishing practices.

Building on this foundation, BRIDGE supported the design of specific de-risking and financial tools for SSF in Honduras, implemented by a regional alliance: MAR Fund (a conservation trust fund active in Mexico, Belize, Guatemala, and Honduras, Viwala (a Mexican fintech specializing in financial products for underserved groups), WTW (an international insurance brokerage with expertise in climate risk analysis and management), and GOAL. The project focused on the design of two de-risking solutions to attract private capital for SSF: 1) parametric insurance and 2) a guarantee, both included in the financial product to be piloted in 2026.

From GOAL's long-standing engagement in the sector, developing financial products for artisanal fishers is essential for the following reasons:



- **Poverty alleviation:** Artisanal fishers often lack the tools and resources necessary to improve their quality of life. Without access to capital, they remain trapped in cycles of poverty.



- **Lack of financing options:** Fishers struggle to access credit, making it difficult to cover essential operational costs such as bait, fuel, and ice. This restricts their ability to maintain daily operations and pursue long-term improvements.



- **Low productivity and limited growth:** Without financing, fishers cannot invest in modern technologies to sustain their operations and sustainable practices. This limits productivity, profitability, and the long-term sustainability of the sector.



- **Organizational strengthening for financial access:** Through targeted capacity building, fishers become better organized and formally registered. This enhances their eligibility for financing opportunities and increases their ability to engage with formal financial institutions.

Meeting the fishers' financing needs will allow them to acquire essential supplies (bait, fuel, ice, hooks, lines), purchase insurance products, improve facilities and storage infrastructure, invest in collection centers, machinery, and engines, and acquire power plants and boats. Such investments enhance productivity, stabilize income, and, when paired with the adoption of good practices, create long-term positive ripple effects across coastal economies—representing the expected long-term outcome of this project.



03 Project Objectives

The project was divided into three primary areas to develop the de-risking tools and the financial product:

1) SSF capacity building

on best fishing practices, financial literacy, and parametric insurance training with fishers across communities in the Bay Islands, Tela, La Ceiba, and Puerto Cortés. Fisher organizations ready to participate in the pilot phase were identified.

2) De-risking tools:

a. Design a parametric insurance (PI), a type of insurance that provides a predefined payout when a specific event or condition occurs. It relies on measurable parameters—in this case, wave height, rainfall, and wind speed—that, upon reaching a certain threshold, automatically trigger the payout. This enables faster, more transparent, and efficient disbursement of funds, making it particularly useful for disaster risk management and climate-related events. The goal was to develop parametric insurance for the SSF on the northern coast of Honduras in the MAR Region. This PI would compensate the fishers for loss of income due to extended periods of harsh weather, including hurricanes, which are frequent during the summer in this region. The parametric structure aims to provide a US$25 pay-out when the weather over a 5-day period is worse on average than it was

compared to that same 5-day period over the past 40 years. This product will help fishers stabilize their income and reimburse potential loans, thereby reducing their overall financial risk and improving their credibility. The insurance design outlines premium costs for the coverage, along with the identification of potential insurer and reinsurer partners for a pilot phase, involving fishing associations committed to good practices.

b. Establish a guarantee mechanism for the SSF sector to reduce financial risk and attract private capital, and look for guarantee providers by engaging regional actors, such as the Development Bank for Latin America and the Caribbean (CAF). As a result, MAR+Invest, with support from the GFCR, created a Guarantee Fund for the reef-positive business portfolio, which includes SSF that adopt sustainable practices. The Guarantee Fund has been operational since July 2024.

3) Financial mechanism:

Based on information on SSF gathered with the support of GOAL and other partners, a loan product for SSF aligned with good practices was designed. The product combines concessional funding, parametric insurance (PI), and the guarantee fund to reduce sector risk and engage a local financial intermediary to implement the loans. Potential intermediaries have been identified and will be approached once the final insurance and reinsurance carriers are selected.

04 Process and Approach

The development of this project required expertise from different sectors –from conservation and sustainable fishing practices to climate risk assessments to financial analysis– to bridge the gap and develop a product tailored to the SSF sector in the target communities on the northern coast of Honduras in the MAR.

WTW led the development of the parametric insurance using key fisheries data from 23 fishing associations from Honduras's Caribbean coast and historic climate data from the ECMWF ERA5 dataset. WTW created a PI prototype using 40 years of climate data and three trigger parameters: wave height, rainfall, and surface wind speed. They developed the strawman structure with a potential pay-out calculation. WTW also developed an insurance and reinsurance strategy, analyzed cost scenarios, and identified local and international insurance partners.



23
fishing associations



~US$36
average monthly income (or 879 HNL)[1]



~65Km
average distance travelled offshore to fish



Building on best fishing practices and business training for 430 small-scale fishers in the region, with complementary funding from MAR+Invest (through the GFCR), GOAL also provided financial literacy and parametric insurance training across communities in the Bay Islands, Tela, La Ceiba, and Puerto Cortés. Of the 23 fishing organizations trained, GOAL identified eight as strong candidates to participate in the financial product designed by Viwala. GOAL assessed the sector's financial viability and mapped out loan options with financial intermediaries in Honduras.

As part of the diagnostic process in coastal communities of Honduras, MAR Fund assessed the role of women in the fisheries value chain. The findings revealed that while many women engage in fish processing, sales, and food preparation, there are also organized groups of women who actively engage in fishing—some owning their equipment, others renting it entirely. Despite structural inequalities, these women demonstrate strong economic organization, effective social networks for sales, and use of savings groups (Cajas de Ahorro) to manage collective resources. These findings provide a clear foundation for designing inclusive financial products that can unlock women's economic potential, strengthen local economies, and contribute to sustainable reef management.

A legal and tax analysis was conducted to assess the implications of partnering with financial intermediaries in Honduras and an opinion on the corporate and tax implications of implementing a financial product that integrates parametric insurance with a first-loss guarantee was produced.

Finally, the MAR+Invest Guarantee Fund for reef-positive businesses—established with the support of the GFCR—was launched with an initial capital of US $500,000. This fund covers the MAR+Invest portfolio, including initiatives in the small-scale fisheries sector.

05 Results

Parametric insurance:

The PI structure was developed by WTW. It assumes a maximum annual pay-out of US$100 per fisher (equivalent to approximately 2.5 months of income, the average monthly income being US$36), and a payment of US$25 (or 25%) per "bad weather period" (i.e., after a trigger event). Pay-outs will be aggregated, with payments at the beginning of the month following at least one triggering event. In this insurance model, small-scale fishers and/or fisher groups in Honduras will pay an annual premium, which is collected and passed on to the insurer by a designated policyholder. Based on this structure and assuming a program that covers 1,000 fishers, the estimated cost per fisher was estimated to range between US$14.82 and US$18.59 annually. MAR Fund successfully secured funding from the GFCR to launch the pilot and cover or partially cover premium costs for one to two years. Additionally, GOAL has agreed to be the policyholder for the pilot phase of this financial solution.





GOAL provided parametric insurance literacy to 159 fishers across multiple communities along the northern coast of Honduras, targeting 13 fisher organizations and independent fishers. Participants learned about the mechanics of parametric insurance, including its triggers and benefits. There was a strong interest from the fishers in how the insurance could shield them from climate-related income disruptions. Positive feedback was received from fishers: *"Before it was difficult to trust our fellow fishermen, now we are partners, we have been trained in different subjects, thank God, with these events we can show people that we are united and organized."* Melvin Montoya, member of the fishing association Pescadores El Porvenir, Atlantida. (short interview).

Guarantee Fund:

MAR+Invest conducted a comprehensive review of existing guarantee models and institutions. It was found that the options available work only with regulated banks, focus on large-scale transactions, and lack tailored tools for SMEs or blended finance in Latin America. Based on this analysis, MAR+Invest concluded that a philanthropic guarantee model is the most suitable for the region, as it can support smaller investment tickets, adapt to different capital structures, catalyze future investments by demonstrating a risk track record, and serve as an anchor to engage other catalytic funders, development finance institutions, and mission-aligned private investors. MAR+Invest successfully created a Guarantee Fund for the reef-positive portfolio, with financial support from the Global Fund for Coral Reefs (GFCR) and for a total of US$500,000. It is hosted in MAR Fund and operated by Viwala and has already supported two investments, attracting private capital into businesses linked to wastewater treatment plants, improving the negative impact of treated water on the environment. This guarantee will be included in the financial product to support reducing financial risk in the SSF sector (described below).

