

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA
CALIFORNIA**
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES



**INFLUENCIA DE LOS FACTORES DE LIQUIDEZ, RENTABILIDAD,
INVERSIÓN Y TOMA DE DECISIONES DE LOS PROPIETARIOS DE LAS
MIPYMES DE LA INDUSTRIA PESQUERAS DE ENSENADA, B.C. PARA LA
OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO**

**TESIS
PARA OBTENER EL GRADO DE:
DOCTORADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

PRESENTA

MARIA DE LOURDES SOLIS TIRADO

ENSENADA, B.C.

JUNIO DEL 2013

Agradecimientos

A mis hijos por su apoyo incondicional y la paciencia que siempre me tuvieron y principalmente el hecho de estar a mi lado en todo momento.

Al maestro Alfonso Wilson Ramos y a la Dra. Enselmina Marín Vargas por darse a la tarea de apoyarme en la revisión, y dedicar su tiempo para la culminación de este trabajo.

A mis compañeros y amigos de mi trabajo los cuales siempre me apoyaron en los momentos más difíciles y estuvieron siempre motivándome a seguir adelante para continuar con mi tesis.


En agradecimiento a mi directora de Tesis Dra. Blanca Rosa García Rivera por su ayuda en la elaboración de la misma. Gracias por el tiempo brindado y sus consejos a mis sinodales Dr. Ariel Moctezuma Hernández y Dra. Sheila Delhuemau Rivera por su motivación y dedicación así como los conocimientos transmitidos.

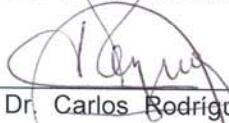
CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de la Tesis: 
Dra. Blanca Rosa García Rivera

Aprobado por los Integrantes del Sínodo:

1.- 
Sinodal Dra. Sheila Delhuemau Rivera

2.- 
Sinodal Dr. Ariel Moctezuma Hernández

3.- 
Sinodal Dr. Carlos Rodríguez Rubio

4.- 
Sinodal Dr. Jerónimo Ramos Saenz Pardo

RESUMEN

El desarrollo económico y el aumento de la población en Ensenada B.C., han creado la necesidad de mejorar la infraestructura de las MIPYMES; lamentablemente el sector pesquero no ha podido crecer por falta de recursos, lo que le ha provocado un estancamiento, ya que los pequeños empresarios se han encontrado con las siguientes barreras: la existencia de leyes restrictivas, Un costoso nivel de inversión, los requerimientos tecnológicos y la necesidad de personal especializado, Estas empresas tienen dificultades para desempeñarse adecuadamente dentro de la economía del sector, la que viene a impactar negativamente su capacidad de contribuir al producto interno bruto dentro de la economía del sector pesquero.

El efecto negativo que presenta la desaparición de las empresas pequeñas del sector en la economía local, es la pérdida de fuentes de empleo pero sobre todo, el desaprovechamiento de los recursos naturales, ya que al desaparecer del mercado las grandes transnacionales explotan los productos marinos en aguas nacionales.

Una forma de frenar esta situación y las consecuencias que en un futuro tendrá no solo a nivel local, depende de los apoyos y la orientación que se le dé al sector, mediante una gestión financiera que le permita resurgir.

Por ello este trabajo tiene como propósito proponer un modelo de eficiencia financiera para MIPYMES de la industria de la pesquera en Ensenada, B.C.

Se trata de una propuesta metodológica que considera las variables que impactan en la eficiencia financiera; la inversión, la liquidez, la rentabilidad, el financiamiento y la toma de decisiones en la obtención de recursos en la industria de la pesquera en Ensenada, B.C.

Palabras Clave: Eficiencia Financiera, MIPYMES, Financiamiento, Obtención de Recursos, Toma de Decisiones, Liquidez, Rentabilidad e Inversión.

FICHA METODOLOGICA	
Disciplina de estudio:	Ciencias Administrativas
Área de Conocimiento:	Finanzas
Objeto de estudio:	Influencia de factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las empresas pesqueras de Ensenada, B.C. en la eficiencia financiera para la obtención de financiamiento
Sujeto de estudio:	Las MIPYMES de la industria de pesquera de Ensenada B.C.
Problema abordado:	La obtención de financiamiento en las MIPYMES de la industria pesquera de Ensenada, B.C
Finalidad:	Determinar un modelo que permita describir y correlacionar las variables que impactan la eficiencia de la gestión financiera a través de la Liquidez, rentabilidad, inversión Y la toma de decisiones para obtención de financiamiento en la industria de pesquera de Ensenada, B.C.
Tipo de investigación	Correlacional
Prueba estadísticas	Alpha de Crobach, Correlación Pearson y regresión lineal (SPS17)
Aportación :	Un modelo que permita describir y correlacionar variables que influyen en la gestión financiera Para la obtención de recursos
Autor:	Ma. De Lourdes Solís Tirado
Director de Tesis	Dr. Blanca García

Justificación de la Investigación

1.1 Aportación Práctica

El presente trabajo analiza los problemas comunes en la gestión financiera de las empresas MIPYMES en el sector pesca en Ensenada y propone un modelo para la obtención de recursos y facilitar la ejecución de las acciones correctas.

1.2 Valor Teórico

El presente trabajo aportará un modelo de conocimiento útil para las MIPYMES y aportará datos para el sector pesca de Ensenada, B.C.

1.3 Aportación Socioeconómica

Siendo muy importante para las empresas en su crecimiento y desarrollo, el presente trabajo aportará ideas a los empresarios sobre la importancia de una buena gestión financiera y el impacto del financiamiento, la inversión, la liquidez y la rentabilidad esto aportará cambios y beneficios en su gestión para la obtención de recursos financieros

1.4 Valor metodológico

Este estudio aportara un modelo de gestión financiera que organice sistémicamente los elementos que intervienen en las decisiones financieras de las empresas aplicado en la ciudad de Ensenada en el sector pesca. Para ello se ha utilizado el método correlacional, en cuya aplicación se ha entrevistado, encuestado a propietarios de MIPYMES del sector y a los representantes de distintas instituciones financieras tanto públicas como privadas.

La aplicación del cuestionario tuvo como finalidad la recopilación de la información necesaria para medir la eficiencia en la gestión financiera en dichas empresas.

Tabla de contenido

Introducción	1
Capítulo 1 Marco Contextual	
1.1 Las MIPYMES	4
1.1.1 Las MIPYMES en el Mundo	4
1.1.2 Las MIPYMES en México	13
1.1.3 Las MIPYMES en la Región	21
1.1.4 Las MIPYMES en Ensenada, B.C.	24
1.2 La Pesca	29
1.2.1 La pesca en el Mundo	29
1.2.2 La pesca en México	37
1.2.3 La pesca en la Región	40
1.2.4 La pesca en Ensenada, B.C.	50
1.3 Programas de apoyo para las empresas pesqueras	53
1.3.1 Fideicomiso Instituidos Relación con la Agricultura (FIRA)	53
1.3.2 Fondo Nacional Empresas Solidaridad (FONAES)	54
1.3.3 Fondo de Riesgo Compartido (FIRCO)	55
1.3.4 Secretaría de Pesca Gobierno de Baja California (SEPESCA)	56
1.3.5 Banco Regional de Monterrey, S.A (BANREGIO)	57
1.3.5. Situación en la obtención de recursos	58

Capítulo 2 Marco Teórico

2.1 Modelos de gestión financiera	59
2.1.1 Modelos manipuladores	59
2.1.2 Modelos perceptivos	59
2.1.3 Modelos de predicción	59
2.1.4 Modelos de Incertidumbre	59
2.2 Principales modelos financieros existentes	60
2.2.1 Modelo William H. Beaver	60
2.2.2 Modelo Altman	65
2.2.3 Modelo Blum	70
2.2.4 Modelo Robert O. Edmister	75
2.2.5 Modelo Altman Haldeman y Marayanan	77
2.2.6 Modelo Altman Baidya y Ribeiro	83
2.2.7 Modelo de Abdul Azis y Gerald Lowson	89
2.2.8 Modelo Waren y Shelton	89
2.2.9 Modelo de Rowell	89
2.2.10 Modelo Carleton	90
2.2.11 Modelo de Pymes Nigeriano	90
2.2.12 Modelo Financiero Bots	92

Capítulo 3 Modelo Propuesto

3.1 Eficiencia financiera	96
3.2 La Obtención de recursos	96
3.3 Definiciones	96

3.3.1	Liquidez	97
3.3.1.1	Capital de trabajo	97
3.3.1.2	Nivel de solvencia	97
3.3.1.3	Efectivo adecuado	97
3.3.1.4	Estado de cuenta bancaria	97
3.3.2	Rentabilidad	99
3.3.2.1	Nivel de utilidad bruta	99
3.3.2.2	Nivel de utilidad operativa	99
3.3.2.3	Nivel de utilidad neta	99
3.3.2.4	Nivel de utilidad repartida	100
3.3.3	Financiamiento	100
3.3.3.1	Nivel de buró de crédito	100
3.3.3.2	Nivel de endeudamiento	101
3.3.3.3	Nivel de interés cubierto	101
3.3.3.4	Nivel de apoyo financiero	101
3.3.4	Inversión	102
3.3.4.1	Nivel de activo fijo	102
3.3.4.2	Nivel de activo total	102
3.3.4.3	Nivel de tecnología	103
3.3.4.4	Nivel de inversión	103
3.3.5	Decisiones de los empresarios	104
3.3.5.1	Nivel de motivación	104
3.3.5.2	Nivel de crecimiento	104
3.3.5.3	Nivel de aceptación de asesorías	104

3.3.5.4	Nivel de desconfianza	105
---------	-----------------------	-----

Capítulo 4 Metodología

4.1	Descripción del método de estudio	107
4.2	Objetivo General	107
4.2.1	Objetivo específico 1	107
4.2.2	Objetivo específico 2	107
4.2.3	Objetivo específico 3	107
4.2.4	Objetivo específico 4	108
4.3	Preguntas de Investigación	108
4.3.1	Pregunta Investigación 1	108
4.3.2	Pregunta Investigación 2	108
4.3.3	Pregunta Investigación 3	108
4.3.4	Pregunta Investigación 4	108
4.4	Hipótesis	109
4.4.1	Hipótesis Nula	109
4.4.2	Hipótesis Alternativa	109
4.5	Instrumento de medición	114
4.6	La operacionalización de las variables se hizo en base al modelo Gitman	115
4.7	Fiabilidad del instrumento	124

Capítulo 5 Interpretación de los resultados

5.1	Descripción de los resultados	125
5.1.1	Variable de liquidez	130
5.1.2	Variable de rentabilidad	131
5.1.3	Variable de financiamiento	132
5.1.4	Variable de inversión	133
5.1.5	Variable de toma decisiones	134

Capítulo 6 Conclusiones y recomendaciones

6.1	Discusión	141
6.2	Limitaciones de la investigación	143
	Anexos	144
	Referencias	156

Listas de Gráficas

Número		Página
Gráfica 1.	Número de MIPYMES en el mundo para agosto del 2010.	4
Gráfica 2.	Porcentaje de numero MIPYMES en Europa, Asia Norteamérica y Latinoamérica	5
Gráfica 3.	Comparación de empresas por estratos de personal ocupado en los años 2003 y 2008	15
Gráfica 4.	Número de empresas MYPYMES en México por actividad económica en el 2009	16
Gráfica 5.	Participación porcentual del PIB por sectores en México en el 2008	19
Gráfica 6.	Participación de las entidades federativas en el producto interno bruto en México en 2008.	20
Gráfica 7.	Número de empresas según tamaño por sectores seleccionados en Baja California en el 2008	21
Gráfica 8.	Número de empleados en Baja California en el 2008 por actividad económica	22
Gráfica 9.	Número de empresas según tamaño de sectores seleccionados en Baja California 2008	22
Gráfica 10.	Participación porcentual del PIB por sectores en Baja California en el 2008.	23
Gráfica 11.	Número de unidades por Servicio, Comercio y manufactura en Ensenada para el año de 2008.	24
Gráfica 12.	Principales actividades económicas de Ensenada 2003-2009 participación porcentual	25
Gráfica 13.	Tipo de industria de Ensenada B.C. para el 2007	25
Gráfica 14.	Industria por subsector en el 2007 de Ensenada B.C	26
Gráfica 15.	Numero de empresas por sector urbano de Ensenada, B.C para el 2007	26

Grafica 16.	Número de Unidades industriales por sector urbano por estratificación en Ensenada, B.C. en 2007	27
Grafica 17.	Del número de empresas por sector urbano y subsectores económicos de Ensenada B.C. para el 2007	28
Gráfica 18.	Participación de las principales divisiones productivas de Ensenada en el Estado periodo 2003-2007	28
Gráfica 19.	Producción mundial de la pesca de captura y la acuicultura total del 2006 al 2011	29
Gráfica 20.	Producción de la pesca y acuicultura en el mundo del 2006 al 2011	30
Gráfica 21.	Utilización de la pesca y la acuicultura del 2006 al 2011	30
Gráfica 22.	Los diez principales países productores en toneladas en el 2006	31
Gráfica 23.	Flota pesquera motorizada en determinados países para pesca marina del 2007 al 2010	33
Gráfica 24.	Flota pesquera motorizada en determinados países para pesca marina en tonelaje del 2007 al 2010	33
Gráfica 25.	Escenario que nos muestra las zonas de estadísticas de la FAO	34
Gráfica 26.	Diez principales exportadores de pescado y productos pesqueros en el 2010	35
Gráfica 27.	Diez principales importadores de pescado y productos pesqueros en el 2010	36
Gráfica 28.	Litorales de México en el 2010	37
Gráfica 29.	Participación en la producción por Litoral en el periodo del 2008 al 2011	38
Gráfica 30.	Producción pesquera de Baja California por el periodo del 2008 al 2011	40
Gráfica 31.	Programa de adquisición de activos productivos años 2010 al 2011	42
Gráfica 32.	Programa de adquisición de activos productivos en número de beneficiarios en los años 2010 al 2013	43

Gráfica 33	Programa de adquisición de activos productivos aportación del gobierno y productores 2010 al 2011.	43
Gráfica 34	Programa de adquisición de activos productivo número de empleos en los años del 2010 al 2011	44
Gráfica 35	Infraestructura portuaria inversión en los años del 2008 al 2011	46
Gráfica 36	Plantas industriales pesqueras y acuícolas en Ensenada B.C. en el periodo del 2010	51
Gráfica 37.	Pesqueros comerciales registrados en Pesca para el municipio de Ensenada, B.C en el 2010	52
Gráfica 38	Productores Acuícolas registrados en Pesca para el municipio de Ensenada, B.C en el 2010	52
Gráfica 39.	Armadores de pesca deportiva registrados en Pesca para el municipio de Ensenad B.C. en el 2010	53
Gráfica 40.	Financiamiento al Sector Pesquero FIRA-PESCA en el periodo del 2009 al 2011	58
Gráfica 41.	De componentes en espacio rotado	123
Gráfica 42	Dispersión de financiamiento	139
Gráfica 43.	Regresión parcial de liquidez	139
Gráfica 44.	Regresión parcial de rentabilidad	140
Gráfica 45.	Regresión parcial de Inversión	140
Gráfica 46.	.Regresión parcial de Toma decisiones	140

Lista de Tablas

	Número	Página
Tabla 1.	Estratificación por tamaño de la empresa, con base en el empleo en los años 2005 al 2011	6
Tabla 2.	Nuevas empresas registradas en los años 2007 al 2009	7
Tabla 3.	Las economía están clasificadas en términos de su Facilidad para hacer negocios de la 1 a la 183 de Mejor a peor	7
Tabla 4.	Empresas que utilizan bancos para financiar la inversión % empresas	11
Tabla 5.	La estratificación de las empresas en México	14
Tabla 6.	Producción pesquera por pescador y acuicultor al 2010	32
Tabla 7.	Población de pescadores, embarcaciones, plantas pesqueras Embarcaciones ribereñas y unidades de producción acuícola por litoral y entidad federativa durante el 2011	39
Tabla 8.	Infraestructura portuaria de los año 2010 al 2011	45
Tabla 9.	Infraestructura portuaria beneficiarios de los recursos otorgados en los años 2010 al 2011	46
Tabla 10.	Muestra los requisitos para acceder a recursos financieros de las empresas del sector pesquero	58
Tabla 11.	Lista de razón de prueba	61
Tabla 12.	La predicción de los valores medios de fracaso y no fracaso de las firmas	63

Tabla 13.	Segunda prueba de empresas se clasifican según el punto de corte de derivados	64
Tabla 14.	Contribución relativa de las variables	68
Tabla 15.	Modelo de la empresa en quiebra	72
Tabla 16.	Las poblaciones de los rangos veintiún	73
Tabla 17.	Precisión de la validación y (primer) muestras para los Rangos de veintiún	74
Tabla 18.	Resumen de las relaciones resultan significativas predictores del fracaso empresarial la investigación empírica	76
Tabla 19.	Características de la muestra	78
Tabla 20.	La comparación de medias de los grupos y las pruebas de significación. Las variables del modelo 1968	81
Tabla 21.	Pérdida neta de los prestamos experiencia 1971-1975 promedio de dos muestras	82
Tabla 22.	La participación de la deuda y la equidad en la financiación de los activos	84
Tabla 23.	Tasa de crecimiento de los gastos financieros (FE) y ganancias antes de impuestos de EBT	85
Tabla 24.	Índice de cobertura	85
Tabla 25.	Distribución de tamaño de los activos del problema serio y no problema muestras	86
Tabla 26.	Clasificación de los resultados muestras originales	88
Tabla 27.	Exactitud de modelo para un máximo de tres años antes del periodo problema	88
Tabla 28.	Definiciones detalladas sobre concepto gestión financiera	88

Tabla 29.	Variable de liquidez	115
Tabla 30.	Variable de liquidez	115
Tabla 31.	Variable de rentabilidad	116
Tabla 32.	Variable de rentabilidad	116
Tabla 33.	Variable de financiamiento	117
Tabla 34.	Variable de financiamiento	117
Tabla 35.	Variable de inversión	118
Tabla 36.	Variable de inversión	118
Tabla 37.	Variable de toma de decisiones	119
Tabla 38.	Variable de toma de decisiones	119
Tabla 39.	Definición de variables y ítems propuestos para su medición	120
Tabla 40.	Matriz de componentes rotados	121
Tabla 41.	Resultados de los componentes rotados	123
Tabla 42.	Estadísticas de fiabilidad	124
Tabla 43.	Cumplimientos del total de porcentajes	116
Tabla 44.	Comentarios de frecuencias de la variable liquidez	130
Tabla 45.	Comentarios de frecuencias de la variable rentabilidad	131
Tabla 46.	Comentarios de frecuencias de la variable financiamiento	132
Tabla 47.	Comentarios de frecuencias de la variable inversión	133
Tabla 48.	Comentarios de frecuencias de la variable toma de decisiones	134
Tabla 49.	Correlación Pearson	135

Tabla 50.	Estadísticas descriptivas	137
Tabla 51.	Variables introducidas/eliminadas y resumen del modelo	137
Tabla 52.	ANOVA	138
Tabla 53.	Coeficientes y variables	138

Listas de Figuras

Número		Página
Figura 1.	Modelo de Gestión Financiera	91
Figura 2.	Flujo de planificación financiera	93
Figura 3.	Modelo Propuesto	106
Figura 4.	Diagrama Sagital	110
Figura 5.	Matriz de congruencia	112

INTRODUCCION

En la actualidad, las MIPYMES de la Industria Pesquera en Ensenada, B.C. dependen de la operación de una sola persona; quien por lo regular es el accionista principal o dueño de la empresa.

Es común encontrar que estos representantes enfrentan los siguientes problemas: están ocupados en la operación diaria, no tienen disposición para delegar responsabilidades en la administración del negocio porque desconfían de su personal, por desconocimiento de la misma administración, no aplican técnicas, métodos, ni un proceso administrativo para lograr crecer como empresa; a ello se une su desconocimiento sobre la utilidad de la contabilidad, además de tener fuertes desviaciones fiscales por falta de planeación fiscal, ausencia de planeación estratégica y porque no desean pagar más.

Inclusive, muchos de ellos aparecen en la lista de Buró de Crédito a causa de una deuda sin pagar, o por una mala administración del negocio, creciendo solamente a partir de su capital propio. Es importante que los empresarios se den cuenta que pueden ser más competitivos, podrían observar a las empresas más exitosas y creativas que están mejorando sus productos, creando otros, ofreciendo nuevos o diferentes servicios y tecnologías, cambiando sus modelos empresariales para hacer frente a los retos sociales y ambientales y, con ello originando oportunidades de promover la innovación y creación de valor.

Existen numerosos estudios como son Beaver 1966, Altman 1968, Warren y Shelton 1973, Edward 1974, Edmister 1974, Altman, Haldeman y Narayanan 1977, Rowell 1977, Altman, Baida y Ribeiro 1979, Weston, Copeland 1992, Chen |1999 y Gitman 2000, Scot 2000, Hirt 2008 que ponen de manifiesto la utilización del análisis financiero para detectar fallas de la empresa, pero no están enfocadas a México, sobre todo en el área de MIPYMES, ya que existen dificultades para obtener sus estados financieros.

Por consiguiente, el principal propósito de este trabajo es someter a prueba un modelo de eficiencia financiera para medir la correlación de las variables de inversión I, liquidez II, rentabilidad III, y IV toma de decisiones para la obtención de financiamiento para las MIPYMES de la Industria Pesquera en Ensenada, B.C. Dicho modelo analiza la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, su capacidad de obtener rentabilidad dependiendo de sus inversiones y si tiene utilidades después de costos y gastos. El análisis de la toma de decisiones aplicando este modelo permitirá encontrar los factores que debe manejar la gestión financiera para hacerla más eficiente, ya que existen oportunidades para la obtención de recursos propios o ajenos y cubrir sus intereses, dependiendo de estas fuentes de financiamiento. Todo esto en el entendido de que es posible observar impactos positivos en

competitividad, cuando las empresas se encuentran bien informadas, debido a un mejor rendimiento y una mejor localización de los recursos. Es importante que el empresario comprenda esta situación, puesto que si no actualiza ni analiza su entorno, se verá afectado por la falta de capacidad para la obtención de recursos financieros.

La problemática de las empresas familiares se encuentra con la gran amenaza de las grandes empresas, porque éstas son superiores en infraestructura, además de insistir en un factor determinante para su crecimiento, la importancia que tiene la obtención de fondos que requiere para su incremento la pequeña o mediana empresa, en función del volumen de sus ventas y la escala de sus compras. Obtener estos recursos, le permitiría mejorar sus condiciones para competir con las grandes empresas. Respecto a lo anterior se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Qué factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las empresas pesqueras de Ensenada, B.C. tienen mayor influencia en la eficiencia financiera para la obtención de financiamientos?

En el primer capítulo se desarrolla el marco contextual donde se ve la importancia de las MIPYMES en el mundo es muy grande, pero sobre todo en México y en la región noroeste, en Ensenada B.C., el número de MIPYMES es el sector más importante de la economía y sus generalidades, especialmente en el sector pesquero, con sus programas de apoyo principales y los requisitos para la obtención de financiamientos.

En el segundo capítulo se analiza los principales modelos financieros, utilizados para la predicción desde el 1966 hasta la fecha, es importante mostrar de donde se obtuvieron las variables para el modelo propuesto para esta tesis

En el tercer capítulo genera la descripción general y conceptos del modelo propuesto y su importancia, ya que el objetivo es el manejo óptimo de los recursos financieros actuales para facilitar un financiamiento posterior.

En el cuarto capítulo se describe la metodología y el método de estudio que se utilizara para el presente trabajo que es correlacional, así como se manejara la operacionalización de las variables, con la finalidad de aportar un modelo que permita describir y correlacionar las variables independientes de inversión I, liquidez II, rentabilidad III, y IV toma de decisiones, que influyen en eficiencia financiera para obtención de recursos propios o ajenos, tanto como cubrir sus intereses dependiendo de su variable dependiente de financiamiento

En quinto capítulo se interpreta los resultados buscando describirlos para determinar los factores que influyen en la eficiencia financiera para la obtención de los recursos, tomando como sujetos de estudio a las MIPYMES de la industria pesquera de Ensenada, B.C., utilizando pruebas estadísticas de Alpha de Crobach, Correlacion Pearson, regresión lineal y SPS7.

En sexto capítulo se fundamentan las conclusiones y recomendación ya que hay varios estudios sobre análisis financiero pero son basados en grandes empresas de la bolsa valores, pero hay un hueco con los propietarios de las MIPYMES pesqueras de Ensenada, B.C., donde importante que se den cuenta que la información financiera es muy relevante en su toma de decisiones y analizar esta, les da un panorama muy importante sobre sus limitaciones que tienen para la obtención de recursos financieros

Capítulo I Marco Contextual

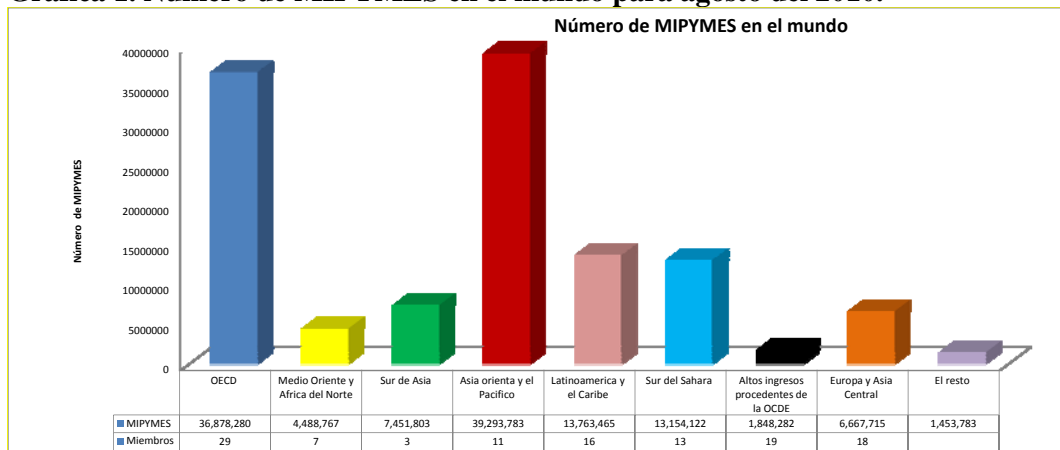
1.1 Las MIPYMES

En años recientes las micro, pequeñas y medianas empresas, (MIPYMES), que han tenido una participación muy significativa en forma cuantitativa y económicamente. Este fenómeno se ha registrado a nivel mundial ya que actualmente las MIPYMES constituyen más del 90 por ciento de los negocios y representan entre el 50 y 60 por ciento del empleo total.

1.1.1 Las MIPYMES en el mundo

En el mundo, la definición y la clasificación de las empresas, según su escala, en micro, pequeñas, medianas y grandes depende de cada país y sus criterios son diferentes, basándose en diversas variables, por ejemplo: el número de trabajadores a los que dan empleo, la capacidad de producción, la inversión en activos fijos, el volumen de ventas, el valor de la producción y otras. Otras variables dentro de la empresa son el número de departamentos, y las funciones básicas de producción, el personal, las finanzas y las ventas, el nivel de tecnología, el monto del capital invertido, la orientación de mercados, el consumo de energía eléctrica, además de los socios o directivos con los que cuentan (Saavedra, Hernandez,2007).

Gráfica 1. Número de MIPYMES en el mundo para agosto del 2010.

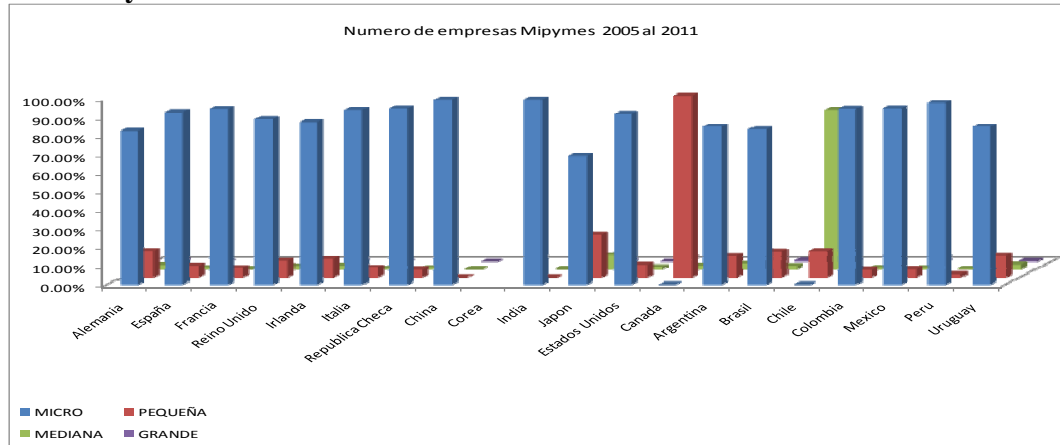


Fuente: Kushnir, Mirmultein & Ramalho, 2010.

A nivel internacional hay 125'000,000 millones de MIPYMES pertenecientes a empresas formales, como podemos observar en la gráfica 1: los miembros de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico OCDE con 36'878,280 millones, 88'121,720 millones se ubican en los mercados emergentes, contando con el mayor número de ellas, los países de Asia Oriental y el Pacífico con un total de 39,293,793 millones; le siguen Latinoamérica, el Caribe con 13,763,465 millones sur del Sahara son 13,154,122 millones; y los miembros de Europa, Asia Central y Sur con 6,667,715 millones y 7,451,803 millones respectivamente, 4,488,767 millones y

1,848,282 altos ingresos y 1,453,783 millones que son el resto de los países (Kushnir, Mirmultein & Ramalho, 2010).

Gráfica 2. Porcentaje de número de empresas MIPYMES de Europa, Asia, América y Latinoamérica.



Fuente: 1) Kushjir Khystiyina, 2011
 2) Estadísticas de Canadá, 2009
 3) Rotterdam, Cambridge, Anual Report., 2011
 4) Informe de coyuntura economía regional, 2010
 5) Stat.go.jp, 2007
 6) insee.fr, 2009
 7) Lastra Eduardo, 2011
 8) Encuesta anual de la pequeña y mediana empresa, 2006
 9) INEGI, 2009
 10) Hsu Ching Wong, 2012

La gráfica No. 2 muestra que más del 90% de las empresas son Micro, observándose que los países que tienen una mayor participación son: Alemania con 83%, Reino Unido con 89%, Irlanda con 87%, Argentina con 85%, Brasil con 83%, Uruguay con 85% y Japón con 69.30%. Las pequeñas empresas más eficientes se encuentran en Canadá, Japón y Alemania, con porcentajes de 97%, 13.80% y 22.79, respectivamente. En cuanto a las medianas les corresponden 1.81%, 2.40% y 7.59%.

Un gran número de empresas en distintos países, enfrenta riesgos y dificultades para obtener su madurez como empresas competitivas. Están dependiendo de las expectativas respecto al tamaño que desean alcanzar sus propietarios, así como de alcanzar los objetivos planteados.

Las MIPYMES formales son más comunes en economías de altos ingresos, existe una variación significativa en las definiciones de MIPYMES en cada país; alrededor de un tercio de los países considerados, las define de la siguiente manera: la microempresa, de 1 a 9 empleados; pequeña empresa, de 10 a 49 empleados, y la mediana empresa, de 50 a 249 empleados. Las MIPYMES formales, emplean a más de un tercio de la fuerza

laboral del mundo, pero el porcentaje se reduce de forma significativa según el nivel de ingresos en los diferentes países (Kushnir, Mirmultein & Ramalho, 2010).

Tabla 1. Estratificación por tamaño de la empresa, con base en el empleo, en los años de 2005 a 2011.

