

Programa Maestro

Jaiba

de

Tamaulipas



COMITÉ SISTEMA PRODUCTO JAIBA DE TAMAULIPAS, A.C.

La fuente de financiamiento de este estudio es el PROGRAMA DE VINCULACIÓN PRODUCTIVA 2008.- SAGARPA-CONAPESCA: "Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente".

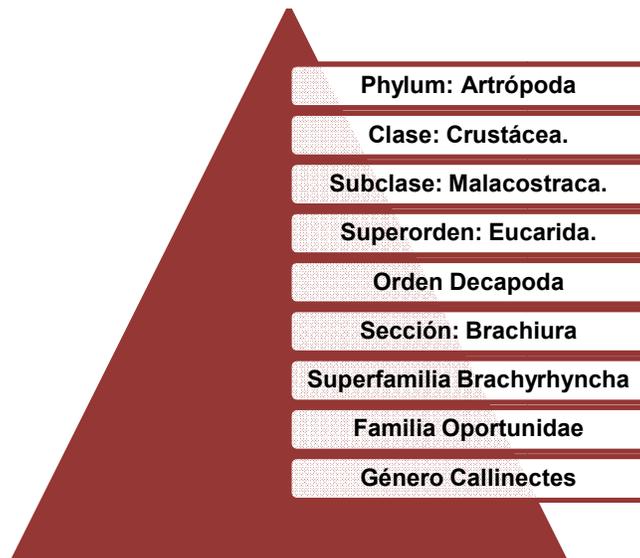
Índice

Tema	Pág.
Introducción.....	3
1. Integración de Información de Mercados.....	18
2. Análisis del Eslabón de Producción.....	26
3. Análisis del Eslabón de Industrialización.....	57
4. Análisis del Eslabón de Comercialización.....	78
5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción.....	109
6. Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización.....	123
7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización.....	134
8. Análisis de Otros Proveedores Complementarios de la Red.....	142
9. Integración de Información de la Red.....	174
10. Programa Estratégico de Crecimiento.....	180
11. Optimización de la Oferta.....	190
12. Concentrado de Proyectos	216

Introducción.

Definición del Producto.

- El recurso pesquero de la jaiba en el País, particularmente en el Golfo de México, representa una **fuentes de alimento y de empleo**, especialmente para las comunidades ribereñas.
- El recurso pesquero jaiba del Golfo de México incluye tres especies básicamente: **jaiba azul (*Callinectes sapidus*)**, **jaiba prieta (*C. rathbunae*)** y **pequeña jaiba azul (*C. similis*)**. De éstas, las dos primeras son las que soportan propiamente la pesquería de la jaiba, y la producción total de estas especies en el Golfo de México, representan el 64% de la producción pesquera nacional de jaiba en México.
- El género con más especies de importancia comercial es ***Callinectes***.
- La **ubicación taxonómica** del género en mención, es el siguiente (Millikin y Williams 1984):



- La jaiba tiene una demanda nacional e internacional; la mayor parte de las capturas se destinan al consumo humano directo, destacando la comercialización de su carne ("**pulpa**" de jaiba).

Introducción (Continuación).

Definición del Producto (Continuación).

- Las jaibas son **organismos dioicos** (con sexos separados) con dimorfismo sexual externo: las hembras en la etapa púber presentan un abdomen en forma triangular que cambia a semicircular cuando alcanza la madurez sexual; los machos siempre presentan un abdomen en forma de “T” invertida.
- En las jaibas se **presenta la ecdisis** o muda, a través de la cual cambian de exoesqueleto para poder **crecer**. Después de cada muda producen un nuevo caparazón, y cuando el espacio es insuficiente vuelven a mudar. Este proceso se lleva a cabo desde las primeras etapas larvales.
- La **reproducción** de la jaiba presenta características especiales. Las hembras sólo se aparean una vez en su vida, mientras que los machos lo hacen en repetidas ocasiones (Millikin y Williams, 1984). Las hembras listas para la muda terminal o de maduración liberan una feromona para atraer al sexo opuesto. Los machos “cargan” a las hembras durante una semana y son liberadas para la muda; inmediatamente después que las hembras han mudado y antes que se endurezca el caparazón, los machos las toman nuevamente. Las copulan por su parte ventral y depositan en la espermateca de la hembra un par de espermátóforos que servirán para fecundar los óvulos que produzcan las hembras (Millikin y Williams, 1984). Después de la cópula, las hembras son cargadas por los machos hasta que se endurece su exoesqueleto.
- Durante su vida las jaibas tienen un importante **desplazamiento migratorio**. La etapa juvenil de ambos sexos la desarrollan en la zona estuarina, pero cuando alcanzan la madurez sexual, los machos prefieren zonas con salinidad baja como los ríos o esteros, mientras que las hembras buscan la salinidad alta que encuentran cerca de las bocas de comunicación marina. La reproducción se lleva a cabo en la zona estuarina (Williams, 1974), y las hembras fecundadas se desplazan hacia lugares de salinidad alta para que en la eclosión las larvas tengan la salinidad requerida.
- Estos crustáceos son **omnívoros, detritívoros y carroñeros con hábitos de alimentación diurnos**. Presentan un alto grado de variabilidad en su dieta con respecto a la estación del año, la localidad y su estado ontogenético; pueden consumir cada día entre 6 y 10% de su peso corporal (Williams, 1974; Ramírez y Hernández, 1988; Steele y Perry, 1990). En cautiverio llegan a ser caníbales (Palacios-Fest observación personal).

Introducción (Continuación).

Características de las Especies



C. sapidus (Rathbun, 1896), jaiba azul: Dos dientes triangulares entre la zona orbital; caparazón color crema, los machos tienen las tenazas azul claro, las hembras maduras color rojo carmín. **Es la especie más conocida de su género, por su importancia comercial.**

Patrón de distribución muy amplio, **muy tolerante a variaciones de salinidad** y no se asocian a algún sustrato específico (Raz y Sánchez, 1996). Intervalo de salinidad de 1.9 a 25‰ (Arreguín, 1976); incluso se la encuentra en zonas hiperhalinas como la Laguna Madre de México (Williams 1974). Importante migración por sexos durante su ciclo de vida, **los machos prefieren salinidad baja e incluso el agua dulce y las hembras salinidad alta**, cerca de las bocas de comunicación marina (Millikin y Williams, 1984).

Se **distribuye** del Río Bravo, Tamps. a Chetumal, Q. Roó. Longitud máxima de 210 mm (Rees, 1963; Arzate, 1985).



C. rathbunae (Contreras, 1930), jaiba prieta: 4 dientes en la zona orbital, el par lateral tiene una forma más triangular que los dientes internos; caparazón café oscuro, los machos con una franja de color azul índigo en las tenazas y las hembras maduras rojo carmín (Williams, 1974). **Especie endémica de México asociada con la jaiba azul, C. sapidus** (Williams, 1974).

Se distribuye en zonas con salinidad de 3.7 a 38 ‰, las hembras ovígeras migran hacia aguas de mayor salinidad para su reproducción (Chávez et al., 1976), temperaturas de 15 a 32 °C (Arreguín, 1976). Madurez sexual desde 95 mm. **Los machos se mantienen en zonas de salinidad baja, las hembras fecundadas se desplazan hacia lugares de salinidad alta.** Preferencia por sustrato fangoso con vegetación sumergida (Real, 1975). Del Río Bravo, Tamps. a la Laguna de Términos, Campeche.

La longitud máxima en adultos es de 180 mm.



C. similis (Williams, 1966), pequeña jaiba azul: 4 dientes en la zona orbital, el par interior más pequeño pero bien formado. Caparazón liso de color verde dorsalmente, tenazas delgadas con franja azul índigo.

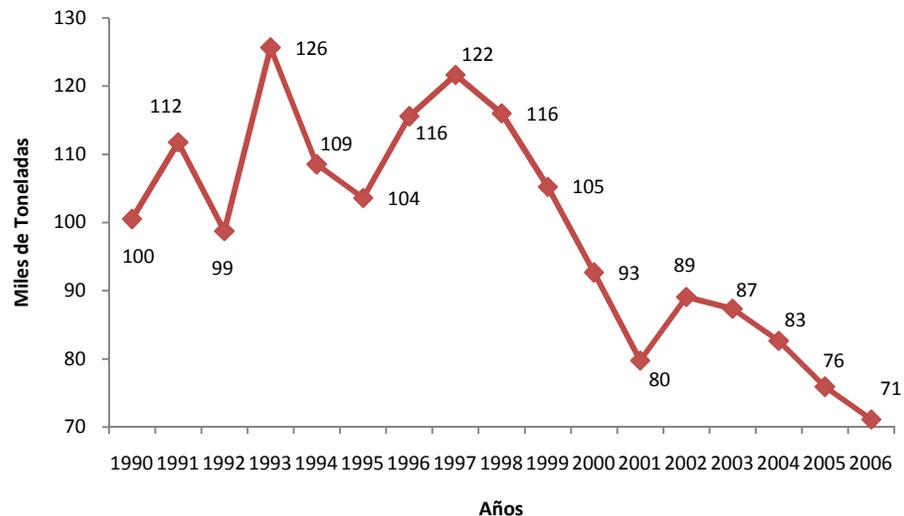
Se han encontrado ejemplares en profundidades de 9 a 92 m, con mayor abundancia a los 37 m, en temperaturas de 13.2 a 29 °C y salinidades de 15 a 37.4 ‰, de preferencia entre 29 y 31.9‰. **Su abundancia es mayor en zonas oceánicas, a 40 Km de la costa** (Williams, 1974).

Se distribuyen a lo largo del litoral en la plataforma continental de Veracruz a Yucatán, en bahías y estuarios y prefieren fondo de lodo y arena (Raz y Sánchez, 1996), tienen una longitud máxima de 95 mm.

Producción Mundial de Jaiba.

Producción Mundial.

- Durante el año **2006** la producción de jaiba azul (***Callinectes sapidus***) en el **mundo** fue de **71,120 toneladas**. (© FAO - Fisheries and Aquaculture Information and Statistics Service, 2006.)
- En el periodo de 1990 al 2006 se registran **dos periodos de producción de jaiba en el mundo**: la década de 1990 al 2000 y del 2001 al 2006.
- En el **primer periodo** (1990-2000) la producción promedio fue de **109 mil toneladas**, y para el **segundo periodo** (2001-2006) se registra un promedio anual de **81 mil toneladas**. Esto representan un **descenso del 34% en la captura de éste crustáceo**, respecto a los dos periodos registrados.
- Enseguida se entrega una gráfica de la **evolución de la producción pesquera de la jaiba (*Callinectes sapidus*) en el mundo, durante el periodo 1990-2006.**

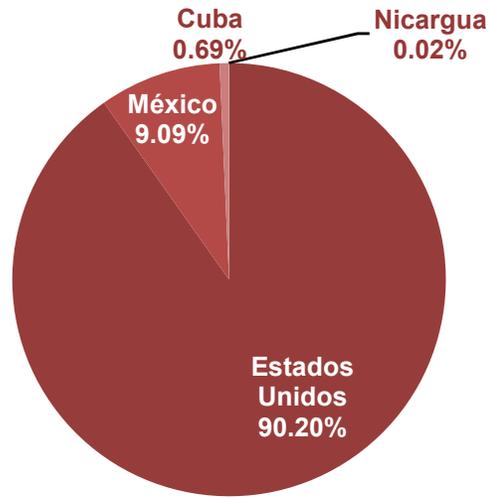


Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: © FAO - Fisheries and Aquaculture Information and Statistics Service, 2006.

Producción Mundial de Jaiba. (Continuación).

Participación por País en la Producción Mundial de Jaiba (*Callinectes sapidus*).

- El principal productor pesquero de jaiba (*Callinectes sapidus*) son los Estados Unidos de Norteamérica (90.20%), y el segundo lugar lo ocupa México con el 9.09%.



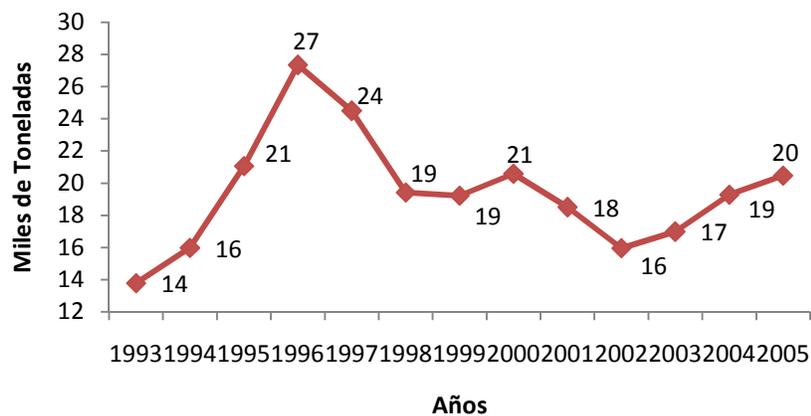
Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: © FAO - Fisheries and Aquaculture
Information and Statistics Service, 2006.

- La especie *Callinectes sapidus* es una especie comercial reducida su producción al continente americano.
-

Producción Nacional de Jaiba.

Volumen de la Producción de Jaiba en México.

- En México se produce un promedio de **20 mil toneladas anuales** de jaiba.
- Desde 1993, el máximo repunte de producción de jaiba en **México** es en **1996 con 27 mil toneladas anuales**, y el menor registro se obtiene en **1993 con 14 mil toneladas anuales**.
- En el periodo analizado (1993-2005), que es el que dispone oficialmente, a través de los Anuarios Estadísticos de Pesca, publicados por el Gobierno Federal, se registra **un ascenso de 1993 a 1996**, partiendo de una producción de **14 mil toneladas anuales** y llegando a las **27 mil toneladas anuales**. Posterior a este año, se inicia un **descenso hasta caer en las 16 mil toneladas anuales anotadas para el año 2002**, y posterior a este año se registra otro **repunte hasta las 20 mil toneladas anuales** para el año 2005.
- Enseguida se entrega en forma gráfica, la **evolución de la producción pesquera de jaiba en México**, durante el periodo 1993-2005.

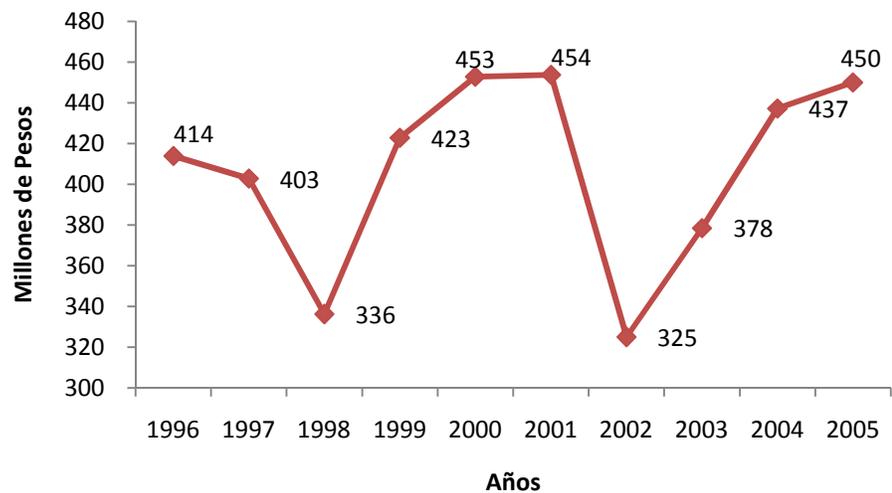


Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

Producción Nacional de Jaiba. (Continuación).

Valor de la Producción de Jaiba en México.

- El **volumen de la producción pesquera de la jaiba en México** tiene un valor de **407 millones de pesos promedio anual**.
- En el periodo de 1996 al 2005 el valor de la producción pesquera de jaiba ha registrado **tres repuntes**: en 1996 con 414 millones de pesos, en el periodo 1999-2001 con un promedio anual de 443.33 millones de pesos, y en el periodo 2004-2005 con un promedio anual de 443.50 millones de pesos.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuacultura y Pesca 2005.

Producción Nacional de Jaiba. (Continuación).

Participación de los Estados en la producción Nacional.

- **Diecisiete (17) Estados de la República Mexicana** son los que tradicionalmente generan la **producción de jaiba en México.**
- **Seis (6)** son los Estados que integran el **93% de la producción anual promedio de jaiba en México:**



Nota: Los datos son promedios anuales del periodo 1993-2005.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

- Los 11 restantes Estados aportan el 7% faltante de la producción pesquera de jaiba en México.

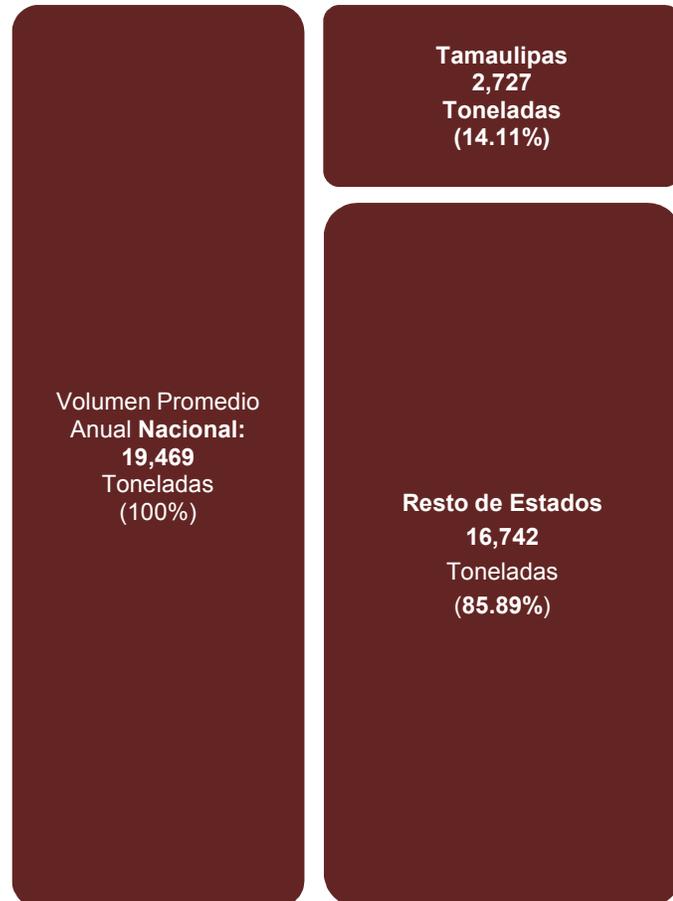
Producción Nacional de Jaiba. (Continuación).**Participación de los Estados en la producción Nacional.** (Continuación).

- Enseguida se entrega un cuadro con las toneladas anuales promedio en valores absolutos y porcentuales. Los datos son el promedio de la producción por Estados, durante el periodo 1993-2005.

No.	Estado	Toneladas	Porcentaje
1	Veracruz	4,057	20.84%
2	Sinaloa	3,841	19.73%
3	Sonora	3,284	16.87%
4	Tamaulipas	2,747	14.11%
5	Campeche	2,707	13.90%
6	Tabasco	1,382	7.10%
7	Baja California Sur	497	2.55%
8	Chiapas	308	1.58%
9	Baja California	268	1.38%
10	Oaxaca	115	0.59%
11	Colima	107	0.55%
12	Yucatán	99	0.51%
13	Jalisco	27	0.14%
14	Nayarit	15	0.07%
15	Guerrero	8	0.04%
16	Michoacán	4	0.02%
17	Quintana Roo	2	0.01%
Total		19,469	100%

Producción Nacional de Jaiba. (Continuación).

Participación del Estado de Tamaulipas, en la producción Nacional.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

Producción Estatal de Jaiba.

Producción Pesquera en el Estado de Tamaulipas.

- En Tamaulipas se genera una **producción pesquera de 52,500 toneladas anuales promedio**. Esto con base en un **promedio** de la producción pesquera durante el **periodo 1993-2005** de acuerdo a los Anuarios Estadísticos de Pesca publicados por el Gobierno Federal Mexicano.
- Con base en el promedio anual del periodo 1993-2005, en el Estado de Tamaulipas, la especie de la **jaiba (*Callinectes* sp.) participa** con una **producción de 2,727 toneladas promedio anual, registrando el 5.23%** de la producción pesquera global del Estado de Tamaulipas.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

Producción Estatal de Jaiba (Continuación).

Participación de las Especies en la Producción Pesquera de Tamaulipas.

- En Tamaulipas se producen en promedio, **52,567 toneladas** anuales de productores pesqueros.
- La jaiba aporta **2,747 toneladas**, equivalente a un **5.33%**, quedando en un **4 lugar** de aportación a la producción pesquera estatal.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuacultura y Pesca 2005

Producción Estatal de Jaiba (Continuación).

Participación de las Especies en la Producción Pesquera de Tamaulipas. (Continuación).

- Enseguida se entrega un cuadro con las **aportaciones en toneladas**, valores **absolutos y porcentajes**, de **cada una de las especies** que componen la producción pesquera del Estado de Tamaulipas, durante el periodo 1993-2005.

No.	Especie	Toneladas	Porcentaje
1	Camarón	13,508	25.70%
---	Otras Sin Registro Oficial	12,526	23.83%
---	Otras	5,398	10.27%
2	Lisa	4,166	7.93%
3	Mojarra	2,862	5.45%
4	Jaiba	2,747	5.23%
5	Carpa	2,240	4.26%
6	Ostión	2,160	4.11%
7	Tiburón y Cazón	2,111	4.02%
8	Trucha	1,318	2.51%
9	Bagre	844	1.61%
10	Sierra	838	1.59%
11	Guachinango	617	1.17%
12	Corvina	339	0.65%
13	Peto	302	0.57%
14	Lebrancha	255	0.48%
15	Robalo	219	0.42%
16	Langostino	119	0.23%
Total		52,567	100.00%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

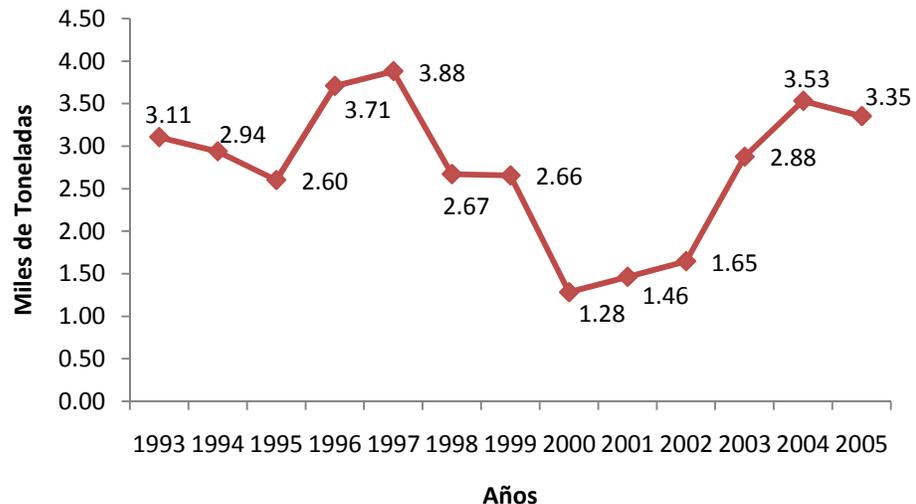
Evolución de la Producción Pesquera de la Jaiba en Tamaulipas.

- Con un promedio de 2,747 toneladas, la producción de jaiba anual promedio en Tamaulipas ha registrado **dos periodos de evolución**: de 1993 al 2000 y del 2001 al 2005. En el primer periodo (1993-2000) se registra un leve ascenso de un 25%, de 1993 hasta el año de 1997, pasando de 3,105 a 3,879 toneladas promedio anual. Posteriormente se sufre un decremento del 302% para llegar al 2000 con un promedio anual de 1,284 toneladas.
- El siguiente periodo corresponde a un ascenso importante en la producción pesquera de la jaiba en Tamaulipas. Fue del 261%. Se inició en el año 2000 con 1,284 toneladas hasta llegar a 3,351 toneladas anuales promedio en el año 2005.

Producción Estatal de Jaiba (Continuación).

Evolución de la Producción Pesquera de la Jaiba en Tamaulipas. (Continuación).

- Enseguida se entrega una gráfica de la **evolución de la producción pesquera de la jaiba (*Callinectes* sp.) en Tamaulipas, durante el periodo 1993-2005**



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

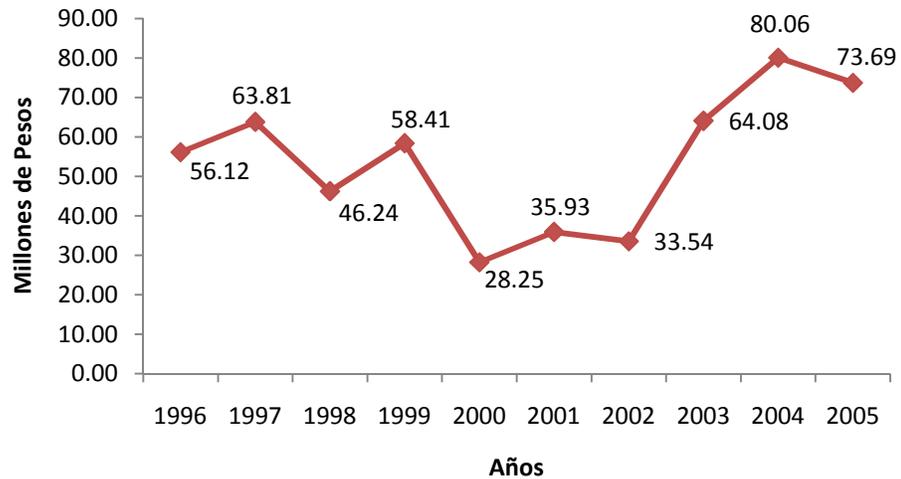
Evolución del Valor de la Producción Pesquera de la Jaiba en Tamaulipas.

- Considerando los precios registrados en el Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005, dirigidos al mayoreo y registrado en el mercado de la Nueva Viga, en el Distrito Federal, para el periodo del 1996-2005, se origina la evolución del valor de la producción pesquera de la jaiba en Tamaulipas.
- Dicha evolución registra dos momentos: uno que va de 1996 al año 2002, y el otro del 2003 al 2005. EL primero revela un descenso, pasando de los casi 57 millones de pesos promedio anual a los 33.5 millones de pesos para el año del 2003; mientras que en el segundo periodo, partiendo del año 2003 con un promedio anual de 64 millones de pesos llega hasta casi los 74 millones de pesos anuales durante el año del 2005. Estos cambios fueron del orden siguiente: en el primer periodo es un descenso del 40.27%, correspondiente a un total de 22.6 millones de pesos anuales; mientras que para el segundo periodo, se registra un ascenso del 13.03% referente a un total de 9.6 millones de pesos más.

Producción Estatal de Jaiba (Continuación).

- Enseguida se entrega una gráfica de la evolución del valor de la producción pesquera de la jaiba en el Estado de Tamaulipas, durante el periodo 1996-2005.

***Evolución del
Valor de la
Producción
Pesquera de la
Jaiba en
Tamaulipas.
(Continuación).***



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

1.- Integración de Información de Mercados.

Presentaciones Actuales y Potenciales de la Región.

- En el Estado de Tamaulipas se registran **8 presentaciones de jaiba**. Enseguida se anotan:



Entera Cruda



Entera Cocida



Pulpa
"Super Jumbo"



Lump (Costilla)



Backfin (Patitas de Jaiba)



Claw (Antebrazo)



Finger (Tenaza)

- Estas presentaciones incluyen las ofertadas por el eslabón de producción, así como las ofertadas por los eslabones de industrialización y comercialización.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Preparaciones de las Presentaciones Actuales y Potenciales de la Región.

- Enseguida se entrega información relativa a las **características, preparación y recipientes de cada una de las presentaciones** que se ofertan en la región.

No.	Presentación	Características	Preparación	Recipiente
1	Entera Cruda	Jaiba Entera Cruda	Para caldos, sopas etc.	En bolsa de nylon
2	Entera Cocida	Jaiba Entera Cocida	Para caldos, sopas etc.	En bolsa de nylon
3	Súper Jumbo (Pulpa)	Trozos de carne blanca grandes de jaiba	En cocteles, tortas y Ensaladas	Recipiente de plástico cerrado de 450 gramos
4	Lump (Costilla)	Trozos de carne blanca de menor tamaño	Mezclas de relleno de jaiba, tortas de crema basada en sopa de mariscos y guisados.	Recipiente de plástico cerrado de 450 gramos
5	Backfin (Patitas de Jaiba)	Trozos pequeños de carne blanca de jaiba	cocteles de jaiba en tortas y otros platillos	Recipiente de plástico cerrado de 450 gramos
6	Claw (Antebrazo)	Trozos de carne de color rojizo de las garras y las piernas de la jaiba	En salsa de tomate en diversos platillos	Recipiente de plástico cerrado de 450 gramos
7	Finger (Tenaza)	Las tenazas de jaiba muy famosas por su tamaño regular en diferentes presentaciones	En cocteles y diversos platillos que le dan presentación.	Recipiente de plástico cerrado de 340 gramos

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Precios de las Presentaciones Actuales y Potenciales en los Mercados Conocidos y Desconocidos.

- Los **precios** de la Jaiba en México, en las presentaciones de **entera y pulpa**, registrados para el Distrito Federal, son los siguientes:

Presentación	Mercado D.F.	Mercado Guadalajara	Mercado Monterrey	Pulpa de Tamaulipas
Pulpa	\$110.00	\$102.59	\$134.59	\$134.33
Entera	\$34.69	\$26.19	\$35.64	\$34.92

Autor: Xenarthra, A.C., 2009
Fuente: SNIIM-Secretaría de Economía, México, 2009

- Los **precios** de las **presentaciones de entera cruda y fresca**, en las diferentes tiendas de autoservicio son los siguientes:

Supermercado	Presentación	Precio (Pesos)
Soriana	Jaiba Entera Cruda Fresca	\$ 49.90 /kg
Soriana	Surimi imitación cangrejo	\$ 42.90 /kg
Superama	Jaiba Entera Cruda Fresca	\$34.00 /kg
Comercial Mexicana	Jaiba Entera Cruda Fresca	\$47.50 /kg
Comercial Mexicana	Jaiba en Pulpa	\$179.90 /kg
Comercial Mexicana	Cangrejo Moro	\$189.90 /kg

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Precios de las Presentaciones Actuales y Potenciales en los Mercados Conocidos y Desconocidos.
(Continuación).

- Enseguida se entregan los **precios nacionales e internacionales**, de las presentaciones solicitadas por el mercado internacional.

Presentación	Empresa 1 USA		Empresa 2 USA		Empresa 3 México	
	Peso (gr)	Precio (\$)	Peso (gr)	Precio (\$)	Peso (gr)	Precio (\$)
Jumbo Lump Crab Meat	184	\$10.33	454	\$29.95	454	\$160.00
Lump Crab Meat	184	\$ 9.33	454	\$25.95	454	\$ 90.00
White Crab Meat	184	\$ 8.17				
Claw Crab Meat	184	\$ 6.50			454	\$ 60.00
Backfin Crab Meat			454	\$23.95	454	\$70.00
Finger Crab Meat					340	\$ 70.00
Whole raw frozen crab					1000	\$ 20.00
Special Crabmeat			454	\$20.95		
Jumbo Frozen Soft Shell Crabs 4" - 4.5"			320	\$24.95		
Jumbo Frozen Soft Shell Crabs 4.5"- 5"			320	\$39.95		
Jumbo Frozen Soft Shell Crabs 5" - 5.5"			320	\$ 52.75		
Jumbo Frozen Soft Shell Crabs 5" o mas			320	\$62.75		
Jumbo Lump Crab Cakes			450	\$36.00		
Deviled Crabs			320	\$37.00		
Crab Balls			320	\$11.30		
Alaskan King Crab Legs			2,268	\$104.75		
Snow Crab Legs			2,268	\$46.25		
Fresh Crab Dip			454	\$9.00		
Crab Dip by Gullah Gourmet			113	\$7.10		
Soft Crab Batter			283	\$3.69		
Crab Cake Mix			69	\$4.53		

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Cantidades Ofertadas de Cada presentación Actual y Potencial en los Mercados Conocidos y Desconocidos

- Actualmente la producción de jaiba en Tamaulipas, proviene el 100% de la producción pesquera. Todavía es incipiente el cultivo de jaiba. Actualmente se ha realizado algunas acciones encaminadas al cultivo de la jaiba pero a nivel experimental. Todavía no se registra una producción de producción de jaiba cultiva a nivel industrial.
- Enseguida se entrega una tabla con las cantidades en toneladas y en porcentaje, de cada una de las presentaciones de la jaiba que se ofertan.

No.	Presentación	Eslabones			
		Producción		Industrialización	
		Ton.	%	Ton.	%
1	Entera Cruda	2,747	100%	0	0%
2	Entera Cocida			522	19%
3	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)			1,126	41%
4	Lump (Costilla)			357	13%
5	Backfin (Patitas de Jaiba)			330	12%
6	Claw (Antebrazo)			220	8%
7	Finger (Tenaza)			192	7%
	Total		100%	2,747	100%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Cantidades Demandadas de Cada presentación Actual y Potencial en los Mercados Conocidos y Desconocidos

- La presentación principal que se demanda es la entera cruda, la cual se distribuye en los mercados local, regional y nacional. El resto de las presentaciones tiene un mercado local y región no significativos, mientras que el mercado internacional es el que solicita en mayor medida las presentaciones con valor agregado.
- Enseguida se entrega una tabla con las cantidades en toneladas y porcentaje de las presentaciones, que son demandadas por los mercados local, regional, nacional e internacional.

No.	Presentación	Toneladas	Porcentaje
1	Entera Cruda	1,016	37%
2	Entera Cocida	494	18%
3	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	357	13%
4	Lump (Costilla)	302	11%
5	Backfin (Patitas de Jaiba)	247	9%
6	Claw (Antebrazo)	192	7%
7	Finger (Tenaza)	137	5%
	Total	2,747	100%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Tiempo de Entrega Requeridos de Cada presentación Actual y Potencial en los Mercados Conocidos y Desconocidos

- Enseguida se entrega los **tiempos de captura, industrialización y comercialización.**

No.	Presentación	Tiempo de Captura	Tiempo de Industrialización	Tiempo de Comercialización (Entrega)
1	Entera Cruda	24 horas		3 días
2	Entera Cocida		2.5 horas por Unidad	3 días
3	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)		2 horas por Unidad	3 días
4	Lump (Costilla)		50 minutos por Unidad	3 días
5	Backfin (Patitas de Jaiba)		50 minutos por Unidad	3 días
6	Claw (Antebrazo)		50 minutos por Unidad	3 días
7	Finger (Tenaza)		50 minutos por Unidad	3 días

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- El tiempo de captura en promedio es de 24 horas, pero existen factores a considerar para este tiempo. **El recurso jaiba registra una dinámica poblacional de índole estacional, y, como todo marisco, con mayor venta en el tiempo de cuaresma.**
- Además la actividad de la **captura comercial** también es **influenciada por los efectos adversos de clima** para realizar la captura. Y estos factores son más de carácter ambiental que de la propia dinámica poblacional del recurso.
- En el caso de la industrialización, los tiempos de procesamiento de de una de las presentaciones generalmente es **corto**. Sin embargo hay que considerar los tiempos de traslado del producto a la planta de proceso, el tiempo propiamente del proceso, y los tiempos de empaque. Considerando que se cuentan con la disponibilidad de los insumos en tiempo y forma.
- Los tiempos de comercialización que corresponden a la entrega del producto final es un promedio de 3 días, pero este **tiempo varía de acuerdo al mercado que se atiende**. Existente diferencias en los tiempos de entrega al mercado local, que son las ciudades de Matamoros, San Fernando, Soto La Marina, Tampico, etc., y al mercado nacional, que es el Mercado de la Nueva Viga, y en la ciudad de Monterrey, N.L.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Costos de Cada presentación Actual y Potencial en los Mercados Conocidos y Desconocidos

- Los costos por unidad de producción de las presentaciones de jaiba en Tamaulipas siguen un **patrón de mayor a menor costo**, del producto **natural hacia productos con procesos de pasteurización**, cocido, etc., es decir hacia producto mayor valor agregado, que permiten una mayor vida de anaquel del producto.
- Los **mayores costos** de producción los registran las presentaciones que **más valor agregado llevan**. Esto se debe principalmente a la ley de mayor valor agregado, pero también mayor costo agregado, en el caso de los productos generados en las plantas procesadoras de jaiba.
- Cuando las presentaciones llevan un valor agregado, que pueden ser **procesos industriales sencillos**, como el hervido, los cortes del producto, etc. donde no se incluyen procesos que implican más insumos como luz eléctrica, agua, y que se solo requieren más mano de obra, entonces el **producto no tiene un alto costo de producción**, a pesar que sufrió cierta agregación de valor.
- Enseguida se entregan los **precios y los costos de producción** por unidad, en pesos y en porcentaje, de cada una de las presentaciones de jaiba.

No.	Presentación	Precio por Unidad	Costos de Producción por Unidad	
		Pesos	Pesos	Porcentaje
1	Entera Cruda	\$20.0	\$4.40	22%
2	Entera Cocida	\$35.0	\$11.55	33%
3	Backfin (Patitas de Jaiba)	\$70.0	\$25.90	37%
4	Claw (Antebrazo)	\$70.0	\$25.90	37%
5	Finger (Tenaza)	\$70.0	\$25.90	37%
6	Lump (Costilla)	\$90.0	\$42.30	47%
7	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	\$160.0	\$83.20	52%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Temporadas Óptimas de Venta de Cada presentación Actual y Potencial en los Mercados Conocidos y Desconocidos

- En los **mercados locales** cercanos a las zonas de captura, existe un **consumo continuo del producto**, acentuándose en cuaresma y temporadas vacacionales incluyendo fin de año.
- En los mercados de exportación existe una demanda constante de la jaiba por lo que las **temporadas óptimas están en función de los mercados desarrollados para el consumo del producto**.
- En las centrales de abasto del país, existen ventas constantes todo el año, sin embargo las **mejores épocas de comercialización** de la jaiba son en **cuaresma y fin de año**.
- Enseguida se entrega un cuadro con las **temporadas de venta y las temporadas óptimas de venta de cada una de las presentaciones de la jaiba**.

No.	Presentación	Temporadas de Venta	Temporadas Óptimas de Venta
1	Entera Cruda	Marzo-Septiembre	Cuaresma
2	Entera Cocida	Marzo-Septiembre	Cuaresma
3	Backfin (Patitas de Jaiba)	Marzo-Septiembre	Marzo-Septiembre
4	Claw (Antebrazo)	Marzo-Septiembre	Marzo-Septiembre
5	Finger (Tenaza)	Marzo-Septiembre	Marzo-Septiembre
6	Lump (Costilla)	Marzo-Septiembre	Marzo-Septiembre
7	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	Marzo-Septiembre	Marzo-Septiembre

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

1.- Integración de Información de Mercados (Continuación).

Anexo. **Metodología**

- La metodología utilizada en este apartado consistió en investigación documental e investigación de campo.

 - **Investigación documental:**
 - Las fuentes secundarias consultadas fueron las siguientes:
 - » Fishstat Plus versión 2.3. FAO, 2008. Versión en línea.
 - » Anuario Estadístico de Pesca 2005, México: SAGARPA-CONAPESCA, 2003.
 - » Jaiba del Golfo de México y Mar Caribe. 2005. Instituto Nacional de la Pesca.
 - Las bases de datos consultadas son:
 - » Información recabada del Global New Products Database, MINTEL, 2006.
 - » Euromonitor, 2006.
 - » Información del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados, Secretaría de Economía, 2008.
 - » Páginas web de proveedores nacionales e internacionales.

 - **Investigación de campo:**
 - En la integración de información de mercados se incluyó la información recabada en el trabajo de campo de entrevistas y encuestas aplicadas a una muestra de los eslabones de producción, industrialización y comercialización, del Estado de Tamaulipas.
-

2.- Análisis del Eslabón de Producción.

Datos de Productores Actuales y Potenciales Estatales

- Los agentes del eslabón de producción de jaiba corresponden a los **socios de las organizaciones económicas que cuentan con el permiso de pesca de jaiba.**
- Enseguida se entrega un cuadro con el **municipio, la organización pesquera y la ubicación de las organizaciones pesqueras que capturan jaiba azul (*Callinectes sapidus*) y jaiba prieta (*Callinectes rathbunae*).**

No	Municipio	Organización Pesquera	Ubicación	Teléfono
1	Aldama	S.C.P.P. El Ostión SC. de RL de CV.	Ejido Buena Vista	
2	Aldama	Juan Barrera Morales	Población las Flores	
3	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	Conocido Barra del Tordo C.P. 89670	
4	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	Guatemala y Juarez # 38	2-14-69 3-32-43
5	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	6a. SUR # 37	
6	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de matamoros	Isidro Fabela # 11 Fracc. Sta. Cruz	
7	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa María	Puerto el Mezquital	
8	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	PRIV. Pedro Coronado y 2a. # 500	
9	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	Av. Del niño No. 2 Esq. No. 2, Col. 20 de Nov.	868-8176427
10	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	Alejandro Prieto # 46	
11	Matamoros	SCPP. Ribereña Pescadores de San Fernando	Puntilla Norte	
12	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuacultura Unidos en Solidaridad SC.	Conocido Mezquital	
13	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	Población Higuierillas	
14	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	Población higuierillas	
15	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	allende y canales col. centro	8418441870
16	San Fernando	SCPP. Punta de piedra SC. de R.L.	Carr. Laguna Madre . km 3178	
17	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	Campo Pesq. Carbajal	
18	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	20 Centenario y Fco. Villa	
19	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	Allende/ Ruiz Cortinez y Canales	
20	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	Ejido Fco. J. Mujica	
21	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	Prol. Ruiz Cortinez e/g Victoria y C. Colon # 330	8418440879
22	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	Ejido la Media Luna	
23	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	Comunidad Punta de Alambre	
24	San Fernando	S.S.S.Prefalego	Ruiz Cortinez Esq.	8418442696

**Datos de
Productores
Actuales y
Potenciales
Estatales**
(Continuación).

No	Municipio	Organización Pesquera	Ubicación	Teléfono
			Carranza Zona Centro	
25	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	CAMPO PESQUERO EL BARRANCON del Tío Blas	
26	San Fernando	SSS. Revolución Y Progreso Social	Campo Pesquero el Barrancón del Tío Blas	
27	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	Campo Pesquero Punta de Alambre	
28	San Fernando	DANIEL HERNANDEZ SILVA	V. Gómez y Carranza C.P. 87600	841844-09-61
29	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	EJIDO DE TEPEHUAJES	
30	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	poblado la Pesca	
31	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	Ejido la Pesca	
32	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	Ejido la Pesca	
33	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	Dom. conocido Ej Enramadas	
34	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	Ej Vista Hermosa	
35	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	Rancho la Laguna	
36	Soto la Marina	Antonio Lara Cruz	Dom. Av. Solidaridad s/n Col. Miguel de la Madrid	
37	Soto la Marina	Macario Hernández Franzua	Conocido Poblado de la Tunas	
38	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	Ej. la Pesca Col. Miguel de la Madrid	
39	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	Carr. Soto La Marina - La Pesca km. 43.5 C.P.. 76878	835-327-0627 8303-3765
40	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	Canal de la Darcena col Miguel de la Madrid	
41	Altamira	SCPP Laguna de Champayán S.C. de R.L. de C.V.	Hidalgo 446 sur	
42	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	Dom. río Alvarado # 2302 Col. Nvo madero	
43	Altamira	SSS. Vega de Esteros	dom. ejido vega de esteros	
44	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	Ejido Flores Magon	
45	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	Dom. Conocido	
46	Altamira	SSS. la Ribereña	Ejido la Pedrera	
47	Altamira	SSS. el clarito	Ejido Torno largo	
48	Altamira	Alfonso Labra	Conocido Ej. 3 de Mayo	
49	Altamira	Diana Olga Torres Puga	Matamoros 417	
50	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	Ej. 3 de mayo	
51	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	Cap. Pérez y Tamaulipas 303	
52	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	Prol. Matamoros s/n	
53	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	Capitán Pérez y Tamaulipas	
54	Altamira	Leonel Rivas Ocejó	Dom. Ej. Aquiles Serdan	
55	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	Muelle de Verduras la Puntilla Tramo no 12	

**Datos de
Productores
Actuales y
Potenciales
Estatales**

(Continuación).

No	Municipio	Organización Pesquera	Ubicación	Teléfono
56	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	C. Reforma Esq. priv. Reforma s/n Col. Cascajal C.P. 89000	12-93-87
57	Tampico	Armando García Badillo	Narciso Mendoza 106 Col Morelos	
58	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	Panuco 100 Col. Vicente Guerrero	
59	Tampico	Juan del Ángel Hernández	Vicente Guerrero 606 Col. Morelos	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción, (Continuación).

Datos de Productores Actuales y Potenciales Estatales (Continuación).

- En el Estado de Tamaulipas existen **3,337 pescadores** que capturan la jaiba azul (*Callinectes sapidus*) y la jaiba prieta (*Callinectes rathbunae*), y para ello **usan 2,993 embarcaciones, y 68,260 trampas Jaiberas.**
- La información referente a **dueños, trabajadores e inicio de operaciones** de empresas productoras de jaiba en el Estado de Tamaulipas:

No	Municipio	Organización Pesquera	Población Pesquera	Embarcaciones	Artes de Pesca (Trampas)
1	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	27	3	1,964
2	Aldama	Juan Barrera Morales	16	4	1,452
3	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	14	3	1,309
4	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	96	96	3,027
5	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	71	101	2,680
6	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	64	114	2,291
7	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa Maria	148	206	2,475
8	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	131	188	2,005
9	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	112	54	2,168
10	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	121	169	307
11	Laguna Madre	SCPP. Riberena Pesc. de San Fernando	98	110	573
12	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuicultura Unidos en Solidaridad SC.	106	106	8,509
13	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	15	2	2,127
14	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	28	10	3,702
15	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	416	374	3,191
16	San Fernando	SCPP. Punta de piedra SC. de R.L.	104	120	2,782
17	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	181	209	1,125

**Datos de
Productores
Actuales y
Potenciales
Estatales**
(Continuación).

No	Municipio	Organización Pesquera	Población Pesquera	Embarcaciones	Artes de Pesca (Trampas)
18	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	156	158	2,271
19	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	136	84	1,882
20	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	55	25	880
21	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	111	107	859
22	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	92	98	655
23	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	43	41	450
24	San Fernando	S.S.S. PEFRALEGO	42	38	327
25	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	32	50	286
26	San Fernando	SSS. Revolución y Progreso Social	22	4	900
27	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	16	2	1,330
28	San Fernando	Daniel Hernández Silva	14	10	1,330
29	Soto La Marina	SCPP. Moralanés S.C. De R.L.	44	4	1,146
30	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	65	24	3,743
31	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	65	2	470
32	Soto la Marina	SCPP Desembocadura del Río Soto La Marina	56	8	61
33	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	183	112	123
34	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	23	13	450
35	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	3	1	61
36	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	6	2	552
37	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	22	11	327
38	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	3	2	286
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	29	29	593
40	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	21	9	430
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	38	60	777
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	50	25	1,023

**Datos de
Productores
Actuales y
Potenciales
Estatales**
(Continuación).

No	Municipio	Organización Pesquera	Población Pesquera	Embarcaciones	Artes de Pesca (Trampas)
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	20	20	409
44	Altamira	SSS. La Ribereña	28	17	573
45	Altamira	SSS. El Clarito	18	32	368
46	Altamira	Alfonso Labra	7	14	143
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	102	68	2,086
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	11	6	225
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	6	4	123
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	6	3	123
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	5	5	102
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejó	22	7	450
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	6	3	123
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	12	12	245
55	Tampico	Armando García Badillo	4	2	82
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	10	10	205
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	5	2	102
Total			3,337	2,993	68,260

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Datos de Productores Actuales y Potenciales Extranjeros

- A continuación se presentan los datos de 2 productores extranjeros:
 - » Estados Unidos: **Byrd International Inc., Crow Prince, Inc.**
 - » Indonesia: **PT Makmur Hasil Bahari (MHB)**
- Enseguida se presenta los datos de cada uno de ellos, en cuanto al **nombre, ubicación, giro, teléfono y eslabones** en los que participa.

País	Empresa	Ubicación	Giro	Teléfono	Eslabón
USA	Byrd International, Inc	30165 Wildlife Lane Salisbury, MD 21804	Captura, Procesamiento y Pasteurización de Cangrejos	410-749-7075	Captura, Industrialización y comercialización
Indonesia	PT Makmur Hasil Bahari (MHB)	PT Makmur Hasil Bahari Jalan Sutami No. 18 Tol Lama Makassar Sulawesi Selatan Indonesia	Captura, Procesamiento de Mariscos y Pescados, Exportación	Tel : 62 811 440 727 Fax : 62 411 870 222	Captura, Industrialización y Comercialización

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se incluyen especificaciones de cada uno de ellos, en cuanto a infraestructura, producción, inicio de operaciones, catálogo de productos y eslabones en los que participa.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

**Datos de
Productores
Actuales y
Potenciales
Extranjeros**
(Continuación).

Byrd International	
Empresa	Byrd International, Inc
Ubicación	30165 Wildlife Lane Salisbury, MD 21804
Contacto	410-749-7075 Michael Scott
Infraestructura	Planta procesadoras y pasteurizadoras con una capacidad de procesamiento más de 200 toneladas por semana. Con un aproximado de 300 empleados que participan en la compañía.
Producción	200 toneladas por semana
Inicio de Operaciones	1995
Catálogo de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Jumbo • Backfin • Especial • Claw meat / Leg meat • Claw Crab Meat (withe) • Claw Crab Meat (brown) • Body (white) & claw (brown) Crab Meat
Eslabones	Captura, Industrialización y Comercialización

Fuente: Byrd International, 2009 (<http://www.byrdinternational.com/>)

PT Makmur Hasil Bahari (MHB)	
Empresa	PT Makmur Hasil Bahari (MHB)
Ubicación	Se localiza la fábrica en Makassar, Sulawesi del Sur, Indonesia.
Contacto	PT Makmur Hasil Bahari Jalan Sutami No. 18 Tol Lama Makassar Sulawesi Selatan Indonesia Johnny Kosasih info@crabindonesia.com
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene su planta procesadora y flota pesquera de captura que reúne todos las cuestiones de certificaciones de la HACCP • Flotilla de embarcaciones refrigerados para entrega de paquetes de en latas, bolsas de plástico, vasos y bolsas de plástico.
Inicio de Operaciones	2002
Catálogo de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Jumbo • Backfin • Especial • Claw meat / Leg meat • Claw Crab Meat (withe) • Claw Crab Meat (brown) • Body (white) & claw (brown) • Crab Meat
Eslabones	Captura, industrialización y comercialización de jaiba y productos del mar

Fuente: PT Makmur Hasil Bahari., 2009. (www.crabindonesia.com)

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

**Datos de
Calidad del
producto
Ofrecido y
Comparación
con los
Estándares
Requeridos por
el Siguiete
Eslabón**

- La calidad del producto ofrecido por el eslabón de productor cumple con las exigencias del siguiente eslabón, que en general es el de industrialización.
- Enseguida se entregan los atributos de la calidad del producto jaiba, ofertado y demandado.

No.	Atributos de Calidad	
	Ofertados	Demandados
1	Más del 98% vienen vivas	Viva
2	El 80% de las jaibas se entregan completas	Completa en sus partes
3	Sin aplastamientos	Sin aplastamientos
4	Sin manchas	Sin manchas
5	El 90% de las jaibas son grandes	Grande (más de 14 cm.)
6	Varía el volumen	Grandes volúmenes

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- En ocasiones, el industrializador funge como intermediario, cuando comercializa el producto en la presentación de entera viva que es como lo recibió del eslabón de producción.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Mapa Concentrador de la Ubicación de los Productores

- El eslabón de producción corresponde a las organizaciones pesqueras que cuentan con permiso para la captura de jaiba en los cuerpos de agua del Estado de Tamaulipas.
 - Las **zonas de pesca** más importantes son las siguientes:
 - » **Laguna Madre**
 - » **Laguna de Morales**
 - » **Desembocadura del Río Soto La Marina**
 - » **Barra de Ostiones**
 - » **Laguna de San Andrés**
 - » **Laguna Carrizo**
 - » **Laguna San Vicente**
 - » **Laguna Calabazas**
 - » **Río Tigre**
 - » **Laguna la Aguada**
 - » **Laguna de Champayán**
 - » **Desembocadura del Río Tamesí**
 - » **Marismas de Altamira.**
 - **Más de 3,300 pescadores son los que capturan la Jaiba Azul** (*Callinectes sapidus*), que es la que conforma el 87% de la producción total de la jaiba en el Estado de Tamaulipas.
 - Estos 3,500 pescadores **se distribuyen desde la Laguna Madre**, que se ubica en los Municipio de Matamoros, San Fernando y Soto La Marina, **hasta la Laguna de San Andrés**, ubicada en el Municipio de Aldama.
-

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Mapa Concentrador de la Ubicación de los Productores. (Continuación).

- Enseguida se entrega un mapa donde se ubican las zonas de atraque de las organizaciones pesqueras que capturan jaiba.