Financial product:

Based on available data from the SSF sector and the financial landscape in Honduras, Viwala designed a financial product that combines parametric insurance and the guarantee mechanism. MAR+Invest will pilot this model with the following characteristics:

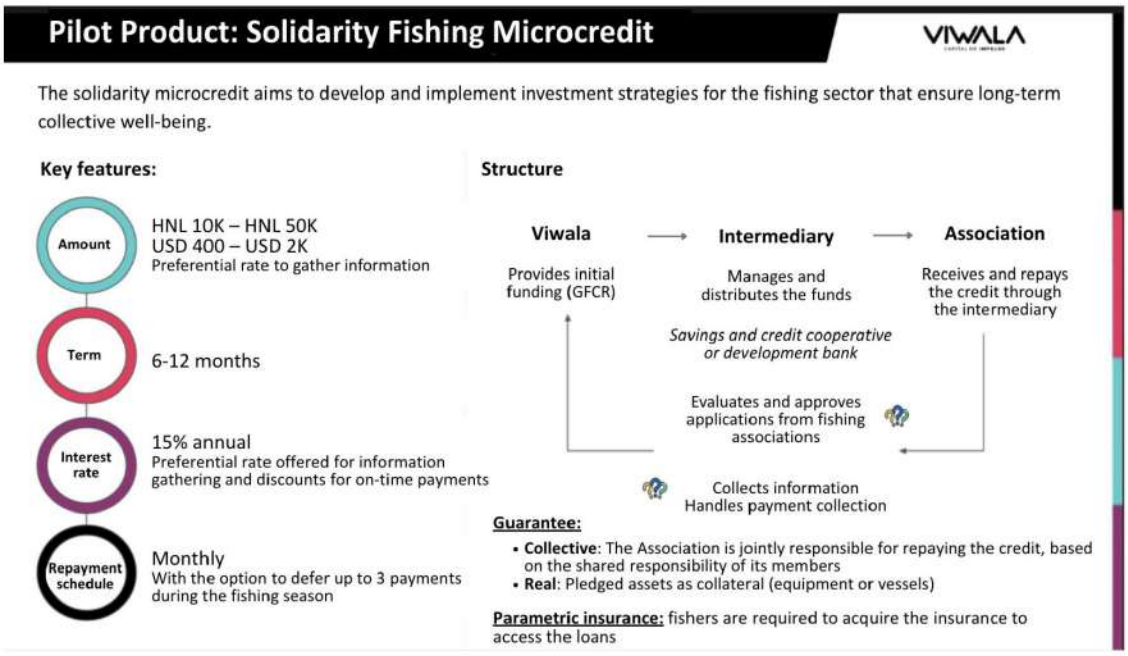
- Rather than issuing loans to individual fishers, financing will be channeled through fishing associations that group artisanal fishers. Eight associations have been identified for the pilot. This solidarity credit approach aims to reduce default risk and promote co-responsibility among members. By working through organized groups, MAR+Invest seeks to strengthen collective accountability, improve loan monitoring, and enhance repayment rates.

- Loan conditions will include a valid fishing license, monetary repayments, and the submission of fishing data—such as volumes, prices, and costs—from participating fishers. This data will help Viwala build a dynamic and credible dataset to refine credit scoring and adjust loan terms over time. In addition, MAR+Invest partners are exploring the application of this financial product to the RARE Savings Clubs, which could evolve into rural savings and credit banks (CRACs). These groups are primarily composed of women, some of whom are active in the fisheries value chain.

- Parametric insurance will be required to access loans from the financial intermediary, while the guarantee will be integrated into the loan model to mitigate operational risk.

- The financial product will incorporate inclusive design features to address the specific needs of women in the fisheries value chain, who face greater barriers to accessing credit. By leveraging their strong organization through savings groups, leadership in financial literacy, and trusted community-based lending practices, the model will offer adapted loan conditions and complementary training to enhance women's participation, economic empowerment, and contribution to sustainable reef management.

The financial product to be piloted is described in the diagram below:



Although the current lack of reliable financial data limits a complete assessment of repayment capacity and optimal loan design, an initial product has been developed based on existing insights. This proposed pilot will begin with a credit for working capital (e.g., supplies and daily fishing operations). As data improves and scoring mechanisms are refined, the model will evolve to offer medium- and long-term credit products aimed at supporting larger investments in infrastructure, equipment, and sustainable practices (e.g., upgrading boats or engines).

This solution is designed to be an iterative, data-driven, and partnership-based model for financial inclusion in the artisanal fishing sector. The conditions, such as ticket size, interest rate, term, guarantee structure, and payment period, among others, will be revised and adapted throughout the two-year pilot to ensure it is the best financial product for artisanal fishing activity in northern Honduras.

The pilot will be structured in two phases:

- **Phase 1,**

  the pilot stage, MAR+Invest will provide concessional funding –from GFCR– for the loans and may subsidize, totally or partially, the parametric insurance, targeting eight fisher groups. A local financial intermediary, which may also be interested in providing capital, will be selected to manage loan disbursements and collections on the ground. In this first phase, either the first-loss guarantee will be used if private capital is mobilized, or concessional funding will be applied.

- **Phase 2,**

  the scale-up stage, the financial intermediary will take on the role of primary capital provider for the credit. Fishers applying for a loan will be required to have parametric insurance as a condition for access. At this point, Viwala and MAR Fund will shift into a risk-sharing function, activating the first loss guarantee to reduce the exposure for local financing partners and support the expansion of the credit portfolio. This transition will ensure greater scalability and sustainability of the program.

Finally, MAR+Invest also successfully raised funding from the GFCR to enable the replication of this financial product in another MAR country, building on the pilot's proven outcomes.

06

Benefits Observed

Artisanal fishers often operate informally and without access to basic financial services. This exclusion limits their ability to improve their livelihoods and traps them into cycles of poverty that also lead to unsustainable fishing practices. By providing capacity building and support towards formalization, fishers can access tools and resources that may lead to sources of capital, enabling them to stabilize and grow their incomes. By combining environmental responsibility with financial and organizational development, this project has laid a solid foundation for small-scale fishing communities in Honduras to begin accessing financial markets and building long-term resilience. With access to capital, fishers can acquire essential supplies, purchase insurance products, upgrade storage and facilities, invest in boats, engines, power plants, and machinery, and improve collection and distribution centers, helping them break the cycle of poverty while accelerating the transition to sustainable fishing practices.

Building on these foundations, capacity building and tailored financial products enable fishers to adopt more sustainable fishing practices. This is critical not only for marine conservation but also for the long-term viability of the sector. Strengthened businesses with access to finance are better positioned to comply with regulations, protect their resource base, and build climate resilience through mechanisms like parametric insurance.



The benefits of these efforts extend beyond individual fishers. When fishers formalize their businesses and gain access to financial tools, the benefits extend beyond individual livelihoods. Coastal economies become more resilient, supply chains more efficient, and communities more engaged. Over time, this can lead to a more equitable and inclusive blue economy.

Challenges remain, particularly regarding financial literacy, the often-weak organizational structure of associations, and the limited capacity of local institutions in Honduras to offer parametric insurance products. However, with a strategy focused on training, institutional strengthening, and public–private partnerships, parametric insurance can become a key tool for improving the resilience of fishing communities.

These investments enhance operational efficiency, improve product quality, and increase profitability—contributing to the growth and sustainability of the sector. For this reason, a financial product has been designed and is scheduled to be piloted by 2027.

07 Challenges

Developing a financial product for SSF on the northern coast of Honduras presents several challenges:

- Many SSF are geographically isolated, far from urban centers like San Pedro Sula, La Ceiba, and Tela, where most financial institutions are concentrated. This physical distance, combined with the absence of credit histories—since most artisanal fishers operate informally without financial records, excludes them from traditional banking systems.

- Financial literacy among fishers is low, increasing the risk of credit mismanagement. To address this, GOAL provided targeted capacity building and Viwala embedded financial training into the credit process to ensure sustained capacity and regular updates to fishers' financial skills.

- Linking sustainable practices to the financial product is complex, as it requires establishing loan agreements directly with fishers or their associations, many of whom may be unfamiliar with formal contractual terms and processes. Ensuring compliance with the agreed-upon sustainability actions requires ongoing field visits, document verification, and monitoring, all of which involve a significant workload and dedicated funding.

- Available financial data from SSF is often inconsistent, unreliable, and non-standardized. Additionally, the sector's high informality, lack of credit history, and absence of collateral severely limit access to capital. To address this, the training aimed to strengthen their business capacity and formalize their operations to improve their eligibility for loans and insurance, helping them cover essential operating costs such as bait, fuel, and ice, and invest in their long-term development. Additionally, the financial model will be implemented iteratively,

starting with small, short-term loans and requiring fishers to provide standardized information on costs, earnings, and catch, and over time, will improve the fishers' credit history.

- Artisanal fishers are highly exposed to climate-related risks such as storms, seasonal variability, and natural disasters, leading to income volatility. These risks are compounded by limited access to insurance or emergency financial support. For this reason, the parametric insurance to cover economic loss due to extreme weather is incorporated into the financial product.

While designing the parametric insurance, some challenges were encountered:

- While fishers showed interest in the PI, they expressed a stronger preference for medical or life insurance, prioritizing health over income protection for loan repayment.