PAIS	MIPYMES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL	AÑOS
Europa							
Alemania	1,870,600	1,560,400	265,080	45,120	9,400	1,880,000	2008
España	2,650,347	2,469,943	159,180	21,224	2,653	2,653,000	2008
Francia	2,640,660	2,506,296	129,959	4,405	193	2,640,853	2009
Reino Unido	1,724,076	1,545,783	152,328	25,965	6,924	1,731,000	2008
Irlanda	157,368	138,724	15,642	3,002	474	158,000	2008
Italia	3,943,053	3,722,021	201,297	19,735	3,947	3,947,000	2008
Republica Checa	210,578	200,661	8,229	1,688	422	211,000	2008
Total	13,196,682	12,143,828	931,715	121,139	24,013	13,220,853	
Asia							
China	2,327,969	2,327,969				2,327,969	2005
Corea							
India	12,340,000	12,340,000				12,340,000	2006
Japon	5,703,712	3,965,560	1,304,093	434,059	19,447	5,722,559	2006
Total	20,371,681	18,633,529	1,304,093	434,059	19,447	20,390,528	
América del Norte							
Estados Unidos	20,796,192	19,198,539	1,378,401	219,252	43,034	20,839,226	2010
Canada	1,096,132		1,076,197	19,935	2,985	1,099,177	2009
Total	21,892,324	37,832,068	3,758,691	673,246	65,466	42,328,931	
América Latina							
Argentina	534,940	458,023	60,948	15,969	1,002	535,951	2008
Brasil	2,129,492	1,799,501	296,620	33,371	19,414	2,148,906	2005
Chile	833,500	nd	116,690	716,810	nd	833,500	2006
Colombia	1,552,700	1,479,000	60,200	13,500	4,700	1,557,400	2006
Mexico	3,671,998	3,499,035	147,509	25,454	6,069	3,678,067	2008
Peru	3,261,000	3,200,000	50,000	11,000	8,000	3,261,800	2011
Uruguay	117,415.0	100,771.0	13,598.0	3,046.0	581.0	117,996.0	2008
Total	12,101,045	10,536,330	745,565	819,150	39,766	12,133,620	

Fuente: 1) Kushjir Khystiyina, 2011
 2) Estadísticas de Canadá, 2009
 3) Rotterdam, Cambridge, Anual Report., 2011
 4) Informe de coyuntura economía regional, 2010
 5) Stat.go.jp, 2007
 6) Insee.fr, 2009
 7) Lastra Eduardo, 2011
 8) Encuesta anual de la pequeña y mediana empresa, 2006
 9) INEGI, 2009
 10) Hsu Ching Wong, 2012

Las MIPYMES contribuyen ampliamente en la creación de empleo, generando un 60% del empleo total. En la tabla No. 1 se puede observar la estratificación de la micro, pequeña y mediana empresa por empleo y número de empresas en los años de 2005 a 2008. Un ejemplo son los países de Europa: Alemania, España, Francia, Reino Unido, Irlanda, Italia y República Checa, con un total de 13 millones de MIPYMES; Asia (China, India y Japón) con 20 millones de MIPYMES; América Latina con 12 millones de MIPYMES y por último América del Norte con 22 millones de MIPYMES.

En algunos países europeos, asiáticos, norteamericanos y latinoamericanos, surgieron nuevos creadores de empresas, que generaron un gran número de nuevos empleos durante los años 2007 a 2009. En la tabla 3, se observa que el Reino Unido tuvo un decremento en empresas nuevas registradas, pasando de 449,000 en 2007, a 372,400 empresas en 2008; y a 330,100 en 2009 (Banco Mundial, 2011).

Tabla 2. Nuevas empresas registradas en los años de 2007 a 2009.

Nuevas empresas registradas en año					
PAIS	2007	2008	2009	2010	2011
Europa					
Alemania	64,932	64,840			
España	145,593	107,241	79,757		
Francia	146,686	147,049	128,906		
Reino Unido	449,700	372,400	330,100		
Irlanda	18,704	14,610	13,188		
Italia	77,587	72,883	68,508		
Republica Checa	20,938	22,633	21,717		
Asia					
China					
Corea	54,113	60,039			
India	51,700	84,800			
Japon					
América del Norte					
Estados Unidos					
Canadá	207,000	204,000	174,000		
América Latina					
Argentina	15,611	14,651	11,924		
Brasil	271,996	315,056	315,645		
Chile	26,239	23,541			
Colombia	28,801	31,327	31,132		
México	46,120	47,415	44,084		
Peru	43,975	51,111	51,151		
Uruguay	8,245	6,496	4,664		

Fuente: Banco Mundial, 2010

Los resultados de la tabla No. 2, muestran que a través de los años el número de empresas MIPYMES nuevas registradas han disminuido. En algunos casos las empresas que reciben ayuda profesional, prosperan aún sin garantías de crédito; pero si se tiene el apoyo financiero esto permitiría la creación de nuevas empresas.

Las facilidades para hacer negocios, implican también que el ambiente regulatorio sea favorable para la actividad empresarial, sobre todo las siguientes: facilitar trámites para la apertura del negocio, los permisos de construcción, la obtención de electricidad, los registros de propiedad, la protección de los inversiones, los pagos de impuestos, facilidades en el comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, resolución de insolvencia, y por último, la obtención de créditos y el cambio del sistema financiero de los países del mundo, mejorando el acceso al financiamiento, particularmente para las microempresas, y gestionando un sistema de apoyo en sus primeros años, para que tengan un desarrollo dinámico.

Tabla 3. Las economías están clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios de 1 al 183, de mejor a peor 2010

Las economías están clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios de 1 al 183 de mejor a peor un buen índice de facilidad para hacer negocios implica que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial											
PAIS	Facilidad de hacer negocios	Apertura de un negocio	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de los inversores	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	cumplimiento de contratos	Resolución de insolvencia
Europa											
Alemania	13	25	3	2	22	9	22	25	8	7	22
España	24	28	13	22	18	19	22	13	25	21	16
Francia	18	8	10	18	29	19	20	17	14	5	26
Reino Unido	7	19	22	60	68	1	10	24	13	21	6
Irlanda	10	13	27	90	81	8	5	5	21	62	10
Italia	87	77	96	109	84	98	65	134	63	158	30
Republica Checa	64	138	68	148	34	48	97	119	70	78	33
Asia											
China	2	5	1	4	57	4	3	3	2	5	16
Corea	8	24	26	11	71	9	79	38	4	2	13
India	132	116	84	176	180	78	65	138	149	97	99
Japon	20	107	63	26	58	24	17	120	16	34	1
América del Norte											
Estados Unidos	4	13	17	17	16	4	5	72	20	7	15
Canadá	13	3	25	156	41	24	5	8	42	59	3
América Latina											
Argentina	113	146	169	58	139	67	111	144	102	45	85
Brasil	126	120	127	51	114	98	79	150	121	118	136
Chile	39	27	90	41	53	48	29	45	62	67	110
Colombia	42	65	29	134	51	67	5	95	87	149	12
México	53	75	43	142	140	40	46	109	59	81	24
Peru	41	55	101	82	22	24	17	85	56	111	100
Uruguay	90	32	153	7	165	67	97	160	125	103	50

Fuente: Banco Mundial, 2010.

Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., p ara la obtención de financiamiento

En la tabla No. 3, puede verse el índice de facilidad para hacer negocios: la economía de India ocupa el lugar número 132, de un total de 183, considerado a nivel mundial, esto representa una posición menor que 51 países, por ejemplo, con respecto al posicionamiento de China en el ámbito internacional, ésta ocupa la posición número 2.

En la evaluación del proceso de apertura de negocios, aplicada a países a nivel mundial, Argentina se encuentra en la posición número 146, mientras que Canadá ocupa el lugar número 3, lo cual indica que está mejor ubicado que los demás países.

En el manejo de permisos de construcción, Argentina está en el lugar número 169, en comparación con el índice 183 de lo peor, en los demás países a nivel mundial, se tiene un intervalo de diferencia muy pequeña, de 14. En el ámbito mejor, China tiene la posición número 1, ya que su posición es muy buena en comparación con todas las demás naciones.

Para la obtención de electricidad, India tiene el lugar número 176, esto representa una situación de desventaja ya que está ubicada en un intervalo de 7, del total de 183 para los países a nivel mundial. En el contexto de una situación más favorable Alemania se coloca en la posición número 2 en comparación con los demás países.

La situación de la India con respecto al índice de registro de propiedades, ocupa el lugar número 180, del total de 183 países considerados a nivel mundial; representa una desventaja ya que está ubicado abajo en el intervalo de 3. Con respecto a su posicionamiento en el ámbito mejor, Estados Unidos, ubicado en el sitio número 16, ocupa una posición más favorable que muchos países.

En obtención de créditos, Italia y Brasil están en el lugar número 98, en comparación con los demás países a nivel mundial, situándose en una posición menor que 85 países. El Reino Unido ocupa mejor posición que los demás países, colocado en la posición número 1 de este rubro, esto le es favorable en comparación con los demás países a nivel mundial.

En cuanto a protección para los inversionistas, Argentina está en el lugar número 111 en comparación con los demás países a nivel mundial, situándose en mejor posición que 72 países. En el ambiente mundial China ocupa mejor posición ya que se coloca en la posición número 3, en comparación con las demás naciones.

En el medio del comercio transfronterizo, India está en el lugar número 149, en comparación con los demás países a nivel mundial, situándose en mejor posición que 34 países. Con respecto a su posicionamiento en el ambiente mundial, China domina una posición número 2, siendo mucho más favorable que las demás naciones.

Con respecto al índice de cumplimiento de contrato, Italia, ocupa el lugar número 158 del total de 183 países, considerados a nivel mundial, esto representa una gran desventaja, ya sólo más arriba de 31 países. Corea Sur ocupa una posición mucho más favorable con respecto a su posicionamiento en el ámbito mundial, ya que ocupa el sitio número 2.

En la circunstancia de resolución de insolvencia, Brasil está en el lugar número 136, en comparación con los demás países a nivel mundial, situándose en mejor posición que los restantes 53 países. En el ambiente internacional, Japón ocupa mejor posición que todos los demás países, ya que está colocado en la posición número 1.

Todos estos índices implican el reconocimiento de los mejores ambientes para la facilidad de negocios. La economía china está catalogada como la mejor en la facilidad del medio ambiente regulatorio; la India es desfavorable en el ambiente regulatorio, a pesar de ello, en la India las empresas pequeñas y medias constituyen el 6 % de PBI, el 34 % de exportaciones nacionales y representan el empleo de más de 30 millones de personas (Venkataramanai, 2007).

Se espera que la economía de la India crezca más del 8% por año hasta 2020 y puede convertirse hacia 2050, en la segunda economía más grande en el mundo, por delante de los Estados Unidos y la tercera más grande después de China y los Estados Unidos hacia 2032. El giro en la fabricación y en otros sectores que ha ocurrido ante la competencia global, se ha debido a la eficacia mejorada de las MIPYMES, después de varias reformas de política en años recientes.

Respecto a México, el índice de facilidad para hacer negocios ocupa el lugar número 53 del total de 183 países considerados a nivel mundial, representa una posición privilegiada ya que está mejor ubicado que otros 150 países, con respecto a su posicionamiento en el ámbito latinoamericano, México ocupa una posición más favorable que Brasil, Argentina y Uruguay, ubicados en lugares 126, 113 y 90 respectivamente; sin embargo, ocupa una posición menos favorable que Chile que ocupa el sitio número 39, Perú en el 41 y Colombia en el 42.

Para el proceso de apertura de un negocio, México está en la posición número 75, en relación al resto de los países a nivel mundial, ubicándose mejor que 108 de ellos; en el contexto latinoamericano está posicionado en un nivel más alto que Argentina con el lugar 146 y Brasil en el número 120; pero se ubica en desventaja respecto a Chile, Uruguay, Perú y Colombia que se ubican en las posiciones 27, 32, 55, y 65, respectivamente.

En el manejo de permisos de construcción México está en el lugar número 43, en comparación con los demás países a nivel mundial, situándose en mejor posición que

143 países. En el ámbito latinoamericano, México ocupa una mejor posición que Argentina, Uruguay, Brasil y Chile, colocados en las posiciones 169, 165, 139 y 90 respectivamente, pero su posición es desfavorable respecto a Colombia, ubicada en la posición número 29.

En lo referente a la obtención de electricidad, México tiene el índice número 142; en el contexto latinoamericano ocupa una situación menos favorable que Uruguay, Chile, Brasil, Argentina, Perú, y Colombia, en las posiciones 7, 41, 51, 58, 82, y 134, respectivamente.

En cuanto al índice de registro de propiedades, México está en desventaja, ocupa el lugar número 140, en el ámbito latinoamericano, México ocupa un lugar desfavorable en relación a Perú, Colombia, Chile, Argentina y Brasil, ubicados en los lugares 22, 51, 53, 82, 114, y 90, respectivamente, sólo ocupa una posición más favorable que Uruguay, quien está en el sitio número 165.

Otro aspecto fundamental es el acceso al financiamiento y en ese sentido, México está en el lugar número 40 en comparación con los demás países a nivel mundial; en el ámbito latinoamericano, tiene mejor posición que Chile, colocado en la situación número 48, y que Uruguay o Colombia que comparten el lugar 67; la posición de México sólo es desfavorable en relación con Colombia, en el número 24.

En relación a la protección a los inversores, México está en el lugar número 46 en el contexto mundial, en el ámbito latinoamericano, México destaca sobre Argentina, Uruguay y Brasil, que se encuentran en las posiciones 111, 97, y 79, respectivamente.

De acuerdo al índice de pagos de impuestos, México ocupa el lugar número 109. No es una posición muy fiable, ya que sólo está ubicado antes de 74 países; pero con relación al contexto latinoamericano, México ocupa una posición más favorable que Uruguay Brasil y Argentina, ubicados en los lugares 160, 150 y 144, respectivamente. Sin embargo ocupa una posición menos favorable que Chile en el 45, Perú en el 85 y Colombia, en el número 95.

En relación al comercio transfronterizo, México está en el lugar número 59, situándose en mejor posición que 130 países; de acuerdo a su lugar en el ámbito latinoamericano, su posición es más favorable que Argentina, Brasil y Uruguay, ubicados en los lugares 102, 121 y 125, respectivamente; pero tiene una posición menos favorable que Perú que ocupa el sitio número 56, Chile en el 62 y Colombia en el 87.

Respecto al índice de cumplimiento de contrato, México ocupa el lugar número 81; con respecto al ámbito latinoamericano, México ocupa una posición más favorable que, Uruguay, Perú, Brasil y Colombia en los lugares 103, 111, 118 y 149, respectivamente y embargo ocupa una posición desfavorable ante Argentina y Chile, que ocupan el sitio número 45 y 67 respectivamente.

En el tema de resolución de insolvencia México está en el lugar número 24 a nivel mundial; en el ámbito latinoamericano, México ocupa mejor posición que Uruguay, Argentina, Perú, Chile, Brasil, colocados en las posiciones número 50, 85, 100, 110, 136, respectivamente; pero en desventaja respecto a Colombia que tiene el lugar número 12.

Los principales obstáculos para el desarrollo y crecimiento de las MIPYMES, son su informalidad y el financiamiento, registrándose este fenómeno principalmente en las economías de bajos y medianos ingresos.

Tabla 4. Empresas que utilizan bancos para financiar la inversión (%empresas)

Empresas que utilizan bancos para financiar la inversión (%empresas)					
PAIS	2007	2008	2009	2010	2011
Europa					
Alemania					
España					
Francia					
Reino Unido					
Irlanda					
Italia					
Republica Checa				33.4	
Asia					
China					
Corea					
India					
Japón					
América del Norte					
Estados Unidos					
Canadá					
América Latina					
Argentina				30.3	
Brasil			48.4		
Chile				44.8	
Colombia				35	
México				16.2	
Perú				45.9	
Uruguay				13.7	

Fuente: Banco Mundial, 2010.

Algunos países europeos, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, el Reino Unido, los países asiáticos, Canadá y Estados Unidos, no utilizan tanto el financiamiento para su inversión (ver tabla 4). En América, son los países latinos los que solicitan un porcentaje mayor; en esta situación se encuentra Brasil con el 48,4%; Perú y Chile con 45.9% y 44.8% respectivamente; por último, los que solicitan menos financiamiento son México con 16.2% y Uruguay con 13.7%.

Según la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico, las MIPYMES son las organizaciones que tienen más dificultades para el acceso al financiamiento y esto representa su mayor obstáculo ante las grandes empresas, sobre todo en aquellas economías con mayor porcentaje de dichas organizaciones.

Los ministros de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), han planteado un problema de financiación para empresas pequeñas y medianas clasificadas como MIPYMES, establecen que entre ellas existe un número significativo que podría utilizar productivamente el financiamiento del sistema formal financiero (OCDE Countries, 2006) si estuviera disponible; pero no pueden obtenerlo: 1) Entre los aspirantes a préstamo, que parecieran ser idénticos, unos reciben el crédito mientras los otros no hacen. 2) En la población hay grupos identificables incapaces de obtener el crédito a cualquier precio, debido a sus problemas de supervisión inherentes. Estas MIPYMES estarán en una desventaja particularmente severa en relación con las empresas más grandes y mejor establecidas.

La dificultad de las MIPYMES en la obtención de financiamiento, se debe a que el ambiente de negocio carece de la transparencia necesaria cuando el sistema legal es débil, y cuando los monopolios están presentes (OCDE Countries, 2006).

Para determinar cómo está extendido el problema de financiamiento, la OCDE difundió en todos los países miembros de la OCDE, un cuestionario a funcionarios, así como a un número grande de no-miembros (más de 100 economías en total), para obtener algunas ideas respecto a factores que influyen en la provisión de financiamiento al sector de MIPYMES. La mayor parte de la información buscada es de naturaleza cualitativa.

En su mayoría las MIPYMES de los países de la OCDE son capaces de obtener el crédito suficiente de bancos y otros establecimientos de crédito, la mayor parte de esos países percibe una carencia de financiamiento apropiado, que representa un obstáculo a la extensión de empresas innovadoras, como en sectores de tecnología, nuevos modelos de negocio y altas perspectivas de crecimiento.

En un pequeño número de países, el sector se ha ampliado considerablemente con implicaciones positivas para el empleo y la compatibilidad tecnológica; pero esto se ha rezagado bastante en la mayor parte de países de OCDE, produciendo un hueco, al que a menudo los fabricantes atribuyen la falta de empleo.

Muchos países de OCDE consideran este hueco como un desafío importante para la política económica. La otra parte de las economías, los que no son miembros de la OCDE, por el contrario, relata una escasez extendida de financiamiento a la MIPYME. Aunque representan una gran parte de las empresas, son países en vías de desarrollo que reciben una parte muy reducida del crédito.

En los mercados emergentes existen muchas empresas que funcionan fuera del sistema formal, hay tres factores que favorecen la informalidad: 1) Las instituciones financieras establecidas no se interesan en relacionarse con las MIPYMES, por lo cual hay pocos incentivos positivos para funcionar transparentemente. 2) Los empresarios en MIPYMES procuran evitar la regulación e impuestos (e imposición de contribuciones) del sector formal. 3) Los gobiernos carecen de la capacidad administrativa para hacer cumplir las leyes.

Los países de OCDE reconocen que las MIPYMES pueden ser una contribución importante a la creación de empleo, la innovación y el desarrollo local; el trabajo realizado por la OCDE sobre la materia muestra que diferentes mecanismos de gobierno son costosos y que su existencia no siempre es justificada o su eficacia es relativa. (OCDE Countries, 2006).

Un problema identificado en este tipo de empresas es el suministro de capacitación, educación y otras oportunidades de desarrollo de habilidades. Destacan las dificultades que tienen en la decisión de capacitar a su mano de obra para obtener las habilidades y destrezas necesarias para desempeñar un trabajo competitivo (Lance, 2003).

Otro problema es que las MIPYMES tienen múltiples papeles, pueden ser vistas como innovadoras (o rezagadas) en el ciclo de vida de tecnologías particulares, o como un mecanismo para la privatización de empresas públicas, como una respuesta a la competencia global, o como el dispositivo para la regeneración económica (Jenkins, 2004).

1.1.2 Las MIPYMES en México

Las micro, pequeñas y medianas empresas, poseen una gran importancia en la economía, vinculadas en los niveles de empleo a nivel nacional y regional, en los países industrializados y en los de menor grado de desarrollo. Para la clasificación de las empresas en México, se ha utilizado el número de trabajadores, como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño, en el Diario Oficial de la Federación en el año 2009 publica lo siguiente: (INEGI, 2009).

Tabla 5. La estratificación de las empresas en México

Sector	MICRO			PEQUEÑA			MEDIANA		
	Personal	Rango de Monto de Ventas Anuales (mdp)	Tope Maximo Combinado	Personal	Rango de Monto de Ventas Anuales (mdp)	Tope Maximo Combinado	Personal	Rango de Monto de Ventas Anuales (mdp)	Tope Maximo Combinado
INDUSTRIA	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$ 4.01 Hasta \$100	95	De 51 a 250	Desde \$ 100.1 Hasta \$250	250
COMERCIO	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$ 4.01 Hasta \$100	95	De 31 a 100	Desde \$ 100.1 Hasta \$250	235
SERVICIOS	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$ 4.01 Hasta \$100	95	De 51 a 100	Desde \$ 100.1 Hasta \$250	235

Fuente: INEGI Censo Económico 2009.

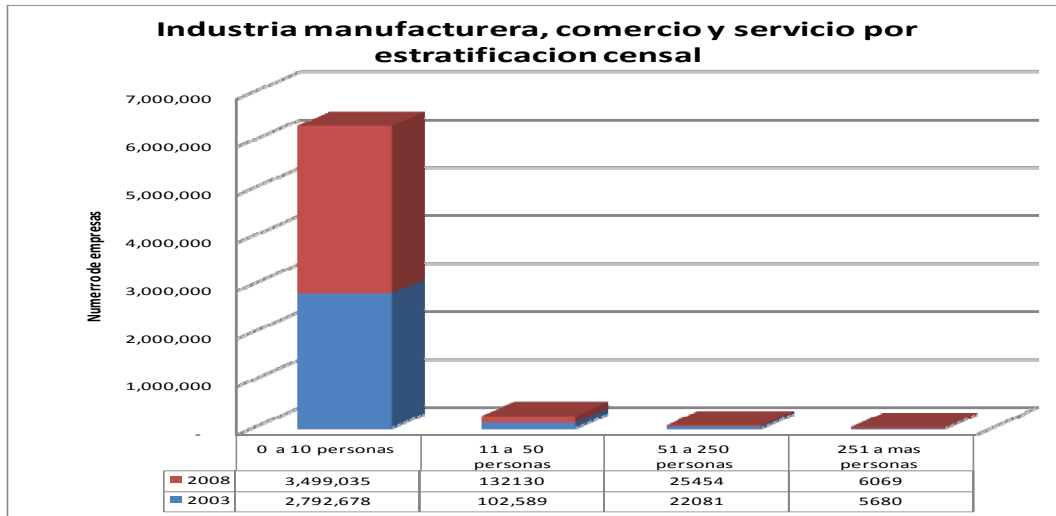
La estratificación de las empresas en México se realiza a partir del número de personal y el rango de ventas, en la tabla No. 5, para las microempresas en la industria, comercio y servicio el número de empleados es de 0 a 10 empleados, el rango de ventas de 4 millones de pesos, y el tope máximo combinado es de 4.6 millones.

En la pequeña empresa, en la tabla No. 5, en los tres sectores, el número de personal es de 11 a 50; el rango de ventas es de 4.01 millones hasta 100 millones de pesos, y el tope máximo combinado es de 95 millones de pesos.

Para la mediana empresa, en la industria, el número de personal es de 51 a 250 empleados; en el sector comercio, es de 31 a 100 empleados; en el sector de servicios, el número de personal es de 51 a 100 empleados y, el monto de ventas anuales es de 100.1 millones de pesos hasta 250 millones de pesos y el tope máximo combinado es 235 millones de pesos.

Las MIPYMES están teniendo auge en México, para este tipo de empresas es muy importante el capital, su recurso humano, los activos fijos, el mercado, las finanzas, y su competitividad, ya que constituyen el 99.8% de las empresas en México, generadoras de empleo de la población, en las cuales laboraron 20'116,834 personas de este total. El 90.2% del personal ocupado corresponde al conjunto de la industria manufacturera, al comercio y a los servicios, generando a su vez ingresos equivalentes para el Producto Interno Bruto (PIB) y por lo tanto representan la base de la economía para el desarrollo de empleos y negocios (INEGI,2009).

Gráfica 3. Comparación de las empresas en los años 2003 y 2008, por estratos de personal ocupado.



Fuente: INEGI, 2009.

El gráfica 3 representa el número de empresas MIPYMES en México en el sector manufacturero, de comercio y servicios, que en 2003 fue de 2'917,348 de pesos, conformados de la siguiente manera: micro empresas 2'792,678; pequeñas empresas 102,589 y medianas empresas 25,454. En tanto que para 2008 fue de 3'656,619 pesos, con 3'499,035 de micro empresas; 132,120 de las pequeñas empresas y 22,081 de las empresas medianas.

Estas MIPYMES están apoyadas por diferentes sectores que han evolucionado, adaptándose a las necesidades de las empresas, lo que ha resultado en un notable aumento de MIPYMES apoyadas por la banca (Secretaría de Economía 2005).

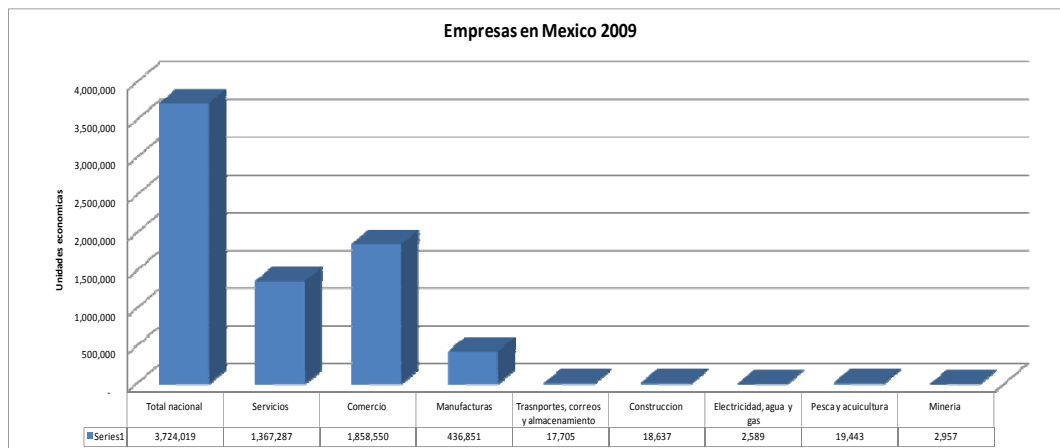
Por otro lado, el Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT), ha creado programas de apoyo para impulsar el desarrollo de nuevas ideas, sin embargo, a pesar de que se han conjuntado esfuerzos de diversos orígenes para apoyar a las MIPYMES, aun no son suficientes.

Hacer negocios, implica que el ambiente regulatorio sea favorable para la actividad empresarial, lo cual fue mencionando en los párrafo anteriores La economías fueron clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios de 1 al 183 de mejor a peor. Según la tabla numero 4, sobre esa México, se encuentra en la posición número 53, en la apertura de negocios, en el lugar 75 en manejos de permisos de construcción, en el nivel 142 para obtención de electricidad, en la posición 140, para los registros de

propiedades, en nivel 46 en la protección de los inversiones, posición 109 para los pagos de impuestos, sitio 59 en comercio transfronterizo, lugar 81 en el cumplimiento de contratos, posición 24 en la resolución de insolvencia, y por último, en la obtención de créditos, en el lugar número 24.

Parece necesario continuar acrecentando el apoyo gubernamental, como se ha venido haciendo, y, al mismo tiempo promover la instauración de las políticas necesarias para el fomento del desarrollo de las MIPYMES, sin descartar la urgente necesidad de simplificar todos los procesos, y el otorgamiento de apoyo financiero.

Gráfica 4. Número de empresas en México por actividad económica en 2009.



Fuente: INEGI Censo Económico 2009.

El número de empresas en México en el 2009 por actividad económica fue de 3'734,019 (ver grafica 4), destacan las empresas dedicadas al sector servicios; los servicios son las acciones económicas únicas, que tienen por esencia la complacencia de un tercero, el sujeto o sus bienes y servicios; muestra un total de 1'367,287 empresas.

Las empresas totalizadas se corresponden con los siguientes subsectores: alojamiento temporal y restaurantes, apoyo a los negocios, manejo de desechos, sistemas educativos, salud y asistencia social; servicios profesionales, científicos, técnicos, financieros y de seguros; información en medios masivos; servicios inmobiliarios y de alquiler, de esparcimiento, corporativos y otros.

Todos ellos, en conjunto, representan un total de 7, 340,216 de personal ocupado; 3, 207,674 se refiere a personal que trabaja en la microempresa; 1, 284,538 en la pequeña empresa, y 455,093 en la mediana empresa. Las grandes empresas ocupan 2, 392,911 de personal. Del total de personal que trabaja en el sector servicios, 55.3% son hombres y 44.7 son mujeres (INEGI, 2009).

Las actividades del comercio están catalogadas en dos divisiones, la primera es el comercio al por mayor y la segunda es comercio al por menor; la primera alcanza a las empresas para la compra-venta de bienes de capital, materiales y suministros, y la segundo comprende a las empresas que ofertan para compra-venta de productos para el uso personal o para el hogar.

La particularidad del comercio al por mayor, es que trabaja en bodegas, y sus ventas son en grandes volúmenes; el comercio al por menor trabaja en locales, exhibe su mercancía, y sus ventas son de pequeño volumen.

El número de empresas en la actividad comercial de México en 2008, representó un total de 1'367,287 unidades, correspondientes a los siguiente subsectores: tiendas departamentales, combustibles, aceites y lubricantes, artículos para el cuidado de la salud, papelería, libros, revistas, abarrotes y alimentos, ferretería, tlapalería, vidrio, materias primas para la industria, ropa y accesorios de vestir, tiendas de autoservicio y abarrotes y alimentos, con un personal ocupado de 6, 134,758.

Del total anterior, corresponden 3, 993,380 al personal de micro empresa, 648,964 al personal de la pequeña empresa, 607,707 al personal de la mediana empresa, y al personal de la gran empresa le corresponde 884,707; del total de personal ocupado, el 53.2% son hombres y el 46.8% son mujeres (INEGI, 2009).

La industria manufacturera está compuesta por unidades económicas, que se dedican a la transformación de los mecanismos, la utilización de materiales mediante elementos física o sustancias química, con el fin de la innovación productiva.

El número de empresas de actividad manufacturera en México en 2008, es de 436,851, correspondientes a los siguientes subsectores: ensamble de partes y componentes o productos fabricados; reconstrucción de maquinaria y equipo industrial, fabricación de aparatos eléctricos y equipo de generación eléctrica; elaboración de productos a base de minerales metálicos y no metálicos; manejo de la industria química, elaboración y manufactura de artículos a base de diversos plásticos y hule; manufactura de equipo de computación y comunicación, prendas de vestir, productos metálicos, equipo de transporte, industria alimentaria, y otras menores.

Entre todas ellas dan un total de 3,023,663 de personal ocupado, de los que corresponden 695,697 a personal que trabaja en la microempresa, 323,101 al personal que trabaja en la pequeña empresa, el 538,406 al personal que elabora en la mediana empresa y 1,466,418 en la grandes empresas; del total del personal que trabaja en el sector manufacturero 64.9% fueron hombres y 35.1% fueron mujeres (INEGI, 2009).

Las actividades de transporte, correos y almacenamiento, están en manos de empresas que se dedican a trasladar personas y/o carga de un lugar a otro, por tierra, agua o vía aérea, para esta actividad México en el 2008 reportaba 17,705 empresas, que generan empleo para 718,062 empleados, de los cuales 86,886 trabajan en la microempresa; 296, 560 están empleados en la pequeña empresa; 96,220 laboran en la mediana empresa y 236,960 están empleados en las grandes empresas.

El sector de la construcción está compuesto por empresas cuya actividad principal es edificar, construir. México en 2008 contaba con 18,637 empresas de esta clase, que generaron empleo para 704, 640 empleados, de ellos, 86,886 trabajan en la microempresa; 296, 560 están empleados en la pequeña empresa; 96,220 laboran en la mediana empresa, y 236,960 están empleados en las grandes empresas.

Los sectores de generación de electricidad, agua y gas, están formados por empresas que proveen, transmiten o suministran energía eléctrica para su comercialización; captan agua para potabilizarla y suministrarla, o procesan aguas residuales; y suministran gas para el consumidor final.

En 2008, México contaba con 2,589 empresas del sector citado, que generaron empleo para 235,688 empleados; 28,519 de ellos trabajan en la microempresa, 97,339 están empleados en la pequeña empresa, 31,582 laboran en la mediana empresa, y 78,248 están empleados en las grandes empresas.