● **Productores (Organizaciones
Pesqueras) de Jaiba en Tamaulipas**

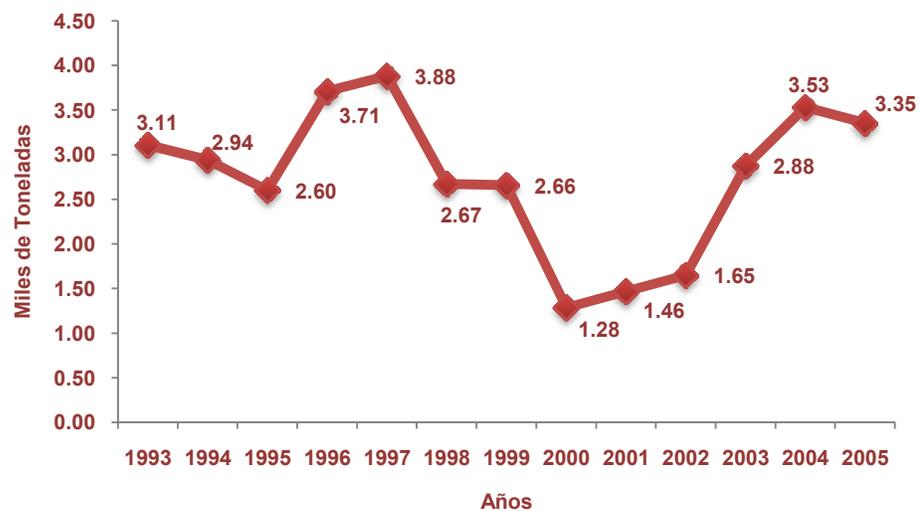


Autor: Xenarthra A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Datos de Producción y Capacidad de Producción.

- La **producción de la jaiba en Tamaulipas** por el eslabón de producción es del orden de las **2,747 toneladas promedio anuales**.
- Enseguida se entrega una gráfica de la **evolución de la producción pesquera de la jaiba (*Callinectes* sp.) en Tamaulipas, durante el periodo 1993-2005**



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.
Fuente: Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.

- Con un promedio de 2,747 toneladas, la producción de jaiba anual promedio en Tamaulipas ha registrado **dos periodos de evolución**: de 1993 al 2000 y del 2001 al 2005. En el primer periodo (1993-2000) se registra un leve ascenso de un 25%, de 1993 hasta el año de 1997, pasando de 3,105 a 3,879 toneladas promedio anual. Posteriormente se sufre un decremento del 302% para llegar al 2000 con un promedio anual de 1,284 toneladas.
- El siguiente periodo corresponde a un ascenso importante en la producción pesquera de la jaiba en Tamaulipas. Fue del 261%. Se inició en el año 2000 con 1,284 toneladas hasta llegar a 3,351 toneladas anuales promedio en el año 2005.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Datos de Producción y Capacidad de Producción. (Continuación)

- La capacidad de producción se puede estimar mediante la contabilización de las artes de pesca y embarcaciones ociosas. Sin embargo, un **mejor parámetro para estimar la capacidad de producción debe ser el rendimiento máximo sostenido.**
- De acuerdo con el Instituto Nacional de la Pesca (hoy INAPESCA) (2005), la **pesquería de la jaiba** del Golfo de México, donde se incluye la pesquería de la jaiba del Estado de Tamaulipas, se **encontraba sobreexplotada en un 20%.**
- **El Instituto Nacional de la Pesca (2005) encontró una tasa de explotación (E) mayor del 0.5.** El valor de este parámetro de acuerdo a Gulland (1971), varía de 0 a 1. El valor de 0.5 indica una tasa de explotación máxima. Esto significa que valores menores a 0.5 indican una sobreexplotación de recurso y valores mayores a 0.5 revelan una sobreexplotación del recurso.

Especie	Años		
	1997	1998	1999
Jaiba Azul (<i>Callinectes sapidus</i>)	0.58	0.57	0.62
Jaiba Prieta (<i>Callinectes rathbunae</i>)	0.55	0.59	0.66

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- Sin embargo, el **Instituto Nacional de la Pesca (2005) no revela la cantidad de toneladas que corresponde al rendimiento máximo sostenido**, y mucho menos menciona el 20% en toneladas sobrepasadas.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Datos de Producción y Capacidad de Producción. (Continuación)

- La **organización pesquera que más aporta a la producción de jaiba** en Tamaulipas es la **Sociedad Cooperativa de Producción Pesquera Carbajal, S.C. de R.L.** con un 12.47% (342 Ton.) promedio anual. Esto se debe principalmente a que es la organización pesquera con mayor número de socios, que son 467. Y es una de las mas grandes del País.
- Enseguida se entrega una Tabla con la **producción promedio anual** en valores absolutos y porcentuales de cada uno de las **organizaciones pesqueras del Estado de Tamaulipas que participan en la captura de jaiba.**

No	Municipio	Organización Pesquera	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
1	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	79	2.88%
2	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	58	2.13%
3	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	53	1.92%
4	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa María	122	4.44%
5	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	108	3.93%
6	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	92	3.36%
7	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	100	3.63%
8	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuacultura Unidos en Solidaridad SC.	87	3.18%
9	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	12	0.45%
10	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	23	0.84%
11	San Fernando	SCPP. Ribereña Pescadores de San Fernando	81	2.94%
12	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	342	12.47%
13	San Fernando	SCPP. punta de piedra SC. de R.L.	86	3.12%
14	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	149	5.42%
15	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	128	4.67%
16	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	112	4.08%
17	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	45	1.65%
18	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	91	3.33%
19	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	76	2.76%
20	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	35	1.29%
21	San Fernando	S.S.S.Prefalego	35	1.26%
22	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	26	0.96%
23	San Fernando	SSS. Revolución Y Progreso Social	18	0.66%
24	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	13	0.48%
25	San Fernando	Daniel Hernández Silva	12	0.42%
26	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	36	1.32%
27	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	54	1.95%
28	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	54	1.95%
29	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	46	1.68%
30	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	151	5.48%
31	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	19	0.69%
32	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	2	0.09%
33	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	5	0.18%
34	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	18	0.66%
35	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	2	0.09%
36	Aldama	SCPP El Ostiön SC. de RL de CV.	22	0.81%
37	Aldama	Juan Barrera Morales	13	0.48%

No	Municipio	Organización Pesquera	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
38	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	12	0.42%
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	24	0.87%
40	Altamira	SCPP. Pequeña Bahía SC de RL	17	0.63%
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	31	1.14%
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	41	1.50%
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	16	0.60%
44	Altamira	SSS. La Ribereña	23	0.84%
45	Altamira	SSS. El Clarito	15	0.54%
46	Altamira	Alfonso Labra	6	0.21%
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	84	3.06%
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	9	0.33%
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	5	0.18%
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	5	0.18%
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	4	0.15%
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejo	18	0.66%
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	5	0.18%
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	10	0.36%
55	Tampico	Armando García Badillo	3	0.12%
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	8	0.30%
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	4	0.15%
Total			2,747	100%

- El Municipio de **San Fernando** es el que aglutina al **mayor número de organizaciones pesqueras (14)** que capturan jaiba en el Estado, y es el que **aporta la mayor producción pesquera de jaiba (42.55%)**.
- Enseguida se entrega una Tabla con la **producción promedio anual** en valores absolutos y porcentuales de cada uno de los **Municipios del Estado de Tamaulipas que participan en la captura de jaiba**.

No	Municipio	Organizaciones Pesqueras	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
1	Matamoros	11	815	29.67%
2	San Fernando	14	1,169	42.55%
3	Soto la Marina	10	387	14.08%
4	Aldama	3	47	1.71%
5	Altamira	14	299	10.88%
6	Tampico	5	30	1.11%
Total		57	2,747	100.00%

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Tiempo que se lleva Producir una Unidad

- El tiempo de producción en este eslabón corresponde al tiempo de un viaje de pesca.
- Los pescadores realizan hasta dos viajes cuando es temporada de pesca, que va de Marzo a Septiembre, y en el periodo Octubre-Febrero, cuando efectúan la pesca llevan a cabo solo un viaje diario.
- Enseguida se especifica que en temporada “alta” de Marzo a Septiembre realizan hasta dos viajes, esto equivale a una captura cada 12 horas.

Presentación	Tiempo de Producción por Unidad	
	Periodo Marzo-Septiembre Temporada Alta	Periodo Octubre-Febrero Temporada Baja
Entera Cruda	12 horas.	24 horas

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- Estos **tiempos** corresponden a los tiempos que el pescador dura en la zona de captura, desde que sale de puerto hasta su regreso.
- La **maniobra de pesca** consiste en el acomodo de las trampas sobre la embarcación, transportarlas hasta el caladero de pesca previamente definido y el calado de las mismas con la carnada ya colocada; cada trampa es atada a un cabo y una boya de señalamiento esto se hace con el objeto de localizarlas de manera inmediata cuando se recuperan y se descarga la captura, normalmente las trampas son operadas por la noche y se recupera al siguiente día por la mañana.
- Los **volúmenes de producción son de 100 a 200 kilogramos por día en temporada “alta”**, mientras que en temporada “baja” (de octubre a febrero) la producción por unidad de esfuerzo pesquero es de 30 a 40 kilogramos por día.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación.

- La **capacidad de almacenamiento** correspondería a la **capacidad que tiene las embarcaciones menores pesqueras para almacenar** y el tiempo de conservación del producto es relativamente corto.
- **La producción actual corresponde a un 18.17% de la capacidad de almacenamiento por la flota pesquera.** Enseguida se entrega una tabla con el volumen de almacenamiento (Ton.) actual, potencial y total.

Volumen de Almacenamiento (Ton.)					
Actual		Potencial		Total	
Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
2,747	18.17%	12,373	81.83%	15,120	100%

- Es importante mencionar que la **capacidad de almacenamiento potencial** se está considerando **en función de la capacidad que tiene cada embarcación menor**, que es en promedio de 5 toneladas.
- **No se debe alentar una producción que use el 100% de la capacidad de almacenamiento**, en virtud de que la producción actual rebasa en un 20%, el rendimiento máximo sostenido (INP, 2005). Esto significa que la producción actual está sobrepasada o se ubicaría una condición de sobreexplotación del recurso jaiba.
- Enseguida se entregan las características de la embarcación menor promedio que se usa para la captura de jaiba en Tamaulipas.

Material de Construcción	Capacidad (Ton.)	Eslora (m.)	Manga (m.)	Puntal (m.)	Arqueo (Neto/Ton.)	Motor Marca	Potencia
Fibra de Vidrio	5	7.60	1.82	0.75	0.840	Johnson Yamaha Mariner, etc.	25-75 HP

- **El tiempo de conservación varía entre 3 y 7 horas (INP,2005).** Por cada embarcación menor, uno o dos pescadores realizan el manejo de entre 80 y 150 trampas jaiberas. Cada trampa es colocada en forma lineal generalmente y con una distancia entre 20 y 30 metros.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación. (Continuación).

- Se cobran las trampas (es decir que se llevan a la superficie) aproximadamente 5 veces por viaje para evaluar la presencia de ejemplares. La faena diaria se puede realizar en 3 a 7 horas y trabajan 6 ó 7 días a la semana. La trampa tiene una vida útil de 2 años y un costo promedio de 105 pesos (Palacios, 1999).
- Enseguida se entrega el volumen de almacenamiento por cada organización pesquera que captura jaiba mediante la pesca comercial.

No	Municipio	Organización Pesquera	Capacidad de Almacenamiento (Toneladas)
1	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	480
2	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	505
3	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	570
4	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa Maria	1,030
5	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	940
6	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	270
7	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	845
8	Matamoros	SCPP. Ribereña Pescadores de San Fernando	550
9	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuicultura Unidos en Solidaridad SC.	530
10	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	10
11	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	50
12	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	1,870
13	San Fernando	SCPP. punta de piedra SC. de R.L.	600
14	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	1,045
15	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	790
16	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	420
17	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	125
18	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	535
19	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	490
20	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	205
21	San Fernando	S.S.S.Prefalego	190
22	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	250
23	San Fernando	SSS. Revolución Y Progreso Social	25
24	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	20
25	San Fernando	Daniel Hernández Silva	50
26	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	45
27	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	120
28	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	70
29	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	60
30	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	560

No	Municipio	Organización Pesquera	Capacidad de Almacenamiento (Toneladas)
31	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	65
32	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	5
33	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	10
34	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	55
35	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	10
36	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	45
37	Aldama	Juan Barrera Morales	20
38	Aldama	Ma. De Jesús Trujillo Jiménez	20
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	145
40	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	45
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	300
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	125
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	100
44	Altamira	SSS. La Ribereña	85
45	Altamira	SSS. El Clarito	160
46	Altamira	Alfonso Labra	70
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	340
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	30
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	20
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	15
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	25
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejo	35
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	15
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	60
55	Tampico	Armando García Badillo	10
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	50
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	10
Total			15,120

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Precios de Cada uno de los Insumos y Cotizaciones de Economías de Escala

- Ocho son los **insumos básicos** para realizar la captura de jaiba en el Estado de Tamaulipas.
- Enseguida se entrega una **tabla** con los insumos, unidad de medida, cantidad, precio unitario, importe y Economías de Escala.

No.	Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Importe	Economías de Escala
1	Gasolina	Litros	30	\$8.50	\$255.00	No
2	Aceite	Litros	1	\$45.60	\$45.60	No
3	Alimentación	Comida	2	\$50.00	\$100.00	No
4	Carnada	Tara	1	\$60.00	\$60.00	No
5	Refacciones	Bujías (lote)	1	\$30.00	\$30.00	No
6	Hielo	Cubeta de 20 litros	1	\$25.00	\$25.00	No
7	Recipientes	Taras	1	\$60.00	\$60.00	No
8	Mano de Obra	Kilogramos de Producto	60	\$2.00	\$120.00	No
Total					\$695.60	

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Participación en el Mercado de Cada Uno de los Productores.

- Enseguida se entrega una Tabla con la **Participación (producción) promedio anual** en valores absolutos y porcentuales de cada uno de las **organizaciones pesqueras del Estado de Tamaulipas que participan en la captura de jaiba.**

No	Municipio	Organización Pesquera	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
1	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	79	2.88%
2	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	58	2.13%
3	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	53	1.92%
4	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa María	122	4.44%
5	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	108	3.93%
6	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	92	3.36%
7	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	100	3.63%
8	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuacultura Unidos en Solidaridad SC.	87	3.18%
9	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	12	0.45%
10	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	23	0.84%
11	San Fernando	SCPP. Ribereña Pescadores de San Fernando	81	2.94%
12	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	342	12.47%
13	San Fernando	SCPP. punta de piedra SC. de R.L.	86	3.12%
14	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	149	5.42%
15	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	128	4.67%
16	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	112	4.08%
17	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	45	1.65%
18	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	91	3.33%
19	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	76	2.76%
20	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	35	1.29%
21	San Fernando	S.S.S.Prefalego	35	1.26%
22	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	26	0.96%
23	San Fernando	SSS. Revolución Y Progreso Social	18	0.66%
24	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	13	0.48%
25	San Fernando	Daniel Hernández Silva	12	0.42%
26	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	36	1.32%
27	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	54	1.95%
28	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	54	1.95%
29	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	46	1.68%
30	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	151	5.48%
31	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	19	0.69%
32	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	2	0.09%
33	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	5	0.18%
34	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	18	0.66%
35	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	2	0.09%

**Participación en el
Mercado de Cada
Uno de los
Productores.
(Continuación).**

No	Municipio	Organización Pesquera	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
36	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	22	0.81%
37	Aldama	Juan Barrera Morales	13	0.48%
38	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	12	0.42%
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	24	0.87%
40	Altamira	SCPP. Pequeña Bahía SC de RL	17	0.63%
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	31	1.14%
42	Altamira	SSS. Marismos del Puerto	41	1.50%
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	16	0.60%
44	Altamira	SSS. La Ribereña	23	0.84%
45	Altamira	SSS. El Clarito	15	0.54%
46	Altamira	Alfonso Labra	6	0.21%
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	84	3.06%
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	9	0.33%
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	5	0.18%
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	5	0.18%
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	4	0.15%
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejo	18	0.66%
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	5	0.18%
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	10	0.36%
55	Tampico	Armando García Badillo	3	0.12%
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	8	0.30%
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	4	0.15%
Total			2,747	100%

- Casi la mitad (**42.55%**) de la producción pesquera de la jaiba en Tamaulipas, es generada en el **Municipio de San Fernando**, Tam.
- La **participación por Municipio** en la producción pesquera de la jaiba en Tamaulipas, es la siguiente:

No	Municipio	Organizaciones Pesqueras	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
1	Matamoros	11	815	29.67%
2	San Fernando	14	1,169	42.55%
3	Soto la Marina	10	387	14.08%
4	Aldama	3	47	1.71%
5	Altamira	14	299	10.88%
6	Tampico	5	30	1.11%
Total		57	2,747	100.00%

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Precios de Venta al Siguiente Eslabón y Cotizaciones de Economías de Escala.

- El Eslabón de Producción entrega la presentación de entera cruda viva con un precio promedio de \$20.48 (Veinte Pesos ⁴⁸/₁₀₀ M.N.), durante el periodo 1996-2005
- El mejor precio se registró en el año del 2001 con \$24.53 y el menor fue en 1996, con \$15.14
- Enseguida se entrega una gráfica con la evolución del precio de la jaiba en su presentación de entera cruda, durante el periodo 1996-2005.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- El Eslabón de Producción no oferta economías de escala, debido principalmente a su bajo nivel de ingresos.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Costos en que Incurren (Operación, Inversión, Fijos, Variables), y Rentabilidad.

- El **Eslabón de Producción** entrega la **presentación** de jaiba entera cruda viva con un precio promedio de **\$20.48** (Veinte Pesos ⁴⁸/₁₀₀ M.N.), durante el periodo 1996-2005.
- **Los costos fijos para la captura de jaiba en Tamaulipas son de \$57.40 promedio por viaje.** En los **costos fijos** se considera únicamente la infraestructura requerida para la captura de pesca comercial de la jaiba: **embarcaciones, motores fuera de borda y artes de pesca (trampas jaiberas)**. Se consideró el tiempo de vida de cada activo fijo y se estimó el costo anual y diario, con un promedio de **250 días laborales al año**. Las trampas jaiberas las construyen los mismos pescadores comerciales, y ellos mismos refieren un **costo de \$250 promedio por trampa**.
- **Un pescador** de jaiba tiene la capacidad de manejar **entre 80 y 100 trampas**. Por lo que se consideró el valor mínimo de trampas para fines de obtener los costos de los activos fijos. Enseguida se entrega una tabla con los **costos fijos por viaje**.

Costos Fijos								
No	Concepto	Unidad de Medida	Cant.	Precio Unitario	Importe	Tiempo de Vida (Años)	Costo Por año	Costo por Día (250 al Año)
1	Equipos	Embarcaciones	1	\$10,000	\$10,000	10	\$1,000	\$4
2	Equipos	Motores	1	\$32,000	\$32,000	10	\$3,200	\$13
3	Equipos	Trampas	80	\$250	\$20,000	2	\$10,000	\$40
4	Materiales	Taras y/o Cubetas	5	\$60	\$300	2	\$150	\$1
Total								\$57.40

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- **Los costos variables son de \$455.60 por viaje.** Existe una aportación que hace el pescador a la organización pesquera a la que pertenece. El monto de de esta aportación es de 2 pesos. Esta no fue considerada como un gasto, en virtud de que el cliente es la propia organización económica.

Costos Variables					
No.	Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Importe
1	Gasolina	Litros	30	\$8.50	\$255.00
2	Aceite	Litros	1	\$45.60	\$45.60
3	Alimentación	Viveres	5	\$8.00	\$40.00
4	Carnada	Tara	1	\$60.00	\$60.00
5	Refacciones	Bujías (lote)	1	\$30.00	\$30.00
6	Hielo	Cubeta de 20 litros	1	\$25.00	\$25.00
Total					\$455.60

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Costos en que Incurren (Operación, Inversión, Fijos, Variables), y Rentabilidad. (Continuación).

- El **Eslabón de Producción** entrega la **presentación** de jaiba entera de esta forma **los costos de producción (fijos y variables) son de \$513 por viaje**. Se consideraron 100 kilogramos promedio por temporada alta y 60 kilogramos por temporada baja. Enseguida se entrega una **memoria de cálculo por viaje de pesca de jaiba**.

Memoria de Cálculo por Viaje						
No.	Temporada	Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Importe
1	Alta	Producto Jaiba	Kilogramos	100	\$20.45	\$2,045.00
2	Baja	Producto Jaiba	Kilogramos	60	\$20.45	\$1,227.00

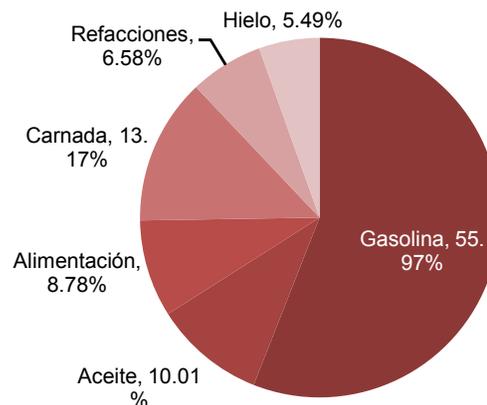
Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- La mejor temporada de peca de jaiba, es decir la **temporada alta**, se registra una **mayor relación costo/beneficio y un mayor margen de utilidad neta**.
- Enseguida se entrega una tabla con los **indicadores financieros** por viaje, donde se registran los

Indicadores Financieros Por Viaje					
No.	Temporada	Unidad de Medida	Utilidades	Relación Costo/Beneficio	Margen de Utilidad Neta
1	Alta (Marzo-Septiembre)	Viaje	\$1,532.00	3.99	74.91%
2	Baja (Octubre-Febrero)	Viaje	\$714.00	2.39	58.19%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- El insumo que más aporta al los gastos variables es el combustible con más del 50% del monto total.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Nivel Tecnológico del Eslabón

- El Eslabón de producción incluye una infraestructura productiva que se compone principalmente de embarcaciones menores, motores fuera de borda y artes de pesca (trampas jaiberas).
- Las artes de pesca (trampas Jaiberas) son las que requieren el reemplazo en el corto plazo. Esto obedece principalmente a que su nivel de vida es reducida en comparación con las embarcaciones menores y los motores fuera de borda. Estas duran en promedio 2 años.
- Las embarcaciones menores (89%) y los motores fuera de borda (94%) son los equipos que requieren la renovación en el mediano plazo.
- Enseguida se entrega una tabla con los porcentajes de equipos que son modernos y que no requieren su renovación e el corto plazo; los que requieren renovación en el mediano plazo, y los que urge su reemplazo dada su obsolescencia.

Infraestructura Pesquera	Maquinaria / equipos muy modernos, de tecnología avanzada, de elevada productividad y prestaciones y que no es necesario renovar.	Maquinaria / equipos modernos, de tecnología menos avanzada, de productividad y prestaciones medias. A renovar a mediano plazo.	Maquinaria / equipos obsoletos, tanto por su antigüedad como por la tecnología que incorporan o por sus bajas prestaciones.	Total
Embarcaciones	1%	94%	5%	100%
Motores Fuera de Borda	10%	89%	1%	100%
Artes de Pesca (Trampas Jaiberas)	1%	49%	50%	100%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Nivel Tecnológico del Eslabón. (Continuación)

- Enseguida se entregan tres tablas con las cantidades en porcentajes, de embarcaciones menores, motores fuera de borda y artes de pesca (trampas jaiberas), de acuerdo a su nivel tecnológico.

Embarcaciones					
Municipio	Organización Pesquera	Maquinaria / equipos muy modernos, de tecnología avanzada, de elevada productividad y prestaciones y que no es necesario renovar.	Maquinaria / equipos modernos, de tecnología menos avanzada, de productividad y prestaciones medias. A renovar a mediano plazo.	Maquinaria / equipos obsoletos, tanto por su antigüedad como por la tecnología que incorporan o por sus bajas prestaciones.	Total
Matamoros	1	1%	94%	5%	100%
	2	3%	93%	4%	100%
	3	2%	97%	1%	100%
	4	0%	93%	7%	100%
	5	1%	92%	7%	100%
San Fernando	1	0%	97%	3%	100%
	2	2%	98%	0%	100%
	3	1%	96%	3%	100%
	4	0%	95%	5%	100%
	5	0%	93%	7%	100%
Altamira	1	0%	89%	11%	100%
	2	0%	93%	7%	100%
	3	0%	92%	8%	100%
	4	0%	93%	7%	100%
Promedio		1%	94%	5%	100%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Nivel Tecnológico del Eslabón. (Continuación)

Motores Fuera de Borda					
Municipio	Organización Pesquera	Maquinaria / equipos muy modernos, de tecnología avanzada, de elevada productividad y prestaciones y que no es necesario renovar.	Maquinaria / equipos modernos, de tecnología menos avanzada, de productividad y prestaciones medias. A renovar a mediano plazo.	Maquinaria / equipos obsoletos, tanto por su antigüedad como por la tecnología que incorporan o por sus bajas prestaciones.	Total
Matamoros	1	2%	97%	1%	100%
	2	3%	94%	3%	100%
	3	2%	92%	6%	100%
	4	2%	89%	9%	100%
	5	2%	88%	10%	100%
San Fernando	1	0%	89%	11%	100%
	2	0%	89%	11%	100%
	3	0%	91%	9%	100%
	4	2%	89%	9%	100%
	5	0%	90%	10%	100%
Altamira	1	1%	91%	8%	100%
	2	1%	91%	8%	100%
	3	1%	90%	9%	100%
	4	10%	89%	1%	100%
Promedio		2%	91%	8%	100%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Artes de Pesca (Trampas Jaiberas)					
Municipio	Organización Pesquera	Maquinaria / equipos muy modernos, de tecnología avanzada, de elevada productividad y prestaciones y que no es necesario renovar.	Maquinaria / equipos modernos, de tecnología menos avanzada, de productividad y prestaciones medias. A renovar a mediano plazo.	Maquinaria / equipos obsoletos, tanto por su antigüedad como por la tecnología que incorporan o por sus bajas prestaciones.	Total
Matamoros	1	1%	47%	52%	100%
	2	0%	56%	44%	100%
	3	1%	69%	30%	100%
	4	0%	72%	28%	100%
	5	1%	49%	50%	100%
San Fernando	1	0%	46%	54%	100%
	2	0%	43%	57%	100%
	3	0%	44%	56%	100%
	4	1%	40%	59%	100%
	5	0%	39%	61%	100%
Altamira	1	0%	29%	71%	100%
	2	2%	67%	31%	100%
	3	0%	37%	63%	100%
	4	2%	49%	49%	100%
Promedio		1%	49%	50%	100%

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Análisis de la Sanidad, Inocuidad y Certificaciones.

- En pasado 27 de Octubre del 2008 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables. En ella se enmarca la necesidad de contar con lo servicios de atención de la sanidad y la inocuidad de los productos de la pesca y la acuicultura.
- En el Estado de Tamaulipas existe el Comité Estatal de Sanidad Acuícola de Tamaulipas, A.C. (CESATAM) el cual presta el servicio de atención a los productores, en materia de sanidad principalmente.
- Las funciones de los Comités de Sanidad Acuícola van encaminados a lograr productos de la pesca sanos y no contaminados. Para ello realiza campañas de monitoreo de agua y producto, para llevar las muestras al Laboratorio Acreditado de la Facultad de Medicina y Zootecnia de la Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Hasta hoy el **CESATAM solo ha atendido en forma sistemática el sector acuícola**, dejando al lado el sector pesquero propiamente. Y este sector incluye la fase productiva y de industrialización.
- En el caso de la **jaiba, así como de otras especies de importancia pesquera, como el camarón y la lisa, en el Estado de Tamaulipas, no se han implementado en forma sistemática acciones encaminadas a asegurar la sanidad y la inocuidad del producto.**
- Esto es por el lado de la actividad gubernamental, **por el lado propiamente del productor, tampoco se han desarrollado acciones en forma sistemáticas para atender la sanidad y la inocuidad del producto.** Al menos en este eslabón de producción.

2.- Análisis del Eslabón de Producción. (Continuación).

Anexo. Metodología

- La metodología empleada para el elaborar el Capítulo Análisis del Eslabón de Producción incluyó investigación de campo e investigación de documental.
- **Investigación de Campo.**
 - » Entrevistas con Representantes de Organizaciones Pesqueras que Capturan Jaiba de Tamaulipas.
 - » Encuestas aplicados a socios de organizaciones pesqueras pescadores de jaiba de Tamaulipas
- **Investigación Documental.**
 - » Información proporcionada por la Dirección de Acuicultura y Pesca del Gobierno del Estado de Tamaulipas.
 - » Visita a páginas web de los proveedores.
 - » Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2005.
 - » La Jaiba del Golfo de México, INP, 2005.

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador.

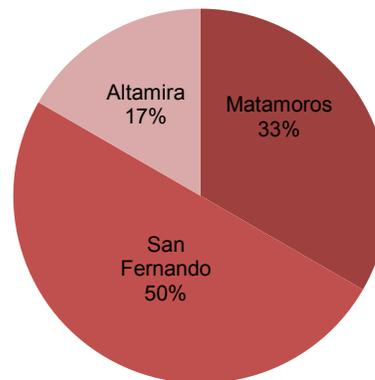
Datos de Industrializadores Actuales y Potenciales Estatales.

- En Tamaulipas se registran 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba. Enseguida se anotan los datos generales de cada una de ellas.

No.	Municipio y Ciudad	Empresa	Dirección	Giro	Contacto	Tel. y Fax	E-mail
1	Matamoros	Procesadora de Mariscos América S.A de C.V	Carretera Matamoros-Cd. Victoria km 7 Ej. La Luz	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	Lic. Blanca Espinoza Ramírez	(868) 824-07-30	
2	Matamoros	Villarosario S.A de C.V	Carretera Matamoros – Cd. Victoria Km. 11 Ej. La Luz, CP 87370	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C. María del Rosario Robledo Padrón	(868) 8137405	rosarioblede@yahoo.com.mx
3	San Fernando	PEFRALGO S.S.S	V. Carranza No. 623 entre Ruiz Cortines y S. Canales Zona Centro	Captura, Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C.P. Francisco González Rincones	(841) 8441574	fcsoftshell1@hotmail.com
4	San Fernando	Procesadora de Jaiba San Fernando S.A. de C.V	Carretera San Fernando-Laguna Madre Km. 5 Col. Tamaulipas C.P. 87604	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C. Laura Aguilar Hernández	(841)844 3764 fax 844 3764	laura_71@hotmail.com
5	Altamira	Procesadora de Jaiba Tampico S.A. de C.V.	Carretera Tampico-Mante # 2309 int 4-C, Col. Del Bosque. C.P. 89318	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C. Laura Aguilar Hernández	(833) 226 5154, Fax 226 7427	laura_71@hotmail.com

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- En el Municipio de San Fernando es donde se ubica la mitad de planta procesadora e industrializadora de jaiba en Tamaulipas. Enseguida se grafica el porcentaje de cada Municipio relativo a cantidad de plantas procesadoras e industrializadoras de jaiba.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador. (Continuación)

Datos de Industrializadores Actuales y Potenciales Estatales
(Continuación).

- En términos operativos, el 83% de la planta industrial de la jaiba en Tamaulipas se encuentra en operación.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- Enseguida se entrega la información de infraestructura de las Plantas Industrializadoras de jaiba en Tamaulipas.

Empresa	Productos	Dueños (Socios)	Trabajadores	Inicio de Operaciones
1	Pulpa (Super Jumbo); Lump (Costilla); Backfin("Patitas de Jaiba"); Claw (Antebrazo); y Finger (Tenazas)	3	80	1996
2	Pulpa (Super Jumbo); Lump (Costilla); Backfin("Patitas de Jaiba"); Claw (Antebrazo); y Finger (Tenazas)	3	95	1998
3	Pulpa (Super Jumbo); Lump (Costilla); Backfin("Patitas de Jaiba"); Claw (Antebrazo); y Finger (Tenazas)	3	106	1990
4	Pulpa (Super Jumbo); Lump (Costilla); Backfin("Patitas de Jaiba"); Claw (Antebrazo); y Finger (Tenazas)	3	80	1989
5 (Inactiva)	Pulpa (Super Jumbo); Lump (Costilla); Backfin("Patitas de Jaiba"); Claw (Antebrazo); y Finger (Tenazas)	3	80	1997
6	Pulpa (Super Jumbo); Lump (Costilla); Backfin("Patitas de Jaiba"); Claw (Antebrazo); y Finger (Tenazas)	1	110	1994

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador. (Continuación).

**Datos de
Industrializadores
Actuales y
Potenciales
Estatales
(Continuación).**

- Enseguida se anotan las características de dos Plantas Procesadoras e industrializadoras de jaiba en Tamaulipas.

Empresa	PEFRALEGO, S.S.S.
Domicilio	Calle: Allende S/N, Colonia Bella vista Sur C.P 87604
Tel	(841) 84-426-95, (841) 84-426-96
Fax	
Representante	C. P. Francisco Leovigildo González Rincones
Persona Entrevistada	C. P. Francisco Leovigildo González Rincones
No. de Socios y/o dueños	106
No. de Empleados	83
Empresas socias	pescadores
Inicio de operaciones	En el año de 1990 se constituyo PEFRALEGO
Productos	Entera Cruda, Entera Cocida, Pulpa Super Jumbo, Lump (costilla), Backfin (patitas de jaiba), Claw (antebrazo), Finger (tenaza)
Status	En operación
Observaciones	
Productividad	Cajas de 30 libras
Capacidad de Producción	210 toneladas anuales promedio
Giro	Captura, Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Empresa	Procesadora de Mariscos América S.A de C.V
Domicilio	Carretera Matamoros-Cd. Victoria km 7 Ej. La Luz
Tel	(868) 824-07-30
Fax	
Representante	C. Blanca Elisa Ramírez Pérez
Persona entrevistada	C. Beatriz Medina
No. de Socios y/o dueños	2
No. de Empleados	80 baja 120 alta
Empresas socias	
Inicio de operaciones	1996
Productos	
Status	En operaciones
Productividad	Diaria
Capacidad de producción	3.5 toneladas
Giro	Industrialización

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador. (Continuación).

Datos de Industrializadores Actuales y Potenciales Estatales (Continuación).

- Para definir los industrializadores potenciales se tomaron en cuenta los siguientes criterios.
- **Empresa procesadoras de camarón y de pescado.** Estas empresas suelen ser personas morales con el giro de procesamiento de productos del mar, pero raramente incluyen los productos de la jaiba.
- **Organizaciones Pesqueras del sector social.** Estas corresponden a las organizaciones pesqueras que realizan un procesamiento primario del camarón y de las especies de lisa y otras especies de peces, principalmente. Esto refiere a aquellas organizaciones pesqueras con experiencia en la captura y que deseen integrarse hacia delante para darle un mayor valor agregado al producto.
- Un gran cantidad de las organizaciones pesqueras del sector social cuentan con un centro de recepción y procesamiento
- Enseguida se entrega una tabla con los **procesadoras e industrializadores potenciales** de jaiba en Tamaulipas.

No.	MUNICIPIO	DIRECCION	TELEFONO	REPRESENTANTE	NOMBRE DE LA EMPRESA	ACTIVIDAD	CAPACIDAD INSTALADA (TON.)
1	Abasolo	Camino A Las Alazanas Km. 14.5 Ejido Nuevo Dolores. En Cd. Victoria Morelos 11 Y 12 No. 619 Altos, Centro C.P. 87000	(131) 2-42-94 (133) 5-00-01	Lic. Martha Villarreal De Valdez	Desarrollo Píscicola, S.A. De C.V.	Filete De Bagre Pan Ready	45.10
5	Matamoros	Segunda Y Privada Pedro Coronado 500. Altos	(88)12-16-48	Lic. Enrique Lozano Garza	S.C.P.P. Plan De Ayutla S.C.L.	Pescados, Camarón y Jaiba Entera Y Pulpa	No Se Almacena Venta Directa
6	Matamoros	Alejandro Prieto 146, Colonia Trevino Zapata.	(88)141372	Ramon Angel Rodriguez Treviño	S.C.P.P. Rincon De Las Flores S.C. De R.L.	Cazon, Camaron Y Pulpa De Jaiba	3
7	Matamoros	Luis Caballero Entre 1 Y 3 #44	(88)130922	Gregorio Cuellar Ramirez	100% Pescados Y Mariscos	Pescado Camaron Y Jaiba	12-15 3-4 Mensual
8	Matamoros	Lauro Villar No. 418.	(88)131916 (88)163179	C. Renato Tenorio Reyes	Procesadora De Mariscos Altamar, S.A.	Camaron Congelado	100
9	Matamoros	Juarez Y Guatemala No. 38	(88)12-14-69	C. Hugo Gonzalez Salinas	S.C.P.P. El Chamizal	Hueva Y Molleja, Camarón, Pescado Y Jaiba.	20
10	San Fernando	Bravo S/N Ignacio Ramirez	(884)40024	Arturo D'argence Velez	Arturo D'argence Velez	Pescado Y Camarón	10
13	San Fernando	Gomez Farias Y Venustiano	(884)4-09-61	Daniel Hernandez Silva	Daniel Hernandez Silva	Pescado, Jaiba Camarón	13 Mensual

Programa Maestro Jaiba de Tamaulipas.

No.	MUNICIPIO	DIRECCION	TELEFONO	REPRESENTANTE	NOMBRE DE LA EMPRESA	ACTIVIDAD	CAPACIDAD INSTALADA (TON.)
14	Soto La Marina	Carranza Carretera Soto La Marina-La Pesca Km. 43.5, La Pesca, Tamaulipas.	(132)7-06-27 (132)7-06-26	Anthony Drexel	Pescalamar, S.A. De C.V.	Pescado Fresco Y Congelado Envasado Y A Granel	15
15	Tampico	Heriberto Jara No. 1010, Colonia Morelos.	(12)12-12-61 (12)19-07-75	Silverio Di Constanzo Lacorte	Impulsora De Pescado Y Mariscos	Congelación En Paquete	272.16
16	Tampico	Heriberto Jara 1074 Colonia Morelos	(12)12-92-75 (12)12-79-88	Lic. Jaime Castro Castro	Ocean Garden Products Inc.	Camarón Congelado	420
17	Tampico	Gomez Palacio #102 Colonia Morelos	(12)12-61-66	Francisco Asencio Garza	Pesquerias Del Golfo De Mexico.	Filete De Pescado, Hueva De Lisa Y Jaiba.	2 Congelación 30 Almacenamiento
18	Tampico	Heriberto Jara 904.	(12)124953	Basilio Reynaga Martinez	Congeladora Reymar De Tampico	Camarón Cocido	200 24 Ton/Mes
19	Tampico	Heriberto Jara 602 Colonia Morelos	(12)14-27-50 (12)19-14-67	Ramon Arteaga Deantes	Congeladora Camarones Del Golfo, S.C. De R.L. De C.V.	Camarón Congelado	9 Congelación 30 Almacenamiento
20	Tampico	Heriberto Jara 1030 Colonia Morelos	(12)12-46-43	Lic. Gerardo Jimenez	Congeladora Jimenez	Camarón Envasado Y Congelado	80
21	Tampico	Heriberto Jara 1084 Colonia Morelos	(12)14-06-04	Francisco Javier Marquez Zapata	Congeladora Fco. Javier Marquez Zapata	Camarón Clasificación Congelación	20 Mensual
22	Tampico	Heriberto Jara 1082 Colonia Morelos	(12)12-85-91 (12)12-92-94	C.P. Afren Aguirre Maya	Pescafina De Tampico, S.A. De C.V.	Camarón Congelado	80-100 20 Mensual

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador. (Continuación).

Datos de Industrializadores Actuales y Potenciales Extranjeros.

- A continuación se presentan los datos de 2 **industrializadores** extranjeros:
 - » Estados Unidos: **Byrd International Inc., Crow Prince, Inc.**
 - » Indonesia: **PT Makmur Hasil Bahari (MHB)**
- Enseguida se presenta los datos de cada uno de ellos, en cuanto al **nombre, ubicación, giro, teléfono y eslabones** en los que participa.

País	Empresa	Ubicación	Giro	Teléfono	Eslabón
USA	Byrd International, Inc	30165 Wildlife Lane Salisbury, MD 21804	Captura, Procesamiento y Pasteurización de Cangrejos	410-749-7075	Captura, Industrialización y comercialización
Indonesia	PT Makmur Hasil Bahari (MHB)	PT Makmur Hasil Bahari Jalan Sutami No. 18 Tol Lama Makassar Sulawesi Selatan Indonesia	Captura, Procesamiento de Mariscos y Pescados, Exportación	Tel : 62 811 440 727 Fax : 62 411 870 222	Captura, Industrialización y Comercialización

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se incluyen especificaciones de cada uno de ellos, en cuanto a infraestructura, producción, inicio de operaciones, catálogo de productos y eslabones en los que participa.

Byrd International	
Empresa	Byrd International, Inc
Ubicación	30165 Wildlife Lane Salisbury, MD 21804
Contacto	410-749-7075 Michael Scott
Infraestructura	Planta procesadoras y pasteurizadoras con una capacidad de procesamiento más de 200 toneladas por semana. Con un aproximado de 300 empleados que participan en la compañía.
Producción	200 toneladas por semana
Inicio de Operaciones	1995
Catálogo de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Jumbo • Backfin • Especial • Claw meat / Leg meat • Claw Crab Meat (withe) • Claw Crab Meat (brown) • Body (white) & claw (brown) Crab Meat
Eslabones	Captura, Industrialización y Comercialización

Fuente: Byrd International, 2009 (<http://www.byrdinternational.com/>)

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador. (Continuación).

**Datos de
Industrializadores
Actuales y
Potenciales
Extranjeros
(Continuación).**

- Enseguida se incluyen especificaciones de otros 2 industrializadores y comercializadores de jaiba y/o cangrejo.

PT Makmur Hasil Bahari (MHB)	
Empresa	PT Makmur Hasil Bahari (MHB)
Ubicación	Se localiza la fábrica en Makassar, Sulawesi del Sur, Indonesia.
Contacto	PT Makmur Hasil Bahari Jalan Sutami No. 18 Tol Lama Makassar Sulawesi Selatan Indonesia Johnny Kosasih info@crabindonesia.com
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene su planta procesadora y flota pesquera de captura que reúne todos las cuestiones de certificaciones de la HACCP • Flotilla de embarcaciones refrigerados para entrega de paquetes de en latas, bolsas de plástico, vasos y bolsas de plástico.
Inicio de Operaciones	2002
Catálogo de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Jumbo • Backfin • Especial • Claw meat / Leg meat • Claw Crab Meat (withe) • Claw Crab Meat (brown) • Body (white) & claw (brown) • Crab Meat
Eslabones	Captura, industrialización y comercialización de jaiba y productos del mar

Fuente: PT Makmur Hasil Bahari., 2009. (www.crabindonesia.com)

Empresa	Clover Leaf Seafoods, L.P.
Información relevante	Participación de mercado del 47 por ciento en el mercado de alimentos del mar enlatado.
Inicio de Operaciones	1889
Catálogo	Atún y salmón enlatado, paté de langosta, cangrejo, jaiba, sopa y crema de almeja, imitación cangrejo, almejas ahumadas, sardinas, mejillones ahumados, camarón y arenque.
Eslabón	Industrialización
	Fuente: http://www.cloverleaf.ca/ , 2008

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador. (Continuación).

**Datos de
Industrializadores
Actuales y
Potenciales
Extranjeros**
(Continuación).

Empresa	Inversiones Peru del Pacífico
Infraestructura	Planta de procesamiento pesquero e instalaciones ubicadas cerca del aeropuerto y terminales marítimas, que facilitan el comercio exterior.
Inicio de Operaciones	1995
Catalogo	Pescados (v. gr. Sardina, caballa, jurel, trucha), moluscos, crustáceos, cefalópodos. Productos Terminados: brochetas, empanizados y mixturas (anillos de calamar, langostinos, cangrejos, jaiba, etc.)
Características	10 de experiencia en el sector pesquero, reconocimiento en el mercado internacional por cumplir con exigencias estándares de calidad.
Eslabón	Además está evaluada y aprobada de acuerdo a los estándares de seguridad BASC en sus servicios como exportador Producción, Industrialización y Comercialización
	Fuente: Inversiones Peru Pacífico (www.perupacifico.com.pe), 2008

3.- Análisis del Eslabón de Industrializador (Continuación).

Datos de Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Siguiete Eslabón.

- Para el caso de la presentación de entera cruda que también comercializan algunos industrializadores, se solicitan las especificaciones siguientes, en cuanto a calidad:

No.	Atributos de Calidad	
	Ofertados	Demandados
1	Más del 98% vienen vivas	Viva
2	El 80% de las jaibas se entregan completas	Completa en sus partes
3	Sin aplastamientos	Sin aplastamientos
4	Sin manchas	Sin manchas
5	El 90% de las jaibas son grandes	Grande (más de 14 cm.)
6	Varía el volumen	Grandes volúmenes

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Para el resto de las presentaciones se solicitan las especificaciones siguientes de calidad del producto.

Presentaciones	Atributos
Pulpa Super Jumbo, Lum, Backfin, Claw, Finger	Producto cocido y pasteurizado
	Envasado en recipientes plásticos de 454 grs.
	Empacados en cajas de cera
	Sin marca comercial, en ocasiones
	Con la leyenda de información nutricional.

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Estándares de Calidad Requeridos por el Siguiete Eslabón.

- Los atributos de calidad solicitados por los mercados, son los siguientes:

Atributos
Empaque adecuado
No tóxico
Regularidad en el suministro
Producto certificado en sanidad e inocuidad
Certificado en FDA

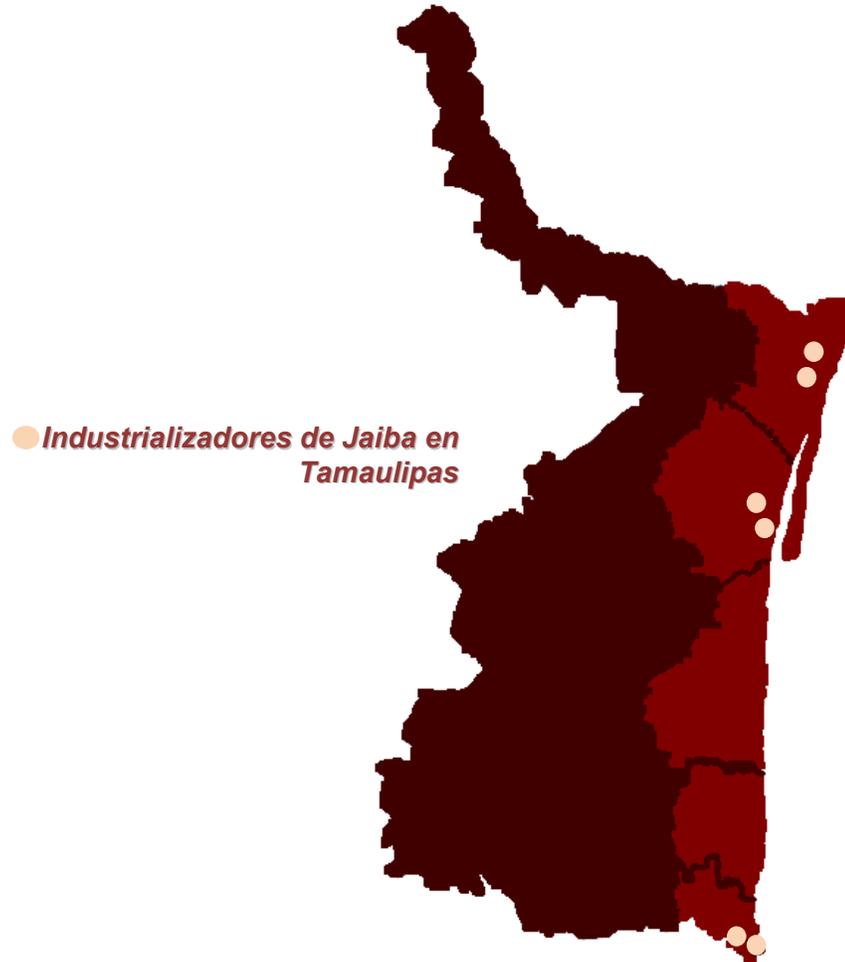
- Sin embargo a nivel internacional el mercado, además de las existentes actualmente, también demanda las presentaciones siguientes:

- Jaibas rellenas
- Jaiba suave
- Pastel de jaiba
- Jaibas al vapor
- Sopa de jaiba

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

**Mapa
Concentrador de
la Ubicación de los
Industrializadores**
(Continuación).

- Enseguida se entrega un mapa donde se ubican las plantas industrializadoras de jaiba en Tamaulipas.



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

Líneas de Producción las Presentaciones Actuales

- Las líneas de producción del eslabón de industrialización son las siguientes:



Entera Cruda



Entera Cocida



Pulpa
"Super Jumbo"



Lump (Costilla)



Backfin (Patitas de Jaiba)



Claw (Antebrazo)



Finger (Tenaza)

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- El eslabón de industrialización adquiere la materia prima, que es la jaiba en su presentación de entera cruda, y también la agrega en su inventario de productos para conformar su oferta. Esto significa que una parte del producto jaiba que se adquiere como materia prima, se vende como tal al consumidor final o al punto de venta. Sea éste último un restaurante, un pescadería, etc.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

Tiempo que se Lleva Industrializar una Unidad de cada Una de las Presentaciones Actuales y Potenciales

- El tiempo que se lleva industrializar una unidad de cada una de las presentaciones actuales son las siguientes:

No.	Presentaciones	Unidades de Producción	Tiempos		
			Procesamiento		Congelación
			Cocimiento	Desmembramiento	
1	Entera Cruda	Paquetes de 15 ejemplares			24 horas
2	Entera cocida	Paquetes de 15 ejemplares	30 Minutos		24 horas
3	Pulpa "Súper Jumbo"	Bote de 453 gramos.	30 Minutos	10 Minutos	24 horas
4	Lump (costilla)	Bote de 453 gramos.	30 Minutos	10 Minutos	24 horas
5	Backfin (Patitas de Jaiba)	Bote de 453 gramos.	30 Minutos	10 Minutos	24 horas
6	Claw (Antebrazo)	Bote de 453 gramos.	30 Minutos	10 Minutos	24 horas
7	Finger (Tenazas)	Bote de 453 gramos.	30 Minutos	10 Minutos	24 horas

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- En todas las presentaciones el tiempo de **cocimiento es de 30 minutos en promedio**, mientras que el **tiempo promedio de desmembrar a los ejemplares** para realizar los "cortes" de la jaiba tarda aproximadamente **10 minutos** por cada ejemplar en relación con todas sus partes.

Datos de Producción y Capacidad de Producción de cada Una de las Presentaciones Actuales y Potenciales

- Enseguida se entrega una tabla con la **producción actual y la capacidad de producción**, de cada una de las presentaciones de la jaiba en Tamaulipas.
- Los datos corresponden a la **producción y la capacidad de producción total promedio anual de la totalidad de la jaiba procesada e industrializada en el Estado de Tamaulipas**.

No.	Presentación	Producción Actual (Ton.)		Capacidad de Producción	
		Toneladas	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
1	Entera Cruda	1,016	37%	1,270	51%
2	Entera Cocida	494	18%	618	25%
3	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	357	13%	446	24%
4	Lump (Costilla)	302	11%	378	60%
5	Backfin (Patitas de Jaiba)	247	9%	309	49%
6	Claw (Antebrazo)	192	7%	240	38%
7	Finger (Tenaza)	137	5%	172	27%
	Total	2,747	100%	3,434	37%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- La **capacidad de producción** registra un **25% más que la producción de jaiba procesada** que actualmente se obtiene.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación de cada Una de las Presentaciones Actuales y Potenciales

- Con base en los registros obtenidos de la capacidad instalada de las 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba en Tamaulipas, se obtienen los siguientes datos, **para el Estado de Tamaulipas.**

No.	Presentación	Capacidad de Almacenamiento		Tiempo de Conservación
		Toneladas	Porcentaje	
1	Entera Cruda	180	38%	12 horas
2	Entera Cocida	300	63%	12 horas
Total		480	100%	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se entrega una tabla con la capacidad de almacenamiento y tiempo de conservación de la presentación de Entera Cruda de cada una de las 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba en Tamaulipas.