- The main challenge while designing this PI is the size of the market. Although an attractive PI model was designed thanks to both historic climate data and the SSF sector information, the small size of the SSF market available for this pilot initiative (eight fishing associations, approximately 190 fishers) significantly limits the potential of finding insurers. The more fishers included in the program, the lower the cost per fisher (i.e., the fixed transaction costs effectively get shared by a larger number of fishers). However, thanks to WTW, a potential insurer has been engaged, and a second one will also be approached to determine the best option for the pilot trial.

- Transaction costs arising from the insurance transaction, including fronting costs by a local insurer and the high local tax rate (15%), should this PI be placed domestically, may be a barrier. These costs get bundled into the total premium cost borne by the policyholder. Nevertheless, the insurance may also be purchased internationally, reducing these costs.

- Identifying an appropriate and willing policyholder who can demonstrate insurable interest in the sector, while also being a legal entity able to aggregate the fishing associations, was a challenge. Ultimately, GOAL was identified as the most likely candidate and agreed to function as the policyholder.

The challenges identified support the structure of the two-phase pilot (explained below), where a financial product is deployed while still collecting critical information from the fishers and the economic activities.



08 Remaining Challenges





While all the foundational elements are in place to launch the pilot, several key steps remain, including selecting the financial intermediary and purchasing the parametric insurance policy. Completing these steps will be essential to operationalizing the pilot and evaluating the integrated financial model with small-scale fishers.

Beyond these logistical steps, the pilot must also navigate cultural and technical adaptation. Financial incentives provide a promising pathway to improve livelihoods and promote sustainability, but their effectiveness depends on close engagement with communities and the tailoring of solutions to local contexts. The most successful approaches are likely to emerge from hybrid models that combine credit and insurance schemes, and that actively incorporate community participation in the design, implementation, and evolution of financial products.

09

Lessons Learned

As a CTF, this project confirmed the importance of strong local expertise and a presence on the ground when working with the small-scale fisheries sector. Building long-term trust is essential to enable the adoption of new and innovative mechanisms, a role for which GOAL was particularly well-suited. Listed below are several considerations for scaling and replication:

- Financial product design was designed to local conditions and needs, consultation with the beneficiaries during the design of the parametric insurance was key and will continue to be conducted during the piloting of the financial product.
- Use of first loss guarantees supports small enterprises, is flexible across different capital structures, helps establish a risk track record to attract future private investment, and serves as an anchor to engage other catalytic funders and mission-aligned investors.
- The debt capacity needs to be assessed based on real income patterns and repayment ability. This is the reason for the two-phase approach, allowing more data to be collected to fine-tune the financial model.
- Variables relevant to artisanal fishing dynamics—such as seasonal income fluctuations, fish prices, contractual relationships with clients, and ownership of assets—should be integrated into the model to calculate the probability of repayment for the financial product.

- Embedding the use of sustainable and good fishing practices within the design of financial products is critical to support resource conservation but also enhances the long-term viability and repayment capacity of fishers.
- Negotiate with financial institutions for more flexible, sector-adapted lending conditions. For example, link payments to fishing seasons, aligning repayment terms with the closed fishing seasons.
- Capacity building has also emerged as a critical factor and is accompanied by practical tools like illustrated guides, which help demystify financial concepts and reduce the risk of mismanagement. Offer financial literacy training to ensure effective use of credit and insurance. Include credit management and alliances with local cooperatives.
- Pilot sites should be selected based on criteria such as high fishing density and strong community organization.
- Partnerships with regional actors such as local cooperatives and municipal governments will be essential to ensure local relevance and ownership.
- Ongoing monitoring will be key to refining the model. Important metrics include the percentage of loans repaid on time and the increase in product sales volume.

As CTF leading the BRIDGE project, MAR Fund gained key insights into the roles and partnerships necessary to implement financial solutions in the small-scale fisheries sector. One critical lesson was the importance of collaborating with specialized partners. For example, MAR Fund brought in its MAR+Invest partner Viwala to operate the loan product, as NGOs are legally unable to issue loans directly. Similarly, the risk modelling experts, WTW, collaborated to design the PI, ensuring that climate- and weather-related risks could be quantified and addressed effectively.

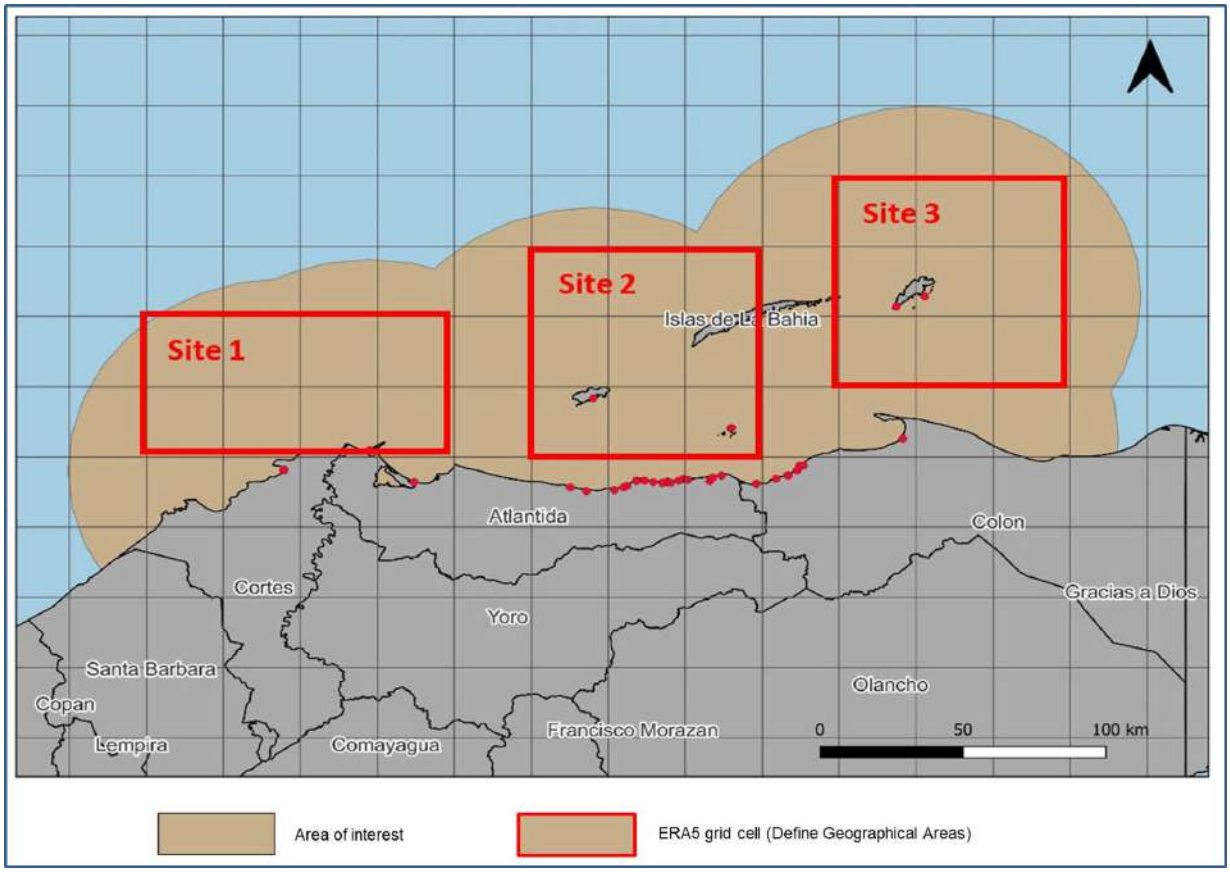
Another important lesson was the creation of new structures, such as the MAR+Invest guarantee fund, to de-risk investments in the region and define its operation for the SSF sector traditionally considered high-risk. These instruments enable private capital to enter the sector by reducing exposure for financial intermediaries and demonstrating a credible risk track record.

Access to reliable data on fishing operations remains a challenge in this highly informal sector. Digital tools, such as mobile applications for catch reporting, sales tracking, and other transactions, could significantly improve long-term data collection. For example, Rare's OurFish App tracks such data for fish buyers, providing a useful model that could be adapted for individual fishers to support credit assessments and insurance modelling.



Finally, parametric insurance emerged as a promising tool for CTFs but requires careful design to be effective. Rapid disbursement of funds in response to shocks is critical, as illustrated by MAR Fund's MAR Insurance Programme for reef restoration, where payouts immediately mobilize responders following hurricanes. For CTFs seeking to implement similar instruments, it is essential to have: a policyholder or legal relationship to one; access to data on fisher locations, incomes, and willingness to pay; available premium financing; and a capable insurance broking and analytics partner with strong market connections. These components, combined with partnerships and risk-sharing mechanisms, are central to scaling innovative financial tools in small-scale fisheries.

