

# Articulación de las PyME's de la Península de Yucatán a la Proveeduría del Mercado Turístico del Norte del Estado de Quintana Roo

**Modalidad: Proyecto estratégico**

## **Propósito del proyecto:**

El proyecto “Articulación de las PyMe’s de la Península de Yucatán a la Proveeduría del Mercado Turístico del Norte del Estado de Quintana Roo” pretende incentivar la economía de la península de Yucatán, tomando como base la enorme capacidad de compra de la industria hotelera y de servicios de Cancún y la Riviera Maya,

## **Objetivos**

- Mejorar las capacidades de las PyME´s de las península de Yucatán con potencial de proveer el mercado de consumo de la zona turística del norte de Quintana Roo
- Desarrollar estrategias e instrumentos para facilitar la comercialización de la proveeduría regional.

# Componentes del proyecto

## COMPONENTES DEL PROYECTO



- 
- Desarrollo de productos
  - Comercio Electrónico
  - Capacitación
  - Incubación de Empresas

- Observatorio de Mercado
- Estrategia Comercial
- Comercializadora
- Fondo de Acopio
- Centro de Acopio
- Promoción

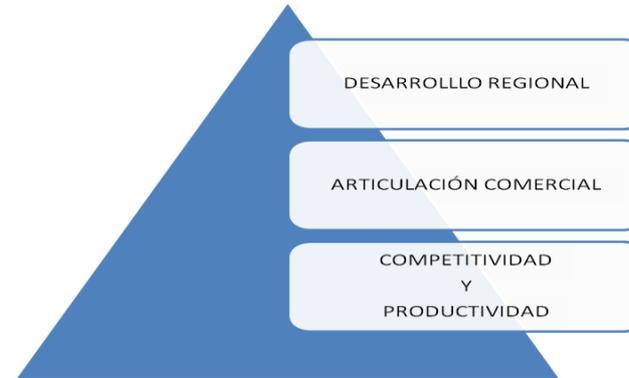
# Impactos

a) Por su cobertura el proyecto será un facilitador del Desarrollo Regional. El efecto tractor del turismo en otros sectores de la economía, permite que pequeñas unidades de producción de toda la Península se desarrollen y contribuyan al generar áreas de crecimiento y dinámica económica.

a) La puesta en marcha del proyecto da pauta a la vinculación entre oferentes y demandantes para propiciar la consolidación la cadena productiva. La consolidación de la oferta, además, contribuirá a integrar agrupamientos empresariales para la proveeduría cuyo efecto será cumplir con mayor factibilidad, con estándares de calidad, volúmenes y tiempos de entrega a los compradores y otros elementos de la mezcla de mercado.

b) El punto de partida es el diseño de una política industrial que soporte mejores prácticas de productividad y por ende de competitividad.

El impacto de la política industrial implica desarrollar mejores escenarios de productividad en las empresas participantes, que se verán reflejadas en sinergias y mejores prácticas compartidas entre unidades productivas de un mismo agrupamiento empresarial. Esto significa llegar a esa oferta competitiva y consolidada, que a su vez tiene efecto en la competitividad sectorial y en mayor participación de acciones de mercado.



## Elementos del marco lógico

FASE	DESCRIPCIÓN
Planeación	<p>Propósito:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar el desarrollo de las PyME's de la Península de Yucatán, articulándolas a la proveeduría del mercado de consumo de la zona turística del norte de Quintana Roo</li> </ul> <p>Objetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar las capacidades de las PyME's de las península de Yucatán con potencial de proveer el mercado de consumo de la zona turística del norte de Quintana Roo</li> <li>• Desarrollar estrategias e instrumentos para facilitar la comercialización de la proveeduría regional.</li> </ul>
Ejecución	<p>Resultados</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. PyMEs proveedoras capacitadas</li> <li>1.2. Oferta desarrollada</li> <li>1.3. Comercio Electrónico incorporado</li> <li>1.4. Desarrollo de nuevos negocios</li> <li>2.1. Observatorio de Mercado</li> <li>2.2. Estrategia Comercial</li> <li>2.3. Comercializadora formalizada</li> <li>2.4. Centro de acopio habilitado</li> <li>2.5. Fideicomiso para comercialización</li> <li>2.6. Ejecución de la estrategia comercial</li> </ol> <p>Plan de acción</p> <p><i>Nota: Desarrollado en cuadros por separado</i></p>

Iniciativa

# “Impulsa Quintana Roo” Fase III



Gobierno del Estado de  
**Quintana Roo**  
Secretaría de Desarrollo Económico

SE  
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



INSTITUTO NACIONAL  
DEL EMPRENDEDOR

# Fase 1: Identificando los desafíos



1. Definición de la escala de la iniciativa
2. Generación de un ambiente proclive al proyecto
3. Identificación conjunta de los desafíos del sector