Empresa	Presentación	Capacidad de Almacenamiento	Tiempo de Conservación
1	Entera Cruda	25	12 horas
2	Entera Cruda	30	12 horas
3	Entera Cruda	60	12 horas
4	Entera Cruda	25	12 horas
5	Entera Cruda	30	12 horas
6	Entera Cruda	10	12 horas
Total		180	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- La presentación de Entera Cocida es la que se usa para producir el resto de las presentaciones que solicita el mercado internacional principalmente. Enseguida se registran la **capacidad de almacenamiento y el tiempo de conservación de cada presentación para la exportación principalmente.**

No.	Presentación	Capacidad de Almacenamiento		Tiempo de Conservación
		Toneladas	Porcentaje	
1	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	60	20%	12 horas
2	Lump (Costilla)	60	20%	12 horas
3	Backfin (Patitas de Jaiba)	60	20%	12 horas
4	Claw (Antebrazo)	60	20%	12 horas
5	Finger (Tenaza)	60	20%	12 horas
Total		300	100%	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- El **tiempo de conservación es de 12 horas**, en virtud de que el producto terminado tarda 12 horas máximo en ser distribuido al mercado final, sea ésta nacional o extranjero.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

Participación en el Mercado de Cada Uno de los Industrializadores

- Prácticamente una **sola empresa industrializadora** es la que comercializa las presentación de **Entera Cruda**. Esta empresa lo hace por que corresponde a una organización pesquera que **incluye el eslabón de producción**.
- El resto de las empresas solo se dedica a la comercialización de las presentaciones que procesan e industrializan.
- La presentación de **Entera Cocida es muy proporcional entre las 6 empresas procesadoras e industrializadoras**. Esta presentación es la **materia prima** para las **demás presentaciones**.

Presentaciones	Empresas						Total
	1	2	3	4	5	6	
Entera Cruda	1%	2%	91%	5%	1%	0%	100%
Entera cocida	17%	16%	20%	18%	18%	11%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- En el Municipio de **San Fernando**, Tamaulipas, es donde se procesa más de la mitad (**56%**) del volumen total de jaiba procesada de Tamaulipas.

Presentaciones	Municipios			Total
	Matamoros	San Fernando	Altamira	
Entera Cruda	3%	97%	0%	100%
Entera cocida	33%	56%	11%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Cada una de las **empresas participan con un 16.67%** de la producción de las 5 líneas de comercialización que se negocian en el mercado nacional e internacional.

Presentaciones	Empresas						Total
	1	2	3	4	5	6	
Pulpa "Super jumbo"	15%	21%	17%	17%	15%	15%	100%
Lump (costilla)	13%	14%	15%	16%	22%	20%	100%
Backfin (patitas de Jaiba)	13%	17%	18%	19%	19%	14%	100%
Claw (antebrazo)	16%	15%	19%	14%	18%	18%	100%
Finger(tenazas)	18%	19%	19%	19%	15%	10%	100%
Promedio	15.00%	17.20%	17.60%	17.00%	17.80%	15.20%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

**Participación en el
Mercado de Cada
Uno de los
Industrializadores.
(Continuación).**

- Al igual que las presentaciones de Entera Cruda y Entera Cocida, las presentaciones más industrializadas (Super Jumbo, Lump, Backfin, Claw y Finger), más de la mitad (**52%**) de la producción total se genera en el Municipio de **San Fernando**. El Altamira se genera la menor producción, debido básicamente a que en este Municipio solo se ubica una sola Planta.

Presentaciones	Municipios			Total
	Matamoros	San Fernando	Altamira	
Pulpa "super jumbo"	36%	49%	15%	100%
Lump (costilla)	27%	53%	20%	100%
Backfin (patitas de Jaiba)	30%	56%	14%	100%
Claw (antebrazo)	31%	51%	18%	100%
Finger(tenazas)	37%	53%	10%	100%
Promedio	32%	52%	15%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

**Precios de Cada
Uno de los
Insumos y
Cotización de
Economías de
Escala.**

- El precio de los principales insumos utilizados en este eslabón son los siguientes:

No.	Concepto	Unidad de Medida	Precio Unitario	Economías de Escala
1	Jaiba Entera Cruda	Kilogramos	\$20	No
2	Botes de 453 gramos	Caja	\$80	10%
3	Bolsas de Plástico	Paquete	\$30	10%
4	Copas de Plástico	Caja	\$30	10%
5	Hielo	Barra	\$75	No
6	Luz Eléctrica	Mes	\$30,000	No
7	Gas	mes	\$27,000.00	No
8	Agua	Mes	\$600.00	No
9	Mano de Obra	Semana	\$40,000.00	No
10	Materiales de Operación (botas, batas, mandiles, cubrebocas, cubrepelos)	Paquetes	\$4,000.00	No
11	Material de Limpieza	Dotación	\$400.00	No

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

**Precios de Venta
de las
Presentaciones
Actuales y
Potenciales al
Siguiete Eslabón
y Cotización de
Economías de
Escala.**

- Los precios de venta de las presentaciones de la jaiba en Tamaulipas son los siguientes:

Presentación	Medida	Precio (\$)	Economías de Escala
Entera Cruda (kg)	Kilogramo	\$20.0	5%
Entera Cocida (Paquete)	Paquete con 15 Piezas	\$35.0	No
Backfin (Patitas de Jaiba)	Recipiente con 453 grs.	\$70.0	No
Claw (Antebrazo)	Recipiente con 453 grs.	\$70.0	No
Finger (Tenaza)	Recipiente con 453 grs.	\$70.0	No
Lump (Costilla)	Recipiente con 453 grs.	\$90.0	No
Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	Recipiente con 453 grs.	\$160.0	No

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

Nivel Tecnológico del Eslabón.

- En el Eslabón de industrialización se incluyen los procesos de lavado, enfriamiento, cocción, pasteurizado, empackado, almacenado y transportada.
- Primero se lava el producto con agua a bajas temperaturas y clorada con dióxido de cloro. Se deja durante 3 horas aproximadamente para lograr el adormecimiento del producto.
- Posteriormente siguen los procesos de eviscerado y “ligado”. En el primero de ellos consiste primer en clasificar al producto jaiba por tallas, después se remueve la concha, las agallas y las vísceras del producto. Luego se lava con agua clorada y cepillos para retirar restos quedantes de vísceras.
- Para la presentación de entera cruda, sigue le proceso de ligamiento de las jaibas enteras en consiste en amarrar con bandas plásticas elásticas para evitar el desgarramiento de piezas del producto. Después, cada tira de jaiba se acomoda en charolas para ser congeladas en cuartos fríos.
- Para las presentaciones de backfin, claw, finger, lump y super jumbo, se utilizan las autoclaves, calderas inustriales y el proceso de desmembramiento para obtener los “cortes” de la jaiba, que son las presentaciones en mención.
- Las plantas de proceso de la jaiba se pueden clasificar de la forma siguiente:

Eslabón	Niveles	
	1	2
Planta de Proceso	Procesos manuales de selección, lavado, eviscerado y empackado	Planta mecanizada con seleccionadora de jaibas. Se utilizan procesos manuales para el empackado del producto. Se cuenta con autoclaves, calderas, lavadoras automáticas, plantas de hielo y desalinizadora de agua
Refrigeración y/o Congelación	Empresas sin equipo de refrigeración o congelación	Empresas con equipo de refrigeración y equipos de congelación (Cuartos fríos)

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

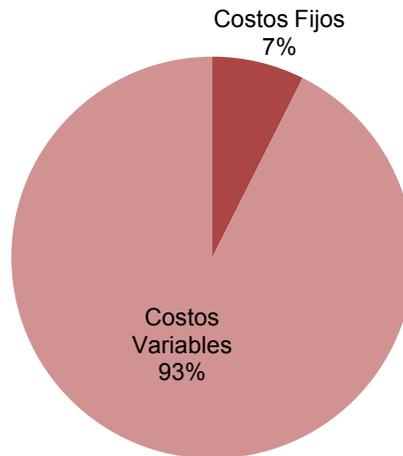
**Análisis de
Sanidad,
Inocuidad y
Certificaciones.**

- **Sanidad.**- En la planta de proceso e industrialización de la jaiba se incluye una presentación que es la de jaiba entera cruda, donde existe un periodo corto de tiempo, de vida del organismo. En esta fase, el organismo debe de contar con los requerimientos de sanidad que marca la Ley General de Acuacultura y Pesca Sustentables. Para el resto de las presentaciones no aplica el concepto de sanidad.
 - **Inocuidad y Certificaciones.** Existen plantas de procesado e industrialización de la jaiba que cuentan con una o varias de las certificaciones siguientes:
 - » Certificación con el plan HACCP.
 - » Cumplimiento con lo establecido por la SSA.
 - » Certificación sanitaria para productos de exportación (FDA).
-

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

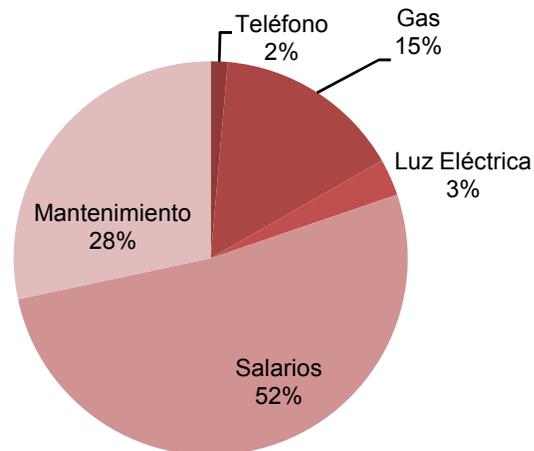
**Costos en que
Incurren y
Rentabilidad del
Eslabón.**

- En el eslabón de industrialización los **costos variables** son **mayores** que los costos fijos:



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- En los **costos fijos**, el costo más alto es de los salarios (52%), principalmente.

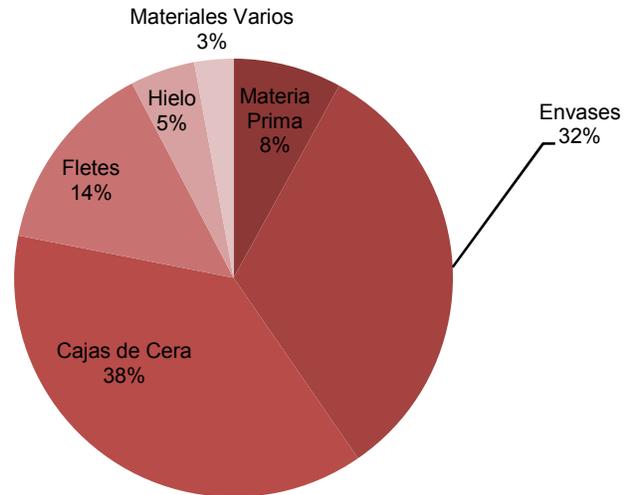


Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

**Costos en que
Incurren y
Rentabilidad del
Eslabón.**
(Continuación).

- En los **costos variables** los mayores son los envases y las cajas de cera, que juntos suman el 70% de los costos variables.



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se entrega las utilidades de cada una de las presentaciones de la jaiba.

Presentación	Precio de Venta	Costo Variable	Contribución Marginal	Costos Fijos	Utilidad de la operación	Utilidad
Entera Cruda	\$20.00	\$4.07	\$15.93	\$0.33	\$15.60	78%
Entera Cocida	\$35.00	\$10.70	\$24.30	\$0.85	\$23.45	67%
Backfin (Patitas de Jaiba)	\$70.00	\$23.98	\$46.02	\$1.92	\$44.10	63%
Claw (Antebrazo)	\$70.00	\$23.98	\$46.02	\$1.92	\$44.10	63%
Finger (Tenaza)	\$70.00	\$23.98	\$46.02	\$1.92	\$44.10	63%
Lump (Costilla)	\$90.00	\$39.17	\$50.83	\$3.13	\$47.70	53%
Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	\$160.00	\$77.04	\$82.96	\$6.16	\$76.80	48%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

3.- Análisis del Eslabón de Industrialización (Continuación).

Anexo.
Metodología

- Para atender la elaboración de este Capítulo se realizó una investigación de campo y otra documental.
 - **Investigación de campo.-**
 - » Se aplicaron encuestas y se realizaron entrevistas personales y telefónicas a las plantas procesadoras de industrializadoras de la jaiba.
 - **Investigación documental.-**
 - » Se visitaron las paginas web de los proveedores regionales e internacionales.
 - » Se consultó la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables.
 - » Se consultó la página electrónica del SENASICA-SAGARPA.
 - » Se estimaron los costos de los insumos de las líneas de producción con base en los datos obtenidos de entrevistas y proyectos diseñados.
 - » Se estimó la rentabilidad del eslabón con base en la información proveniente de las entrevistas y revisión de proyectos diseñado.
-

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización.

Datos de Comercializadores Actuales y Potenciales. Estatales.

- Los comercializadores de la jaiba en Tamaulipas corresponden a los propios productores (pescadores socio de las organizaciones pesqueras), y a los procesadores e industrializadores.
- Enseguida se entrega un cuadro con el **municipio, la organización pesquera y la ubicación de las organizaciones pesqueras que capturan y comercializan jaiba azul (*Callinectes sapidus*) y jaiba prieta (*Callinectes rathbunae*).**

No	Municipio	Organización Pesquera	Ubicación	Teléfono
1	Aldama	S.C.P.P. El Ostión SC. de RL de CV.	Ejido Buena Vista	
2	Aldama	Juan Barrera Morales	Población las Flores	
3	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	Conocido Barra del Tordo C.P. 89670	
4	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	Guatemala y Juarez # 38	2-14-69 3-32-43
5	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	6a. SUR # 37	
6	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de matamoros	Isidro Fabela # 11 Fracc. Sta. Cruz	
7	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa María	Puerto el Mezquital	
8	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	PRIV. Pedro Coronado y 2a. # 500	
9	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	Av. Del niño No. 2 Esq. No. 2, Col. 20 de Nov.	868-8176427
10	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	Alejandro Prieto # 46	
11	Matamoros	SCPP. Ribereña Pescadores de San Fernando	Puntilla Norte	
12	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuacultura Unidos en Solidaridad SC.	Conocido Mezquital	
13	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	Población Higuierillas	
14	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	Población higuierillas	
15	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	allende y canales col. centro	8418441870
16	San Fernando	SCPP. Punta de piedra SC. de R.L.	Carr. Laguna Madre . km 3178	
17	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	Campo Pesq. Carbajal	
18	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	20 Centenario y Fco. Villa	
19	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	Allende/ Ruiz Cortinez y Canales	
20	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	Ejido Fco. J. Mujica	
21	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R .L.	Prol. Ruiz Cortinez e/g Victoria y C. Colon # 330	8418440879
22	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	Ejido la Media Luna	
23	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	Comunidad Punta de Alambre	
24	San Fernando	S.S.S.Prefalego	Ruiz Cortinez Esq. Carranza Zona	8418442696

**Datos de
Comercializadores
Actuales y
Potenciales.
Estatales.**

No	Municipio	Organización Pesquera	Ubicación	Teléfono
			Centro	
25	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	CAMPO PESQUERO EL BARRANCON del Tio Blas	
26	San Fernando	SSS. Revolución Y Progreso Social	Campo Pesquero el Barrancón del Tío Blas	
27	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	Campo Pesquero Punta de Alambre	
28	San Fernando	DANIEL HERNANDEZ SILVA	V. Gómez y Carranza C.P. 87600	841844-09-61
29	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	EJIDO DE TEPEHUAJES	
30	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	poblado la Pesca	
31	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	Ejido la Pesca	
32	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	Ejido la Pesca	
33	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	Dom. conocido Ej Enramadas	
34	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	Ej Vista Hermosa	
35	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	Rancho la Laguna	
36	Soto la Marina	Antonio Lara Cruz	Dom. Av. Solidaridad s/n Col. Miguel de la Madrid	
37	Soto la Marina	Macario Hernández Franzua	Conocido Poblado de la Tunas	
38	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	Ej. la Pesca Col. Miguel de la Madrid	
39	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	Carr. Soto La Marina - La Pesca km. 43.5 C.P.. 76878	835-327-0627 8303-3765
40	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	Canal de la Darcena col Miguel de la Madrid	
41	Altamira	SCPP Laguna de Champayán S.C. de R.L. de C.V.	Hidalgo 446 sur	
42	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	Dom. río Alvarado # 2302 Col. Nvo madero	
43	Altamira	SSS. Vega de Esteros	dom. ejido vega de esteros	
44	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	Ejido Flores Magon	
45	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	Dom. Conocido	
46	Altamira	SSS. la Ribereña	Ejido la Pedrera	
47	Altamira	SSS. el clarito	Ejido Torno largo	
48	Altamira	Alfonso Labra	Conocido Ej. 3 de Mayo	
49	Altamira	Diana Olga Torres Puga	Matamoros 417	
50	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	Ej. 3 de mayo	
51	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	Cap. Pérez y Tamaulipas 303	
52	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	Prol. Matamoros s/n	
53	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	Capitán Pérez y Tamaulipas	
54	Altamira	Leonel Rivas Ocejó	Dom. Ej. Aquiles Serdan	
55	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	Muelle de Verduras la Puntilla Tramo no 12	
56	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	C. Reforma Esq.	12-93-87

No	Municipio	Organización Pesquera	Ubicación	Teléfono
			priv. Reforma s/n Col. Cascajal C.P. 89000	
57	Tampico	Armando García Badillo	Narciso Mendoza 106 Col Morelos	
58	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	Panuco 100 Col. Vicente Guerrero	
59	Tampico	Juan del Ángel Hernández	Vicente Guerrero 606 Col. Morelos	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

**Datos de
Comercializadores
Actuales y
Potenciales.
Estatales.
(Continuación).**

- La información referente a **dueños, trabajadores e inicio de operaciones** de empresas productoras de jaiba en el Estado de Tamaulipas:

No	Municipio	Organización Pesquera	Población Pesquera	Embarcaciones	Artes de Pesca (Trampas)
1	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	27	3	1,964
2	Aldama	Juan Barrera Morales	16	4	1,452
3	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	14	3	1,309
4	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	96	96	3,027
5	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	71	101	2,680
6	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	64	114	2,291
7	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa María	148	206	2,475
8	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	131	188	2,005
9	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	112	54	2,168
10	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	121	169	307
11	Laguna Madre	SCPP. Riberena Pesc. de San Fernando	98	110	573
12	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuicultura Unidos en Solidaridad SC.	106	106	8,509
13	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	15	2	2,127
14	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	28	10	3,702
15	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	416	374	3,191
16	San Fernando	SCPP. Punta de piedra SC. de R.L.	104	120	2,782
17	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	181	209	1,125
18	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	156	158	2,271
19	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	136	84	1,882
20	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	55	25	880
21	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	111	107	859
22	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	92	98	655
23	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	43	41	450
24	San Fernando	S.S.S. PEFRALEGO	42	38	327
25	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	32	50	286
26	San Fernando	SSS. Revolución y Progreso Social	22	4	900
27	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	16	2	1,330
28	San Fernando	Daniel Hernández Silva	14	10	1,330
29	Soto La	SCPP. Moralanes S.C. De	44	4	1,146

No	Municipio	Organización Pesquera	Población Pesquera	Embarcaciones	Artes de Pesca (Trampas)
	Marina	R.L.			
30	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	65	24	3,743
31	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	65	2	470
32	Soto la Marina	SCPP Desembocadura del Río Soto La Marina	56	8	61
33	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	183	112	123
34	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	23	13	450
35	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	3	1	61
36	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	6	2	552
37	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	22	11	327
38	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	3	2	286
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	29	29	593
40	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	21	9	430
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	38	60	777
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	50	25	1,023
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	20	20	409
44	Altamira	SSS. La Ribereña	28	17	573
45	Altamira	SSS. El Clarito	18	32	368
46	Altamira	Alfonso Labra	7	14	143
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	102	68	2,086
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	11	6	225
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	6	4	123
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	6	3	123
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	5	5	102
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejo	22	7	450
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	6	3	123
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	12	12	245
55	Tampico	Armando García Badillo	4	2	82
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	10	10	205
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	5	2	102
Total			3,337	2,993	68,260

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

**Datos de
Comercializadores
Actuales y
Potenciales.
Estatales.
(Continuación).**

- En Tamaulipas se registran 6 Plantas Procesadoras, Industrializadoras y Comercializadoras de Jaiba. Enseguida se anotan los datos generales de cada una de ellas.

No.	Municipio y Ciudad	Empresa	Dirección	Giro	Contacto	Tel. y Fax	E-mail
1	Matamoros	Procesadora de Mariscos América S.A de C.V	Carretera Matamoros-Cd. Victoria km 7 Ej. La Luz	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	Lic. Blanca Espinoza Ramírez	(868) 824-07-30	
2	Matamoros	Villarosario S.A de C.V	Carretera Matamoros – Cd. Victoria Km. 11 Ej. La Luz, CP 87370	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C. María del Rosario Robledo Padrón	(868) 8137405	rosarioblede@yahoo.com.mx
3	San Fernando	PEFRALGO S.S.S	V. Carranza No. 623 entre Ruiz Cortines y S. Canales Zona Centro	Captura, Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C.P. Francisco González Rincones	(841) 8441574	fcsoftshell1@hotmail.com
4	San Fernando	Procesadora de Jaiba San Fernando S.A. de C.V	Carretera San Fernando-Laguna Madre Km. 5 Col. Tamaulipas C.P. 87604	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C. Laura Aguilar Hernández	(841) 844 37 64 fax 844 37 64	laura_71@hotmail.com
5	Altamira	Procesadora de Jaiba Tampico S.A. de C.V.	Carretera Tampico-Mante # 2309 int 4-C, Col. Del Bosque. C.P. 89318	Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba	C. Laura Aguilar Hernández	(833) 226 51 54, Fax 226 74 27	laura_71@hotmail.com

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- Enseguida se entrega la información de infraestructura de las Plantas Industrializadoras de jaiba en Tamaulipas.

Empresa	Dueños (Socios)	Trabajadores	Inicio de Operaciones
1	3	80	1996
2	3	95	1998
3	3	106	1990
4	3	80	1989
5 (Inactiva)	3	80	1997
6	1	110	1994

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

**Datos de
Comercializadores
Actuales y
Potenciales.
Estatales.
(Continuación).**

- Enseguida se anotan las características de dos Plantas Procesadoras, industrializadoras y Comercializadoras de jaiba en Tamaulipas.

Empresa	PEFRALEGO, S.S.S.
Domicilio	Calle: Allende S/N, Colonia Bella vista Sur C.P 87604
Tel	(841) 84-426-95, (841) 84-426-96
Fax	
Representante	C. P. Francisco Leovigildo González Rincones
Persona Entrevistada	C. P. Francisco Leovigildo González Rincones
No. de Socios y/o dueños	106
No. de Empleados	83
Empresas socias	pescadores
Inicio de operaciones	En el año de 1990 se constituyo PEFRALEGO
Productos	Entera Cruda, Entera Cocida, Pulpa Super Jumbo, Lump (costilla), Backfin (patitas de jaiba), Claw (antebrazo), Finger (tenaza)
Status	En operación
Observaciones	
Productividad	Cajas de 30 libras
Capacidad de Producción	210 toneladas anuales promedio
Giro	Captura, Procesamiento, Industrialización y Comercialización de Jaiba.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Empresa	Procesadora de Mariscos América S.A de C.V
Domicilio	Carretera Matamoros-Cd. Victoria km 7 Ej. La Luz
Tel	(868) 824-07-30
Fax	
Representante	C. Blanca Elisa Ramírez Pérez
Persona entrevistada	C. Beatriz Medina
No. de Socios y/o dueños	2
No. de Empleados	80 baja 120 alta
Empresas socias	
Inicio de operaciones	1996
Productos	
Status	En operaciones
Productividad	Diaria
Capacidad de producción	3.5 toneladas
Giro	Industrialización

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Datos de Comercializadores Actuales y Potenciales. Estatales. (Continuación).

- Los **comercializadores potenciales** se ajustan a las plantas procesadoras e industrializadores de pescados mariscos que actualmente proceso una cantidad mínima de jaiba. Enseguida se entrega una tabla con los comercializadores potenciales.

No.	MUNICIPIO	DIRECCION	TELEFONO	REPRESENTANTE	NOMBRE DE LA EMPRESA	ACTIVIDAD	CAPACIDAD INSTALADA (TON.)
1	Abasolo	Camino A Las Alazanas Km. 14.5 Ejido Nuevo Dolores. En Cd. Victoria Morelos 11 Y 12 No. 619 Altos, Centro C.P. 87000	(131) 2-42-94 (133) 5-00-01	Lic. Martha Villarreal De Valdez	Desarrollo Piscicola, S.A. De C.V.	Filete De Bagre Pan Ready	45.10
5	Matamoros	Segunda Y Privada Pedro Coronado 500. Altos	(88)12-16-48	Lic. Enrique Lozano Garza	S.C.P.P. Plan De Ayutla S.C.L.	Pescados, Camarón y Jaiba Entera Y Pulpa	No Se Almacena Venta Directa
6	Matamoros	Alejandro Prieto 146, Colonia Trevino Zapata.	(88)141372	Ramon Angel Rodríguez Treviño	S.C.P.P. Rincon De Las Flores S.C. De R.L.	Cazon, Camaron Y Pulpa De Jaiba	3
7	Matamoros	Luis Caballero Entre 1 Y 3 #44	(88)130922	Gregorio Cuellar Ramirez	100% Pescados Y Mariscos	Pescado Camaron Y Jaiba	12-15 3-4 Mensual
8	Matamoros	Lauro Villar No. 418.	(88)131916 (88)163179	C. Renato Tenorio Reyes	Procesadora De Mariscos Altamar, S.A.	Camaron Congelado	100
9	Matamoros	Juarez Y Guatemala No. 38	(88)12-14-69	C. Hugo Gonzalez Salinas	S.C.P.P. El Chamizal	Hueva Y Molleja, Camarón, Pescado Y Jaiba.	20
10	San Fernando	Bravo S/N Ignacio Ramirez	(884)40024	Arturo D'argence Velez	Arturo D'argence Velez	Pescado Y Camarón	10
13	San Fernando	Gomez Farias Y Venustiano Carranza	(884)4-09-61	Daniel Hernandez Silva	Daniel Hernandez Silva	Pescado, Jaiba Camarón	13 Mensual
14	Soto La Marina	Carretera Soto La Marina-La Pesca Km. 43.5, La Pesca, Tamaulipas.	(132)7-06-27 (132)7-06-26	Anthony Drexel	Pescalamar, S.A. De C.V.	Pescado Fresco Y Congelado Envasado Y A Granel	15
15	Tampico	Heriberto Jara No. 1010, Colonia Morelos.	(12)12-12-61 (12)19-07-75	Silverio Di Constanzo Lacorte	Impulsora De Pescado Y Mariscos	Congelación En Paquete	272.16
16	Tampico	Heriberto Jara 1074 Colonia Morelos	(12)12-92-75 (12)12-79-88	Lic. Jaime Castro Castro	Ocean Garden Products Inc.	Camarón Congelado	420
17	Tampico	Gomez Palacio #102 Colonia Morelos	(12)12-61-66	Francisco Asencio Garza	Pesquerias Del Golfo De Mexico.	Filete De Pescado, Hueva De Lisa Y Jaiba.	2 Congelación 30 Almacenamiento
18	Tampico	Heriberto Jara 904.	(12)124953	Basilio Reynaga Martinez	Congeladora Reymar De Tampico	Camarón Cocido	200 24 Ton/Mes
19	Tampico	Heriberto Jara 602	(12)14-27-50 (12)19-14-67	Ramon Arteaga Deantes	Congeladora Camarones	Camarón Congelado	9 Congelación 30

No.	MUNICIPIO	DIRECCION	TELEFONO	REPRESENTANTE	NOMBRE DE LA EMPRESA	ACTIVIDAD	CAPACIDAD INSTALADA (TON.)
		Colonia Morelos			Del Golfo, S.C. De R.L. De C.V.		Almacenamiento
20	Tampico	Heriberto Jara 1030 Colonia Morelos	(12)12-46-43	Lic. Gerardo Jimenez	Congeladora Jimenez	Camarón Envasado Y Congelado	80
21	Tampico	Heriberto Jara 1084 Colonia Morelos	(12)14-06-04	Francisco Javier Marquez Zapata	Congeladora Fco. Javier Marquez Zapata	Camarón Clasificación Congelación	20 Mensual
22	Tampico	Heriberto Jara 1082 Colonia Morelos	(12)12-85-91 (12)12-92-94	C.P. Afren Aguirre Maya	Pescafina De Tampico, S.A. De C.V.	Camarón Congelado	80-100 20 Mensual

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Datos de Comercializadores Actuales y Potenciales. Extranjeros.

- A continuación se presentan los datos de 2 comercializadores extranjeros:
 - » Estados Unidos: **Byrd International Inc., Crow Prince, Inc.**
 - » Indonesia: **PT Makmur Hasil Bahari (MHB)**
- Enseguida se presenta los datos de cada uno de ellos, en cuanto al **nombre, ubicación, giro, teléfono y eslabones** en los que participa.

País	Empresa	Ubicación	Giro	Teléfono	Eslabón
USA	Byrd International, Inc	30165 Wildlife Lane Salisbury, MD 21804	Captura, Procesamiento y Pasteurización de Cangrejos	410-749-7075	Captura, Industrialización y comercialización
Indonesia	PT Makmur Hasil Bahari (MHB)	PT Makmur Hasil Bahari Jalan Sutami No. 18 Tol Lama Makassar Sulawesi Selatan Indonesia	Captura, Procesamiento de Mariscos y Pescados, Exportación	Tel : 62 811 440 727 Fax : 62 411 870 222	Captura, Industrialización y Comercialización

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se incluyen especificaciones de cada uno de ellos, en cuanto a infraestructura, producción, inicio de operaciones, catálogo de productos y eslabones en los que participa.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

**Datos de
Comercializadores
Actuales y
Potenciales.
Extranjeros.
(Continuación).**

Byrd International	
Empresa	Byrd International, Inc
Ubicación	30165 Wildlife Lane Salisbury, MD 21804
Contacto	410-749-7075 Michael Scott
Infraestructura	Planta procesadoras y pasteurizadoras con una capacidad de procesamiento más de 200 toneladas por semana. Con un aproximado de 300 empleados que participan en la compañía.
Producción	200 toneladas por semana
Inicio de Operaciones	1995
Catálogo de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Jumbo • Backfin • Especial • Claw meat / Leg meat • Claw Crab Meat (withe) • Claw Crab Meat (brown) • Body (white) & claw (brown) Crab Meat
Eslabones	Captura, Industrialización y Comercialización

Fuente: Byrd International, 2009 (<http://www.byrdinternational.com/>)

PT Makmur Hasil Bahari (MHB)	
Empresa	PT Makmur Hasil Bahari (MHB)
Ubicación	Se localiza la fábrica en Makassar, Sulawesi del Sur, Indonesia.
Contacto	PT Makmur Hasil Bahari Jalan Sutami No. 18 Tol Lama Makassar Sulawesi Selatan Indonesia Johnny Kosasih info@crabindonesia.com
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene su planta procesadora y flota pesquera de captura que reúne todos las cuestiones de certificaciones de la HACCP • Flotilla de embarcaciones refrigerados para entrega de paquetes de en latas, bolsas de plástico, vasos y bolsas de plástico.
Inicio de Operaciones	2002
Catálogo de productos	<ul style="list-style-type: none"> • Jumbo • Backfin • Especial • Claw meat / Leg meat • Claw Crab Meat (withe) • Claw Crab Meat (brown) • Body (white) & claw (brown) • Crab Meat
Eslabones	Captura, industrialización y comercialización de jaiba y productos del mar

Fuente: PT Makmur Hasil Bahari., 2009. (www.crabindonesia.com)

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Datos de Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Consumidor Final.

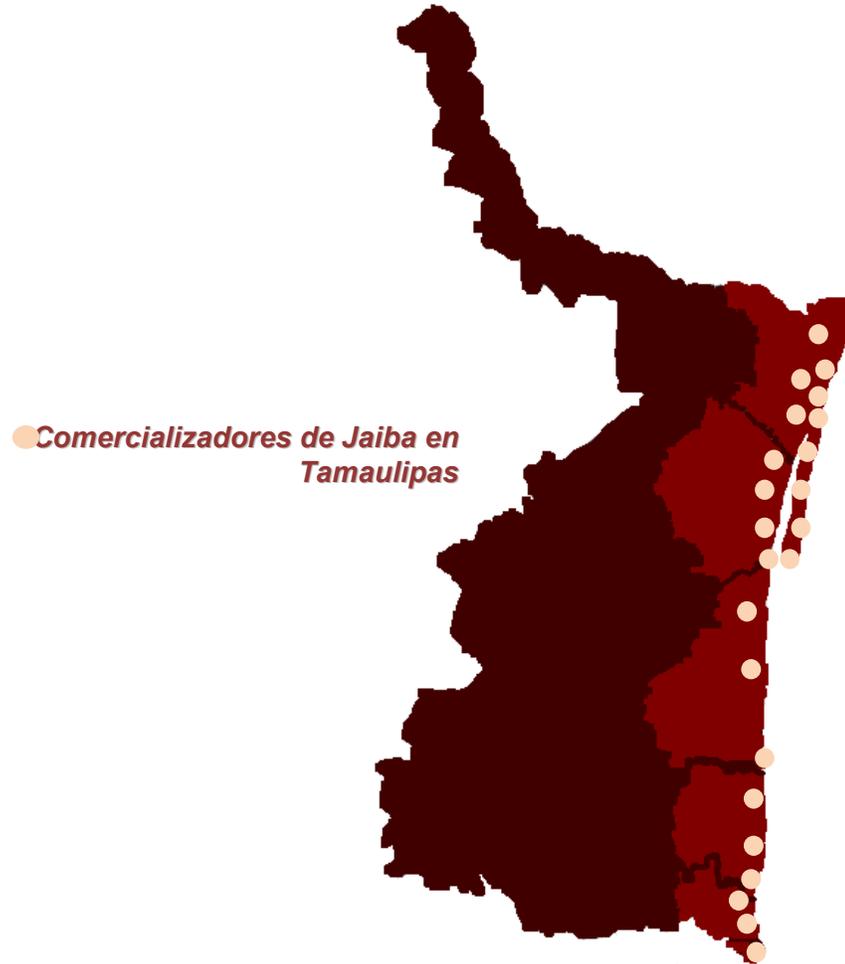
- Enseguida se entrega una tabla con los datos de calidad de solicitados.

Consumidor	Atributos solicitados
Restaurantes	En buen estado
	Entrega regular
	buen precio
	Sin manchas
	Completa, que no le falten piezas
Tiendas de Autoservicio	Envasado en recipientes de 454 gramos.
	Bien cerrados los envases
	Entrega regular
	Producto etiquetado
	Con información nutrimental
Mercados Mayoristas	Entrega regular en tiempo
	Entrega regular en volumen
	Producto fresco
	Producto en buen estado
	Buen precio

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Mapa Concentrador de la Ubicación de los Comercializadores.

- Enseguida se entrega un mapa donde se ubican los comercializadores (organizaciones pesqueras y plantas procesadoras e industrializadoras).



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

**Datos de
Comercialización
(Ventas) y
Capacidad de
Comercialización.**

- Enseguida se entrega una tabla con los volúmenes de comercialización, en toneladas y en porcentaje, que el eslabón de producción comercializa actualmente y su capacidad de comercialización, que está en función de la capacidad de almacenaje de 5 toneladas en promedio por cada embarcación menor.

No	Municipio	Organización Pesquera	Volumen de Comercialización			
			Actual		Potencial	
			Ton.	%	Ton.	%
1	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	79.03	2.88%	480	3.17%
2	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	58.45	2.13%	505	3.34%
3	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	52.68	1.92%	570	3.77%
4	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa Maria	121.83	4.44%	1,030	6.81%
5	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	107.84	3.93%	940	6.22%
6	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	92.20	3.36%	270	1.79%
7	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	99.61	3.63%	845	5.59%
8	Laguna Madre	SCPP. Riberena Pesc. de San Fernando	80.67	2.94%	550	3.64%
9	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuicultura Unidos en Solidaridad SC.	87.26	3.18%	530	3.51%
10	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	12.35	0.45%	10	0.07%
11	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	23.05	0.84%	50	0.33%
12	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	342.45	12.47%	1,870	12.37%
13	San Fernando	SCPP. punta de piedra SC. de R.L.	85.61	3.12%	600	3.97%
14	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	149.00	5.42%	1,045	6.91%
15	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	128.42	4.67%	790	5.22%
16	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	111.95	4.08%	420	2.78%
17	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	45.28	1.65%	125	0.83%
18	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R. L.	91.37	3.33%	535	3.54%
19	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	75.73	2.76%	490	3.24%
20	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	35.40	1.29%	205	1.36%
21	San Fernando	S.S.S.Prefalego	34.57	1.26%	190	1.26%
22	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	26.34	0.96%	250	1.65%
23	San Fernando	SSS. RevolucioN Y Progreso Social	18.11	0.66%	25	0.17%
24	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	13.17	0.48%	20	0.13%
25	San Fernando	Daniel Hernández Silva	11.52	0.42%	50	0.33%
26	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	36.22	1.32%	45	0.30%
27	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	53.51	1.95%	120	0.79%
28	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	53.51	1.95%	70	0.46%

**Datos de
Comercialización
(Ventas) y
Capacidad de
Comercialización
(Continuación).**

No	Municipio	Organización Pesquera	Volumen de Comercialización			
			Actual		Potencial	
			Ton.	%	Ton.	%
29	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	46.10	1.68%	60	0.40%
30	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	150.64	5.48%	560	3.70%
31	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	18.93	0.69%	65	0.43%
32	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	2.47	0.09%	5	0.03%
33	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	4.94	0.18%	10	0.07%
34	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	18.11	0.66%	55	0.36%
35	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	2.47	0.09%	10	0.07%
36	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	22.23	0.81%	45	0.30%
37	Aldama	Juan Barrera Morales	13.17	0.48%	20	0.13%
38	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	11.52	0.42%	20	0.13%
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	23.87	0.87%	145	0.96%
40	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	17.29	0.63%	45	0.30%
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	31.28	1.14%	300	1.98%
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	41.16	1.50%	125	0.83%
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	16.46	0.60%	100	0.66%
44	Altamira	SSS. la Ribereña	23.05	0.84%	85	0.56%
45	Altamira	SSS. el clarito	14.82	0.54%	160	1.06%
46	Altamira	Alfonso Labra	5.76	0.21%	70	0.46%
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	83.97	3.06%	340	2.25%
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	9.06	0.33%	30	0.20%
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	4.94	0.18%	20	0.13%
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	4.94	0.18%	15	0.10%
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	4.12	0.15%	25	0.17%
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejo	18.11	0.66%	35	0.23%
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	4.94	0.18%	15	0.10%
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	9.88	0.36%	60	0.40%
55	Tampico	Armando García Badillo	3.29	0.12%	10	0.07%
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	8.23	0.30%	50	0.33%
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	4.12	0.15%	10	0.07%
Total			2,747	100%	15,120	100%

- Enseguida se entrega una Tabla con la **producción promedio anual** en valores absolutos y porcentuales de cada uno de los **Municipios del Estado de Tamaulipas que participan en la comercialización de la jaiba.**

No	Municipio	Organizaciones Pesqueras	Producción (Ton.)	
			Absolutas	Porcentaje
1	Matamoros	11	815	29.67%
2	San Fernando	14	1,169	42.55%
3	Soto la Marina	10	387	14.08%
4	Aldama	3	47	1.71%
5	Altamira	14	299	10.88%
6	Tampico	5	30	1.11%
Total		57	2,747	100.00%

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Datos de Comercialización (Ventas) y Capacidad de Comercialización (Continuación).

- La producción actual corresponde a un 18.17% de la capacidad de almacenamiento por la flota pesquera. Enseguida se entrega una tabla con el volumen de almacenamiento (Ton.) actual, potencial y total.

Volumen de Almacenamiento (Ton.)					
Actual		Potencial		Total	
Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
2,747	18.17%	12,373	81.83%	15,120	100%

- Para el **eslabón de procesamiento e industrialización**, enseguida se entrega una tabla con el **volumen actual de comercialización y la capacidad de comercialización**, de cada una de las **presentaciones** de la jaba en Tamaulipas.

No.	Presentación	Comercialización Actual (Ton.)		Capacidad de Comercialización	
		Toneladas	Porcentaje	Toneladas	Porcentaje
1	Entera Cruda	1,016	37%	1,270	51%
2	Entera Cocida	494	18%	618	25%
3	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	357	13%	446	24%
4	Lump (Costilla)	302	11%	378	60%
5	Backfin (Patitas de Jaiba)	247	9%	309	49%
6	Claw (Antebrazo)	192	7%	240	38%
7	Finger (Tenaza)	137	5%	172	27%
	Total	2,747	100%	3,434	37%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- La **capacidad de comercialización** registra **un 25% más que la producción de jaiba procesada** que actualmente se obtiene.
- Con base en los registros obtenidos de la capacidad de comercialización, en función de la capacidad instalada para almacenamiento, de las 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba en Tamaulipas, se obtienen los siguientes datos, **para el Estado de Tamaulipas**.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Datos de Comercialización (Ventas) y Capacidad de Comercialización (Continuación).

No.	Presentación	Capacidad de Comercialización	
		Toneladas	Porcentaje
1	Entera Cruda	180	38%
2	Entera Cocida	300	63%
Total		480	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se entrega una tabla con la **capacidad de comercialización**, en función de la capacidad de almacenamiento de la presentación de Entera Cruda de cada una de las 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba en Tamaulipas.

Empresa	Presentación	Capacidad de Almacenamiento
1	Entera Cruda	25
2	Entera Cruda	30
3	Entera Cruda	60
4	Entera Cruda	25
5	Entera Cruda	30
6	Entera Cruda	10
Total		180

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- La presentación de Entera Cocida es la que se usa para producir el resto de las presentaciones que solicita el mercado internacional principalmente. Enseguida se registran la **capacidad de comercialización, en función de la capacidad de almacenamiento, de cada presentación para la exportación principalmente.**

No.	Presentación	Capacidad de Comercialización	
		Toneladas	Porcentaje
1	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	60	20%
2	Lump (Costilla)	60	20%
3	Backfin (Patitas de Jaiba)	60	20%
4	Claw (Antebrazo)	60	20%
5	Finger (Tenaza)	60	20%
Total		300	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Líneas de Comercialización.



Entera Cruda



Entera Cocida



Pulpa
"Super Jumbo"



Lump (Costilla)



Backfin (Patitas de Jaiba)



Claw (Antebrazo)



Finger (Tenaza)

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Tiempo que se lleva Vender cada Unidad de Cada Una de las Presentaciones.

- Enseguida se entrega una tabla con el **tiempo que se lleva vender una unidad**, de cada una de las presentaciones de jaiba en Tamaulipas.

Presentación	Tiempo que se lleva Vender una Unidad
Entera Cruda	24 horas
Entera cocida	3 horas
Pulpa "super jumbo"	3 horas
Lump (costilla)	3 horas
Backfin (patitas de Jaiba)	3 horas
Claw (antebrazo)	3 horas
Finger(tenazas)	3 horas

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Participación en el Mercado de Cada uno de los Comercializadores

- Enseguida se entrega una tabla con la **participación en el mercado, de los comercializadores que vende la presentación de entera cruda.**

No	Municipio	Organización Pesquera (Comercializadores)	Participación en el Mercado
			%
1	Matamoras	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	2.88%
2	Matamoras	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	2.13%
3	Matamoras	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoras	1.92%
4	Matamoras	S.C.P.P. Barra de Santa Maria	4.44%
5	Matamoras	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	3.93%
6	Matamoras	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	3.36%
7	Matamoras	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	3.63%
8	Matamoras	SCPP. Riberena Pesc. de San Fernando	2.94%
9	Matamoras	SCPP. Ribereña y Acuicultura Unidos en Solidaridad SC.	3.18%
10	Matamoras	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	0.45%
11	Matamoras	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	0.84%
12	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	12.47%
13	San Fernando	SCPP. punta de piedra SC. de R.L.	3.12%
14	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	5.42%
15	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	4.67%
16	San Fernando	SCPP. Matamoras S.C. de R.L.	4.08%
17	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	1.65%
18	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	3.33%
19	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	2.76%
20	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	1.29%
21	San Fernando	S.S.S.Prefalego	1.26%
22	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	0.96%
23	San Fernando	SSS. RevolucioN Y Progreso Social	0.66%
24	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	0.48%
25	San Fernando	Daniel Hernández Silva	0.42%
26	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	1.32%
27	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	1.95%
28	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	1.95%
29	Soto la Marina	SCPP desembocadura del río soto la marina	1.68%
30	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	5.48%
31	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	0.69%
32	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	0.09%

No	Municipio	Organización Pesquera (Comercializadores)	Participación en el Mercado
			%
33	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	0.18%
34	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	0.66%
35	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	0.09%
36	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	0.81%
37	Aldama	Juan Barrera Morales	0.48%
38	Aldama	Ma. de Jesús Trujillo Jiménez	0.42%
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	0.87%
40	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	0.63%
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	1.14%
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	1.50%
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	0.60%
44	Altamira	SSS. la Ribereña	0.84%
45	Altamira	SSS. el clarito	0.54%
46	Altamira	Alfonso Labra	0.21%
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	3.06%
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	0.33%
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	0.18%
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	0.18%
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	0.15%
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejó	0.66%
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	0.18%
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	0.36%
55	Tampico	Armando García Badillo	0.12%
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	0.30%
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	0.15%
Total			100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Participación en el Mercado de Cada uno de los Comercializadores.
(Continuación).

- Prácticamente una **sola empresa industrializadora** es la que comercializa las presentación de **Entera Cruda**. Esta empresa lo hace por que corresponde a una organización pesquera que **incluye el eslabón de producción**.
- El resto de las empresas solo se dedica a la comercialización de las presentaciones que procesan e industrializan.
- La presentación de **Entera Cocida es muy proporcional, en cuanto a su comercialización, entre las 6 empresas procesadoras e industrializadoras**. Esta presentación es la **materia prima** para las demás presentaciones.

Presentaciones	Comercializadores						Total
	1	2	3	4	5	6	
Entera Cruda	1%	2%	91%	5%	1%	0%	100%
Entera cocida	17%	16%	20%	18%	18%	11%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- En el Municipio de **San Fernando**, Tamaulipas, es donde se comercializa más de la mitad (**56%**) del volumen total de jaiba procesada de Tamaulipas.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Participación en el Mercado de Cada uno de los Comercializadores. (Continuación).

Presentaciones	Municipios			Total
	Matamoros	San Fernando	Altamira	
Entera Cruda	3%	97%	0%	100%
Entera cocida	33%	56%	11%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Cada una de las **empresas participan con un 16.67%** de la comercialización de las 5 líneas de que se negocian en el mercado nacional e internacional.

Presentaciones	Empresas						Total
	1	2	3	4	5	6	
Pulpa "Super jumbo"	15%	21%	17%	17%	15%	15%	100%
Lump (costilla)	13%	14%	15%	16%	22%	20%	100%
Backfin (patitas de Jaiba)	13%	17%	18%	19%	19%	14%	100%
Claw (antebrazo)	16%	15%	19%	14%	18%	18%	100%
Finger(tenazas)	18%	19%	19%	19%	15%	10%	100%
Promedio	15.00%	17.20%	17.60%	17.00%	17.80%	15.20%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Al igual que las presentaciones de Entera Cruda y Entera Cocida, de las presentaciones más solicitadas por el mercado internacional (Super Jumbo, Lump, Backfin, Claw y Finger), más del la mitad (**52%**) de su volumen se comercializa en el Municipio de **San Fernando**. El Altamira se comercializa la menor producción, debido básicamente a que en este Municipio solo se ubica una sola Planta.

Presentaciones	Municipios			Total
	Matamoros	San Fernando	Altamira	
Pulpa "super jumbo"	36%	49%	15%	100%
Lump (costilla)	27%	53%	20%	100%
Backfin (patitas de Jaiba)	30%	56%	14%	100%
Claw (antebrazo)	31%	51%	18%	100%
Finger(tenazas)	37%	53%	10%	100%
Promedio	32%	52%	15%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Destinos Actuales.

Presentaciones	Mercado			Total
	Regional	Nacional	Internacional	
Entera Cruda	26%	74%		100%
Entera Cocida	49%	51%		100%
Pulpa "super jumbo"	18%	8%	74%	92%
Lump (costilla)	19%	1%	82%	102%
Backfin (patitas de Jaiba)	13%	1%	86%	100%
Claw (antebrazo)	11%	1%	88%	100%
Finger(tenazas)	18%	1%	81%	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación

- Para los **comercializadores primarios** (socios de las cooperativas pesqueras), la **capacidad de almacenamiento** correspondería a la **capacidad que tiene las embarcaciones menores pesqueras para almacenar** y el tiempo de conservación del producto es relativamente corto.
- **La producción actual corresponde a un 18.17% de la capacidad de almacenamiento por la flota pesquera.** Enseguida se entrega una tabla con el volumen de almacenamiento (Ton.) actual, potencial y total.

Volumen de Almacenamiento (Ton.)					
Actual		Potencial		Total	
Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
2,747	18.17%	12,373	81.83%	15,120	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Es importante mencionar que la **capacidad de almacenamiento potencial** se está considerando **en función de la capacidad que tiene cada embarcación menor**, que es en promedio de 5 toneladas.
- **No se debe alentar una producción que use el 100% de la capacidad de almacenamiento**, en virtud de que la producción actual rebasa en un 20%, el rendimiento máximo sostenido (INP, 2005). Esto significa que la producción actual está sobrepasada o se ubicaría una condición de sobreexplotación del recurso jaiba.

El tiempo de conservación de los comercializadores primarios (socios de las organizaciones pesqueras) varía entre 3 y 7 horas (INP,2005).

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación. (Continuación).

- Enseguida se entrega el volumen de almacenamiento por cada comercializador primario (organización pesquera) que venden jaiba..

No	Municipio	Comercializador Primario (Organización Pesquera)	Capacidad de Almacenamiento (Toneladas)
1	Matamoros	SCPP. EL Chamizal SC. de R.L.	480
2	Matamoros	SCPP. Barra de Conchillal SCL.	505
3	Matamoros	SCPP. Pescadores Unidos de Matamoros	570
4	Matamoros	S.C.P.P. Barra de Santa Maria	1,030
5	Matamoros	SCPP. Plan de Ayutla SCL.	940
6	Matamoros	SCPP. Barra de Boca Ciega SCL.	270
7	Matamoros	SCPP. Rincón de las Flores SCL.	845
8	Matamoros	SCPP. Ribereña Pescadores de San Fernando	550
9	Matamoros	SCPP. Ribereña y Acuacultura Unidos en Solidaridad SC.	530
10	Matamoros	S.S.S. Grupo de Pescadores del Golfo de México	10
11	Matamoros	Pescadores de la Frontera Tamaulipeca	50
12	San Fernando	SCPP. Carbajal S.C. de R.L.	1,870
13	San Fernando	SCPP. punta de piedra SC. de R.L.	600
14	San Fernando	SCPP. Laguna Madre SC. de R.L.	1,045
15	San Fernando	SCPP. Ribereña Islas Unidas SC. de R.L.	790
16	San Fernando	SCPP. Matamoros S.C. de R.L.	420
17	San Fernando	SCPP. Ejidal Fco. J. Mujica SC. de RL	125
18	San Fernando	SCPP. Caudillos SC. de R.L.	535
19	San Fernando	SCPP La Nadadora SC DE RL	490
20	San Fernando	S.S.S. Movilización Social	205
21	San Fernando	S.S.S.Prefalego	190
22	San Fernando	S.S.S. Nuevo Dolores	250
23	San Fernando	SSS. Revolución Y Progreso Social	25
24	San Fernando	SSS. Pescadores Unidos Punta de Alambre	20
25	San Fernando	Daniel Hernández Silva	50
26	Soto La Marina	SCPP. MORALANES S.C. DE R.L.	45
27	Soto la Marina	SCPP Laguna de Morales	120
28	Soto la Marina	SCPP la Marina S.C. de R.L. de C.V.	70
29	Soto la Marina	SCPP desembocadura del rio soto la marina	60
30	Soto la Marina	SCPP . Enramadas SCL.	560
31	Soto la Marina	SCPP . Pescadores del Norte de Tamaulipas SCL	65
32	Soto la Marina	SCPP . Laguna de Contadero S.C.de R.L. de C.V.	5
33	Soto la Marina	Pablo Caballero Herrera	10
34	Soto la Marina	Pescalamar S.A. DE C.V.	55
35	Soto la Marina	Zacarías Ramírez González	10

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación.
(Continuación).

No	Municipio	Comercializador Primario (Organización Pesquera)	Capacidad de Almacenamiento (Toneladas)
36	Aldama	SCPP El Ostión SC. de RL de CV.	45
37	Aldama	Juan Barrera Morales	20
38	Aldama	Ma. De Jesús Trujillo Jiménez	20
39	Altamira	SCPP Unidos en las 200 millas S.C. de R.L.	145
40	Altamira	SCPP . Pequeña Bahía SC de RL	45
41	Altamira	SSS. Vega de Esteros	300
42	Altamira	SSS. Marismeros del Puerto	125
43	Altamira	SSS. Martín A. Martínez	100
44	Altamira	SSS. La Ribereña	85
45	Altamira	SSS. El Clarito	160
46	Altamira	Alfonso Labra	70
47	Altamira	Diana Olga Torres Puga	340
48	Altamira	Fernando Herrera Rodríguez	30
49	Altamira	Francisco Sandoval Rivera	20
50	Altamira	Jorge Vázquez Orozco	15
51	Altamira	Juan Sandoval Alvarado	25
52	Altamira	Leonel Rivas Ocejo	35
53	Tampico	Ángel Alamilla Jiménez	15
54	Tampico	Antonio Gutiérrez Álvarez	60
55	Tampico	Armando García Badillo	10
56	Tampico	Esteban Pérez de la Cruz	50
57	Tampico	Juan del Ángel Hernández	10
Total			15,120

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- **Comercializadores secundarios (Procesadores e Industrializadores).** Con base en los registros obtenidos de la capacidad instalada de las 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba en Tamaulipas, se obtienen los siguientes datos, **para el Estado de Tamaulipas.**

No.	Presentación	Capacidad de Comercialización		Tiempo de Conservación
		Toneladas	Porcentaje	
1	Entera Cruda	180	38%	12 horas
2	Entera Cocida	300	63%	12 horas
Total		480	100%	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Enseguida se entrega una tabla con la capacidad de comercialización en función de la capacidad de almacenamiento y tiempo de conservación de la presentación de Entera Cruda de cada una de las 6 Plantas Procesadoras e Industrializadoras de Jaiba en Tamaulipas.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación. (Continuación).