Overall, the support of the BRIDGE project laid critical groundwork for the design and deployment of innovative financial tools to support small-scale fishers and marine conservation—a rare and promising combination for the region—with models now ready for pilot testing and future scaling. This project was complemented with GFCR support that enabled capacity building on good fishing practices and strengthened the ability of fishers to meet the requirements of these financial tools.



BRIDGE | FFEM

Project implemented by: FOREVER COSTA RICA





Facilité d'innovation avec le secteur privé
Étude de cas

Fonds fiduciaire pour la conservation :
Fonds pour le récif mésoaméricain

Projet : Solutions de partage des risques pour catalyser l'investissement privé et le développement des entreprises afin de conserver et de restaurer le capital naturel du récif mésoaméricain

Coordinateur du projet : Amy Jones, coordinatrice de MAR+Invest et MARTAF

Résumé 01

Les personnes consacrées à la pêche à petite échelle (PPE en anglais) au Honduras sont souvent considérées comme un secteur financier à haut risque. Les services financiers destinés à ce secteur sont généralement proposés à des taux d'intérêt élevés afin de compenser les risques et les coûts opérationnels associés, comme c'est le cas pour de nombreux prêts de microfinance. Cependant, les petits pêcheurs du récif mésoaméricain (MAR, en anglais) jouent un rôle clé dans la préservation de la santé et de la résilience de la région grâce à des pratiques de pêche durables. Ces personnes sont en première ligne de la gestion et de la préservation des écosystèmes marins et influencent directement les ressources naturelles grâce à leurs pratiques quotidiennes. Par conséquent, soutenir la pêche artisanale n'est pas seulement une question d'inclusion économique, mais aussi un investissement fondamental dans la gestion des ressources naturelles et la conservation des récifs.

Cependant, leur capacité à gérer durablement les ressources est souvent affaiblie par l'insécurité financière et par un accès limité au crédit. Faciliter l'accès des personnes pratiquant la pêche artisanale à des outils financiers et à des capitaux adaptés à leurs besoins leur permet d'adopter des méthodes de pêche plus durables, de mieux faire face aux impacts des événements climatiques extrêmes et de participer activement à la protection du récif. En ce sens, le renforcement de ce secteur par le biais de mécanismes financiers inclusifs est essentiel pour la résilience à long terme tant des communautés côtières que des écosystèmes marins dont elles dépendent. C'est dans ce contexte que le projet BRIDGE a joué un rôle transformateur. Intitulé « Solutions de partage des risques pour catalyser l'investissement privé et le développement entrepreneurial axés sur la conservation et la restauration du capital naturel du récif mésoaméricain », le projet a servi de catalyseur pour la conception de solutions financières adaptées au secteur de la pêche artisanale sur la côte caraïbe du Honduras.

Dans le cadre de ce projet, BRIDGE a soutenu la conception d'un produit d'assurance paramétrique (SP, en espagnol) destiné à offrir une protection des revenus aux personnes exerçant la pêche artisanale pendant les périodes de conditions météorologiques extrêmes qui empêchent la pratique de la pêche en toute sécurité et entraînent des pertes économiques. L'initiative a mobilisé 23 organisations de pêcheurs issues de communautés des îles de la Baie, de Tela, de La Ceiba et de Puerto Cortés, sur la côte caraïbe du Honduras, au sein de la région du récif mésoaméricain. Parallèlement, le projet a exploré un produit financier plus large, comprenant des mécanismes de garantie et de crédit, afin de créer des conditions favorables pour que les intermédiaires financiers commencent à s'impliquer dans ce secteur historiquement négligé au Honduras. Ce produit financier sera testé dans le cadre d'un projet pilote en 2026.



Contexte 02

Sur la côte nord du Honduras, les pêcheurs artisanaux jouent un rôle fondamental dans l'économie côtière. Cependant, elles restent souvent exclues du système financier formel, ce qui limite leurs capacités à améliorer leurs moyens de subsistance et à atteindre une stabilité économique. L'objectif de cette initiative était de développer un produit de crédit sur mesure, assorti de conditions de paiement favorables et adaptées aux besoins particuliers et aux cycles de revenus des personnes pratiquant la pêche artisanale, qui sont également les gardiens des ressources naturelles de la région du MAR. Le MAR, qui comprend le plus grand récif-barrière de l'hémisphère occidental, s'étend sur le Mexique, le Belize, le Guatemala et le Honduras, et constitue un écosystème essentiel pour la biodiversité, la résilience climatique et les moyens de subsistance d'environ cinq millions de personnes vivant à moins de 50 km de la côte. Il s'agit d'une région culturellement diversifiée, habitée par plusieurs peuples autochtones, dont les Q'eqchi', les Mopan, les Mayas du Yucatán, les Garífunas et les Miskitos. Cependant, à l'instar de nombreux récifs à travers le monde, le MAR est confronté à des menaces croissantes, principalement liées au changement climatique – telles que le blanchiment des coraux, des tempêtes plus fréquentes et plus intenses et l'acidification des océans –, à la surpêche et au rejet d'eaux usées non traitées. Le développement rapide du littoral exerce en outre une pression supplémentaire sur les ressources naturelles et accroît la pollution, ce qui rend les récifs plus vulnérables aux maladies. Sur la côte nord du Honduras, plus de 24 000 familles – soit environ 109 350 personnes – dépendent directement ou indirectement de la pêche artisanale et de sa chaîne de valeur. Dans de nombreuses communautés de la côte atlantique, cette activité représente entre 60 % et 90 % de la population active.[1]

1. Analyse du système de pêche artisanale sur la côte nord du Honduras | GOAL Global

Ce projet BRIDGE a vu le jour en complément de MAR+Invest, une initiative lancée en 2022 avec le soutien du Fonds mondial pour les récifs coralliens (GFCR) et dirigée par le Fonds pour les récifs méso-américains (Fondo MAR) en partenariat avec le Fonds mexicain pour la conservation de la nature (FMCN), Sureste Sostenible, Arrecifes Saludables para Gente Saludable (HRHP), New Ventures México et VIWALA. Il mobilise des capitaux privés pour des entreprises ayant un impact positif sur le MAR et ses communautés côtières, en soutenant des projets innovants et en développant des solutions financières pour gérer le risque d'investissement, facilitant ainsi l'accès au financement. Dans le cadre de MAR+Invest, le GFCR a financé le projet « Promotion de la résilience marine côtière et de l'économie bleue dans les Caraïbes honduriennes », mis en œuvre par GOAL, une ONG internationale forte de plus de 20 ans d'expérience dans le soutien aux pêcheurs artisanaux du Honduras. Ce projet a aidé les pêcheurs à formaliser leurs activités afin d'accéder aux marchés financiers, tout en promouvant des pratiques de pêche durables.

Sur cette base, BRIDGE a soutenu la conception d'outils financiers et de réduction des risques spécifiques à la pêche artisanale au Honduras, mis en œuvre par un partenariat régional : MAR Fund (un fonds fiduciaire pour la conservation actif au Mexique, au Belize, au Guatemala et au Honduras), Viwala (une fintech mexicaine spécialisée dans les produits financiers destinés aux groupes défavorisés), WTW (un courtier d'assurance international spécialisé dans l'analyse et la gestion des risques climatiques) et GOAL. Le projet s'est concentré sur la conception de deux solutions de réduction des risques visant à attirer des capitaux privés vers la pêche artisanale : 1) une assurance paramétrique et 2) une garantie, toutes deux incluses dans le produit financier qui sera testé en 2026.

Compte tenu de la longue expérience de GOAL dans le secteur, le développement de produits financiers pour la pêche artisanale est essentiel pour les raisons suivantes :



- **Lutte contre la pauvreté :** les pêcheurs artisanaux manquent souvent d'outils et de ressources nécessaires pour améliorer leur qualité de vie. Sans accès au capital, elles restent prisonnières de cycles de pauvreté.



- **Manque d'options de financement :** les pêcheurs ont des difficultés à accéder au crédit, ce qui les empêche de couvrir des coûts d'exploitation essentiels tels que les appâts, le carburant et la glace. Cela limite leur capacité à poursuivre leurs activités quotidiennes et à apporter des améliorations à long terme.



▪ **Faible productivité et croissance limitée :** sans accès au financement, les pêcheurs ne peuvent pas investir dans des technologies modernes qui leur permettraient de pérenniser leurs activités et de renforcer les pratiques durables. Cela limite la productivité, la rentabilité et la durabilité du secteur à long terme.



▪ **Renforcement organisationnel pour l'accès au financement :** grâce à des processus de renforcement des capacités ciblés, les pêcheurs parviennent à mieux s'organiser et à se formaliser. Cela améliore leur admissibilité aux opportunités de financement et renforce leur capacité à nouer des liens avec des institutions financières formelles.