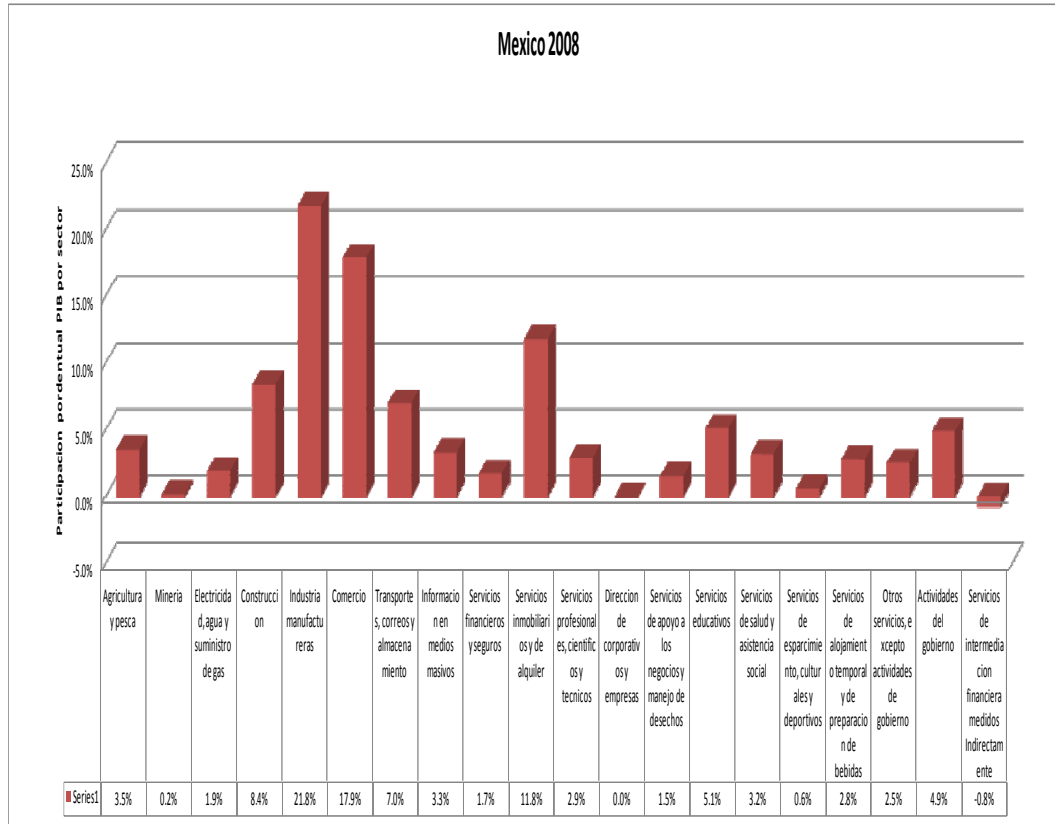
El aprovechamiento de la minería sea a cielo abierto o del subsuelo, con la extracción de minerales sólidos y líquidos para su comercialización, en México contaba en 2008, con un total de 19,443 empresas, que generaron empleo para 142,325 empleados: 17,221 trabajan en la microempresa, 58,780 en la pequeña empresa, 19,072 laboran en la mediana empresa y 46,967 están empleados en la grandes empresas.

Las empresas dedicadas a la pesca y acuicultura, para la explotación y comercialización de las especies marinas, contaron en México en 2008 con un total de 2,957 empresas, generando empleo para 180,063 empleados: 21,787 en la microempresa, 74,336 en la pequeña empresa, 24,128 la mediana empresa y 59,420 están empleados en las grandes empresas (INEGI, 2009).

También, es necesario enfatizar la creación de programas para la competitividad de las MIPYMES, fomento a la capacitación, la facilidad para el desarrollo de negocios, la colaboración entre ellas, la organización de encuentros sectoriales, y la participación en ferias sectoriales internacionales, actividades encaminadas a la internacionalización, a fin de generar empresas de clase mundial, dependiendo de su categoría.

Pero es importante que el gobierno ponga manos a la obra para apoyar más a las PYMES del sector agricultura, pesca y construcción, diseñando políticas que favorezcan su desarrollo.

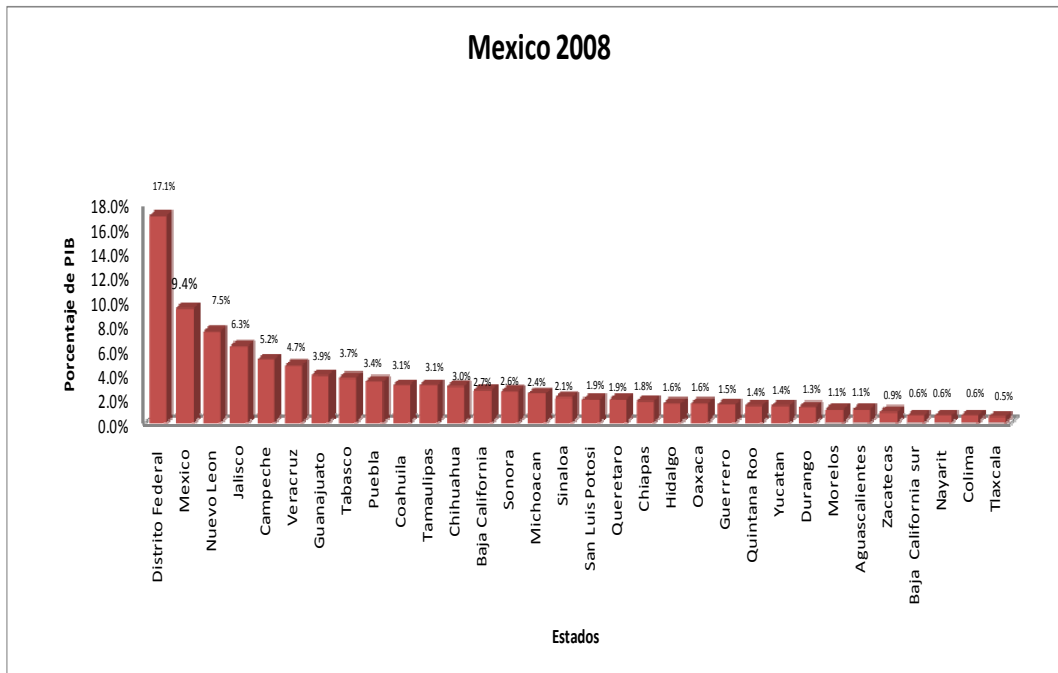
Gráfica 5. Participación porcentual del PIB por sectores en México en 2008.



Fuente INEGI Censo Económico 2009.

La industria manufacturera, con el 21.8% del PIB, es la principal participación porcentual por sector en México, siguiéndole el comercio con 17.9%, después vienen los servicios inmobiliarios, de transporte, correo y almacenamiento, la información en medios masivos, los servicios de salud, los profesionales y los de alojamiento, con el PIB 11.8%, 7%, 3.3%, 2.9, 2.8, 1.7% respectivamente; los de construcción con 8.4%, y agricultura y pesca con 3.5%, como se observan en el gráfica 5).

Gráfica 6. Participación de las entidades federativas en el Producto Interno Bruto, en México, en 2008.



Fuente: INEGI Censo Económico 2009.

El Gráfica 6, muestra la participación de las entidades federativas en el Producto Interno Bruto de México, en 2008, donde destacan los cinco estados principales: Distrito Federal, México, Nuevo León, Jalisco y Campeche con 17.1%, 9.4, 7.5%, 6.3 y 5.2% respectivamente; Baja California se encuentra en la posición número 13, con una aportación de 2.7% al PIB.

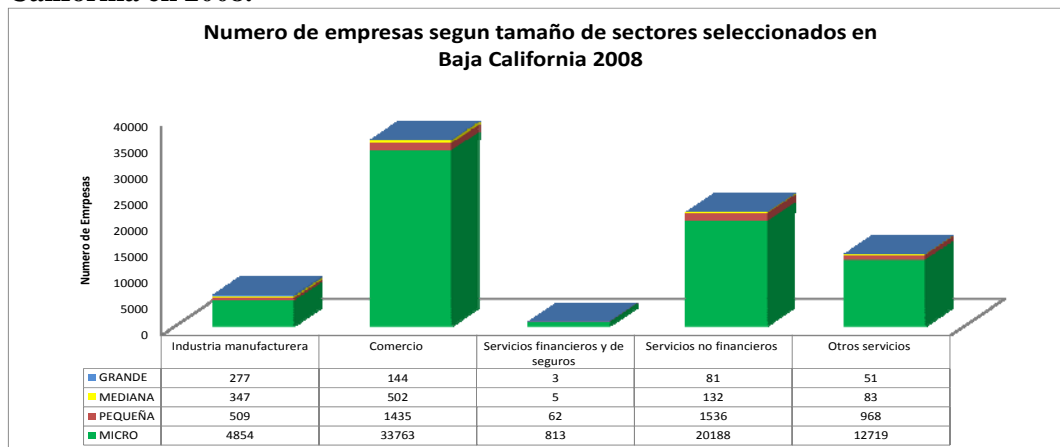
1.1.3 Las MIPYMES en la región

En Baja California, más del 99% de las empresas son micro, pequeñas y medianas, ellas dan empleo a 401,440 personas (ver Gráficas 7 y 8), la principal generación de empleos se da en la industria manufacturera, y el estado cuenta con 4, 859 empresas micros, 509 pequeñas empresas, 347 empresas medianas y 277 grandes empresas.

El personal empleado en la mediana empresas de esta región ascendió a 69,662 personas; 211,012 trabajadores laboraron en las grandes empresas. El sector comercio cuenta con 33,799, empresas micros, 1,435 pequeñas empresas 502 empresas medianas y 144 empresas son grandes, en ese sector se generaron 154,226 empleos.

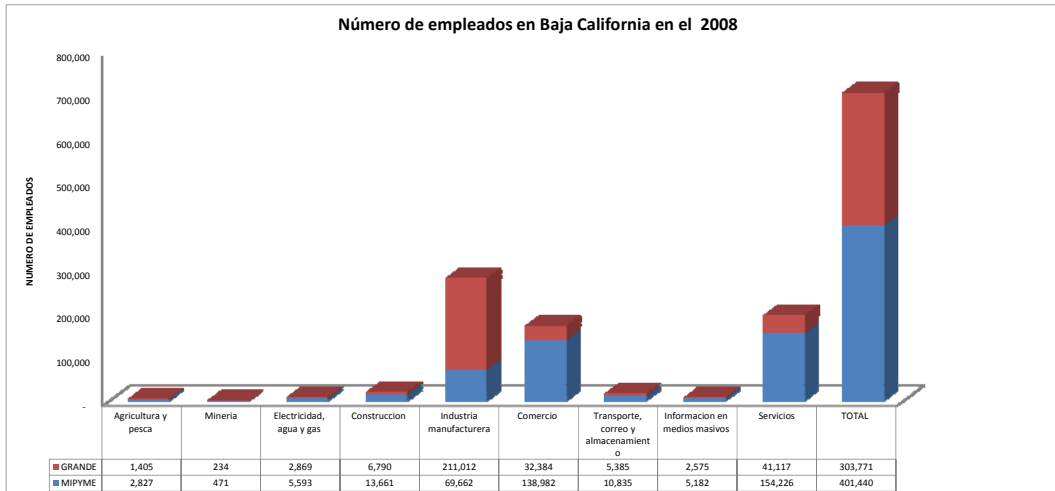
En el sector de servicios, Baja California cuenta con 34,396 micro empresas, 2,770 pequeñas empresas, 232 empresas medianas y 143 grandes empresas. Por su parte el personal ocupado en establecimientos MIPYMES de la región en ese sector, ascendió a 138,982 personas y 32,384 trabajadores laboraron en las empresas grandes.

Gráfica 7. Número de empresas según tamaño en sectores seleccionados en Baja California en 2008.



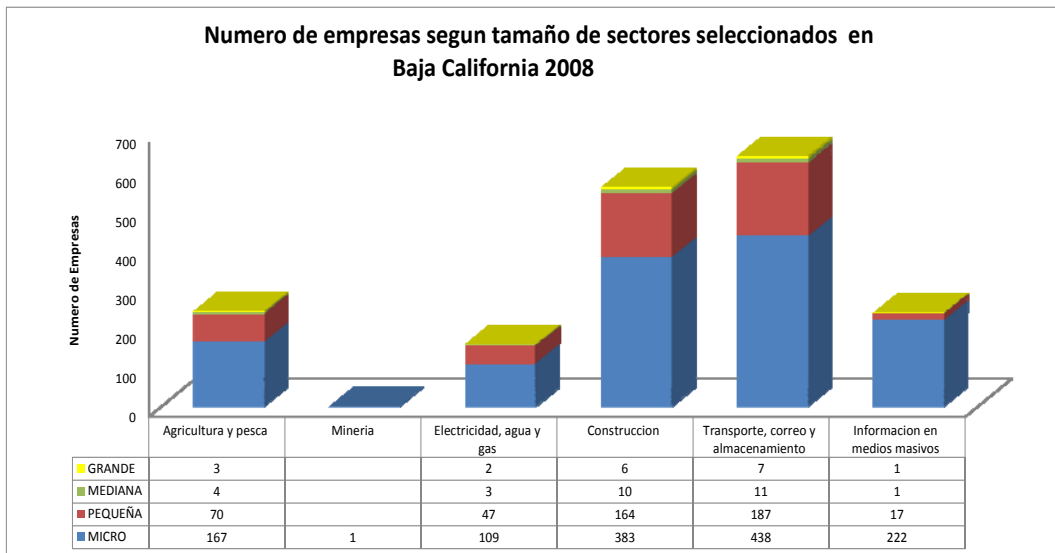
Fuente: INEGI Censo Económico 2009.

Gráfica 8. Número de empleados en Baja California en 2008, por actividad económica.



Fuente: INEGI Censo Económico 2009.

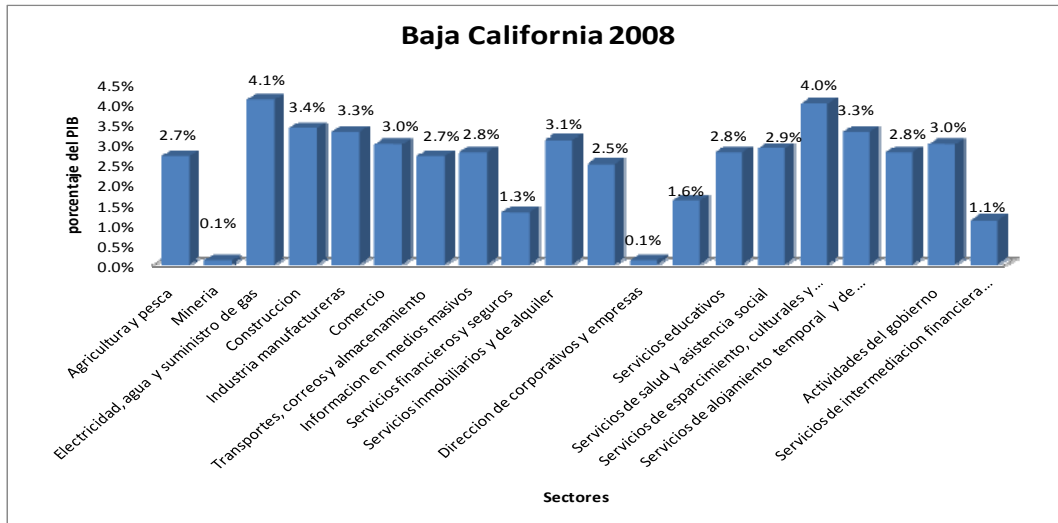
Gráfica 9. Número de empresas según tamaño en sectores seleccionados en Baja California 2008.



Fuente: INEGI censos económicos 2009.

La gráfica 9 muestra el número de MIPYMES por sector, siendo las principales micro empresas que destacan en el estado de Baja California: transporte, correo y almacenamiento, las empresas de construcción, las de información en medios masivos, de agricultura y pesca; y las empresas de electricidad, agua y gas, con las cantidades 438, 383, 222, 167 y 109 respectivamente.

Gráfica 10. Participación porcentual del PIB por sectores en Baja California en 2008.



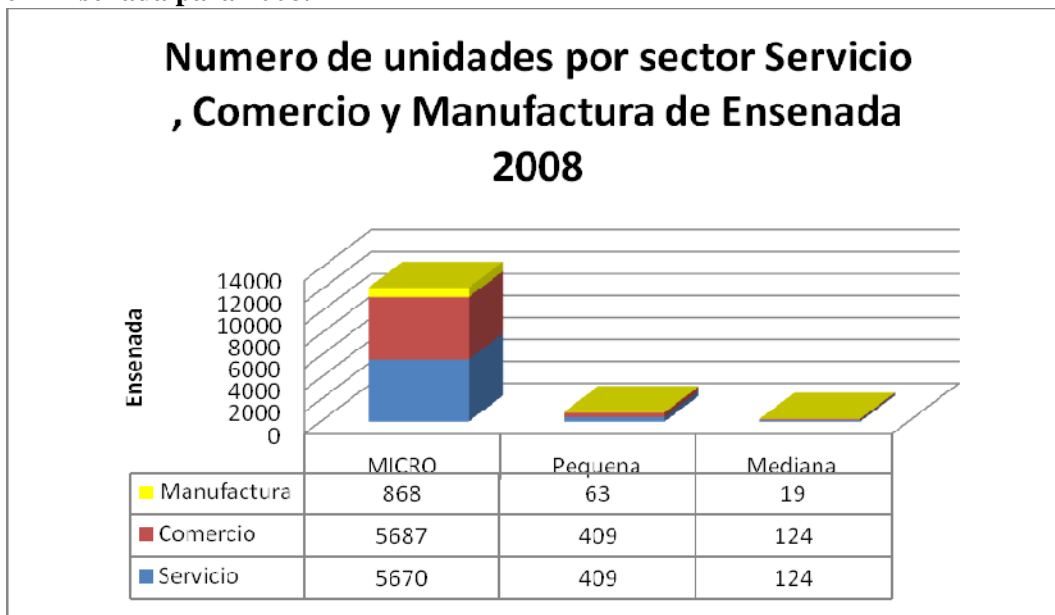
Fuente: INEGI Censo Económico 2009.

Los 5 principales sectores en aporte al PIB en el estado de Baja California, son: electricidad, agua y suministro de gas con el 4.1%, servicio de esparcimiento y cultura con el 4%, construcción con el 3.4%, industria manufacturera con el 3.3%, y servicios inmobiliarios y de alquiler con el 3.1%.

1.1.4 Las MIPYMES en Ensenada

Las empresas en el municipio de Ensenada crecen lentamente en número; por actividad económica donde más se concentran las empresas, es principalmente, en el comercio con 6,220, los servicios 6203 de educación, salud y asistencia social, esparcimientos culturales, intermediación financiera para empresas, personas y hogares y en la industria de manufactura con 950 en el 2008.

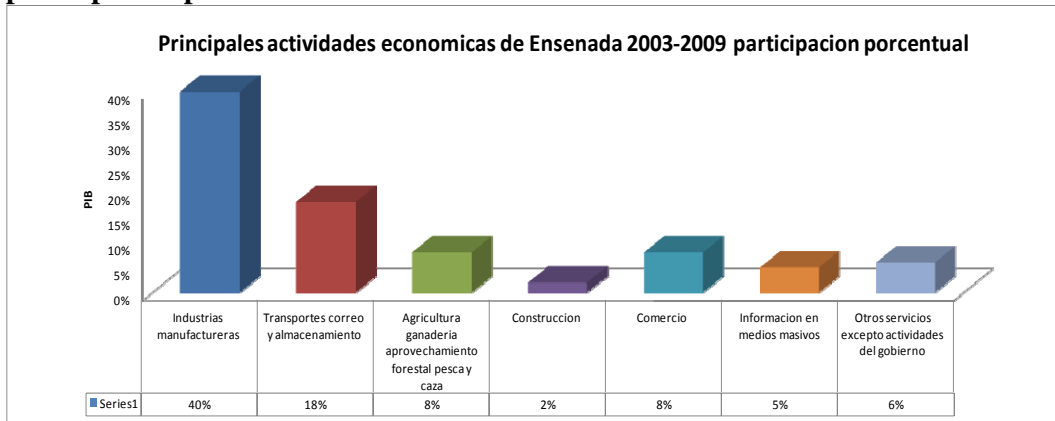
Gráfica No. 11 Número de unidades por sector Servicio, Comercio y Manufactura, en Ensenada para 2008.



Fuente: INEGI 2010.

La industria manufacturera en el 2003 en Ensenada encontraba con 705 empresas, ocupando 19,525 trabajadores. Las ramas que más empleados generaron fueron: prendas de vestir 4,959 personas, equipo de transporte 2,733, industria alimentaria 2,538 personas y componentes electrónicos, 2,069 entre 1999 y 2005 a nivel nacional el sector maquilador presentó un problema económico, su producción se vio disminuida y como consecuencia se generó el desempleo en el sector de los componente electrónicos, que fue el más afectado en Baja California. En el municipio de Ensenada para el 2008 el según cifras de INEGI el número de empresas por el sector manufacturero son 868 micro empresas, 63 pequeñas empresas y 19 empresas medianas En el sector servicios son 5,670 microempresas, 409 pequeñas y 124 medianas y para el comercio se tiene 5,687 microempresas, 409 pequeñas empresas y 124 medianas empresas (ver gráfica 11).

Gráfica 12. Principales actividades económicas de Ensenada 2003-2009 participación porcentual.

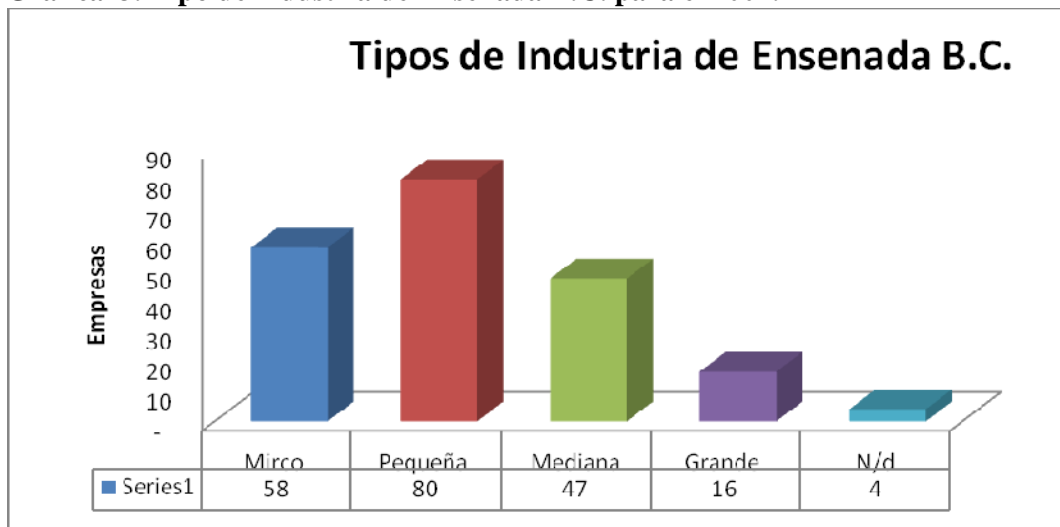


Fuente: INEGI, 2010

Las principales actividades económicas que aportan al PIB en Ensenada B.C. según gráfica 12 son las siguientes: industrias manufactureras con el 40%, le sigue transportes, correo y almacenamiento con el 18% después agricultura ganadería aprovechamiento forestal pesca y caza y comercio con el 8%, otros servicios excepto actividades del gobierno el 6%, información en medios masivos con el 5% y por último construcción con el 2%.

Lo más importante en Ensenada es reactivar la económica de los sectores que no aportan fuertemente al PIB.

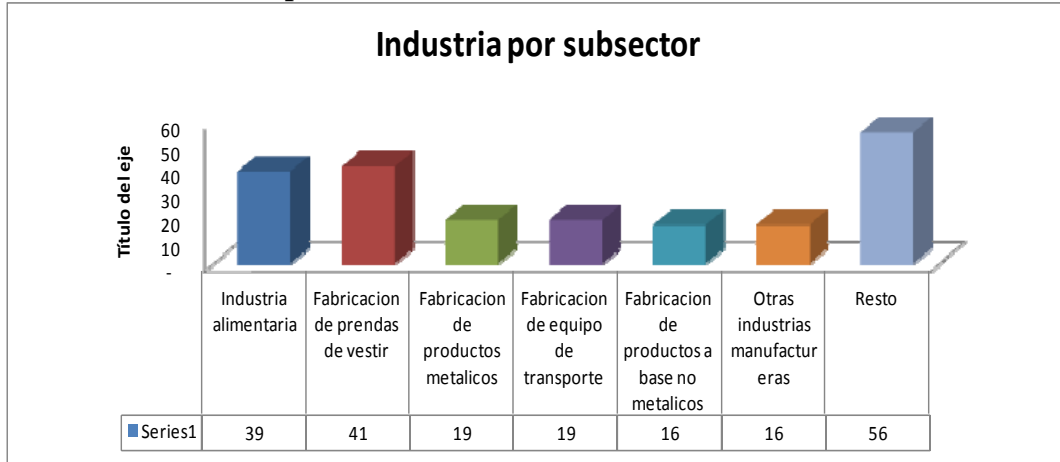
Gráfica13. Tipo de industria de Ensenada B.C. para el 2007.



Fuente: Instituto Municipal Investigación y Planeación, 2007.

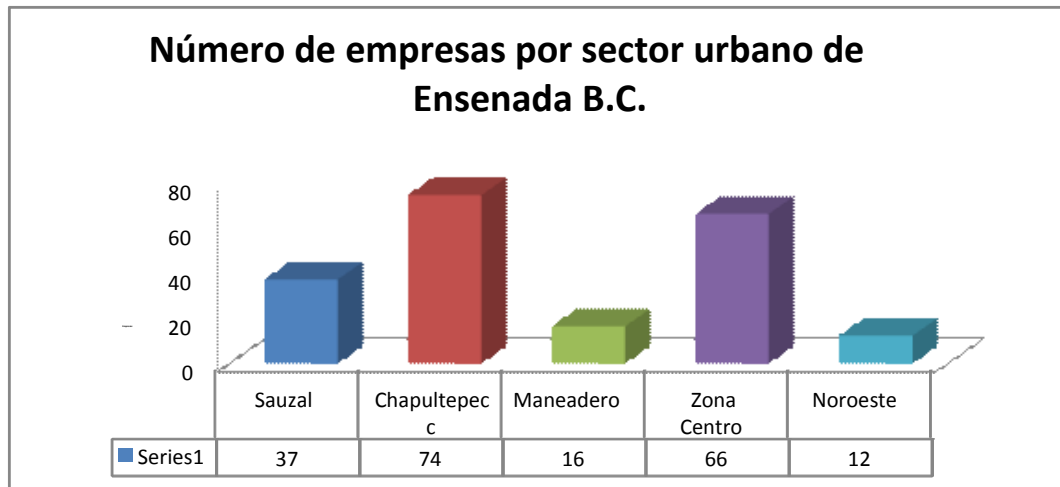
En 2007 se contaba con 206 industrias estratificadas de la siguiente manera: 80 pequeñas empresas, 58 micros empresas, 47 medianas empresas según (ver grafica 13). Estas industrias por subsector están catalogadas de la siguiente manera: 41 industrias dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, 39 a la industria alimentaria, 19 a la fabricación de productos metálicos, 19 a la fabricación de transportes, 16 a la fabricación de productos base no metálicos y otras industrias (ver grafica 14).

Gráfica 14. Industria por subsector en el 2007 de Ensenada B.C.



Fuente: Instituto Municipal Investigación y Planeación, 2007.

Gráfica 15. Número de empresas por sector urbano de Ensenada, B.C para el 2007.

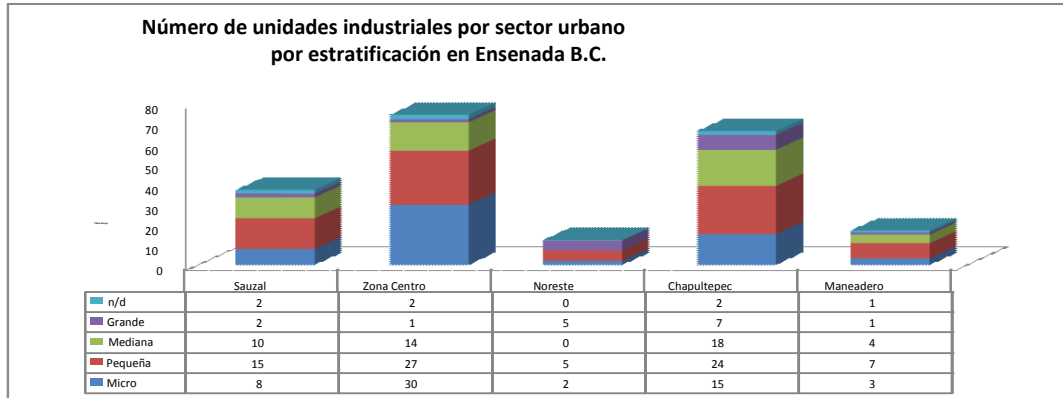


Fuente: Instituto Municipal Investigación y Planeación, 2007.

En los gráficas 14 y 15 se muestra las 206 empresas industriales de las cuales 182 son MIPYMES registradas en Ensenada B.C. y en la zona que más se concentra la industria

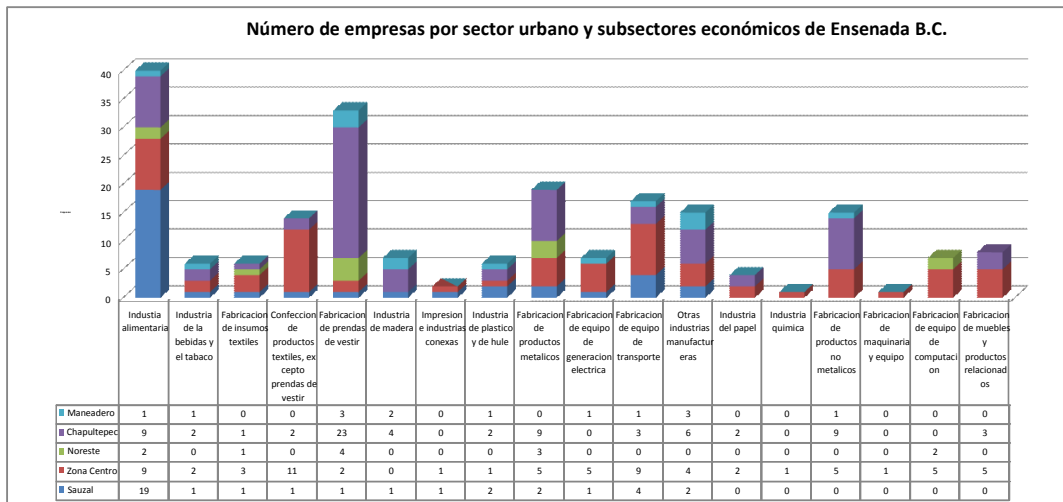
es en el Chapultepec con 57 empresas, de las cuales 24 son pequeñas, 18 son medianas y 15 son micro. Después le sigue con 71 en la zona centro, conformadas con 30 micros, 27 pequeñas y 14 medianas, Sauzal con 33 de las cuales 15 son pequeñas, 10 medianas y 8 micros en las Zona Maneadero encontramos 14 de las cuales 7 son pequeñas, 4 medianas, y 3 micros y por último 7 en la zona Noroeste siendo 5 pequeñas y 2 micros.

Gráfica 16. Número de Unidades industriales por sector urbano por estratificación en Ensenada, B.C. en 2007.



Fuente: Instituto Municipal Investigación y Planeación, 2007.

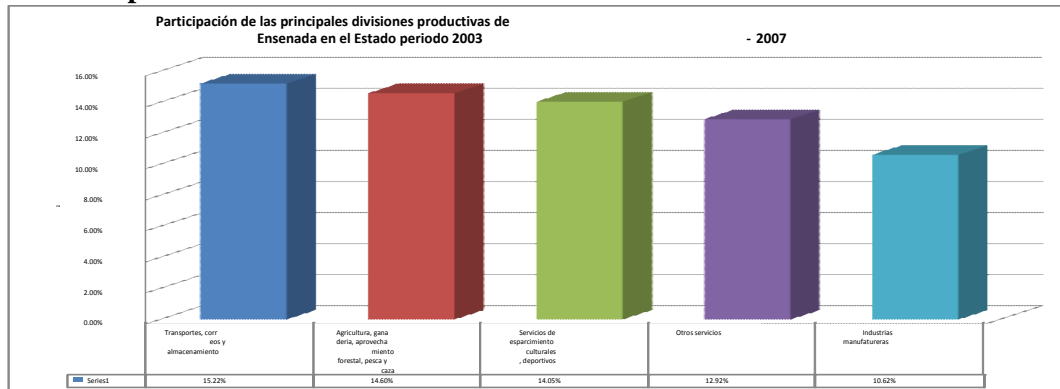
Gráfica No. 17 del número de empresas por sector urbano y subsectores económicos de Ensenada B.C. para el 2007.



