Libreta de Trabajo

Cuarto Taller – Mercados, cadenas de valor y trazabilidad en pesquerías de pequeña escala

Julio 4-6, 2018
Palacio Baburizza, Valparaíso

Nombre: _____

Tabla de Contenidos

Agenda 3
5 de julio 3
6 de julio 4
Objetivos 5
Parte I: Cadena de Valor 5
1.2 Discusión cadena de valor 7
Parte 2: Certificación 12
2.1: Básicos de certificación 12
2.2: Desmitificando el proceso de certificación 13
2.3: Auto-certificación en comunidades rurales y turismo 14
2.4: Experiencias Pescadores de Juan Fernández/Pescadores de Chiloé 14
2.5: Discusión sobre certificación 15
Parte 3: Trazabilidad 16
3.1 Trazabilidad: abriendo oportunidades de mercado 16
3.2 Mejorando la trazabilidad 16
3.3 Trazabilidad en tu cadena de valor 17
Parte 4: Acceso a los negocios 18
4.1 AMERB y Mercados 18
4.2 Mejorando el mercado chileno de productos marinos 19
4.3 Mejorando la accesibilidad de las pesquerías de pequeña escala a nuevos mercados 20
4.4 Co-construyendo un ecosistema de innovación social en pesca sustentable 20
Recursos adicionales 22
Recursos de cadena de valor 22
Recursos de certificación 22
Recursos de trazabilidad 22
Acceso a los negocios 23

Agenda

5 de julio

9:00 – 9:30. Inauguración y Rompehielos

9:30 – 10:00. **1.1:** Industria global, soluciones locales.

- Tim Fitzgerald, *EDF*

10:00 – 10:30. **1.2:** Discusión cadena de valor

10:30 – 10:45. Pausa Café

10:45 – 11:30. **1.3:** Análisis de cadena de valor

11:30 – 12:00. Plenaria

12:00 – 13:00. Almuerzo

13:00 – 13:15. Rompehielos

13:15 – 14:00. **2.1:** Básicos de certificación, Coordinador panel: Rodrigo Polanco

- Alejandro Karstegl, *SUBPESCA*
- Pablo Granados, *Fair Trade*
- Rodrigo Polanco, MSC

14:00 – 15:00. **2.2:** Desmitificando el proceso de certificación, Coordinador panel: Rodrigo Polanco

- Miguel Espíndola ECOS - Imp*lementador de MSC*
- Cristian Vargas, *Fair Trade y Fundación Chinquihue*
- Billy Ernz, *Universidad de Concepción*

15:00 – 15:15. Pausa Café

15:15 – 15:45. **2.3:** Auto-certificación en comunidades rurales y turismo

- Christian Henríquez, *CEAM, UACH*

15:45 – 16:30. **2.4:** Experiencias Pescadores de Juan Fernández/Pescadores de Chiloé, Coordinadora panel: Layla Osman, EDF

- Julio Chamorro, Langosta de Juan Fernández
- Waldo Chamorro, Langosta de Juan Fernández
- Claudio Pichaud, *Jaiba de Chiloé*
- Javier Ampuero, *Jaiba de Chiloé*

16:30 – 16:50. Oportunidades en la cadena de valor: certificación

16:50 – 17:00. Cierre día 1

6 de julio

8:30 – 8:45. Recapitulación

8:45 – 9:45. **3.1:** Trazabilidad: abriendo oportunidades de mercado, Coordinador Panel: Iván Greco, *Future of Fish*

- Momo Kochen, *Future of Fish*
- Esteban Donoso, *Sernapesca*
- Natalio Godoy, *TNC*
- Samuel Amorós, *EDF*
- *Claudio Barrientos, FIPASUR*

10:15 – 10:30. Pausa Café

10:45 – 11:15. **3.3:** Trazabilidad en tu cadena de valor: actividad interactiva

11:15 – 12:00. **4.1:** AMERB y Mercados, Coordinador Panel: Luiz Ariz, *IFOP*

- Pedro Romero

12:00 – 13:00. Almuerzo

13:00 – 14:00. **4.2:** Mejorando el mercado chileno de productos marinos, Coordinadora Panel: Meyling Tang, Fundación Cocinamar