Répondre aux besoins de financement des pêcheurs leur permettra d'acquérir des intrants essentiels (appâts, carburant, glace, hameçons et lignes), de souscrire des polices d'assurance, d'améliorer les installations et les infrastructures de stockage, d'investir dans des centres de collecte, des machines et des moteurs, ainsi que d'acquérir des centrales électriques et des bateaux. Ce type d'investissements renforce la productivité, stabilise les revenus et, lorsqu'il est associé à l'adoption de bonnes pratiques, génère des effets positifs à long terme sur les économies côtières, ce qui constitue le résultat attendu de ce projet à long terme.



03 Objectifs du projet

Le projet s'est articulé autour de trois axes principaux pour développer les outils de réduction des risques (de-risking) et le produit financier :

1) Renforcement des capacités de la PPE

en matière de bonnes pratiques de pêche, d'éducation financière et de formation aux assurances paramétriques auprès des pêcheurs des communautés des îles de la Baie, de Tela, de La Ceiba et de Puerto Cortés. Des organisations de pêcheurs disposées à participer à la phase pilote ont été identifiées.

2) Outils de réduction des risques :

a. Conception d'une assurance paramétrique (SP) un type d'assurance qui prévoit un versement prédéfini lorsqu'un événement ou une condition spécifique se produit. Elle repose sur des paramètres mesurables – dans ce cas, la hauteur des vagues, les précipitations et la vitesse du vent – qui, lorsqu'ils atteignent un seuil défini, déclenchent automatiquement le versement. Cela permet une distribution des fonds plus rapide, plus transparente et plus efficace, ce qui le rend particulièrement utile pour la gestion des risques de catastrophes et d'événements liés au climat. L'objectif était de développer une assurance paramétrique pour la PPE de la côte nord du Honduras, au sein du MAR. Cette assurance paramétrique indemniserait les pêcheurs pour la perte de revenus subie pendant de longues périodes de mauvais temps, y compris les ouragans, fréquents pendant l'été dans cette région. La structure paramétrique prévoit un versement de 25 dollars américains lorsque les conditions météorologiques

sur une période de cinq jours sont, en moyenne, plus défavorables que celles enregistrées au cours de la même période au cours des 40 dernières années. Ce produit aidera les pêcheurs à stabiliser leurs revenus et à rembourser d'éventuels emprunts, réduisant ainsi leur risque financier global et améliorant leur crédibilité auprès du système financier. La conception de l'assurance comprend également une estimation des coûts de la prime de couverture, ainsi que l'identification de partenaires assureurs et réassureurs potentiels pour une phase pilote, à laquelle participeraient des associations de pêcheurs engagées dans l'adoption de bonnes pratiques.

b. Mise en place d'un mécanisme de garantie pour le secteur de la pêche artisanale : afin de réduire le risque financier et d'attirer des capitaux privés, la possibilité de faire appel à des fournisseurs de garanties a été explorée en collaboration avec des acteurs régionaux, tels que la Banque de développement de l'Amérique latine et des Caraïbes (CAF). En conséquence, MAR+Invest, avec le soutien du GFCR, a créé un fonds de garantie destiné au portefeuille d'entreprises ayant un impact positif sur les récifs, qui inclut les personnes pratiquant la pêche artisanale et adoptant des pratiques durables. Le fonds de garantie est opérationnel depuis juillet 2024.

3) Mécanisme financier :

sur la base des informations recueillies sur la pêche artisanale – avec le soutien de GOAL et d'autres organisations partenaires –, un produit de prêt destiné à ce secteur, aligné sur l'adoption de bonnes pratiques, a été conçu. Ce produit combine un financement concessionnel, une assurance paramétrique et un fonds de garantie afin de réduire le risque du secteur et de faciliter la participation d'un intermédiaire financier local chargé de mettre en œuvre les prêts. Des intermédiaires financiers potentiels ont déjà été identifiés ; ils seront contactés une fois que les assureurs et réassureurs définitifs pour le produit d'assurance auront été sélectionnés.

04 Processus et approche

Le développement de ce projet a nécessité la participation de spécialistes de différents secteurs – allant de la conservation et des pratiques de pêche durable à l'évaluation des risques climatiques et à l'analyse financière – afin de combler les lacunes et de concevoir un produit adapté au secteur de la pêche artisanale dans les communautés cibles de la côte nord du Honduras, au sein du MAR.

WTW a dirigé le développement de l'assurance paramétrique en utilisant des données clés du secteur de la pêche provenant de 23 associations de pêcheurs de la côte caraïbe du Honduras, ainsi que des données climatiques historiques issues de l'ensemble de données ERA5 de l'ECMWF. Sur la base de ces informations, WTW a élaboré un prototype d'assurance paramétrique en s'appuyant sur 40 ans de données climatiques et sur trois paramètres de déclenchement : la hauteur des vagues, les précipitations et la vitesse du vent en surface. De même, l'entreprise a élaboré une structure préliminaire, assortie d'un calcul prévisionnel des indemnités. WTW a également conçu une stratégie d'assurance et de réassurance, analysé différents scénarios de coûts et identifié des partenaires assureurs potentiels tant au niveau local qu'au niveau international.



23
fishing associations



~US$36
average monthly income (or 879 HNL)[1]



~65Km
average distance travelled offshore to fish



Grâce au renforcement des bonnes pratiques de pêche et à la formation entrepreneuriale dispensée à 430 personnes travaillant dans la pêche artisanale de la région, avec un financement complémentaire de MAR+Invest (par l'intermédiaire du GFCR), GOAL a également dispensé une formation en éducation financière et en assurance paramétrique dans les communautés des Îles de la Baie, de Tela, de La Ceiba et de Puerto Cortés. Parmi les 23 organisations de pêcheurs formées, GOAL en a identifié huit comme des candidates solides pour participer au produit financier conçu par Viwala. De même, GOAL a évalué la viabilité financière du secteur et cartographié les options de crédit auprès d'intermédiaires financiers au Honduras.

Dans le cadre du processus de diagnostic mené dans les communautés côtières du Honduras, MAR Fund a évalué le rôle des femmes dans la chaîne de valeur de la pêche. Les résultats ont révélé que si de nombreuses femmes participent à la transformation du poisson, à la vente et à la préparation des aliments, il existe également des groupes organisés de femmes qui se consacrent activement à la pêche : certaines possèdent leur propre équipement et d'autres le louent intégralement. Malgré les inégalités structurelles, ces femmes font preuve d'une solide organisation économique, de réseaux sociaux efficaces pour la commercialisation et du recours à des groupes d'épargne (Cajas de Ahorro) pour gérer les ressources collectives. Ces conclusions fournissent une base claire pour concevoir des produits financiers inclusifs qui renforcent le potentiel économique des femmes, consolident les économies locales et contribuent à la gestion durable des récifs.

Une analyse juridique et fiscale a été réalisée visant à évaluer les implications d'un partenariat avec des intermédiaires financiers au Honduras, et un avis sur les implications sociétaires et fiscales de la mise en place d'un produit financier intégrant une assurance paramétrique avec une garantie au premier risque a été élaboré.

Enfin, le fonds de garantie MAR+Invest pour les entreprises respectueuses des récifs a été lancé avec le soutien du GFCR et doté d'un capital initial de 500 000 dollars. Ce fonds couvre le portefeuille de MAR+Invest, y compris les initiatives dans le secteur de la pêche artisanale.

Résultats 05

Assurance paramétrique :

La structure de l'assurance paramétrique a été développée par WTW. Ce modèle prévoit un paiement annuel maximal de 100 dollars américains par pêcheur (équivalant à environ 2,5 mois de revenus, étant donné que le revenu mensuel moyen est de 36 dollars américains), ainsi qu'un paiement de 25 dollars américains (ou 25 %) pour chaque « période de mauvais temps » (c'est-à-dire après un événement déclenchant le seuil). Les paiements s'accumuleront et seront versés au début du mois suivant, une fois qu'au moins un événement déclencheur aura eu lieu. Dans ce modèle d'assurance, les personnes pratiquant la pêche artisanale et/ou les groupes de pêcheurs au Honduras paieront une prime annuelle, qui sera collectée et transférée à l'assureur par une personne ou une entité désignée comme titulaire de la police. Sur la base de cette structure et en supposant un programme couvrant 1 000 pêcheurs, le coût estimé par pêcheur varie entre 14,82 et 18,59 dollars américains par an. MAR Fund a obtenu un financement du GFCR pour lancer le projet pilote et couvrir, pendant un ou deux ans, tout ou partie des coûts des primes. De plus, GOAL a accepté d'agir en tant que titulaire de la police pendant la phase pilote de cette solution financière.