Fuente: Instituto Municipal Investigación y Planeación, 2007.

En la gráfica 17 se muestra el número de empresas por sector urbano y subsectores económicos de Ensenada. Las más importantes con más industrias por sector urbano son Chapultepec, con el subsector de prendas de vestir con 23 empresas, después el subsector dedicado a industria alimentaria con 9 empresas y la fabricación de productos no metálicos con 9, y finalmente, el de industrias manufactureras con 6 empresas. Le sigue el sector urbano de la zona centro con los subsectores económicos de confección de productos textiles, fabricación de equipo de transportes, industria alimentaria con 11 y 9 empresas respectivamente para cada uno y por último el sector urbano del Sauzal con el subsector de la industria alimentaria con 10.

Gráfica 18. Participación de las principales divisiones productivas de Ensenada en el Estado periodo 2003-2007.



Fuente: Instituto Municipal Investigación y Planeación, 2007.

La participación de las principales divisiones productivas de Ensenada en el periodo 2003 al 2009 en Baja California (ver Gráfica 18). Son principalmente en transporte, correos y almacenamiento con el 15.22%, Agricultura ganadería, aprovechamiento forestal pesca y caza el 14.60%, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos el 14.05%, otros servicios el 12.92%. En él (plan municipal de desarrollo, 2008 al 2010) se tenía el objetivo de impulsar las vocaciones productivas y áreas de estrategias del municipio de Ensenada, dándole la promoción permanente de los productos y servicios turísticos del municipio a través de herramientas promocionales con la vanguardia y de acuerdo con las potencialidades turísticas sobre todo en las zonas rurales ya que el sector turismo en estas zonas presenta un deterioro en promoción efectiva, acciones escasas para generar afluencia de turistas, así como insuficiente infraestructura para ofrecer servicios de alta calidad. Así como la preparación de personal para ampliar más las actividades de ecoturismo y turismo alternativo que no existen actualmente.

Para el sector de la agricultura y ganadería uno de los objetivos del mismo plan era comenzar a proporcionar la realización de obras y proyectos para la efectiva captación de lluvias, ya que se carece de agua suficiente para llevar a cabo dichas actividades. Para el uso adecuado del agua se tiene escasas fuentes de financiamiento que apoyen ese lanzamiento. Generalmente las actividades primarias se ejecutan en forma elemental, pues no está fortalecida su cadena productiva y el desarrollo la parte comercial de sus

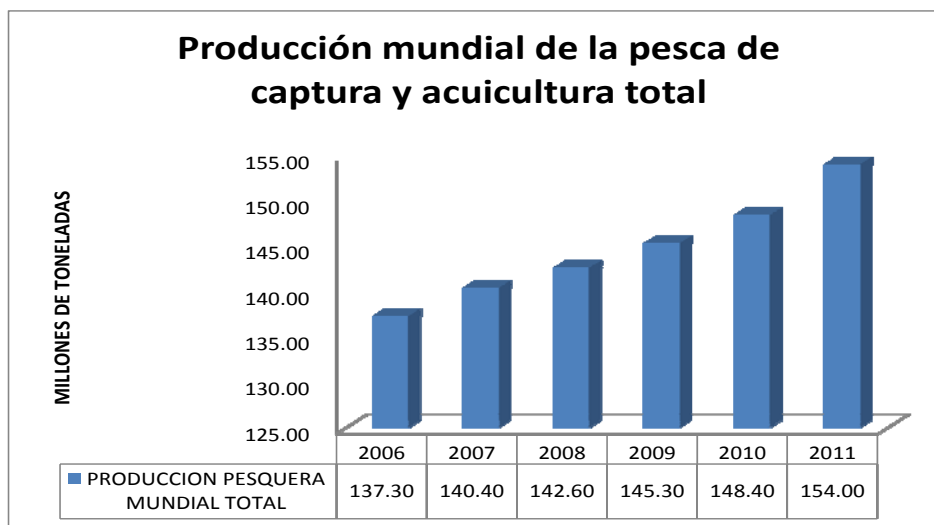
productos con calidad y su colocación en los mercados nacionales e internacionales. Existen zonas rurales en Ensenada que son principales fuentes de recursos mineros como la Región de San Quintín y la región Sur. Estos recursos son utilizados como insumos y los productos que se derivan de ellos tienen una comercialización insuficiente por falta de proyectos de inversión minera.

1.1.5 La pesca

1.2.1 La pesca en el Mundo

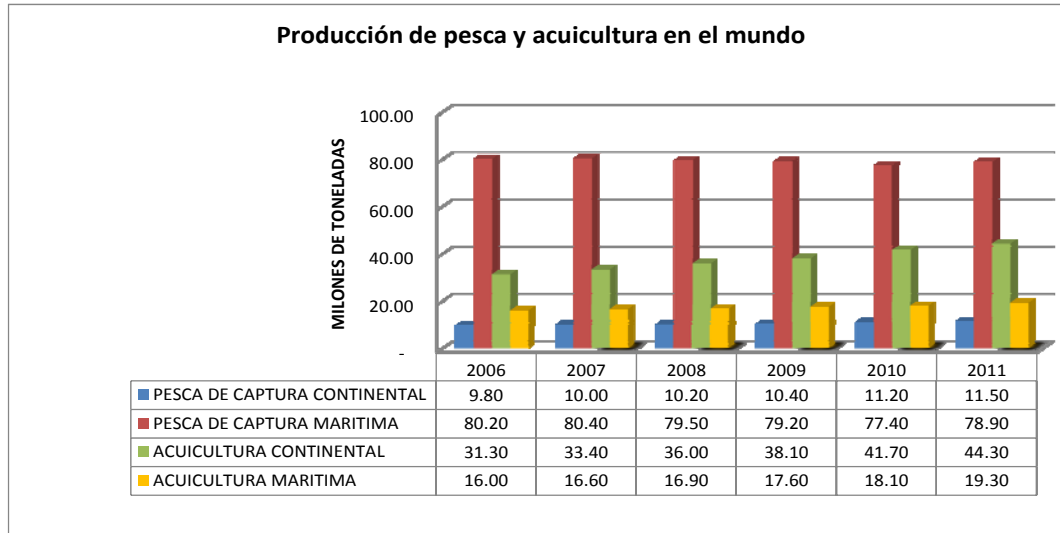
La producción mundial de la pesca de captura y la acuicultura que proporciono al mundo fue de 137.70 millones de toneladas de pescado en el 2006 teniendo variaciones en cada uno de los años con incrementos de 3.10 toneladas en el 2007, 2.20 toneladas en el 2008, 2.70 toneladas en el 2009, 3.10 toneladas en el 2010 hasta tener de 16.61 toneladas para alcanzar 154 millones en el 2011 y de esta parte 131 millones de toneladas de pescado es para el consumo humano lo que equivale a un suministro per cápita teórico del 18.4 Kg. (equivalente en peso vivo): Una cifra que se encuentra entre las más elevadas registradas hasta el momento ver gráfica 19 .

Gráfica 19. Producción mundial de la pesca de captura y la acuicultura total del 2006 al 2011.



Fuente: Sofia 2012

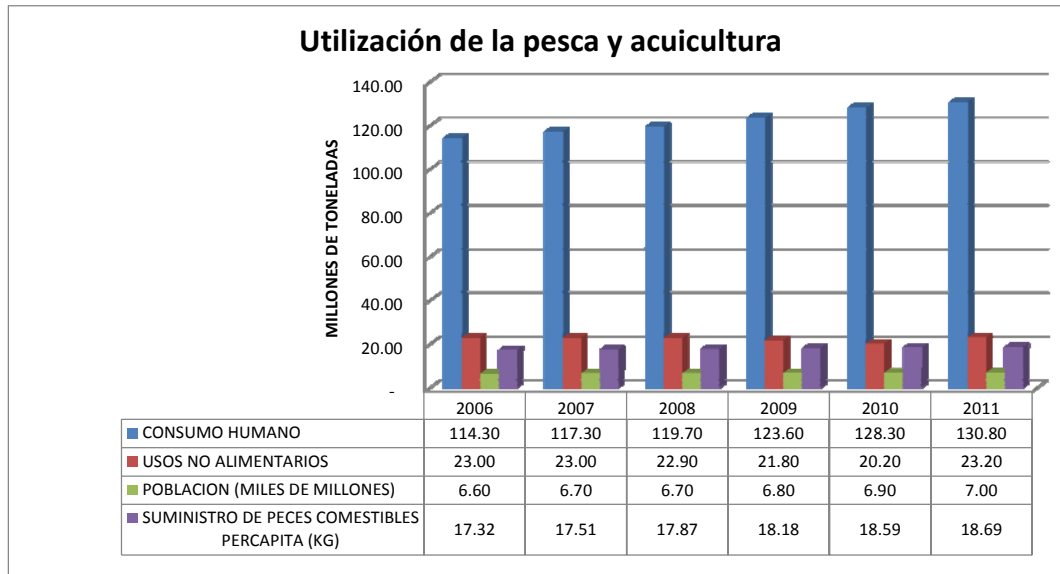
En el 2011 de estos 154 millones de toneladas se tiene 11.50 millones de toneladas para la pesca de captura continental, 78.9 para la pesca de captura marítima y la acuicultura continental que tiene 44.30 millones de toneladas para la continental y 18.30 para la marítima donde se puede observar la gráfica No. 19 ha ido el aumento desde 2006 hasta el 2011

Gráfica 20. Producción de pesca y acuicultura en el mundo 2006 al 2011

Fuente: FAO, Sofia 2012.

Al ver la gráfica no. 20 la utilización de la pesca y acuicultura ha ido en aumento para el consumo humano y usos no alimentario se ha mantenido en el promedio así como el suministro de peces combustibles per cápita va en aumento de 17.32 en el 2006 a 18.69 en el 2011.

Gráfica 21. Utilización de la pesca y acuicultura del 2006 al 2011



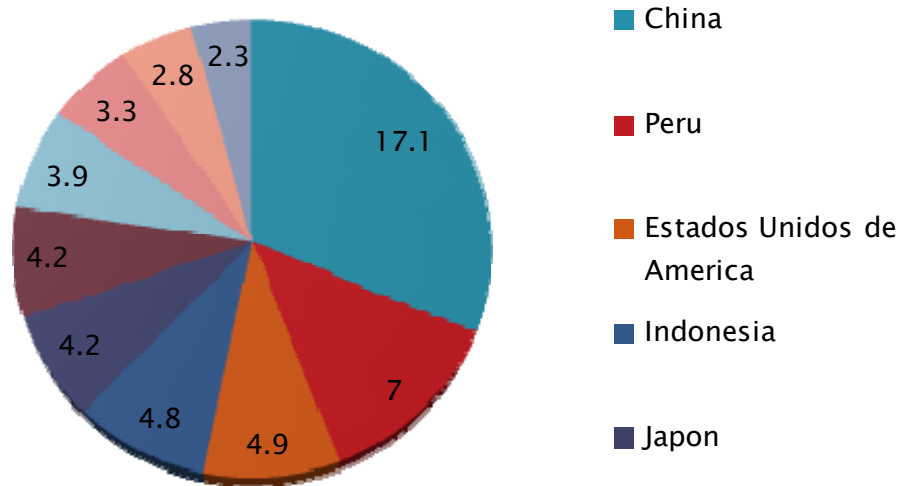
Fuente: FAO, Sofia 2012.

En el 2006 el consumo humano es de 114.30 millones de toneladas y aumentó 3, 2.40, 3.90, 4.7 y 2.5 millones de toneladas para el 2007, 2008, 2009 y 2010 respectivamente, hasta llegar a 130.8 millones de toneladas para el 2011 y para usos no alimentarios se mantuvo en el promedio de 23 millones de toneladas ver gráfica 22.

Excluyendo a China. En 2006, a excepción de los datos correspondientes a China, el abastecimiento per cápita de productos pesqueros proporcionó a más de 2900 millones de personas al menos un 15% de aporte medio de proteínas animales. En el 2005 se tiene un total del 15.3%.

China continúa siendo, por mucho, el mayor productor, ya que su producción pesquera registrada en el 2006 ascendió 51.5 millones de toneladas (17.5 y 34.4 millones de toneladas derivadas de la pesca de captura y de la acuicultura respectivamente). En 2008 China indicó que estaba trabajando para revisar a la baja sus estadísticas de producción pesquera y acuícola. (SOFIA, 2008). Pesca de captura marina y continental:

Gráfica 22. Los diez principales países productores de pesca en toneladas en el 2006.



Fuente: FAO, Sofía 2012.

Ver gráfica 22. Los principales países productores de pesca en toneladas en el 2006 fue China con 17.1 millones de toneladas, Perú con 7 millones de toneladas, Estados Unidos con 4.9 millones de toneladas, Indonesia con 4.8 toneladas y Japón con 4.2 millones de toneladas. En el año del 2010 Perú reconoció una marcada disminución en su capturas de anchoveta por las principales por las principales disposiciones de vedas en la pesca que se utilizaron en el último trimestre, así también debido al Tsunami que afecto la flota pesquera de Japón el 11 de marzo del 2011 este país se vio reducida su pesca y afecto su producción.

Tabla 6. Producción pesquera por pescador y acuicultor al 2010

Continentes	Producción (Captura + Acuicultura)	Porcentaje de la Producción	Numero de Pescadores y acuicultores	Porcentaje de Personas	Producción por persona
	Toneladas	%	No.	%	Toneladas/año
África	7'684,068	5.3	3'637,316	8.4	2.4
Asia	94'300,307	65.6	37'337,594	85.8	2.5
Europa	15'552,206	10.8	726,498	1.7	21.4
América del Norte	6'778,441	4.7	344,071	0.8	19.7
América Latina	17'832,018	12.4	1'401,764	3.2	12.7
Oceanía	1'393,129	1.0	55,457	0.1	25.1
Total	143'647,650	100.0	43'501,700	100.0	3.3

Fuente: FAO, Sofía 2012.

En la tabla 6 se puede observar que en Asia es donde se tiene mayor número de pescadores y acuicultores aunque la FAO coloca una información que reconoce realizar un análisis detallado por sexos, estima que, las mujeres representaron en 2010 por lo menos el 15 % de las personas que apoyan directamente a el sector primario de la pesca. Estima también que la proporción de mujeres es ligeramente más elevada, por lo menos del 19 %, en la pesca de aguas continentales, y mucho más importante, hasta el 90 %, en las actividades secundarias. (SOFIA,2012).

En año del 2010 el empleo ha ido en aumento en el sector primario de la pesca y la acuicultura comparado con el empleo del sector agrícola, el sector primario de la pesca y la acuicultura ha seguido creciendo más rápido que el empleo en la agricultura, de tal forma que en 2010 son 54.6 millones de personas económicamente activas en este amplio sector en el mundo.

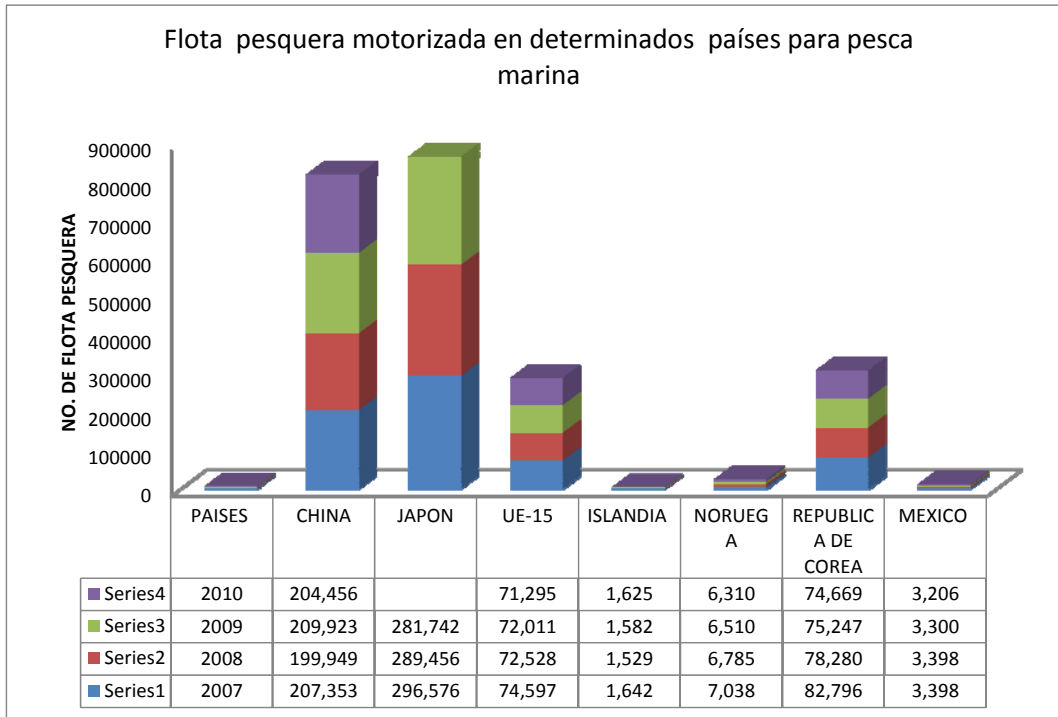
Las personas que trabajaron en la acuicultura fueron creciendo un 5,5 por ciento anual frente a un aumento de solo el 0,8 por ciento anual de las personas que trabajaron en la pesca de captura, Esto representa en el 2010 el 70% por ciento del total mezclado.

La acuicultura a está ofreciendo más oportunidades de empleo. Una de la mayores disminuciones de empleo se presentó en Europa fue en la pesca de captura en un 2%

La pesca y la acuicultura aportan empleo indirectos en actividades auxiliares como son los empaquetado, la comercialización y distribución, la fabricación de equipos para la elaboración de pescado, la fabricación de redes y aparejos, la producción y el suministro de hielo, la construcción y el mantenimiento de buques, la investigación y la administración.

Se calcula que del total de estos empleos, apoyan a los medios de subsistencia de entre 660 y 820 millones de personas, es decir, aproximadamente del 10 al 12 por ciento de la población mundial.

Gráfica 23. Flota pesquera motorizada en determinados países para pesca marina del 2007 al 2010

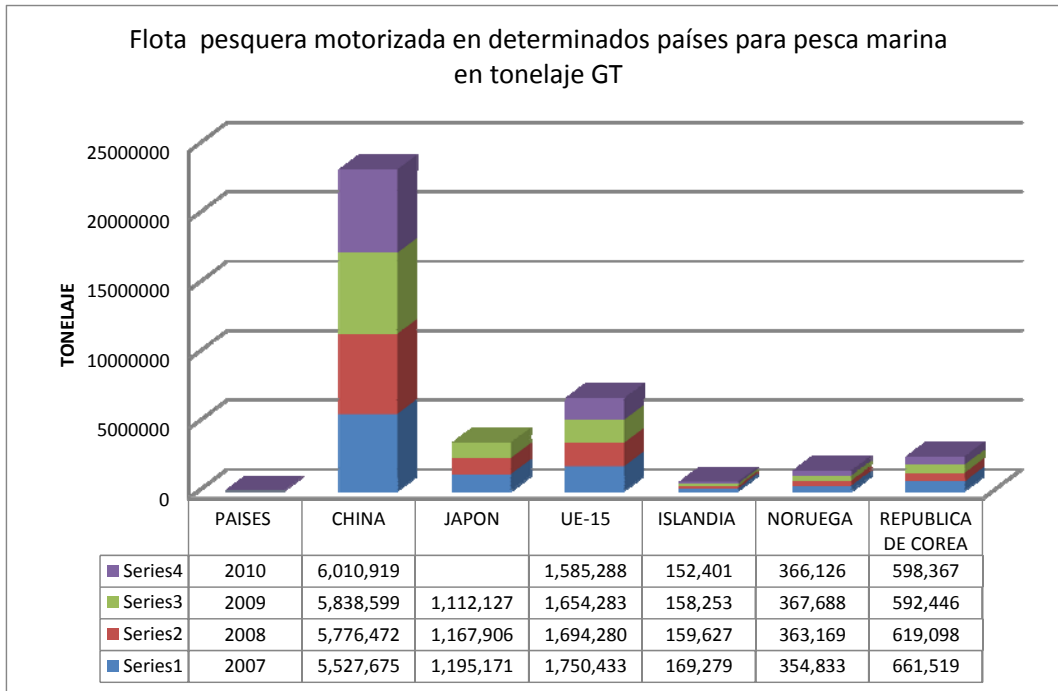


Fuente: FAO, Sofia 2012.

Se calcula que la cantidad total de embarcaciones pesqueras en el mundo es de aproximadamente 4.36 millones en el 2010 y el 3.23 millones son para la pesca marina y el resto 1.13 millones en aguas continentales (SOFIA ,2012).

Los países con más embarcaciones son China, Japón, Republica de corea Unión Europea con 204,456 en el 2010, 281,742, 74669 y 71295. Las cuales tienen un tonelaje GT ver en la gráfica 23.

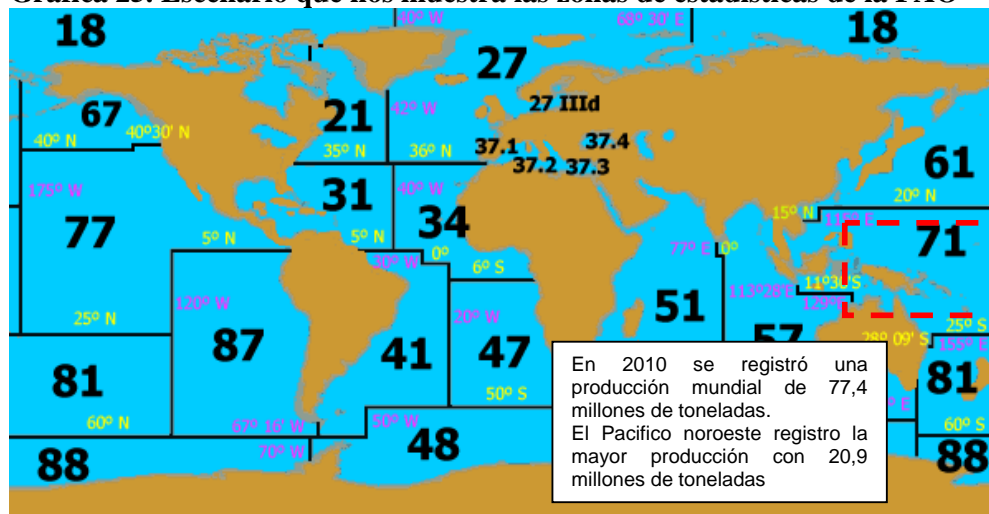
Gráfica 24. Flota pesquera motorizada en determinados países para pesca marina en toneladas GT del 2007 al 2010.



Fuente: FAO, Sofia 2012.

En el 2010 se tenía 6,010,919 toneladas , 1,585,288 toneladas , 366,126 toneladas , 152,401 toneladas ,1,121,27 toneladas y para 2009 para China, UE-15, Republica de corea, Noruega, Islandia y Japón respectivamente ver gráfica 24.

Gráfica 25. Escenario que nos muestra las zonas de estadísticas de la FAO

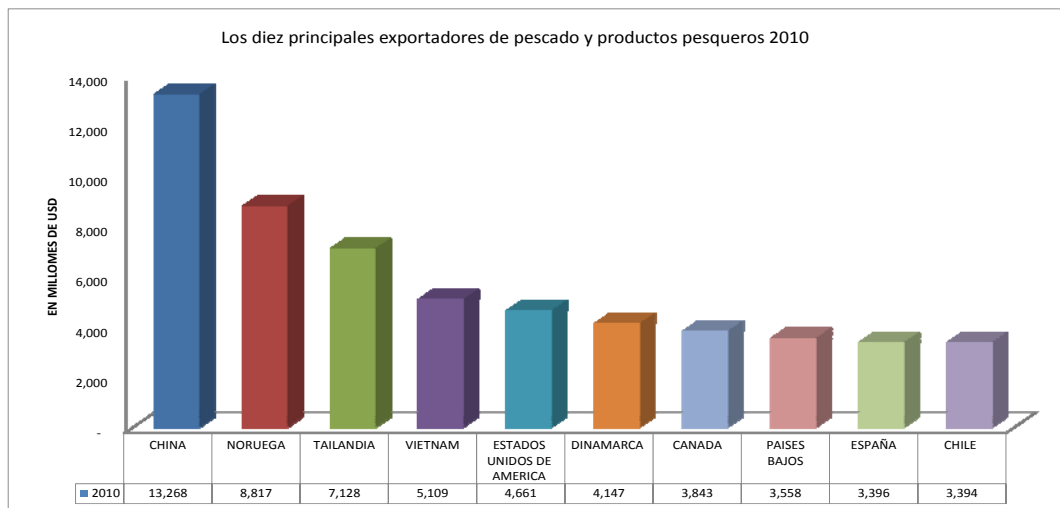


Fuente: FAO, Sofia 2012.

En el grafica 25. Se puede ver el escenario que nos muestran las zonas de estadísticas de la FAO según grafico no. 25, indica tres modelos trascendentales en las tendencias de las capturas. Las zonas que han manifestado movimientos en el total de capturas son el Atlántico centro-oriental (Zona 34), el Pacífico nordeste (Zona 67), Pacífico centro-oriental (Zona 77), Atlántico sudoccidental (Zona 41), Pacífico sudoriental (Zona 87) y Pacífico noroeste (Zona 61). En estas zonas se han localizado el 52 por ciento del total de las capturas marinas mundiales, en los años 2006 al 2011. Algunas de estas zonas incluyen regiones de afloramiento que se determinan por un desarrollado desequilibrio natural. El segundo grupo está formado por zonas que han mostrado una propensión a la disminución de las capturas desde la producción de un nivel grande en algún momento del pasado. Este grupo ha contribuido al 20 por ciento de las capturas marinas mundiales por término medio en estos años y comprende el Atlántico nordeste (Zona 27), el Atlántico noroeste (Zona 21), el Atlántico centro-occidental (Zona 31), el Mediterráneo y Mar Negro (Zona 37), el Pacífico sudoccidental (Zona 81) y el Atlántico sudoriental (Zona 47). Es importante señalar que la disminución de las capturas en algunos casos reconoce a medidas de disposición pesquera que son de precaución o tienen por objeto que no se pierdan las poblaciones y, por resultante, este escenario no debe manifestarse como una desaprobación. En el tercer grupo figuran las zonas de la FAO en las que se han hecho registro en el aumento de las capturas desde 1950, como por ejemplo el Pacífico centro-occidental (Zona 71), el Océano Indico oriental (Zona 57) y Océano Indico occidental (Zona 51). Estas zonas unidas han apoyado al 28 por ciento del total de las capturas marinas mundiales en los últimos cinco años. Sigue habiendo una gran inseguridad sobre las capturas reales debido a que la presentación de los informes estadísticos de los países son de a mala calidad (SOFIA, 2012).

El mayor exportador de pescado ha sido China con 13,268 en millones de USD eso representa el 12 por ciento de las exportaciones mundiales de productos pesqueros ver gráfica 26.

Gráfica 26. Diez principales exportadores de pescado y productos pesqueros en el 2010.



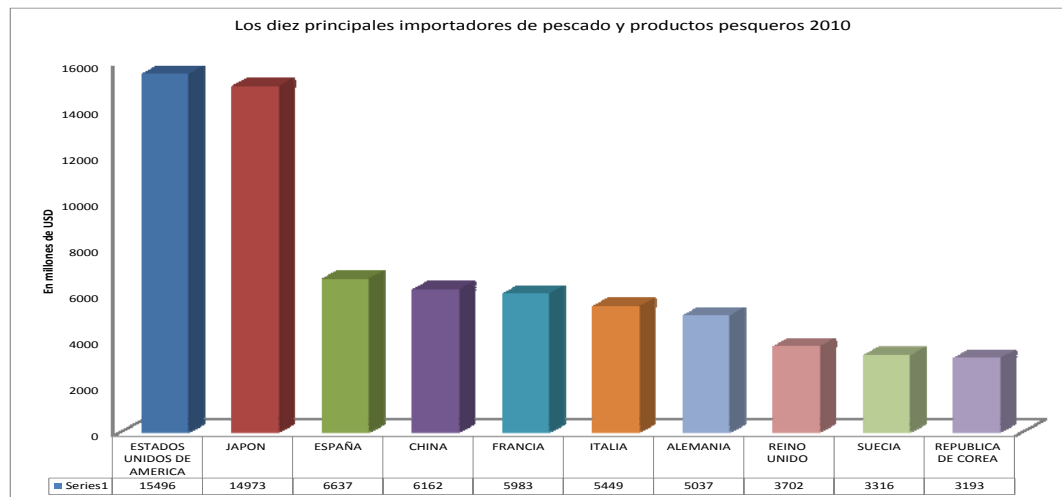
Fuente: FAO; Sofia 2012.

Igualmente que China, Tailandia y Vietnam, muchos otros países en desarrollo contribuyen en gran parte en la pesca mundial. En 2010, los países en desarrollo ratificaron como proveedores de los mercados mundiales con más del 50 % del valor y más del 60 % de la cantidad (peso vivo) de todas las exportaciones de pescado. Para varios países, la venta del producto pesquero representa una fuente importante de ganancias en moneda extranjera, además del papel importante del sector en la generación de ingresos, el empleo y la seguridad alimentaria y la nutrición.

La industria pesquera de los países en desarrollo depende en gran medida de los países desarrollados, no solo como puntos de venta para sus exportaciones, sino también como proveedores de sus importaciones para el consumo local (sobre todo pequeños pelágicos económicos, así como especies de peces de elevado valor para las economías emergentes) o su industria de elaboración.

En el 2010, el 67 % del valor de las exportaciones pesqueras de los países en desarrollo se dirigían hacia los países desarrollados. Una proporción cada vez mayor de esas exportaciones consistía en productos pesqueros elaborados preparados de las importaciones de pescado crudo para la elaboración y la reexportación posteriores.

Gráfica 27. Diez principales importadores de pescado y productos pesqueros en el 2010.



Fuente: FAO, Sofia 2012.

Los principales países mayores importadores de pescado y productos pesqueros en el 2010 fueron Estados Unidos de América, Japón, las importaciones, fueron en 15,496 millones de UDS y 14,973 millones de dólares en fijado, en relación a un 60 % y un 54

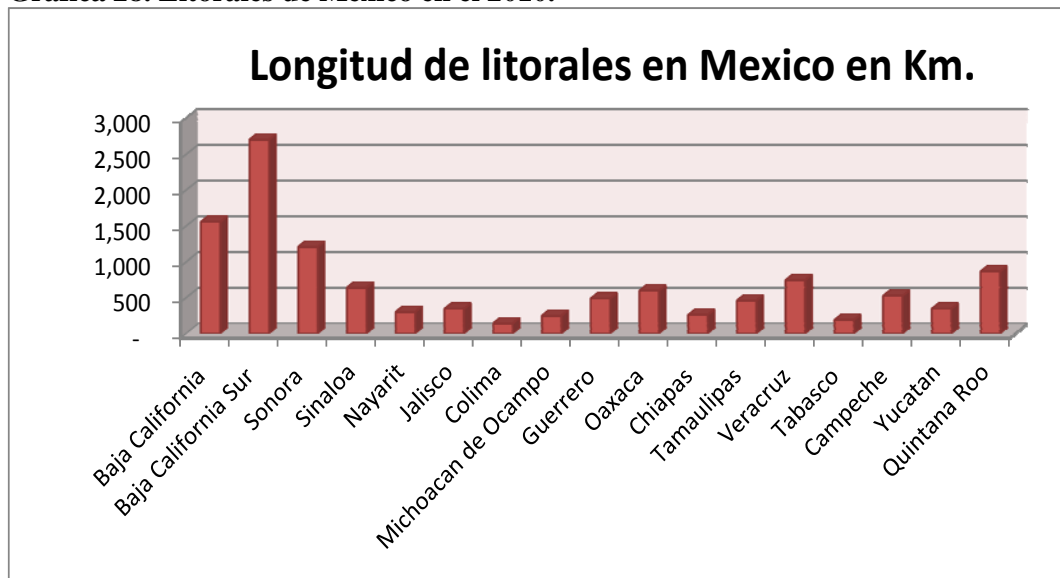
%, respectivamente. En consecuencia al aumento de su demografía y a una preferencia real a consumir los productos marinos, las importaciones de los Estados Unidos alcanzaron la cifra de un 12 % más que en 2009. Posteriormente de la baja del 11 % registrada en 2009, en comparación con 2008, las importaciones japonesas de pescado y productos pesqueros aumentaron un 13 % en 2010. En 2011, aumento un 16 % más, llegando a 17 400 millones de USD, asimismo como resultado del tsunami que afecto a Japón en el año del 2011, lo cual tuvo consecuencias en la flota y disminuyo el volumen de producción del país (SOFIA,2012).