- Diego Jurupe, *A Comer Pescado*
- Leonel Lucero, *Ahumados Lucero*
- Patricio Quence, *Les Toques Blanches*

14:00 – 15:00. **4.3:** Mejorando la accesibilidad de las pesquerías de pequeña escala a nuevos mercados

Coordinadora Panel: Layla Osman, *EDF*

- Rodrigo Parra, *GEOMAR*
- Roberto Acuña, *CORFO*

15:00 – 15:15. Pausa Café

15:15 – 16:15. **4.4:** Co-construyendo un ecosistema de innovación social en pesca sustentable

Coordinador Panel: Nicolás Hersman, *FishLab*

- Javiera Gutiérrez, Munani
- Josefina Ugarte, Tayu
- Claudio Barrientos, FIPASUR

16:15 – 17:00. **4.5:** Acceso a los negocios en tu cadena de valor

17:00 – 17:15. Encuesta

17:00 – 17:15. Cierre taller

19:00 – 21:00. Cena a Tres Peces

Objetivos

- Explicar cómo la demanda de los consumidores hacia productos marinos capturados de manera sustentable bajo estándares de trazabilidad, afecta los mercados de peces y mariscos hoy día a nivel local, regional, nacional e internacional.
- Explicar los enfoques y procesos, beneficios y costos de las diferentes opciones de certificación, y conocer información y contactos clave para iniciar un proceso de certificación.
- Identificar las opciones y prácticas para fortalecer las capacidades de negocios en el ámbito de la pesca, a través de casos de estudio, acceso a información relevante y expertos para ir en busca de mejoras en los negocios.
- Explicar el propósito y las características de un análisis de cadena de valor y describir las mejores prácticas para trazar productos marinos a través de la cadena de valor "desde el pez en el agua al plato".

Parte I: Cadena de Valor

1.1 Industria global, soluciones locales

1. Tim Fitzgerald, EDF

Descripción de la sesión: Innovaciones en la cadena de valor, trazabilidad y mercados alrededor del mundo.

Los productos marinos sustentables vienen de muchas formas. La trazabilidad, certificación y comercialización son solo algunas formas en que las pesquerías cuentan su historia de sustentabilidad. Esta presentación discutirá las tendencias en la industria pesquera global y como los pescadores locales puedes tener más éxito en diferentes mercados.

¿Cuál es tu producto?, ¿Cuál es tu historia?, ¿Con quien te estás asociando?

Notas:

1.2 Discusión cadena de valor

Descripción de la sesión*: "*Una cadena de suministro es una red de minoristas, distribuidores, transportistas, instalaciones de almacenamiento y proveedores que participan en la producción, entrega y venta de un producto al consumidor "(De Silva, 2011). Aprenda sobre como cada persona en su grupo interactúa con las cadenas de suministro de productos marinos. Responda preguntas sobre su rol en la cadena de suministro y si recibe/envía bienes a través de la cadena.

Instrucciones: en su grupo, todos describirán su profesión y su rol en la cadena de suministro de productos marinos. Aprenderemos cómo cada miembro del grupo interactúa con la industria pesquera. Hemos incluido preguntas de orientación para diferentes partes interesadas involucradas en la cadena de productos marinos. Encuentre el tipo de interesado que mejor se adapte a su profesión y responda cada una de las preguntas. Si su profesión o rol no figura específicamente en la lista, consulte las preguntas en la categoría "otros".

Tienes 30 minutos para recorrer la sala y escuchar a todos en tu mesa.

Pescadores:

• ¿A quién le vende su captura?
• ¿Vendes principalmente a un solo comprador o a muchos compradores?
• ¿Qué tipo de información recopilas sobre tu captura?
• ¿En qué tipos de mercados termina tu captura?
• ¿La captura principalmente termina en los mercados internos o en los mercados de exportación?

Compradores:

- ¿De quién compras?
- ¿A quién le vendes?
- ¿Qué especies generalmente compras y vendes?
- ¿Qué tipo de información recolectas sobre tus compras?
- ¿Trabajas con pescadores individuales o con organizaciones de pescadores?
- ¿Trata principalmente con algunas grandes compañías o muchas pequeñas?