GOAL a dispensé une formation de base sur l'assurance paramétrique à 159 pêcheurs dans plusieurs communautés de la côte nord du Honduras, notamment à 13 organisations de pêcheurs et à des pêcheurs indépendants. Les participants ont découvert le fonctionnement de l'assurance paramétrique, y compris ses mécanismes de déclenchement et ses avantages. Les pêcheurs ont manifesté un vif intérêt pour la manière dont cette assurance pourrait les protéger contre les pertes de revenus liées au climat. Des retours positifs ont également été recueillis, comme le témoignage suivant : brève interview.

Fonds de garantie :

MAR+Invest a mené un examen approfondi des modèles et des institutions de garantie existants. Il a été constaté que les options disponibles ne fonctionnent généralement qu'avec des banques réglementées, se concentrent sur des transactions à grande échelle et ne disposent pas d'outils adaptés aux petites et moyennes entreprises (PME) ni aux mécanismes de financement mixte (*blended finance*) en Amérique latine. Sur la base de cette analyse, MAR+Invest a conclu qu'un modèle de garantie philanthropique est le plus adapté à la région, car il peut soutenir des investissements de plus petite envergure, s'adapter à différentes structures de capital, catalyser des investissements futurs en démontrant un historique de gestion des risques et servir de point d'ancrage pour attirer d'autres bailleurs de fonds catalytiques, des institutions financières de développement et des investisseurs privés partageant la même mission. MAR+Invest a réussi à mettre en place un fonds de garantie pour le portefeuille d'entreprises ayant un impact positif sur les récifs, avec le soutien financier du GFCR, pour un montant total de 500 000 dollars américains. Le fonds est hébergé par MAR Fund et géré par Viwala. À ce jour, il a déjà soutenu deux investissements, attirant des capitaux privés vers des entreprises liées aux stations d'épuration des eaux usées, ce qui contribue à réduire l'impact négatif des eaux traitées sur l'environnement. Cette garantie sera intégrée au produit financier afin de contribuer à réduire le risque financier dans le secteur de la pêche artisanale (décrit ci-dessous).

Produit financier :

Sur la base des informations disponibles sur le secteur de la pêche artisanale et sur le paysage financier au Honduras, Viwala a conçu un produit financier combinant une assurance paramétrique et un mécanisme de garantie. MAR+Invest testera ce modèle pilote présentant les caractéristiques suivantes :

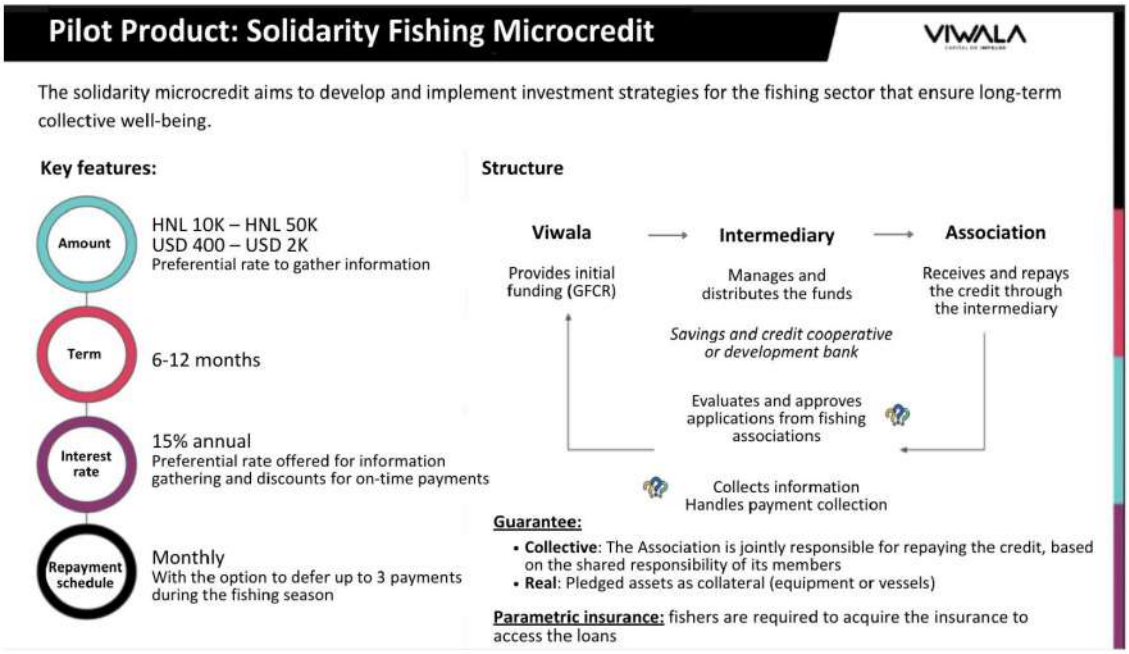
Au lieu d'accorder des prêts à des pêcheurs à titre individuel, le financement sera acheminé par l'intermédiaire d'associations de pêche regroupant des pêcheurs artisanaux. Huit associations ont été identifiées pour le projet pilote. Cette approche de crédit solidaire vise à réduire le risque de défaut de paiement et à promouvoir la coresponsabilité entre les membres. En travaillant avec des groupes organisés, MAR+Invest entend renforcer la responsabilité collective, améliorer le suivi des prêts et accroître les taux de remboursement.

Les conditions du prêt incluront la possession d'une licence de pêche en cours de validité, des versements en espèces et la présentation, par les participants, de données de pêche – telles que les volumes, les prix et les coûts. Ces informations permettront à Viwala de constituer une base de données dynamique et fiable afin d'améliorer les modèles d'évaluation de crédit et d'ajuster les conditions des prêts au fil du temps. De plus, les partenaires de MAR+Invest étudient l'application de ce produit financier aux clubs d'épargne de RARE, qui pourraient évoluer vers des caisses rurales d'épargne et de crédit (CRAC). Ces groupes sont principalement composés de femmes, dont certaines participent activement à la chaîne de valeur de la pêche.

Pour accéder aux prêts accordés par l'intermédiaire financier, il sera obligatoire de souscrire à l'assurance paramétrique, tandis que la garantie sera intégrée au modèle de crédit afin d'atténuer le risque opérationnel.

Le produit financier intégrera des caractéristiques de conception inclusive afin de répondre aux besoins spécifiques des femmes de la chaîne de valeur de la pêche, confrontées à des obstacles plus importants pour accéder au crédit. S'appuyant sur leur solide organisation en groupes d'épargne, leur leadership en matière d'éducation financière et leurs pratiques communautaires de prêt fondées sur la confiance, le modèle proposera des conditions de crédit adaptées et une formation complémentaire afin de renforcer la participation des femmes, leur autonomisation économique et leur contribution à la gestion durable des récifs.

Le produit financier qui sera testé dans le cadre du projet pilote est décrit dans le schéma ci-dessous :



Bien que le manque actuel de données financières fiables limite une évaluation complète de la capacité de remboursement et de la conception optimale des prêts, un produit initial a été développé sur la base des connaissances disponibles. Ce projet pilote proposé débutera par des crédits de fonds de roulement (par exemple, des intrants et des opérations de pêche quotidiennes). À mesure que de meilleures données seront disponibles et que les mécanismes d'évaluation du crédit seront affinés, le modèle évoluera pour proposer des produits de crédit à moyen et à long terme destinés à soutenir des investissements à plus grande échelle dans les infrastructures, les équipements et les pratiques durables (par exemple, la modernisation des bateaux ou des moteurs).

Cette solution est conçue comme un modèle itératif, fondé sur les données et la collaboration, afin de promouvoir l'inclusion financière dans le secteur de la pêche artisanale. Les conditions – telles que le montant du crédit, le taux d'intérêt, la durée, la structure de la garantie et la période de remboursement, entre autres – seront revues et ajustées tout au long des deux années du projet pilote, afin de garantir que le produit financier réponde au mieux à la réalité de la pêche artisanale dans le nord du Honduras.

Le projet pilote s'articulera en deux phases :

▪ Phase 1 – Étape pilote :

MAR+Invest fournira, à des conditions favorables, un financement provenant du GFCR pour octroyer des prêts et pourra subventionner totalement ou partiellement l'assurance paramétrique destinée à huit groupes de pêcheurs. Un intermédiaire financier local, qui pourrait également apporter des capitaux, sera sélectionné pour gérer sur le terrain les décaissements et le recouvrement des prêts. Au cours de cette première phase, la garantie de première perte sera mobilisée en cas de mobilisation de capitaux privés ou d'instauration d'un financement concessionnel.

- Phase 2 – Étape d'extension :

l'intermédiaire financier assumera le rôle de principal fournisseur de capitaux pour le crédit. Les pêcheurs qui sollicitent un prêt devront souscrire une assurance paramétrique pour accéder au financement. À ce stade, Viwala et MAR Fund assumeront une fonction de partage des risques, en activant la garantie de première perte afin de réduire l'exposition des entités financières locales et de soutenir l'expansion du portefeuille de crédit. Cette transition garantira une évolutivité et une durabilité accrues du programme.