1.2.2 La pesca en México

México las costas son 11592 kilómetros de los cuales 8462.16 kilómetros comprenden el litoral del Pacífico y 3129.84 pertenecen al Golfo de México, Mar Caribe e islas, la parte continental es alrededor de 394,603 Km², además cuenta con 12500 km² de lagunas costeras y esteros, las lagunas, lagos, represas y ríos viendo siendo un total 6500 km²

El volumen de la pesca corresponde en 77% al litoral del Pacífico, 21% al Golfo de México y Caribe, y 2% al cuerpo de agua continental. La estabilidad comercial de las capturas de los recursos pesqueros es indicativa, por lo que es preciso fortalecer la administración y fomentar el uso equitativo de nuestros recursos Carta Nacional Pesquera (CNP, 2006). Mucho de estos ya están en el límite o superando los niveles de sustentabilidad.

Gráfica 28. Litorales de México en el 2010.



Fuente: INEGI 2010.

En el gráfica 28. Se observa que las 5 entidades principales en México con más kilómetros en longitud en sus litorales son primeramente Baja California Sur, Baja

California, Sonora, Veracruz y Sinaloa. Con 2,705 km., 1,555 km., 1,208 km., 745km., y 640 km. Respectivamente y en el año 2011.

En México, la producción promedio de la pesca últimos 10 años se ha estado fijado alrededor de 1.4 millones de toneladas en peso vivo, los años con más producción de captura son 2002, 2003, 2007, 2010 y 2011.

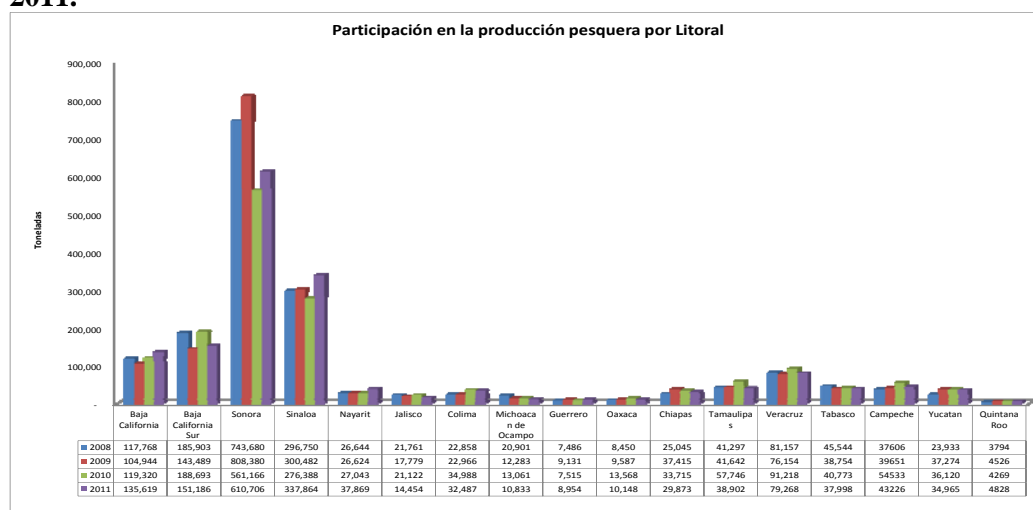
Pese a ello, puede afirmarse que el país no ha aprovechado a plenitud sus recursos pesqueros en sus litorales.

Durante el año 2011, la pesca de captura y la acuicultura muestra una tasa media de incremento del 3.44% esto representa una rápida modificación para La producción pesquera nacional que su volumen es de 15.83% y en esta actividad pesquera se tiene como primordial especie acuícola al camarón con una participación de equivalente a de 110 mil de toneladas al año sin embargo en la actualidad se está trabajando en tecnología e investigación para cambiar la producción de la acuicultura que ha ido aumentando gradualmente Anuario estadístico de Acuicultura y pesca (CONAPESCA,2011).

Una revisión general al estado de los recursos pesqueros marinos confirma que las proporciones de las poblaciones sobreexplotadas, agotadas y en recuperación se han mantenido relativamente estables en los últimos 10-15 años, tras las marcadas tendencias al alza observados durante las décadas de 1970 y de 1980 con la expansión de los esfuerzos pesqueros. En 2007, en torno a un 28% de las poblaciones estaban sobreexplotadas (19%), agotada (8%) o en recuperación tras haber estado agotadas (1%) y por lo tanto no aprovechaban su máximo potencial debido a una excesiva presión pesquera (FAO SOFIA, 2008).

Es significativo el valor económico y alimenticio de la actividad pesquera en la sociedad. La pesca es parte de una cadena productiva en la que se crean empleos directos e indirectos, donde sus productos contienen valor agregado, genera divisas, así como materias primas para una transformación y es parte de la alimentación de la población. Es útil mencionar que la pesca y la acuicultura se han definido recientemente como elementos de soberanía nacional y seguridad alimentaria de acuerdo a la nueva Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentable (LGPYAS, 2007).

Gráfica 29. Participación en la Producción por Litoral En el periodo del 2008 al 2011.



Fuente: Anuario estadístico de acuicultura y pesca, 2011.

Las capturas pesqueras en México continúan estables en los últimos años. Se puede observar como ejemplo el litoral del Pacífico donde el estado que ha repuntado es Sonora. Con una participación porcentual de producción pesquera principal del 37%, Sinaloa con el 20%, Baja California sur con el 9% y Baja California con el 8%.

La demanda excesiva ha generado un esfuerzo pesquero y tasas de aprovechamiento generalmente superiores a las que los recursos pesqueros pueden soportar (Programa de Ordenamiento ecológico Marítimo y Regional del Pacífico Norte, 2008)

Tabla 7. Población de pescadores, embarcaciones, plantas pesqueras, embarcaciones ribereñas y unidades de producción acuícola por litoral y entidad federativa durante el 2011.

Litoral y entidad federativa	POBLACION DE		EMBARCACIONES		PLANTAS		EMBARCACIONES		UNIDADES DE PRODUCCION	
	PESCADORES	MAYORES	PESQUERAS	RIBEREÑAS	PESQUERAS	RIBEREÑAS	ACUICOLA			
Total		256,169	3,181		369		75,325			5,857
Baja California		8,776	256		20		1,708			138
Baja California Sur		8,180	61		38		2,939			25
Sonora		12,740	516		53		2,815			134
Sinaloa		36,912	759		60		9,177			727
Nayarit		12,784	24		1		3,278			406
Jalisco		12,231	1		3		2,938			448
Colima		2,209	48		3		369			79
Michoacán de Ocampo		11,931	1		10		3,171			367
Guerrero		17,078	8		1		4,744			474
Oaxaca		17,635	76		14		5,090			402
Chiapas		18,717	25		5		6,977			101
Tamaulipas		18,770	267		36		6,662			106
Veracruz		29,166	116		40		9,342			2,156
Tabasco		19,236	46		2		6,988			206
Campeche		11,012	257		35		3,647			44
Yucatan		17,152	664		35		4,981			44
Quintana Roo		1,640	56		13		499			-

Fuente: Anuario estadístico de acuicultura y pesca, 2011.

En la tabla no. 7 México se genera un total 256,169 empleos para los pescadores en sus entidades federativas para los litorales del Pacífico, Golfo de México y el Caribe, que el 82% se dedica a la captura y el 18% se dedica a la acuicultura con una flota pesquera que constituye la parte principal de su actividad en un total de 3,181 embarcaciones pesqueras mayores con una gran energía pesquera para la captura del camarón con 1,896 unidades con un tonelaje neto promedio de 40 y 80 toneladas y una eslora promedio de 20 a 25 metros y una antigüedad de más de 30 años y así también se tienen 75,325 embarcaciones ribereñas. Su infraestructura es de un total de 369 plantas pesqueras y 5,857 unidades de producción acuícola para el 2011.

Por su parte, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 indica que el potencial pesquero de México no ha sido explotado de manera integral con responsabilidad y visión. Además de contar con más de tres millones de km² de zona económica exclusiva, la extensión de sus costas coloca a México en el noveno lugar a nivel mundial. Esto permite al país contar con un significativo potencial pesquero, tanto por su diversidad como por los volúmenes de especies presentes en sus zonas marítimas. Esta riqueza biológica de los mares mexicanos puede traducirse en riqueza pesquera y generadora de empleos, siendo oportuno que su potencial sea explotado atendiendo los principios de sustentabilidad y respeto al medio ambiente. Además de la pesca, la acuicultura y la maricultura son actividades que también demandan de un impulso ante su desarrollo aún incipiente (PND 2007-2012), por lo que una de las zonas con mayor concentración pesquera como es la zona Pacífico Norte que colinda con la península de Baja California requiere de esfuerzos de planeación ambiental para llevar a cabo tal aprovechamiento.

1.2.3 La pesca en la Región

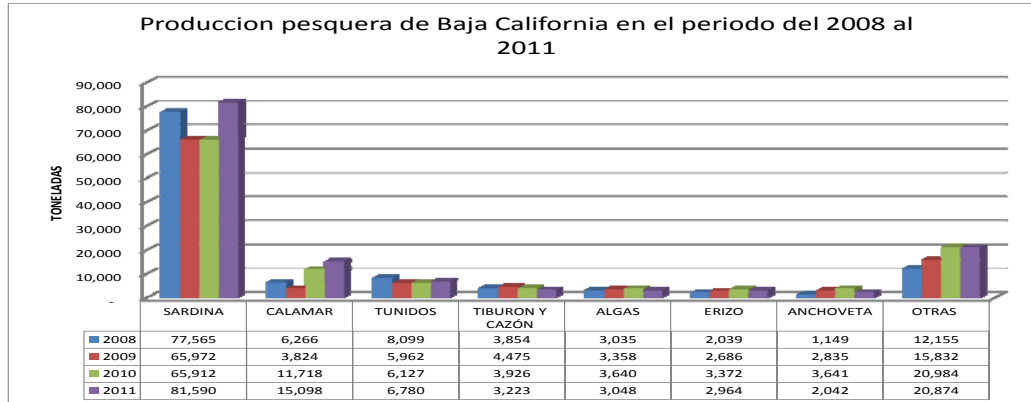
Baja California se encuentra en una situación geográfica y oceanográfica privilegiada. Cuenta con 1,555 Kilómetros de litorales siendo la 2da. Más grande en litoral del país, se tiene por una parte de un sistema marino con zonas de surgencias en el Pacífico y, por la otra aguas cálidas con características intermedias en un sistema oceanográfico casi cerrado en el Golfo de California.

La pesca y la acuicultura forman parte de los temas de seguridad nacional y parte importante de la economía en la región de Baja California estas actividades son fundamentales para ingreso de más de ocho mil pescadores y un origen de divisas para la región.

En el estado la pesca tiene su clasificación en ribereña, de mediana altura y de altura cuenta con una población de 8,776 pescadores, las embarcaciones ribereñas son un total de 1,708, se cuenta con una flota de 256 embarcaciones mayores para la captura de las especies marinas como la sardina, algas, y sargazos, túnidos, tiburón, cazón y macarela y también se cuenta con 20 plantas pesqueras.

Existe todavía un margen de maniobra asociado a: (1) los recursos potenciales masivos que se encuentran principalmente en áreas de alta productividad biológica como es la Costa Occidental de la Península de Baja California y el Golfo de California (Langostilla, merluza, peces demersales y macroalgas); (2) Otros recursos potenciales de menor magnitud con alto precio en el mercado, situados a mayor profundidad en la zona económica exclusiva (camarones y cangrejos de profundidad); y (3) algunos recursos aún sobreexplotados y con amplio margen de mercado (calamares y pelágicos mayores).

Gráfica 30. Producción pesquera de Baja California por el periodo del 2008 al 2011



Fuente: Anuario estadístico de acuicultura y pesca, 2011.

Se observa en la Grafica no. 30 a partir del año 2008 la producción de la sardina en toneladas era de 77,565 y disminuyo en los años siguiente más de 11,600 toneladas de los años del 2009 y 2010 se mantuvo igual pero en el 2011 tuvo un incremento de 16,679 toneladas, igualmente en el calamar que en el 2008 tenía 6,226 toneladas se disminuyó en 2,442 toneladas para el 2009 pero en el 2010 tuvo un incremento de 7,894 toneladas y en el 2011 de 3,389 y en tunidos de 8,099 se disminuyó 2,137 y se incrementa para el 2010 en 165 toneladas hasta llegar finalmente a 6,780 toneladas y bajado un poco en la producción anchoveta, tiburón y cazon mas sin embargo en otras especies se ha ido en incremento hasta tener 20,874 toneladas.

En los últimos años la acuicultura se ha transformado en una alternativa real y significativa para ampliar la oferta pesquera en la alimentación del estado de Baja California creando fuentes de empleo, así como un medio para reducir la presión sobre los recursos pesqueros, en específica en los de las riberas. Al respecto, se han tenido avances significativos, tanto en el desarrollo biotecnológico contando con 138 Unidades de producción acuícola (SEPESCA B.C., 2011).

Las estrategias de progreso pesquero y acuícola su principal objetivos es mejorar el contexto de la producción de recursos para el mejor beneficio respetando los recursos

naturales y sus derechos legales para que sean el sostén para los que se dedican a esta actividad (SEPESCA B.C., 2011).

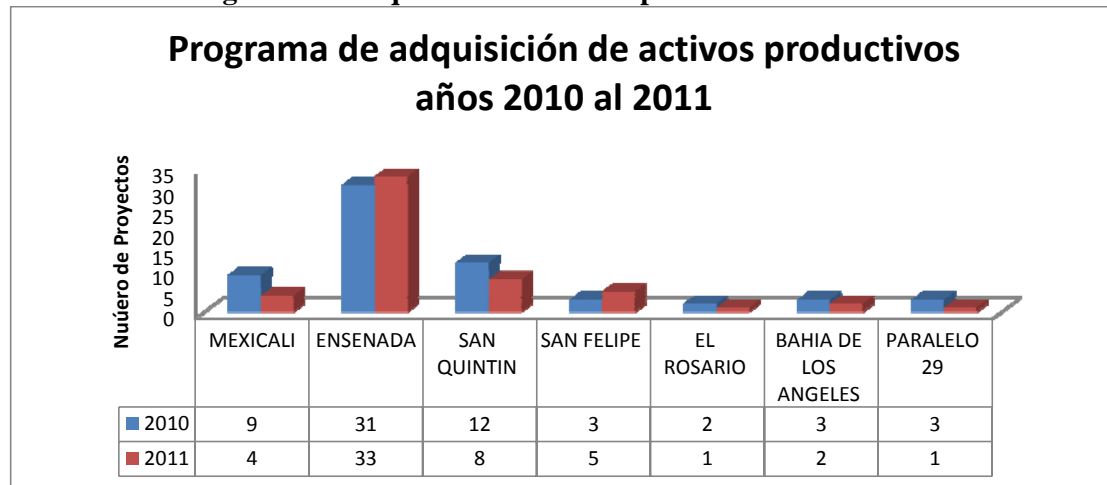
Por ello es importante la colaboración de los productores y gobierno que permitan beneficiarse de las oportunidades de los mercados y la utilización de tecnología innovadora que haga posible el desarrollo y la calidad de sus productos pesqueros (SEPESCA B.C., 2011).

Las principales tipos de empresas de la industria de la pesca en Baja California son pequeñas y mediana. Los principales objetivos de este sector son garantizar la sustentabilidad de la pesquería, modernizar la normatividad vigente, actualizar los planes y programas pertinentes, propiciar la cooperación entre sus integrantes, aumentar la rentabilidad económica de la pesquería, modernizar su infraestructura, tecnología y métodos para mejorar la calidad del producto.

En los años del 2009 al 2011 la SEPESCA-BC ha respondido a la necesidades del sector con rampas, muelles y atracaderos, equipamiento con motores y embarcaciones, capacitación para las buenas prácticas y seguridad en el mar.

1.2.3.1.- Equipamiento e infraestructura

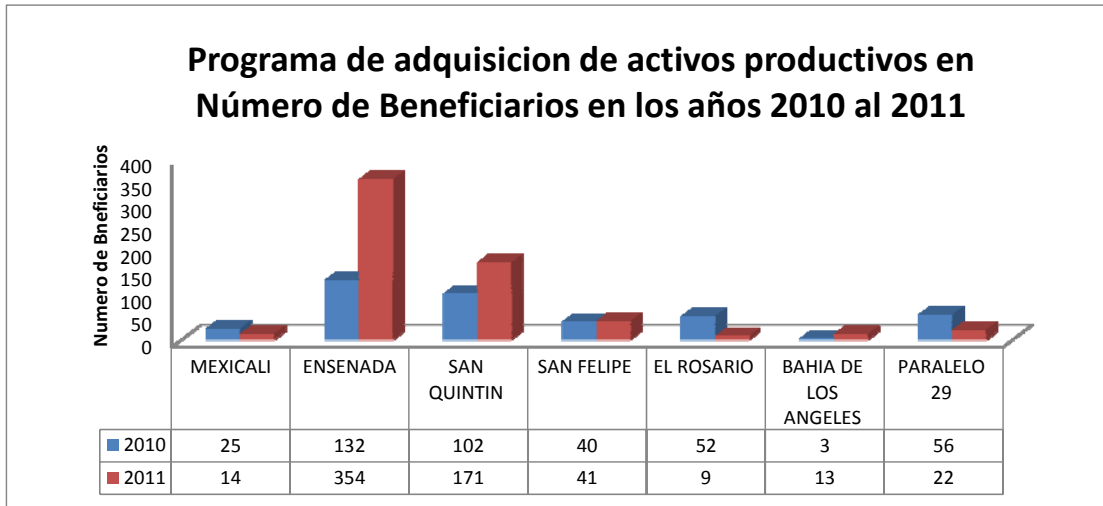
Grafica 31. Programa de adquisición de activos productivos años 2010 al 2011



Fuente: SEPESCA B.C., 2011.

El gobierno estatal elaboro un acuerdo de coordinación para el desarrollo rural sustentable 2010 un programa de adquisición de activos productivos donde se apoyaron a 63 empresas y las 54 empresas para producción primaria para el 2011.

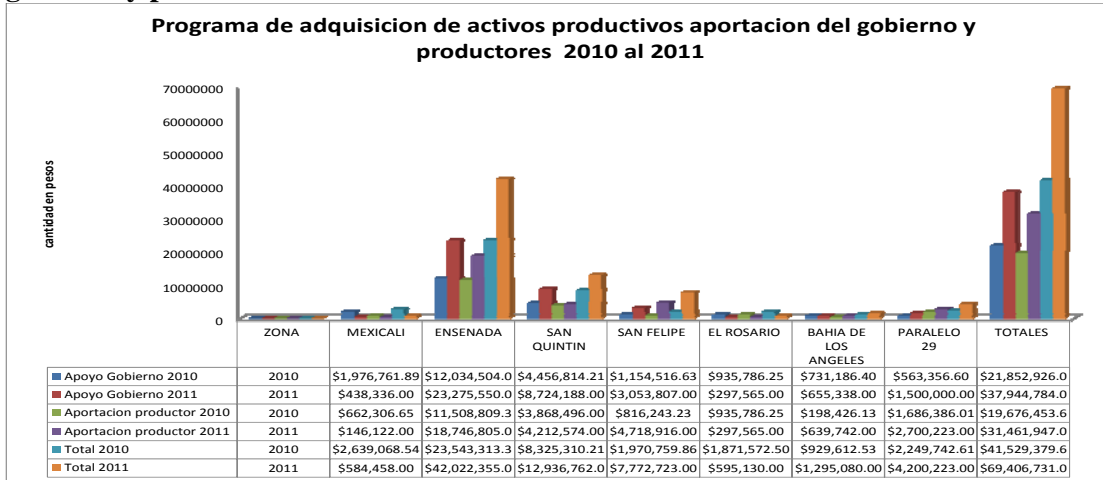
Grafica 32. Programa de adquisición de activos productivos años 2010 al 2011



Fuente: SEPESCA B.C., 2011.

Los beneficiados en el 2010 y 2011 en el programa de adquisición de activos productivos fueron en número 410 y 624 respectivamente.

Grafica 33. Programa de adquisición de activos productivos aportación del gobierno y productores 2010 al 2011.



Fuente: SEPESCA B.C., 2011.

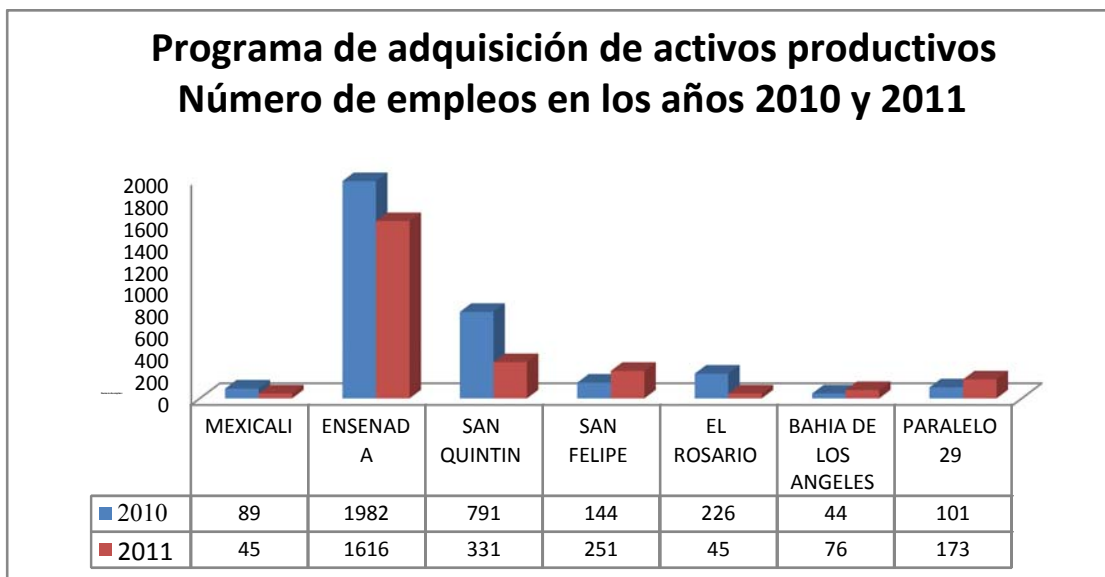
Con una inversión conjunta superior a los 41.5 millones de pesos en el 2010 y en el 2011 de 69.4 millones para el programa de adquisición de activos productivos se destacan más de 19.3 millones de pesos para para rehabilitar y equipar 22 plantas de proceso distribuidas en Ensenada, San Antonio de la Minas, Rubén Jaramillo, Vicente Guerrero, Villa Jesús María, El Rosario, San Felipe, San Quintín. Infraestructura, equipamiento y artes de cultivo a productores acuícolas 2010 Bahía Todos Santos, Bahía de San Quintín, Laguna Guerrero Negro Norte y Laguna Manuela

Inversión de 3 millones 483 mil pesos, beneficio a 25 empresas y 100 familias, mayor eficiencia y calidad en el cultivo de moluscos bivalvos, Incremento en niveles de producción artes de cultivo sustentables capitalización de empresas con nuevos activos. Equipamiento de 9 embarcaciones mayores Ensenada, El Sauzal y San Felipe Inversión de 4 millones de pesos Mayor eficiencia en captura modernización de equipo electrónico para detección y navegación garantizar seguridad de la tripulación (SEPESCA B.C., 2011).

Los locatarios del mercado de mariscos de Ensenada se beneficiaron con 1 millón 130 mil pesos para la entrega de 20 mesas de acero inoxidable como una primer etapa logrando mejorar las condiciones sanitarias en el manejo y comercialización de pescados y mariscos.

Inversión superior a los 107 millones de pesos provenientes del convenio 2011 a la fecha se han asignado 69 millones 406 mil pesos capitalización del sector primario reducción de costos operación, mayor eficiencia en captura de especies mayor calidad de conservación de productos como resultado de un diagnóstico de prioridades en las cadenas de valor, gobierno estatal, federal y productores destinarán 40 millones 700 mil pesos para proyectos encaminados a los productores de Erizo y Ostión (en proceso apertura de convocatoria a través del consejo estatal del desarrollo rural sustentable, 150 Equipos de buceo para extracción de erizo 6 plantas de procesadoras de erizo 3 postas de fijación, 2 laboratorios fortalecidos para producción de semillas y larvas de ostión y un laboratorio de sanidad acuícola e inocuidad (SEPESCA B.C., 2011).

Grafica 34. Programa de adquisición de activos productivos número empleos en los años 2010 al 2011



Fuente: SEPESCA B.C., 2011

En el programa de adquisición de activos productivos se tuvo una conservación de 3,377 mil empleos en el 2010 y 2537 empleos en el 2011 siendo la más beneficiada Ensenada ver grafica no 34 con 1,982 empleos y 1,616 respectivamente.

1.2.3.2. Infraestructura portuaria

El ejecutivo estatal obtuvo un techo financiero de 60.7 millones pesos del programa de ejecución nacional de CONAPESCA En beneficio de 6 mil personas. Mejorar el manejo sustentable de la producción pesquera y acuícola para Garantizar la seguridad en las maniobras de atraque y desembarque y Obras de protección y rehabilitación de las áreas de pesca (SEPESCA B.C., 2011).

Tabla 8. Infraestructura portuaria de los años 2010 al 2011.

Infraestructura portuaria del 2010 al 2011			
Zona	Nombre de la obra	Monto solicitado	Observaciones
Puerto El Souza, muelle No. 4 Municipio de Ensenada, B.C.	Construcción de atracadero integral	3,800,000.00	Obras terminadas
Isla Guadalupe, Municipio Ensenada, B.C.	Construcción de rampa de botado	760,000.00	Obras terminadas
Rada portuaria de San Felipe Municipio de Mexicali, B.C.	Construcción de muelles flotantes	\$9,500,000.00	Obras en proceso
Punta San Antonio, El Rosario Municipio de Ensenada, B.C.	Construcción de atracadero integral	3,976,737.32	Obras autorizadas en espera de radicar recursos
Bahía de los Angeles, Municipio de Ensenada, B.C.	Ampliación y rehabilitación de rama de botado	807,500.00	Obras autorizadas en espera de radicar recursos
Rincón de las ballenas, Ejido Esteban Cantú	Ampliación y rehabilitación de rampa de botado	1,852,293.68	Obras autorizadas en espera de radicar recursos
Puerto El Souza, muelle No. 4 Municipio de Ensenada, B.C.	Ampliación y rehabilitación de rampa de botado	2,000,000.00	Obras autorizadas en espera de radicar recursos
Campo pesquero Jaramillo Camalú, Municipio de Ensenada B.C.	Estudio y proyectos para atracadero integral	1,000,000.00	Estudios y proyectos autorizados en espera de radicar recursos
Bahía de los Angeles, Municipio de Ensenada, B.C.	Estudio y proyectos para lujá pesquera	700,000.00	Estudios y proyectos autorizados en espera de radicar recursos
Punta Baji, El Rosario, Municipio de Ensenada, B.C.	Estudio y proyectos para atracadero integral	400,000.00	Estudios y proyectos autorizados en espera de radicar recursos
Ejido Eréndira, Municipio de Ensenada, B.C.	Construcción de patio de maniobras, obras de protección servicios y rampa de botado	6,999,527.11	Obras de gestión de recursos, sujetos a disponibilidad presupuestal
Molino viejo, San Quintín, Municipio de Ensenada, B.C.	Ampliación y rehabilitación de rampa de botado	1,856,000.05	Obras de gestión de recursos, sujetos a disponibilidad presupuestal
Rada portuaria de San Felipe Municipio de Mexicali, B.C.	Ampliación y rehabilitación de rampa de botado	1,600,001.10	Obras de gestión de recursos, sujetos a disponibilidad presupuestal
Punta Baji, El Rosario, Municipio de Ensenada, B.C.	Construcción de esollera	26,866,117.32	Obras de gestión de recursos, sujetos a disponibilidad presupuestal
San Felipe, Municipio, Mexicali, B.C.	Estudios y proyectos para la construcción de muelles flotantes para pesca ribereña	4,000,000.00	Estudios y proyectos en gestión de recursos sujetos a disponibilidad presupuestal
Ejido Eréndira, Municipio de Ensenada, B.C.	Estudios y proyectos para atracaderos integral y obra de protección	600,000.00	Estudios y proyectos en gestión de recursos sujetos a disponibilidad presupuestal
Punta Canos, Municipio de Ensenada, B.C.	Construcción de atracadero integral	5,800,000.00	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Campo El Wayle, Municipio de Ensenada, B.C.	Construcción de esollera de protección	7,794,782.42	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Puerto Ensenada, B.C.	Construcción de muelles flotantes para pesca ribereña	4,000,000.00	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Puerto Ensenada, B.C.	Construcción de muelles flotantes para flota escamera	1,107,047.50	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Puerto Ensenada, B.C.	Construcción de muelles flotantes para pesca deportiva	7,869,698.72	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Molino viejo, San Quintín, Municipio de Ensenada, B.C.	Estudios y proyectos para atracadero integral	400,000.00	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Campo Laguna Mamele, Villa Jesus María Municipio de Ensenada, B.C.	Estudios y proyectos para atracadero integral	350,000.00	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
Campo El Barril, Municipio Ensenada, B.C.	Estudios y proyectos para atracaderos integral y obra de protección	400,000.00	Recursos autorizados pendientes de integración de expedientes
		TOTAL	84,939,705.22

Fuente: SEPESCA B.C., 2011

Para construcción de atracaderos, ampliación y rehabilitación de rampa de botado, construcción de muelles flotantes para pesca ribereña, deportiva y protección se ha proyectado un monto solicitado de 84.9 millones de donde se tiene obras terminadas, en proceso, obras en espera para radicar recursos, en disponibilidad presupuestas, e integración de expedientes, trayendo un bien a 10,201 beneficiados, 1066 embarcaciones y generando 704 empleos directos y 1,679 empleos indirectos.

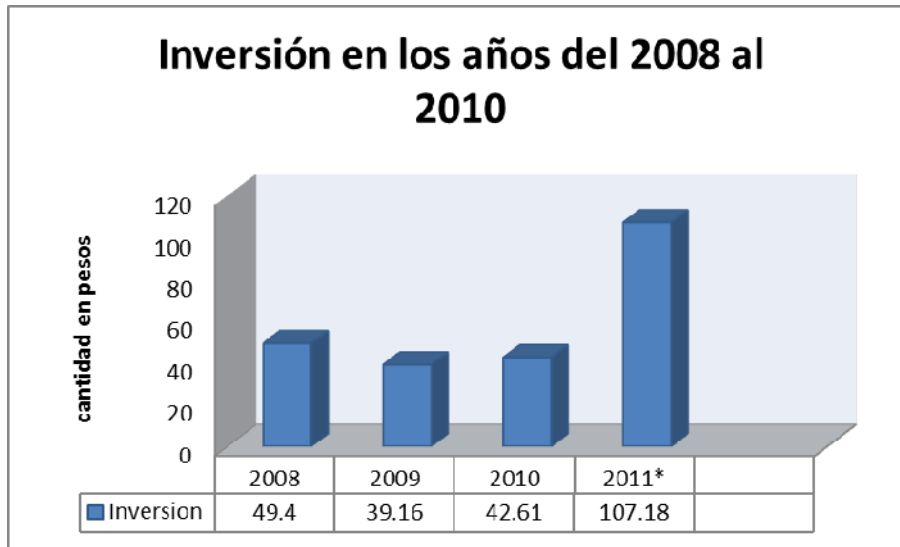
Tabla 9. Infraestructura portuaria beneficiarios de los recursos otorgados en Los años 2010 al 2011.

Infraestructura portuaria beneficiarios de los recursos otorgados en los años 2010 al 2011				
			Empleos	Empleos
Total de recursos	Embarcaciones	Beneficiados	Directos	Indirectos
\$ 4,560,000.00	90	340	270	509
\$ 9,500,000.00	80	2500	45	105
\$ 8,636,530.70	146	1240	267	540
\$ 2,100,000.00	136	445	67	360
\$ 37,321,645.58	364	3026	5	30
\$ 4,600,000.00	250	2650	50	135
\$ 27,721,528.64	-	-	-	-
\$ 84,939,705.22	1,066	10,201	704	1,679

Fuente: SEPESCA B.C., 2011

Inversiones en los años del 2008 al 2011 para el sector pesquero en infraestructura portuaria por la cantidad de 238.5 millones.

Grafica 35. Infraestructura portuaria inversión en los años del 2008 al 2011.