Distribuidores / procesadores:

- ¿Qué especies generalmente distribuye / procesa?
- ¿De quién compras?
- ¿La distribución / procesamiento está integrada verticalmente, llevada a cabo por unas pocas grandes empresas, o dividida entre muchas pequeñas empresas?
- ¿En qué tipo de producto se convierte la captura, aproximadamente qué porcentaje se vende enlatado, congelado, seco, pescado entero, filetes, etc.?
- ¿La captura principalmente termina en los mercados internos o en los mercados de exportación?
- Otro:
- Describe tu rol / profesión
- Describe tu interacción con la cadena de suministro de productos del mar

- ¿Con qué especie / productos trabajas?
- ¿De quién proviene el producto de marisco antes de usted?
- ¿A quién va el producto de marisco, antes de ti?
- Si compra mariscos, ¿cómo toma sus decisiones?

1.3 Análisis de cadena de valor

Descripción de la sesión: En esta actividad, seguiremos lo que sucede desde el momento en que se captura la captura, ya que viaja de los pescadores a los procesadores, distribuidores, etc., y en última instancia a los consumidores.

Después de mapear inicialmente nuestras cadenas de suministro, a lo largo del curso de este taller, las agregaremos y las adaptaremos. Buscaremos oportunidades e intervenciones potenciales, por ejemplo, mejorar la trazabilidad y las prácticas comerciales, evaluar si la certificación es una opción viable y aumentar el acceso a los mercados.

Instrucciones: Para completar el mapa, describiremos cómo se mueven los productos a lo largo de la cadena de suministro y destacaremos quién desempeña cada rol dentro de la cadena, por ejemplo, quién es responsable de la producción, quién compra la cosecha y quiénes son los consumidores finales.

Notas generales:

• Usaremos post-it y pósters para crear nuestras cadenas de suministro. Cada color post-it representa un enlace diferente en la cadena. Mapearemos tres categorías principales: productores, compradores y consumidores.
• Es posible que necesite utilizar varios post-its para representar a los diferentes actores de la cadena de suministro dentro de una categoría. Por ejemplo, si su pesquería incluye diferentes grupos o tipos de productores y se dirigen a diferentes especies, o la captura para diferentes propósitos, entonces debe incluirlos en publicaciones separadas.
• Es posible que necesite agregar nuevos actores o vínculos de la cadena de suministro a medida que aprendamos más durante el taller, por lo que se puede avanzar y adaptarse.
• Sus libros de trabajo contienen instrucciones detalladas y preguntas que deberá responder para completar esta actividad.

Productores

Definición: instalación de pescador o acuicultura que cosecha pescado o mariscos (Future of Fish, 2015).
Paso 1: en una nota AZUL post-it, liste a los productores. La información sobre cada publicación debe incluir
• ¿Quién está desembarcando la captura?
• La especie capturada

Su pesquería puede tener varios tipos de productores (por ejemplo, pescadores individuales, miembros de cooperativas o cosechas para diferentes usos). Enumerarlos en publicaciones independientes si este es el caso.

Una vez que haya terminado de crear publicaciones para los productores de su pesquería, estará listo para crear vínculos con los compradores.

Compradores

Definición: Persona que trabaja para un mayorista, minorista o restaurante que es responsable de comprar productos del mar que cumplan con los requisitos de precio, calidad y preferencia del consumidor. Los compradores mantienen el inventario e identifican y establecen nuevas relaciones directas con los proveedores. Dependiendo del tipo de negocio y ubicación, los compradores pueden comprar directamente a los pescadores, procesadores o mayoristas (Future of Fish, 2015).

Paso 2: para cada productor, determine a quién le venden su captura. Cada productor puede vender sus capturas a diferentes compradores o incluso directamente a los consumidores. Determine los compradores a los que cada productor vende sus capturas y escríbalos en una nota VERDE post-it. Estos se consideran compradores principales.

Paso 3: Ahora que ha determinado los compradores principales, enumere los compradores secundarios o terciarios. Para hacer esto, determine a quién le venden sus productos los principales compradores. Puede ser distribuidores, procesadores o mayoristas. Enumere estos en VERDE notas post-it.