Empresa	Presentación	Capacidad de Comercialización	Tiempo de Conservación
1	Entera Cruda	25	12 horas
2	Entera Cruda	30	12 horas
3	Entera Cruda	60	12 horas
4	Entera Cruda	25	12 horas
5	Entera Cruda	30	12 horas
6	Entera Cruda	10	12 horas
Total		180	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- La presentación de Entera Cocida es la que se usa para producir el resto de las presentaciones que solicita el mercado internacional principalmente. Enseguida se registran la **capacidad de comercialización, en función de la capacidad de almacenamiento y el tiempo de conservación de cada presentación para la exportación principalmente.**

No.	Presentación	Capacidad de Comercialización		Tiempo de Conservación
		Toneladas	Porcentaje	
1	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	60	20%	12 horas
2	Lump (Costilla)	60	20%	12 horas
3	Backfin (Patitas de Jaiba)	60	20%	12 horas
4	Claw (Antebrazo)	60	20%	12 horas
5	Finger (Tenaza)	60	20%	12 horas
Total		300	100%	

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- El **tiempo de conservación es de 12 horas**, en virtud de que el producto terminado tarda 12 horas máximo en ser distribuido al mercado final, sea ésta nacional o extranjero.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Precios de Cada uno de los Insumos y Cotización de Economías de Escala.

Comercializadores Primarios (organizaciones pesqueras).

- Ocho son los **insumos básicos** para realizar la captura de jaiba en el Estado de Tamaulipas.
- Enseguida se entrega una **tabla** con los insumos, unidad de medida, cantidad, precio unitario, importe y Economías de Escala.

No.	Concepto	Unidad de Medida	Cantidad	Precio Unitario	Importe	Economías de Escala
1	Gasolina	Litros	30	\$8.50	\$255.00	No
2	Aceite	Litros	1	\$45.60	\$45.60	No
3	Alimentación	Comida	2	\$50.00	\$100.00	No
4	Carnada	Tara	1	\$60.00	\$60.00	No
5	Refacciones	Bujías (lote)	1	\$30.00	\$30.00	No
6	Hielo	Cubeta de 20 litros	1	\$25.00	\$25.00	No
7	Recipientes	Taras	1	\$60.00	\$60.00	No
8	Mano de Obra	Kilogramos de Producto	60	\$2.00	\$120.00	No
Total					\$695.60	

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Comercializadores Secundarios (Procesadores e Industrializadores).

- El precio de los principales insumos utilizados en este eslabón son los siguientes:

No.	Concepto	Unidad de Medida	Precio Unitario	Economías de Escala
1	Jaiba Entera Cruda	Kilogramos	\$20	No
2	Botes de 453 gramos	Caja	\$80	10%
3	Bolsas de Plástico	Paquete	\$30	10%
4	Copas de Plástico	Caja	\$30	10%
5	Hielo	Barra	\$75	No
6	Luz Eléctrica	Mes	\$30,000	No
7	Gas	mes	\$27,000.00	No
8	Agua	Mes	\$600.00	No
9	Mano de Obra	Semana	\$40,000.00	No
10	Materiales de Operación (botas, batas, mandiles, cubrebocas, cubrepelos)	Paquetes	\$4,000.00	No
11	Material de Limpieza	Dotación	\$400.00	No

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Precios de Venta de Cada una de las Presentaciones Actuales y Cotizaciones de Economías de Escala

Comercializadores Primarios (organizaciones pesqueras).

- El Eslabón de Producción entrega la presentación de entera cruda viva con un precio promedio de \$20.48 (Veinte Pesos ⁴⁸/₁₀₀ M.N.), durante el periodo 1996-2005
- El mejor precio se registró en el año del 2001 con \$24.53 y el menor fue en 1996, con \$15.14
- Enseguida se entrega una gráfica con la evolución del precio de la jaiba en su presentación de entera cruda, durante el periodo 1996-2005.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- El Eslabón de Producción no oferta economías de escala, debido principalmente a su bajo nivel de ingresos.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Comercializadores Secundarios (Procesadores e Industrializadores).

Precios de Venta de Cada una de las Presentaciones Actuales y Cotizaciones de Economías de Escala. (Continuación).

- Los precios de venta de las presentaciones de la jaiba en Tamaulipas son los siguientes:

Presentación	Medida	Precio (\$)	Economías de Escala
Entera Cruda (kg)	Kilogramo	\$20.0	5%
Entera Cocida (Paquete)	Paquete con 15 Piezas	\$35.0	No
Backfin (Patitas de Jaiba)	Recipiente con 453 grs.	\$70.0	No
Claw (Antebrazo)	Recipiente con 453 grs.	\$70.0	No
Finger (Tenaza)	Recipiente con 453 grs.	\$70.0	No
Lump (Costilla)	Recipiente con 453 grs.	\$90.0	No
Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	Recipiente con 453 grs.	\$160.0	No

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Nivel Tecnológico del Eslabón.

- Comercializadores primarios.**- Son aquellos socios de las organizaciones pesqueras que entregan su producto (materia prima) en la presentación de entera cruda a la organización pesquera que pertenecen. Ellos no cuentan con tecnología alguna para “vender” su producto a la cooperativa. La organización pesquera por su parte, sí cuenta con una oficina, mobiliario, teléfono, internet, fax, equipo de computo, impresoras, etc. que le permiten realizar sus ventas. Además cuentan con los servicios contables requeridos.
- Comercializadores secundarios** (Procesadores e Industrializadores). Estos agentes cuentan con toda una infraestructura más avanzada, con la tecnología base de una organización pesquera, pero con una red de contacto más amplia para la comercialización del producto.

Análisis de Sanidad, Inocuidad y Certificaciones.

- Para el mercado nacional los requisitos de certificación dependen del mercado específico. En el caso de tiendas de autoservicio, requieren de certificados de buenas prácticas de producción y manufactura.
- Para el caso de la exportación se requieren lo siguiente:
 - » Certificado de origen para la exportación, otorgado por la Secretaría de Economía.
 - » Certificado de la FDA
 - » Certificado HACCP.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

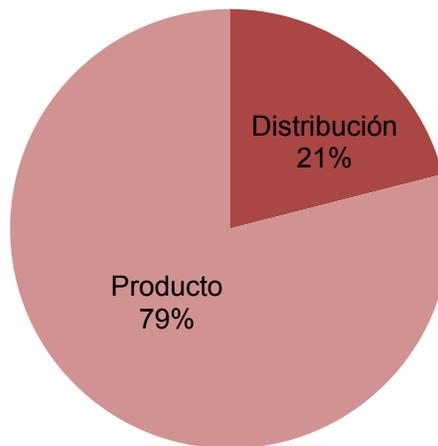
Costos en que Incurren y Rentabilidad (Operación, inversión, fijos, variable).

- El costo mayor de operación durante la comercialización de la jaiba es el producto terminado.

Insumos	Proporción
Producto Terminado	79%
Cajas de Cera	8%
Fletes	13%
Total	100%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- El principal costo en que incurren los comercializadores es el costo del producto (79 por ciento del costo total).
- La distribución es el 21 por ciento del costo total.



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

**Costos en que
Incurren y
Rentabilidad
(Operación,
inversión, fijos,
variable).
(Continuación)**

- La rentabilidad del eslabón de comercialización, en las presentaciones de entera cruda es de 6%, la entera cocida es de 10%, y el promedio de las rentabilidades de las presentaciones de backin, claw, finger, lum y jumbo es de 16%

No.	Presentación	Precio por Unidad	Costos			Rentabilidad
		Pesos	Producción	Comercialización	Total	
1	Entera Cruda	\$20.0	\$3.48	\$0.92	\$4.40	6%
2	Entera Cocida	\$35.0	\$9.12	\$2.43	\$11.55	10%
3	Backfin (Patitas de Jaiba)	\$70.0	\$20.46	\$5.44	\$25.90	12%
4	Claw (Antebrazo)	\$70.0	\$20.46	\$5.44	\$25.90	12%
5	Finger (Tenaza)	\$70.0	\$20.46	\$5.44	\$25.90	12%
6	Lump (Costilla)	\$90.0	\$33.42	\$8.88	\$42.30	19%
7	Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)	\$160.0	\$65.73	\$17.47	\$83.20	23%
Promedio de las Presentaciones 3,4,5,6, y 7						16%

4.- Análisis del Eslabón de Comercialización. (Continuación).

Anexo. Metodología

- Para atender el presente capítulo, relativo al análisis del eslabón de comercialización,
 - **Investigación de campo.-**
 - » Se aplicaron encuestas y se realizaron algunas entrevistas a directivo de las organizaciones pesqueras y presidentes de las empresas procesadoras e industrializadoras de la jaiba en Tamaulipas.
 - **Investigación documental.-**
 - » Se visitaron páginas web de proveedores. Se construyeron bases de datos con las encuestas aplicadas. Se infirieron las conclusiones obtenidas.
-

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción.

Introducción.

- En el análisis de proveedores complementarios del eslabón de producción del Sistema Producto Jaiba se consideró como insumos las embarcaciones menores, los motores fuera de borda y las artes de pesca, específicamente las trampas jaiberas.
- Los insumos de **motores fuera de borda**, son a base de gasolina y se clasifican por su potencia en caballos de fuerza desde 15 HP hasta 125 HP de potencia, y en tiempos es variable dependiendo a la potencia, las marcas también son variables pero se manejan marcas registradas como; Evinrude, Johnson, Marine, Suzuki, Yamaha, entre otras marcas según los proveedores.
- Las **embarcación menores** son hechas de fibra de vidrio, madera y se pueden encontrar de material aluminio. Las medidas son variables y encontramos desde 4.22 mts hasta 8.30 mts lo cual denominamos como embarcaciones menores que pueden tener una capacidad carga variable que va desde media tonelada hasta 6 toneladas.

Los **equipos de pesca** se refiere a los artes de pesca utilizados que son trampas y aros jaiberos: El aro jaibero, consta de un aro de alambón galvanizado, con un diámetro promedio de 0.50 m; al que se encabalgua una red de monofilamento de nylon del número 60, luz de malla de 8.9 cm (3.5”), y caída de 0.10 a 0.15 m. Al centro se encuentra atada una cuerda de polypropileno de 5 mm de grosor, en cuyo centro se localizan dos guías delgadas del mismo material con las que se sujeta la carnada“. La altura es de 2 a 5 m (dependiendo de la profundidad), un cabo de polypropileno de 4 a 6 mm de grueso, en su extremo de una boya.

La **trampa jaibera** es cúbica, construida con malla hexagonal de alambre galvanizado, alambre con vinyl o flexible, con luz de malla de 5 cm. Las dimensiones son generalmente son de 60x60x30 cm, y se les da rigidez con alambre de acero; en la porción inferior se abren 2 ó 4 entradas cónicas con un diámetro de 6.5 cm. La tapa superior permite recuperar la captura fácilmente (Oesterling, 1984).

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Datos de Proveedores Actuales y Potenciales Estatales y Nacionales.

- En San Fernando, Tam. es donde se ubican los principales proveedores de motores fuera de borda.
- Los proveedores de motores fuera de borda ubicados en San Fernando, Tam, atienden a un parte significativa del mercado de los motores fuera de borda para la pesca comercial en la Laguna Madre.
- A continuación se presentan los datos referentes a proveedores complementarios del eslabón producción en el Estado de Tamaulipas.

Edo.	Empresa	Ubicación	Mpio.	Giro	Tel.	Insumo
Tamaulipas	P,M,A. de Sinaloa S.A. de C.V.	Heriberto Jaras No. 1004 Col. Morelos	Tampico	Venta de equipo y herramientas para Pesca y Acuacultura	833 2189581	Motores Fuera de Borda, Embarcaciones Menores y Artes de Pesca
Tamaulipas	Industria Mexicana de Equipo Marino, S.A. de C.V.	Allende número 311 esquina Canales,	San Fernando	Distribuidor de Equipo para pesca	(841) 84 400 82	Motores Fuera de Borda y Embarcaciones Menores
Jalisco	Equip pesca de Obregón	Calle Prol. Pino Suárez, Col. Belenes	Guadalajara	Venta, fabricación y distribución de equipo para pesca	(33) 36566516 , 35653166	Motores Fuera de Borda, Embarcaciones Menores y Artes de Pesca

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Los **datos** de dueños (socios), trabajadores e inicio de operaciones de los proveedores complementarios, enseguida se muestran..

Estado	Empresa	Dueños (Socios)	Trabajadores	Inicio de operaciones
Tamaulipas	P,M,A. de Sinaloa S.A. de C.V.	1	8	1990
Tamaulipas	Industria Mexicana de Equipo Marino, S.A. de C.V.	1	60	1973
Jalisco	Equip pesca de Obregón	1	ND	1988

Autor: Xenarthra A.C., 2008.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Datos de Proveedores Actuales y Potenciales, Extranjeros.

- Se presentan datos de dos proveedores extranjeros: Pacific Marine Supply y Maurer Marine, cuyo país de origen es Estados Unidos de Norteamérica.

País	Empresa	Ubicación	Giro	Teléfono	E-mail
EUA	Pacific Marine Supply	4114 Napier Street, San Diego CA. 92110	Proveedor de equipo de pesca	(619) 275-0508	info@pacmarinesupply.com
EUA	Maurer Marine, Inc.	873 W 17th St. Costa Mesa, CA 92627-4308	Proveedor de equipo de pesca	(949) 645-7673	info@maurermarine.com

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

EUA: Pacific Marine Supply

Características	
Empresa	Pacific Marine Supply
Ventas	\$ 22.700.000 de dólares anuales
Inicio de Operaciones	1973
Catálogo	Vendedor autorizado, centro de servicio y mantenimiento para equipo de marcas, tales como: Suzuki, Tohatsu/Nissan, Achilles, Avon/Zodiac y Plastimo.
Características	Empresa filial de Efishnsea Enterprises, junto con la cual ofrece servicios de asesoría, venta de yates, lanchas y botes para el mercado turístico mexicano en Puerto Vallarta e Indonesia. Proveedor autorizado de equipo para pesca, lanchas y motores fuera de borda en el área de California.
Eslabón	Proveedor complementario del eslabón de producción.

Fuente: Pacific Marine Supply (www.pacmarinesupply.com), 2009.

EUA: Maurer Marine, Inc.

Características	
Empresa	Maurer Marine, Inc
Ventas	ND
Inicio de Operaciones	1977
Catálogo	Vendedor autorizado, centro de servicio y mantenimiento para equipo de marcas, tales como: Yamaha, Mercury y Suzuki. Cuenta con catálogo para compras en línea de equipo nuevo y usado con servicio de entregas internacionales.
Características	Departamento de servicio y mantenimiento especializado que cuenta con instalaciones para la fabricación de partes metálicas y un equipo móvil para servicio a domicilio
Eslabón	Proveedor complementario del eslabón de producción.

Fuente: Maurer Marine, Inc. (www.mauremarine.com), 2009.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Datos de Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Siguiete Eslabón

- La calidad se mide principalmente en las marcas registradas en los equipos de pesca como en los motores fuera de borda y embarcaciones menores, ya que la fabricación de los productos son compañías con firmas internacionales que manejan calidad y garantías por escrito de sus productos por lo que tienen un alto valor de calidad y garantía por los diferentes proveedores
- La **calidad** de los productos requeridos como **insumos** por los productores, se basa principalmente en el **conocimiento del manejo de estos**, en la asesoría para en caso de fallas y para el mantenimiento en general. Esto último pensando en las garantías correspondientes.

Estándares de calidad de productos ofrecidos

Garantías en los diferentes productos ofrecidos por escrito
Asesoría técnica para instalación y mantenimiento y/o capacitación.
Productos y equipos enfocados a tener resistencia al medio en que se utilizan
Disponibilidad de accesorios y herramientas para sus mantenimientos
Tiempos de entrega según el cliente lo solicite
Contacto permanente con el cliente
Funcionalidad de los productos
Productos certificados por empresas de calidad
Buena reputación del fabricante

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Los diferentes productos son de grandes firmas extranjeras. Estos proveedores son distribuidores de marcas extranjeras, por lo que la **calidad es certificada** internacionalmente y su reputación es en base a los resultados obtenidos con el equipo.
- En el caso del Estado de Tamaulipas no hay proveedores de arte de pesca en específico que venda materiales para la elaboración de trampas por lo que se recurre a los proveedores extranjeros contactados por las cooperativas pesqueras y/o dueños y socios de las plantas procesadoras, que se vuelven proveedores complementarios de los pescadores o eslabón de producción.
- Los estándares requeridos de los productos requeridos por el eslabón son buscadas en las diferentes ofertas de los proveedores que son distribuidores de marcas extranjeras por lo que la calidad se atribuye a la reputación del fabricante.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Datos de Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Siguiete Eslabón.
(Continuación).

Estándares de Calidad de Productos Requeridos por el Consumidor
Garantía por escrito
Soporte técnico de las empresas
Entrega inmediata al cliente
Variedad de Precios accesibles
Disponibilidad de productos
Productos en gran variedad

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- El consumidor busca productos con precios accesibles a sus necesidades y presupuestos, para poder manejar sus créditos. **Ellos compran el material que se requiere en base al presupuesto obtenido a crédito por las sociedades cooperativas y/o dueños de las plantas procesadores que se vuelven proveedores de los insumos a crédito pagando con producto obtenido de sus capturas.**
- Las decisiones de los productos sobre los insumos comprados para el diseño del equipo que necesitan para la producción debe ser de buena calidad ya que **las condiciones físicas del medio donde se trabajan son de considerar por el aguas saladas y los materiales deben ser duraderos** lo que permite al productor tomar decisiones adecuadas para no verse afectado en su inversión.
- Los productores manejan información sobre los proveedores que tienen a su alcance para comprar productos para el mantenimiento y elaboración de sus sistemas y **ellos forman parte de sus propios servicios no asegurando la calidad de los servicios por los cual quedan susceptibles a eventos climatológicos** por falta de un diseño y un servicio de calidad garantizado por alguna empresa.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Mapa Concentrador de la Ubicación de los Proveedores.

- Los **distribuidores de motores fuera de borda** localizados en el Estado de Tamaulipas se ubican en los municipios de Tampico, Matamoros y San Fernando, tres de ellos son distribuidores de Industria Mexicana de Equipos Marino, S.A. de C.V. mientras que uno es de PMA de Sinaloa S.A. de C.V. y otro más es del Estado de Jalisco.
- En el siguiente **mapa** se presenta la **ubicación estatal** de los principales **proveedores complementarios del Eslabón de Producción**, de la cadena productiva jaiba en el Estado de Tamaulipas.



- Proveedores complementarios del Eslabón de Producción

Autor. Xenarthra A.C., 2009.

5- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Datos de Producción/ Servicio y Capacidad de Producción/ Servicio)

- La mayor parte de los proveedores de equipo son distribuidores y comercializadores de marcas extranjeras, por lo que sus ventas están limitadas por la producción de las plantas. Sin embargo, cuentan con un amplio catálogo de productos disponibles de diferentes marcas. A continuación se presentan las ventas anuales para un grupo de empresas proveedoras de equipo:
- Para algunas empresas de este corte, y de forma ilustrativa, las ventas corresponden en promedio a los siguientes montos de pesos anuales:

Empresa	Ventas Anuales
Empresa 1	\$ 15,005,806.00
Empresa 2	\$ 40,642,012.00
Empresa 3	\$ 25,087,410.00

Autor: Xenarthra A.C., 2008.

- Con la actual crisis económica y la alta volatilidad del dólar para la adquisición de los equipos de interés para la captura de jaiba y otras pesquerías, **se espera una recesión en la inversión pesquera de equipos adquiridos en el extranjero**, básicamente en los Estados Unidos de Norteamérica.
- En el caso de los productores de jaiba en el Estado de Tamaulipas, que usan trampas, generalmente recurren a la autoconstrucción y al auto-mantenimiento de las mismas. En consecuencia, los proveedores de materiales para construcción y mantenimiento de trampas, registran una disminución en sus ventas.
- La capacidad de provisión de equipos y/o servicios para acuacultura y pesca se detalla en la siguiente tabla:

Estado	Empresa	Capacidad de Provisión
Tamaulipas	P.M.A. de Sinaloa S.A. de C.V.	300 Motores al año
Tamaulipas	Industria Mexicana de Equipo Marino, S.A. de C.V.	400 motores al año 100 lanchas al año
Jalisco	Equipesca de Obregón	250 Motores al año

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

**Datos de
Producción/
Servicio y
Capacidad de
Producción/
Servicio)**
(Continuación)

- En el Estado de Tamaulipas no hay empresas productoras de materiales para la construcción de trampas que se adapte a las necesidades que solicita el productor por lo que la capacidad de provisión de los materiales puede variar o ser muy amplia en temporadas, por lo que no es posible determinarla por parte de algunos proveedores. También depende de la demanda de los distribuidores y los productores que requieran de los materiales.
 - La capacidad de provisión de los productos es amplia ya que **los productos o insumos que utiliza el eslabón de producción es por temporadas** y los productos distribuidos por las empresas tiene un inventario amplio ya que son productos muy demandados por los productores lo que requiere tener siempre productos en almacén para su venta.
 - Cuando se requieren grandes cantidades se solicita por pedido especial pero por lo general siempre hay producto en existencia.
-

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Tiempo que se lleva Producir o Prestar un Servicio.

Estado	Empresa	Producto	Tiempo
Tamaulipas	P.M.A. de Sinaloa S.A. de C.V.	Catálogo completo	8 días dependiendo del producto
Tamaulipas	Industria Mexicana de Equipo Marino, S.A. de C.V.	Motores Fuera de Borda	10 días
		Embarcaciones Menores	20 días
		Artes de Pesca	25 días
Jalisco	Equipesca de Obregón	Catálogo completo	Entrega inmediata si se tiene en inventario o 15 días para productos importados

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación.

Estado	Empresa	Capacidad de Almacenamiento	Tiempo de Conservación
Tamaulipas	P.M.A. de Sinaloa S.A. de C.V.	20 motores fuera de borda; 30 embarcaciones menores	1 mes
Tamaulipas	Industria Mexicana de Equipo Marino, S.A. de C.V.	20 motores fuera de borda; 20 embarcaciones menores	2 mes
Jalisco	Equipesca de Obregón	30 motores fuera de borda	1 mes

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Participación en el Mercado de Cada Uno de los Proveedores.

Equipos de Pesca	Participación de Mercado
P.M.A. de Sinaloa S.A. de C.V.	21 % mercado nacional
Industria Mexicana de Equipo Marino, S.A. de C.V.	63% del mercado nacional
Equipesca de Obregón	16% del mercado nacional

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Precios de Venta al Eslabón y Cotizaciones de Economías de Escala.

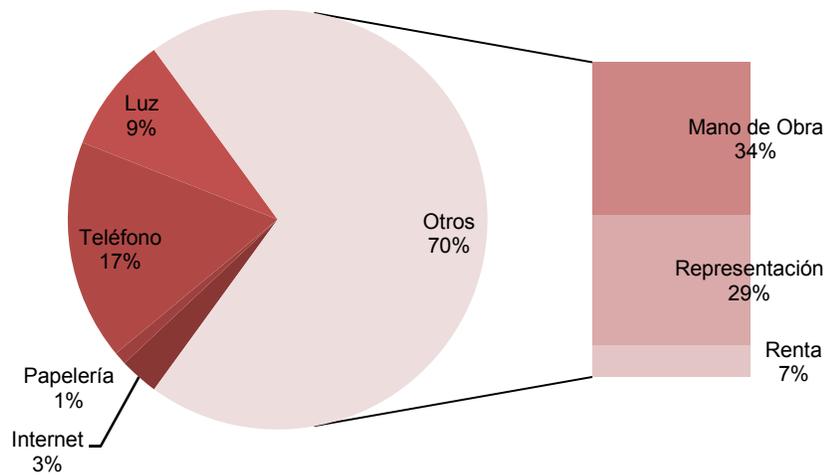
Producto	Precios de Venta (Pesos)	Unidad	Cotización de Economías de Escala
Motor Fuera de Borda	\$ 42,700.00	Motor 2 tiempos 15 HP	No
	\$ 71,260.00	Motor 2 tiempos 48 HP	No
	\$ 54,390.00	Motor 4 tiempos 15 HP	No
	\$ 119,000.00	Motor 4 tiempos 50 HP	No
Embarcación Menor	\$ 35,000.00	Pieza	5% en pago de contado

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Costos en que Incurren (Operación, Inversión, Fijos, Variables, etc.).

- El mayor de los costos de los proveedores son sus insumos es la mano de obra con el 34 % de sus gastos mientras que menor es el telefonía e Internet.
- Los proveedores de equipo que se dedican a la comercialización y distribución de productos extranjeros tienen como principal costo el insumo o equipo (60%-70%), costos de importación (10%-15%) y fletes (5%-10%).
- Enseguida se grafica la distribución porcentual de los diferentes costos de los proveedores complementarios del eslabón de producción.



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Rentabilidad del Eslabón.

- De acuerdo a la información recabada con los proveedores complementarios del eslabón de producción, enseguida se presentan, en términos generales, las estimaciones de la rentabilidad de los proveedores de los diferentes servicios.

Producto y/o Servicio	Rentabilidad
Equipo de pesca y artes de pesca	35 %
Lanchas y motores	Variable de 30% a 45%

Autor: Xenarthra A.C., 2008.

- Los materiales para la construcción y el mantenimiento de las trampas y demás aditamentos para la actividad de captura de jaiba son los siguientes: mallas, alambre, clavos, flotadores, carnada, etc. Estos materiales se venden por los presidentes de las sociedades cooperativas y/o los presidentes y socios de las plantas procesadoras y distribuidores de equipos de pesca como producto terminado. En consecuencia son los productos que contribuyen para una mayor rentabilidad del proveedor.
- Los motores y lanchas en específico, son equipos muy costosos que no son muy rentables pero son necesarios para el productor para incrementar sus capturas de producto, y su rentabilidad se incrementa por la demanda de los productores.

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Nivel Tecnológico de los Proveedores.

Nivel Tecnológico

El nivel tecnológico del eslabón se divide en dos tipos de proveedores:

- Distribuidores y comercializadores
- Fabricantes de equipo

En el caso de los distribuidores/comercializadores se utiliza la siguiente tecnología:

- Equipo de transporte (torton, camiones doble rodado, remolques y camionetas)
- Oficinas y representantes de ventas
- Tiendas, puntos de venta y representantes de ventas
- Bodega de almacenamiento y patios amplios
- Equipo de cómputo, y sistemas de redes domesticas y conexión directa con planta.
- Exhibidores para productos de catálogo, lanchas y motores equipos para la elaboración de publicidad

Los fabricantes de equipo cuentan con:

- Plantas de producción de equipo
- Redes de distribución locales e internacionales de venta
- Equipos y personal capacitado para reparación y mantenimiento
- Bodegas para materia prima
- Muelles e instalaciones para reparación de lanchas
- Taller de reparación de motores

Es importante destacar que el nivel tecnológico de las plantas nacionales es bajo, ya que se fabrican productos básicos. Los proveedores de equipo dependen principalmente de la importación de productos.

Autor: Xenarthra A.C., 2009

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Análisis de Sanidad, Inocuidad y Certificaciones.

- No existen revisiones ni requerimientos en el tema de sanidad e inocuidad para los proveedores y distribuidores de equipo y artes de pesca, lanchas y motores.
 - Certificaciones.- Las certificaciones se basa principalmente por las marcas registradas que cuentan con sus propias certificaciones de planta. Mientras que las empresas proveedoras y distribuidoras cuentan con las siguientes certificaciones:
 - » ISO 9000
 - » ISO 9001-2000
 - » ISO 9001 para materias primas
 - » Certificados de origen y calidad del país de importación
-

5.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Producción, (Continuación).

Anexo. Metodología.

- Para elaborar el presente análisis de los proveedores complementarios del eslabón de producción se efectuó a través de investigación documental y campo.
 - Para la **investigación documental** se llevaron a cabo las actividades de:
 - » Consistió en búsqueda de información secundaria para la definición de los productos objeto del presente análisis, así como información de proveedores potenciales extranjeros.
 - » Se visitaron paginas de Internet y se investigo los perfiles de diferentes empresas que cumplieran con la información requerida de la elaboración de este eslabon.
 - En la **investigación de campo** se realizaron las actividades de:
 - » Se visitaron los productores donde se les aplicaron encuestas y nos dieron datos de los proveedores de este eslabón de producción.
 - » Se contacto a los proveedores por medio de las redes telefónicas y algunos fueron visitados en sus direcciones para la aplicación de encuestas.
 - » Los individuos entrevistados fueron los representantes, presidentes o dueños de las empresas o sociedades cooperativas.
-

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización.

Introducción.

- En el análisis de proveedores complementarios del eslabón de industrialización del Sistema Producto Jaiba se consideró como **insumo principal** el **envase de plástico** para las diferentes presentaciones de jaiba procesada.
- Cabe señalar que el costo del recipiente de plástico representa el 32.7% del costo total de producción de jaiba procesada.
- La jaiba envasada es un producto alimenticio que ha sido cocinado, colocado en un envase de plástico, cerrado de modo duradero.
- El envasado es un modo de conservación de los alimentos con las siguientes características:
 - » Producto completamente seguro.
 - » Producto sano y conservado.
 - » Necesita refrigeración o congelación para su almacenamiento, lo cual permite su conservación y buen estado del producto.
 - » Con una duración óptima para el traslado y su comercialización.
 - » Sin riesgo de que deteriore las cualidades nutritivas del producto.
 - » Adaptada a las raciones que se deseen producir.
 - » En el caso del recipiente de plástico, es un producto totalmente reciclable.
- El envase de conservas está elaborado con la resina adecuada según la composición del producto a envasar. Pueden ser usados con foil termosellable, con tapas plásticas o tapas de cartón troqueladas. Son artículos de alta calidad, ya que los artículos de plástico evitan y protegen de la oxidación.
- La fabricación de envases de plástico requiere de tecnologías avanzadas para la fabricación de envases de alta resistencia con un uso mínimo de material. Tinas para alimentos fabricadas en poliestireno, polipropileno y polietileno, fabricadas con los procesos de inyección y termoformado: son excelentes envases conformados por una base con tapa, para comida para llevar, se pueden utilizar para envasar productos, son resistentes a la grasa al frío y al calor, y se fabrican traslucidas, blancas y de color. Las mismas pueden ser impresas o selladas con foil, y son de fácil separación, lo cual posibilita la velocidad en las líneas de llenado.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Introducción. (Continuación)

- Los envases de plástico están conformados del envase en sí y su tapa que embona perfectamente permitiendo la conservación del producto. Las funciones del envase son:
 - » Contener el producto,
 - » Facilitar el transporte, y
 - » Presentar el producto para la venta.
- Por envase se contiene y guarda el producto lo que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otras presentaciones de los productos en tamaños y formas.
- Hace que el envasado se vuelva una actividad más dentro de la planeación del producto y comprende tanto la producción del envase como la envoltura para un producto.

Datos de los Proveedores Complementarios Actuales Nacionales

Estado	Empresa	Ubicación	Mpio.	Giro	Tel.	Insumo
Estado de México	Envases Cuautitlan, S.A. de C.V.	Km. 39.3 Autopista Méx-Qro Col. Parque Ind. La Luz	Cuautitlán Izcalli	Proveedor de envases de plástico	(55) 50639836 Fax: (55) 50639845	Envases de Plástico

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Los **datos** de dueños (socios), trabajadores e inicio de operaciones de los proveedores complementarios, enseguida se muestran..

Estado	Empresa	Dueños (Socios)	Trabajadores	Inicio de operaciones
Estado de México	Envases Cuautitlan, S.A. de C.V.	1	Más de 500	1999

Autor: Xenarthra A.C., 2008.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Datos de los Proveedores Complementarios Actuales Extranjeros

País	Empresa	Ubicación	Giro	Contacto	Tel.	E-mail	Puesto
China	Shantou Linghai Plastics Packing Factory Co., Ltd.	Fuxi Industrial Area, North Huashan Road, Shantou, Guangdong, Zip: 515041	Fabricante de los envases de plástico termoforado.	Miss. Zhuang Miss. Zheng	86-754-8868662 2 Fax. 86-754-8891544 4	linghai@vip.163.com lhpackin@gmail.com	Representante

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Los **datos** de dueños (socios), trabajadores e inicio de operaciones de los proveedores complementarios extranjeros se presentan en la siguiente tabla:

País	Empresa	Dueños (Socios)	Trabajadores	Inicio de operaciones
China	Shantou Linghai Plastics Packing Factory Co., Ltd.	1	101 - 500	1996

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

China	Shantou Linghai Plastics Packing Factory Co., Ltd.
Nombre	Shantou Linghai Plastics Packing Factory Co., Ltd.
Ubicación	Fuxi Industrial Area, North Huashan Road, Shantou, Guangdong, Zip: 515041
Web	http://www.lhpack.com http://lhpack.en.alibaba.com
Cientes	COCA-COLA COMPANY, SOUTHWEST AIRLINE
Productos que maneja	Los envases de plástico, contenedores de plástico, vaso de plástico, envases de alimentos, contenedores de alimentos, la bandeja de sushi, sushi de contenedores, contenedores ensalada, ensaladera, envasado de frutas, frutas de contenedores, las compañías aéreas Copa, lunch box, caja de plástico, cuchara, parte bandeja, soufflé de taza, vegetal envasado, parte de taza, plato Parte
Infraestructura	Equipos de producción avanzados incluye 4 líneas de extrusión, 23 máquinas de vacío formado y máquinas de termoformado. Líneas de moldeo y departamentos Nuestro departamento de moldeo CNC incluye 7 máquinas de corte de control digital, 3 tornos CNC de control digital, 2 de control digital cortar alambre EDM, 1 Centro de mecanizado y de muchos otros equipos de moldeo.
Características	Podemos suministrar gran cantidad de plástico packaing personalizados para nuestros clientes a tiempo. Ayudamos a nuestros clientes en el desarrollo de nuevos, productos personalizados. Podemos suministrar el dibujo, la muestra de herramientas y producción de herramientas para nuestros clientes a tiempo. 7 días sólo para la única muestra de la cavidad del molde. La alta calidad de los productos necesarios de gestión de alta calidad, pasamos de autenticación de la norma ISO 9001:2000 en 2004.
Producción	La producción diaria de lámina de plástico es de 32 toneladas y para los productos finales es de 48 toneladas

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Datos de la Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Siguiete eslabón.

- La fabricación de envases de plástico son parte de una línea Industrial, de empaques que ofrece productos termoformados e inyectados como vasos, bases y tapas, dirigidos a la industria de lácteos, margarinas y aceites, postres y helados, sal, condimentos y especias, aguas y jugos, galletas y repostería, bebidas calientes y huevos. Dentro de esta misma línea, también se encuentran los empaques de alta barrera, los cuales son termoformado en vasos, bases, tinas o bandejas o simplemente como lámina de alta barrera.
- La fabricación de envases plásticos impresos o etiquetados, con o sin barrera, en diversidad de formas y contenidos, con la resina adecuada según la composición del producto a envasar. Pueden ser usados con foil termosellable, con tapas plásticas o tapas de cartón troqueladas. Los envases para alimentos fabricadas en poliestireno, polipropileno y polietileno, fabricadas con los procesos de inyección y termoformado: son excelentes envases conformados por una base con tapa, para comida para llevar, se pueden utilizar para envasar productos como comida china, quesos, margarinas, son resistentes a la grasa al frío y al calor, y se fabrican en formas traslucidas, blancas y de color. Las mismas pueden ser impresas o selladas con foil, y son de fácil separación, lo cual posibilita la velocidad en las líneas de llenado.
- Los productos son fabricados en pared lisa con tapa o sin tapa.
- Los envases cuentan con una garantía de durabilidad según para lo que vallan ser ocupadas o lo productos en los que se vallan a utilizar resistiendo temperaturas considerables altas y bajas garantizando una buena conservación del producto
- Los usos más comunes para la utilización del envase de plasticos son para: lácteos, margarinas y aceites, postres y helados, sal, condimentos y especias, aguas y jugos, galletas y repostería, bebidas calientes y huevos entre otros.
- La planta de envases cuentan con certificados de calidad ISO 9001, certificación de la FDA (Food and Drugs Administration) para fabricación de empaques en contacto directo con alimentos y certificación otorgada por el Equilibrio Ecológico y cuidado al Medio Ambiente lo que hace que los productos tengan excelente calidad en cada uno de los procesos de su elaboración.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Datos de la Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Siguiete Eslabón.
(Continuación).

- A continuación se presentan las especificación de los envases más utilizados en las plantas procesadoras en el Estado de Tamaulipas para el manejo de producto jaiba.

Envases			Tapas
Diámetro	Altura	Capacidad	Diámetro
87.0 mm	48.0 mm	250 ml	88.0 mm
129.0 mm	58.0 mm	500 ml	130.0 mm
129.0 mm	110.0 mm	1000 ml	130.0 mm

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- La **calidad** de los productos requeridos como **insumos** por las plantas procesadoras de jaiba, se basa principalmente en el **en la existencia de los insumos para sus presentaciones de producto**, por eso tener una constante comunicación con el proveedor y garantizar siempre los buenos precios.

Estándares de calidad de productos ofrecidos

Garantías en los diferentes productos ofrecidos por escrito
Productos y equipos enfocados a tener resistencia al medio en que se utilizan
Tiempos de entrega según el cliente lo solicite
Contacto permanente con el cliente
Funcionalidad de los productos
Productos certificados por empresas de calidad
Buena reputación del fabricante

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- Los diferentes productos son de grandes firmas extranjeras. Estos proveedores son distribuidores de marcas extranjeras, por lo que la **calidad es certificada** internacionalmente y su reputación es en base a los resultados obtenidos con el equipo.

Estándares de Calidad de Productos Requeridos por el Consumidor

Garantía por escrito
Soporte técnico de las empresas
Entrega inmediata al cliente
Variedad de Precios accesibles
Disponibilidad de productos
Productos en gran variedad

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Mapa Concentrador de la Ubicación de los Proveedores.

- En el siguiente **mapa** se presenta la **ubicación estatal** de los principales **proveedores complementarios del Eslabón de Industrialización**, de la cadena productiva jaiba en el Estado de Tamaulipas.



Autor. Xenarthra A.C., 2009.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Datos de Producción y Capacidad de Producción.

Estado	Empresa	Producción	Capacidad de Producción
Estado de México	Envases de Cautitlán S.A. de C.V.	Producción en Grande Escala	30%

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Tiempo que se Lleva Producir una Unidad.

Producto/servicio	Tiempo en que se lleva Producir una Unidad
Envase y tapas	85 unidades por minuto

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación

Producto	Capacidad de Almacenamiento		Tiempos de conservación
	Capacidad Instalada	Capacidad Ocupada	
Envases y tapas	7 y 8 millones de unidades	30%	Menos de año

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Participación en el Mercado de Cada uno de los Proveedores.

Producto/servicio	Participación de mercado
Envases y Tapas	90 % mercado nacional
	5 % mercado local
	5 % mercado de exportación

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

Precios de Venta al Eslabón y Cotizaciones de Economías de Escala

- Los precios son variables por distribuidor o por proveedores, y por la región. Enseguida se presentan los precios y las economías de escala del producto más solicitado para el envasado de alimentos el cual se maneja precio unitario de envase con tapa e impresión de la marca registrada.

Producto/servicio	Precios de venta (pesos)	Cotización de Economías de Escala
Envases y Tapa para Alimentos	\$ 2,738 (500 unidades)	No

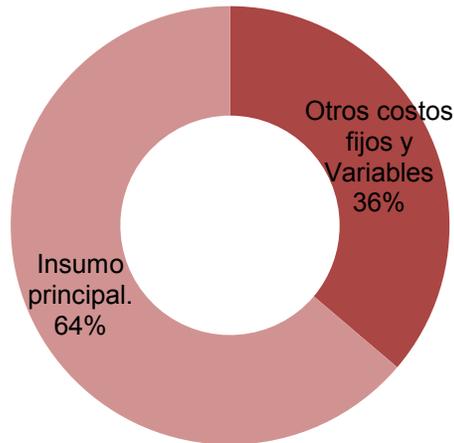
Autor: Xenarthra A.C., 2009.

- El precio incluye las tapas e impresiones de producto.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Costos en que Incurren (Operación, Inversión, Fijos, Variables, etc.)

- El mayor de los costos de los proveedores son sus insumos teniendo el 63.8 % de sus inversión en este rubro mientras que el resto es parte de otros gastos fijos y variables para la operación y realización de los productos ofrecidos.
- Enseguida se grafica la distribución porcentual de los diferentes costos de los proveedores complementarios del eslabón de industrialización.



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Nivel Tecnológico de los Proveedores

Producto	Nivel Tecnológico
Asesoría técnica y Evaluación y diseño de planes de producción	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación y diseños alternativas de producción. • Planteamiento de y planeación de proyectos. • Estudio y desarrollo para la planeación de las especificaciones funcionales del producto.
Investigaciones para el desarrollo del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de Investigación y evaluación de nuevas tecnologías. • Desarrollo de de nuevas tecnologías de envases ya preestablecidos por los clientes y/u otro fabricante. • Pruebas pilotos de envases para la adaptación de un envase de línea de producción para cumplir requisitos específicos requeridos. • Ingeniería de producto responsable de diseños de envases nuevos asistido por computadora (CAD). • Prototipos de diseño y fabricación de modelos para producción automatizada por maquinas específicas. • prototipos de diseño y fabricación de herramientas para la fabricación de envases de plástico. • Costos y presupuestos de diferentes alternativas de fabricación de envases. • Pruebas de resistencia mecánica, química y biológica.
Fabricación de envases	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologías y conocimientos e investigación de punta a nivel mundial para la fabricación de envases: • Envases para alimentos • Envases con producción con altos índices de calidad • Envases decorativos con especificaciones requeridas • Además cuenta con una línea integrada de producción en diferentes partes del norte y centro de América latina con una variedad de diseños y modelos de artículos elaborados de plásticos. • Cuenta con diversas líneas de producción automática y semiautomática.
Logística	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo y planeación y manejo de inventarios para ser requeridos. • Estudio y evaluación de condiciones para costos y fabricación justo a tiempo y calidad. • Logística de embarques.
Envasado	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos específicos para los lineamientos para la adaptación y ajuste de maquinaria para envasado. • Registro de pruebas de envasado. • Evaluación constante de ajuste de líneas de llenado. • Optimización.

Autor: Xenarthra A.C., 2009

Fuente: Envases Cuautitlán S.A. de C.V. (www.grupophoenix.com)

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Análisis de Sanidad, Inocuidad y Certificaciones.

- No existen revisiones ni requerimientos en el tema de sanidad e inocuidad para los proveedores y distribuidores de envases de plásticos.
- Certificaciones.- Las certificaciones se basa principalmente por las marcas registradas que cuentan con sus propias certificaciones de planta. Mientras que las empresas proveedoras y distribuidoras cuentan con las siguientes certificaciones:
 - » ISO 9000
 - » ISO 9001-2000
 - » ISO 9001 para materias primas
 - » Certificados de origen y calidad del país de importación

6.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Industrialización, (Continuación).

Anexo. Metodología.

- Para elaborar el presente análisis de los proveedores complementarios del eslabón de industrialización se efectuó a través de investigación documental y campo.
 - Para la **investigación documental** se llevaron a cabo las actividades de:
 - » Consistió en búsqueda de información secundaria para la definición de los productos objeto del presente análisis, así como información de proveedores potenciales extranjeros.
 - En la **investigación de campo** se realizaron las actividades de:
 - » Se visitaron algunas plantas procesadoras para hacer una investigación de sus principal insumo y luego se contacto al proveedor.
-

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización.

Introducción.

- En el eslabón de comercialización se consideró como insumo principal la caja de cartón corrugado para empaquetado de los envases de jaiba, particularmente procesada.
- En la mayoría de los procesos de mercado los productos son presentados en empaques que les permiten mayor tiempo de vida y conservación en el caso muy especial la jaiba es producto empaquetado, ya sea en bolsas o cajas que presentan ciertas características específicas para cada uno de los productos utilizados y con diferentes tamaños y formas según requiera las presentaciones dando un alto valor agregado de transportación y conservación, esto permite un mayor tiempo de vida del producto lo que indudablemente tiene ventajas comerciales, económicas e incluso nutricionales, puesto que facilita el acceso de este producto a gran parte de la población.
- Existen otros métodos de empaque como; las bolsas, además del paño pañal, charola y las cajas de cartón.
- El empaquetado de jaiba se realiza en envases de plástico depositados en cajas de cartón corrugado que le da una presentación final para su comercialización

Datos de Proveedores Actuales y Potenciales Estatales y Nacionales

- La Tabla siguiente, muestra las especificaciones de los proveedores de cajas de cartón corrugado en la región.

Estado	Empresa	Dirección	Giro	Contacto	Tel.	Mail	Puesto
Nuevo León	Inland Corrugados de Monterrey, S.A. de C.V.	Carr. Villa de García, Km 2.5 Parq. Ind. Diamante Col. El Palmar Sta. Catarina, C.p. 66350	Fabricación cajas de cartón corrugado	Juan Carlos Garza	(81) 81247000 Fax: (81) 1247099	jcgaze@inland.com.mx	Gerente general

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Datos de Proveedores Actuales y Potenciales Estatales y Nacionales, (Continuación)

- En la siguiente Tabla se presenta la información específica de los proveedores de cajas de cartón en la región.

Estado	Empresa	Dueños/socio	Trabajadores	Inicio de Operaciones
Nuevo León	Inland Corrugados de Monterrey, S.A. de C.V.	N/D	100- 500	1994

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Datos de Proveedores Actuales y Potenciales Extranjeros.

Nombre	Qingdao Jinlong Plastic Compound Color Printing Co., Ltd
Ubicación	• Chengdong 3rd Road, Economic Development Zone, Jimo, Qingdao, Shandong, China (Mainland) Código Postal: 266200
Web	• http://jinlongplastic.en.alibaba.com/aboutus.html
Clientes	• Sus principales mercados son Japón y Europa, aunque también son representativos Asia y América.
Productos que maneja	• Qingdao Jinlong Plastic es una empacadora de bolsas. Sus principales productos son: <ul style="list-style-type: none"> • Bolsas resellables • Bolsas para congelados • Bolsas resistentes al frío y al calor • Bolsas para toallas • Bolsas en general
Infraestructura	• Cuenta con tecnología de punta.
Ventas	• 2-5 millones de dólares anuales.

Fuente: AlibabaGolbal Trade / Qingdao Jinlong Plastic Compound Color Printing Co., Ltd. (<http://jinlongplastic.en.alibaba.com/aboutus.html>), 2009.

Nombre	Lonos Exports
Ubicación	306 Jackson, Park Forest, Illinois, United States
Web	http://lonos.en.ec21.com/company_info.html
Clientes	Posee un mercado mundial.
Productos que maneja	Lonos exports es una empacadora y exportadora de bolsas, botellas, latas y plásticos. Sus principales productos son: <ul style="list-style-type: none"> • Bolsas resellables • Bolsas con atmósfera modificada • Contenedores con atmósfera modificada • Bolsas para alimentos congelados • Bolsas para la industria farmacéutica • Bolsas en general • Botellas para diversas industrias • Latas
Infraestructura	ND.
Ventas	1.0 millón de dólares anuales

Fuente: AlibabaGolbal Trade / Lonos Exports <http://www.alibaba.com/company/10352404.html>, http://lonos.en.ec21.com/company_info.html, 2009.

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Datos de Calidad del Producto Ofrecido y Comparación con los Estándares Requeridos por el Siguiete Eslabón

- Las cajas de cartón corrugado son fabricadas con los requerimientos de calidad que solicita el cliente además de sus sistemas de calidad de los pasos de cada uno de los procesos.
 - Las cajas de cartón reúnen ciertas características específicas, elaboradas con materiales que tengan recubrimientos con:
 - » Contra humedad
 - » Abrasión
 - » Antigrasa y aceite
 - » Antiadherentes
 - » Antiderrapantes
 - » Antiestático
 - » Para alimentos en estado natural
 - » Recubrimientos de color
 - » Parafina y cera
 - » Baño en cascada
 - Además que cumplan los proveedores con la rapidez en la entrega (inmediata o bien en un máximo de una semana).
-

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Mapa Concentrador de la Ubicación de los Proveedores.

- En México existen 4 plantas en cuatro estado de republica, continuación se presenta la tabla con sus ubicaciones.

Estado	Municipio	Empresa	Dirección	telefonos
Jalisco	Zapopan,	Grupo Inland, S.A. de C.V. Planta Guadalajara	Calzada Juan Gil Preciado No. 2450 Carrt. Tesistán Parq. Ind. Ecopark, Nave 7y 8. C.P. 45130	(33) 3-836-4200 Fax: (33) 3-836-4299
Guanajuato	San José Iturbide	Grupo Inland, S.A. de C.V. Planta Gto	Carrt. No. 57, Entronque a San José Iturbide, Km 1.5, C.P. 37980	(419) 198-8800 Fax: (419) 198-8899
Nuevo León	Santa Catarina	Inland Corrugados de Monterrey, S.A. de C.V.	Carrt. Villa de García, Km 2.5 Parq. Ind. Diamante Col. El Palmar, C.P. 66350	(81) 8124- 7000 Fax: (81) 8124-7099
Sinaloa	Los Mochis	Grupo Inland, S.A. de C.V. Planta Sinaloa	C. del Comercio No. 1695 Nte. Parq. Ind. Ecológico, C.p. 81258	(668) 816-6100 Fax: (668) 816-6199

- En el siguiente **mapa** se presenta la **ubicación estatal** de los principales **proveedores complementarios del Eslabón de Comercialización**, de la cadena productiva jaiba en el Estado de Tamaulipas.



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Datos de Producción y Capacidad de Producción

Estado	Empresa	Producción	Capacidad Instalada	Capacidad Ocupada
Nuevo León	Inland Corrugados de Monterrey, S.A. de C.V.	800 mil unidades	1 millón	95 %

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Tiempo que se Lleva Producir una Unidad

Insumo	Tiempo que se lleva producir una unidad
Cajas de Cartón Corrugado	80 unidades por minuto

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Capacidad de Almacenamiento y Tiempo de Conservación

Insumo	Capacidad de Almacenamiento		Tiempos de conservación
	Capacidad Instalada	Capacidad Ocupada	
Cajas de Cartón corrugado	60 toneladas	50%	Menos de 6 meses

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Participación en el Mercado de los Proveedores

Insumo	Participación de mercado
Cajas de Cartón corrugado	30% mercado nacional 70% mercado de exportación

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

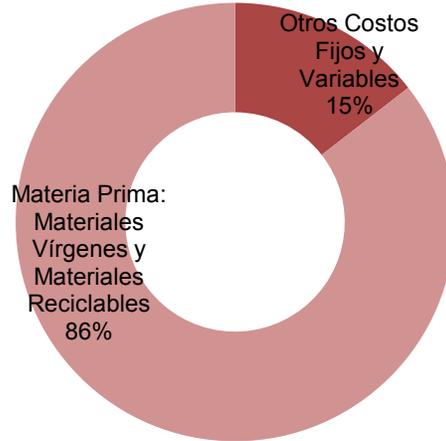
Precios de Venta al Eslabón y Cotizaciones de Economías de Escala.

Insumo	Precios de Venta	Cotización de Economías de Escala
Cajas de Cartón corrugado	\$ 2.94-\$10.24 pesos (depende la medida)	No

Autor: Xenarthra A.C., 2009.

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Costos en que Incurren (Operación, Inversión, Fijos, Variables, etc.)



Autor: Xenarthra A.C., 2009.

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Nivel Tecnológico de los Proveedores.

Insumo	Nivel Tecnológico
Cajas de Cartón Corrugado	<p>Cuentan con seis molinos de papel y 60 plantas en los Estados Unidos, Latinoamérica y el Caribe. De las cuales 4 están ubicadas en México y 2 más están por operar en las fronteras de Tamaulipas y Baja California Norte.</p> <p>En cada una de las plantas se cuenta propios molinos de papel virgen.</p> <p>Servicio profesional: empleados conocen la Industria en la cual trabajan, y se esfuerzan por brindarle la mejor experiencia posible. Diseñadores, Ingenieros de empaque y artistas gráficos en la Industria.</p> <p>Líneas y maquinaria de pintado que desarrollan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Post impreso en los colores que se requiera • <u>Preimpreso</u> • 9 tintas más barniz • Alta gráfica • Selecciones en los colores que usted requiera • <u>Litolaminado</u> • <u>Litoetiquetado</u> <p>Maquinaria que da ciertas características contra: Humedad, abrasión, antigrasa y aceite, antiadherentes, antiderrapantes, antiestático, para alimentos en estado natural, recubrimientos de color, parafina y cera, baño en cascada, etc.</p>

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Análisis de Sanidad, Inocuidad y Certificaciones.

