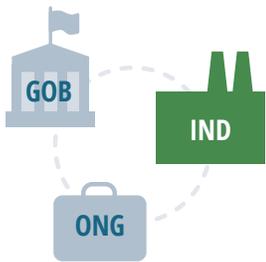




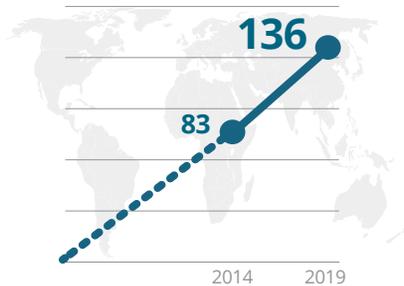
# ANÁLISIS GLOBAL DEL PANORAMA DE LOS FIP, 2020: ASPECTOS DESTACADOS PARA LA INDUSTRIA PESQUERA

CEA Consulting combinó datos sobre el rendimiento de los FIP con los conocimientos de más de 250 implementadores y partes interesadas en los FIP. El resultado es un análisis global de cómo ha cambiado el panorama de los FIP desde 2015, los factores que conducen al éxito de los FIP y los desafíos comunes a los que se enfrentan los FIP. Para consultar el informe completo, visite [OurSharedSeas.com/FIPReview](http://OurSharedSeas.com/FIPReview).



## EL APOYO DE LA INDUSTRIA A LOS FIP HA AUMENTADO

con compañías de productos pesqueros que ahora lideran al menos 70 FIP, más que cualquier otro implementador.



## EL NÚMERO DE FIP ACTIVOS CONTINÚA CRECIENDO EN TODO EL MUNDO,

de 83 en el 2015 a 136 en 2019. Los compradores de productos pesqueros que buscan productos para cumplir con sus políticas sostenibles de productos pesqueros han sido un impulsor clave de este crecimiento.



## LOS PROBLEMAS SOCIALES SON UNA NUEVA PRIORIDAD,

con casi uno de cada cinco FIP en FisheryProgress que informa sobre actividades sociales, como esfuerzos para mejorar los beneficios comunitarios o los derechos humanos.



## SE HAN DESARROLLADO SISTEMAS DE SOPORTE RÁPIDAMENTE

para proporcionarle a la industria información para evaluar el progreso del FIP. Los ejemplos incluyen las valoraciones FIP de FisheryProgress y Sustainable Fisheries Partnership.



## ¿Están progresando los FIP?

- **Actualmente, hay más FIP que informan mejoras en comparación con el 2015.** Específicamente, el número de FIP que informan cambios en el agua y logran la certificación se ha duplicado en los últimos cinco años.
- **Pero los FIP se están implementando en pesquerías cada vez más difíciles en el mundo en desarrollo,** lo que afecta el tiempo que les toma alcanzar sus objetivos.
- **Los FIP tienden a informar la mayoría de los cambios en sus primeros dos años de implementación.** Lograr resultados más sustanciales es un proceso lento, especialmente en países con una capacidad de gestión pesquera débil. En estos países, lograr un desempeño sostenible puede tomar 10 años o más.



## ¿Qué papel juegan los compradores de productos pesqueros para ayudar a los FIP a alcanzar resultados?

Crear o mantener el acceso a mercados clave es uno de los beneficios más importantes para los FIP. Esto significa que los compradores de productos pesqueros pueden usar su influencia para alentar a los FIP a progresar:

- **Crear un compromiso público** para obtener y apoyar a los FIP que demuestran progreso.
- **Pedir a los proveedores que participen** en los FIP.
- **Pedir verificación** de que los productos provienen de un FIP.
- **Brindar apoyo financiero** a los FIP para ayudar a costear los gastos que supone realizar mejoras pesqueras que recaen en gran medida en los pescadores y la industria local.
- **Usar la información proporcionada por FisheryProgress y las calificaciones de SFP para evaluar el progreso** que los FIP están alcanzando.
- **Comunicación directa con los FIP,** especialmente con aquellos que son lentos o están estancados, que necesitan mejoras para seguir abasteciendo al comprador.

Foto: iStock / JannHuizenga

# ¿QUÉ FACTORES CONTRIBUYEN AL ÉXITO DE LOS FIP O LO LIMITAN?

Uno de los principales propósitos de esta investigación fue identificar algunas de las prácticas más adecuadas y los desafíos comunes que afectan el éxito de los FIP. Las empresas que lideran o participan en un FIP pueden usar las siguientes listas para evaluar si estos factores están presentes en su FIP y hacer ajustes si es necesario.

## Mejores prácticas

### LIDERAZGO

**El desarrollo y la implementación de un plan de trabajo efectivo de FIP se basa en recibir aportes de los participantes con conocimientos y relaciones relevantes. Su FIP tiene:**

- ¿Fuertes conexiones con representantes del gobierno o agencias?
- ¿Conocimientos técnicos?
- ¿Conocimiento del contexto local?

### IMPLICACIÓN DE LAS INTERESADOS DIRECTOS

**Lograr los objetivos requiere conectarse con los interesados directos apropiados. Su FIP tiene:**

- ¿Suficiente pesca para crear un amplio impacto en las prácticas pesqueras o en la gestión pesquera?
- ¿Los participantes adecuados para alcanzar sus objetivos?
- ¿Actividades relevantes para que los interesados directos participen en su plan de trabajo?

### ESFUERZO

**El tiempo y los recursos adecuados son esenciales para que los FIP mantengan el impulso a lo largo de los años. Su FIP tiene:**

- ¿Un coordinador con dedicación de tiempo para gestionar el FIP?
- ¿Fondos suficientes para apoyar las actividades de su plan de trabajo?
- ¿Participación constante del coordinador y los participantes clave todos los años?

### APALANCAMIENTO DEL MERCADO

**Los FIP con apoyo de mercados comprometidos con productos pesqueros sostenibles tienden a avanzar más. Su FIP tiene:**

- ¿Financiación u otro apoyo de compradores finales?

## Desafíos

### ¿Su especie objetivo madura lentamente (como pargos o meros)?

Asegúrese de que su fecha de finalización y los plazos del plan de trabajo tengan en cuenta esta realidad.

### ¿Su pesquería tiene muchos desafíos ambientales que abordar?

Asegúrese de que su fecha de finalización sea realista y que su plan de trabajo aborde todos los desafíos necesarios para alcanzar sus objetivos.

### ¿El gobierno tiene prioridades contrapuestas o capacidad limitada para la gestión pesquera?

Asóciese con organizaciones que sean expertas en gestión pesquera. Trabajar con el gobierno en la implementación de un FIP puede ayudar a desarrollar su capacidad con el tiempo.

### ¿Su cadena de suministro es larga o compleja?

Incluya planes para comunicarse con las personas adecuadas en la cadena de suministro de su plan de trabajo.