Consumidores

Definición: Persona que finalmente compra (y presumiblemente come) un producto del mar, y donde termina la cadena de suministro marina. El consumidor generalmente compra el producto de un restaurante o una tienda minorista. (Future of Fish, 2015).

Paso 4: Haga una lista de los consumidores de mariscos o productos del mar en notas post-it NARANJA. Use flechas para observar el flujo a través de la cadena de suministro.

Agregue el flujo de información

Paso 5: Una vez que haya creado su cadena, debe agregar información sobre el flujo de información. Cada flecha que ha indicado en el mapa de la cadena de suministro está siguiendo el flujo del producto, pero también está siguiendo el flujo de información que acompaña al producto.

Para cada flecha (enlace) en la cadena de suministro, tenga en cuenta lo siguiente:

1. ¿Qué datos se recopilan?
• ¿Cómo se recolectan?
• ¿Qué pasa con los datos?

2. ¿Hay algún tipo de cambio en el producto?
• Procesamiento, enlatado, filete, cambios de temperatura (congelación).
Al final de la actividad, debe tener un mapa completo de la cadena de suministro que muestre los diferentes actores de la cadena de suministro y el flujo del producto y el flujo de información. Inmediatamente después de la actividad, tendremos una discusión plenaria y pediremos a cada grupo que nos cuente sobre su cadena de suministro.

Notas - Análisis de cadena de valor:

Parte 2: Certificación

2.1: Básicos de certificación

- Alejandro Karstegl, *SUBPESCA*
- Rodrigo Polanco, MSC
- Pablo Granados, *Fair Trade*

Notas Básicos de certificación:

SUBPESCA:

Fair Trade:

MSC:

Beneficios claves y oportunidades de certificación:

Desafíos para lograr la certificación y permanecer certificado:

Razones por las cuales una pesquería puede o no querer obtener la certificación:

Otras notas:

2.2: Desmitificando el proceso de certificación

- Rodrigo Polanco, *MSC*
- Miguel Espíndola ECOS - Imp*lementador de MSC*
- Cristian Vargas, *Fair Trade y Fundación Chinquihue*
- Billy Ernz, *Universidad de Concepción*

Notas Desmitificando el proceso de certificación:

Datos críticos necesarios:

Pasos principales necesarios para lograr la certificación:

Otras notas:

2.3: Auto-certificación en comunidades rurales y turismo

- Christian Henríquez, UACH

Notas Certificación en Turismo:

2.4: Experiencias Pescadores de Juan Fernández/Pescadores de Chiloé

- Julio Chamorro, *Langosta de Juan Fernández*
- Waldo Chamorro, *Langosta de Juan Fernández*
- Claudio Pichaud, *Jaiba de Chiloé*
- Javier Ampuero, *Jaiba de Chiloé*

Notas Experiencias Pescadores de Juan Fernández/Pescadores de Chiloé:

2.5: Discusión sobre certificación

1. ¿La certificación sería una buena herramienta para su pesquería? Si es así, qué tipo de certificación (MSC, Comercio Justo, auto certificación, otros) podría funcionar bien. Si no, ¿por qué?

2. ¿Cuáles son las mejoras clave necesarias para que su pesquería sea certificable? ¿Qué cambios serían necesarios en cada nivel de la cadena de suministro?

Otras notas:

Parte 3: Trazabilidad

3.1 Trazabilidad: abriendo oportunidades de mercado

- Ivan Greco, Future of Fish
- Momo Kochen, *Future of Fish*
- Esteban Donoso, *Sernapesca*
- Samuel Amoros, *EDF*
- Natalio Godoy, *TNC*
- Claudio Barrientos, *FIPASUR*

Tópicos potenciales para las notas:

- Metas y estrategias para la trazabilidad de mariscos

• Qué programas de trazabilidad están haciendo localmente en Chile y más allá
• ¿Cómo puede la trazabilidad reducir la pesca INDNR?
• Por qué la trazabilidad es importante
• ¿Cómo puede ayudar la trazabilidad a acceder a mejores mercados?

3.2 Mejorando la trazabilidad

- Ivan Greco, Future of Fish
- Momo Kochen, *Future of Fish*

3.3 Trazabilidad en tu cadena de valor

1. ¿Dónde se puede mejorar la trazabilidad en su cadena de suministro? ¿Y cómo? (Sugerir protocolos, estándares, tecnología que pueden ayudar a resolver estos problemas).