Insumo	Análisis de Sanidad e inocuidad	Certificaciones
Cajas de Cartón Corrugado	No Aplica (solo limpieza en las áreas de trabajo y reciclaje)	<ul style="list-style-type: none"> • La materia prima utilizada cuenta con certificado de origen por parte de la FDA (EUA). • Environmental Protection Agency (EPA de los Estados Unidos)

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

7.- Análisis de Proveedores Complementarios del Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Anexo. Metodología.

- El análisis de proveedores del eslabón de producción se efectuó a través de investigación documental e investigación de campo:
 - **Investigación documental.**- Se realizó una búsqueda de información para la definición de los productos objeto del presente análisis, así como información de proveedores potenciales extranjeros.
 - **Investigación de campo.**- Para la investigación de campo se hicieron visitas a las plantas procesadoras las cuales se detectó el principal insumo y se contactó al proveedor.
-

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red.¹

Infraestructura

Competitividad Regional

- El análisis de otros proveedores complementarios de la red debe enmarcarse dentro de un análisis del lugar geográfico en el cual las pesquerías desarrollan su actividad. Lo anterior, da lugar al estudio de la relación entre la región y las empresas y cómo esta relación afecta o incrementa la competitividad de las empresas. Es decir, centrarse en cómo “..la competitividad regional gira en torno a la relación entre la competitividad de las firmas y la repercusión que ésta tiene sobre la competitividad de los territorios relacionados con estas firmas, ya sea a través de su propiedad o su ubicación” Charles & Benneworth (1996).
- En este sentido, el elemento regional en la discusión sobre competitividad no puede ser exagerado. Una vez que el ambiente empresarial mejora (gracias a una mejor infraestructura, mejores centros de educación, niveles de vida, u otras políticas gubernamentales explícitas diseñadas para atraer inversiones a la región), las compañías empiezan a concentrarse en ubicaciones geográficas específicas, dando origen a la formación de clusters.
- Así mismo, la importancia de la aglomeración geográfica tiene que ver con el hecho de que ésta da origen a la generación de las llamadas “economías externas,” las cuales pueden ser de dos tipos: tecnológicas y pecuniarias (Krugman, 1991). Las economías externas tecnológicas involucran la transferencia (o derrama) de conocimiento entre las empresas; esta transferencia contribuye a que la parte receptora desarrolle capacidades tecnológicas que tiendan a robustecer la ventaja competitiva de la industria. Por otra parte, las economías externas pecuniarias involucran la creación de un mercado para la mano de obra especializada y para los proveedores, que nuevamente tiende a fortalecer la ventaja competitiva de la industria. En otras palabras, la aglomeración mejora el desempeño de las empresas (y consecuentemente de la industria) al reducir los costos de transacción tanto en los activos tangibles como en los intangibles.

¹ La información de este capítulo corresponde a la investigación realizada por el ITAM-Centro de Estudio de Competitividad.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura.* (Continuación).

Competitividad Regional.

(Continuación)

- De esta forma y entendiendo que la competitividad a nivel regional se define como la habilidad de las regiones para generar altos ingresos y niveles de empleo, el análisis debe centrarse en la capacidad de las regiones para potenciar el capital competitivo de las pesquerías en la nación.
- Los indicadores utilizados para medir la competitividad de las regiones con respecto a su infraestructura disponible son:
 - » Infraestructura física
 - ✓ Capital Logístico
 - Razón de kilómetros de vías férreas sobre la extensión territorial
 - Kilómetros de puertos de atraque
 - Aeronaves comerciales disponibles
 - Porcentaje de kilómetros pavimentados como porcentaje del total de kilómetros disponibles
 - ✓ Facilidad de Servicios Públicos
 - Líneas telefónicas por cada 100 habitantes
 - Porcentaje de la población con agua potable
 - Porcentaje de la población con alcantarillado
 - Índice del volumen físico de la distribución de la electricidad
 - » Infraestructura en conocimiento
 - ✓ Eficiencia educativa
 - Tasa de absorción a nivel superior
 - Tasa de absorción a nivel medio superior
 - Eficiencia terminal del nivel medio superior
 - Cobertura a nivel superior
 - ✓ Recursos humanos calificados
 - Grado escolar promedio de la población económicamente activa
 - Porcentaje de la población escolar de licenciatura en área de ciencias agropecuarias.
 - Acervo cultural humano en ciencia y tecnología.
 - Recursos humanos calificados y empleados en áreas de ciencia y tecnología
 - Recursos humanos educados en áreas de ciencia y tecnología
 - Recursos humanos ocupados en áreas de ciencia y tecnología

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura.* (Continuación).

Índice de Competitividad Regional en Infraestructura

- De acuerdo al análisis de los datos de infraestructura de las entidades del país, se desarrolló un índice que permitiera ordenar a las entidades de acuerdo a su nivel de potencial competitivo con respecto a la infraestructura.
 - Las entidades con una mayor provisión de infraestructura con la capacidad de potenciar el desempeño de las empresas son: Distrito Federal, Nuevo León, Estado de México y Chihuahua.
 - Así mismo, existe un segundo grupo de entidades que se pueden clasificar como estado con potencial medio, estas son: Sonora, Aguascalientes, Coahuila, Colima, Baja California, Baja California Sur, Tamaulipas, Sinaloa, Morelos, Querétaro y Jalisco.
 - Finalmente, las entidades con bajo nivel de infraestructura son las entidades de Tlaxcala, Yucatán, Guanajuato, Quintana Roo, Nayarit, Puebla, Michoacán, Durango, Zacatecas, Campeche, Hidalgo, San Luis Potosí, Oaxaca, Tabasco, Veracruz, Guerrero y Chiapas.
 - En las siguientes páginas se presenta la información detallada de cada una de las variables consideradas para el análisis de la competitividad regional de infraestructura para cada una de las entidades del país.
-

Índice de Competitividad Regional en Infraestructura y PIB per cápita

- Nuestro índice de competitividad regional en infraestructura es coherente con la definición de competitividad que hemos establecido. A nivel regional logra explicar el 61.1% de la varianza total del indicador utilizado como proxy del nivel de vida de las regiones (PIB per cápita).
-

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura.* (Continuación).

Capital Logístico

- La infraestructura existente en la región es la principal determinante de la competitividad regional, pues la localización de las empresas establece restricciones en la eficiencia del tiempo, tanto en la prevención de productos como la adquisición de insumos. Así mismo, las facilidades logísticas de un lugar afectan los costos de transporte y el nivel del servicio que las empresas podrán prestar ya sea a nivel local, como a nivel internacional. Por ello, los diversos factores relevantes como criterios en la localización para la selección de las regiones potenciales son los determinantes de la competitividad regional en esta dimensión. Entre ellos consideramos, las líneas telefónicas disponibles por cada 100 habitantes, el porcentaje de carreteras pavimentadas en el estado, el porcentaje de la población con agua potable, porcentaje de la población con alcantarillado, densidad de distribución de energía eléctrica, kilómetros de vías férrea. En este sentido, las variables incluidas en la infraestructura se dividen en dos dimensiones principales, las relacionadas con la logística y las relacionadas con los servicios públicos.
- La capacidad o capital logístico dota a las regiones de un potencial de reacción ante cambios en el entorno con respecto a la movilidad física de los bienes y servicios que las empresas proveen. Además incrementa el atractivo de establecer industrias en la región al incrementar el número de sustitutos logísticos tanto de sus proveedores para el transporte de insumos, como para la transportación de sus productos. Para la determinante de la logística, se consideraron la razón de kilómetros de vías férreas sobre la extensión territorial, los kilómetros de puertos de atraque, las aeronaves comerciales disponibles en la región y el porcentaje de kilómetros pavimentados como porcentaje del total de kilómetros carreteros disponibles en el estado.
- Los principales estados de la República con mayores facilidades de capital logístico son el Distrito Federal, Morelos, Tlaxcala, Nuevo León y el Estado de México. En caso contrario, los estados con las menores calificaciones se encuentran Guerrero, Baja California Sur, Quintana Roo, Veracruz y Tamaulipas. Los estados de la República que cuentan con la ventaja comparativa natural de una frontera marítima, no se encuentran dentro de las principales entidades en el índice de facilidad logística.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura.* (Continuación).

Capital Logístico. (Continuación).

- Esto se debe al poco desarrollo de otras variables de infraestructura logística como el transporte férreo, la calidad de las carreteras, entre otros, lo cual permite enfatizar el área de oportunidad de mejora para incrementar la competitividad.

Facilidad de Servicios Públicos

- Otra dimensión relacionada con la toma de decisión en la ubicación de las empresas es la relacionada con la facilidad de servicios públicos tanto en el tema de energéticos, como el agua y la electricidad, así como los relacionados con la comunicación. Con objeto de determinar la competitividad de las regiones en este ámbito, se analizaron las variables de líneas telefónicas por cada 100 habitantes como un proxy para medir la infraestructura en comunicaciones, porcentaje de la población con agua potable, porcentaje de la población con alcantarillado y el índice de volumen físico de la distribución de electricidad. Las variables anteriores se resumieron en una componente principal que nos permitió establecer un rango para cada uno de los estados de la República.
- En este ámbito los estados de la República más competitivos son el Distrito Federal, Colima, Nuevo León, Aguascalientes y Baja California Norte. Es de notar que el nivel de factibilidad de servicios públicos, disminuye lentamente en los estados ubicados entre la posición dos y diez. Por el contrario, la diferencia es mayor entre los estados ubicados en las últimas posiciones, como son: Campeche, Chiapas, Veracruz, Tabasco y Puebla.

Facilidad de Servicios Públicos: Porcentaje de la población con Agua Potable

- Un insumo de uso intensivo es el agua potable y este indicador es un factor de importancia cuando se necesita evaluar la calidad de vida existente en las regiones, pues el acceso al agua potable es la principal necesidad que debe ser cubierta por los estados. En 2003, la cobertura de población con agua potable a nivel nacional fue de 89.4%, encontrándose sólo nueve estados por debajo de la media nacional.
- Entre estas entidades federativas las que cuentan con el menor acceso al agua potable se encuentran Veracruz, Guerrero, Tabasco y Oaxaca. Caso contrario sucede con los estados de Coahuila, Distrito Federal y Aguascalientes cuya cobertura es mayor a 99% de

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura.* (Continuación).

Facilidad de Servicios Públicos: Porcentaje de la población con Agua Potable. (Continuación).

la población. El crecimiento en la cobertura por agua potable durante el periodo de 1993-2003, fue de 10% a nivel nacional, siendo los estados de Chiapas, Yucatán y Guerrero los que han tenido las tasas de crecimiento más altas de todas las entidades federativas con incrementos de 27.1%, 24.6% y 21% respectivamente.

Facilidad de Servicios Públicos: Índice del Volumen Físico de la Distribución de la Electricidad

- El índice de volumen físico de la distribución de electricidad, elaborado por el INEGI con base en el año de 1993. Para su elaboración, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, proporcionan datos de energía eléctrica por tipo de servicio (alumbrado público, bombeo de agua potable, doméstico y riego agrícola, entre otros).
- Consecuentemente, las cifras sobre distribución de electricidad incluyen la parte producida por permisionarios que actúan en el mercado, previa obtención de un permiso que les otorga la Comisión Reguladora de Energía (CRE).
- Sólo diecinueve entidades federativas mostraron aumentos anuales, resaltando el caso de Durango con 61.3%, debido a la mayor generación de electricidad llevada a cabo por los permisionarios.
- En el resto de las entidades, el INEGI reporta que los comportamientos de esta actividad fueron los siguientes: en Aguascalientes se elevó 19.9%, Zacatecas 19.4%, Coahuila 15.8%, Querétaro 13.8%, Sonora 10.8%, Tlaxcala 8.8%, Chihuahua 7.6%, Jalisco 6.6%, Morelos 6.3%, Nayarit 5.9%, Guanajuato 4.5%, Puebla 4%, Chiapas 2.1%, Colima 1.8%, Guerrero 1.7%, Baja California 1.2%, Oaxaca 0.9% y Quintana Roo 0.4%.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura en Conocimiento.*

Facilidad de Servicios Públicos: Infraestructura en Conocimiento

- Las teorías de crecimiento económico neoclásicos parten de los supuestos de que la existencia de una función de producción de dos factores con rendimientos decrecientes, de esta forma, ante la ausencia de cambio tecnológico la tasa de crecimiento *per cápita* de la economía tenderá a cero. Lo anterior se relaciona con el hecho de que la productividad marginal del capital es decreciente, y la acumulación de este factor provocará decrementos en los rendimientos. Es hasta Paul Romer (1986) que la ciencia económica sólo reconoce una “nueva teoría del crecimiento”. Las teorías del crecimiento endógeno, en específico de este autor, eliminan los supuestos de los rendimientos decrecientes del capital en el agregado con el supuesto que el conocimiento se genera como un subproducto de la inversión del capital, es decir, se mantienen los supuestos de productividad marginal decreciente a nivel de firmas, pero se supone que el acervo de capital agregado determina la productividad total de los factores. La idea central es que al incrementar el capital, las empresas adquieren experiencia y conocimientos, un bien no rival que otras empresas pueden utilizar para incrementar su propia productividad. De esta forma, aunque cada firma enfrenta una productividad marginal decreciente, a nivel agregado la productividad marginal del capital es constante o creciente dependiendo de si la productividad total de los factores aumenta a las mismas tasas del capital agregado.
- Por otra parte, el modelo de mayor relevancia que explica la importancia del capital humano en el crecimiento es el realizado por Lucas y Uzawa.
- En el modelo Lucas-Uzawa la función de producción (Cobb-Douglas) tiene las siguientes características: rendimientos constantes a escala; manteniendo constante el acervo de capital físico, la productividad marginal del capital humano es decreciente; manteniendo constante el capital humano, la productividad del capital físico es decreciente y; los dos activos son complementarios en la función de producción, es decir, al aumentar el acervo de capital físico aumenta la productividad del capital humano y viceversa. Así, aún ante la ausencia de un cambio tecnológico, al incrementar la productividad del capital humano es posible tener crecimiento en el largo plazo.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura en Conocimiento.* (Continuación).

**Facilidad de
Servicios
Públicos:
Infraestructura en
Conocimiento.**

(Continuación).

Otra versión del modelo de Lucas supone que la productividad total de los factores está determinada por el conocimiento, por lo tanto el nivel de capital humano por trabajador determina la productividad total de los factores. En esta versión del modelo es posible el crecimiento de largo plazo aún sin rendimientos constantes a escala. De esta forma, estas últimas investigaciones enfatizan la relevancia de la productividad en los recursos humanos como un factor de crecimiento de las economías aún cuando mantengamos constante los cambios tecnológicos.

Para analizar la competitividad de las regiones con respecto al capital humano se analizaron dos dimensiones. Por una parte, la eficiencia educativa, que nos permite observar la capacidad de las regiones en producir y sostener de manera eficiente niveles educativos y; por otra parte, los recursos humanos calificados nos ayuda a reconocer aquellos estados en donde se ubica el capital humano con habilidades y capacidades dirigidas a la ciencia y tecnología.

En eficiencia educativa se tomaron en cuenta las variables de tasa de absorción para el nivel medio superior, la eficiencia terminal medio superior, tasa de absorción a nivel de licenciatura y cobertura para el nivel de licenciatura. Estas variables nos permiten observar la capacidad que existe en los estados para la generación eficiente de personas con niveles educativos mayores al medio superior. En este sentido, un caso interesante es el del estado de Chiapas, el cual cuenta con altos niveles en la eficiencia terminal de la educación media superior, pero con una de las más bajas coberturas para el nivel de licenciatura. Por ende, de acuerdo a este indicador, los estados que mostraron mejor desempeño en la eficiencia educativa son los estados de Distrito Federal, Sonora, Nuevo León, Baja California Sur y Sinaloa.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura en Conocimiento.* (Continuación).

Eficiencia Educativa: Cobertura a Nivel Superior.

- Al analizar el comportamiento del crecimiento promedio y el promedio de cobertura en el periodo de 1994-2004, podemos observar que existe un grupo cuyas tasas de cobertura son altas y su crecimiento es bajo, es decir, cuentan con un desempeño competitivo. Estas entidades son Tamaulipas, Distrito Federal, Nuevo León, Coahuila, Campeche y Puebla. Sin embargo, existen otras entidades cuyas tasas de crecimiento promedio son bajas y sus tasas de cobertura son ínfimas, lo cual presenta un desempeño deficiente para el logro de la cobertura en las regiones, este es el caso de Chiapas, Tlaxcala, Durango, Guerrero, Veracruz y San Luis Potosí. También podemos observar otro grupo interesante, el cual manifiesta un crecimiento de cobertura promedio alto y un nivel de cobertura medio, de seguir de esta manera, los estados miembros de este grupo evolucionarán para ocupar los lugares medio tanto de crecimiento como de cobertura promedio.

Recursos Humanos Calificados.

- De acuerdo al Manual de Canberra de la OCDE, los recursos humanos en ciencia y tecnología (RHCyT) son aquéllos que cumplen con una o ambas de las siguientes condiciones: Han completado su educación hasta el tercer nivel en un campo de estudio de Ciencia y Tecnología⁸. No están tan calificados como los anteriores pero están empleados en una ocupación de Ciencia y Tecnología donde las cualidades anteriores son requeridas normalmente.
- Bajo esta definición, una persona puede ser un recurso humano en ciencia y tecnología bajo la base de su educación o su ocupación. En este sentido, una persona llega a formar parte de los RHCyT en el momento de terminar sus estudios de tercer nivel independientemente de cual sea su ocupación. Por otra parte, aquellas personas que se clasifican de acuerdo al trabajo terminarán de pertenecer a los RHCyT en el momento que cambien a una ocupación que no pertenezca al área de la ciencia y la tecnología, sean desempleados o estén inactivos.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Infraestructura en Conocimiento.* (Continuación).

Recursos Humanos Calificados. (Continuación).

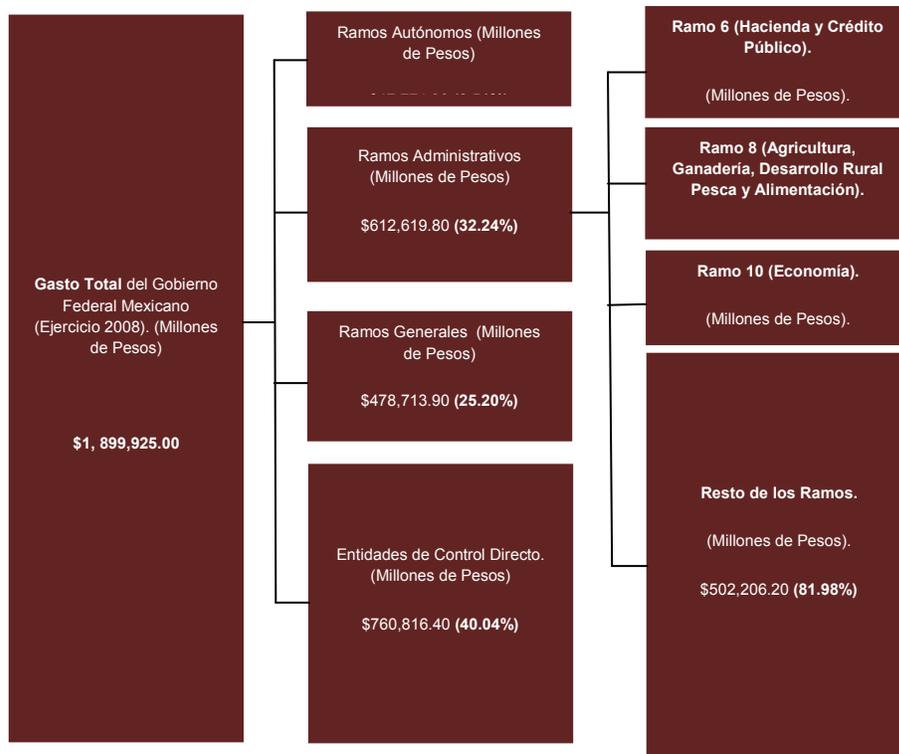
- La OECD determina tres categorías principales para el acervo en capital de recursos humanos en ciencia y tecnología, los cuales de manera esquemática pueden ser descritos en la siguiente figura. El círculo de la derecha contiene a los individuos que cumplen con el criterio de cualificación; el círculo de la izquierda contiene a aquellos que trabajan en las áreas de CyT sin tener la educación; finalmente, el grupo central está formado por la intersección de estos dos grupos, que son aquellos que están formalmente educados y que trabajan en áreas pertenecientes a la CyT.
-

Recursos Humanos Calificados. Sector Agropecuario.

- Con base a las categorías del OECD, al promedio del grado escolar de la Población Económicamente Activa y al porcentaje de la población escolar de licenciatura que se encuentra en el área de ciencias agropecuarias se creó la dimensión de Recursos Humanos Calificados con el objeto de establecer los Estados con la mejor oferta de ciudadanos calificados. Los estados con mayor calificación en esta área son el Distrito Federal, Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Veracruz. Las entidades menos desarrolladas, por otra parte, son Campeche, Zacatecas, Tlaxcala, Durango y Colima.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Programas de Apoyo Gubernamental.*

- El 32.24% del Gasto de Gobierno Federal Mexicano corresponde a los Ramos Administrativos. Y dentro de estos Ramos, existen 3 que incluyen Programas cuya población objetivo incluye a los productores pesqueros y acuícolas de México. Estos tres ramos son: Ramo 6 Hacienda y Crédito Público, Ramo 8 Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, y el Ramo 10 Economía. El Ramo con incidencia completa sobre la población de productores pesqueros y acuícolas es el 8.
- Enseguida se ofrece un **esquema de la distribución del presupuesto del Ejercicio 2008 del Gobierno Federal Mexicano.**

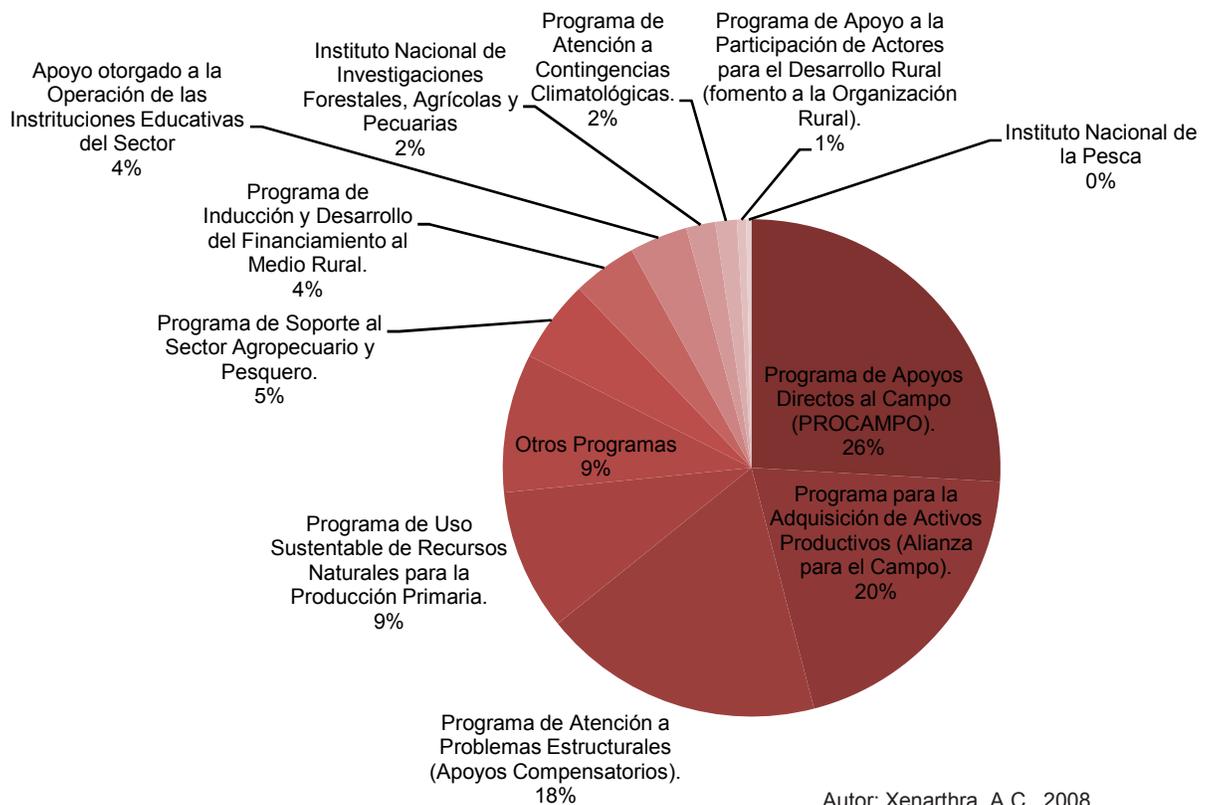


Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Programas de Apoyo Gubernamental.* (Continuación).

- Existen otros componentes dentro de los Ramos Administrativos que incluyen Programas cuya población objetivo son los productores pesqueros y acuícolas. Sin embargo, estos programas incluyen ciertas condicionantes para poder ser sujetos de apoyos, como por ejemplo que los grupos de trabajo sean, en su mayoría, mujeres, personas con capacidades diferentes, adultos mayores, o jóvenes; y existen otros programas, cuya población objetivo debe de estar ubicada en áreas naturales protegidas definidas por la SEMARNAT.
- El mayor porcentaje de apoyo es ofertado por el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) en su versión tradicional, mediante el pago por hectárea.
- El programa de Apoyo a la Participación de Actores para el Desarrollo Rural (Fomento a la Organización Rural) (1%).
- Se espera una reestructuración de las reglas de operación de estos programas, dada la inoperancia práctica en algunos subsectores y regiones.

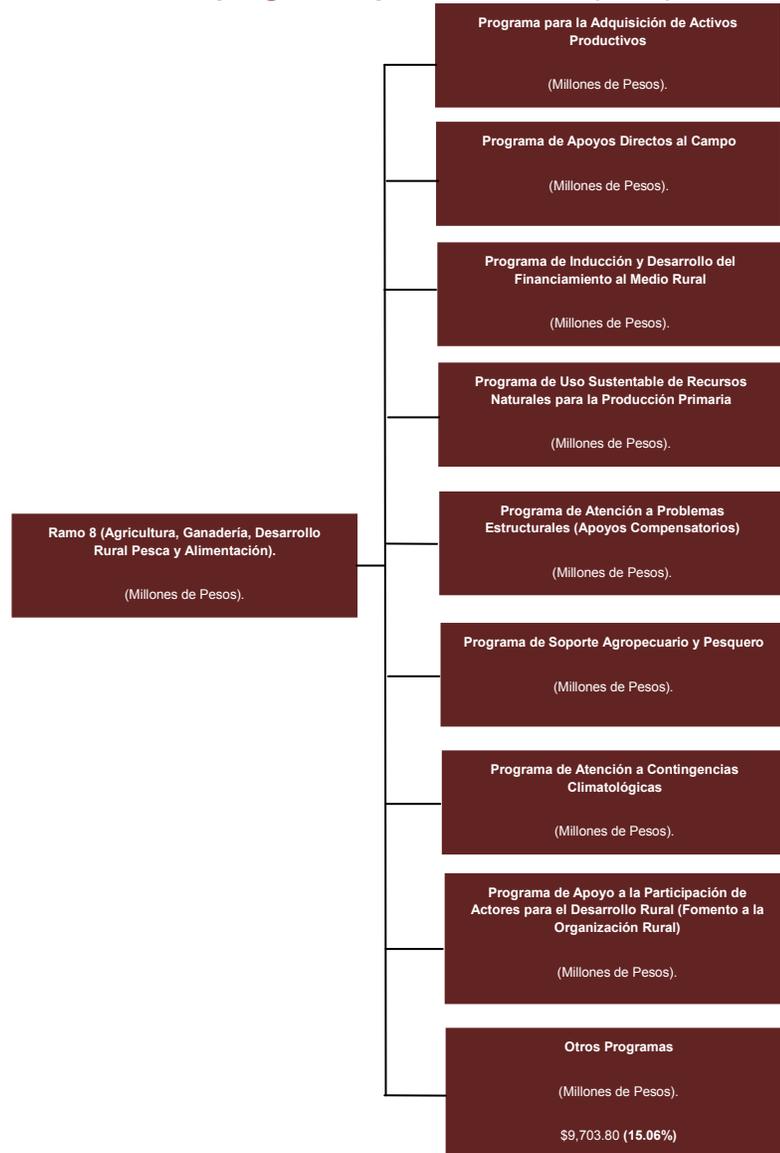
8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).



- Es importante mencionar que el Programa de Apoyo a la Participación de Actores para el Desarrollo Rural (Fomento a la Organización Rural) cubre un 1% del porcentaje de apoyo de los Programas del Ramo 8 (Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación), y que el Programa para la Adquisición de Activos Productivos aporta el 20% del apoyo en este Ramo. Es importante no perder de vista estos porcentajes de estos dos programas, dada la importancia que revisten los Comités Sistemas Producto en las Reglas de Operación de la SAGARPA (2008).

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Programas de Apoyo Gubernamental.* (Continuación).

- Enseguida se entrega un **esquema estructural de los montos y aportaciones de los programas para el Ramo 8 (2008).**



Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Programas de Apoyo Gubernamental.* (Continuación).

Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

- Las reglas de operación de los programas de la SAGARPA para el ejercicio 2008 son producto de una evolución de las Reglas de Operación del año 2007, donde consideraban más de 30 programas, y con las actuales Reglas de Operación solo existen 8 Programas.
- Enseguida se describen los nombres de los programas, su objetivo y población objetivo.

Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (2008)	
1.	Programa para la Adquisición de Activos Productivos;
2.	Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO);
3.	Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural;
4.	Programa de Uso Sustentable de Recursos Naturales para la Producción Primaria;
5.	Programa de Atención a Problemas Estructurales (Apoyos Compensatorios);
6.	Programa de Soporte;
7.	Programa de Atención a Contingencias Climatológica,
8.	Programa de Apoyo a la Participación de Actores para el Desarrollo Rural (Fomento a la Organización Rural).

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

Programa para la Adquisición de Activos Productivos.	
Objetivo Específico	Contribuir al incremento de los bienes de capital estratégicos de la población rural y pesquera a través del apoyo subsidiario a la inversión en regiones y unidades económicas rurales, para la realización de actividades de producción primaria, sanidad e inocuidad, procesos de agregación de valor y acceso a los mercados, así como actividades productivas del sector rural en su conjunto. Para materializar este objetivo, la Secretaría le dará continuidad en lo correspondiente a la estrategia de operación de Alianza para el Campo y del Fondo de Apoyo para la Competitividad de las Ramas Productivas.
Población Objetivo	Las personas físicas o morales que, de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, acuícolas, agroindustriales y del sector rural en su conjunto. Con el propósito de aplicar criterios de equidad en el otorgamiento de los apoyos, la Secretaría diferenciará los siguientes grupos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Población habitante de localidades de Alta y muy Alta Marginación. <ol style="list-style-type: none"> a. De bajo o nulo nivel de activos productivos b. De nivel medio de activos productivos c. De alto nivel de activos. 2. Población habitante de Localidades de Media Marginación. 3. Población habitante de Localidades de Baja y Muy Baja Marginación.

Programa para la Adquisición de Activos Productivos.

4. Población Objetivo en Proyectos de Prioridad Nacional o de impacto Estatal y Regional.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO).

Objetivo Específico	El presente ordenamiento tendrá una cobertura nacional aplicable en los ciclos agrícolas primavera-verano (PV) 2002 y otoño-invierno (OI) 2002/2003 a los beneficiarios de PROCAMPO y tiene por objeto dar a conocer los requisitos y condiciones para que los productores con predios inscritos en el padrón del PROCAMPO puedan cumplirlos con oportunidad y se beneficien con los recursos asignados al Programa.
Población Objetivo.	Serán sujetos del apoyo los productores, personas físicas o morales, con predios registrados en el PROCAMPO, a los que se les haya integrado en el Centro de Apoyo al Desarrollo Rural (CADER) que les corresponda su Expediente Único Completo (ver numeral 7) que mantengan el predio en explotación y cumplan la normatividad de este Programa. Conforme a lo establecido en el artículo 59 fracción II del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, el otorgamiento de los apoyos

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural

Objetivo Específico	Propiciar un mayor acceso a los servicios financieros en el medio rural.
Población Objetivo.	Intermediarios financieros que presten servicios en el medio rural; personas físicas o morales que de manera organizada realicen actividades de contratación y dispersión de créditos en el medio rural; así como las personas físicas o morales que, de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, acuícolas, agroindustriales y del sector rural en su conjunto, sin acceso o con dificultades para obtener financiamiento suficiente y oportuno, sean hombres o mujeres. Para atender con criterios de equidad a la población objetivo, la Secretaría establecerá apoyos diferenciados con base en la clasificación del grado de marginación socioeconómica de los municipios o localidades del país que tenga a disposición del público usuario CONAPO, al momento de su determinación.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Programa de Uso Sustentable de Recursos Naturales para la Producción Primaria

Objetivo Específico	Contribuir a la conservación, uso y manejo sustentable de los recursos naturales utilizados en la producción primaria; rescatar, preservar y potenciar los recursos biogenéticos; inducir una nueva estructura productiva, y apoyar la generación de bioenergía; mediante el pago de apoyos y servicios que permitan desarrollar sistemas integrales, obras, acciones y prácticas sustentables que ayuden a conservar y mejorar los recursos primarios utilizados en la producción agropecuaria y pesquera
Población Objetivo	<p>Las personas físicas o morales que, de manera individual o colectiva y sin distinción de género, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, acuícola, agroindustriales y del sector rural en su conjunto, así como cualquier institución u organización que tenga como objetivo el señalado en este programa.</p> <p>Para este fin la Secretaría diferenciará la población por estratos de acuerdo a lo señalado en el artículo 13, incisos a), b) y c) del apartado II.1.1 de las presentes Reglas y que, además, esté ubicada en regiones, municipios o localidades clasificadas por la Secretaría en cada Entidad Federativa como de mayor prioridad por el grado de deterioro, sobreexplotación o de escasez que presentan los recursos productivos primarios suelo, agua, vegetación, pesqueros y recursos biogenéticos o con potencial productivo, de acuerdo al Anexo 16, de este programa, mismo que podrá ser modificado únicamente previa autorización de la Secretaría.</p>

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

Programa de Atención a Problemas Estructurales (Apoyos Compensatorios).

Objetivo Específico	Compensar las deficiencias estructurales de los procesos productivos y de comercialización en el sector agropecuario y pesquero a través de: facilitar el acceso de los productores agropecuarios y pesqueros a los energéticos a precios competitivos; dar certidumbre a los productores de granos y oleaginosas elegibles comercializados a precios de mercado, garantizando un ingreso objetivo mínimo y ordenar el mercado de granos y oleaginosas elegibles con transacciones comerciales oportunas que den certidumbre a los productores y compradores en los mejores términos de mercado.
Población Objetivo	<p>Podrán ser beneficiarios de los apoyos de este Programa los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para el caso de los energéticos agropecuarios, los sujetos productivos que forman parte del "Padrón de Beneficiarios de Energéticos Agropecuarios" integrado por la Secretaría, que utilizan diesel y gasolina ribereña en las actividades agropecuarias y pesqueras; conforme a lo establecido en los artículos 6, 7, y 8 del reglamento de la LEC.

Programa de Atención a Problemas Estructurales (Apoyos Compensatorios).

2. Para el Ingreso Objetivo mínimo, los productores agrícolas sean personas físicas o morales u organizaciones de productores legalmente constituidas conforme a la legislación mexicana vigente, que presenten excedentes y/o problemas de comercialización de los productos, granos y oleaginosas elegibles, de acuerdo con los criterios que defina la Secretaría identificando cultivos, volúmenes, situación del mercado y regiones.
3. Para el ordenamiento del mercado de granos y oleaginosas elegibles definidos por la Secretaría: los productores, hombres y mujeres, directamente o a través de sus organizaciones; así como a consumidores y comercializadores, legalmente constituidos conforme a la legislación mexicana aplicable, interesados en adquirir los productos elegibles; aquellos facultados para comercializar el producto, ya sea por cuenta propia o por cuenta y orden de sus miembros y que suscriban contratos a término; los productores, pecuarios y fabricantes de alimentos balanceados que realicen agricultura por contrato con productores, agrícolas nacionales de granos forrajeros.
4. Para coberturas, sin distinción de géneros, los productores individuales o a través de sus organizaciones con producción comercializable de productos elegibles y los compradores de dichos productos para el caso de la agricultura por contrato y de otros esquemas de comercialización que se especifiquen.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

Programa de Soporte

Objetivo Específico	Apoyar la generación de bienes públicos en el sector agropecuario, pesquero, acuícola y rural, tales como: información, investigación, transferencia de tecnología, sanidad, desarrollo de mercados y capacidades, inspección, vigilancia y cumplimiento de los marcos normativos; bienes necesarios para la utilización ordenada y sustentable de los recursos y potenciar su competitividad.
Población Objetivo	Serán beneficiarios de los apoyos de este programa las personas físicas o morales, que de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, acuícola, pesqueras, agroindustriales y del sector rural en su conjunto, sean hombres o mujeres. Entre esas se incluyen: organizaciones, sociedades o asociaciones formalmente constituidas, universidades e instituciones de investigación y enseñanza, fundaciones PRODUCE, Consejos para el Desarrollo Rural Sustentable (CDRS), Comités Sistema Producto, diversos organismos auxiliares como por ejemplo los de sanidad animal o salud vegetal, Entidades Federativas, así como también los Comités de Inspección y Vigilancia.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Programa de Atención a Contingencias Climatológicas	
Objetivo Específico	Apoyar a productores agropecuarios, pesqueros y acuícolas de bajos ingresos para reincorporarlos a sus actividades productivas en el menor tiempo posible ante la ocurrencia de contingencias climatológicas atípicas, relevantes, no recurrentes e impredecibles.
Población Objetivo	<p>Productores agropecuarios, pesqueros y acuícolas del medio rural de bajos ingresos, que se vean afectados en sus activos productivos elegibles por fenómenos climatológicos atípicos, relevantes, no recurrentes e impredecibles, definidos conforme al Anexo 59 de este programa, que además cumplan con los siguientes requisitos:</p> <p>Ubicarse en municipios incluidos en el Diagnóstico Climatológico emitido por la CONAGUA, que no cuenten con algún tipo de aseguramiento público o privado agropecuario, acuícola y pesquero, y cumplan con las características establecidas para el (los) sector (es) a que pertenezca, independientemente del tipo de apoyo que se solicite, de acuerdo con los siguientes criterios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Productores Agrícolas. <ol style="list-style-type: none"> a) Productores de cultivos anuales de hasta 20 hectáreas de temporal. b) Productores con cultivos perennes, plantaciones de frutales perennes, café o nopal de hasta 5 hectáreas de temporal. 2. Productores Pecuarios. Productores con un hato ganadero de hasta 30 Unidades Animal de ganado mayor (bovino) o su equivalente en ganado menor, conforme a lo siguiente: 1 Unidad Animal de ganado mayor = 1 equino; 5 ovinos; 6 caprinos; 4 porcinos; 100 aves; ó 5 colmenas. Para cualquier otra especie animal no incluida en el párrafo anterior y para la cual se soliciten apoyos del programa, se deberá consultar la Tabla de Equivalencias de ganado mayor publicada el 2 de mayo del 2000 en el DOF. 3. Productores Pesqueros. Productores pesqueros con una embarcación menor a 10.5 metros de eslora que estén inscritos en el Registro Nacional de Pesca, cuenten con permiso o concesión de pesca vigente, matriculados por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, cuya capacidad extractiva sea de hasta 15 toneladas anuales de producto fresco. 4. Productores Acuícolas. Productores acuícolas con una capacidad productiva de hasta 5 toneladas anuales de producto fresco o hasta 50,000 piezas anuales de otras especies. La unidad de medida para efecto de los montos de apoyo será por hectárea en el caso de sistemas extensivos o semi-intensivos y por unidad acuícola en sistemas intensivos y en el cultivo de moluscos; considerando que: 1 Unidad Acuicola = 1 jaula; 1 estanque; ó 15 módulos de canastas.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Programas de Apoyo Gubernamental.* (Continuación).

Programa de Apoyo a la Participación de Actores para el Desarrollo Rural (Fomento a la Organización Rural).	
Objetivo Específico	Apoyar la consolidación de formas de organización social, territorial y por sistema-producto representativas, para su efectiva participación consultiva en la instrumentación de políticas, planes y programas de desarrollo rural.
Población Objetivo	Serán elegibles para este programa: <ol style="list-style-type: none">1. Las organizaciones Sociales del sector rural, legalmente constituidas, sin fines de lucro y cuyo objeto social contemple la representación de sus integrantes en los foros e instancias creadas para la participación del sector rural. Esta representatividad deberá corresponder a, por lo menos, cinco estados.2. Comités sistema producto nacionales, estatales y regionales, integrados de acuerdo a la Ley de Desarrollo Rural Sustentable que cuenten con figura jurídica propia.

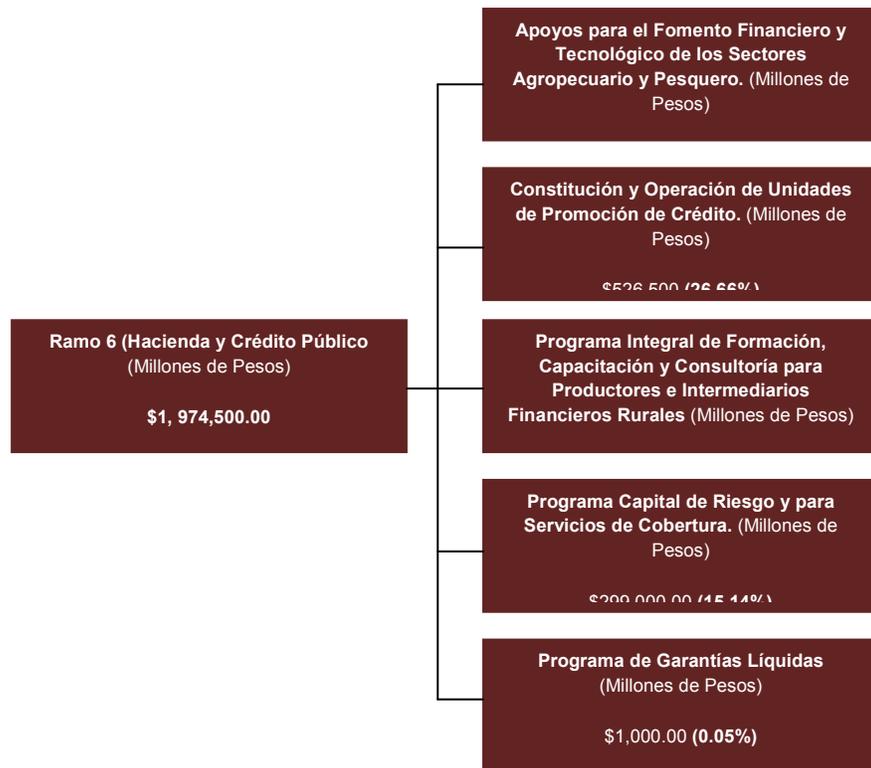
Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, que se indican. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre del 2007.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Programas de Apoyo Gubernamental.* (Continuación).

Programas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) (2008).

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público oferta 5 Programas cuya población objetivo incluye a los productores de los sectores pesqueros y acuícolas del país.



Autor: Xenarthra, A.C., 2008.
 Fuente: Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2008.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Programas que Canalizan Apoyos para el Fomento Financiero y Tecnológico a los Sectores Agropecuarios y Pesquero a través de los Fideicomisos Integrantes del Sistema FIRA.

1. Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología
2. Fortalecimiento de Competencias a Empresas, Organizaciones Económicas y Empresas de Servicios Especializados
3. Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA
4. Apoyos para la formación de sujetos de crédito para Instituciones de Banca Múltiple, SOFOLES, SOFOMES, Uniones de Crédito y Agentes PROCREA
5. Apoyos en Tasa de Interés
6. Apoyo a las primas del servicio de garantía para productores PD1 y PD2 en créditos refaccionarios

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología

Objetivo General	<p>Establecer la forma en que operarán los diversos programas de los Fideicomisos FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA que canalizan apoyos a la población objetivo del Sector Rural y Pesquero.</p> <p>Dichos programas se sujetan además a la normativa aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a la contenida en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los Fideicomisos, a las políticas y criterios que al respecto emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su carácter de coordinadora sectorial y el Banco de México en su carácter de fiduciario, a las estipulaciones contractuales celebradas entre los Fideicomisos y las Instituciones Financieras participantes, así como a las demás disposiciones legales aplicables.</p>
Objetivo Específico	<p>a. Atender las necesidades y demandas de capacitación y de transferencia de tecnología de la población objetivo, para que reciban información, orientación, incorporen conocimientos, adopten tecnologías y desarrollen habilidades que coadyuven a mejorar su productividad y competitividad.</p> <p>b. Inducir el desarrollo de los mercados de servicios de capacitación y transferencia de tecnología en el sector rural y pesquero, así como la generación y fortalecimiento de Empresas de Servicios Especializados, que favorezcan la atención de las necesidades crediticias de los beneficiarios.</p>
Población objetivo	<p>Productores PD1 y PD2; Productores PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI que participen en programas de interés para FIRA; Organizaciones Económicas, Empresas de Servicios Especializados, Instituciones Financieras y empresas que participen en apoyo al sector rural y pesquero.</p>

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Fortalecimiento de Competencias a Empresas, Organizaciones Económicas y Empresas de Servicios Especializados

Objetivo General	Establecer la forma en que operarán los diversos programas de los Fideicomisos FONDO, FEFA, FEGA y FOPECA que canalizan apoyos a la población objetivo del Sector Rural y Pesquero. Dichos programas se sujetan además a la normativa aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a la contenida en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los Fideicomisos, a las políticas y criterios que al respecto emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su carácter de coordinadora sectorial y el Banco de México en su carácter de fiduciario, a las estipulaciones contractuales celebradas entre los Fideicomisos y las Instituciones Financieras participantes, así como a las demás disposiciones legales aplicables.
Objetivo Especifico	Impulsar y dinamizar la integración de empresas y organizaciones económicas a las redes de valor en que participan
Población objetivo	Organizaciones Económicas y Empresas e Industria Relacionada con el Sector Rural y Pesquero con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI así como Empresas de Servicios Especializados.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA

Objetivo General	Establecer la forma en que operarán los diversos programas de los Fideicomisos FONDO, FEFA, FEGA y FOPECA que canalizan apoyos a la población objetivo del Sector Rural y Pesquero. Dichos programas se sujetan además a la normativa aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a la contenida en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los Fideicomisos, a las políticas y criterios que al respecto emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su carácter de coordinadora sectorial y el Banco de México en su carácter de fiduciario, a las estipulaciones contractuales celebradas entre los Fideicomisos y las Instituciones Financieras participantes, así como a las demás disposiciones legales aplicables.
Objetivo Especifico	Lograr una mayor penetración y expansión de los servicios financieros en el sector rural y pesquero, a través del desarrollo de un programa de operación de crédito adicional con FIRA en los estratos PD1 y PD2.
Población objetivo	Instituciones de Banca Múltiple, SOFOLES, SOFOMES, Agentes Procrea, Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje Financiero.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Apoyos para la formación de sujetos de crédito para Instituciones de Banca Múltiple, SOFOLES, SOFOMES, Uniones de Crédito y Agentes PROCREA	
Objetivo General	Establecer la forma en que operarán los diversos programas de los Fideicomisos FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA que canalizan apoyos a la población objetivo del Sector Rural y Pesquero. Dichos programas se sujetan además a la normativa aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a la contenida en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los Fideicomisos, a las políticas y criterios que al respecto emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su carácter de coordinadora sectorial y el Banco de México en su carácter de fiduciario, a las estipulaciones contractuales celebradas entre los Fideicomisos y las Instituciones Financieras participantes, así como a las demás disposiciones legales aplicables.
Objetivo Específico	Facilitar el acceso al financiamiento formal a productores que por su requerimiento de crédito de hasta 33,000 UDI, bajo nivel de desarrollo y altos costos de transacción que implica atenderlos, difícilmente son financiados.
Población objetivo	Instituciones de Banca Múltiple, SOFOLES, SOFOMES, Uniones de Crédito y Agentes PROCREA que canalizan financiamiento a productores PD1 y PD2, que por sus requerimientos de crédito de hasta 33,000 UDI, bajo nivel de desarrollo y altos costos de transacción que implica atenderlos, difícilmente son financiados.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Apoyos en Tasas de Interés	
Objetivo General	Establecer la forma en que operarán los diversos programas de los Fideicomisos FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA que canalizan apoyos a la población objetivo del Sector Rural y Pesquero. Dichos programas se sujetan además a la normativa aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a la contenida en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los Fideicomisos, a las políticas y criterios que al respecto emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su carácter de coordinadora sectorial y el Banco de México en su carácter de fiduciario, a las estipulaciones contractuales celebradas entre los Fideicomisos y las Instituciones Financieras participantes, así como a las demás disposiciones legales aplicables.
Objetivo Específico	<ol style="list-style-type: none"> Que los productores PD1 que sean sujetos de crédito de las Instituciones Financieras reciban financiamiento en condiciones preferenciales. Que los productores elegibles en el "Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales" de FIRA tengan acceso a financiamientos preferenciales, de acuerdo a las condiciones especificadas en dicho programa.
Población objetivo	<ol style="list-style-type: none"> Productores PD1 del Sector Rural y Pesquero del país que sean sujetos de crédito para créditos de avío y refaccionario, otorgados para la producción primaria, industrialización y prestación de servicios en los sectores agropecuario, forestal y/o pesquero, así como otras actividades económicas que se realicen en poblaciones de hasta 50,000 habitantes. El financiamiento podrá ser otorgado por la Banca Múltiple, SOFOLES, SOFOMES y otros Intermediarios Financieros No Bancarios autorizados para operar con FIRA. También podrán considerarse los créditos a dichos productores que se canalicen a través de Organizaciones Auxiliares de Crédito y Agentes Parafinancieros. Productores de cualquier nivel de ingreso, elegibles en el "Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales" de FIRA.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red.

Programas de Apoyo Gubernamental.

(Continuación).

Apoyo para primas del servicio de garantía para productores PD1 y PD2 en créditos refaccionarios	
Objetivo General	Establecer la forma en que operarán los diversos programas de los Fideicomisos FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA que canalizan apoyos a la población objetivo del Sector Rural y Pesquero. Dichos programas se sujetan además a la normativa aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a la contenida en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los Fideicomisos, a las políticas y criterios que al respecto emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en su carácter de coordinadora sectorial y el Banco de México en su carácter de fiduciario, a las estipulaciones contractuales celebradas entre los Fideicomisos y las Instituciones Financieras participantes, así como a las demás disposiciones legales aplicables.
Objetivo Especifico	Fomentar el desarrollo de los productores PD1 y PD2 a través de apoyos a las primas cobradas por el servicio de garantía, con el objetivo de promover el otorgamiento de créditos refaccionarios a fin de capitalizar a los sectores agropecuario y pesquero, así como aminorar los costos de financiamiento al acreditado final.
Población objetivo	Productores PD1 y PD2 que contraten créditos refaccionarios con servicio de garantía de FIRA e incluye todos los conceptos de acuerdo a la normativa vigente de FIRA. Excepciones: Casos de reestructuraciones y consolidaciones de pasivos.