# Fase 2: Guiando la Estrategia

## Benchmarking Internacional



- Procesamiento
- Logística
- I+D+i

+



- Retail
- Food service



# Fase 2: Guiando la Estrategia

## Segmentos Estratégicos

### A Granel



- Venta de fruta en bruto a un consumidor tradicional sin transformación ni diferenciación de ningún tipo

### Maduro listo para consumo



- Venta de fruta en el momento adecuado de maduración, lista para su consumo y con el sabor asegurado

### Maduro y Cortado



- Venta de fruta lista para consumo, con sabor asegurado, cortada y en empaque conveniente

# Fase 2: Guiando la Estrategia

## Conclusión sobre la atractividad

**A Granel**



Poco atractivo.  
Margen →  
intermediario

**Maduro listo para consumo**



Atractivo y en  
crecimiento. Más  
margen para el  
productor

**Maduro y Cortado**



Atractivo. Mayor  
margen para el  
productor y, sobre  
todo, para quien  
corta y empaqueta

# Fase 2: Guiando la Estrategia

## Visión de Futuro



## Cosecha y Pos Cosecha

## Proceso

## Logística

## Canal

- Superficie atomizada
- Desarticulada del mercado (salud, sabor, conveniencia)
- No hay trazabilidad
- Mano de obra cualificada

- Falta de centros de procesamiento del tipo de fresco listo

- Sin cadena de frío
- Cadena de distribución con valor cero
- Prácticas de coyotaje
- Relaciones de corto plazo

- Competencia a granel
- Relación basada en precio
- Distribución responde menos a tendencias de consumo

- Superficies compactas
- Variedades específicas
- Inocuidad – Lista positiva
- Control hora de corte
- Programación de cosecha
- Trazabilidad
- Control de maduración
- Cadena de frío
- Empaque
- Mano de obra cualificada

- Altos controles sanitarios
- Mano de obra de alta especialización
- Pruebas de sabor
- Innovación en empaque
- Desarrollo e innovación de productos
- Mezcla de productos

- Cadena de frío en toda la ruta
- Especialización en forma de red
- Presencia de concentradores
- Entregas frecuentes y personalizadas
- Distribución capilar
- Enfoque en servicio

- Producto diferenciado
- información en el punto de venta
- Promoción de la alimentación diferenciada
- Relaciones estables con productores diferenciados

**Actual**

**Ideal**



# Fase 3: Líneas de Acción

## Líneas de Acción – Resumen preliminar

Desarrollo de un nuevo modelo organizativo y productivo hacia el fresco listo

Observatorio de tendencias y criterios de compra

Ciclo de encuentros para la sofisticación de la demanda estatal de frutas y otros frescos

Desarrollo y aplicación de incentivos estatales al Fresco Listo

# Contacto





[Inicio](#) [Iniciativa](#) [Sector Frutícola](#) [Cluster](#) [Reuniones Públicas](#) [Contáctanos](#)  

Bienvenida del Secretario de  
Desarrollo Económico

  
**Javier Diaz  
Carvajal**

La iniciativa *Impulsa Quintana Roo* es un esfuerzo compartido del Gobierno de la República y del Gobierno del Estado de Quintana Roo, que se opera a través del Instituto Nacional del Emprendedor y de Secretaria de Desarrollo Económico.

Tiene como foco central: reforzar la competitividad de sector frutícola de Quintana Roo y como punto de partida estudia y apoya la producción, procesamiento y distribución de frutas frescas, incluidas: la Sandía, papaya, Piña, cítricos y pitahaya.

Con *Impulsa Quintana Roo* buscamos que cada productor haga de su negocio una empresa y que cada una de ellas innove

Con la suma de esfuerzos productores, gobierno y organismos trabajamos para poner en marcha acciones concretas en beneficio de las empresas frutícolas, que se reflejen también en el entorno productivo, como catalizador del las empresas y del sector.

*Impulsa Quintana Roo* es un compromiso con los productores, pero también con la salud, con la sustentabilidad y con la plena satisfacción del consumidor final.

Nuestra meta es logra un sector frutícola competitivo cuyas principales divisas sean: calidad, sustentabilidad y homogeneidad, apoyadas en un sistema logístico de garantice la frescura y la total

[www.impulsaqroo.com.mx](http://www.impulsaqroo.com.mx)

[impulsa@groo.gob.mx](mailto:impulsa@groo.gob.mx)