2. ¿Están ingresando productos ilegales en la cadena de suministro y, de ser así, cómo?

Otras notas:

Parte 4: Acceso a los negocios

4.1 AMERB y Mercados

- Luiz Ariz, *IFOP*
- Pedro Romero

Notas:

4.2 Mejorando el mercado chileno de productos marinos

Coordinadora: Meyling Tang, Fundación Cocinamar

- Diego Jurupe, *A Comer Pescado*
- Leonel Lucero, *Ahumados Lucero*
- Patricio Quence, *Les Toques Blanches*

Notas:

4.3 Mejorando la accesibilidad de las pesquerías de pequeña escala a nuevos mercados

Coordinadora: Layla Osman, *EDF*

- Rodrigo Parra, *GEOMAR*
- Roberto Acuña, *CORFO*

Notas:

4.4 Co-construyendo un ecosistema de innovación social en pesca sustentable

Coodinador: Nicolas Hersman, *FishLab*

- Javiera Gutiérrez, Munani
- Josefina Ugarte, Tayu
- Claudio Barrientos, FEGAM

Notas:

Propuesta de negocios

Descripción de la sesión: Antes de concluir el taller, dediquemos un momento a generar ideas en grupos sobre cómo puede mejorar la cadena de suministro o el mercado de su pesquería.
Tiene 30 minutos con su grupo, aplica algunas de las ideas que ha escuchado en los últimos dos días y ahora presenta una propuesta de negocio y una hoja de ruta para implementar en su pesquería.
Cuando piense en una empresa, recuerde pensar:

- ¿Cuáles son las oportunidades?
- ¿Qué pasos / acciones deben suceder?
- ¿Datos? ¿Información? ¿Procesos? ¿Protocolos?

Problema:

Soluciones potenciales:

Planes a futuro:

Recursos adicionales

Recursos de cadena de valor

1. FishWise Simplified Seafood Diagram [PDF Inglés]
2. Making Sense of Wild Seafood Supply Chains [PDF Inglés]

Recursos de certificación

Fair Trade

Fair Trade USA, una organización sin fines de lucro, es el certificador líder de los productos Comercio Justo en América del Norte. Fair Trade USA y los Organismos de Evaluación de Conformidad (OEC) asociados auditan y certifican las cadenas de suministro para ayudar a garantizar que los pescadores y los trabajadores reciban precios y salarios justos, trabajen en condiciones seguras, protejan el medioambiente y obtengan fondos de desarrollo comunitario para mejorar su vida.

3. Sitio web [English]
4. Programa de Pesca de Fair Trade USA Infographic [PDF Link]
5. Estándar de Pesca de Captura v1.1.0 [PDF Link]

MSC

Nuestra misión es la protección de la salud de todos los océanos a través del programa de certificación y ecoetiquetado de MSC. Colaboramos con nuestros socios con el fin de crear e incentivar un mercado internacional de productos del mar sostenibles. Esto lo hacemos reconociendo y premiando prácticas sostenibles de pesca e influenciando las elecciones que realiza el consumidor a la hora de comprar pescado y marisco.

6. Sitio web MSC International [Inglés]
7. Sitio MSC Spain [Espanol]
8. El Estándar de Pesquerías MSC [Link]

Recursos de trazabilidad

Future of Fish [Website Inglés]

> Future of Fish ha cultivado una visión profunda a nivel de sistema en la red mundial de suministro de productos del mar. Nuestro enfoque de investigación pone de relieve las intervenciones a largo plazo que contribuyen a la recuperación y la conservación a largo plazo de las poblaciones y los medios de subsistencia de quienes dependen de ellas.
>
> Luego desarrollamos el impacto colectivo de empresarios, empresas, gobiernos y ONGs al facilitar colaboraciones que aceleran la adopción de tecnologías de trazabilidad, una mejor gobernanza, la alineación de la cadena de valor y la inversión financiera en la industria pesquera.