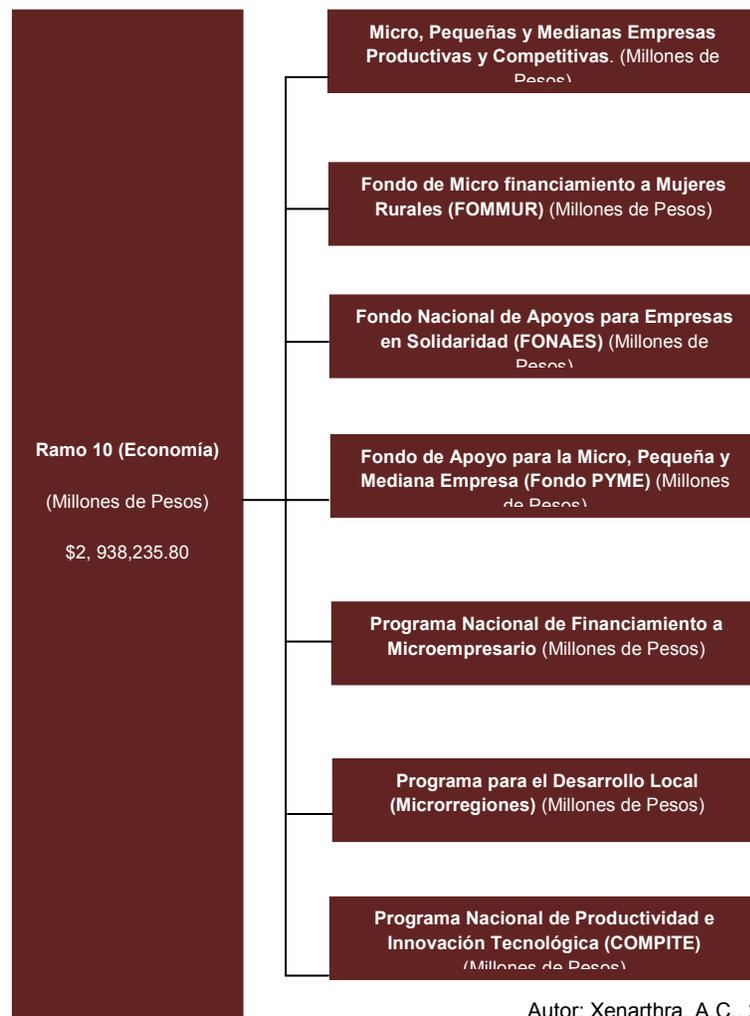
Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Programas de la Secretaría de Economía. (2008)

- La Secretaría de Economía oferta 7 programas de subsidios, cuya población objetivo incluye a los productores pesqueros y acuícolas del país.
- Enseguida se presenta un esquema de la estructura de los programas de la Secretaría de Economía y sus montos



Autor: Xenarthra, A.C., 2008.
Fuente: Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2008.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Programa del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales para el Ejercicio Fiscal 2008	
Objetivo General	<ul style="list-style-type: none"> a) Apoyar a mujeres emprendedoras de escasos recursos, fundamentalmente en condiciones de pobreza b) Fomentar, a través de la Institución de Microfinanciamiento, el acceso al financiamiento para actividades productivas y la práctica del ahorro entre las mujeres de la población objetivo; c) Fomentar oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos para dicho grupo de la población; d) Favorecer la mejora en las condiciones de vida de las mujeres y sus familias habitantes de zonas rurales, de escasos recursos, fundamentalmente en condición de pobreza.
Población objetivo	<p>Serán sujetos de los microfinanciamientos del FOMMUR las mujeres del medio rural de bajos recursos, fundamentalmente en situaciones de pobreza, organizadas en grupos conformados por un mínimo de 5 mujeres y un máximo de 40, mayores de 18 años, o en su defecto madres mayores de 15 años emancipadas de conformidad con la legislación aplicable, que habiten en el medio rural, preferentemente en localidades de alta y muy alta marginación. Podrán estar organizadas en Grupos Solidarios o de acuerdo a otra la metodología autorizada por el Comité Técnico. Estos apoyos serán canalizados a los Grupos Solidarios por conducto de las Instituciones de Microfinanciamiento.</p>

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Programa para el Otorgamiento de Apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PyME)	
Objetivo General	<p>Promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores.</p> <p>En los proyectos señalados, podrán ser beneficiarias las grandes empresas, siempre y cuando contribuyan de manera directa o indirecta a la consecución de las actividades señaladas en el párrafo anterior.</p>
Población objetivo	<p>Que pretenda obtener apoyos para la realización de los proyectos en los tipos de apoyo (categorías, subcategorías y conceptos) que se describen en el artículo 14 y los que el Consejo Directivo determine y autorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Emprendedores; b) Micro empresas; c) Pequeñas y medianas empresas, y d) Talleres Familiares inscritos en el Registro de los Talleres Familiares de la Secretaría de Economía. <p>Como resultado de los apoyos podrán ser un tipo de beneficiarios los familiares, descendientes y ascendientes en territorio nacional de Migrantes, siempre y cuando sean emprendedores en proceso de establecer una micro, pequeña o mediana empresa o cuenten con una.</p>

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. Programas de Apoyo Gubernamental. (Continuación).

Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)	
Objetivo General	Impulsar el trabajo productivo y empresarial de la población rural, campesinos, indígenas y grupos de áreas urbanas del sector social, mediante los apoyos que se otorgan. Fomentar y Promover: <ul style="list-style-type: none"> • La formación de capital productivo a través del apoyo para proyectos viables y sustentables; • El facultamiento empresarial; • El asociacionismo productivo, gremial y financiero; • La formación de grupos y empresas de mujeres con proyectos productivos, y • El apoyo a grupos y empresas con sentido de equidad.
Población objetivo	Es la población rural, campesinos e indígenas y grupos de áreas urbanas del Sector Social, que a través de un proyecto productivo, demuestren su capacidad organizativa, productiva y empresarial; y que tengan escasez de recursos para implementar sus proyectos.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Programa Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) y Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES)	
Objetivo General	Este programa es para contribuir a incrementar la competitividad de las EMPRESAS para lograr su permanencia y consolidación, y con ello apoyar a la conservación y generación de empleos, a través de la aplicación de un subsidio que asegure la accesibilidad a los servicios de la RED.
Población objetivo	Constituyen la población objetivo del subsidio de las EMPRESAS, que reúnan los siguientes requisitos de elegibilidad: <ol style="list-style-type: none"> a) capital 100% mexicano; b) antigüedad mínima de operación de un año, y c) legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas. En el caso de persona moral, si ésta no tiene un año de operación, se considerará cumplido este requisito siempre y cuando alguno de los accionistas cuente con un año de experiencia empresarial.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA) para el ejercicio fiscal 2008	
Objetivo General	El Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA), tiene como objetivo general, promover el desarrollo de servicios logísticos, a través del otorgamiento de subsidios de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, mejora, eficiencia, disminución de costos, competitividad y sustentabilidad de las empresas en México en lo que respecta a logística y el abasto, así como fomentar, dentro de las empresas, la incorporación de mejores prácticas en su gestión logística.
Población objetivo	El PROLOGYCA tiene cobertura nacional y su población objetivo, definida en el artículo 3, es sujeta de ser beneficiaria para obtener apoyos para la realización de los proyectos que se describen en las presentes Reglas de Operación. Para efectos del presente Acuerdo, se consideran empresas, organismos y/o instituciones beneficiarias, y por ende relacionadas con los servicios logísticos y del abasto.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.

Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red.

Programas de Apoyo Gubernamental.

(Continuación).

Programa Marcha Sur (PMS)	
Objetivo General	Promocionar y gestionar la conservación y la generación de empleo permanente en calidad y cantidad que permita impulsar la igualdad de condiciones y oportunidades para los hombres y las mujeres en la zona de cobertura.
Población objetivo	La pequeña, mediana y grande empresa que cuenten con un proyecto de inversión que repercuta en la conservación y/o generación de empleos permanentes.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.
Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Apoyos del Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)	
Objetivo General	Incrementar la competitividad, productividad, calidad y la responsabilidad social de las MIPYMES, promoviendo la igualdad de condiciones para hombres y mujeres, para lograr su permanencia y consolidación.
Población objetivo	Las MIPYMES de forma individual o grupal, las personas físicas con actividad empresarial, los emprendedores y las PERSONAS ECONOMICAMENTE ACTIVAS.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.
Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el Ejercicio Fiscal 2008 (PRONAFIM)	
Objetivo General	Apoyar las iniciativas productivas de la POBLACION OBJETIVO de escasos recursos, fundamentalmente en condiciones de pobreza.
Población objetivo	Serán sujetos de apoyo del FINAFIM la POBLACION OBJETIVO a través de las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO y los INTERMEDIARIOS, así como aquellas instituciones nacionales legalmente constituidas cuyo objeto social sea el financiamiento a Instituciones de Microfinanzas e Intermediarios a fin de que destinen dichos apoyos al otorgamiento de microcréditos a la POBLACION OBJETIVO, de tal forma que se contribuya a la promoción de un mercado microfinanciero autosustentable que permita crear las condiciones a través de las cuales se realicen las actividades productivas de este sector de la población.

Autor: Xenarthra, A.C., 2008.
Fuente: Reglas de Operación de Programas Federales, Ejercicio Fiscal 2008. Secretaría de la Función Pública.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Análisis Comparativo Contra lo que Ofrecen los Mismos Proveedores del Mejor País a Nivel Mundial.* (Continuación).

Tendencias de Políticas Públicas en Unidades de Producción Pesquera.

- Hasta hace más de una década había existido por parte de los gobiernos fuerte apoyo al sector, sin embargo la tendencia a nivel mundial tiende a enfatizar el apoyo hacia prácticas de pesca responsable. De esta forma, las estrategias de apoyo al sector se están concentrando en rubros enfocados en incrementar la utilidad y rentabilidad, no de las empresas, sino del sector productivo.

Tendencias de Políticas Públicas en Unidades de Producción Pesquera: Australia

- Los principales mecanismos de fomento y regulación implementados se pueden clasificar en tres rubros: transferencias directas, costos de servicios generales e inversión en infraestructura, y restricciones de inversión en el sector pesquero.
- El sistema de permisos pesqueros que deben obtener las embarcaciones australianas, especifican el área de operación, el uso del buque, y otras condiciones incluyendo los métodos de pesca usados y las especies a capturar. Los permisos pueden también conceder el acarreo y el procesamiento de pescados capturados por otras embarcaciones.

Tendencias de Políticas Públicas en Unidades de Producción Pesquera: *Canadá*

- En la actualidad, el gobierno canadiense utiliza varios instrumentos económicos para alcanzar metas en cuanto a la administración de sus recursos pesqueros. Gran parte de los recursos pesqueros de Canadá son administrados vía una Cuota Individual Transferible (ITQ, por sus siglas en inglés). Bajo este sistema, el gobierno establece la cantidad total permisible de captura y luego distribuye los permisos según el historial de cada entidad individual. Cuando la temporada comienza, los individuos pueden vender sus permisos o comprarlos según sea su necesidad y capacidad de captura.

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Análisis Comparativo Contra lo que Ofrecen los Mismos Proveedores del Mejor País a Nivel Mundial.* (Continuación).

Tendencias de Políticas Públicas en Unidades de Producción Pesquera: *China*

- Desde 1999 el gobierno de la República Popular de China implementó medidas para controlar y limitar la expansión de la pesca con el objetivo de proteger los recursos pesqueros. Para tal fin puso en marcha una estrategia de “cero crecimiento” en la flota pesquera.
- Entre las medidas tomadas se incluyó el sistema de licencias para pescar, cierre de áreas y establecimiento de periodos en el año para la pesca.
- Actualmente, los subsidios de capital y los créditos son proporcionados por el gobierno en un nivel limitado para dos propósitos, los cuales están relacionados con la conservación ambiental y con la construcción de embarcaciones de fibra de vidrio a fin de reducir la construcción de barcos de madera.

Tendencias de Políticas Públicas en Unidades de Producción Pesquera: *Estados Unidos*

- EUA cuenta con programas específicos que atacan las principales metas de la reestructuración, como es la reducción de la capacidad pesquera.
 - Los principales rubros apoyados por el gobierno estadounidense en el sector pesquero se encuentran divididos en dos grandes grupos: por un lado subsidios para la reducción de costos y por otro, subsidios para apoyar precios e ingresos.
-

8. Análisis de otros Proveedores Complementarios de la Red. *Análisis Comparativo Contra lo que Ofrecen los Mismos Proveedores del Mejor País a Nivel Mundial.* (Continuación).

Tendencias de Políticas Públicas en Unidades de Producción Pesquera:

- Entre las principales estrategias del sector público en el ámbito mundial se encuentran:
 - » Disminución del esfuerzo pesquero, retirando de embarcaciones y licencias de pesca.
 - » Apoyo para la renovación de embarcaciones bajo la restricción de no incentivar la sobreexplotación.
 - » Implementación de esquemas que permitan al capital humano desplazado de la captura, la incorporación en otras etapas de la cadena productiva de la pesca, tales como la transformación y comercialización del producto.
 - » Capacitación de los pescadores en temas tales como la comercialización y el mercadeo.

9. Integración de Información de la Red.

Producción Máxima Sustentable.

- La **producción máxima sustentable** es un concepto más usado en las ciencias pesqueras, para definir el rendimiento máximo pesquero que puede soportar un cuerpo de agua, sin afectar la renovabilidad del recurso pesquero. Al mismo tiempo que se obtiene dicho rendimiento máximo, también se obtiene el esfuerzo pesquero que genera dicho rendimiento máximo. El esfuerzo pesquero se refiere a la energía que se aplica para la captura de un stock pesquero, medida por el uso de ciertas artes de pesca, embarcaciones, población pesquera, etc., en función de cierto tiempo, de acuerdo a la especie de interés: pueden ser minutos, horas, semanas, meses o años.
- En particular, para el caso de la pesca comercial, el concepto es de rendimiento máximo sostenido. Y, es sostenido, porque, bajo ciertos supuestos teóricos, garantiza la permanencia del recurso pesquero en el tiempo y, al propio tiempo, evita la extinción de la especie.
- Para determinar el rendimiento máximo sostenido históricamente se han usado modelos holísticos y modelos determinísticos. En los primeros se usan series de tiempo de producción pesquera y el esfuerzo pesquero, mientras que en los segundos, se apela a las características intrínsecas de las poblaciones pesqueras, como edad, crecimiento y mortalidad principalmente.
- La capacidad de producción se puede estimar mediante la contabilización de las artes de pesca y embarcaciones ociosas. Sin embargo, un **mejor parámetro para estimar la capacidad de producción debe ser el rendimiento máximo sostenido.**
- De acuerdo con el Instituto Nacional de la Pesca (hoy INAPESCA) (2005), la **pesquería de la jaiba** del Golfo de México, donde se incluye la pesquería de la jaiba del Estado de Tamaulipas, se **encontraba sobreexplotada en un 20%.**

9. Integración de Información de la Red, (Continuación).

Producción Máxima Sustentable. (Continuación).

- El Instituto Nacional de la Pesca (2005) encontró una **tasa de explotación (E) mayor del 0.5**. El valor de este parámetro de acuerdo a Gulland (1971), varía de 0 a 1. El valor de 0.5 indica una tasa de explotación máxima. Esto significa que valores menores a 0.5 indican una sobreexplotación de recurso y valores mayores a 0.5 revelan una sobreexplotación del recurso.

Especie	Años		
	1997	1998	1999
Jaiba Azul (<i>Callinectes sapidus</i>)	0.58	0.57	0.62
Jaiba Prieta (<i>Callinectes rathbunae</i>)	0.55	0.59	0.66

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- Sin embargo, el **Instituto Nacional de la Pesca (2005) no revela la cantidad de toneladas que corresponde al rendimiento máximo sostenido**, y mucho menos menciona el 20% en toneladas sobrepasadas.

9. Integración de Información de la Red, (Continuación).

Políticas Públicas.

El Ordenamiento Ecológico del Territorio como Instrumento Normativo de Uso del Suelo (...y del Agua).

- Como una medida de ir definiendo las regiones y los usos de suelo compatibles con la conservación ambiental y el aprovechamiento de los recursos naturales, es el Ordenamiento Ecológico del Territorio.
 - El Ordenamiento Ecológico del Territorio tiene fundamento en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Planeación, diversas leyes federales y locales, el Sistema Nacional de Planeación Democrática y la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente. En general estas leyes exigen que el Ordenamiento Ecológico del Territorio se incorpore al Plan Nacional de Desarrollo, a los programas sectoriales y a los planes de desarrollo estatal buscando la congruencia, la corresponsabilidad, y la cohesión entre ellos.
 - **Un Programa de Ordenamiento Ecológico es un documento que contiene los objetivos, prioridades y acciones que regulan o inducen el uso del suelo y las actividades productivas de una región.** El propósito de estos programas es lograr la protección del medio ambiente, así como la preservación y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales. El objetivo último es que, en el desarrollo de sus actividades, los diferentes sectores realicen un aprovechamiento sustentable que permita la conservación, preservación y protección de los recursos naturales de una región.
 - De acuerdo con el Reglamento de la LGEEPA en materia de Ordenamiento Ecológico (DOF 2003), un Programa de Ordenamiento Ecológico está integrado principalmente por dos elementos:
 - » **El Modelo de Ordenamiento Ecológico.-** Es la regionalización del área a ordenar y los lineamientos ecológicos aplicables a cada una de las regiones definidas; y
 - » **Las Estrategias Ecológicas.** Para cada una de las regiones identificadas en el modelo, resultan de la integración de los objetivos, acciones y proyectos, así como de los responsables de realizarlos.
-

9. Integración de Información de la Red, (Continuación).

Políticas Públicas (Continuación).

El Ordenamiento Pesquero, como Instrumento de Gestión de la Política Pesquera en México.

- El Ordenamiento Pesquero, de acuerdo al Artículo 4° de la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables (LGPAS), es el conjunto de instrumentos cuyo objeto es **regular y administrar las pesquerías**, induciendo el aprovechamiento sustentable de los recursos pesqueros y acuícolas, basado en la disponibilidad de los recursos acuícolas y pesqueros, información histórica de niveles de extracción, usos y potencialidades de desarrollo de actividades, capacidad pesquera o acuícola, puntos de referencia para el manejo de las pesquerías y cultivos, y en forma congruente con el Ordenamiento Ecológico del Territorio.
 - Este esquema de gestión de los recursos acuícolas y pesqueros, es solicitado por el Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Pesquero 2006-2012, cuando señala como objetivos la generación de esquemas de manejo de los recursos pesqueros y acuícolas, con base en el conocimiento científico y con un alto componente social, a través de un programa integral para lograr una pesca y acuicultura responsables.
 - En este sentido, un Programa de Ordenamiento Pesquero busca lograr el crecimiento ordenado y sustentable, a través del desarrollo de Planes de Ordenamiento Pesquero encaminado a conocer las áreas de aptitud (alta, media o baja) o potencial para el desarrollo pesquero ordenado y sustentable considerando los aspectos biológicos, ecológicos, tecnológicos, ambientales, económicos, culturales y sociales para tener un sector pesquero competitivo en el mercado nacional e internacional.
-

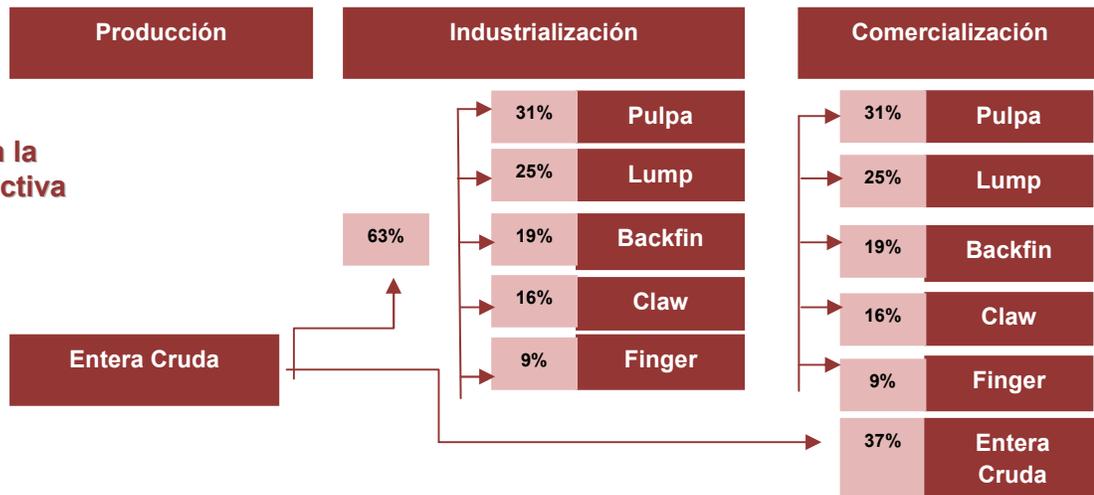
9. Integración de Información de la Red, (Continuación).

Producción y Capacidad de Producción Actual de Todos los Eslabones de la Cadena

Presentaciones	Eslabón de Producción		Eslabón de Industrialización		Eslabón de Comercialización	
	Prod. (Ton.)	Capacidad de Producción (Ton.)	Prod. (Ton.)	Capacidad de Producción (Ton.)	Prod. (Ton.)	Capacidad de Producción (Ton.)
Entera Cruda	2,747	3,356	1,731	2,163	4,478	5,519
Entera Cocida			1,731	2163	1,731	2,163
Súper Jumbo (Pulpa Pasteurizada)			536	671	536	671
Lump (Costilla)			433	541	433	541
Backfin (Patitas de Jaiba)			329	411	329	411
Claw (Antebrazo)			277	346	277	346
Finger (Tenaza)			156	195	156	195

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Flujo de Producción en la Cadena Productiva



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

9. Integración de Información de la Red, (Continuación).

Anexo.
Metodología.

- La etapa de integración de información de la red se efectuó de acuerdo con las siguientes etapas:
 - Información de la producción máxima sustentable: Se presenta una definición del concepto y algunos modelos utilizados para su cálculo, con base en datos del Instituto Nacional de la Pesca y otros estudios académicos.
 - Integración de la información de la red: esta etapa consistió en integrar información de la cadena obtenida del proceso de entrevistas y encuestas. Se analizaron tres aspectos básicos:
 - » Producción y flujos de la misma a lo largo de la cadena.
 - » Precios de cada presentación y en cada eslabón.
 - » Capacidad de producción en los eslabones de la cadena.
-

10.- Programa Estratégico de Crecimiento.

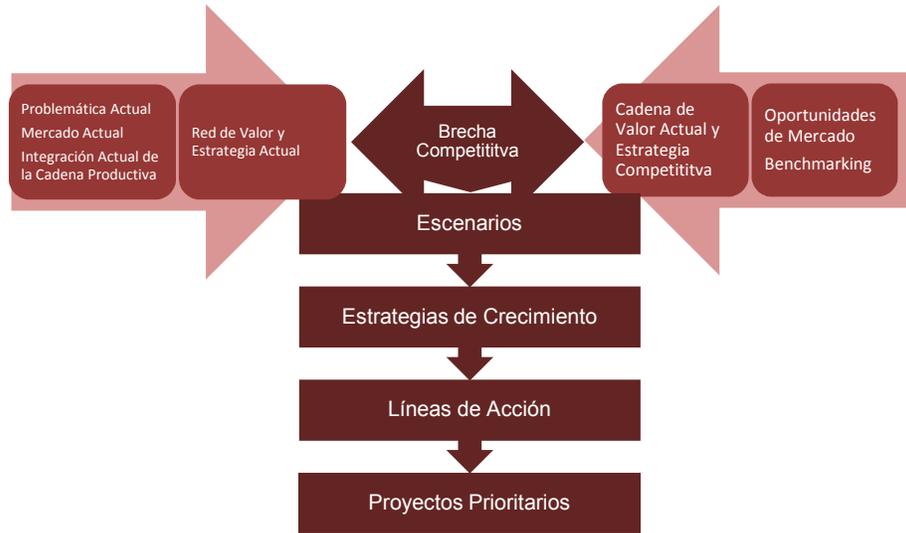
Introducción.

- Lograr la competitividad del sistema producto jaiba del Estado de Tamaulipas es el objetivo central de este Programa Estratégico de Crecimiento (PEC).
- Para concretar la competitividad se requiere establecer las bases para el desarrollo de un programa estratégico de crecimiento, definiendo los objetivos de la producción, los factores que determinan la competencia y la red de valor necesaria para lograr obtener los mayores beneficios. También es necesario analizar la problemática específica del sistema producto jaiba del Estado de Tamaulipas. El resultado crítico para el plan es la estrategia competitiva necesaria para alcanzar y satisfacer la oportunidad de mercado existente tanto en el mercado nacional como internacional, así como la red de valor óptima.
- La red de valor óptima establece la infraestructura, acciones y proyectos con los que debe contar la industria para un buen desempeño. Por otra parte, la red de valor actual, permite conocer cuál es el capital humano y material a través de los cuales nos encontramos compitiendo actualmente. La diferencia entre la red de valor óptima y la red de valor actual, genera los proyectos para optimizar la red.
- Finalmente, es a través de dicha brecha que se define los escenarios, la estrategia de crecimiento, las líneas de acción y los proyectos productivos que sustentarán y serán necesarios para alcanzar de manera exitosa los objetivos del programa estratégico de crecimiento.
- De manera esquemática, el procedimiento para el desarrollo del programa estratégico de crecimiento se presenta a continuación:

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Introducción.
(Continuación).

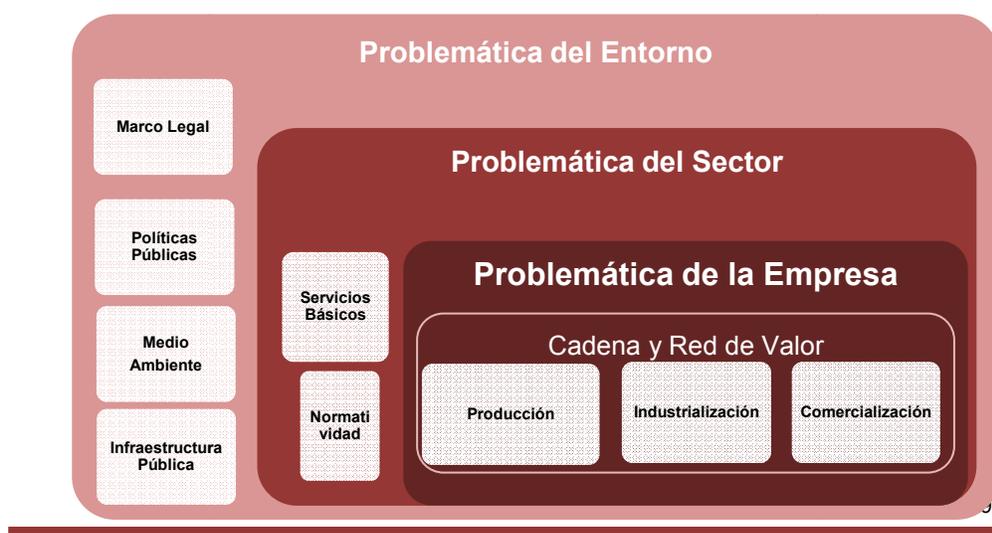
Esquema Estratégico.



10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Problemática

- La problemática identificada en el Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas se clasifica a continuación en las categorías de problemáticas de las empresas (organizaciones económicas), del sector y del entorno.
 - » **Problemática de las Empresas (Organizaciones Pesqueras).** Esta problemática incluye factores que inciden directamente sobre la sobrevivencia, crecimiento y/o desarrollo de las empresas, y que, además, estos factores pueden ser modificados por las propias empresas.
 - » **Problemáticas del Sector.** Se refiere a los factores que afectan a un grupo de empresas de un determinado sector o región, y que son resultado de la dinámica de la propia cadena y red de valor.
 - » **Problemáticas del Entorno.** Se refiere al conjunto de factores externos a las organizaciones pesqueras que pueden representar un obstáculo para su crecimiento, desarrollo y competitividad. Estos factores son externos al sector y se cuenta con poco poder para su modificación.
- Enseguida se entrega, un Esquema de la Problemática de las Empresas, del Sector y del Entorno, del Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas.



10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Problemática. Eslabón de Producción.

Nivel	Problemática
Empresa	Desvío de la producción fuera de la cooperativa. La existencia de una demanda que sobrepasa a la oferta genera precios por encima del precio de compra establecido por las cooperativas, y el incentivo a ser "free-rider" de los beneficios de la misma. Generan incentivos a los pescadores a la venta del producto fuera de la cooperativa obteniendo los beneficios de un sobreprecio y de los ofrecidos por las cooperativas.
	Falta de asesoría técnica y de mercado. El bajo nivel de educación, a nivel de primaria que existe en el sector, genera vulnerabilidad para la toma de decisiones en sobre oportunidades de mercado, dirección de la cooperativa, el manejo de la maquinaria, equipo y el manejo adecuado del medio biológico.
	Falta de investigación para determinar la disponibilidad del recurso y transferencia de Información a los productores.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Nivel	Problemática
Sector	Bajo nivel de stock. La sobreexplotación del recurso pesquero, más allá del nivel de máxima sustentabilidad está provocando que el producto no logre reemplazar los volúmenes capturados.
	Robo de trampas y producto. La falta de vigilancia y la baja probabilidad de ser detenido en el momento de cometer el delito disminuyen en gran medida los costos de realizar el delito.
	Costos y escasez de los insumos. Principalmente el alto costo de la carnada provocado por su escasez y en segundo lugar el costo del alambre utilizado en la construcción de las trampas son dos insumos importantes que afectan la utilidad de la región.
	Falta de información para la toma de decisiones en la captura en el mediano y largo Plazo (pronóstico de captura). En toda la región productora se desconoce el volumen disponible de jaiba. Esta falta de información afecta, por una parte, el pronóstico del acervo disponible para el siguiente período y la cantidad que se puede comprometer a su venta; y por otra parte, la explotación sustentable del recurso.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Nivel	Problemática
Entorno	Pesca ilegal y Furtiva. La pesca ilegal y la pesca furtiva son quizá la principal problemática en la Laguna Madre, para todas las especies. Uno de los factores que generan la pesca ilegal, es la estructura regulatoria a través de la cual se establecen los permisos o concesiones. Un incentivo importante dentro de la pesca furtiva e ilegal, es generado por los restaurantes locales, los cuales demandan el producto, aún dentro de las temporadas de veda y por encima del precio de mercado. Otro punto importante que incentiva la pesca ilegal y furtiva es la falta de mecanismos para compensar los ingresos perdidos durante la época de veda.
	Falta de acceso al crédito. El principal problema de la falta de acceso al crédito se manifiesta cuando los pescadores enfrentan la necesidad de inversión en temporadas previas al levantamiento de la veda, este requerimiento de capital obliga al pescador a comprometer su producción a través de un mecanismo informal, el cual transfiere el riesgo al comercializador quien funge como arrendador asumiendo el riesgo de la temporada a cambio del pago del préstamo establecido y de un precio de venta por debajo del precio de mercado.
	Pérdida de producción por eventualidades climáticas. La pérdida de producción por eventualidades climáticas es el tercer factor relevante dentro de la problemática manifestada por las cooperativas que capturan jaiba. Esto surge principalmente por la falta de información y el acceso limitado a la infraestructura tecnológica que prevea de manera anticipada de los cambios climáticos.
	Falta de un ordenamiento pesquero adecuado. Reestructuración de la actividad y permisos de pesca
	Falta de energía eléctrica en una gran cantidad de zonas de pesca

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Problemática del Eslabón de Industrialización.

Nivel	Problemática
Empresas	Falta de plantas certificadas y equipo obsoleto. La problemática en la certificación cuenta con dos vertientes principales, por una parte, el acceso al crédito para la compra de la infraestructura adecuada; y por otra parte, el poco nivel de entrenamiento técnico y de conciencia de los productores y gerentes de las plantas tanto para obtener un certificado como para mantener los requerimientos. Falta de capacitación en el proceso de operación. La falta de capacitación sobre los procesos productivos incrementa los costos debido al manejo inadecuado, la curva de aprendizaje y al no producir de manera ineficiente.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Problemática del Eslabón de Comercialización.

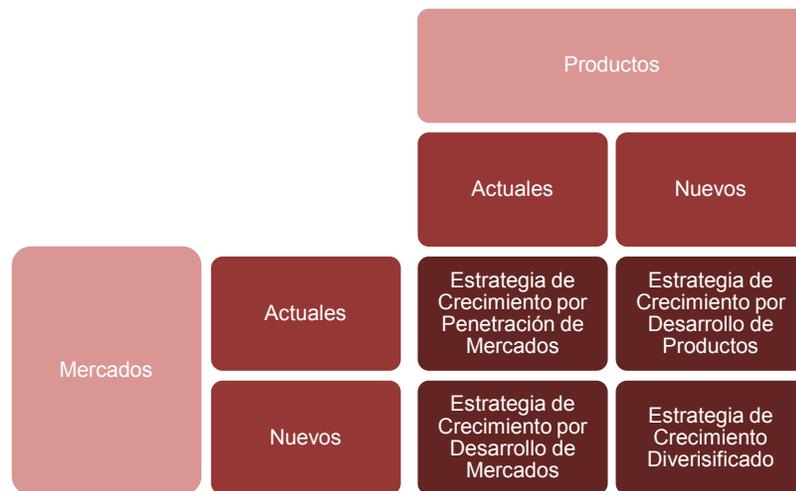
Nivel	Problemática
Empresa	Falta de infraestructura para acopio de jaiba. Un factor limitante en la producción de jaiba es que el mercado percibe con un mayor valor agregado ha sido la falta de infraestructura para el acopio de jaiba viva tanto desde el eslabón de producción hasta el eslabón de comercialización. Falta de integración de los productores para comercialización. La falta de coordinación de los productores en el momento de definir los precios de venta genera una guerra de precios que disminuye el precio de venta beneficiando a los comercializadores.
Sector	Falta de producto para comercializar. Una de las problemáticas de los comercializadores es la falta de producto local para su comercialización. Esta situación se manifiesta debido a que una de las funciones principales de las comercializadoras es asegurar el insumo a los hoteles y restaurantes de la región. Calidad del producto. Los malos manejos de la jaiba, así como la falta de ecocertificaciones en la captura y las certificaciones sanitarias dificultan la venta del producto en mercados que demandan y están dispuestos a pagar el sobreprecio de certificaciones que aseguren la calidad en el producto. Falta de financiamiento y canales para acceder a nuevos mercados. La falta de conocimiento de la demanda, <i>in situ</i> , así como los precios de venta y el acceso a nuevos compradores, han limitado la capacidad de negociación de los productores nacionales frente a los comercializadores extranjeros. Visitas a los países de destino de la jaiba mexicana y misiones comerciales a nuevos mercados son proyectos que han mostrado su eficacia frente a esta situación. Falta de certificados de origen. La falta de la diferenciación de los productos genera que el consumidor no diferencie los productos nacionales de otros competidores, así como que otros productos se beneficien de los esfuerzos de mercadotecnia y de apertura de mercado de los productos nacionales.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Matriz de Crecimiento.

- Las estrategias de crecimiento propuesta toman en cuenta tanto los productos actuales y el desarrollo de nuevos productos, como los mercados actuales y desarrollo de nuevos mercados.
- Enseguida se entrega un **Esquema-Resumen de las Estrategias de Crecimiento del Sistema Producto Jaiba del Estado de Tamaulipas** (Matriz Ansoff).



Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Estrategias de Crecimiento y Líneas de Acción.

- Enseguida se describen cada una de ellas, especificando el alcance de los productos existentes y nuevos, así como los mercados existentes y nuevos.
- Estrategia de Penetración de Mercados.-** Esta estrategia implica aprovechar los actuales productos en los mercados actuales. Se refiere a generar acciones que permitan profundizar el mercado, con los mismos atributos de los productos actuales. Tales acciones deberán ser de carácter de promoción del consumo de la jaiba. Esta estrategia implica lograr una mayor cuota de mercado con los productos y mercados actuales.

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Estrategias de Crecimiento y Líneas de Acción,

- **Estrategia de Desarrollo de Mercados.-** Esta estrategia implica la creación de nuevos nichos de mercado para los productos actuales. Estos segmentos del mercado pueden ser institucionales, grupales, o de carácter geográfico hacia las zonas montañosas del Estado de Tamaulipas. También se agrega en forma potencial la fase de exportación.
 - **Estrategia de desarrollo de productos.-** Se refiere a generar una oferta de de productos que pueden ser los mismos pero con una modificación o la concepción de nuevos productos completamente diferentes. En este punto se puede considerar la creación de productos gourmet, de mercado detallista o platillos autóctonos. En este caso las empresas pueden lanzar nuevos productos que sustituyan a los actuales o desarrollar productos con mejoras o variaciones, por ejemplo un empaque diferente, con marca propia.
 - **Estrategia de diversificación.** Consiste en producir nuevos productos para nuevos mercados.
-

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Estrategias de Crecimiento y Líneas de Acción,

<i>Eslabones de la Cadena</i>	Producción	Industrialización	Comercialización
Estrategias	Capacitación y Asistencia Técnica para Mejor Manejo	Incrementar la oferta de producto con valor agregado	Expansión y consolidación de canales
	Equipamiento en Embarcaciones y Nuevas Artes de Pesca	Introducción de nuevas tecnologías para procesos	Certificación de productos
	Investigaciones científica dirigidas a la disponibilidad del recurso	Buenas prácticas de manejo en los procesos industriales	Promoción y Difusión del consumo de la jaiba
	Ordenamiento del Esfuerzo Pesquero	Certificaciones nacionales e internacionales	Investigación de mercados para productos que oferta el eslabón de industrialización
Proveedores Complementarios	Asociación entre eslabones de la cadena y proveedores para mejorar la logística y distribución		
	Apoyos ara el equipamiento de embarcaciones menores		
Cadena de Valor	Desarrollo de proveedores de artes de pesca		
	Sistema de trazabilidad		
	Desarrollo estratégico y equilibrado de la cadena productiva		
Red de Valor	Optimización de abasto en todos los eslabones de la cadena		
	Fortalecimiento y consolidación de canales de comercialización		
	Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP)		
	Creación de nuevas empresas enfocadas al desarrollo de productos con valor agregado		

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Estrategias de Crecimiento y Líneas de Acción, (Continuación).

Estrategia	Líneas de Acción
Penetración de Mercados	Garantizar la producción de jaiba entera cruda
	Garantizar la eficiencia del esfuerzo pesquero (embarcaciones menores, motores fuera de borda y artes de pesca)
	Asegurar el precio del producto jaiba.
	Propiciar una mayor promoción del consumo de la jaiba
	Establecer una norma oficial mexicana que regule el aprovechamiento de la jaiba en la Laguna Madre.
	Incrementar los volúmenes de presentaciones del eslabón de industrialización y dirigirlos hacia el mercado local.
	Asegurar la entrega del volumen solicitado por los compradores internacionales.
	Capacitación Vertical de los Eslabones de la Cadena

Estrategia	Líneas de Acción
Desarrollo de Mercados	Generar productos de jaiba para el público infantil
	Generar producto para el mercado europeo
	Elaborar productos de la jaiba para el mercado manufacturero (plantas maquiladoras)
	Incursionar en los mercados institucionales (DIF, tiendas de autoservicio local, etc.)
	Establecer un Programa Permanente de Monitoreo del Mercado de la Jaiba en el Mundo.
	Posicionamiento de los productos actuales en los mercados actuales

Estrategia	Líneas de Acción
Desarrollo de Productos	Elaborar productos a base de la jaiba complementado con elementos alimenticios locales, como el chile piquín, las maguacatas,
	Elaborar productos de alta cocina con chefs internacionales
	Elaborar platillos de jaiba mezclados con pescados de escama fina.
	Elaborar platillos con ideas infantiles
	Elaborar los productos que solicita el mercados estadounidense (pastel de jaiba, jaibas rellenas, jaibas al vapor, jaiba suave, etc.)
	Establecer un monitoreo del mercado final (consumidor final)

Estrategia	Líneas de Acción
Diversificación de Productos y Mercados	Elaborar platillos autóctonos (jaiba con chile piquín, jaiba con maguacatas), para el mercado local.
	Elaborar el pastel de jaiba, las jaibas rellenas y las jaibas al vapor para el mercado norteamericano.
	Elaborar nuevos diseños con empaques, marcas y ecocertificaciones para ingresar el mercado europeo.
	Monitoreo de la evolución de los productos actuales para la creación o cancelación de productos.

10.- Programa Estratégico de Crecimiento, (Continuación).

Anexo. Metodología

- La metodología utilizada en el desarrollo del capítulo consistió en las siguientes etapas:
 - **a).- Problemática del Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas.** La problemática identificada en trabajo de campo se desarrolló para cada eslabón de la cadena.
 - **c).- Estrategias de crecimiento.** Las estrategias de crecimiento se diseñaron considerando el modelo propuesto por Ansoff que consiste en definir las estrategias en cuatro rubros:
 - Estrategias para el crecimiento por penetración de mercados.
 - Estrategias de crecimiento por desarrollo de productos.
 - Estrategias de crecimiento por desarrollo de mercados.
 - Estrategias de crecimiento por diversificación de productos.
-

11.- Optimización de la Oferta.

Introducción

- Tomando en cuenta las consideraciones de Kaiser y Reynolds³⁰, la optimización de la oferta es la mezcla de productos fabricados por la cadena que maximiza los niveles de ingresos y rentabilidad de los productores en el largo plazo.
 - Para ello, con base en el análisis de redes óptimas, a continuación se plantean los escenarios posibles para la industria de la jaiba, de los cuales se derivan las estrategias específicas y los puntos de acción para cada uno de los eslabones de la cadena productiva.
 - El análisis de escenarios permite desarrollar una planeación estratégica basada en futuros posibles y plausibles. El principal resultado del análisis es la identificación de las fuerzas que afectarán al sector de jaiba en los próximos cinco años. Una vez identificadas dichas fuerzas, se estudian las estrategias necesarias para lograr un desempeño óptimo frente a los diferentes escenarios y se eligen sólo aquellas que se puedan adaptar de mejor forma a todos los escenarios contemplados.
-
- Un posible planteamiento estratégico de crecimiento se muestra en la siguiente matriz, en la que se analizan cuatro **opciones de crecimiento** para la industria de la jaiba.
 - » **Penetración de mercados**, que implica mejoras en los esquemas de comercialización de la jaiba sin cambiar ni productos ni mercados actuales
 - » **Desarrollo de mercados**, que propone el incremento en los ingresos de la industria a través de la extensión de las ventas de los productos tradicionales de jaiba en nuevos mercados geográficos o nuevos segmentos del mercado.
 - » **Desarrollo de productos**, que exige la modificación de los sus productos tradicionales de la jaiba, sin cambiar su mercado o segmentos actuales
 - » **Diversificación**, que supone la estrategia de mayor riesgo ya que la industria cambia tanto sus productos como sus clientes o mercados tradicionales

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Matriz de Crecimiento

- La siguiente matriz de desarrollo mercado/producto genera las oportunidades de desarrollo estratégicas para la jaiba en Tamaulipas. Las opciones más conservadoras implican una menor inversión y resultados medibles en el corto plazo, si bien no contribuyen a un crecimiento sostenido y acelerado en el largo plazo. Por el contrario, los mercados y productos nuevos suponen un gran potencial de desarrollo pero requieren de acciones concertadas de los miembros de la cadena de valor y una inversión importante a largo plazo
- Enseguida se entrega, en forma gráfica, las opciones de crecimiento de la industrial de la jaiba en Tamaulipas.

		Mercados	
		Actual	Nuevo
Productos	Actual	<ul style="list-style-type: none"> - Jaiba entera cruda, y entera cocida (37%) - Pulpa (31%) y cortes de jaiba ((Lump (25%), Backfin (19%), Claw (16%) y Finger (9%). Todas las presentaciones de los "cortes" de jaiba suman el 67%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Jaiba entera para tianguis, mercados rodantes, etc. - Tiendas de autoservicio regionales y nacionales
	Nuevo	<ul style="list-style-type: none"> - Productos con más valor agregado para el mercado internacional (jaibas rellenas, al vapor, pastel de jaiba y sopa de jaiba) . - Jaiba suave para los mercados nacional e internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Jaiba suave - Productos con valor agregado (marcas registradas) - Nuggets de jaiba para el mercado infantil y de la tercera edad - Subproductos de la jaiba (aprovechamiento de la quitina)

Autor: Xenarthra, A.C., 2009

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Escenarios (Grado de Cambio Creciente

- Para generar la optimización de la industria, con base en las estrategias antes planteadas, es necesario establecer los posibles escenarios en los cuales la industria puede desarrollarse en los próximos años.

Escenario 1

- **Status Quo:** El 37% de la producción de jaiba entera se entrega en esta presentación. El resto 67% se cuece y se distribuye en las presentaciones (“cortes”) de Pulpa (31%), Lump (25%), Backfin (19%), Claw (16%) y Finger (9%). Del total de las presentaciones que incluyen el cimiento y que representan “cortes” de la jaiba como valor agregado, el 82% se entrega en el mercado internacional, mientras que el restante 18% se distribuye en un 16% para el mercado regional y el 2% para el mercado nacional.
- Este escenario observa un crecimiento lento de la amplitud de la oferta, dado que se cuenta con nichos de mercados cautivos, en lo que corresponde a las presentaciones de jaiba entera cruda, básicamente.

Escenario 2

- **Penetración del mercado nacional e internacional (norteamericano).**- Este escenario incluye un incremento en el volumen de las presentaciones tipo “cortes” de la jaiba (lump, backfin, claw y finger), que favorezcan la satisfacción de la demanda de jaiba en el mercado estadounidense. Este es un mercado vigente y que se ha penetrado con gran esfuerzo en virtud de la disciplina en los procesos y los productos, para lograr las certificaciones necesarias que facilitan la oferta del producto
- Se ubicaran al menos 3 marcas resgistradas más de las que actualmente se cuentan, se contará con convenios de compra-venta con las tiendas de autoservicio y más producto en los tianguis y mercados “sobreruedas”

Escenario 3

- **Nuevos productos (presentaciones).**- Este escenario considera la generación de nuevas presentaciones como son: **Jaibas rellenas, Jaiba suave, Pastel de jaiba, Jaibas al vapor y Sopa de jaiba**, básicamente, para el mercado *gourmet*. También se incluyen los nuggets de jaiba para el mercado infantil y de la tercera edad.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

**Escenarios
(Grado de
Cambio
Creciente)
(Continuación).**

- Existen las fuerza productoras suficientes para crear nuevos empaques de los mismos productos, y nuevas presentaciones en donde en una misma pieza (empaques) se oferten 3 o más “cortes” de jaiba (lump, backfin, claw o finger).
- Se incluye la producción de jaiba suave mediante las técnicas de cultivo más avanzadas por el momento, que garanticen una buena sobrevivencia de la producción y una óptima calidad del producto en el mercado.
- El producto que se pretende obtener es la jaiba de concha suave o comúnmente llamada, jaiba suave (soft shell crab), el cual se comercializa en congelado individual dentro de una caja de cartón laminado, en número de doce organismos (ración comercial a nivel internacional). Las tallas que se manejan tienen un peso promedio de 150 gramos por organismo, y de 1.8 kilogramos por caja.
- Enseguida se entrega los nombres y tallas comerciales de la jaiba suave, en el mercado internacional.

Producto (Jaiba Suave)	Rango de Tallas (cms.)
Médium	8.58 a 10.16
Hotel	10.16 a 11.43
Prime	11.43 a 12.70
Jumbo	12.70 a 13.95
Whale	13.95 en adelante.

Fuente: Acuacultura Profesional, S. A. de C. V. Tomado de Oesterling, J. 1984.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias de Crecimiento

- Para lograr un incremento en la competitividad de una industria se utilizan dos estrategias principales: la **competitividad por costo** o la **competitividad por valor**. La primera, **busca minimizar el costo de la producción en la cadena y generar un crecimiento a través de un mayor volumen de producción**. La segunda, **busca optimizar el valor de la producción actual**, generando el crecimiento en la industria a través de un mayor nivel de ingresos manteniendo un nivel de producción dado.



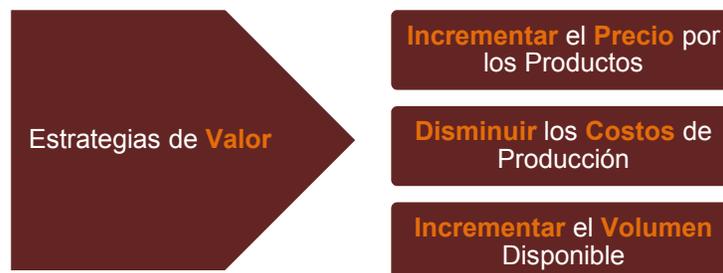
- En el caso de la jaiba, el crecimiento por volumen se encuentra restringido identificarse un régimen de sobrepesca de esta especie en Tamaulipas, por haber rebasado el Rendimiento Máximo Sostenido. Por ende, **el crecimiento de la industria de la jaiba en Tamaulipas se logrará a través del incremento en el valor de su producción y la disminución en el costo**. Las estrategias de la industria deben enfocarse en este objetivo y, por lo tanto, adecuarse al tipo de mercado en el que se dirigen los productos.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias de Valor

Existen tres **estrategias para el desarrollo de valor** dentro de la industria:

- **1. Incrementar el precio pagado por los productos.** Esta estrategia, mantiene constantes las características de la producción actual, en tanto a tipo de productos producidos, se enfoca a direccionar la venta a mercados más rentables y a fortalecer la mercadotecnia de los productos ofrecidos.
- **2. Disminuir los costos de producción.** Manteniendo el precio de venta constante, la estrategia busca incrementar la utilidad de la industria disminuyendo los costos de producción.
- **3. Incrementar el volumen disponible.** Dado que el volumen de captura es limitado, para incrementar el volumen disponible dentro de la cadena de valor son necesarias dos sub estrategias:
 - » **a. Reducción de desperdicios durante el proceso productivo.** Esta estrategia supone que la mezcla de producto y los mercados destino se mantienen constantes y busca incrementar los ingresos durante la cadena productiva enfocándose en la comercialización de lo que se considera como desperdicio.
 - » **b. Eliminación de fugas y pérdidas de producción fuera de la cadena de valor.** Esto es, incrementar el volumen de producción disponible para la comercialización, para ello, esta estrategia exige disminuir las fugas de producto de la cadena de valor generas por la pesca ilegal, venta de producto fuera de las organizaciones pesqueras, el robo de trampas y de producto entre otros.



11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias 1

Incrementar el Precio Pagado por Productos

- Para definir los mercados a los cuales se debe direccionar la producción, se planteó un análisis que se base en tres lineamientos principales: analizar el desempeño comercial de cada uno de los productos para enfocarse en aquellos que cuenten con potencial de rentabilidad u oportunidad de negocio en el largo plazo; se analizó el desempeño del mercado internacional; y en tercer lugar, se estudió las tendencias de consumo en los mercados seleccionados para adecuar la producción actual a los requerimientos de los países de destino.



Estrategias 2

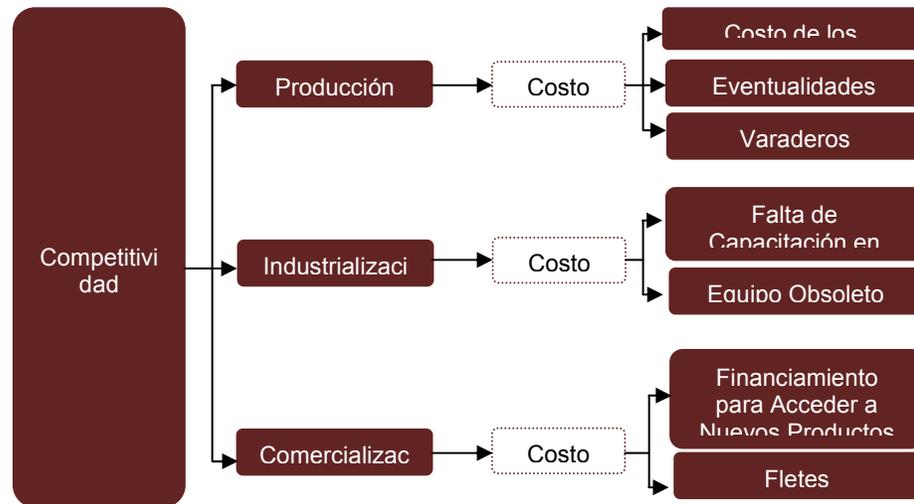
Disminuir los Costos de Producción

- La estrategia de disminución de costos de producción, como se mencionó anteriormente, busca la reducción de costos en cada uno de los eslabones de la cadena productiva. Aunque, la estrategia se enfoca en mantener los costos bajos no se deben de descuidar la calidad del producto. Para alcanzar el liderazgo en costos se requiere de acceso preferencial a las materias primas, así como, la integración de los productores para obtener descuentos de volumen, equipo eficiente, entre otros. Los principales problemas que incrementan los costos en la cadena de valor identificados son:

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias 2

Disminuir los Costos de Producción. (Continuación)



Autor: Xenarthra, A.C., 2009

Estrategias 3.1 Aprovechamiento de Desperdicios

- Esta estrategia supone que la mezcla de productos y mercados destino se mantiene constantes y busca incrementar los ingresos a lo largo de la cadena productiva enfocándose en la comercialización de los productos o subproductos derivados de la jaiba.
- La industrialización y comercialización de la jaiba es una importante fuente de recursos para el Estado de Tamaulipas, pero, a su vez, junto con el camarón, crea un enorme problema medioambiental: los caparazones de dichos crustáceos, desechados por las fábricas tras la extracción de la parte comestible, se acumulan en enormes basurales que constituyen un serio residuo contaminante, representando un negativo impacto ambiental. Las investigaciones realizadas demuestran que estos residuos albergan un polímero natural denominado quitina, sustancia que tiene aproximadamente 200 usos en la industria medicinal, farmacéutica, alimenticia, agrícola, tratamiento de efluentes, entre otras.
- De esta forma, el exoesqueleto de las jaibas se posicionan como un subproducto que se convierte en una oportunidad de negocio, con bajos costos de recolección y, que, con un valor agregado, se podría generar una industria de la quitina en Tamaulipas.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias 3.2 Eliminación de Fugas y Pérdidas de Producción Fuera de la Cadena de Valor

- El aprovechamiento de estos desechos constituye una oportunidad de desarrollo industrial, y a la vez, una solución inteligente para el problema ambiental que los mismos generan.
 - De igual forma, en esta pesquería de la jaiba, donde la captura se encuentra en niveles de producción máxima sustentable, es indispensable incrementar los volúmenes de jaiba disponible para comercializar disminuyendo la pesca ilegal, la pérdida de producto por eventualidades climáticas, supervisando a otras embarcaciones en el tema de distancia de costa, entre otras acciones que permitan mantener un mayor volumen dentro de la cadena de valor.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Matriz de Optimización de la Oferta

- El objetivo central de la optimización de la oferta es la maximización de los ingresos y el incremento de la rentabilidad del sistema. Dicho proceso de optimización incluye como precepto básico la mezcla de productos para los diferentes mercados. Enseguida se anota los escenarios con las mezclas más probables de ocurrencia.