Fuente: SEPESCA B.C., 2011

1.2.3.3. Adquisición de artes de pesca y modernización de embarcaciones

En el beneficio de la selección de las artes de pesca su objetivo primordial es apoyar en la modernización de las embarcaciones menores, lo cual se firmó un anexo técnico de acuerdo en el Marco de Desarrollo Rural Sustentable, en el cual se destinan recursos entre Federación, Estado y productores por 42 millones. En la primera etapa se tendría una asignación de 20 millones 904 mil pesos que se destinaria para la mejora de 82 motores fuera de borda, 71 embarcaciones, 61 artes de pesca, 6 equipos de conservación a bordo, 70 equipos de sistema de posicionamiento Global (GPS) video sondas, lo que permite que se conserven 474 empleos directos. Se sustituyeron 180 motores fuera de borda en el 2008, 198 en el 2009 y en el 2010 139 motores para San Felipe, Ensenada, San Quintín y Paralelo 28.

1.2.3.4. Ordenamiento pesquero y acuícola

El primer acuerdo de coordinación y en materia de inspección y vigilancia en el país se suscribió en Baja California, con una participación federal de 3 millones, 500 mil para el programa de trabajo, y una participación estatal de 1 millón de pesos para el equipamiento de los inspectores estatales. Procedente del trabajo de dicho convenio, se cuenta por primera vez con inspectores estatales que coadyuva con los oficiales federales de pesca y de acuerdo a los datos emitidos por la CONAPESCA, el estado de Baja California es el que tiene mayor avance en el ordenamiento pesquero ribereño al ubicarse en los primeros 5 lugares en el país (SEPESCA B.C., 2011).

El trabajo de los investigadores ha tenido una consecuencia gratificante apoyados por el ejecutivo Estatal ya que se cuenta con la reproducción de totoaba de primera

generación (nacidos en cautiverio), ya que garantizara una producción de alevines sin depender de organismos del medio silvestre Esta acción genera la para promover la modificación de la especie protegida adentro de la convención internacional para el tráfico de especies en peligro de extinción, y podrán vender los organismos cultivados en medios confinados, ya que a nivel internacional es un gran beneficio(SEPESCA B.C., 2011).

Se logra la recertificación de la pesquería de la langosta roja en la península de Baja California por parte de la Marine Stewarship siendo la única pesquería de langosta en américa latina certificada bajo este estándar, todo esto con la sinergia de la federación y del estado, así como la federación regional de sociedades cooperativas de la industria pesquera de la región (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.3.5. Sanidad e inocuidad

Para sanidad e inocuidad se cuenta un monto de 2 millones 956 mil pesos para apoyo de las empresas pesqueras, acuícolas de la región, se realizaron las siguientes gestiones: Se firma un convenio determinado entre el estado y el servicio nacional de inocuidad y calidad agroalimentaria, para operar el programa de prevención y manejo de riesgos, para así garantizar la calidad sanitaria de los productos que se venden en los mercados locales y extranjero.

Se certifica por sus buenas practicas 5 unidades de producción acuícola de procesamiento; donde se impulsa campañas de buenas prácticas con el Comité de Estatal de sanidad e inocuidad acuícola del Estado de Baja California se mantiene la certificación de Bahía de Ensenada, Bahía Falsa en San Quintín, Laguna Manuela y Laguna de Guerrero Negro Norte, ante la administración de alimentos y medicamentos (FDA por su siglas en ingles), para apoyo de 30 empresas que cultivan moluscos bivalvos (SEPESCA B.C., 2011).

Se tramita ante la comisión federal para protección contra riesgos sanitarios (COFEPRIS), la certificación del laboratorio FICOTOX del centro de investigación Científica y de Educación Superior de Ensenada (CICESE), para efectuar monitoreo y análisis de agua y productos, a fin de avalar la sanidad y la inocuidad de la zona. Se contara también con un laboratorio operado por el CESAIBC para monitorear la calidad del agua. Se señala que con estos 2 laboratorios los productores del estado podrán exportar a la Unión Europea (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.3.6. Capacitación a Productores

Con la intención de promover el progreso del productor y su empresa, se ofrecieron cursos de capacitación para uso de nuevas tecnologías, así como la ejecución de regulaciones sanitarias, reconversión de la producción, cultivo de moluscos rotulado de alimentos y apoyo para la obtención de financiamiento con una muy buena participación. Asimismo a las MIPYMES, se ofreció el taller inteligencia comercial 2011, para la comercialización y negociación internacional y conozcan nuevos canales para el traslado del calamar gigante en el mercado nacional e internacional 2010, y un seminario para tener conocimiento sobre los apoyos de financiamiento (SEPESCA B.C., 2011).

Se impartieron cursos de buenas prácticas de producción acuícola de moluscos bivalvos, de camarón, el cultivo de almeja mano de león en Baja California, Sanidad acuícola de peces el cultivo de mejillón, el curso de buenas prácticas de producción de moluscos bivalvos en beneficio de 149 personas, En suma se capacitaron a un total de 316 personas: 21 en Mexicali, 3° en San Felipe, 170 en Ensenada, 37 en el ejido Esteban Cantú, 31 en San Quintín y 27 en Guerrero Negro (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.3.7. Comercialización

Por diferentes sitios de España, se formaron giras de trabajo donde se visitó la infraestructura portuaria y empresas dedicadas al procesamiento de productos pesqueros y acuícolas. En conjunto con la embajada de México en España, se estudiaron las necesidades para la exportación de productos de Baja California en la Unión Europea, en vinculación con COFEPRIS. Particularmente, en Almerias, se visitó una de las empresas más importantes de la maricultura de dorado y otras especies, con la cual se busca concretar un acuerdo de vinculación tecnológica (SEPESCA B.C., 2011).

Ante el CONACYT, se gestión para elaborar estudios de mercado, dimensionamiento y factibilidad para el desarrollo del CAD, en beneficio de la región y en coordinación con PROMEXICO-Baja California, la Comisión de Promoción Económica de Ensenada, la Secretaria de Desarrollo Económico y la cámara de empresarios chinos del noroeste de México se promocionaron 24 agendas de negocios en beneficio de empresas nacionales e internacionales provenientes de Japón, China, Hong Kong, Francia, Vietnam, Singapur y Estados Unidos de América (EUA), todas comprometidas en dar seguimiento o iniciar contactos con empresas pesqueras acuícolas de la entidad para la compra de producto y posibles coinversiones mayormente en el cultivo y/o procesos de valor agregado de especies como langosta, pepino de mar, abulón, sardina, almeja generosa, erizo y atún (SEPESCA B.C., 2011).

Se promovieron los productos Baja californianos y generación de negocios a corto, mediano y largo plazo, se fomentó la participación de la MIPYMES del sector pesquero en ferias exposición y eventos especializados en México y el extranjero.

Se realizó la IV edición de la Baja Seafood Expo con la participación de 100 empresas y organismos y una concurrencia superior a los 6 mil visitantes (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.3.8 Financiamiento

Se suscribió un convenio entre el estado y el fondo de garantías complementarias y créditos puente (FOGABAC) con el objetivo de otorgar garantías liquidas para el acceso al financiamiento para el desarrollo y capitalización del sector pesquero y acuícola a través de FOGABAC en el año 2011 se otorgó un millón 279 mil pesos en créditos simples a 7 empresas , Emprande empresarial (SEDECO) 73,986 a dos empresas pesqueras/acuícolas y banca y organismos financieros 8,185,200 a dos empresas pesqueras/acuícolas (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.3.9 Pesca Deportiva

La Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca se puntualizó, un acuerdo relativo a las bases para simplificar y agilizar, ampliar y hacer más eficaz la distribución de los permisos de pesca deportivo-recreativa, donde se fortalecen la facultades para la distribución y administración de los permisos para la práctica de esta actividad a través de la SEPESCA.

Esta gestión se vuelve un detonante para el crecimiento y progreso de la pesca deportiva al aplicar estos recursos provenientes de manera directa para al sector con estrategias sustentables en materia de pesca deportiva a fin de que los litorales de la región sean de mayor interés o para el turismo así como una elección para la pesca ribereña (SEPESCA B.C., 2011).

La administración pública estatal está trabajando de manera conjunta con asociaciones de grupos prestadores de servicios relacionados con la actividad de la pesca deportiva para una mayor disposición de permisos individuales para estos pescadores (SEPESCA B.C., 2011).

Se organizaron y realizaron 10 torneos de pesca deportiva con una participación de 1 mil 540 competidores en las localidades de San Felipe, Ensenada, San Quintín, Isla de Cedros, Bahía de los ángeles (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.3.10 Innovación y Transferencia de tecnología

Se concreta un acuerdo en un o marco de colaboración con el CICESE para poner al alcance del sector productivo los conocimientos científicos y tecnológicos que hagan más eficaz su actividad pesquera con este mismo propósito se destinaron 4 millones de pesos a través de la fundación produce lográndose estudios de validación y transferencia tecnológica (SEPESCA B.C., 2011).

Se invirtió 17 millones de pesos en proyectos de investigación y desarrollo tecnológico para diferentes organizaciones mediante los fondos mixtos e INNOVAPYME del CONACYT para el desarrollo de productos biotecnológicos de algas marinas, tecnologías para el cultivo de abulón y peces marinos, e investigaciones para incrementar la vida de anaquel de almejas (SEPESCA B.C., 2011).

En el 2011 se firma el primer acuerdo entre la UABC y productores, con una inversión privada de 3 millones de pesos para transferir tecnología de producción de semilla de almeja generosa, haciendo posible el desarrollo, por una parte, de un plan de repoblación de pesquería de muy alto valor económico y, por la otra implementación de cultivos acuícolas de la especie a la par de países como Canadá y EUA (SEPESCA B.C., 2011).

1.2.4 La pesca en Ensenada

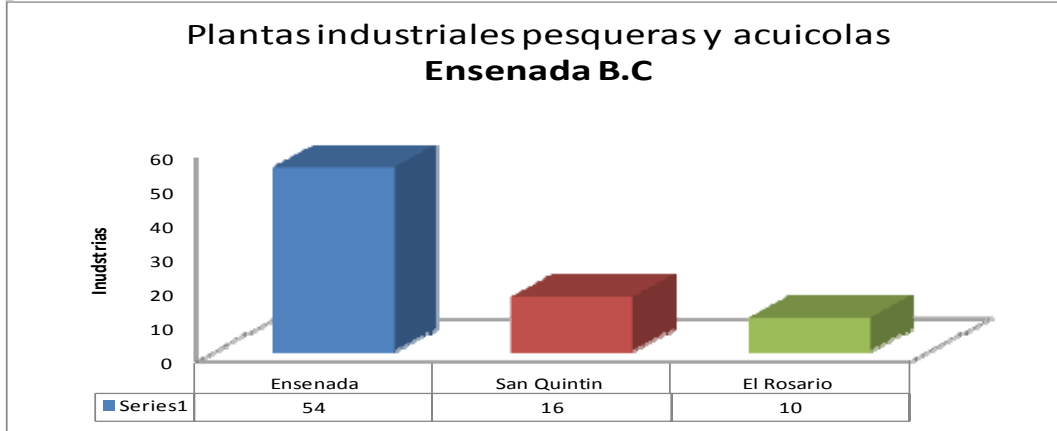
El municipio de Ensenada es el más importante del Estado de Baja California por su litoral y la gran variedad de especies de pesca y acuicultura y tiene un gran potencial de conocimiento en investigadores y centros de investigación para estas que se dan y se pueden dar en la zona costera.

El crecimiento de la ciudad y el aumento de la población en Ensenada han creado la necesidad de mejorar la infraestructura, situación que ha puesto barrera de entrada a nuevos competidores por su nivel de inversión inicial, existencia de leyes restrictivas. (Normas oficiales, permisos de pesca, certificaciones, tratados internacionales, etc.). Requerimientos tecnológicos considerando el costo ambiental, la necesidad de personal especializado, los proveedores que son básicos en la cadena son los productores, teniendo un número elevado de clientes, contando con un mercado cautivo que requiere abastecimiento continuo, así como garantizar una calidad y un volumen constante; pero el principal costo variable de los productores es el mantenimiento de los equipos de pesca y embarcaciones. Adicionalmente los costos de diesel, gasolina, aceite y lubricantes, para los cuales la mayoría no tiene financiamiento, encontrándose estancados y en una posición muy débil contra cambios en políticas pesqueras, en los volúmenes de captura o simplemente contra la eventualidad de un hundimiento. El efecto combinado de algunas de estas variables podría ser desastroso para la actividad, las procesadoras operan en los límites del punto de equilibrio, sus principales costos variables son la materia prima, seguido de sueldos, prestaciones, el consumo de energía eléctrica, costos fijos integrado por falta de renovación de equipos, efectos de la inflación en los costos por fletes y acarreos. Y las empresas harineras tienen una estructura de costos sana pero un equipo obsoleto y han ido desapareciendo.

En el referido plan uno de sus objetivos era fomentar el desarrollo pesquero ya que se tiene el problema en este sector en las zonas rurales del Municipio, el problema radica principalmente en que muchas actividades se desempeñan a un nivel mínimo, lo que reduce su rentabilidad como es el caso de la Región San Quintín. Otro problema es la falta de apoyo a la pesca ribereña en la región Sur ya que las actividades más provechosas no han sido llevadas a cabo por habitantes de la región como es el caso de

la pesca de altura en la región de Punta Colonet. Para la industria pesquera Ensenada cuenta con 56 industrias pesqueras y acuícolas, en San Quintín 16 industria y en el Rosario 10 industrias pesqueras. (Ver gráfica 36).

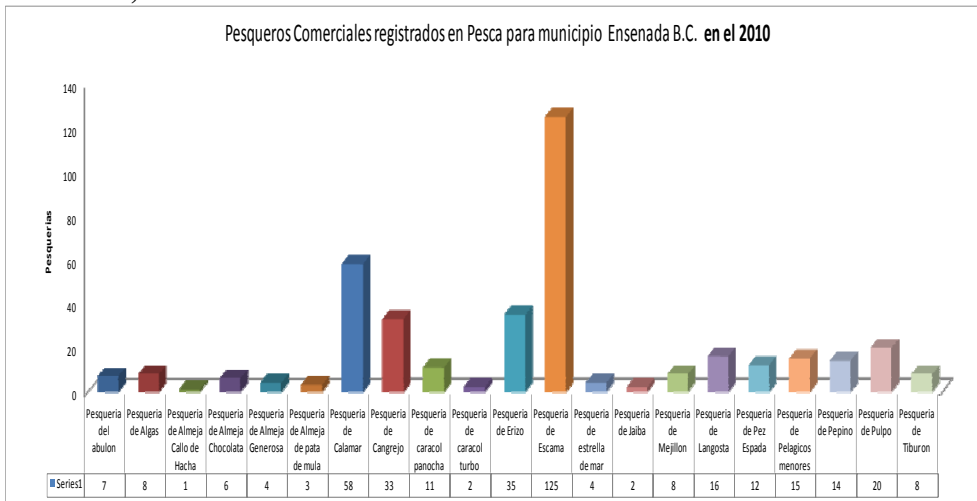
Gráfica 36. Plantas industriales pesqueras y acuícolas en Ensenada B.C. en el periodo del 2010.



Fuente: SAGARPA, 2010.

Los permisos para pesca comercial, como se observa en el gráfico 32, son 392

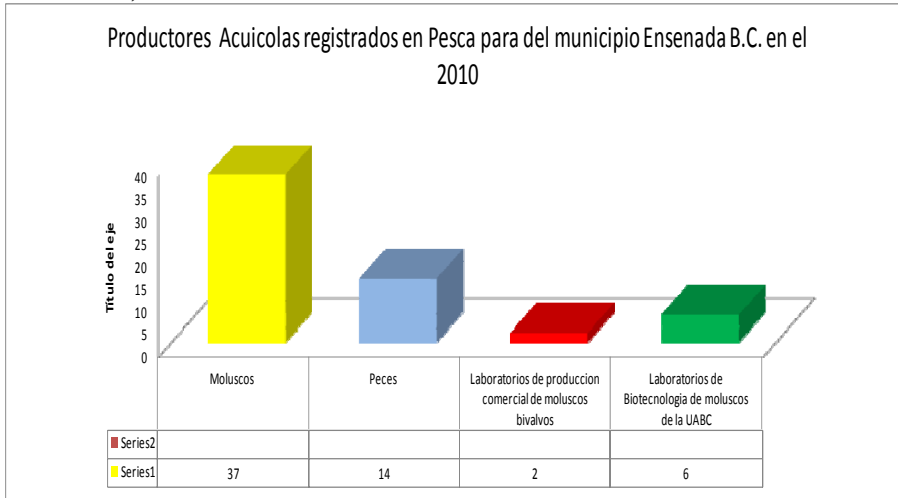
Gráfica 37. Pesqueros comerciales registrados en Pesca para el municipio de Ensenada, B.C en el 2010.



Fuente: SAGARPA, 2010.

De los cuales los 5 más importantes son los permisos de pesquería de escama con 125, después los de pesquería del calamar con 58, seguido de pesquería de erizo con 35, los de pesquería de cangrejo con 33 y por último los de pesquería del pulpo con 20.

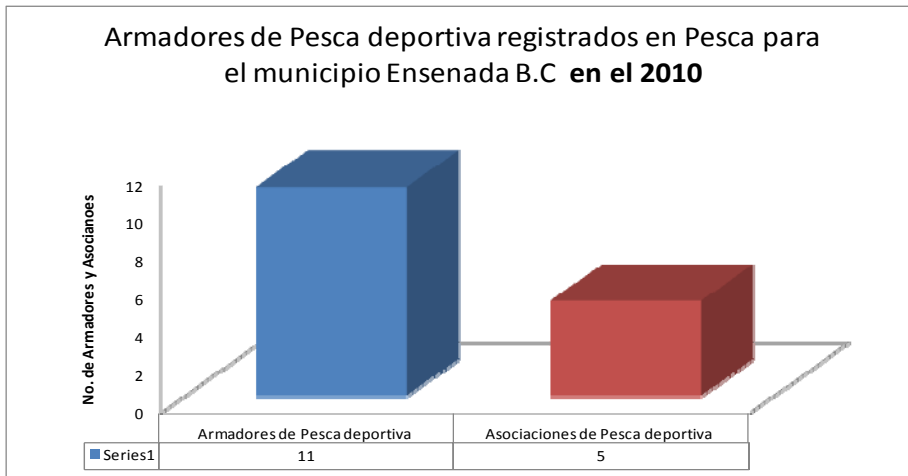
Gráfica 38. Productores Acuícolas registrados en Pesca para el municipio de Ensenada, B.C en el 2010.



Fuente: SAGARPA, 2010.

Los principales productores acuícolas que se destacan en el municipio de Ensenada son los que cultivan moluscos, peces, laboratorios de biotecnología de moluscos de la UABC y laboratorios de producción comercial de moluscos bivalvos con las cantidades 37, 14, 6 y 2 respectivamente.

Grafica 39. Armadores de pesca deportiva registrados en Pesca para el municipio de Ensenad B.C. en el 2010.



Fuente: SAGARPA, 2010.

En el gráfica 39. Se muestran los armadores de pesca deportiva sobresalientes en el municipio de Ensenada que son 11 y los de las asociaciones de pesca deportiva que son 5.

El principal interés de esta tesis es el sector pesquero y su financiamiento ya que para esta actividad productiva en el estado no se orienta en forma suficiente al sector. Los intermediarios crediticios de la micro, pequeña y mediana empresa, resultan insuficientes. El 97% de estas empresas están limitadas por falta de financiamiento.

1.3 Programas de apoyo para las empresas pesqueras

1.3.1 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

El crédito FIRA se ofrece en la Banca de Segundo piso y se concede a través de los intermediarios financieros reconocidos para operar recursos FIRA, cuyo objetivo es financiar a las empresas de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural (FIRA, 2012).

El financiamiento se concede a través del servicio de fondeo, el cual puede ser en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, en dos formas de operarse. Una es la razón de un descuento que otorga recursos financieros al intermediario para el otorgamiento de créditos a los solicitantes que fueron aprobados, cuyo sustento son los contratos y/o pagarés suscritos por los acreditados a favor del intermediario financiero y la otra es también mediante préstamos donde FIRA otorga recursos crediticios al intermediario financiero para cubrir sus necesidades de crédito. Los tipos de crédito que ofrece FIRA son crédito refaccionario, crédito para conceptos de avío y capital de trabajo, crédito prendario, arrendamiento, factoraje, préstamo quirografario, crédito de liquidez. Adicional a lo anterior, se otorgan créditos para actividades no tradicionales del sector rural. Las formas que utiliza son el financiamiento rural, el cual es un apoyo crediticio que FIRA concede para dar financiamiento a cualquier movimiento económico que se desarrolla en el medio rural, a diferencia de otros que se formalizan en las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, que propician la generación de empleos y la reactivación económica. Los microcréditos es otro esquema cuya función es aumentar la cobertura de los mercados financieros rurales, especialmente de productores en desarrollo 1 y Productores en desarrollo 2, a través de operaciones de microcrédito (FIRA, 2012).

Los solicitantes que pueden recibir crédito con recursos de FIRA, son las personas físicas o morales formadas por aprobación de las leyes mexicanas, dedicadas a actividades económicas como son la producción primaria, agroindustriales, comercialización y la producción de proveeduría de bienes de capital de los sectores agropecuario, forestal y pesquero que reúnan las obligaciones definidas por el intermediario financiero los cuales pueden resultar favorecidos del crédito y cumplir con sus obligaciones. Siendo clasificados de la siguiente forma: productores en desarrollo 1 (PD1): Aquellos cuyo Ingreso Neto Anual no rebasa 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona donde se ubica su empresa, productores en desarrollo 2 (PD2): Aquellos cuyo Ingreso Neto Anual es mayor a 1,000 y hasta 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona donde se ubica su empresa Productores en Desarrollo 3 (PD3): Aquellos cuyo ingreso neto anual supera 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona donde se ubica su empresa (FIRA, 2012).

Las tasas de interés de los créditos que ofrece FIRA se obtienen de los intermediarios financieros en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América; causan intereses que deben ser cumplidos en aprobación con las de tasas de interés vigentes en el plazo en que se realizó la correspondiente disposición de recursos. Existen las siguientes tasas que son: la tasa de interés variable y la de cobertura de riesgos que es la tasa de interés fija. (FIRA, 2012).

1.3.2 Fondo Nacional Empresas Solidaridad (FONAES)

Es una Institución descentralizada de la Secretaría de Economía que apoya las actividades productivas, individuales y colectivas de los emprendedores que tienen insuficientes recursos pero que cuentan con planes lucrativos, esto es para la constitución y consolidación de estas empresas sociales y su participación con esquemas de financiamiento sociales (FONAES, 2012).

FONAES ofrece financiamiento a la población rural, campesina e indígena y grupos urbanos del sector social que demuestren su capacidad organizativa, productiva, empresarial a través de un proyecto de inversión, y que posean insuficiencia de recursos para la ejecución de sus proyectos productivos, comerciales o de servicios. Las reglas de operación que promueve y fomenta entre sus beneficiarios son que formen empresas sociales y potencien su capital social, que se formen en equipos de trabajo y se desarrollen en sociedades para que mejoren sus habilidades y apliquen nuevas tecnologías, establezcan asociaciones de segundo y tercer nivel y que abran su integración a cadenas de valor, a través de esquemas de capitalización y financiamiento, se organicen para generar sus propios negocios e impacten el desarrollo local y regional (FONAES, 2012).

Las reglas de operación son para quienes son los sujetos que van a recibir el apoyo, los cuales deben identificar los apoyos específicos que ofrecen los programas, así como también cuales son los requisitos para obtenerlos y en que contribuirán en su desarrollo personal y a su comunidad. Vigilando que los recursos públicos se apliquen como se programó. Los tipos de apoyos que ofrecen son a la inversión productiva, comercial y de servicios, a la facultad empresarial y para el desarrollo y consolidación de la banca social. El funcionamiento operativo para que el FONAES otorgue y dé seguimiento a los apoyos son ocho etapas la primera etapa es la publicación de la convocatoria, la segunda etapa es la evaluación de solicitudes, la tercera etapa es priorización de solicitudes, la cuarta etapa es autorización de solicitudes, la quinta etapa es la formalización, la sexta es la entrega de recursos, la séptima etapa es la comprobación de la correcta aplicación de los recursos, y la octava etapa es la del seguimiento de los apoyos otorgados (FONAES, 2012).

1.3.3 Fondo de Riesgo Compartido (FIRCO)

FIRCO está sectorizado en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y es una institución paraestatal, creada por orden

presidencial que fomenta los programas del sector agropecuario y pesquero para el desarrollo rural. (FIRCO, 2012).

El Riesgo Compartido es útil para fomentar a los inversionistas que accedan al capital de riesgo o crédito solicitado para el desarrollo y éxito de sus proyectos, canalizando los recursos públicos, privados o mixtos, para resolver la insuficiencia financiera de sus empresas. Los objetivos de FIRCO son el otorgamiento de apoyos transitorios de riesgo compartido, para fomentar los agro-negocios, impulsar la energía renovable, fomentar el desarrollo rural para micro cuencas y apoyando a la SAGARPA en la producción del campo mexicano. Así, también el gobierno mexicano, a través de estas instituciones invita y apoya mediante el programa paisano para invertir en su tierra estableciendo negocios que le den valor agregado a los productos que puedan ser exportados (FIRCO, 2012).

Las características de los recursos que aporta FIRCO son a disposición de riesgo compartido, no causan gastos financieros, y los productores devolverán al FIRCO la cantidad del capital que se apoyó en un plazo que puede ser hasta 5 años; FIRCO reintegrará a favor de los productores los recursos devueltos para su reinversión en nuevos activos productivos. Los programas con los que cuenta FIRCO son los siguientes: Provar 2012, Productividad sustentable 2012, Fimago 2012, Infraestructura para rastros TIF 2012, proyectos para el fortalecimiento económico de los migrantes, infraestructura para centro de acopio recursos, proyecto de bioeconomía.

Un ejemplo es que de los productores seleccionan al proveedor del equipo y proceden a su adquisición, suministro, instalación prueba de desempeño y puesto en operación. En esto interviene el personal de la gerencia estatal de FIRCO en calidad de testigo que firma el acta entrega-recepción y la adjunta a la solicitud, así como la copia de las pruebas del desempeño del equipo. Y la gerencia estatal de FIRCO procede también a solicitar a las oficinas centrales la liberación de los apoyos a favor de los productores los resultaron beneficiarios de los recursos. En las oficinas centrales del FIRCO revisan y registran la documentación y tramitan la liberación de recursos ante Nacional Financiera (NAFINSA), instancia que expide cheque de caja a nombre del productor beneficiario, o por cuenta y orden de éste a favor del proveedor del equipo (FIRCO, 2012).

1.3.4 Secretaria de Pesca y acuicultura gobierno de Baja California (SEPESCA)

El propósito de SEPESCA es fomentar e impulsar la pesca y la acuicultura con actividades que apoyan el desarrollo sustentable del sector pesquero en el estado apoyándolo y estableciendo su mercado internacional, todo esto logrando oportunidades de inversión y fomentando su comercio e impulsándolo científicamente en otras regiones teniendo vinculación tecnológica entre la Universidad Autónoma De Baja California, SEPESCA y CICESE.

La SEPESCA busca desarrollar el consumo de los productos pesqueros y acuícolas, sobre todo de aquellas especies que abundan en la entidad como lo son: atún aleta azul, langosta, calamar, abulón, camarón, erizo de mar, sardina, mejillon, pulpo, ostion, almeja cocktailera, almeja generosa y pepino de mar. Baja California forma parte de la región que produce más del 65% de la pesca y la acuicultura del país y cuenta con 50 especies de pescados y mariscos de interés comercial, cuerpos de agua certificados para la acuicultura, además de climas y escenarios ideales para la pesca deportiva, se desarrollándose principalmente en San Felipe, Bahía de los Ángeles, San Quintín, Ensenada Y Playas de Rosarito. De superficie: albacora, barracuda, barrilete, bonito, curvina, dorado, jurel, picudos, de fondo, blanco, cabrilla, lenguado, mero, pargo, rocot y vieja (SEPESCA, 2012).

La Misión de SEPESCA es tener un sector pesquero y acuícola moderno, competitivo, responsable y ordenado, con el respaldo de instituciones articuladas para el fomento, el aprovechamiento y el proceso de los recursos (SEPESCA, 2012).

Las personas físicas o morales cuyas embarcaciones se dediquen a la captura pesquera en altamar o ribera al amparo de un permiso o concesión de pesca vigente, presenten características de deterioro y requieran ser modernizadas, rehabilitadas o equipadas deberán renunciar al apoyo de los componentes de diesel marino y/o gasolina ribereña si son beneficiarios del componente de modernización. En este monto de apoyo el gobierno federal aportará hasta el 40% del costo total del bien adquirido o bien hasta el monto máximo que se señale. También se tienen estímulos no fiscales para programas de apoyo para MIPYMES, acceso a infraestructura pública y mercados. A través de la comisión de promoción económica de Ensenada (COPREEN), donde se puede obtener asesoría en establecimiento y vinculación empresarial, así como en proyectos de biotecnología fomentando el desarrollo de un sector pesquero y acuícola moderno, competitivo, responsable y ordenado, con el respaldo de instituciones emitidas para el fomento, beneficio y el avance en la obtención de los recursos (SEPESCA, 2012).

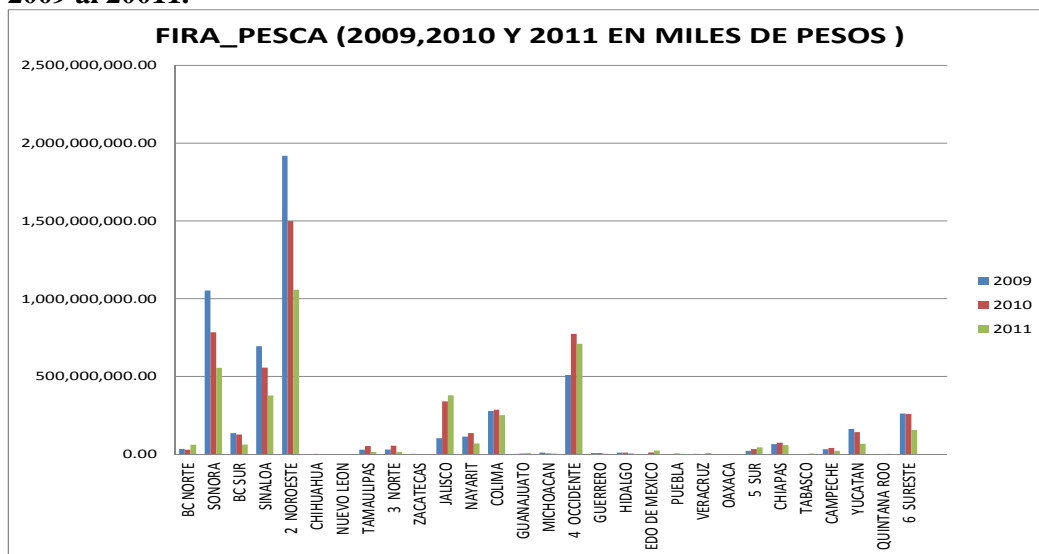
1.3.5 Banco Regional de Monterrey, S.A (BANREGIO)

Banco Regional de Monterrey, S.A., BanRegio nace como una Institución de Banca Múltiple derivada de la necesidad de una asistencia especializada a los clientes que soliciten de sus servicios financieros. La creciente demanda de de estos servicios, impulsada por la estructura demográfica, aunada al desarrollo de la empresa, obliga a las instituciones bancarias modernas, a una especialización para lograr penetrar en un mercado altamente competitivo y demandado de servicios financieros calificados. Los créditos se otorgan a personas físicas con actividad empresarial, personas morales a partir de un monto de \$100,000 hasta \$4,000,000 m.n. plazo de 1 a 3 años a través de créditos revolventes con plazo de 1 a 5 años y créditos simples cuyo destino es capital de trabajo, utilizándolo en inventarios, sueldos y salarios y necesidades transitorias, así como también a activo fijo: utilizándolos para maquinaria y equipo, equipo de oficina, estanterías, construcción, ampliación y remodelación. También se ofrece arrendamiento financiero para equipo de transporte, maquinaria equipo con tasa de interés en pesos y dólares fijas y variables (BANREGIO, 2012).