Enfin, MAR+Invest a également réussi à obtenir un financement du GFCR afin de permettre la reproduction de ce produit financier dans un autre pays du MAR, sur la base des résultats avérés du projet pilote.

06

Avantages observés

Les pêcheurs artisanaux opèrent souvent de manière informelle et n'ont pas accès aux services financiers de base. Cette exclusion limite leur capacité à améliorer leurs moyens de subsistance et les maintient prisonniers de cycles de pauvreté qui conduisent également à des pratiques de pêche non durables. En renforçant leurs capacités et en les accompagnant vers la formalisation, les pêcheurs peuvent accéder à des outils et des ressources susceptibles de leur ouvrir les portes de sources de capitaux, leur permettant ainsi de stabiliser et d'augmenter leurs revenus. En combinant la responsabilité environnementale avec le développement financier et organisationnel, ce projet a jeté des bases solides pour que les communautés de pêcheurs artisanaux au Honduras commencent à accéder aux marchés financiers et à renforcer leur résilience à long terme. Grâce à l'accès au capital, les pêcheurs peuvent acquérir des intrants essentiels, souscrire des polices d'assurance, améliorer le stockage et les installations, investir dans des bateaux, des moteurs, des groupes électrogènes et des machines, et renforcer les centres de collecte et de distribution. Tout cela contribue à briser le cycle de la pauvreté tout en accélérant la transition vers des pratiques de pêche durables.

Sur la base de ces avancées, le renforcement des capacités et le développement de produits financiers adaptés permettent aux pêcheurs d'adopter des pratiques de pêche plus durables. Cela est essentiel non seulement pour la conservation marine, mais aussi pour la viabilité à long terme du secteur. Les entreprises renforcées et dotées d'un accès au financement sont mieux placées pour se conformer aux réglementations, protéger leur base de ressources et développer leur résilience climatique grâce à des mécanismes tels que les assurances paramétriques.



Les bénéfices de ces efforts s'étendent au-delà des pêcheurs à titre individuel. Lorsque les pêcheurs formalisent leurs activités et accèdent à des outils financiers, les avantages dépassent le cadre des moyens de subsistance individuels. Les économies côtières deviennent plus résilientes, les chaînes d'approvisionnement plus efficaces et les communautés plus participatives. À terme, cela peut contribuer à une économie bleue plus équitable et inclusive.

Des défis persistent, notamment en matière d'éducation financière, des associations avec des structures organisationnelles souvent fragiles et une capacité limitée des institutions locales au Honduras à proposer des produits d'assurance paramétrique. Cependant, grâce à une stratégie axée sur la formation, le renforcement institutionnel et les partenariats public-privé, l'assurance paramétrique peut devenir un outil clé pour améliorer la résilience des communautés de pêcheurs.

Ces investissements améliorent l'efficacité opérationnelle, rehaussent la qualité du produit et augmentent la rentabilité, contribuant ainsi, à terme, à la croissance et à la durabilité du secteur. C'est pourquoi un produit financier a été conçu, dont la mise en œuvre pilote est prévue pour 2027.

07 Défis

Travailler au développement d'un produit financier destiné à la pêche artisanale et à la PPE sur la côte nord du Honduras présente plusieurs défis :

- De nombreux pêcheurs artisanaux sont géographiquement isolés, loin des centres urbains tels que San Pedro Sula, La Ceiba et Tela, où se concentrent la plupart des institutions financières. Cette distance physique, combinée à l'absence d'antécédents de crédit – la plupart des pêcheurs artisanaux exerçant leur activité de manière informelle et sans registres financiers –, les exclut des systèmes bancaires traditionnels.

- Le niveau d'éducation financière des pêcheurs est généralement faible, ce qui accroît le risque de mauvaise gestion du crédit. Pour relever ce défi, GOAL a dispensé un renforcement des capacités spécifique, tandis que Viwala a intégré une formation financière au sein du processus de crédit afin d'assurer une formation continue et des mises à jour régulières des compétences financières des pêcheurs.

- Lier les pratiques durables au produit financier est complexe, car cela nécessite de conclure des accords de prêt directement avec les pêcheurs ou leurs associations, dont beaucoup ne sont pas familiers des termes et des processus contractuels formels. Garantir le respect des mesures de durabilité convenues nécessite des visites régulières sur le terrain, des vérifications documentaires et un suivi continu, ce qui implique une charge de travail importante et un financement dédié.

- Les données financières disponibles sur le secteur de la pêche artisanale à petite échelle sont souvent incohérentes, peu fiables et non standardisées. De plus, le niveau élevé d'informalité du secteur, l'absence d'antécédents de crédit et l'absence de garanties limitent fortement l'accès au capital. Pour remédier à cette situation, la formation visait à renforcer leurs capacités entrepreneuriales et à soutenir la formalisation de leurs opérations, afin d'améliorer leur éligibilité aux prêts et aux

assurances. Cela leur permet de couvrir des coûts d'exploitation essentiels tels que les appâts, le carburant et la glace, ainsi que d'investir dans leur développement à long terme. De même, le modèle financier sera mis en œuvre de manière itérative, en commençant par des prêts de faible montant et à court terme, et en demandant aux pêcheurs des informations standardisées sur les coûts, les revenus et les prises. À terme, cela contribuera à améliorer leur historique de crédit.

- Les pêcheurs artisanaux sont fortement exposés aux risques liés au climat, tels que les tempêtes, la variabilité saisonnière et les catastrophes naturelles, ce qui entraîne une volatilité de leurs revenus. Ces risques sont aggravés par un accès limité à l'assurance ou à un soutien financier d'urgence. C'est pourquoi une assurance paramétrique couvrant les pertes économiques liées à des événements climatiques extrêmes a été intégrée au produit financier.

Lors de la conception de l'assurance paramétrique, certains défis supplémentaires ont été identifiés :

- Bien que les pêcheurs aient manifesté de l'intérêt pour l'assurance paramétrique, ils ont exprimé une préférence plus marquée pour les assurances santé ou vie, privilégiant la santé plutôt que la protection des revenus pour le remboursement des prêts.

- Le principal défi lors de la conception de cette assurance paramétrique est la taille du marché. Bien qu'un modèle attractif ait pu être conçu grâce à la fois aux données climatiques historiques et aux informations sur le secteur de la pêche artisanale à petite échelle, la taille réduite du marché disponible pour cette initiative pilote (huit associations de pêcheurs, environ 190 pêcheurs) limite considérablement les possibilités de trouver des assureurs. Plus le nombre de pêcheurs inclus dans le programme est élevé, plus le coût par personne est faible (c'est-à-dire que les coûts de transaction fixes sont répartis entre un plus grand nombre de participants). Toutefois, grâce à WTW, un assureur potentiel a pu être impliqué et un deuxième sera contacté afin de déterminer la meilleure option pour le projet pilote.

- Les coûts de transaction liés à la gestion de l'assurance, y compris les frais d'intermédiation d'un assureur local et le taux d'imposition local élevé (15 %) si l'assurance paramétrique est souscrite au niveau national, pourraient constituer un obstacle. Ces coûts sont finalement intégrés au coût total de la prime à la charge du titulaire de la police. Toutefois, l'assurance pourrait également être souscrite à l'international, ce qui permettrait de réduire ces coûts.

- Identifier un preneur d'assurance approprié, disposé à s'engager, capable de démontrer un intérêt assurable dans le secteur et qui soit en même temps une entité juridique capable de regrouper les associations de pêcheurs a représenté un défi. Finalement, GOAL a été identifié comme le candidat le plus viable et a accepté de jouer le rôle de preneur d'assurance.

Les défis identifiés justifient la structure du projet pilote en deux phases (expliquée ci-dessous), dans laquelle un produit financier est déployé tout en continuant à recueillir des informations clés sur les pêcheurs et leurs activités économiques.



08 Défis à relever





Bien que tous les éléments fondamentaux soient déjà en place pour lancer le projet pilote, plusieurs étapes clés restent à franchir, notamment la sélection de l'intermédiaire financier et la souscription de la police d'assurance paramétrique. Il sera essentiel de mener à bien ces étapes afin de mettre en œuvre le projet pilote et de tester le modèle financier intégré avec les petits pêcheurs.

Au-delà de ces aspects logistiques, le projet pilote devra également aborder les processus d'adaptation culturelle et technique. Les incitations financières offrent une voie prometteuse pour améliorer les moyens de subsistance et promouvoir la durabilité, mais leur efficacité dépend d'une interaction étroite avec les communautés et de l'adaptation des solutions aux contextes locaux. Les approches les plus fructueuses sont susceptibles de provenir de modèles hybrides combinant des dispositifs de crédit et d'assurance, et intégrant activement la participation communautaire dans la conception, la mise en œuvre et l'évolution des produits financiers.