- Escenario 1**

Escenario 1							
Status Quo							
Interno				63%	Externo		37%
Nacional		62%	Regional		38%		
Entera Cruda	74%		26%				
Entera Cocida	51%		49%				
Super Jumbo	8%		18%		Super Jumbo	22%	
Lump	1%		19%		Lump	21%	
Backfin	1%		13%		Backfin	19%	
Claw	1%		11%		Claw	20%	
Finger	1%		18%		Finger	18%	

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

- Escenario 2**

Escenario 2							
Penetración del Mercado Actual (Toneladas)							
Interno				2,114	Externo		1,242
Nacional		2,081	Regional		1,275		
Entera Cruda	1,540		332				
Entera Cocida	1,061		625				
Super Jumbo	166		230		Super Jumbo	26	
Lump	21		242		Lump	268	
Backfin	21		166		Backfin	242	
Claw	21		140		Claw	255	
Finger	21		230		Finger	230	

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Matriz de Optimización de la Oferta, (Continuación).

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Matriz de Optimización de la Oferta,
(Continuación).

- Escenario 3

Escenario 3							
Nuevos Productos y Nuevos Mercados							
Interno				45%	Externo		55%
Nacional		60%	Regional		40%		
Jaiba Suave	70%		30%		Jaiba Suave	19%	
Jaibas Rellenas	50%		50%		Jaiba Rellena	18%	
Pastel de Jaiba	74%		25%		Pastel de Jaiba	21%	
Jaibas al Vapor	68%		32%		Jaibas al Vapor	14%	
Sopa de Jaiba	50%		50%		Sopa de Jaiba	12%	
Nuggets	50%		50%		Nuggets	16%	

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de **Producción**

Estrategia y Línea de Acción

- **Estrategia del Eslabón:** Disminuir los costos relacionados con la producción de la jaiba.
- **Líneas de Acción:** Generar ventaja competitiva de la industria a través de disminuir los costos de producción. Para ello, se debe enfocar en las directrices de los costos de la industria, tales como los insumos y las embarcaciones. Por otra parte, las embarcaciones viejas y en mal estado consumen mayor cantidad de combustible, por lo que, manteniendo el precio de venta de jaiba constante, los costos se incrementan a mayor edad de las embarcaciones y las utilidades netas disminuyen. La integración de los productores para la compra de insumos por volumen se manifiesta como preponderante, así como la integración con los centros de investigación para el desarrollo o adquisición de carnada de bajo costo.
 - » **Renovación y modernización de embarcaciones actuales.** Es necesario renovar los equipos de la flota jaibera actual, y en su caso, instalar e implementar equipos que contribuyan a la captura y transportación de jaiba viva y productos congelados. Así mismo, la adquisición de nuevas naves nodrizas impactarán en una disminución de costos, debido a un menor gasto en reparaciones y diesel marino.
 - » **Fortalecimiento de los Atracaderos Integrales de las Organizaciones Pesqueras.-** Mantener en buen estado físico y funcional, los componentes de los atracaderos integrales, como son el propio atracadero para las embarcaciones menores, las plataformas de maniobras, la rampa de botado, los centros de acopio (con cuarto frío y mesas para proceso, instalaciones, equipo, maquinaria, cobertizo de usos múltiples, tanque para almacenamiento de combustible y equipo de transporte refrigerado, etc.)
 - » **Integración de los productores para la compra de insumos en volumen.** La adquisición de los insumos por parte de las cooperativas de manera individual evita adquirir los beneficios de la economía de escala. La coordinación y asociación para la compra de insumos en volumen permite obtener precios a descuento disminuyendo los costos de producción.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de Producción, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- » **Desarrollo e investigación de insumos de bajo costo.** Desarrollo e investigación con las universidades y centros de investigación para la adquisición o desarrollo de insumos de menor costo.
 - » **Vigilancia y supervisión sobre la utilización de recursos públicos para el sector.** Los participantes de la industria debe vigilar en todo momento que los recursos públicos sean otorgados para los fines que se han diseñado, especialmente aquellos enfocados a la inversión de infraestructura.
 - » **Programa de Capacitación y Asistencia Técnica.** El objetivo de este proyecto es facilitar la disponibilidad de capacitación y asistencia técnica a los productores de jaiba de Tamaulipas, fomentando el desarrollo de un programa de capacitación y asistencia técnica que tenga una mayor penetración y que otorgue un mejor servicio a las unidades de producción pesquera en temas de mercadeo, comercialización, sistemas de congelación, administración de cooperativas, entre otros.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de Producción, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- **Estrategia del Eslabón:** Incrementar el volumen disponible para la comercialización.
 - **Línea de Acción:** Eliminar las pérdidas en volumen de las cooperativas generadas por el robo, eventualidades climáticas y la venta fuera de la cooperativa, así como explotar aquellas regiones que cuenten con niveles de producción por debajo de la producción máxima sustentable. Una de las principales problemáticas que enfrentan las cooperativas es el robo de la producción por parte de otros pescadores, así como por parte de los mismos cooperativistas la producción es desviada para venderse a restaurantes o a acopiadores locales. Por ende, para incrementar el volumen disponible para la comercialización es necesario:
 - » **Mejorar del ordenamiento pesquero.** Se debe de elaborar el correspondiente Plan de Manejo Pesquero de la Jaiba en la Laguna Madre, Tamaulipas; la Norma Oficial Mexicana que regule el aprovechamiento de la jaiba en las lagunas costeras de Tamaulipas. Esto debe de ir acompañado de las actividades siguientes: fotocredencialización de pescadores comerciales, identificación de embarcaciones menores, censo de pescadores comerciales de jaiba, implementación del monitoreo satelital del esfuerzo pesquero (embarcaciones y trampas o zonas de pesca), realización de estudios biológico-pesqueros de la jaiba que arrojen información que sirva de insumo para la elaboración de la NOM-Pesca Responsable correspondiente, e implementación del sistema de información geográfica.
 - **Mejorar el sistema de inspección y vigilancia.** Integración de las cooperativas dentro de un marco legal que les permita trabajar en conjunto con las entidades de gobierno existentes en la inspección y vigilancia. Así mismo es necesario Incrementar el número de oficiales de pesca; el presupuesto para instalaciones; y el monitoreo y vigilancia sobre los inventarios de compradores.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de Producción, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- **Revisión de normas de captura de camarón en las lagunas costeras de Tamaulipas.** Un problema existente en esta zona es la invasión de las embarcaciones camaroneras que de manera accidental o intencionada se invaden las zonas de captura de jaiba, ocasionando con ello la destrucción y desaparición de las trampas y del producto que corresponde a las organizaciones pesqueras dedicadas a la pesca comercial de jaiba.
 - **Establecer mecanismos que eviten la venta fuera de las cooperativas, así como la venta ilegal.** Los factores importantes para la venta fuera de las cooperativas son los incentivos que generan los hoteles, restaurantes y los acopiadores locales al pagar un precio por arriba del pagado por la cooperativa. Estos incentivos generan que los pescadores vendan el producto fuera de la cooperativa, así como que en algunas ocasiones capturen tallas menores a la talla de reproducción de la jaiba, por ende se hace necesario la implantación de sistemas de control y vigilancia en la compra de jaiba de hoteles y restaurantes.
 - **Ecoetiquetas.** La ecoetiqueta tiene dos finalidades, por una parte, ofrecer al consumidor información sobre el lugar y la empresa de donde proviene el producto, pero por otra parte, es un mecanismo para rastrear a través de la cadena productiva en cualquier momento, el flujo y responsables de la compra y venta de la jaiba. De esta forma, la ecoetiqueta funge como un sistema de control para compradores y vendedores con respecto a la comercialización ilegal de los productos.
 - **Sistemas de información sobre pronósticos de clima en zonas pesqueras.** Establecer sistemas de información sobre pronósticos de clima en las dos regiones productoras, con el objeto de eliminar las pérdidas de trampas y productos que pueden ser evitadas al conocer de manera oportuna los cambios climáticos.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de Producción, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- **Granjas de Cultivo de Jaiba.** Construir, equipar y operar granjas o plantas productoras de jaiba dura o suave. También es importante desarrollar una línea científica para la optimización de los procesos del cultivo de la jaiba; generar paquetes tecnológicos para el cultivo de la jaiba; y desarrollar una coordinación con el Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura para efectos lograr la transferencia tecnológica en tiempo y forma, hacia las personas físicas o morales con interés en esta alternativa.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de Producción, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- **Estrategia del Eslabón:** Incrementar el valor agregado del producto ofrecido de acuerdo a las demandas de los mercados más rentables.
- **Línea de Acción:** Implementación de mejores prácticas de manejo y diferenciación en el comercio exterior.
 - » **Más plantas procesadoras e industrializadoras de Jaiba.-** El mercado actual internacional para la producción de productos de jaiba con un valor agregado se encuentra latente e insatisfecho. De esta forma se requiere incrementar el volumen de la oferta con valor agregado, dada la demanda insatisfecha en los mercados interno y externo.
 - » **Marca colectiva.** El desarrollo de una marca colectiva permite homologar las características y el procedimiento de extracción de jaiba de acuerdo al reglamento interno de las cooperativas. De esta forma, los sistemas de extracción y producción se pueden adecuar de acuerdo con las características de la demanda en los países de destino. Así mismo, es posible crear un Consejo Regulador de la Denominación de Origen que otorgue la autorización a los productores para el uso de la marca de Denominación de Origen, con el objeto de generar una diferenciación de marca y una ventaja competitiva en el comercio exterior.
 - » **Certificación sanitaria de la producción.** La certificación de la producción es una demanda actual para poder entrar a los mercados internacionales, y por otro lado, la exportación sin el respaldo de instituciones nacionales que certifiquen la calidad del producto nacional, genera un incentivo negativo para castigar el precio pagado al productor debido a incumplimientos en los requerimientos de calidad solicitados por el importador.
 - » **Procesos graduales para la obtención de la certificación.** La falta de seguimiento de la certificación por parte del productor provoca que los esfuerzos en la certificación se vean mermados. Lo anterior es debido a la poca capacidad de los productores y gerentes de las plantas para mantener los requisitos de la certificación por cuestiones de educación y conciencia. Así mismo es necesario conjugar el financiamiento para infraestructura y asesoría técnica con procesos graduales para un “fast-track” de certificación.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias y Líneas de Acción para el Eslabón de Producción, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- » **Implementación de sistemas de cocción.** Los productos con alto potencial de demanda dentro del mercado de la jaiba son la entera cocida o precocida, los cuales cuentan con una tendencia creciente en la demanda en países donde el estilo de vida de las personas es cada vez más acelerado y el poder adquisitivo va en aumento.

 - » **Cadena fría en la cadena productiva de jaiba.** El principal objetivo de este proyecto es producir jaiba entera congelada y, de esta forma, tener la posibilidad de comercializar el producto a un precio más alto y con un mayor alcance geográfico y de tiempo. Esto, además de las presentaciones tipo "cortes" de jaiba como son super jumbo, lump, backfin, claw y finger.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias para el Eslabón de **Industrialización**.

Estrategia y Líneas de Acción

- **Estrategia del eslabón:** Disminución de desperdicios actuales y potenciales.
 - **Línea de Acción:** Crear una industria de transformación de jaiba y comercializar los desperdicios formados en la producción de la pulpa (super jumbo) principalmente. Esta situación es el punto de inicio para la generación y el fortalecimiento de una industria de la transformación de la jaiba.
 - **Obtención de quitosano a partir del exoesqueleto de la jaiba.** En Tamaulipas se producen en promedio 2,747 toneladas anuales, de las cuales, más de 2,000 corresponden al “desperdicio” de la jaiba. Técnicamente estos “desperdicios” corresponden al exoesqueleto de los organismos. El exoesqueleto contiene dos importantes polisacáridos: la quitina y el quitosano. Estos polisacáridos son de los más antiguos pero su uso es lo más reciente. Se usa en agricultura (protección de semillas, liberación controlada de fertilizantes, fungicidas, etc.), tratamiento de aguas (floculantes, coagulantes, agentes de desmetalización, agrupamiento de colorantes, pesticidas, etc.), medicina (producción de glucosamina, cremas, cicatrizantes, terapia genética, etc.), cosméticos (adelgazantes, agente hidratante, aditivo bactericida en jabones, champúes, etc.) y biosensores (para agentes patógenos en alimentos, para especies tóxicas en aguas residuales, etc.)
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias para el Eslabón de Comercialización.

Estrategia y Línea de Acción

- **Estrategia del Eslabón:** Igualar el poder de precio entre comercializadores y productores.

- **Línea de Acción:** Incrementar las posibilidades de comercialización y diversificación de mercados. El bajo número de comercializadores y el desconocimiento de los productores para comercializar los productos, impactan el precio pagado al productor. Para disminuir esta situación es necesario:
 - » **Incrementar el número de compradores nacionales e internacionales.** El precio de venta de la producción es afectado por el poder de negociación del comercializador generado por el número reducido de comercializadores en el mercado. Así mismo, es necesario desarrollar mecanismos para diversificar los mercados y canales de distribución de la jaiba para que los pescadores dejen de ser un “tomador pasivo de precios” para llegar a influir de forma más activa en la determinación de los precios del producto.

 - » **Certificación sanitaria de la comercialización y la producción.** Los malos manejos de la jaiba, especialmente en la región sur del país, así como la falta de certificaciones dificultan la entrada a mercados que están dispuestos a pagar un sobreprecio, así como diezman el precio pagado al productor por parte del comercializador. Por ello, es necesario la preparación de los productos con atributos de calidad diferenciadores y garantizar al consumidor que el producto presenta efectivamente dichos atributos. Una forma visible de mostrar lo anterior es mediante la presencia de un sello, símbolo o logotipo de calidad, en la etiqueta.

 - » **Diversificación de mercados.** La existencia de mercados importantes como el de los EUA genera la ventaja para crear mercados alternativos a los actuales (fundamentalmente de ámbito local) y elevar los precios de venta significativamente.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias para el Eslabón de **Comercialización**, (Continuación).

Estrategia y Línea de Acción, (Continuación).

- » **Sistema de información y monitoreo de mercados.** Una de las acciones preponderantes para el comercio exterior de la jaiba, es el establecimiento de un sistema que permita obtener de manera actualizada los precios de compra y demanda de productos a nivel mundial. Con este tipo de información es posible direccionar la producción a aquellas naciones que estén dispuestas a pagar un sobreprecio por la producción nacional, así mismo, fungiría como un indicador del comportamiento del precio en el mercado nacional e internacional.

- » **Integración y coordinación de los productores.** Las negociaciones por separado de la producción por parte de las cooperativas genera una dinámica de guerra de precio impactando de manera negativa el precio de venta final. La integración y coordinación de los productores para establecer un precio de venta fijo permite incrementar el precio y de esta forma la utilidad generada por la actividad.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias para el Eslabón de Proveedores Complementarios.

Estrategia y Punto de Acción

- **Estrategia del Eslabón:** Desarrollar organizaciones pesqueras (Sociedades Cooperativa de Producción Pesqueras, Sociedades de Solidaridad Social y Permissionarios como personas físicas) autosuficientes financieramente a través de cooperativas de ahorro.
 - **Línea de Acción:** Desarrollo y fomento de cooperativas de ahorro. Existe poco sustento financiero para el desarrollo de la actividad que se refleja en la falta de acceso al crédito y pérdida de producción por eventualidades climáticas.
 - » **Desarrollo de sociedades cooperativas de ahorro.** Las cooperativas de producción tienen la posibilidad de escalar a cooperativas de ahorro con el objeto de hacer frente a la necesidad, por parte de sus agremiados, de capital de trabajo necesario en el inicio de la temporada.
-

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias para el Eslabón de **Otros Proveedores Complementarios.**

Estrategia y Punto de Acción

- **Estrategia del Eslabón:** Disminuir los obstáculos al desarrollo sustentable debido a fallas de mercado.
- **Línea de Acción:** Creciente preocupación por inocuidad y sanidad en los diferentes mercados y sobreexplotación del recurso pesquero.
 - » **Desarrollo de sistemas de pronósticos de captura.** Los pronósticos de captura de jaiba son beneficiosos para la industria permitiendo evitar, por una parte, la sobre pesca y por otra, permitir a las cooperativas negociar volúmenes más certeros en los diferentes mercado.
 - » **Ecocertificaciones.** En los principales países importadores de jaiba existe una creciente preocupación por las implicaciones de la sobreexplotación de los recursos pesqueros donde la presión para el cumplimiento de estas normas se origina principalmente a nivel de consumidor y detallistas. El efecto hecho de no contar con una certificación puede provocar una recomendación para evitar su consumo en mercados como el de EUA y Europa.
 - » **Migración a Trampas Jaiberas Selectivas.** Una de las variables a considerar para fomentar las ecocertificaciones, es el uso de artes de pesca (trampas para jaiba) amigables con el ambiente. De esta forma, es necesario transitar de la trampa jaibera actual a la trampa jaibera “ecológica”, la cual simplemente cuenta con dispositivos excluidores de jaibas y otras especies de crustáceos y peces, con tallas menores a la talla de reproducción. Algunas de las ventajas de las trampas jaiberas selectivas es que se logra lo siguiente: a) Incremento en la captura de especímenes con talla permitida porque los especímenes de talla inferior salen de la trampa; b) Disminución inmediata y posterior de la mortalidad de especímenes de talla menor a la permitida al disminuir las lesiones y el estrés que ocurren durante su permanencia en la trampa y en las operaciones de selección a bordo; c) Incremento en las capturas posteriores de tallas permitidas debido a la disminución en captura y mortalidad de especímenes de tallas por debajo de lo permitido; d) Disminución de mortalidad en trampas olvidadas o perdidas, y e) Disminución del tiempo invertido en la selección de tallas permitidas

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Estrategias para el Eslabón de Otros Proveedores Complementarios, (Continuación).

Estrategia y Punto de Acción

- » **Sistemas de Apoyo Sanitario.** En México, la institución encargada de promover la sanidad e inocuidad alimentaria es el SENASICA, que busca regular, inspeccionar, vigilar y certificar la sanidad, inocuidad y la calidad de los productos acuícolas en beneficio de las cadenas agroalimentarias. Su forma de trabajo es a través de comités estatales. Dentro de las principales acciones realizadas por dicho organismo se encuentran el desarrollo del modelo de gestión y autocontrol sanitario, la vigilancia epidemiológica y el programa de “Buenas Prácticas de Manufactura en el Procesamiento Primario de Productos Acuícolas”.
- » **Monitoreo Ambiental y Biológico.** Los lugares donde se captura la jaiba son las lagunas costeras de Tamaulipas. La mayoría de ellas son fuentes receptoras de drenes agrícolas y o tuberías, que descargan sus aguas residuales en estos cuerpos de agua. Esto implica la posible presente de metales pesados y/o agentes patógenos en las variables agua, suelo y producto pesquero. En este sentido es necesario la implementación de un Programa Permanente de Monitoreo Ambiental, como un insumo para la inocuidad del producto jaiba que asegure la calidad de exportación de los productos, desde su producción.
- » **Trazabilidad.** En el sector no existen prácticas que permitan conocer los flujos de la producción a través de todos los eslabones de la cadena productiva. Por lo tanto, conocer, controlar y administrar las prácticas sanitarias y de inocuidad para los productos se hace poco viable e ineficiente.
- » **Programa de empleo y disminución de captura.** En virtud de que la pesquería de la jaiba se encuentra en un nivel de sobreexplotación, de acuerdo a su tasa de pesca, y de acuerdo al rendimiento máximo sostenido, según el INAPESCA, es necesario disminuir la producción pero a través de un programa que genere el tránsito de los pescadores de la actividad extractiva a actividades complementarias con una renta igual o superior a la actividad primaria, como podría ser el propio cultivo de la jaiba “dura” o “suave”.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Resumen de Estrategias y Líneas de Acción

Resumen de las Estrategias y Líneas de Acción por Eslabón y/o Cadena Productiva del Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas, A.C.		
Eslabones y Cadena	Estrategias	Líneas de Acción
Producción	Disminuir los costos de producción	Disminuir los sistemas y los métodos de captura ineficientes que incrementen los costos de producción
	Incrementar el volumen disponible para la comercialización	Eliminar las pérdidas en volúmen de las cooperativas generadas por el robo y la venta fuera de la cooperativa.
	Incrementar el valor agregado del producto ofrecido de acuerdo a las demandas de los mercados más rentables	Implementar mejores prácticas de manejo y diferenciación en el comercio exterior.
Comercialización	Igualar el poder de precio entre comercializadores y productores	Incrementar las posibilidades de comercialización y diversificar mercados
Industrialización	Disminuir los restos actuales y potenciales de la jaiba	Crear una industria de transformación y comercializar los restos de la jaiba (exoesqueleto)
Proveedores Complementarios	Desarrollar organismos (figuras jurídicas) que integren a los socios pescadores (cooperativas de ahorro, integradoras, FINCAS, etc.)	Desarrollar y fomentar cooperativas de ahorro, empresas integradoras, FINCAS, et c.
Otros Proveedores Complementarios	Disminuir los obstáculos al desarrollo sustentable debido a fallas de mercado	Enfoque a la inocuidad y sanidad, así como, en la sobreexplotación pesquera.

11.- Optimización de la Oferta, (Continuación).

Metodología

- La metodología utilizada en este apartado consistió de las siguientes etapas:
 - » 1°. Determinación de los escenarios de mercado para el Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas.
 - » 2°. Determinación de la optimización de la oferta.
 - » 3°. Descripción de los escenarios para el sistema producto jaiba de Tamaulipas, considerando los siguientes aspectos:
 - Mezcla de productos.
 - Eslabón de insumo biológico.
 - Eslabón de producción.
 - Eslabón de industrialización.
 - Eslabón de comercialización.
 - Valor agregado.
 - Estrategias y ventajas competitivas.
 - Cadena y red de valor.
 - » 4°. Estrategias y líneas de acción para cada uno de los eslabones de la cadena y para la red de valor.
-

12.- Concentrado de Proyectos.

Eslabón de Producción

- Los proyectos tienen una relación directa con las estrategias y las líneas de acción, y cada uno de ellos se enfoca a resolver uno o más problemas específicos del sector.

Estrategia: Disminuir los Costos de Producción.	
Proyecto Productivo	Problemática
Renovación y Modernización de Embarcaciones Menores y Motores Fuera de Borda	Equipo obsoleto que participa en la baja rentabilidad de la actividad
Modernización de Atracaderos Integrales	Componentes de los atracaderos integrales deteriorados y depreciados
Sistema de Gestión de Transporte (Fletes)	Altos costos de los fletes con gran aportación de los gastos de comercialización
Estación de Servicios de Combustible (Gasolinera)	Altos costos de los insumos (Combustible) por comprar en forma individual
Compras Consolidadas de Combustible	Altos costos de los insumos (Combustible) por comprar en forma individual
Desarrollo de Investigación de Insumos de Bajo Costo	Alto costo de los insumos (Combustible)
Programa de Capacitación y Asistencia Técnica	Procesos Operativos Desordenados, Repetitivos y de Alto Costo.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Eslabón de Producción (Continuación).

Estrategia: Incrementar el Volumen Disponible para la Comercialización.	
Proyecto Productivo	Problemática
Mejorar el Ordenamiento Pesquero	<ul style="list-style-type: none"> - Pesca ilegal. - Falta de stock para comercializar - Bajo Nivel del Stock. - Rendimiento Máximo Sostenido alcanzado. - Robo de trampas y producto
Mejorar el Sistema de Inspección y Vigilancia	<ul style="list-style-type: none"> - Pesca ilegal. - Falta de stock para comercializar - Bajo Nivel del Stock. - Rendimiento Máximo Sostenido alcanzado. - Robo de trampas y producto - Desvío de la producción fuera de la cooperativa.
Revisión de NOM's de Camarón en Tamaulipas	<ul style="list-style-type: none"> - Pesca ilegal. - Falta de stock para comercializar - Bajo Nivel del Stock. - Rendimiento Máximo Sostenido alcanzado. - Robo de trampas y producto - Desvío de la producción fuera de la cooperativa.
Plan de Manejo Pesquero y NOM-Pesca Responsable para Regular la Pesca de la Jaiba en Tamaulipas.	<ul style="list-style-type: none"> - Indefinición en la capacidad de carga de trampas jaiberas por cuerpo de agua. - Indefinición de una talla mínima de captura de la jaiba - Ausencia de estrategias óptimas de pesca de jaiba.
Desarrollo de Granjas de Cultivo de Jaiba	<ul style="list-style-type: none"> - Tendencia de la producción pesquera hacia la baja. - Rendimiento Máximo Sostenido alcanzado. - Demanda insatisfecha de mercado de jaiba suave.
Ecotiquetas	<ul style="list-style-type: none"> - Desvío de la producción fuera de las cooperativas. - Pesca ilegal
Sistema de Información del Clima	<ul style="list-style-type: none"> - Pérdida de producción por Eventualidades Climáticas. - Eventualidades Climáticas

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Eslabón de
Producción**
(Continuación).

Estrategia: Incrementar el Valor Agregado.	
Proyecto Productivo	Problemática
Marca Coletiva	Confusión en el producto y desconocimiento del origen del producto
Certificación Sanitaria de la Producción	Incumplimiento legal e incertidumbre de la sanidad de los organismos para la comercialización
Procesos Graduales para la Obtención de la Certificación	Desconocimiento de los tiempos y los procedimientos para la certificación, y desesperación de los productores por lograrla
Migración a las Trampas Selectivas con Excluidores	Captura incidental de organismos de jaiba con tallas menores a la talla de reproducción.
Cadena Fría en la Cadena Productiva	Pérdidas de Producto por Falta de Infraestructura que Garantice el Frío y Congelado del Producto para su venta.
Incremento de la Capacidad de Industrialización de la Jaiba en Tamaulipas	Demanda de productos con valor agregado
Certificación HACCP, México Calidad Suprema, e ISO.	Incompetencia para la exportación de productos de la jaiba por incumplimiento de los requisitos de exportación
Ordenamiento Industrial Pesquero en Laguna Madre	Creimiento incipiente desordenado de la industrial pesquera en la Laguna Madre, Tamaulipas

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Eslabón de Comercialización

Estrategia: Igualar el Poder de Precio entre Comercializadores y Productores.	
Proyecto Productivo	Problemática
Ampliación del la Cartera de Clientes Nacionales e Internacionales	- Falta de Coordinación de Productores para la Comercialización
Certificación Sanitaria de la Comercialización y la Producción	Incertidumbre de la calidad y origen del producto comercializado
Diversificación de Mercados	Desconocimiento de nuevos nichos de mercados para explotar con los mismos o nuevos productos.
Sistema de Información y Monitoreo de Mercados	Desconocimiento de la demanda y la oferta del producto, así como los precios y sus tendencias.
Integración y Coordinación de los Productores.	Desarrollo empresarial desordenado de las organizaciones pesqueras .

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Eslabón de Industrialización.

Estrategia: Disminución de los Desperdicios Actuales y Potenciales de la Jaiba	
Proyecto Productivo	Problemática
Obtención de Quitosano a Partir del Exoesqueleto de la Jaiba	Más de 2,000 toneladas de exoesqueleto de la jaiba son tirados a la basura. Este material biológico "basura" representa un foco de infección y de afectación a la salud pública

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Proveedores Complementarios

Estrategia: Autosuficiencia Económica de las Organizaciones Pesqueras

Proyecto Productivo

Capitalización de la Oferta Crediticia Gubernamental

Problemática

Inexistencia de instrumentos financieros en el mercado, dirigidos al sector pesquero, en particular al sector social.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

Otros Proveedores Complementarios

Estrategia: Disminuir los Obstáculos al Desarrollo Sustentable Debido a Fallas del Mercado

Proyecto Productivo

Gestión de la Sanidad Pesquera

Trazabilidad

Ecocertificaciones

Programa de Empleo y Disminución de Captura

Monitoreo Ambiental y Biológico

Problemática

La pesca de la jaiba incluye procesos que no cumplen con las medidas sanitarias indicadas por la normatividad actual vigente.

Alto desvío de la producción de jaiba fuera de la cooperativa; y pesca ilegal.

Falta de producción pesquera excedente.

Alto índice de desempleo de los pescadores comerciales durante la veda del camarón.

Ausencia de información fidedigna y actualizada relativa a la calidad del agua, del sedimento y del producto, que garantice el aseguramiento de la inocuidad del producto.

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

12.- Concentrado de Proyectos.

Inventario de Proyectos Estratégicos

- Enseguida se entrega un resumen de los **proyectos estratégicos** del Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas, **ordenados de acuerdo al eslabón, la cadena productiva y la red de valor de la jaiba en Tamaulipas.**

Proyectos Prioritarios por Eslabón, Cadena Productiva y Red de Valor		
Eslabones		
Producción	Industrialización	Comercialización
Mejoramiento del Ordenamiento Pesquero	Plantas de Proceso e Industrializadoras de Jaiba	Programa de Promoción y Difusión del Consumo de Jaiba
Renovación/Modernización de Embarcaciones Menores y Motores Fuera de Borda	Aprovechamiento de Subproductos	Creación de una Página Web y Subastas de Cuotas de Jaiba
Fortalecimiento de Atracaderos Integrales	Parque Industrial Pesquero en la Laguna Madre, Tam.	Sistemas de Transporte
Estaciones de Servicios de Combustible en Comunidades Ribereñas de Laguna Madre		Capitalización de la Oferta Crediticia Gubernamental
Sistema Estatal de Información Pesquera de la Jaiba		Creación y Consolidación de Empresas Integradoras en el Sector Pesquero
Granjas Productoras de Jaiba Mediante Cultivo		Marcas de Certificación
Cadena Fría en la Cadena Productiva		Certificación Ecológica Sustentable
Programa de Sanidad e Inocuidad de la Jaiba de Tamaulipas		Marca Colectiva de Jaiba
Migración a las Trampas Jaiberas "Ecológicas"		Certificación para la Exportación.
		Monitoreo del Mercado de la Jaiba
Cadena y Red de Valor		
Servicios Básicos en Comunidades Ribereñas Programa de Capacitación y Asesoría Técnica Trazabilidad a lo Largo de la Cadena Productiva Integración de los Miembros de la Cadena y Red de Valor Actualización Permanente del Programa Maestro y Plan Rector		

Autor: Xenarthra, A.C., 2009.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción.**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Mejoramiento del Ordenamiento Pesquero de la Jaiba en Tamaulipas	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar acciones tendientes a asegurar la permanencia en el tiempo y espacio, del recurso jaiba en los cuerpos de agua en Tamaulipas. • Generar los instrumentos de planeación que dicten las estratégicas o líneas de acción para el desarrollo sustentable de la pesquería en los cuerpos de agua costeros de Tamaulipas. • Promover la elaboración y publicación en el Diario Oficial de la Federación, la Norma Oficial Mexicana-Pesca Responsable que Regule el Aprovechamiento de la Pesca de la Jaiba en los cuerpos de agua costeros, de jurisdicción federal en Tamaulipas. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • La actual Carta Nacional Pesquera entrega información muy general y no específica para la jaiba de Tamaulipas. • No existe una talla mínima de captura que garantice la pesca de organismos al menos una vez reproducidos. • No existe un número máximo de trampas jaiberas que pueden soportar cada uno de los cuerpos de agua. • No existen estrategias ni lineamientos que definan las áreas de captura en la Laguna Madre, Tamaulipas, vista ésta como el Área de Protección de Flora y Fauna “Laguna Madre y Del Río Bravo” • No existen estrategias óptimas de pesca, definidas e institucionalmente instruidas. • La pesquería de jaiba en Tamaulipas, representa la tercera pesquería más importante en términos de volumen y de valor; así como también, la producción de jaiba de Tamaulipas representa el primer lugar en participación en la producción nacional de la jaiba. (CONAPESCA, 2005). 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Contar con los instrumentos jurídicos y de planeación que permitan generar acciones tendientes a garantizar la permanencia del recurso jaiba en el tiempo. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Elaborar el Plan de Manejo Pesquero de la Jaiba de Tamaulipas » Llevar a cabo el estudio biológico-pesquero necesario para proponer el Anteproyecto de NOM-Pesca Responsable que regule el aprovechamiento del recurso pesquero jaiba en Tamaulipas. » Establecer un Programa Permanente de Monitoreo del Recurso Jaiba de Tamaulipas que surta de información básica para dictar las cuotas de captura y permita la actualización permanente de la Norma Oficial Mexicana que se publique al respecto. » Promover la publicación en el Diario Oficial de la Federación de la Norma Oficial Mexicana que regule el aprovechamiento de la Jaiba en Tamaulipas. 	

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción.

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Mejoramiento del Ordenamiento Pesquero de la Jaiba en Tamaulipas	
»	Promover la elaboración, publicación, así como su actualización constante, del Programa de Manejo de la ANP Laguna Madre y Delta del Río Bravo, Tamaulipas

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
	Programa de Renovación/Modernización de Embarcaciones Menores y Sustitución de Motores Fuera de Borda
Objetivos	
	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un programa de renovación y/o modernización de embarcaciones actuales que permita efectuar la captura de manera más eficiente, oportuna y rentable cubriendo los aspectos de inocuidad y calidad del producto. • Dentro de los objetivos específicos se encuentran los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> » Renovación de equipos de congelación a bordo que aseguren el adecuado manejo, inocuidad y calidad del producto. » Implementación de equipos de navegación (v.gr., sonar, gps) y capacitación a la tripulación.
Justificación	
	<ul style="list-style-type: none"> • De la flota pesquera (jaiba) actual es necesario renovar equipos, y en su caso, instalar e implementar equipos que contribuyan a: <ul style="list-style-type: none"> » Captura y transportación de jaiba viva. » Reducción de costos de operación. » Menores costos en reparación de embarcaciones. » Optimización de procesos al permitir que cada eslabón de la cadena productiva obtenga el producto idóneo de acuerdo con sus necesidades.
Instrumentación	
	<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 años: Contar con embarcaciones equipadas para el adecuado manejo y congelación del producto, y para el ahorro del combustible. • Tipo de proyecto: Público y privado. • Otros elementos para la instrumentación del proyecto: <ul style="list-style-type: none"> » Se requiere efectuar una evaluación a las embarcaciones susceptibles de mejora para determinar la situación actual de las mismas y el desarrollo de un plan por embarcación que justifique la renovación y/o modernización de alguna de las partes de sus partes. » La renovación de equipos debe estar guiada por los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Adquisición de máquinas que efficienten el uso del combustible. ✓ Adquisición de equipo de navegación que contribuya a mejorar la captura. ✓ Adquisición de equipos modernos de congelación que aseguren la calidad e inocuidad del producto, además del adecuado manejo en bodegas. ✓ Adquisición de equipos modernos para la transportación de jaiba viva.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Fortalecimiento de los Atracaderos Integrales	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> Mejorar la eficiencia de los componentes de los atracaderos integrales para lograr disminuir costos de producción. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> Los atracaderos integrales son aquellas unidades pesqueras compuestas de construcciones y equipo de infraestructura que apoyan las maniobras de captura, conservación, servicios y tratamiento sanitario de los productos pesqueros para incrementar su valor agregado. En la Laguna Madre, Tamaulipas, principal cuerpo de agua costero donde se produce la jaiba de Tamaulipas, cuenta con 19 Atracaderos Integrales. Dichos atracaderos cuentan ya con más de 6 años de operar, y los equipos han sufrido una avería que incrementa los gastos de operación, por el deterioro de los muelles para embarcaciones menores, el deterioro o falta de mantenimiento de los tanques de almacenamiento de combustible, falta de mantenimiento de las cuartos de congelación y de almacén del producto pesquero jaiba y otras especies, principalmente el camarón. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> Metas a 5 Años: Modernizar el 50% de los Atracaderos Integrales de la Laguna Madre, Tamaulipas. Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Realizar una auditoría técnica de cada uno de los atracaderos integrales. » Elaborar un plan de acción para cada uno de los atracaderos integrales » Incluir cursos de capacitación de atención a los atracaderos integrales. » Definir los proyectos productivos para cada uno de los proyectos individuales o un proyecto global por atracadero. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Estaciones de Servicio (Combustible)	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Disponer del combustible para vehículos y motores fuera de borda en las comunidades pesqueras ribereñas de la Laguna Madre, Tamaulipas, para reducir costos de operación y tiempo de surtido de combustible. • Lograr contar con estaciones de servicio propias de las organizaciones pesqueras para ofertar precios accesibles y obtener utilidades de las sociedades cooperativas de producción pesqueras o sociedades de solidaridad social. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • El combustible (gasolina y/o diesel) es el insumo que aporta mayor participación a los costos variables: 55%. • Las estaciones de servicio (o puntos de venta de combustible) más próximos a las comunidades ribereñas se ubican a una distancia promedio de 60 kilómetros, y que dado el mal estado de las carreteras, se registra un pérdida de casi dos horas de tiempo para la disponibilidad del combustible. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Contar con 2 Estaciones de Servicio de Combustible en las Comunidades Ribereñas, al menos una para el Municipio de Matamoros y otra para el Municipio de San Fernando. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Identificar a la comunidad pesquera que cuente con una ubicación más estratégica, en cuanto que se transforme en un punto estratégico de operaciones. » Analizar los requisitos para la franquicia del proveedor de combustible (PEMEX) y valorar el alcance de los requisitos. » Ubicar el sitio más idóneo que cumpla con la normatividad técnica y ambiental, para poder ubicar a la gasolinera. » Elaborar solicitud y anexar documentación del Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas. » Firmar contrato con el proveedor de acuerdo a su normatividad interna (PEMEX) » Elaborar la Manifestación de Impacto Ambiental y el Estudio de Riego Ambiental correspondientes. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Sistema de Información Estadística de la Jaiba de Tamaulipas	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Proveer a los productores, de información confiable y oportuna para la toma de sus decisiones que contribuye mejorar la competitividad para incrementar la rentabilidad económica de la cadena productiva de la jaiba tamaulipeca. • Contar con un sistema de información único que concentre la estadística básica del sistema producto jaiba de Tamaulipas, articulándose con la información que se deriva de cada uno de los eslabones y proyectos correspondientes. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de cultura estadística • Falta de conocimiento de las necesidades estadísticas de los productores y demás usuarios. • Falta de coordinación entre la generación y el uso de la información. • Desconocimiento de la demanda y la oferta de productos de la jaiba con y sin valor agregado. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Establecer el Sistema de Información Estadística de la Jaiba de Tamaulipas • Tipo de Proyecto: Público y privado. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Es de vital importancia diseñar y operar un programa permanente del monitoreo del mercado. Esto es importante porque facilita la toma de decisiones en relación a la oferta y demanda del producto jaiba, en sus diversas presentaciones. » Esto implica gestionar equipo, instalaciones, contratar personal, capacitar al personal; o contratar la prestación de estos servicios de monitoreo del mercado a alguna persona física o moral que ofrezca estos servicios. Las fuentes de información deberán de ser, entre otras las siguientes: censos encuestas, usos de registros administrativos, interpretaciones y análisis, pronósticos y expectativas, calendarización y estacionalidades, geomática y sistemas geográficos. La gestión de apoyo puede ser mediante el Programa Sistema Nacional de Información para el Desarrollo Rural Sustentable de la SAGARPA. » El Programa deberá de ser diseñado, planeado, ejecutado, evaluado, mejorado y mantenido permanentemente, porque los resultados permitirán garantizar una mejor toma de decisiones para incrementar o mantener la oferta en función de la demanda. » Los resultado del programa deberá de ser lo más frecuente posible. Pueden ser reportes diarios, semanales o mensuales, para ser usados eficientemente. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Plantas Productoras de Jaiba Mediante Su Cultivo	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer una nueva alternativa de ingresos a los pescadores comerciales de jaiba. • Favorecer la reconversión productiva • Coadyuvar en el mantenimiento de la pesquería de la jaiba en los cuerpos de agua costeros de Tamaulipas 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Existe un mercado insatisfecho del producto jaiba, tanto a nivel internacional como nacional, y regional. • La presentación de jaiba suave tiene una gran aceptación en el mercado actual, y puede penetrar en nuevos nichos de mercado, como el mercado infantil y el de la tercera edad. • Se registra una gran factibilidad técnica, económica y ambiental para la producción, mediante cultivo, de la jaiba suave en Tamaulipas. Esto lo aval un proyecto experimental en el Municipio de San Fernando, Tamaulipas. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Establecer 2 Plantas Productoras de Jaiba Mediante su Cultivo. Al menos una en el Municipio de Matamoros y otra en el Municipio de San Fernando, Tamaulipas. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Diseñar paquetes tecnológicos para el cultivo de la jaiba » Capacitar al personal que atenderá dichas plantas. » Contratar a un asesor experto en la materia » Gestionar recursos público para el apoyo en estos proyectos » Cumplir con los requisitos de impacto ambiental en la SEMARNAT. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Cadena Fría en la Cadena Productiva	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo General: Incorporar dentro de la cadena productiva la infraestructura necesaria para la producción de jaiba congelada en presentación de entera que permita ofertar el producto a un mejor precio y mejorar los ingresos dentro de la cadena productiva. • Específicos: <ul style="list-style-type: none"> » Incorporar valor agregado a la producción de jaiba producida en Tamaulipas, conformando con ello la infraestructura básica necesaria para la producción de productos y subproductos congelados de la jaiba. » Contribuir a maximizar el tiempo de anaquel de la jaiba. » Mejorar las prácticas de productores y las tecnologías utilizadas. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • El principal objetivo de este proyecto es producir jaiba entera congelada y con ello la posibilidad de comercializar el producto a un precio más alto y con un mayor alcance geográfico. • La importancia del proyecto radica en la falta de infraestructura existente en los eslabones de la cadena para mantener y comercializar productos congelados para mejorar el precio de venta e incrementar la calidad de la jaiba ofrecida. El proyecto propuesto debe asegurar el cumplimiento de los estándares de inocuidad y calidad de la jaiba. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Desarrollo de la cadena frío durante toda la cadena productiva, desde la producción hasta la comercialización. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Realizar un inventario de los centros de recepción individuales o internos en los atracaderos integrales » Ubicarlos en forma georreferenciada. » Levantar un censo de la carga eléctrica necesaria » Gestionar el apoyo para la adquisición de activos fijos (equipo). » Adquirir los equipos, instalarlos y operarlos. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Programa de Sanidad e Inocuidad de la Jaiba en Tamaulipas	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo General: <ul style="list-style-type: none"> » Asegurar que el consumo de la jaiba no cause daño a la salud del consumidor final. » Garantizar la salud de los organismos (jaibas) en su medio natural (lagunas costeras). • Objetivos Específicos: <ul style="list-style-type: none"> » Garantizar la inexistencia de microorganismos patógenos en el medio acuático potencialmente dañinos para la jaiba. » Garantizar la inocuidad del producto jaiba en sus diversas presentaciones. » Asegurar que el medio acuático (agua) y el suelo (fondo de los cuerpos de agua) donde se produce en forma natura la jaiba se encuentra libre de contaminantes, agentes patógenos y metales pesados. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo establecido por el Codex Alimentarius, la inocuidad es la garantía de que un alimento no causará daño al consumidor cuando el mismo sea preparado o ingerido de acuerdo con el uso a que se destine. Los alimentos son la fuente principal de exposición a agentes patógenos, tanto químicos como biológicos (virus, parásitos y bacterias), a los cuales nadie es inmune, ni en los países en desarrollo ni en los desarrollados. Cuando son contaminados en niveles inadmisibles de agentes patógenos y contaminantes químicos, o con otras características peligrosas, conllevan riesgos sustanciales para la salud de los consumidores, y representan grandes cargas económicas para el proveedor del producto. • El lugar de nacimiento y residencia de la jaiba en su medio natural corresponde a las lagunas costeras del Estado de Tamaulipas, las cuales tienen una red de drenes urbanos y agrícolas que desembocan en ellos. Esto incrementa las probabilidades de registrar la presencia de contaminantes en el agua y en el suelo de dichos cuerpos de agua, en el agua por disolución y en el suelo por acumulación. También se anota la probabilidad de la presencia de metales pesados, caso específico de la Laguna Madre, Tamaulipas, por contar con drenes urbanos del Municipio de Matamoros, principalmente. • La certificación de la producción es una demanda actual para poder entrar a los mercados internacionales, y por otro lado, la exportación sin el respaldo de instituciones nacionales que certifiquen la calidad del producto nacional, genera un incentivo negativo para castigar el precio pagado al productor debido a incumplimientos en los requerimientos de calidad solicitados por el importador. 	

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Programa de Sanidad e Inocuidad de la Jaiba en Tamaulipas	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Establecer un Programa Permanente de Inocuidad de la Jaiba en Tamaulipas • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Establecer un Programa de Vigilancia Epidemiológica en la Jaiba en las Lagunas Costeras de Tamaulipas. » Establecer un Programa de Inocuidad y Rastreabilidad de Productos y Subproductos de la Jaiba » Elaborar estudios para diagnosticar la presencia de agentes patógenos, contaminantes y metales pesados en agua, suelo y producto en los drenes que desembocan en la Laguna Madre, Tamaulipas. » Encaminar esfuerzo a lograr la certificación sanitaria de la jaiba. » Elaborar el Manual de Buenas Prácticas de la Producción Pesquera de Jaiba. » Elaborar el Manual de Buenas Prácticas del Procesamiento e Industrialización de la Jaiba. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Producción,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Migración hacia las Trampas Jaiberas “Ecológicas”	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar la permanencia del recurso jaiba en el tiempo, en los cuerpos de agua costeros de Tamaulipas. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Una de las variables a considerar para fomentar las ecocertificaciones, es el uso de artes de pesca (trampas para jaiba) amigables con el ambiente. De esta forma, es necesario transitar de la trampa jaibera actual a la trampa jaibera “ecológica”, la cual simplemente cuenta con dispositivos excluidores de jaibas y otras especies de crustáceos y peces, con tallas menores a la talla de reproducción. Algunas de las ventajas de las trampas jaiberas selectivas es que se logra lo siguiente: a) Incremento en la captura de especímenes con talla permitida porque los especímenes de talla inferior salen de la trampa; b) Disminución inmediata y posterior de la mortalidad de especímenes de talla menor a la permitida al disminuir las lesiones y el estrés que ocurren durante su permanencia en la trampa y en las operaciones de selección a bordo; c) Incremento en las capturas posteriores de tallas permitidas debido a la disminución en captura y mortalidad de especímenes de tallas por debajo de lo permitido; d) Disminución de mortalidad en trampas olvidadas o perdidas, y e) Disminución del tiempo invertido en la selección de tallas permitidas. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Lograr que el 25% de los pescadores comerciales de jaiba usen las trampas jaiberas ecológicas. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Diseño de un prototipo de trampa jaibera ecológica » Prueba de uso de la trampa jaibera ecológica » Realizar un análisis de costos de construcción » Incentivar el uso trampas jaiberas ecológicas » Encargar la producción en serie de las trampas jaiberas ecológicas » Otorgar facilidades de pago de dichas artes de pesca 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Industrialización.

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Plantas de Proceso e Industrialización de la Jaiba en Tamaulipas	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> Incrementar el volumen de los productos de la jaiba con valor agregado, que actualmente se ofertan para los mercados regional, nacional e internacional. Tecnificación de procesos tales como recepción, proceso y empaque. Reducción de tiempos de proceso para incrementar calidad y frescura del producto. Reducción de costos en el procesamiento para aumentar la competitividad de los productos en el mercado nacional. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> El mercado actual internacional para la producción de productos de jaiba con un valor agregado se encuentra latente e insatisfecho. De esta forma se requiere incrementar el volumen de la oferta con valor agregado, dada la demanda insatisfecha en los mercados interno y externo. Por medio de este proyecto se logrará la agregación de valor a la producción primaria y desarrollo de una cadena de distribución que permita a los productores beneficiarse de dichos productos. Desarrollar productos con alto valor agregado permitirá acceder a nichos de mercado ocupados actualmente por productos extranjeros de baja calidad. Existe un enorme potencial en la agregación de valor en el mercado con productos nacionales. Actualmente se comercializa un gran volumen de producto fresco a través de canales tradicionales, en los cuales no se agrega valor. Al fabricar productos con alto valor agregado también se promueve el aumento en la calidad de los insumos. De esta manera se fomentan los procesos que garanticen la sanidad e inocuidad en el eslabón producción para cumplir los requisitos del industrializador. Se fomentaría un mayor consumo de la jaiba al proponer presentaciones del producto listas para el consumo y con una propuesta proteínica innovadora. La rentabilidad para los productores se elevaría significativamente ya que los precios de los productos incluso con mínimo valor agregado son varias veces superiores a la jaiba sin procesar. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> Metas a 5 Años: <ul style="list-style-type: none"> Establecimiento de una planta procesadora de productos con alto valor agregado y apoyo a las plantas existentes. Inclusión de los productores a los nichos de mercado especializados a nivel nacional. Instalación de líneas de producción automatizadas para aumentar la productividad, rentabilidad y variedad de productos. 	