Situación en la obtención de recursos

Los propietarios de empresas en la industria pesquera no pueden obtener recursos financieros porque están catalogados por los bancos privados como de alto riesgo y esto trae efectos sobre las mismas; por ello generalmente consiguen financiamiento a través de los proveedores y algunas empresas consiguen fondos a través de SEPESCA los cuales no tienen costo financiero y esto les permite tener más crecimiento. Algunas de ellas por falta de información, visión empresarial y a veces miedo a los créditos no saben obtenerlos. Sin embargo, estos financiamientos no utilizados hasta ahora le pueden generar beneficios y crecimiento a esta industria en caso de obtenerse, tal como se muestra en el (ver gráfico 40) donde se observa por ejemplo; en el litoral del Pacífico que los estados con mayor financiamiento en los años del 2009 al 2011 son Sonora, Sinaloa, Colima y Nayarit. Los estados que tienen menor financiamiento son Baja California Sur, Baja California, Michoacán de Ocampo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas. En el año 2011 el financiamiento al sector pesquero fue de 4,027 millones de pesos donde FIRA-FOPESCA con una participación activa de 3,933 millones de pesos y otras fuentes de financiamiento como FONAES. (Anuario estadístico de acuacultura y pesca, 2011).

Gráfica 40. Financiamiento al Sector Pesquero FIRA-PESCA en el periodo del 2009 al 2011.



Fuente: INEGI 2010.

Tabla 10.. Muestra los requisitos para acceder a recursos financieros las empresas del sector pesquero.

Requisitos	FONAES	FIRA	FIRCO	PESCA	BANREGIO
Solicitud de apoyo	X	X	X	X	X
Proyecto de inversión (estudio de factibilidad, técnico económica)	X	X	X	X	X
Impacto ambiental si se requiere	X	X	X	X	X
Carta de autorización de Buro de crédito solicitante y aval	X	X	X	X	X
Estado de cuenta bancaria	X	X	X	X	X
Escritura publica	X	X	X	X	X
Presentar estados financieros al menos 3 años	X	X	X	X	X
Opinión del SAT	X	X	X	X	X
3 Referencias proveedores					X
3 Referencia bancarias					X
Copia identificación del solicitante	X	X	X	X	X
Comprobante de domicilio	X	X	X	X	X

Fuente: FONAES, FIRA, FIRCO, PESCA Y BANREGIO, 2012

Capítulo II Marco Teórico

2.1 Modelos de la Gestión Financiera:

Adolphus (2007), manifestó que existen básicamente cinco tipos de modelos de gestión financiera. Estos son: manipuladores, perceptivos, de predicción, la de complejidad y de incertidumbre; a continuación se describe cada uno de ellos.

2.1.1 Los modelos manipuladores

Son esencialmente los modelos diseñados para hacer el análisis de los estados financieros, donde lo más importante para permitir cambios en los planes para ser procesados que nos da una gama más amplia de alternativas que deben examinarse y permitir cambios en los planes para ser procesados más fácilmente. La contabilidad formó parte del primer modelo en términos de su cuenta de pérdidas y ganancias y del balance. Estos modelos se han perfeccionado y manipulado usando las computadoras para la preparación de presupuestos, planes y programas para determinar el crecimiento y la rentabilidad y lograr los objetivos de las organizaciones.

2.1.2 Los modelos perceptivos

Tienden a ser más en forma de ecuaciones matemáticas y ayudar en la gestión financiera y la percepción de las relaciones - la conciencia de que pueden tener un impacto importante en la estrategia corporativa. Los ejemplos incluyen: 1) fórmulas de valores futuros y los valores presentes, 2) efecto de la política de dividendos sobre el crecimiento y 3) relación de tasa de inflación para volver a la equidad.

2.1.3 Los modelos de predicción

Se utilizan para fines de pronóstico. En una perspectiva de corto plazo como en el control de inventario, como en la construcción de los índices de precios de las acciones es un ejemplo típico. Se utiliza generalmente para suavizar exponencialmente un sistema de promedios ponderados.

2.1.4 Los modelos de incertidumbre

Los modelos de incertidumbre que reconocen prácticamente todos los datos sobre el futuro incierto usando métodos de simulación de riesgo en decisiones principales de inversión donde se puede medir, y árboles de decisión pueden ser usados para seleccionar una estrategia óptima de una serie de alternativas (Adolphus, 2007).

2.2 Principales modelos predictivos existentes:

2.2.1 Modelo de William H. Beaver

A la vuelta del siglo, El análisis financiero estaba en su estado embrionario. Se inició con el desarrollo de una relación única, la proporción actual, con un único objetivo la evaluación de la solvencia. Hoy en día el análisis de financiero consiste en la utilización varias relaciones de los estados financieros. Utilizados para la toma de decisiones por una variedad de usuarios, incluidos los prestamistas de crédito, agencias de calificación crediticia, los inversionistas y de gestión administrativa.

La utilidad del análisis financiero sólo puede ser probada en relación con algún propósito particular, El uso posible de estas relaciones, Un punto de partida la construcción de una verificación empírica de análisis de la relación no se define como la incapacidad de una empresa para pagar sus obligaciones financieras a medida que maduran. Operativamente, la empresa se dice que no cuando cualquiera de los siguientes eventos han ocurrido: la quiebra, pago de bonos, una cuenta bancaria en descubierto, o falta de pago de un dividendo de acciones preferentes. Las razones financieras son un cociente de dos números y que los números consisten en partidas de los estados financieros. Un tercer término, la capacidad de predicción, también requiere una explicación, pero no se puede definir brevemente. El énfasis en las razones financieras no implica que los coeficientes sean los únicos predictores de fracaso. La

principal preocupación no es con los predictores del fracaso en sí, sino más bien con los ratios financieros como predictores de eventos importantes en los cuales es el fracaso de la empresa.

Selección de las empresas

La tarea más difícil de la recolección de datos fue encontrar una muestra de empresas de los estados contables se podría obtener. Después de este problema se discutió con representantes de varias organizaciones que podrían tener acceso a la información, se decidió que la industria es de propiedad pública Moody corporaciones.

La población a excluir son aquellas empresas de forma no empresariales, corporaciones privadas, y las empresas no industriales (e, g., servicios públicos, compañías de transporte, y las instituciones financieras). Las empresas en Moody tienden a ser más grande en términos de activos totales que las empresas no corporativas y corporaciones privadas (Beaver, William).

Tabla 11. Lista de razón de prueba

Grupo I (razón de flujo de caja)

1. De flujo de efectivo de las ventas
2. Flujo de caja y los activos totales
3. De flujo de efectivo en el patrimonio neto
4. Flujo de caja total de la deuda

Grupo V (activos líquidos de los razones de deuda corriente)

1. Dinero en efectivo y el pasivo corriente
2. Activos disponibles y el pasivo corriente
3. Coeficiente de liquidez (activo circulante a pasivo circulante)

Grupo II (ingresos netos-razones)

1. Los ingresos netos de las ventas
2. Los ingresos netos de los activos totales
3. Los ingresos netos en el patrimonio neto
4. Los ingresos netos de la deuda total

Grupo VI (los razones de rotación)

1. Dinero en efectivo para las ventas
2. Cuentas por cobrar a las ventas
3. Inventario de ventas
4. Activos disponibles para venta
5. Activo circulante a las ventas
6. Capital de trabajo a las ventas
7. El patrimonio neto de las ventas
8. Total activos a la venta
9. Dinero en efectivo intervalo (dinero en efectivo para financiar los gastos de las operaciones)
10. Intervalo de defensa (los activos defensivos para financiar los gastos de las operaciones)
11. Sin crédito intervalo (activos menos defensiva pasivos actuales para financiar los gastos de las operaciones)

Grupo III (de la deuda con el total de activos razones)

1. Pasivo a corto plazo y los activos totales
2. Pasivos a largo plazo y los activos totales
3. Pasivo a corto plazo más largo plazo y los activos totales
4. Cuenta corriente más largo plazo, además de los activos preferidos stock total

Grupo IV (activos líquidos a activos totales-ratios)

1. Dinero en efectivo y los activos totales
2. Activos rápida de los activos totales

Fuente: Beaver William 1966

La teoría de análisis de la relación

Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., p ara la obtención de financiamiento

Para explicar mejor el marco de un "cash-flow" (es decir, el modelo flujo de efectivo líquidos). El propósito de la introducción del modelo de flujo de efectivo no es tener el modelo de desarrollo de un conjunto óptimo de relaciones, sino más bien utilizar el modelo como un vehículo para explicar las razones de que deben ser probadas.

La empresa es considerada como reserva de activos líquidos, que es suministrada por las entradas ingresos y salidas de egresos. El depósito sirve como colchón o amortiguador frente a las variaciones en los flujos. La solvencia de la empresa se puede definir en términos de la probabilidad de que el depósito se puede agotar, en el momento que la empresa será incapaz de pagar sus obligaciones a medida que van venciendo (es decir, el fracaso).

Cuatro conceptos son importantes en la elaboración de la relación entre el modelo de flujo de efectivos líquidos de tesorería. El primero es el tamaño de la propia reserva. El segundo es la red de flujo de efectivos líquidos de las operaciones, que mide la cantidad neta de activos líquidos suministrados el depósito de las operaciones actuales. La tercera es la deuda en manos de la empresa y en una medida de la fuga de potencial en el depósito. El cuarto es el gasto de fondos para las operaciones y la cantidad de activos líquidos gastados de la reserva en los gastos de operación. Teniendo en cuenta estos conceptos, cuatro ceteris paribus proposiciones se puede afirmar.

(1) Cuanto mayor sea el depósito, menor será la probabilidad de fallo, (2) Cuanto más grande sea la red de activos líquidos generados por las operaciones (es decir, el flujo de caja), menor será la probabilidad de fracaso. (3) Cuanto mayor sea la cantidad de deuda que, cuanto mayor es la probabilidad de fallo (4) Los gastos más grandes del fondo de operaciones, mayor será la probabilidad de fallo. Las cuatro proposiciones se pueden utilizar para formar las predicciones respecto a los valores promedio de seis razones financieras. Las seis razones son el flujo de caja a deuda total, el ingreso neto de los activos totales, la deuda total de los activos totales, capital de trabajo para el total de activos, las tasas actuales, y el intervalo de no-crédito. Los pronósticos aparecen en la tabla 2. La diferencia en los valores medios se encuentra en la dirección prevista para cada relación de los cinco años antes de la falla. Empresas no sólo no tienen un flujo de efectivo que no hay ninguna empresa Fracaso, pero también tienen una pequeña retención de activos líquidos. Aunque las empresas no tienen menos capacidad para cumplir con sus obligaciones, que tienden a incurrir en más deudas que las empresas no hacen fracaso la línea de tendencia de las empresas no Fracaso tiene una pendiente cero, y los desvíos (Beaver,1966).

Tabla 12. La predicción de los valores medios de Fracaso y no Fracaso de las firmas

Flujo de caja total de la deuda	No fracaso > fracaso
Los ingresos netos de los activos totales	No fracaso > fracaso
La deuda total de los activos totales	Fracaso > No fracaso
Capital de trabajo para el total de activos	No fracaso > fracaso
Coefficiente de liquidez	
No hay intervalo de crédito	No fracaso > fracaso
	No fracaso > fracaso
No fracaso > no es una predicción de que el valor medio de las empresas no Fracaso será mayor que el de las empresas no tienen fracaso	
La deuda se define como el pasivo corriente más largo plazo, además de acciones preferentes	

Fuente: Beaver William 1966.

Prueba de clasificación dicotómica

La prueba de clasificación dicotómica predice el estado de error de una empresa, con base únicamente en el conocimiento de las razones financieras. En contraste con el análisis del perfil, es una prueba predictiva, aunque no ofrecerán una visión tanto como cocientes de probabilidad.

Para realizar este análisis financiero se tiene ciertas ventajas. La prueba de clasificación de este enfoque es intuitivamente atractiva. Se parece mucho a la situación de la toma de decisiones frente a muchos usuarios de las proporciones.

Por ejemplo, la decisión de préstamos de los bancos puede ser visto como una elección dicotómica de aceptar o rechazar una solicitud de préstamo. El objeto del análisis de la relación sería clasificar a las empresas como aceptables o no. Por supuesto, la decisión no es tan simple el banco también tiene que decidir cuánto crédito, ya la tasa de préstamo, si la empresa se clasifica como aceptable. Sin embargo, el ejemplo sirve para ilustrar el paralelismo entre ciertos tipos de decisiones y la prueba de clasificación. La prueba también proporciona un dispositivo conveniente que radica para la selección de las seis relaciones servirá como enfoque para el análisis. La prueba de clasificación hace una predicción dicotómica, es decir, una empresa es Fracaso o no Fracaso. Con el fin de hacer las predicciones, los datos están relacionados (es decir, cada relación es en orden ascendente). La matriz de una relación dada es una inspección visual para encontrar un punto de corte óptimo un punto que reduzca al mínimo el porcentaje de predicciones incorrectas.

Si una relación de las empresas está por debajo (o encima, como en el caso de la deuda total de a activos totales) del punto de corte, la empresa está clasificada como fallida. Si la relación de empresas por encima (o por debajo, de la deuda total a activos totales) el valor crítico, la empresa se clasifica como no Fracaso.

Después de cada empresa ha sido clasificada, las predicciones se comparan con el estado de error real y el porcentaje de predicciones incorrectas se computa. Este procedimiento se repitió para cada uno de las 30 razones, los resultados de seis relaciones aparecen en la tabla. El porcentaje de errores de clasificación puede ser tomado como un índice bruto de la capacidad predictiva menor será el error, mayor será el grado de capacidad de predicción actual.

El proceso de encontrar el punto de corte óptimo es en gran medida de prueba y error. La prueba está abierta a las críticas sobre la base de que selecciona posteriormente (es decir, después de mirar los datos) que señalan que minimice las predicciones incorrectas. En una situación de toma de decisiones, el usuario de las relaciones no tienen el beneficio de dicha información y debe predecir. Un nuevo conjunto de observaciones, es decir, el conjunto de observaciones en las que el actual estado de Fracaso no se conoce hasta poco después de la decisión ha sido tomada. La prueba fue modificada para que más se acerque conforme a la situación de la toma de decisiones. La muestra fue dividida aleatoriamente en dos pruebas llevadas a cabo. En la primera prueba de las empresas en cada submuestra se clasificaron mediante el punto de corte derivados de su propia sub-muestra que la prueba se indica en los párrafos anteriores. El porcentaje de predicciones incorrectas para esta prueba son los números entre paréntesis en la tabla 12 (Beaver,1966).

Tabla. 13. Segunda prueba de las empresas se clasifican según el punto de corte derivados

Razones	Porcentaje de empresas mal clasificadas prueba de clasificación dicotómica				
	Años antes de la falla				
	1	2	3	4	5
Flujo de fondos de La deuda total	.13 (.10)	.21 (.18)	.23 (.21)	.24 (.24)	.22 (.22)
Los ingresos netos El total de activos	.13 (.12)	.20 (.15)	.23 (.22)	.29 (.28)	.28 (.25)
La deuda total Los activos totales	.19 (.19)	.25 (.24)	.34 (.28)	.27 (.24)	.28 (.27)
Capital de trabajo Los activos totales	.24 (.20)	.34 (.30)	.33 (.33)	.45 (.35)	.41 (.35)
Coefficiente de liquidez	.20 (.20)	.32 (.27)	.36 (.31)	.38 (.35)	.37 (.30)
Sin crédito intervalo	.23 (.23)	.38 (.31)	.43 (.30)	.38 (.35)	.37 (.30)
El total de activos	.38 (.38)	.42 (.42)	.45 (.42)	.49 (.41)	.47 (.38)

Fuente: Beaver William 1966

De la submuestra otros. La segunda prueba es similar al problema de la clasificación frente a los usuarios de las razones. Los resultados de la segunda prueba son aquellos números que no se incluyen entre paréntesis

Análisis de la evidencia (porcentaje de error)

La capacidad de predecir el fracaso es más fuerte en el flujo de caja con el total de la deuda razón. A menos que se indique lo contrario, los comentarios se refieren a la segunda prueba, que es una prueba más significativa. En el primer año antes de la falla el error es sólo el 13 por ciento, mientras que en el quinto, el porcentaje de error es de 22.

Ambos porcentajes de error son mucho menores de lo esperado de un modo aleatorio de predicción, donde el porcentaje de error esperado es de aproximadamente 50 por ciento. Hay una probabilidad muy pequeña de que la predicción al azar podría haber hecho así.

Es evidente que todas las relaciones no predicen igual. La red de recursos a activos totales predice la segunda opción, que es de esperar, ya que su correlación con la mejor relación es superior a la correlación de cualquier otra proporción.

Con la mejor relación. La deuda total a activos totales predice mejor, con las tres razones de activos líquidos por lo menos un buen desempeño. El factor más importante parece ser activos líquidos netos del flujo suministrado al depósito, mientras que el tamaño del depósito es el factor menos importante.

2.2.2 Modelo de Altman

En su primer modelo (1968), Altman escogió 21 razones financieras que formaban su lista original. De éstas, escogió cinco a saber.

Este modelo fue obtenido de una muestra de empresas pero también diseñó un modelo adicional para empresas privadas e inclusive un modelo para empresas mexicanas al que llamó mercados emergentes.

De acuerdo con E. Altman, la situación financiera de la empresa depende del valor Z:

La predicción de la quiebra de la empresa se utiliza como un caso ilustrativo concreto, una serie de razones financieras y económicas fueron investigadas en una quiebra; contexto en que la predicción mediante una metodología estadística discriminante múltiple, empleando los datos en el estudio donde se limita a las empresas de fabricación.

El modelo discriminante de Altman utiliza una muestra de sesenta y seis empresas para establecer una función que mejor discrimina entre las empresas en dos grupos mutuamente excluyentes: empresas en quiebra y no quiebra.

La detección de la compañía en sus dificultades operativas y financieras es un tema que ha sido particularmente susceptible a un análisis de razones financieras. Antes del

desarrollo de indicadores cuantitativos, El tipo de información financiera que se evalúa es la solvencia de los comerciantes. En particular el tipo de información formal de los estudios agregados relacionados con augurios de fracaso en los negocios, se hicieron evidentes en la década de 1930. Un estudio en ese momento, y varias más tardes, se llegó a la conclusión de que las empresas no muestran de manera significativa diferentes medidas relación de sus estados financieros. Además en otro estudio estaban preocupados por las proporciones de gran tamaño de los activos. Las empresas han experimentado dificultades para cumplir sus obligaciones de deuda fija. En un reciente estudio se incluye el análisis de las razones financieras en un contexto de predicción de quiebra. Este último trabajo se comparó con una lista de relaciones de forma individual para empresas que han quebrado y una muestra equivalente para empresas que no han fracasado. Evidencias observadas durante cinco años antes de la falla fueron citadas como concluyentes de que el análisis de la relación puede ser útil en la predicción del fracaso. Los estudios antes mencionados implican un potencial definido de relaciones como predicciones de la quiebra en general; los coeficientes que miden la rentabilidad, liquidez y solvencia se impusieron como los indicadores significativos.

El análisis de la relación presentada de esta manera es susceptible a una mala interpretación y es potencialmente confusa; por ejemplo, una empresa con una pobre rentabilidad y/o registro de solvencia puede ser considerada como en potencial bancarrota. Sin embargo, debido a su liquidez por encima del promedio, la situación no puede ser considerada como problemática (Altman, 1968).

El Modelo de análisis Múltiple discriminante (MDA) fue elegido como la técnica estadística más apropiada y para el desarrollo del modelo se hizo una selección de la muestra que estaba compuesta de sesenta y seis empresas con treinta y tres empresas en cada uno de los dos grupos. El grupo de la quiebra (1) son los fabricantes que presentaron una petición de quiebra bajo el Capítulo X de la Ley Concursal Nacional durante el período 1946-1965. El tamaño de los activos promedio de estas empresas es de \$ 6,4 millones, con un rango de entre US \$ 0,7 millones y \$ 25,9 millones (Altman, 1968).

Las empresas se estratificaron por industria y por tamaño, con el rango de tamaño de los activos restringidos a entre \$ 1 - \$ 25 millones Las empresas del grupo 2 estaban en existencia en 1966.

Las variables se clasificaron en cinco categorías razones estándar, incluida la liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y razones de actividad

La función discriminante final es la siguiente

$$Z = 0.12 X_1 + .014 X_2 + .033 X_3 + .006 X_4 + .999X_5$$

X_1 = Capital de trabajo entre activo totales

X_2 = Utilidades retenidas entre activos totales

X_3 = Utilidades antes de impuestos entre activo totales

X_4 = Valor de mercado de la acción en libros entre la deuda

X_5 = Venta entre activo totales

Z = Índice total

Si Z es mayor que 2.99 la empresa se considera saludable

Si Z es menor que 1.81 la empresa está en bancarrota

Si 1.81 es menor que Z menor que 2.99 no se puede determinar la condición financiera de la empresa (Altman, 1968).

X_1 = Capital de trabajo entre activo totales

Con frecuencia en los estudios de los problemas de las empresas, es una medida de los activos líquidos netos de la empresa en relación con la capitalización total. El capital de trabajo se define como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Características de liquidez y el tamaño se consideran explícitamente. Por lo general, una empresa que experimenta pérdidas constantes de funcionamiento presentará encogimiento de activo circulante en relación con los activos totales (Altman, 1968).

X_2 = Utilidades retenidas entre activos totales

Esta medida de la rentabilidad acumulada en el tiempo fue mencionado anteriormente como una de las nuevas relaciones. La edad de una empresa se considera implícitamente en esta relación. Por ejemplo, la empresa relativamente joven, es probable que muestre una baja de RE / TA relación, ya que no ha tenido tiempo para aumentar sus utilidades acumuladas (Altman, 1968).

X_3 = Utilidades antes de impuestos entre activos totales

Esta razón se calcula dividiendo los activos totales de una empresa entre sus ganancias antes de intereses y reducción de impuestos. En esencia, se trata de una medida de la productividad real de los activos de la empresa, haciendo abstracción de cualquier impuesto o factores de influencia (Altman, 1968).

X_4 = Valor de mercado de la acción en libros entre la deuda

Se mide por el valor de mercado combinado de todas las acciones, preferentes y ordinarias, mientras que la deuda se incluye tanto a corto y largo plazo. La medida muestra la cantidad de activos de la empresa que pueden disminuir en el valor (Altman, 1968).

X_5 = Venta entre activo totales

La relación de la capacidad de generación de ventas entre los activos de la empresa, es una medida de la capacidad de gestión en su trato con las condiciones de competencia. Esta relación final es muy importante porque, como se indica a continuación, es la que menos proporción significativa a tenido en su base individual. La medida de la significación estadística, no ha sido muy trascendental, sin embargo, debido a su

relación única con las otras variables en el modelo, las ventas / activos totales ocupa el segundo lugar en su contribución a la capacidad general de la discriminación del modelo. Ver tabla 14. (Altman, 1968).

Proporción significativa en una

TABLA 14. Contribución relativa de las variables

Variable	Vector de escala	Clasificación
X ₁	3.29	5
X ₂	6.04	4
X ₃	9.89	1
X ₄	7.42	3
X ₅	8.41	2

Fuente: Altman 1968.

En esta tabla utilizada por Altman nos explica que permite evaluar cada variable de contribución sobre una base relativa. Los vectores de escala indican que los grandes contribuyentes a la separación del grupo de la función discriminante son X3, X5 y X4, respectivamente. La tasa de rentabilidad es la que más aporta, lo cual no sorprende si se considera que la incidencia de la quiebra de una empresa que está ganando un beneficio es casi nula. Lo que es sorprendente, sin embargo, es la mayor contribución de segunda X5 (Ventas / Activo Total). Recordando que esta proporción era insignificante a nivel univariado, el contexto multivariante es responsable para la iluminación de la importancia de la X5. Una razón probable de este resultado inesperado es la alta correlación negativa (-.78) que se observó entre X3 y X5 en el grupo de bancarrota. La correlación negativa es también evidente en posteriores muestras del grupo de la quiebra. En una reciente evaluación de la función discriminante, Cochran concluyó que la mayoría de las correlaciones entre las variables en estudios anteriores fueron positivas que uno, por lo general, las correlaciones negativas son más útiles que las correlaciones positivas en la adición de nueva información a la función. La lógica detrás de las altas correlaciones en el grupo de quiebra es que a medida que las empresas sufren pérdidas y se deterioran al fracaso, sus activos no son reemplazados lo más saludable en los tiempos, y también que las pérdidas acumuladas han reducido aún más el tamaño de los activos a través de los débitos a las utilidades retenidas. La reducción de tamaño de activos, aparentemente domina todos los movimientos de ventas.

Un argumento diferente, pero no necesariamente incompatible con el de arriba, se refiere a una relación similar a la X5, las ventas netas en el patrimonio neto tangible. Si la relación de ésta es excesiva la empresa se refiere a menudo como un riesgo de crédito pobre, debido a la insuficiencia de capital para apoyar las ventas de las empresas con ventas promedio moderado o incluso por debajo de la generación (baja rotación de activos, X5) podría muy bien poseer una red de ventas muy alto / patrimonio neto que es la razón de patrimonio neto, si ha sido reducido sustancialmente debido a las pérdidas potenciales acumulable de operación. Esta relación, y otras relaciones de patrimonio neto, no se consideran en el documento debido a las dificultades de cálculo y de interpretación que surgen cuando es negativo (Altman, 1968).

Está claro que cuatro de las cinco variables muestran diferencias significativas entre los grupos. Pero la importancia de la MDA es su capacidad para separar los grupos con medidas multivariantes. Una prueba para determinar la potencia total de la discriminación del modelo es el común F-valor que es la relación entre las sumas de cuadrados entre los grupos.

La evaluación de negocios para préstamos.

Se hizo referencia a varios estudios anteriores que examinaron la eficacia del análisis discriminante en la evaluación de créditos de consumo y aplicaciones. El análisis financiero para la evaluación de los negocios es una función importante en nuestra sociedad, especialmente para los bancos comerciales y otras entidades de préstamo. Los estudios se han enfocado al análisis de la función de oferta de préstamos y de la adopción de un modelo heurístico mediante el uso de modelo de computadora para simular el desarrollo del otorgamiento oficial de crédito en los bancos.

Es cierto que el análisis de los efectos financieros de préstamos del solicitante y sus declaraciones fiscales y financieras es una parte del proceso de evaluación completa, es un vínculo objetivo muy importante. Un dispositivo rápido y eficiente para la detección de riesgos de crédito desfavorable podría permitir que el agente de préstamos para evitara tomar decisiones desastrosas.

El punto importante en el modelo MDA es que contiene muchas de las variables comunes de evaluación de negocios de préstamos y el análisis discriminante ha sido utilizado para la evaluación de los consumidores de préstamos. Y por ello, el modelo se presenta para su posible utilización en el sector de actividad bancaria. Dado que las variables utilizadas son importantes para propósito del préstamo, la seguridad y la madurez que participan, el estado de cuenta del depósito del solicitante, así como las características particulares del banco no es considerado explícitamente en el modelo, la MDA probablemente no debe ser usada como la única forma de agrupación de evaluación del crédito. La puntuación Z discriminante índice puede ser utilizada, sin embargo, como una guía en los esfuerzos para reducir el costo de la investigación de los solicitantes de préstamos. Menos tiempo y esfuerzo se gastaría para empresas Z cuya puntuación es muy alta. Es decir, por encima de 3.0, mientras que aquellos con bajos puntajes Z sería una señal de investigación muy a fondo (Altman, 1968).

Esta sería una política oficial para la otorgamiento de préstamos que tenía algún grado de confianza en el enfoque del análisis discriminante, el objetivo principal es que la decisión final dependa de una calificación numérica. Además, el método particularmente eficiente para préstamos a corto plazo o préstamos relativamente pequeños donde el proceso de evaluación de crédito normal es más costoso que la relación de los ingresos esperados por el préstamo (Altman, 1968).

Ventajas de este modelo

Éste modelo permite determinar de forma sencilla la situación general que presenta una empresa en un momento de su historia, revisando sólo información clave. Adicionalmente, puede analizarse la tendencia de su situación en el tiempo, para tomar medidas correctivas en forma oportuna. Una ventaja importante del modelo MDA es la simplicidad y bajo el costo. Y consideraciones de control interno y criterios de inversión (Altman, 1968).

Desventaja de este modelo

Es importante señalar que la calificación obtenida está basada en el desempeño operativo y financiero de la empresa. Para el caso de las empresas mexicanas, existe mayor incertidumbre, por lo que su ambiente operativo está sujeto a cambios más bruscos en diversos aspectos, tales como: Riesgo cambiario, diferencias en el registro contable, intervención gubernamental e inflación.

Un objetivo extremadamente importante que a menudo hace muy difícil la tarea de gestión empresarial para evaluar en forma periódica la condición de las empresas presentes es la honestidad.

Puntos fuertes y débiles puedan ser reconocidos y, en este último caso, en las políticas de cambio y las acciones serán lo general en orden. La sugerencia aquí es que el modelo discriminante (Altman, 1968)

2.2.3 Marc Blum

El modelo de empresa en crisis de Marc Blum fue construido para ayudar a evaluar probabilidad de fracaso empresarial, donde el fracaso se define de acuerdo con el significado de los tribunales que han imputado en el contexto de esta defensa antimonopolio. Precisión de la predicción del modelo de empresa en crisis se evaluó mediante un análisis discriminante.

El uso reciente del modelo de la empresa en crisis ha puesto de manifiesto dos incertidumbres en la aplicación de la doctrina: (1) el punto en el que se considera una empresa en crisis, y (2) la manera de determinar la ausencia de los compradores de buena fe para la empresa en crisis. Criterios legales para definición de "probabilidad grave de fracaso". El fracaso de los casos de la compañía. La determinación de la ausencia de alternativas de buena fe los compradores se centraban en la última decisión de Corte Suprema de Justicia acerca de la doctrina.

El análisis discriminante se utilizó para probar la hipótesis de que el modelo de la empresa puede distinguir entre el fracaso y no fracaso de empresas. El análisis se aplicó a una muestra de 115 firmas que han fallado y 115 firmas que no han fallado La hipótesis fue comprobada. El modelo distingue de las empresa que no han fallado con una precisión de aproximadamente el 94 por ciento, cuando la falla se produjo dentro de

un año desde la fecha de la predicción, el 80 por ciento para el fracaso de dos años en el futuro, y el 70 por ciento para el fracaso de tres, cuatro y cinco años distantes (Blum,1974)

Para proporcionar un marco general se seleccionaron las variables de liquidez, rentabilidad, la variabilidad y el marco de flujo de efectivo se va describir este como un manejo de entradas y salidas de los recursos financieros y describir su probabilidad de fracaso en términos de los flujos esperados de dichos recursos. Cuanto menor sea el ingreso de los recursos de las operaciones, tanto a corto como a largo plazo más problemas va tener la empresa, otro sería en cuanto más grandes son los derechos sobre los recursos de los acreedores sobre la empresa más probabilidad de fracaso. Cuanto mayor es la salida de recursos requerido por el funcionamiento de la empresa, también sería fracaso y cuanto más variable son los ingresos y reclamaciones contra los recursos representados tanto por las salidas para mantener las operaciones actuales y por las obligaciones con los acreedores y menos variables son las entradas y salidas, es más probable que los acontecimientos futuros se pueden predecir. O cuanto más "fracaso propensa a" los lugares de la industria de las actividades empresariales de una empresa se espera que sean (ciertas industrias en momentos determinados tales como la fabricación de automóviles a principios del siglo XX, o la construcción prefabricada en casa a principios de 1960 se caracterizan por una mayor frecuencia de fracasos que otras industrias como la fabricación de automóviles o de acero en la década de 1960.) (Blum ,1974)

Tabla 15. Modelo de la empresa en Quiebra
I. Liquidez
A. liquidez de corto plazo
Flujo: 1. El "flujo rápido" relación
Posición: 2. Activo neto rápidos / inventario
B. Largo Plazo Liquidez
Flujo: 3. Flujo de caja / total pasivo
Posición: 4. El patrimonio neto a valor de mercado / total pasivo
5. El patrimonio neto a valor contable / total pasivo
II. Rentabilidad:
6. Tasa de rentabilidad para los accionistas comunes que invierten por un mínimo de tres años
III. Variabilidad:
7. La desviación estándar de la utilidad neta durante un período
8. Rompe tendencia para los ingresos netos
9. Pendiente de los ingresos netos
0-12. La desviación estándar, se rompe la tendencia, y la pendiente de la relación, los activos netos rápido al inventario y las variables 10, 11 y 12 sólo se utilizan en el primer año y el segundo antes del fallo

Fuente: Blum, 1974.

El modelo de empresa en crisis, que se resumen en la tabla. 15, se construye con referencia a los tres denominadores comunes que subyacen a la estructura de flujo de efectivo: liquidez, rentabilidad, y la variabilidad, el "flujo rápido" se refiere relación

tamaño del depósito y la afluencia de recursos a la salida de recursos. Los activos netos rápidos o de inventario indican la relación de ambos pasivos créditos a corto plazo de los recursos y el inventario o los activos disponibles de alta liquidez efectivo y equivalentes, además de las cuentas y documentos por cobrar.