09

Leçons apprises

En tant que fonds fiduciaire pour la conservation, ce projet a confirmé l'importance de disposer d'une solide expertise locale et d'une présence sur le terrain lorsqu'on travaille dans le secteur de la pêche artisanale à petite échelle. L'établissement d'une relation de confiance à long terme est essentiel pour faciliter l'adoption de mécanismes nouveaux et innovants, un rôle pour lequel GOAL s'est avéré particulièrement adapté. Voici quelques considérations pour la mise à l'échelle et la reproduction :

- La conception du produit financier a été adaptée aux conditions et aux besoins locaux. La consultation des bénéficiaires lors de la conception de l'assurance paramétrique a été essentielle et se poursuivra lors de la mise en œuvre pilote du produit financier.
- Le recours à des garanties de première perte soutient les petites entreprises, s'adapte à différentes structures de capital, contribue à établir un historique de risque permettant d'attirer de futurs investissements privés et sert de point d'ancrage pour impliquer d'autres bailleurs de fonds catalytiques et investisseurs partageant la même mission.
- La capacité d'endettement doit être évaluée sur la base des schémas réels de revenus et de la capacité de remboursement. C'est la raison de l'approche en deux phases, qui permet de collecter davantage de données afin d'ajuster plus précisément le modèle financier.
- Les variables pertinentes pour la dynamique de la pêche artisanale, telles que les fluctuations saisonnières des revenus, les prix du poisson, les relations contractuelles avec les clients et la propriété des actifs, doivent être intégrées au modèle afin de calculer la probabilité de remboursement du produit financier.

- Il est essentiel d'intégrer des pratiques de pêche durables et responsables dans la conception des produits financiers afin de soutenir la conservation des ressources, de renforcer la viabilité à long terme et la capacité de remboursement des pêcheurs.
- Négocier avec les institutions financières des conditions de prêt plus souples et mieux adaptées au secteur. Par exemple, lier les paiements aux saisons de pêche et aligner les échéances de paiement sur les périodes de fermeture.
- Le renforcement des capacités est également apparu comme un facteur essentiel et s'accompagne d'outils pratiques tels que des guides illustrés, qui aident à démystifier les concepts financiers et à réduire le risque d'une gestion inadéquate. Proposer des formations en éducation financière est essentiel pour garantir une utilisation appropriée du crédit et de l'assurance, notamment par des formations en gestion du crédit et par des partenariats avec des coopératives locales.
- Les sites pilotes doivent être sélectionnés sur la base de critères tels que la forte densité d'activité de pêche et une organisation communautaire solide.
- Les partenariats avec des acteurs régionaux, tels que les coopératives locales et les municipalités, seront essentiels pour garantir la pertinence locale et le sentiment d'appropriation.
- Un suivi continu sera essentiel pour perfectionner le modèle. Parmi les indicateurs importants figurent le pourcentage de prêts remboursés dans les délais et l'augmentation du volume des ventes de produits.

En tant que chef de file du projet BRIDGE, MAR Fund a tiré des enseignements clés sur les rôles et les partenariats nécessaires à la mise en œuvre de solutions financières dans le secteur de la pêche artisanale à petite échelle.

L'une des leçons essentielles a été l'importance de collaborer avec des partenaires spécialisés. Par exemple, MAR Fund a fait appel à Viwala, son partenaire au sein de MAR+Invest, pour gérer le produit de prêt, car les organisations non gouvernementales ne peuvent pas accorder de prêts directement pour des raisons juridiques. De même, les experts en modélisation des risques de WTW ont collaboré à la conception de l'assurance paramétrique, garantissant ainsi que les risques liés au climat et aux conditions météorologiques puissent être quantifiés et traités efficacement.

Une autre leçon importante a été la création de nouvelles structures, telles que le fonds de garantie de MAR+Invest, afin de réduire le risque des investissements dans la région et de définir leur fonctionnement dans le secteur de la pêche artisanale à petite échelle, traditionnellement considéré comme à haut risque. Ces instruments permettent au capital privé d'entrer dans le secteur en réduisant l'exposition des intermédiaires financiers et en démontrant un historique crédible de gestion des risques.

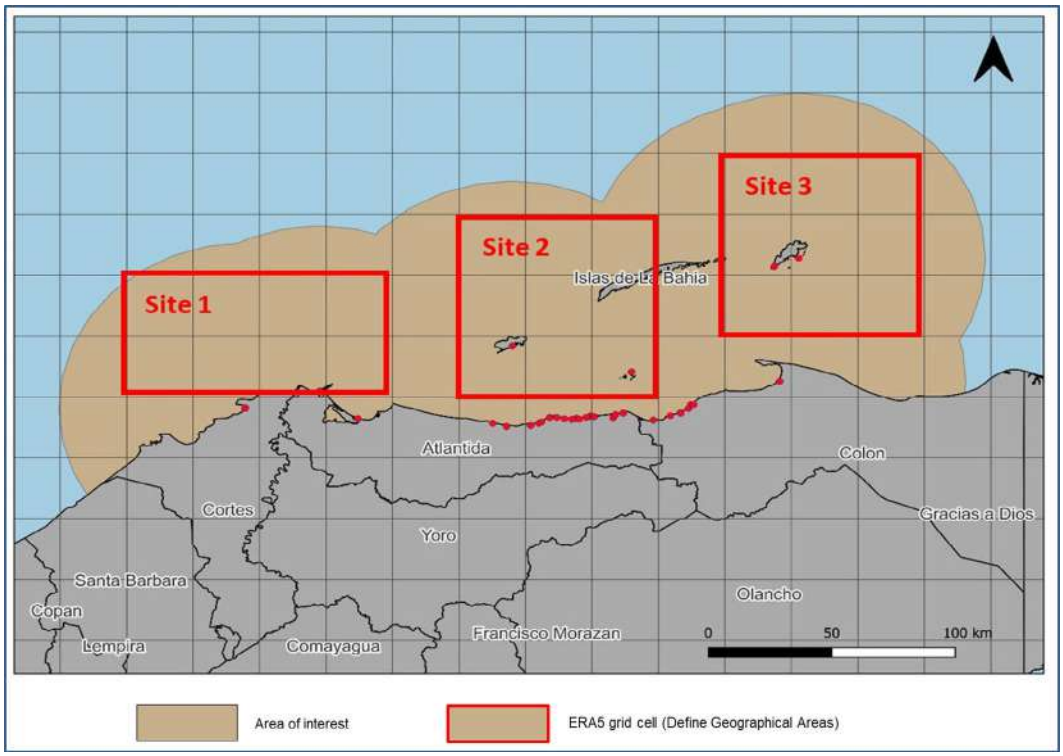
L'accès à des données fiables sur les opérations de pêche demeure un défi dans ce secteur très informel. Des outils numériques, tels que des applications mobiles pour l'enregistrement des captures, le suivi des ventes et d'autres transactions, pourraient considérablement améliorer la collecte de données à long terme. Par exemple, l'application OurFish de Rare enregistre ce type d'informations pour les acheteurs de poisson, offrant un modèle utile qui pourrait être adapté aux pêcheurs individuels afin de faciliter les évaluations de crédit et la modélisation des assurances.



Enfin, l'assurance paramétrique s'est révélée être un outil prometteur pour les fonds fiduciaires pour la conservation, bien qu'elle requise une conception minutieuse pour être efficace. La mise à disposition rapide de fonds en réponse à des événements défavorables est fondamentale, comme le démontre le programme d'assurance MAR de MAR Fund pour la restauration des récifs, où les paiements sont immédiatement déclenchés afin de mobiliser les équipes d'intervention après les ouragans. Pour les FFC qui cherchent à mettre en œuvre des instruments similaires, il est essentiel de disposer de : d'un titulaire de police ou d'une relation juridique avec celui-ci ; d'un accès aux données relatives à la localisation des pêcheurs, à leurs revenus et à leur disposition à payer ; d'un financement disponible pour les primes ; et d'un partenaire courtier en assurance et en analyse disposant de solides relations sur le marché. Ces éléments, combinés à des partenariats et à des mécanismes de partage des risques, sont essentiels pour déployer à grande échelle des outils financiers innovants dans le secteur de la pêche artisanale à petite échelle.

D'une manière générale, le soutien du projet BRIDGE a jeté les bases fondamentales pour la conception et la mise en œuvre d'outils financiers innovants qui soutiennent les pêcheurs artisanaux et la conservation marine, une combinaison rare et prometteuse pour la région.

Les modèles développés sont désormais prêts à être testés dans le cadre d'un projet pilote et, le cas échéant, déployés à plus grande échelle. Ce projet a également été complété par le soutien du GFCR, qui a permis de renforcer les capacités en matière de bonnes pratiques de pêche et d'améliorer la capacité des pêcheurs à satisfaire aux exigences de ces outils financiers.



BRIDGE | FFEM

Projet mis en œuvre par : FOREVER COSTA RICA