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Industrialización,
(Continuación)**

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Plantas de Proceso e Industrialización de la Jaiba en Tamaulipas
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Consideraciones: La planta industrializadora de productos con alto valor agregado debe cumplir ciertos requisitos para su instalación: <ul style="list-style-type: none"> » Ubicación geográfica cercana a los centros de producción. » Abasto de producto de calidad suficiente para proveer a la planta procesadora. » Disponibilidad del sistema eléctrico. » Cercanía a los principales canales de comercialización. » Rutas de comunicación accesibles. » Mano de obra capacitada para la operación de la maquinaria. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Fortalecer mediante ampliaciones o equipamiento, y o modernizaciones de equipo o procesos, de las plantas de proceso e industrializadoras actuales. » Construir, equipar, operar y mantener, nuevas plantas de proceso e industrializadoras de jaiba en Tamaulipas.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el Eslabón de Industrialización, (Continuación)

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Exoesqueleto de la Jaiba: Una Nueva Oportunidad de Negocio en la Jaiba	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instalación de una planta de recolección y tratamiento del exoesqueleto de la jaiba para la obtención de quitosano. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Se dispone de un abundante recurso de exoesqueleto de la jaiba aproximadamente 2,000 toneladas al año) que actualmente se desechan. Las aplicaciones del quitosano son múltiples: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tratamiento de aguas. Quitina-Quitosano y sus derivados actúan como quelantes de metales de transición y contaminantes ambientales, como removedores de iones metálicos, como floculantes coagulantes y precipitantes de proteínas, aminoácidos, tintes, colorantes, algas, aceites, metales radioactivos (U y Co), partículas en suspensión y pesticidas. Por ello se emplean en el tratamiento de piscinas y estanques, efluentes de industrias de alimentación y residuos alimenticios, aguas residuales (refinerías de petróleo, plantas procesadoras de pescado, cerveceras, rastros) y en el tratamiento de agua para consumo humano. ○ Industria alimentaria. ○ <i>Como aditivos en los alimentos.</i> Por sus propiedades como espesantes, gelificantes y emulsificantes, se utilizan como mejoradores de la textura ya que fijan agua y grasa; también se emplean como estabilizantes del color, como agente que previene la precipitación en el vinagre, como aditivos con características nutricionales (fibra dietética ingrediente funcional), en galletas y pan (previene la disminución del volumen de la masa), como aditivo para alimentación animal (hasta el 10 por ciento en alimento para pollos) ya que aumenta el vigor y el crecimiento de bifidobacterias en el buche que bloquean el desarrollo de otros microorganismos y generan lactasa. También en harinas de marisco (shellfish) que contienen proteína quitina y astaxantina y que se usan en alimentación de salmón. ○ <i>Envoltura y recubrimiento protector de alimentos.</i> Los films con quitosano son resistentes, duraderos y flexibles con propiedades mecánicas similares a polímeros comerciales de fuerzas medias de estos. También se emplean junto con otros elementos en recubrimientos para frutas retrasando el envejecimiento, disminuyendo la oxidación, las pérdidas por transpiración y protegiendo frente al ataque de hongos. Su acción como protector de alimentos frente a microorganismos protege frente a bacterias como E. Coli, levaduras y hongos. Es interesante para la obtención de alimentos mínimamente procesados y para retrasar la aparición del <i>off-flavor</i> en la carne. En concreto la acción antimicrobiana la realizan privando a los microorganismos de iones vitales (Cu), bloqueando o destruyendo la membrana, filtrando constituyentes intracelulares, y formando complejos polielectrolíticos con polímeros ácidos y células de superficie. ○ <i>En procesos industriales.</i> En la recuperación de proteína de desechos de ovoproductos para alimentación animal, como agente purificador del azúcar, clarificador en industrias de bebida (agua, vino, jugo de manzana y zanahoria) sin afectar el color; coagulación del queso, retardador del pardeamiento enzimático de jugos de manzana y pera. ○ Medicina. El quitosano y sus formas derivadas son empleados con éxito en diversos ámbitos de la medicina y en otros su aplicación está en fase de estudio y desarrollo. ○ Por sus propiedades antimicrobianas, su histocompatibilidad y su capacidad de retención de humedad y de liberación controlada de sustancias, así como por sus propiedades mecánicas (elasticidad), las moléculas de quitosano forman parte de vendajes, lentes de contacto, gotas oftalmológicas, cremas y recubrimientos para quemaduras, heridas y úlceras, suturas quirúrgicas 	

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Exoesqueleto de la Jaiba: Una Nueva Oportunidad de Negocio en la Jaiba	
	<p>reabsorbibles, implantes y cultivos de tejido (eliminando la contaminación por microorganismos).</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Control del colesterol sanguíneo.</i> En los últimos años algunos estudios han demostrado la capacidad del quitosano para reducir de forma efectiva la absorción de grasa de la dieta, reducir la presión sanguínea y disminuir los niveles de colesterol sérico. Todo ello gracias a un mecanismo de formación de enlaces iónicos con los que se fija a diferentes tipos de aniones tales como ácidos biliares y ácidos grasos libres a su capacidad de formar micelas con el colesterol con lo que disminuye la absorción de ácido cólico y su aporte al hígado. ○ <i>Otros campos</i> y acciones como la distribución controlada de medicamentos en el organismo (como diluyente de medicamentos y tabletas), transporte de células, acción antitumoral de los oligómeros de quitosano, materiales para ortopedia, estomatología (enfermedad periodontal, antiplaca aumentando el ph), antiácido (previene la gastritis), aumento de la biodisponibilidad del calcio y de la producción de bifidobacterias en el aparato digestivo, estimulante inmunitario, en problemas de intolerancia a la lactosa, secuestrante de sales biliares, protector frente a la diarrea y la constipación y en membranas renales artificiales. ○ <i>Biotecnología.</i> El quitosano actúa en la inmovilización de enzimas como la glucosa isomerasa empleándose en lechos para biorreactores, en la separación de proteínas, en biosensores (monitorizando la oxidación de los lípidos en músculo de pescado y crustáceos), en recubrimientos celulares, cromatografía, inmovilización celular, reacción con aldehídos, captación de células y enzimas y en la producción de proteínas de única célula. ○ <i>Agricultura.</i> En recubrimientos de semillas, como fertilizante y spray foliar, en la conservación de las frutas, como nematocida e insecticida, en la protección frente a plagas y ataque de hongos como virucida y estimulante del crecimiento (transporte de nutrientes). ○ <i>Cosmética.</i> Son varias sus aplicaciones por sus propiedades humectantes (cremas de manos, lociones de baño), abrasivas (limpieza de la piel), su polaridad positiva (fijación de los productos a piel y pelo) y no alergenicidad. Se emplea con éxito como matriz apropiada para otros ingredientes, en el cuidado bucal (pasta de dientes y colutorios bucales) y en el tratamiento para la celulitis. ○ <i>Industria papelera.</i> Empleo en la elaboración del papel: aumento del rendimiento de la pulpa y de la capacidad de retención de agua (pañuelo de papel), como adhesivo, tratamiento de superficie en el papel (mayor resistencia y mejor fijación de la tinta), papel fotográfico, separación de productos y recuperación de componentes. ○ <i>Tecnologías de membrana.</i> Para la separación de componentes (filtros moleculares), en columnas cromatográficas, como absorbentes de encapsulación, para el control de permeabilidad, en osmosis inversa, electrodiálisis, quitina magnética y aislamiento de lisoenzimas. ○ <i>Alimentos nutraceuticos.</i> En alimentos funcionales (bebidas, barritas comestibles, etc.) por sus características de solubilidad y la posibilidad de obtención de múltiples compuestos derivados. ○ <i>Industria textil.</i> El quitosano como agente para evitar el encogimiento de los tejidos y fijador del color.
	<p>Instrumentación</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Metas a 5 años: Puesta en marcha de una planta piloto de obtención de quitosano. ● Tipo de proyecto: Mixto. ● Otros elementos: Es importante que la disponibilidad del recurso pesquero no es estable durante el año, por lo que es necesario conservar parte de los exoesqueletos o alternar otros procesos en la planta en la temporada baja.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Industrialización,
(Continuación)

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Parque Industrial Pesquero en la Laguna Madre, Tamaulipas	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer un espacio a las empresas manufactureras e industrializadoras de productos marinos, salobres y de agua dulce; y de servicios que deseen instalarse en la zona para desarrollar sus actividades. • Promover el desarrollo industrial de la pesca ribereña de crustáceos (jaiba y camarón) y peces (lisa, corvina, trucha, peto, etc.). • Generar empleos y participar en el desarrollo económico regional. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente la producción pesquera de la Laguna Madre, Tamaulipas, es casi 28 mil toneladas, de las cuales el 42% tiene un nivel precario de procesamiento consistente en el fileteo principalmente. • El combustible es el principal insumo para la actividad de pesca comercial. Representa el 55% de los gastos de operación de la pesca comercial. Y existe un problema para su abasto, en virtud de la necesidad de recorrer más de 50 kilómetros, de la zona ribereña (Población de Carboneras, Municipio de San Fernando, Tam..) hasta la cabecera municipal. • No existe un proceso industrial de secado y empaquetado de camarón, y de otras especies, lo que ocasiona graves problemas de salud pública y contaminación ambiental. • El mantenimiento y compostura de los motores fuera de borda, así como la compostura de las embarcaciones menores necesarias para la pesca comercial, son actividades muy básicas e importantes para garantizar la eficiencia de la flota pesquera ribereña, pero que se no se aseguran en virtud de no contar con una área específica para realizarla. Los socios de las organizaciones pesqueras las realizan de forma empírica, lo que genera cierta ineficiencia y retraso en el tiempo de la pesca. • Se registra una tendencia hacia la baja en la disponibilidad de los recursos pesqueros, y no existe un centro de reproducción de especies marinas en la Laguna madre, Tamaulipas. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: <ul style="list-style-type: none"> » Subdividir un predio de 16 hectáreas, en 20 lotes industriales o semindustriales. » Instalar los servicios de agua, energía eléctrica, drenaje público y vialidades, para ofrecer lotes industriales con los servicios urbanos básicos. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Elaborar el Proyecto Productivo » Elaborar el Proyecto Arquitectónico » Elaborar la Manifestación de Impacto Ambiental 	

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Industrialización,
(Continuación)**

Ficha de Proyecto			
Título del Proyecto			
Parque Industrial Pesquero en la Laguna Madre, Tamaulipas			
<ul style="list-style-type: none"> El proyecto productivo incluye los siguientes conceptos, cantidades y unidades. 			
No.	Conceptos	Cantidades	Unidades
1	Desmante	260	horas/maquina
2	Nivelación y Compactación	24	Semana
3	Introducción de Agua, Drenaje y Alcantarillado	2500	Metros
4	Instalación del Tendido Eléctrico	2500	Metros
5	Pavimentación de Vialidades	27,450	M2
6	Construcción, Techo y Decoración de Oficinas Centrales	400	M2
7	Construcción, Enjarre y Decoración de Barda Perimetral	3,000	M2
8	Construcción de Caseta de Vigilancia	90	M2
9	Instalación del Cableado de Telefonía Comercial	2,500	Metros

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización.**

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Programa de Promoción y Difusión al Consumo de la Jaiba
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> • Promover el consumo de jaiba a nivel estatal y nacional. • Difundir las propiedades nutricionales de la jaiba. • Fomento del consumo en épocas no tradicionales para eliminar la estacionalidad de la demanda. • Definición de una estrategia comercial para incentivar un mayor consumo de jaiba. • Promover el posicionamiento e incremento del consumo de los productos agroalimentarios mexicanos, a fin de integrar al productor de manera favorable a los mercados.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> • La instrumentación de un programa de promoción y difusión al consumo de jaiba es importante para el posicionamiento del producto en las preferencias del consumidor. De esta manera se logrará incrementar la demanda por el producto y se crearán y ampliarán los canales de comercialización para el producto. • Con este programa se fomenta de igual manera el bienestar nutricional y desarrollo de la población. A nivel internacional se está incrementando la ingesta de pescados y mariscos en la dieta, principalmente debido a los beneficios en salud, alto contenido proteínico y reducido en grasa.
Instrumentación
<ul style="list-style-type: none"> • El programa de promoción y difusión al consumo de jaiba debe comprender las siguientes acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Campaña permanente de difusión al consumo. » Boletines de información para el consumidor sobre los beneficios nutricionales de la jaiba. » Disponibilidad de recetarios e información sobre la preparación de productos marinos. » Aprovechamiento de la percepción de pescados y mariscos como alimentos saludables. • Tipo de proyecto: Unión de esfuerzos entre asociaciones de productores, Comité Sistema Producto, Consejo Mexicano de Promoción de Productos Pesqueros y funcionarios del sector público. • Metas a 5 años: <ul style="list-style-type: none"> » Posicionamiento de la jaiba, en sus diferentes presentaciones, en las preferencias del consumidor. » Eliminación de la estacionalidad de la oferta.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Creación de una Página <i>Web</i> y Subastas de Cuotas de Jaiba	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar la rentabilidad derivada de la captura de jaiba para los pescadores. • Responder oportunamente a los niveles y periodos de demanda de jaiba. • Diversificar los mercados y canales de distribución de la jaiba. • Lograr que pescadores dejen de ser un “tomador pasivo de precios” para llegar a influir de forma más activa en la determinación de los precios del producto. • Generar información relevante para la industria de tal forma que se mejore la transparencia, eficiencia y nivel de colaboración entre los miembros de la cadena de valor de la jaiba. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Este proyecto pretende crear una plataforma de Internet que sirva como instrumento de información y de generación de precios e intercambios comerciales. • Ya existen proyectos similares en marcha, específicamente en el Norte de Europa (Noruega, Rusia, Dinamarca, etc.). También existen numerosas páginas web en las cuales se publica información de precios, demandas, etc. Esta proliferación de recursos electrónicos obedece a la creciente internacionalización de la industria pesquera. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 años: Desarrollar un proyecto piloto que sea probado y aceptado por los principales productores y clientes. • Tipo de proyecto (público, privado o mixto): Mixto. • Otros elementos: <ul style="list-style-type: none"> » El manejo de la resistencia al cambio es un factor crítico para el éxito del proyecto. » Se asume que los productores desarrollen capacidades de administración de la logística de transporte y que existan vínculos de colaboración ya considerados. » Se requerirán procesos de certificación de calidad para que el producto pueda ser comercializado sin necesidad de su inspección in situ. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Sistema de Transporte	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento de la planeación y logística en las entregas a los mercados mayoristas. • Unión de productores y comercializadores para mejorar el sistema de distribución. • Consolidación de una red de distribución para jaiba y otras especies. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • El costo de transporte (flete) es uno de los principales costos en la comercialización del producto. Los vehículos con sistemas simples de enhielado son los que generalmente se ocupan para el transporte de la jaiba. Las distancias entre las zonas de producción y los mercados mayoristas son bastante amplias y en algunos casos, existe una cantidad reducida de empresas para realizar el traslado. • Actualmente los productores solamente envían sus productos al mercado de La Nueva Viga a través de transporte privado. Con la implementación de una mejor logística se podría aumentar la red de distribución del producto e incluir otras especies para aprovechar integralmente el sistema y obtener el mayor beneficio. • Con el sistema de transporte se podría garantizar la calidad de la jaiba para los consumidores, ya que se tendría pleno control del producto durante todas las etapas (desde producción hasta la entrega en el punto de venta) y mejorar las condiciones de venta. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Para el desarrollo de un sistema de transporte adecuado para la jaiba es necesario realizar las siguientes acciones: <ul style="list-style-type: none"> ○ Establecimiento de una unión de productores y comercializadores. ○ Evaluación de la posibilidad de utilizar el sistema de transporte para otras especies capturadas en la región. ○ Establecimiento de una red de distribución para otros mercados mayoristas y clientes. • Tipo de proyecto: Privado • Metas a 5 años: <ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo del sistema de transporte de jaiba en las principales zonas productoras, para mejorar la distribución en los mercados mayoristas. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Capitalización de la Oferta Crediticia Gubernamental
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> • Accesar a la oferta de servicios financieros del gobierno. • Garantizar la disponibilidad capital de trabajo de los pescadores comerciales de jaiba. • Asegurar las fuentes de crédito refaccionario que reactive la productividad pesquera • Dar certidumbre a los planes de crecimiento empresarial mediante el aseguramiento de las inversiones futuras. • Incrementar la rentabilidad de los productores. • Iniciar el proceso de autosuficiencia económica y visualizarse como empresas competitivas económicamente. • Generar compromisos legales y económicos de los productores. • Fundar la cultura del crédito formal y su cumplimiento.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> • El sector pesquero de Tamaulipas, es uno de los más pujantes en el crecimiento, pero uno de los más retrasados en su desarrollo, manifestado en su baja producción y productividad. • Este sector presenta un estancamiento que se visualiza en su bajo nivel de capitalización de los gastos de operación. • Las instituciones bancarias de tipo privado no presentan una oferta de créditos con dirección a la actividad pesquera y acuícola, y menos con tasas presenciales. • Los productores pesqueros de la Laguna Madre, Tamaulipas, no cuentan con un historial crediticio en ningún sector público o privado (banca). • El Gobierno federal presenta un portafolio muy amplio de la oferta crediticia para el medio rural en México.
Instrumentación
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Constitución 1 intermediario financiero (FINCA), 1 SOFOL o SOFOM, y contar con equipo y personal propios. • Tipo de Proyecto: Privado y Público. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Propiciar reuniones de trabajo en el comité sistema producto jaiba de Tamaulipas, con el objeto de definir el grupo de productores interesados en el proyecto. » Definir la figura jurídica más conveniente, obtener la autorización del nombre de la figura jurídica en la Secretaría de Relaciones Exteriores, realizar la inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, obtener el acta constitutiva con los servicios de una notaría pública, inscribir la organización en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. » Identificar los productos crediticios que oferta el gobierno federal y elegir el más conveniente de acuerdo a las necesidades actuales. » Realizar la solicitud correspondiente para aplicar al Programa

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Capitalización de la Oferta Crediticia Gubernamental donde se ubique el producto crediticio de interés. » Celebrar el contrato requerido con la dependencia gubernamental correspondiente.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Creación y Consolidación de Empresas Integradoras en el Sector Pesquero	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Integrar a los productores de jaiba de Tamaulipas en una organización unificadora con el atractivo de desarrollo empresarial. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Una empresa integradora: <ul style="list-style-type: none"> » Eleva la competitividad de las empresas asociadas. » Crea economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender. » Se facilita al acceso a servicios especializados a bajo costo, ya que éstos se pagan de manera común entre los asociados. » Evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo. » Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas. » Favorece la concurrencia a mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados. » Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados. » Mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas. » Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Crear 1 Empresa Integradora y Consolidar a la empresa integradora ya existente: Integradora Pesquera Comercial Acuícola, S.A. • Tipo de Proyecto: Público y Social. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Para constituir la empresa integradora, además de los requisitos de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Relaciones Exteriores, también se tiene que poseer la autorización como empresa integradora, por parte de la Secretaría de Economía. » De la empresa integradora existente: » Recuperación del IVA de las organizaciones pesqueras socias de la empresa integradora existente. » Realizar compras consolidadas de combustible 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Marcas de Certificación	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar a los productores de jaiba para la obtención de marcas de certificación (como México Calidad Suprema). • Divulgar los beneficios derivados de la obtención de marcas de certificación. • Asesorar en procesos de calidad y apoyar a los productores para que puedan certificarse. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Técnicamente las marcas de certificación se dan a productos que cumplen con requisitos definidos de calidad. A diferencia de las marcas colectivas, no es necesaria la pertenencia a ninguna agrupación o entidad. Las marcas de certificación pueden ser utilizadas por todo el que certifique que los productos cumplen ciertas normas. • Se pretende distinguir a los productos que cumplen con características de calidad conocidos como atributos de calidad diferenciadores y para garantizar al consumidor que un producto alimenticio presente efectivamente uno o más de estos atributos. La forma visible como el producto muestra que ha sido verificado, es mediante la presencia en la etiqueta de un sello, símbolo o logotipo de calidad. En muchos mercados como el europeo se exige a los proveedores que tengan una marca de certificación. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 años: Desarrollo de marcas certificadas por regiones de pesca (lagunas costeras de Tamaulipas). • Tipo proyecto: Mixto. • Apoyo técnico subsidiado para la obtención de la certificación. • Asesoría en calidad. • Colaborar con la SAGARPA en su programa de promoción de la marca México Calidad Suprema. • Promover la educación de los consumidores en los atributos diferenciadores que avala la marca México Calidad Suprema. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Certificación Ecológica Sustentable
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> Promover el ordenamiento pesquero sostenible e interesar al consumidor sobre los productos ecoetiquetados. Obtención de certificados de producción ecológica sustentable (<i>ecolabeling</i>) de productores tamaulipecos de jaiba. Específicamente se intentará conseguir la certificación de <i>Marine Stewardship Council</i> (MSC). Diferenciar la jaiba tamaulipeca y mexicana con respecto a sus competidores más cercanos, específicamente en Estados Unidos, Cuba y Nicaragua. Difundir en México los beneficios derivados de las prácticas de pesca sustentable.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> Existe una creciente preocupación por las implicaciones de la sobreexplotación de los recursos pesqueros. Es interesante notar que la presión para el cumplimiento de estas normas no tiene su origen en instituciones gubernamentales sino en consumidores y detallistas, fundamentalmente de origen europeo. Sin embargo, las prácticas se han extendido rápidamente a América y Asia. Cadenas como <i>Wal Mart</i> ya están exigiendo estos certificados e incluso algunas como <i>Whole Foods</i> (que cuenta con más de 600 tiendas dirigidas a segmentos de alto poder adquisitivo en EUA) decidió en junio del 2006 dejar de vender jaiba por razones ecológicas. En el caso de la langosta, que es una especie comparable con la jaiba en México, en el mundo existen sólo siete productores certificados y uno de ellos está ubicado en Baja California (FEDECOOP). Uno de los beneficios esperados de la jaiba certificada es la obtención de un precio superior, como es el caso de las langostas importadas de Australia en el mercado de EUA donde la certificación explica la diferencia del precio. El ecoetiquetado es un instrumento utilizado para preservar la productividad y el valor económico de la pesca, y al mismo tiempo, proporcionar incentivos para mejorar el ordenamiento pesquero y la conservación de la biodiversidad marina (FAO & UICN 1999). Ventajas del ecoetiquetado² y ³ <ul style="list-style-type: none"> » Ingreso a nuevos mercados, más lucrativos, de mayor rentabilidad. » Precios potencialmente más favorables. » Diferenciador con otros productos similares indicando los atributos ecológicos e influyendo en la decisión de comprar de

² "Taller sobre Ecoetiquetado", 2006, Comisión Permanente del Pacífico Sur.

³ "Ecoetiquetado y pesca sostenible", 1999; *IUCN-The World Conservation Union and the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)*.

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Certificación Ecológica Sustentable	
	<p>los consumidores (herramienta de marketing).</p> <ul style="list-style-type: none"> » Preocupación de los consumidores de los países desarrollados por el medio ambiente. » Mejora de la imagen frente a los potenciales consumidores, instituciones financieras, inversores y otros actores. » Los planes de ecoetiquetado le pueden dar a los países una herramienta para cumplir los acuerdos internacionales sobre imperativos ambientales, tan importantes como la pesca responsable y la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica. » La razón fundamental para el ecoetiquetado es generar el apoyo político para un mejor ordenamiento ambiental y crear normas ambientales a través de la elección del consumidor. » El interés del sector privado en el ecoetiquetado de los productos pesqueros tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados está creciendo, sobre todo por las oportunidades de negocios y exportaciones que el ecoetiquetado generó en muchos otros sectores. <ul style="list-style-type: none"> • Desventajas: <ul style="list-style-type: none"> » Altos costos de obtención: se elevan los costos de producción. » Podrían no ser reconocidos por los países importadores. » Potencialmente discriminatorios, los estándares podrían ser muy elevados sobre todo para los productos provenientes de la pesca de pequeña escala. » Carencia de estudios que abarquen los principales países importadores de productos marinos, que demuestren ser una ventaja realmente competitiva frente a los productos que no las usan.
Instrumentación	
	<ul style="list-style-type: none"> • Es posible instrumentar un programa de ecoetiquetado paulatinamente. Existen tres categorías de programas (FAO & UICN, 1999): • De primer grado: los fijan las empresas en base a sus propios estándares de producción. Los estándares pueden basarse en criterios sobre temas ambientales específicos que el consumidor conoce a través de los medios o la publicidad. A esta forma de ecoetiquetado también se la puede denominar “autodeclaración”. • De segundo grado: las asociaciones de industriales establecen estos planes, para los productos de sus miembros. Los miembros fijan los criterios de certificación, a veces inspirándose en los conocimientos de las academias y organizaciones ambientalistas. La verificación del cumplimiento se logra mediante procedimientos de certificación de la propia industria, o por el empleo de empresas externas de certificación. • De tercer grado: están por lo general establecidos por un promotor privado ajeno a los productores, distribuidores y vendedores de los productos etiquetados. Los productos o recursos certificados, se rotulan entonces con la información al consumidor de que el producto

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Certificación Ecológica Sustentable
<p>ha sido elaborado de una manera “amistosa hacia el medio ambiente”. La etiqueta (sello) está autorizada para un determinado productor, y puede acompañar un producto que provenga de una pesquería certificada o de un productor certificado. Se pretende que los productores sigan el rastro de sus productos, para poder garantizar que los productos provenientes de la pesca certificada sean los que están rotulados de esa manera. Las organizaciones ambientalistas y de consumidores por lo general prefieren este tipo de planes, ya que dan mayor confianza en cuanto a que los intereses privados no interferirán en los criterios, y que los planes se cumplirán estrictamente en base a procedimientos de certificación imparciales y verificables.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 años: Tener una cooperativa de pescadores de jaiba certificada, ubicándose en San Fernando, Tamaulipas. • Tipo de proyecto (público, privado o mixto): Mixto.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Marcas Colectivas de Jaiba
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo general: <ul style="list-style-type: none"> » Apoyar a las asociaciones de productores de jaiba para la obtención de marcas colectivas de jaiba. Apoyar a las asociaciones de productores de jaiba a promover la imagen de sus marcas colectivas. • Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> » Reglamentar las características y el procedimiento que deben seguir durante la extracción de jaiba en el formato de un reglamento interno. » Crear un Consejo Regulador de la Denominación de Origen que otorgue la autorización a los productores para el uso de la marca de Denominación de Origen. » Capacitar a los productores locales del área geográfica protegida para la extracción de jaiba conforme a la normatividad pesquera vigente. » Diseñar una campaña de creación de marca para la denominación de origen. » Promover la imagen de marca de acuerdo a la campaña promocional.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> • Técnicamente la marca colectiva es aquella cuyo titular es una entidad “colectiva”, como una asociación de productores, una cooperativa, una cámara, etc., cuyos miembros pueden usar la marca con sujeción a las normas establecidas por ese titular. Las marcas colectivas son signos que permiten distinguir el origen geográfico, el material, el modo de fabricación u otras características comunes de los bienes y servicios de las distintas empresas que utilizan la marca colectiva. • Es importante aclarar que la marca es propiedad de la entidad colectiva, a diferencia de la denominación de origen, que es propiedad del gobierno mexicano. Los productos con indicaciones geográficas como las marcas colectivas tienen verdadero interés para los productores, ya que son un signo de valor que satisface el deseo de los consumidores de un producto distinto, típico y de calidad. Por lo tanto, la marca colectiva contribuye a comercializar los productos dentro y fuera del país. Representa una estrategia de diferenciación de bajo costo para el productor, además de permitirle gozar de los beneficios de las economías de escala. • Su poder de diferenciación puede equipararse al de la denominación de origen. Tal es el caso de la marca colectiva “Café de Colombia” que se conoce mundialmente. Debido a que la creación de una marca colectiva debe ser paralela al desarrollo de ciertas normas y criterios, y de una estrategia común, las marcas colectivas pueden convertirse en un poderoso instrumento para el desarrollo local y proporcionar un marco para la cooperación entre los productores locales. • Las indicaciones geográficas sirven para garantizar una competencia

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Marcas Colectivas de Jaiba	
	leal y una buena información de los consumidores. Las indicaciones geográficas juegan un papel fundamental en la conservación del patrimonio cultural, los métodos productivos tradicionales y los recursos naturales.
Instrumentación	
	<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 años: Desarrollo de marcas colectivas por regiones de pesca (lagunas costeras de Tamaulipas). • Tipo de proyecto: Mixto (público y privado). • Seleccionar áreas geográficas que potencialmente puedan constituirse como marcas colectivas. • Definir los criterios geográficos de producción, explotación y de conservación, que caracterizan a las regiones seleccionadas, así como las características de eficiencia económica que aconsejan la creación de una marca colectiva. • Apoyo para la creación de asociaciones de productores. • Apoyo técnico subsidiado para la obtención de la marca colectiva. • Concesión de créditos para poder realizar las inversiones necesarias en adquisición de equipo e instalaciones necesarias. • Diseño de una estrategia de promoción de marcas colectivas en colaboración con Bancomext.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el Eslabón de Comercialización, (Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Certificación de Jaiba para Exportación
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> • Lograr la certificación de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (HACCP) para las plantas de proceso. • Certificación de Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos. • Certificación Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP) para la exportación a la Unión Europea.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> • La FDA considera obligatorios los procedimientos del Punto Crítico de Control en el Análisis de Riesgos (HACCP) para la industria de los mariscos y pescados a fin de asegurar que el procesamiento, envasado, almacenamiento y distribución sean seguros tanto respecto a los pescados como a los productos derivados, nacionales e importados. • EUREPGAP es un programa privado de certificación voluntaria creado por 24 grandes cadenas de supermercados que operan en diferentes países de Europa Occidental y que han organizado el Grupo Europeo de Minoristas (EUREP) con el objetivo de aumentar la confianza del consumidor en la sanidad de los alimentos, desarrollando “buenas prácticas de manejo” (GAP) que deben adoptar los productores. • El HACCP es un sistema por el cual los procesadores de alimentos evalúan el tipo de peligros que podrían afectar sus productos, instituyen los controles necesarios para evitar que estos peligros se materialicen, supervisan el desempeño de los controles y mantienen un registro de esta supervisión como una práctica de rutina. • Existen oportunidades interesantes de negocio para la jaiba en el mercado europeo. Es importante generar los incentivos para que los industrializadores mejoren sus sistemas calidad en procesamiento y logren la certificación para obtener mayores beneficios. • Las certificaciones de calidad constituyen un tema de creciente importancia. • Las cadenas de autoservicio exigen este tipo de esquemas a sus proveedores. • Las principales formas de instrumentar la seguridad en el consumo son esquemas que aseguren la trazabilidad, procesos que mejoren las condiciones de conservación y etiquetado de acuerdo a estándares internacionales tanto públicos como privados, como los anteriormente descritos. • Permite la estandarización y elevación de la calidad de la jaiba, amparado bajo la certificación.
Instrumentación
<ul style="list-style-type: none"> • El proyecto de certificación de jaiba prevé las siguientes acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Evaluar los diferentes esquemas de certificación privados disponibles en los mercados internacionales. » Capacitar y certificar a agencias y consultores que se

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Certificación de Jaiba para Exportación	
	especialicen en la asesoría y certificación en los procesos de industrialización para las empresas mexicanas.
	» Desarrollo de manuales de buenas prácticas para procesamiento de productos de exportación.
•	Tipo de proyecto: Mixto (privado, con apoyo del sector público)
•	Metas a 5 años:
	» Certificación de las plantas con posibilidades de exportación.
	» Apoyo para el mantenimiento de la certificación en las empresas que cuentan actualmente con ella.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Monitoreo del Mercado de la Jaiba	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo Directo: <ul style="list-style-type: none"> » Facilitar la toma de decisiones de compra-venta del producto jaiba. • Objetivos Específicos: <ul style="list-style-type: none"> » Conocer el volumen de jaiba que se mueve en el Estado. » Identificar de cada presentación, el volumen, las tallas y/o pesos de las presentaciones, por productor por mes o ciclo productivo. » Conocer el volumen de cada presentación que requieren cada uno de los comercializadores, las pescaderías, las tiendas de autoservicio y los supermercados. » Identificar los precios por kilo de cada una de las presentaciones de cada uno de los productores, por semana y mes. » Especificar las economías de escala de cada uno de los productores » Aproximar al productor, toda la información estadística de comercialización de la jaiba histórica, actual, local, regional y nacional. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Existe un pleno desconocimiento de: a) volumen de la oferta por presentación de jaiba que registra cada uno de los productores por mes y por ciclo; b) Precios por kilogramo de cada una de las presentaciones por productor por semana o mes; etc. • No existen economías de escala para la adquisición del producto, porque no existen ventas consolidadas. • Los precios de las presentaciones por producto no son determinados formalmente de acuerdo a la demanda, por desconocimiento de ésta última. • En consecuencia el sector pesquero desconocer su propia oferta, y esto inhibe la competencia por los mercados. De esta forma se aminora la competitividad del sector pesquero de la jaiba en Tamaulipas. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Establecer 1 sistema de monitoreo de la comercialización del jaiba, donde incluye infraestructura y equipo mínimo básico de cómputo, así como personal capacitado para el manejo de paquetería básica y algunos software de mercados. • Tipo de Proyecto: Social y Público. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Elaborar proyecto productivo » Elaborar solicitud y reunir los requisitos que se incluyen en los Programas de la SAGARPA. » Adquirir el equipo de cómputo necesario. » Suscribirse a las revistas electrónicas necesarias en materia de mercado. » Adquirir software relativo a análisis y seguimiento del mercado de los productos. 	

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
Eslabón de
Comercialización,
(Continuación).**

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Monitoreo del Mercado de la Jaiba
<ul style="list-style-type: none">» Capacitar personal en materia de construcción de bases de datos.» Contar con instalaciones apropiadas.» Generar reportes semanales, mensuales y/o anuales.» Elaborar cartas compromiso con los productores para entregar información de su producción y de sus necesidades de crías, así como los volúmenes de sus ventas y su destino final.» Generar anuarios estadísticos de la comercialización de la jaiba.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el La Cadena y Red de Valor.

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Servicios Básicos Públicos y Privados	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo General: <ul style="list-style-type: none"> » Dotar de los servicios básicos públicos y privados a las comunidades ribereñas donde se captura la jaiba. • Objetivos Específicos: <ul style="list-style-type: none"> » Instalar y contratar el servicio de energía eléctrica en las comunidades ribereñas, que lo requieran. » Mantener en buen estado y rehabilitar, a las vías de acceso a las comunidades ribereñas. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • Menos del 30% de las comunidades ribereñas cuentan con el servicio de energía eléctrica. • Sin embargo, si el objetivo del programa maestro es el crecimiento de las empresas (organizaciones pesqueras), entonces se requiere este servicio para las áreas donde se instalarán las salas de proceso, el área de conservación del producto y la futura área de industrialización del mismo. • Más del 40% de las vías de acceso a las comunidades ribereñas requieren en forma permanente de la rehabilitación en virtud de ser de terracería. Lo preferente es que sean pavimentadas. • Durante la temporada de lluvias, prácticamente no hay acceso a las comunidades ribereñas. Esto ocasiona los problemas básicos de disponibilidad de combustible y/o el transporte de salida del producto para su venta correspondiente. • Para llevar a cabo las fases de procesamiento e industrialización es básico el contar con la garantía del acceso a las comunidades ribereñas, dada el nivel de costos de industrialización. • Además, para introducir los servicios básicos a las comunidades ribereñas, es imprescindible contar con caminos rurales en buen estado. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Suministrar el servicio de energía eléctrica al 100% de las comunidades ribereñas; y rehabilitar las vías de acceso al 50% de las comunidades ribereñas. • Tipo de Proyecto: Privado y Público • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Energía Eléctrica. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inventario de organizaciones pesqueras que requieran el servicio de energía eléctrica. ▪ Contratación de una personal profesional en servicios de instalaciones eléctricas. ▪ Elaborar los proyectos eléctricos. ▪ Presentar los proyectos eléctricos a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), para y recibir la autorización correspondiente de los proyectos eléctricos. 	

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
La Cadena y Red
de Valor
(Continuación).**

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
	Servicios Básicos Públicos y Privados
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adquirir e instalar el equipo y material requerido para la instalación del servicio de energía eléctrica por organización pesquera o comunidad pesquera, de acuerdo al proyecto eléctrico autorizado. ▪ Celebrar el contrato con la CFE para el suministro de energía eléctrica.
»	<p>Rehabilitación y Mantenimiento de Caminos Saca-Cosechas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inventario de organizaciones pesqueras que requieran la rehabilitación o el mantenimiento de los caminos. ▪ Identificar el tipo de propiedad por donde pasa cada vía de acceso solicitada para su rehabilitación o mantenimiento. ▪ Para el caso, don de la vía de acceso sean propiedad privada solo es cuestión de contabilizar el número de kilómetros de camino a rehabilitar. ▪ Elaboración de proyecto que incluye el revestimiento de la corona con material de banco, extracción de material, carga y acarreo, conformación de camino, rehabilitación de cunetas. El espesor se procurará tener entre 7 y 20 cm, y el ancho promedio de 5 metros. ▪ Gestionar recursos, en coordinación con las autoridades ejidales, para abaratar los costos de rehabilitación, conservación y mantenimiento de caminos.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

**Fichas de
Proyectos
Prioritarios para el
La Cadena y Red
de Valor
(Continuación).**

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Programa de Capacitación y Asistencia Técnica
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de un programa de capacitación y asistencia técnica con objetivos específicos, entre los que se destacan: prácticas de manejo, captura, calidad e higiene y proceso de transformación o agregación de valor. • Facilitar la disponibilidad de capacitación y asistencia técnica a los productores de jaiba de Tamaulipas. • Fomentar el desarrollo de un programa de capacitación y asistencia técnica que tenga una mayor penetración y que otorgue un mejor servicio a todos los eslabones de la cadena.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> • Una capacitación adecuada para todas las personas que trabajan con estos productos es muy importante para el desarrollo de la industria en nuestro país, dado que al tener un control sanitario más riguroso, supervisar las prácticas de higiene, calidad y contar con personal mejor capacitado puede reducirse el riesgo de contraer alguna enfermedad, y al mismo tiempo tener confianza de que el producto que se está consumiendo es seguro para las personas en general. • Mejorando las prácticas de manejo será más fácil alcanzar los estándares de calidad que las empresas procesadoras exigen, con lo que se ampliaría el mercado para los productores, consiguiendo además mejores precios de venta. • El acceso a la capacitación y a la asistencia técnica actualmente es bastante difícil en el país por los problemas que se tienen con los programas federales, que no logran liberar los recursos en tiempo y forma y por tanto afectan el desarrollo de la actividad. Por estas razones se considera necesario establecer un lugar donde puedan acudir durante todo el año para obtener información y asistencia técnica.
Instrumentación
<ul style="list-style-type: none"> • Para la implementación del programa de capacitación y asistencia técnica es necesario contar con un espacio físico, aunque se podrían utilizar las instalaciones de CONAPESCA-SAGARPA. Se necesita personal capacitado en prácticas de manejo, producción, calidad e higiene e industrialización, principalmente conformado por: biólogos capaces de impartir los cursos a los productores o especialistas con experiencia de campo en la actividad. De igual manera se necesita contar con material para poder impartir la capacitación de manera práctica. • Tipo de proyecto: Público. • Metas a 5 años: <ul style="list-style-type: none"> » Consolidación de un programa de capacitación y asesoría técnica que cumpla con las necesidades de todos los miembros de los eslabones de la cadena en el Estado. » Instalación de un centro de capacitación independiente para la enseñanza práctica y transferencia de tecnología.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el La Cadena y Red de Valor (Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Sistema de Trazabilidad para Toda la Cadena
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> Implementar el sistema de trazabilidad en la cadena de valor de la jaiba con el fin de conformar una ventaja competitiva para comercializar productos en el mercado nacional e internacional.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> La trazabilidad es la capacidad de recuperar la historia y uso o ubicación de un artículo o actividad a través de una identificación registrada. Es también la capacidad y habilidad de dejar huella o rastro de los procesos efectuados a un producto con el fin de contar con la información completa en todas sus etapas dentro de la cadena de abastecimiento⁴. Existen diferentes razones del por que es necesario implementar sistemas de trazabilidad, principalmente se debe a cambios recientes en los hábitos de los consumidores, necesidad de mayor confianza al consumidor y credibilidad en el consumo de productos alimenticios, credibilidad de compradores externos, cumplimiento de reglamentos internacionales, tendencia de los mercados globales, intensificación del comercio global, alta competencia en los mercados internacionales y la necesidad de diferenciación de los productos. Entre los beneficios que otorga un sistema de trazabilidad están los siguientes⁵: <ul style="list-style-type: none"> Un sistema de trazabilidad conduce a una mayor transparencia de la empresa. Las empresas que los utilizan disponen de un nuevo canal para informar acerca de la composición y el origen de sus productos y lograr encontrar la causa de cualquier problema que pueda atentar contra la inocuidad de los alimentos, aspectos que corresponden a las demandas del mercado y reglamentaciones gubernamentales. Los productores, transformadores y distribuidores aprovechan las nuevas oportunidades de negocio y mejoran su posición competitiva, ya que con dicho sistema disponen de una herramienta que les permite mejorar la gestión de stock y control de almacenes. Por su parte, los consumidores disponen de una nueva fuente de información que les permite estar debidamente informados y aumentar su confianza en los alimentos que consumen, contribuyendo con ello a mejorar su calidad de vida.
Instrumentación
<ul style="list-style-type: none"> Metas a 5 años: Implementación del sistema de trazabilidad a lo largo de la cadena. Tipo de proyecto: Mixto (privado con apoyo del sector público en materia de capacitación y asistencia técnica).

⁴ Becerra, Ángel, *La trazabilidad, estrategia competitiva para acceder a mercados globales*: Perú: EAN, 2006.

⁵ *La gestión de la trazabilidad en el ámbito agroalimentario*, España: Ibermática, 2004.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el La Cadena y Red de Valor (Continuación).

Ficha de Proyecto
Título del Proyecto
Integración de los Miembros de la Cadena y Red de Valor
Objetivos
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo General.- Conformar un grupo cohesivo, con integrantes de la cadena y de la red de valor dirigidos al logro de la competitividad del Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas.
Justificación
<ul style="list-style-type: none"> • Para lograr la competitividad del Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas es importante que sus integrantes se conformen como un grupo que persiga fines en común en beneficio de todos los que forman parte de dicho sistema producto.
Instrumentación
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a cinco años: Conformar un grupo de productores y miembros de la cadena y red de valor integrado y cohesivo en el que sus miembros enfoquen sus esfuerzos conjuntamente para lograr la competitividad del Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas. • Tipo de proyecto: Público y privado. • Acciones para la instrumentación del proyecto. <ul style="list-style-type: none"> » Establecer mecanismos de comunicación entre los integrantes del CSP Jaiba de Tamaulipas. » Desarrollar una página web para el Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas que contenga estadísticas, metas e información, para todos los integrantes del sistema producto. Este tipo de herramienta permitirá difundir prontamente la información y tenerla accesible para cualquier productor. » Proporcionar capacitación y asistencia técnica a los integrantes del sistema producto en temas de interés e importancia para dichos integrantes: competitividad, estrategias de comercialización, procedimientos para exportar, diseño de marcas, etc. » Desarrollo de talleres de sensibilización y dinámicas para integrar a los miembros del sistema producto Jaiba de Tamaulipas. » Conformar el sistema producto como un grupo cohesivo que elimine las diferencias existentes entre sus miembros y se enfoque a sumar esfuerzos en beneficio del sistema producto.

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el La Cadena y Red de Valor (Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Actualización Peramente del Programa Maestro y Plan Rector	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener actualizados los documentos que dan rumbo al Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas. • Optimizar las estrategias, las líneas de acción y los proyectos prioritarios • Asegurar la disponibilidad de los proyectos enunciativos vigentes con el consenso de los agentes de los eslabones de la cadena productiva • Garantizar la facilidad de la elaboración de los Planes Anuales de Fortalecimiento. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • La CONAPESCA ha generado los términos de referencia para la elaboración de los Programas Maestros de los Sistemas Producto, en dos momentos. Los formatos han cambiado, y en consecuencia los Programas Maestro han sido elaborados bajo dos ópticas de crecimiento. Se debe de mantener una congruencia en el rumbo de los comités sistemas producto. • Se tiene la experiencia de que casi nunca se consultan los Planes Rectores, y menos aún los Programas Maestros, por lo que cada momento de someter a la autorización de los Planes Anuales de Fortalecimiento se pierde un periodo de tiempo considerable, que desemboca en algunos casos, en no alcanzar a meter en la ventanilla correspondiente la Propuesta de Plan Anual de Fortalecimiento correspondiente. • Los Planes Rectores deben de ser totalmente dinámicos, en función de la propia dinámica de la actividad pesquera, y de la movilidad de los factores externos, como la actual crisis financiera. • Las reglas de operación de los Programas de la SAGARPA donde aplica para los Comiste Sistemas Producto, solicitan la existencia y validación del Plan Rector año tras año. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Genera una Versión Actualizada del Programa Maestro y el Plan Rector del Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Para llevar a cabo la actualización de Programa Maestro se recomienda la contratación de una empresa consultora. » Para la actualización de Plan Rector, se le puede solicitar a la misma empresa consultora que va a elaborar la actualización el Programa Maestro, que elabore la actualización del Plan Rector. O se puede llevar a cabo con el apoyo del Facilitador Estatal y con el consenso de los representantes de los eslabones » Se puede gestionar apoyo económico del gobierno federal para subsidiar los gastos correspondientes de la empres consultora. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Fichas de Proyectos Prioritarios para el La Cadena y Red de Valor (Continuación).

Ficha de Proyecto	
Título del Proyecto	
Actualización Permanente del Programa Maestro y Plan Rector	
Objetivos	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener actualizados los documentos que dan rumbo al Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas. • Optimizar las estrategias, las líneas de acción y los proyectos prioritarios • Asegurar la disponibilidad de los proyectos enunciativos vigentes con el consenso de los agentes de los eslabones de la cadena productiva • Garantizar la facilidad de la elaboración de los Planes Anuales de Fortalecimiento. 	
Justificación	
<ul style="list-style-type: none"> • La CONAPESCA ha generado los términos de referencia para la elaboración de los Programas Maestros de los Sistemas Producto, en dos momentos. Los formatos han cambiado, y en consecuencia los Programas Maestro han sido elaborados bajo dos ópticas de crecimiento. Se debe de mantener una congruencia en el rumbo de los comités sistemas producto. • Se tiene la experiencia de que casi nunca se consultan los Planes Rectores, y menos aún los Programas Maestros, por lo que cada momento de someter a la autorización de los Planes Anuales de Fortalecimiento se pierde un periodo de tiempo considerable, que desemboca en algunos casos, en no alcanzar a meter en la ventanilla correspondiente la Propuesta de Plan Anual de Fortalecimiento correspondiente. • Los Planes Rectores deben de ser totalmente dinámicos, en función de la propia dinámica de la actividad pesquera, y de la movilidad de los factores externos, como la actual crisis financiera. • Las reglas de operación de los Programas de la SAGARPA donde aplica para los Comiste Sistemas Producto, solicitan la existencia y validación del Plan Rector año tras año. 	
Instrumentación	
<ul style="list-style-type: none"> • Metas a 5 Años: Genera una Versión Actualizada del Programa Maestro y el Plan Rector del Comité Sistema Producto Jaiba de Tamaulipas. • Tipo de Proyecto: Público y privado, principalmente. • Acciones: <ul style="list-style-type: none"> » Para llevar a cabo la actualización de Programa Maestro se recomienda la contratación de una empresa consultora. » Para la actualización de Plan Rector, se le puede solicitar a la misma empresa consultora que va a elaborar la actualización el Programa Maestro, que elabore la actualización del Plan Rector. O se puede llevar a cabo con el apoyo del Facilitador Estatal y con el consenso de los representantes de los eslabones » Se puede gestionar apoyo económico del gobierno federal para subsidiar los gastos correspondientes de la empres consultora. 	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Descripción de Capacitación y Asesoría Técnica Necesaria.

- Los programas de capacitación, asesoría técnica y prestación de servicios profesionales, necesarios para la realización de estos proyectos son:

Eslabón de Producción.

No.	Proyecto Estratégico	Capacitación	Asistencia Técnica	Prestación de Servicios Profesionales
1	Mejoramiento del Ordenamiento Pesquero	Disposiciones Legales, Técnicas y Administrativas		Estudio Biológico Pesquero de la Jaiba Plan de Manejo de la Jaiba de la Laguna Madre, Tamaulipas
2	Renovación/Modernización de Embarcaciones Menores y Motores Fuera de Borda		Características Óptimas de las Embarcaciones Menores y Motores Fuera de Borda	Proyectos Productivos, Puesta en Marcha e Informe Preventivo o Manifestación de Impacto Ambiental
3	Fortalecimiento de Atracaderos Integrales		Diseño de Proyectos Productivos	Proyectos Productivos, Puesta en Marcha e Informe Preventivo o Manifestación de Impacto Ambiental
4	Estaciones de Servicios de Combustible en Comunidades Ribereñas de Laguna Madre	Procedimientos Seguros de Operación y Normatividad de PEMEX		Proyectos Productivos, Puesta en Marcha e Informe Preventivo o Manifestación de Impacto Ambiental, y Estudio de Riesgo Ambiental
5	Sistema Estatal de Información Pesquera de la Jaiba	Manejo de Paquetes de Cómputo e Internet		
6	Granjas Productoras de Jaiba Mediante Cultivo	Técnicas de Cultivo de Jaiba Suave y Dura	Paquetes Tecnológicos y Asesoría Personal	
7	Cadena Fría en la Cadena Productiva		Instrucción sobre los nuevos equipos de frío	
8	Programa de Sanidad e Inocuidad de la Jaiba de Tamaulipas	Buenas Prácticas para la Producción Pesquera y Acuícola de la Jaiba	Acompañamiento productivo pesquero y acuícola para lograr la certificación sanitaria	
9	Migración a las Trampas Jaiberas "Ecológicas"	Características y Procedimientos de Uso de las Artes de Pesca		Proyectos Productivos y Puesta en Marcha

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).**Descripción de Capacitación y Asesoría Técnica Necesaria, (Continuación).****Eslabón de Industrialización.**

No.	Proyecto Estratégico	Capacitación	Asistencia Técnica	Prestación de Servicios Profesionales
10	Plantas de Proceso e Industrializadoras de Jaiba	Desarrollo de Nuevos Productos	Desarrollo de Nuevos Productos	
		Procesos Industriales	Procesos Industriales	
		Manejo de nuevas tecnologías	Manejo de nuevas tecnologías	
11	Aprovechamiento de Subproductos	Desarrollo de Nuevos Productos	Desarrollo de Nuevos Productos	
		Procesos Industriales	Procesos Industriales	
		Manejo de nuevas tecnologías	Manejo de nuevas tecnologías	
12	Parque Industrial Pesquero en la Laguna Madre, Tam.		Gestión de Operación Industrial Pesquera	Proyectos Productivos, Puesta en Marcha, Manifestación de Impacto Ambiental, y Estudio de Riesgo Ambiental

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Descripción de Capacitación y Asesoría Técnica Necesaria, (Continuación).

Eslabón de Comercialización.

No.	Proyecto Estratégico	Capacitación	Asistencia Técnica	Prestación de Servicios Profesionales
13	Programa de Promoción y Difusión del Consumo de Jaiba	Inducción a la Promoción y Difusión de los Productos Pesqueros y Acuícolas		Campaña de Promoción y Difusión del Consumo de Jaiba
14	Creación de una Página Web y Subastas de Cuotas de Jaiba			Creación de una Página Web y Subastas de Cuotas de Jaiba
15	Sistemas de Transporte			Sistemas de Transporte
16	Capitalización de la Oferta Crediticia Gubernamental	Oferta Crediticia Gubernamental Manejo Inteligente del Financiamiento y Crédito		Administración de los FINCAS, SOFOMES, etc.
17	Creación y Consolidación de Empresas Integradoras en el Sector Pesquero	Empresas Integradoras		Administración de las Empresas Integradoras
18	Marcas de Certificación	Ventajas Competitivas de las Certificaciones; y Procedimientos y Requisitos para las Certificaciones	Acompañamiento para la Certificación	Pliego de Condiciones
19	Certificación Ecológica Sustentable			Plan de Manejo Pesquero de la Jaiba
20	Marca Colectiva de Jaiba			Estudio-Diagnóstico del CPS Jaiba de Tamaulipas
21	Certificación para la Exportación			Proyecto Productivo y Puesta en Marcha
22	Monitoreo del Mercado de la Jaiba	El Mercado como la Guía del Desarrollo		Establecimiento del Programa de Monitoreo de la Jaiba de Tamaulipas

Cadena Productiva y Red de Valor

No.	Proyecto Estratégico	Capacitación	Asistencia Técnica	Prestación de Servicios Profesionales
23	Trazabilidad a lo Largo de la Cadena Productiva	Registro de las Actividades de toda la Cadena Productiva de la Jaiba	Acompañamiento para la Trazabilidad	Acompañamiento para la Trazabilidad
24	Integración de los Miembros de la Cadena y Red de Valor	Desarrollo Empresarial	Desarrollo Empresarial	Desarrollo Empresarial

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).**Cronograma de Acción.****Tiempo de Ejecución de los Proyectos del Eslabón de Producción.**

No.	Proyecto Estratégico	Tiempo de Ejecución (Años)				
		1	2	3	4	5
1	Mejoramiento del Ordenamiento Pesquero	X	X	X	X	X
2	Renovación/Modernización de Embarcaciones Menores y Motores Fuera de Borda	X	X	X	X	X
3	Fortalecimiento de Atracaderos Integrales	X	X	X	X	X
4	Estaciones de Servicios de Combustible en Comunidades Ribereñas de Laguna Madre		X	X	X	
5	Sistema Estatal de Información Pesquera de la Jaiba	X	X	X	X	X
6	Granjas Productoras de Jaiba Mediante Cultivo	X	X	X	X	X
7	Cadena Fría en la Cadena Productiva		X	X	X	
8	Programa de Sanidad e Inocuidad de la Jaiba de Tamaulipas	X	X	X	X	X
9	Migración a las Trampas Jaiberas "Ecológicas"	X	X	X		

Tiempo de Ejecución de los Proyectos del Eslabón de Industrialización.

No.	Proyecto Estratégico	Tiempo de Ejecución (Años)				
		1	2	3	4	5
10	Plantas de Proceso e Industrializadoras de Jaiba	X	X	X	X	X
11	Aprovechamiento de Subproductos		X	X	X	X
12	Parque Industrial Pesquero en la Laguna Madre, Tam.	X	X	X	X	X

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).**Cronograma de Acción, (Continuación).****Tiempo de
Ejecución de los
Proyectos del
Eslabón de
Comercialización.**

No.	Proyecto Estratégico	Tiempo de Ejecución (Años)				
		1	2	3	4	5
13	Programa de Promoción y Difusión del Consumo de Jaiba	X	X	X	X	X
14	Creación de una Página Web y Subastas de Cuotas de Jaiba	X	X	X	X	X
15	Sistemas de Transporte		X	X	X	
16	Capitalización de la Oferta Crediticia Gubernamental	X	X	X	X	X
17	Creación y Consolidación de Empresas Integradoras en el Sector Pesquero	X	X	X	X	X
18	Marcas de Certificación	X	X	X		
19	Certificación Ecológica Sustentable		X	X	X	X
20	Marca Colectiva de Jaiba		X	X	X	
21	Certificación para la Exportación	X	X	X	X	X
22	Monitoreo del Mercado de la Jaiba	X	X	X	X	X

**Tiempo de
Ejecución de los
Proyectos de la
Cadena
Productiva y de la
Red de Valor.**

No.	Proyecto Estratégico	Tiempo de Ejecución (Años)				
		1	2	3	4	5
23	Trazabilidad a lo Largo de la Cadena Productiva	X	X	X	X	X
24	Integración de los Miembros de la Cadena y Red de Valor		X	X	X	

12.- Concentrado de Proyectos, (Continuación).

Anexo. Metodología.

- En el presente Capítulo, relativo al Centrado de Proyectos Prioritarios, la metodología que se usó fue la siguiente:
 - » Descripción de la problemática principal que justifica la implementación de cada uno de los proyectos productivos en toda la cadena productiva y red de valor.
 - » Se presenta el portafolio de proyectos de crecimiento de capacidades para todos los eslabones de la cadena y las instituciones de apoyo y tecnología para soportarlos.
 - » La identificación de dichos proyectos se basó en el trabajo de campo (encuestas y entrevistas realizadas) además del análisis efectuado a los planes rectores estatales realizados a la fecha.
 - » Se efectuó una selección de proyectos estratégicos que se considera prioritarios llevar a cabo. De dichos proyectos se presenta una ficha descriptiva que incluye los siguientes elementos:
 - Título del proyecto
 - Objetivos del proyecto
 - Justificación
 - Instrumentación
 - » Finalmente, se presenta un cronograma propositivo para el desarrollo de los proyectos prioritarios seleccionados.
-