Hacemos esto mediante la identificación de oportunidades para alinear las fuerzas del mercado para cambiar el comportamiento y aplicar las mejores prácticas de las empresas de la cadena de suministro para fomentar la resiliencia a largo plazo de las comunidades de pescadores. Al incorporar elementos de una consultora de diseño, una incubadora, un intermediario financiero y un comité de expertos, buscamos desarrollar intervenciones integradas de la cadena de suministro que sean invertibles y escalables. Al trabajar con capital privado, así como con fundaciones y gobiernos, trabajamos para coordinar múltiples flujos de intervención, generando beneficios financieros, sociales y ambientales positivos para la industria pesquera.

Commented [LO1]: Yo pediria a Ivan Greco checar esto

9. Taking the First Steps Towards Full Chain Traceability [PDF Inglés]
10. Follow the Fish: Five core business functions of robust end-to-end traceability [PDF Inglés]
11. Seafood Traceability Glossary [PDF Inglés]

ThisFish [Website Inglés]

ThisFish les permite a los pescadores recolectores conectarse mejor a sus mercados y marcar sus capturas a través de historias personales. Ayudamos a los cosechadores a aprovechar nuevos mercados, crear una mayor lealtad de los clientes y crear marcas marinas locales y regionales de primer nivel. También proporcionamos a los recolectores una inteligencia de mercado sin precedentes y comentarios directos de los consumidores.

FishWise [Website Inglés]

FishWise colabora estrechamente con la industria pesquera para avanzar en el liderazgo en materia de sostenibilidad. También fomentamos el aprendizaje y la innovación al convocar al gobierno, la industria y organizaciones sin fines de lucro para crear nuevas estrategias de rastreabilidad y combatir los abusos contra los derechos humanos en las cadenas de suministro de productos del mar.

12. Traceability Next Steps For Businesses [PDF Inglés]
13. Taking The First Steps Towards Full-Chain Seafood Traceability: A Preliminary Guide For Industry [PDF Inglés]

Fish 2.0 [Website Inglés]

1. Mejorando la transparencia en las PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN Cadenas de suministro de productos del mar [PDF Inglés]

Acceso a los negocios

Eat These Fish! [Website Inglés]

Eat These Fish! destaca doce especies que ejemplifican lo que sucede cuando cambiamos a una gestión pesquera más inteligente. Son representativos de una lista cada vez mayor de productos del mar sostenibles, abundantes y deliciosos de los Estados Unidos, que usted debería sentirse muy bien con respecto a la obtención, preparación y consumo.

Esta campaña fue creada por Environmental Defense Fund y promovida en asociación con el Programa de conservación de la Asociación Nacional de Restaurantes, Chefs, FishChoice.com y otros líderes de la industria. Nuestro objetivo es conectar chefs, restauradores, minoristas y consumidores con la historia del regreso de las pesquerías de nuestra nación.

Gulf Wild [Website Inglés]

Como una organización sin fines de lucro basada en la conservación que apoya a los pescadores estadounidenses que operan en el Golfo de México, Gulf Wild está estableciendo el estándar para los mariscos silvestres auténticos, capturados responsablemente, rastreables y confiables.
La marca registrada Gulf Wild garantiza que su merluza, pargo y otros mariscos sean cosechados por pescadores estadounidenses y provengan de una pesquería bien monitoreada y en constante mejora en el Golfo de México bajo estándares de conservación innovadores.

FishBizPlan [Website Inglés]

FishBizPlan es una herramienta de planificación de negocios diseñada solo para que los pescadores y los usuarios comprendan mejor su negocio de pesca. Utilice FishBizPlan para escribir su propio plan comercial de pesca comercial, de forma gratuita.

Fish 2.0 [Website Inglés]

Los competidores de Fish 2.0 se involucran en un proceso desafiante pero divertido e interactivo para mejorar sus modelos de negocio y aprender a acercarse con éxito a los inversores. A su vez, los inversores que participan en Fish 2.0 obtienen acceso anticipado a nuevas ofertas, coinversiones e información sobre tendencias y oportunidades sostenibles de productos del mar.
Nuestro objetivo es apoyar el crecimiento empresarial y la innovación en productos del mar sostenibles, aportando inversión, asociaciones y experiencia a quienes impulsan los cambios sociales y ambientales en la industria.

Tendencias del consumidor de FISH 2.0 en pescados y mariscos [PDF Inglés]