El flujo de efectivo / total pasivo se refiere entrada de recursos a los créditos totales, tanto de las medidas de patrimonio neto se refieren al tamaño de la reserva total de activos. La medida de rentabilidad, tasa de retorno para los accionistas ordinarios, refleja todos los elementos del marco de flujo de efectivo. Las últimas seis variables indican la variabilidad y la tendencia de la afluencia de recursos como ingresos netos y de la corta liquidez a corto plazo de indicadores, los activos netos rápidos o de inventario. Ubicación de la industria no podía ser introducida de forma explícita porque la industria fue uno de los criterios de vinculación en el diseño de muestras apareadas.

Los datos extraídos de los balances, estados de resultados, y los precios del mercado de valores durante un período ininterrumpido fue al menos tres años, se reunieron con 115 empresas que durante los años 1954-68. Esta es toda la población de empresas industriales que fracasaron desde 1954 hasta 1968 para los cuales los datos estaban disponibles, y que tenía un mínimo de 1.000.000 dólares de los pasivos en la fecha de fracaso. Se suponía que las empresas más pequeñas por lo general no serían de interés para la defensa de la competencia en particular del estudio. Las 115 empresas que han quebrado fueron emparejados con 115 firmas que no han quebrado se logró eliminar las predicciones precisas que falsamente podría ser el resultado de una selección puramente aleatorio de las empresas que no fallaron (Blum,1974)

Vinculación de criterios

Con el fin de coincidir en su defecto las empresas que no fallaron, el muestreo se basó en cuatro criterios, utilizados en la industria siendo los siguientes: pedidos, ventas, empleados, y el año fiscal. La similitud se refiere a la probabilidad de fallo, los criterios fueron seleccionados básicamente para excluir a empresas que debido a la industria o el tamaño eran extremadamente poco probable que fallaran. El proceso de emparejamiento puede ser visto como velar por que dos empresas muy diferentes no se correspondían industria fue seleccionado como el criterio más importante, y resultó difícil de definir.

El tamaño, medido por el volumen de ventas en el cuarto año antes de la falla, fue el siguiente criterio más importante. El cuarto año fue elegido para evitar los cambios drásticos tanto disminución y aumento - Muchas empresas experimentan justo antes de la falla. En raros casos en que el criterio de la industria impidió un emparejamiento por tamaño razonable, el criterio de la industria fue rechazada. El otro criterio fue el número de empleados, se utilizó como un indicador de tanto el tamaño y la industria. El ultimo criterio fue el año fiscal, se utilizó para romper los lazos.

Tabla 16 . Las poblaciones de los rangos de veintiún

108	108	108	106	100	52	8	
	128	128	126	120	56	7	
		166	164	158	78	6	Años antes
			182	174	86	5	fracaso
				210	112	4	Años terminados el rango
						3	
						2	
						1	
6	5	4	3	2	1		
Años antes, fracaso, años terminados, el rango							

Fuente: Blum, 1974.

Períodos de tiempo.

Cuando estaban disponibles los datos fueron recogidos durante ocho años fiscales. El rango de años "uno-tres antes de la falla" es lo que el período más reciente de empresas que han quebrado y no tanto las fallidas. Dado que el período mínimo de tiempo seleccionado para el análisis es de tres años, existe un máximo de veintiún posibles rangos de años, se muestra en la tabla 16. Con la población de cada uno de los rangos.

Tabla 17. Precisión de la validación y (primera) muestras para los rangos de veintiún

Intervalo de años componiendo el rango		año más reciente antes de la falla				
	1	2	3	4	5	6
3	.87	.79	.72	.74	.67	.57
	(.92)	(.84)	(.76)	(.79)	(.80)	(.81)
4	.95	.80	.70	.80	.69	
	(.93)	(.88)	(.80)	(.86)	(.83)	
5	.93	.80	.70	.70		
	(.95)	(.90)	(.82)	(.88)		
6	.95	.78	.70			
	(.92)	(.95)	(.87)			
7	.64	.74				
	(.96)	(1.00)				
8	.69					
	(1.00)					

Fuente: Blum, 1974.

Los principales resultados. Las empresas que no modelo de empresa, en relación con el "medio" varía, predice que no fallan y no empresas en quiebra para no fallar con una precisión de aproximadamente 93 a 95 por cientos en el primer año antes de la falla. La exactitud predictiva es de aproximadamente el 80 por ciento segundo años antes de la falla y es 70 por ciento en los años tercero, cuarto y quinto antes de la falla. La

discriminación entre empresas en quiebra y no fracasados no se consideró estadísticamente significativa en el sexto año antes de la falla. Tabla 17 compara la precisión de la muestra de validación para cada rango con la de la muestra primaria (las cifras entre paréntesis). Las filas de la tabla 15 representan el mismo intervalo de años, las columnas contienen rangos con el mismo año más reciente (Blum, 1974).

Importancia relativa de las variables

No hay ninguna forma definitiva para evaluar la importancia relativa de las variables. La importancia relativa suele ser evaluada mediante la comparación de los coeficientes estandarizados de la función discriminante. Sin embargo, los coeficientes de la función discriminante son inestables cuando las variables que componen el modelo están altamente correlacionadas. Si dos variables que componen un modelo multivariado están alineados, la información de cada uno se suma a la modelo es similar, y sus coeficientes son inestables cuando las variables que componen el modelo están altamente correlacionados. Si dos variables que componen un modelo multivariado están alineados, la información de cada uno se suma a la modelo es similar, y sus coeficientes se asignan.

Los analistas financieros mediante los cocientes de particulares realizaron un experimento para probar la exactitud de predicción de un modelo de relación no fracaso. Cinco de los nueve coeficientes utilizados para los años anteriores a los dos antes de la falla en el modelo de la compañía de no fracaso se descomponen en sus componentes de numeradores y denominadores se utilizaron como ocho variables independientes en conjunción con las cuatro variables de relación no fracaso el modelo para formar una versión no relación del Modelo de la Compañía. La hipótesis es que el análisis discriminante con este modelo de relación no va a producir una precisión al menos igual a la del modelo de empresa en quiebra es como prueba de la refutación al argumento tradicional de los razones financieras (Blum, 1974).

Conclusiones

La exactitud predictiva del modelo de empresa en quiebra es 93 a 95 por ciento en el primer año antes de la falla, el 80 por ciento en el segundo año, y 70 por ciento en el tercer, cuarto y quinto años antes de la falla. En el primer año antes de la falla, no predicciones de empresas que han quebrado a fallar (error de tipo II) son más raras que son menos frecuentes que las predicciones de las empresas que no fallaron a fallar (error I) ver tabla 15.

Importancia relativa de las variables que componen el Modelo de la empresa que no se pudo evaluar de manera definitiva. Sin embargo, el flujo de caja / ratio de deuda total, resultó ser el mejor predictor de la investigación.

2.2.4 Modelo de Robert O. Edmister

El propósito de su investigación era probar la utilidad de análisis razones financieras para predecir el fracaso de la pequeña empresa

Altman (1), Beaver (4) y (5) y Blum (6) fueron avanzado la investigación empírica del análisis financiero en los últimos años mediante la aplicación de técnicas sofisticadas estadísticas a los datos financieros de las empresas que se convirtió en quiebra y las firmas que parecían haber tenido éxito. Su investigación ha indicado que el análisis de razones seleccionadas es útil para predecir el fracaso de medianas las grandes empresas por el tamaño de sus activos. Sin embargo, los estudios de estos y los anteriores han dejado de lado las pequeñas empresas debido a la dificultad para obtener datos

La comparación de las investigaciones recientes

Un resumen de las razones incluidas en los tres estudios empíricos recientes se presenta en la Tabla 18. Estos estudios demostraron que algunas proporciones se pueden combinar para hacer un análisis discriminante con un alto grado de fiabilidad cuando se aplican a datos similares a los que se determina la función. Aunque algunas relaciones resultaron ser buenos predictores en más del estudio en el análisis discriminante las funciones se puede aplicar de forma fiable sólo en situaciones muy similares a los que se generó a partir de la función. De la misma manera, los resultados de investigación que se presenta a continuación se basan en administración de la pequeña empresa y en los registros de préstamos.

Tabla 18. Resumen de las relaciones que resultan significativas predictores del fracaso empresarial la investigación empírica

Razón	Investigador		
	Altman	Beaver	Blum
El capital circulante neto / activos totales	X		X
Deuda / activos totales	X	X	
Rotación de activos totales	X		
Margen de explotación	X		
Beneficio después de impuestos / activo total		X	
Valor de mercado de valor de las acciones / libro de la deuda total	X		
Flujo de caja / deuda total		X	X
Rompe la tendencia de los activos netos rápido a inventario			X
Activos netos rápido a inventario			X
Tasa de retorno para los accionistas comunes			X

Fuente: Edmister 1974.

II. La investigación en diseño

El estudio **Edmister** examina los 19 ratios comunes y cinco métodos vigentes de análisis. Análisis discriminante múltiple se utiliza para seleccionar un conjunto de razones y los métodos analíticos que mejor discriminan entre la pérdida y los prestatarios no la pérdida de los receptores de garantía de la administración de pequeñas empresas. Se presentaron las 19 razones seleccionadas, los cinco métodos de la hipótesis de la relación análisis, una descripción de los datos de las empresas, y una breve reseña del análisis discriminante múltiple. Relación de Selección Las razones seleccionadas se han defendido por los teóricos o se han encontrado para ser **predictores** significativos de la quiebra de empresas en la investigación empírica anterior. Mientras que la lista de razones no es exhaustiva, contiene todas las relaciones de relieve por los teóricos de la excepción de las cuentas por cobrar que requieren y cuentas por pagar de la información financiera. Contiene todas las relaciones importantes encontradas en estudios empíricos previos, excepto el coeficiente de margen neto. Se incluyen, el inventario / netas de capital de trabajo, el capital de trabajo neto / activos totales, los activos corrientes / deuda total, la deuda total / patrimonio neto, los activos fijos / patrimonio neto, flujo de caja / pasivos corrientes, pasivos corrientes / patrimonio neto, la equidad y la deuda a largo plazo / activos fijos, inventarios / ventas, los activos fijos / ventas, el total de activos / ventas, capital de trabajo neto / ventas, la equidad / ventas, las ganancias antes de impuestos (EBT) / ventas, los activos de EBT / total, EBT / patrimonio neto, y EBT más depreciación / deuda total.

La primera hipótesis es que un nivel de relación es un predictores de insuficiencia de la pequeña empresa. Por ejemplo, una empresa que se cree menos probabilidades de fracasar si su proporción actual es de 1.3 y no 1.1. Esta hipótesis representa la utilización de las relaciones en su forma más cruda, no se realizan ajustes para las variaciones entre las industrias ni las proporciones en comparación con otros. Se basa en la teoría de que existen normas que trascienden las fronteras de la industria y son aplicables a todas las empresas. El nivel relativo de la proporción de los prestatarios de la relación media de otras pequeñas empresas en la misma industria es la hipótesis de ser un predictor del fracaso de la pequeña empresa. Apoyo para la inclusión de un ajuste de la industria está muy extendida y la popularidad de las comparaciones de la industria se indica mediante la construcción prolífico y publicación de los resúmenes de la industria de Robert Morris Asociados (RMA), Dun & Bradstreet, entre otros. Para probar esta hipótesis empíricamente, las variables denota como familiares RMA se calcula dividiendo el original relaciones de las empresas en una industria.

Como se ilustra en la declaración de Weston y Brigham, una relación condicional entre dos o más relaciones puede ser un predictor. Teniendo en cuenta las interacciones entre las relaciones es probable que resulte en un modelo que refleja con mayor precisión los conceptos teóricos básicos. Una tendencia determinada no puede augurar un fracaso, ya que la igualdad de número de deudores fallidos y exitosos da la misma tendencia, y un determinado nivel no puede ser un indicador de falla por la misma razón. Sin embargo, una combinación de tendencias de nivel pueden aparecer sólo para los prestatarios o prestatarios no exitosa. Generalmente la tendencia se define estadísticamente como una

relación significativa entre una variable dependiente y el tiempo. Tendencia se puede discernir de muchas maneras, pero una cantidad de variables seleccionadas se debe a que es una prueba simple y confiable. Para obtener una descripción de las condiciones de interacción dado dos variables independientes dicotómicas dicha combinación puede ser una razón deuda / patrimonio por más de tres años a un nivel alto o un coeficiente de liquidez disminuyendo a lo largo de tres años para un nivel bajo. Después de una extensa investigación sobre la interacción (Edmister, 1974).

2.2.5 Modelo Altman, Haldeman y Narayanan

Los autores diseñaron un modelo superior al anterior, considerando siete razones financieras: rendimiento sobre activos (ROA), estabilidad de utilidades, servicio de la deuda, utilidades acumuladas, liquidez, nivel de capitalización y tamaño medido por total de los tamaños de los activos. (Lara, 2005)

El modelo Altman, Haldeman y Narayanan desarrolla la clasificación de bancarrota que incorpora amplias aportaciones con respecto al análisis discriminante y la utilización de la muestra de la quiebra esencialmente empresas que abarcan el período 1969-1975. Los estados financieros y los datos del mercado son las medidas relacionadas a lo largo de los lineamientos sugeridos transformado por el análisis de seguridad tradicional para promover la comparación de las empresas y para reflejar las normas de información más reciente a fin de que el modelo nos muestre la predicción en el futuro a través del análisis de razones (Altman, Haldeman & Narayanan, 1977).

Hay varias razones para la elaboración de un nuevo modelo a pesar de la disponibilidad de varios impresionantes modelos "viejos". A continuación se presentan los resultados empíricos y parecen justificar el esfuerzo del nuevo modelo, denominaron ZETA.

Hay al menos cinco razones válidas para un modelo de quiebra nuevo. La primera es el cambio en el tamaño, tal vez los perfiles financieros de los fracasos en los negocios en los últimos años. El tamaño del promedio de empresas en quiebra se ha incrementado dramáticamente en consecuencia con la mayor visibilidad y preocupación de las instituciones financieras, agencias reguladoras y el público en general. La segunda es que el Nuevo Modelo debe ser lo más actualizada posible, con respecto a la naturaleza temporal de los datos. Con la excepción de 3 (de 53) empresas cada empresa en quiebra en nuestra muestra fracasada en los últimos 7 años. La muestra completa de ambas empresas en quiebra y no quiebra. La tercera no falta en los modelos de cualquier clasificación concentrada en fabricantes y en industrias específicas. Creemos que con las empresas de análisis adecuado ajuste de venta al por menor, en particular, un grupo vulnerable, se analizaron podría ser una igualdad de condiciones con las fábricas.

Una característica importante de este estudio es que los datos y notas de pie analizado escrupulosamente para incluir los cambios más recientes en las normas de información financiera y las prácticas aceptadas de contabilidad para probar y evaluar varios de los avances recientes y aún aspectos controvertidos del análisis discriminante. Artículos recientes en la literatura indican que se está desarrollando esta técnica estadística con mayor frecuencia, pero no sin controversia.

Tabla 19. Características de la muestra

	Bancarrota	No Bancarrota
Número de empresas	53	58
Tipo de Empresa		
Fabricante	29	32
Detallistas	24	26
Tamaño medio (activos tangibles)	\$96 Millones	\$167 Millones
Número de empresas por año de la quiebra		
1975	9	
1974	9	
1973	14	
1972	3	
1971	5	
1970	5	
1969	5	
1967	1	
1962	2	
ToTal	53	

Fuente: Altman, et al., 1977.

La tabla 19 lista las empresas en quiebra por tipo, tamaño y el año de la bancarrota. Hay que tomar en cuenta que esta muestra se divide casi por igual a fabricantes y detallistas y que representa el 94% (50 de 53) de empresas en bancarrota durante el período 1969-1975. Como se mencionó anteriormente, el tamaño promedio de los activos de nuestro grupo no es casi \$ 100 millones, lo que indica el tamaño cada vez mayor de los fracasos. Las empresas en quiebra representan todas las fallas de las empresas que cotizan en bolsa industrial que había por lo menos \$ 20 millones en activos, sin fraude conocido involucradas y suficientes disponen de datos. Cinco empresas en no Bancarrota se incluyó una empresa debido al apoyo estatal (1), una fusión forzada (1), y cuando los bancos se hicieron cargo de las empresas (3).

Ajustes de la muestra

En cuanto a la capitalización de los contratos de arrendamiento, sin duda, el ajuste más importante y generalizado fue el de capitalizar a los no cancelables, de operación y arrendamiento financiero. La cantidad resultante de arrendamiento capitalizado fue agregado a los bienes activos de y pasivos de la empresa y también se han imputado un costo de intereses de la "nueva" responsabilidad.

$$CL = \sum \frac{L_t}{(1+r+0.1r)^t} N$$

$$1t = 1(1+r+0.1r)^t$$

Donde:

CL = arrendamiento capitalizado

L_t = pago por el arrendamiento en el período t

r = tipo de interés medio de nueva emisión de bonos corporativos de alta calificación,

N = el número de años de los derechos y obligaciones de arrendamiento

El ajuste de las reservas. Si las reservas de las empresas eran de carácter de emergencia, se incluyeron en el patrimonio y los ingresos se ajustaron para el cambio neto en la reserva para el año, si la reserva se relaciona con la valoración de determinados activos, se deducen de los activos en los intereses minoritarios y otros pasivos en el balance. Estos elementos se compensan con otros activos. Lo cual permite una comparación más real de los ingresos con los activos de generación de los ingresos.

Las cuentas de las empresas subsidiarias no consolidadas se integran a la empresa matriz. El método de unión de intereses se utilizó para el ajuste del fondo de comercio y activos intangibles. Deducidos de los activos y la equidad debido a la dificultad en la asignación de valor económico para ellos.

El ajuste de la investigación y los costos de desarrollo capitalizados, los intereses capitalizados y ciertos cargos diferidos. Estos gastos se imputan. Esto se hace para mejorar la comparabilidad y para dar una mejor imagen de los fondos de los flujos reales.

Clasificación de la quiebra se intenta a través de la utilización de una técnica estadística multivalente conocida como análisis discriminante. Para dar a conocer los resultados de este estudio se utilizaron estructuras lineales y cuadráticas cuales fueron analizadas.

Si las matrices de dispersión no son idénticas, entonces la estructura de segundo grado ofrecerá el modelo más eficiente ya que las características de cada grupo puede ser evaluada de forma independiente, así como entre los grupos. La eficiencia se traducirá en medidas más importantes del modelo multivariado y las diferencias de grupo y una mayor precisión en la clasificación de esa muestra en particular.

Si las matrices de dispersión no son idénticas, entonces la estructura de segundo grado ofrecerá el modelo más eficiente ya que las características de cada grupo pueden ser evaluadas de forma independiente, así como entre los grupos. La eficiencia se traducirá en medidas más importantes el modelo multivariado de las diferencias de grupo y una mayor precisión en la clasificación de esa muestra particular (Altman, et al., 1977).

Después de un proceso iterativo de la reducción del número de variables, se seleccionó un modelo de siete variables que no sólo clasifica nuestro ejemplar de prueba, pero también demostró ser el más confiable en procedimientos de validación. Es decir, que no pudo, mejorar los resultados mediante la adición de más variables, y no hay un modelo realzado con menos variables.

X₁ Rendimiento de los activos

Medido por las ganancias antes de intereses e impuestos / activo total, no hay ninguna variable.

X₂ Estabilidad de ingresos

Medida normalizada del error estándar de la estimación de alrededor de una tendencia de diez años en X_1 , en el riesgo de los negocios.

X₃ servicio de la deuda

Medido por la razón de cobertura de intereses, ganancias antes de intereses e impuestos / total de los pagos de intereses.

X₄ Rentabilidad acumulada

Medida de las utilidades retenidas de las empresas (balance general) / Activo total. Esta relación, que atribuye factores como la edad de la empresa y la política de dividendos, así como su historial de rentabilidad en el tiempo.

X₅ liquidez

Medida por el coeficiente de liquidez a pesar de los hallazgos previos de que las proporciones actuales no fueron tan eficaz en la identificación de fallas ya que algunas medidas de liquidez, encontramos que son poco más informativas que otras, como el capital de trabajo / activos totales.

X₆ capitalización, medida por acciones comunes / capital total

El denominador también incluye acciones preferentes a su valor de liquidación, la deuda a largo plazo y los arrendamientos capitalizados. Nos hace utilizó un promedio de 5 años

X₇ tamaño, medido por el total de activos de las empresas.

La capitalización de los derechos de arrendamiento se ha sumado a la magnitud de los activos promedio tanto de la bancarrota para ayudar a normalizar la distribución de la variable (Altman, et al., 1977).

El nuevo modelo con siete variables, en algunos años, sólo ligeramente más precisa que la edad de cinco variables modelo es cuando los datos comparables, es decir, ajustado para una evaluación más significativa Por desgracia, la comparación directa de los parámetros de las cinco variables de 1968.

Tabla 20. La comparación de medias de los grupos y las pruebas de significación, las variables del modelo 1968.

Variable	Promedio de bancarrota		Promedio de no bancarrota		Univariado	
	Grupo Razones		Grupo Razones		F-test	
	1968	ZETA	1968	ZETA	1968	ZETA
Capital de trabajo /activos totales	(0.06)	0.15	0.41	0.31	32.4	40.6
Utilidades Retenidas/Activos Totales	(0.62)	(0.01)	0.36	0.29	58.9	114.6
Ganancias antes de interés e impuesto/activos totales	(0.13)	(0.01)	0.15	0.11	26.6	54.3
Valor de mercado de la acción en libros entre la deuda	0.40	0.61	2.47	1.84	33.3	11.6
Ventas/activo total	1.50X	1.31X	1.90X	1.62X	2.8	3.3

Fuente: Altman, et al., 1977.

En la tabla 20 el total de activos también explicará la relación de los activos entre facturación de las venta (ventas / activos) de la muestra frente a ZETA. el modelo de 1968 está en la media. Otro punto de interés en algunos es que a pesar de lo "inflado" de los activos totales en la muestra de ZETA, el capital de trabajo / total de activos del Grupo en bancarrota es significativamente mayor en la muestra más reciente a principio de la clasificación de uno de los esperados se observa, sin embargo, para la muestra de no quiebra está en el promedio.

Se realizó un estudio empírico para evaluar el costo de los errores de los préstamos con las siguientes especificaciones para el tipo equivalente I (C_I) y tipo II (C_{II}) costos de los errores:

$$C_I = I - \frac{LLR}{GLL} \quad C_{II} = r - i,$$

Donde:

LLR = cantidad de pérdidas de préstamos recuperados

GLL = Pérdidas de créditos

r = tasa de interés efectiva del préstamo

i = costo de oportunidad efectiva para el banco

El Banco Comercial toma el riesgo de perder todo o parte del préstamo si el solicitante cumple en el tiempo predeterminado. La cantidad exacta es una función de el éxito en el banco y la recuperación del capital del préstamo. Este aspecto de la recuperación rara vez es considerada en el análisis conceptual y práctico.

C_I se ha medido sobre la base de datos del informe anual a partir de 26 de los mayores bancos comerciales de EE.UU. y respuestas al cuestionario de una muestra, regional de menor tamaño bancos en EE.UU. Tanto las fuentes de datos contiene un período de cinco años, 1971-1975 inclusive, y la medida del promedio de los préstamos en las

estadísticas de recuperación de las pérdidas fueron un desfase de un año (quedando pendientes recuperaciones). Los resultados de esta investigación se muestran en la tabla 19. Estas muestran que la media actual de la base está en el rango 76,7-83,0%, medido cuando tenía un año de desfase, los promedios son más bajos (68,6-72,2%). El año 1975 fue un cargo de préstamos anormalmente altos de año en el sistema bancario de los EE.UU (Altman, et al., 1977).

Tabla 21. Pérdida neta de préstamos experiencia, 1971-1975 promedios, dos muestras.

Experiencia de pérdida neta de los préstamos, (C1) (En porcentajes)	Los principales bancos		Del sureste de los bancos regionales	
	Numero	Porcentaje	Numero	Porcentaje
0-20	0	0.0	0	0.0
20-30	1	3.8	0	0.0
30-40	0	0.0	0	0.0
40-50	0	0.0	1	3.0
50-60	0	0.0	2	6.1
60-70	1	3.8	4	12.1
70-80	4	15.4	12	36.4
80-90	13	50	11	33.3
90-100	7	27.0	3	9.1
Total	26	100.0	33	100.0
Media Actual	-	83.0	-	76.7

Fuente: Altman, et al., 1977.

Los datos se incluyen en las estadísticas actuales, pero no en los datos de rezago de un año, creemos que el resultado más representativo de C_1 se encuentra en las proximidades de un 70%. Usamos esta estadística de C_1 . La fórmula simple para el C_{II} se especifica que la decisión de no prestarse a una cuenta que se han pagado con éxito renuncia a la devolución de ese préstamo, pero la pérdida se ve mitigado por el uso alternativo de los fondos prestables. En el sentido más estricto del costo de oportunidad del banco implica un nuevo préstamo el mismo riesgo que se supone que pagar. En este caso, la C_{II} es probablemente cero o muy pequeña. Conservadoramente hablando, sin embargo, una cuenta es rechazada debido a sus características de alto riesgo y los usos alternativos probablemente tiene un menor riesgo de atributos, por tanto, $r-i$ es algo mayor - tal vez un 2-4%. La relación entre $r - i$ se va a través del tiempo y particularmente sensible a la relación entre r_i variará con el tiempo y es particularmente sensible a la demanda y la relación de equilibrio entre la oferta de fondos prestables. Como aproximación, se especifica $C_{II} = 2\%$ por lo tanto, C_I / C_{II} es igual a 35 veces.

El objetivo fundamental de Altman ha sido predecir la quiebra de empresas, con una anticipación de hasta cinco años. Esta es la razón fundamental porque la que no ha cambiado los coeficientes del modelo. Si bien la ventaja de cambiar los coeficientes del

modelo es que contaría con información más reciente, las calificaciones no serían comparables en distintos periodos y no se podría predecir la quiebra de las empresas.

Posteriormente, durante sus investigaciones en México con Hartzcel y Peck (1995), Altman adaptó el modelo original de su Z-Score para economías emergentes con el fin de proponer un nuevo indicador global predictivo exclusivo para este tipo de mercados. A este nuevo indicador lo denominó: “Emerging Market Scoring Model” (EMS Model). Este autor reconoció que la realidad indicaba que en los países emergentes existía una serie de riesgos adicionales cuantitativos que el análisis tradicional no consideraba. Tal era el caso del riesgo de la moneda y el riesgo industrial que impedía frecuentemente construir un modelo de análisis financiero específico para la muestra de empresas ubicadas en las economías emergentes.

2.2.6 Modelo Edward I Altman, Tara K. N. Baidya, Luis Manuel Ribeiro Diaz

Se utiliza un modelo de clasificación desarrollado por la quiebra Altman (1968) con el fin de clasificar a las empresas brasileñas en el periodo de 1973 a 1976 para aplicar al el fracaso empresarial reciente en Brasil y se desarrollan pruebas para analizar un modelo cuantitativo en la clasificación y la predicción de graves problemas financieros de las empresas.

Explora la aplicación del modelo en los países en desarrollo el ciclo de vida de una entidad de negocios por lo general incluye los periodos de dificultades económicas y el estrés. En las extremas dificultades financieras de una empresa puede llevar a la quiebra y el resultado, bien la ya sea en la liquidación de sus bienes o en la reorganización.

Brasil es un ejemplo de una economía donde el resultado final de una serie de económicas con contratiempos podría resultar en una fuerte presión sobre las empresas privadas, la restricción de créditos para todas las empresas especialmente las más pequeñas en peligro las instituciones financieras y socavar el gobierno esfuerzos para promover el desarrollo económico (Altman, Baydia & Ribeiro, 1979).

Este modelo examina la experiencia empresarial en el reciente fracaso en Brasil y desarrolla, prueba y analiza cuantitativamente para clasificar y predecir graves problemas financieros de las empresas. La predicción de fallas ha alcanzado mucho interés internacionalmente y la difusión de estos modelos se ha desarrollado en muchos países del mundo, principalmente en los países industriales.

La selección de la muestra y sus características principales fue de cincuenta y ocho empresas brasileños que fueron seleccionados con veintitrés que comprende lo que llamamos el grave serios problemas (S-P) muestra. Entonces, vamos a discutir y el informe sobre las variables financieras que se utilizan en. El modelo de predicción de fallas. Son similares a los utilizados en un estudio previo en Estados Unidos (Altman 1968) y adaptado a las condiciones brasileñas.

Han habido, sin embargo, varias estadísticas de problemáticas y las tendencias en los últimos años esperan que sigan incluso emporando las empresas brasileñas, tanto nacionales como multinacionales. Operan con niveles de apalancamiento relativamente alto. La tabla 22 muestra que el promedio de la deuda/patrimonio en 1975 era de más de 110 por ciento que es 1,1 veces y los informes dicen que 1976 las estadísticas muestran tasas significativamente más altas. Estas cifras significan mayor apalancamiento. Por supuesto, el aumento de fijar los gastos financieros que en Brasil, caso son las salidas de efectivo sujeto a corrección monetaria La tabla 23 muestra la tasa de crecimiento tanto de los gastos financieros y los ingresos disponibles. Para cubrir estos gastos hace claro que en los últimos años, el interés y relacionados con los gastos financieros han crecido rápido frente a las ganancias. El resultado es que las razones de cobertura La tabla 24 han caído desde un máximo de 6.10 en 1973, 3.79 en 1975 y probablemente mucho más baja en 1976. El margen de seguridad está disminuyendo drásticamente y, con esta caída, las dimensiones de riesgo global de la empresa brasileña promedio son una causa de preocupación para los administradores, instituciones financieras, los funcionarios del gobierno, y otras partes interesadas.

Evolución de los ratios de apalancamiento y de cobertura en una muestra de empresas Brasileñas (1970-1975)

Tabla 22. La participación de la deuda y la equidad en la financiación de activos de la empresa

AÑO	Deuda Total	Equidad	Deuda
Activos	Activos	1 Equidad	Equidad
1970	44.6%	55.4%	80.5%
1971	44.6%	55.4%	80.5%
1972	46.7%	53.3%	87.5%
1973	48.1%	51.9%	92.7%
1974	52.8%	47.2%	111.7%
1975	52.5%	47.5%	110.5%

Fuente Altman, et al., 1979

Tabla 23. Tasa de crecimiento de los gastos financieros y ganancias antes de impuestos.

Años	Ganancias antes de impuestos	Tasa de crecimiento de los gastos financieros	% crecimiento de gastos financieros y % de crecimiento ganancias antes de impuestos
1969-1970	20.1%	47.4%	2.37
1970-1971	71.1%	40.4%	0.56
1971-1972	27.2%	42.7%	1.57
1972-1973	58.6%	47.7%	0.81
1973-1974	42.2%	125.0%	2.96
1974-1975	39.2%	62.8	1.60

Fuente: Altman, et al., 1979

Tabla 24. Índice de cobertura Los datos agregados-CR\$ Millones.

	Gastos financieros	Ganancias antes de impuestos	Gastos financieros + ganancias antes de impuestos	Porcentaje de gastos financieros + ganancias antes de impuestos
1970	1,924	8,807	5.58X	21.8%
1971	2,914	15,094	6.18	19.3
1972	4,960	23,491	5.74	21.1
1973	7,544	38,511	6.10	19.6
1974	16,999	55,887	4.29	30.4
1975	25,577	76,996	3.79	35.8

Fuente : Altman, et al., 1979

Los datos están basados en estados financieros consolidados de Brasil en sociedades anónimas para el periodo 1969-1975 y publicado por la coyuntura (Enero, 1977). Si se añade a la imagen de una política monetaria relativamente restrictiva que se adoptó para combatir la inflación la disminución de los márgenes de ganancia, y un mercado de capitales totalmente inadecuado especialmente cuanto a las limitaciones de fuentes de capital de deuda, incluso para las empresas más fuertes, el resultado es una situación de presiones cada vez mayores.

La selección de la muestra se clasificó con precisión y exactitud. Lo que significa que la empresa brasileña podría afrontar probablemente problemas graves. El problema grave se definió como aquello que está compuesto por varios tipos de resultados desafortunados. Estos incluyen peticiones formales de liquidaciones supervisadas por la corte, la reorganización legal en caso de quiebra y de las manifestaciones de corte de problemas graves, como en la instituciones de crédito principal, se hace necesario intervenir para reestructurar los problemas graves en las operaciones de la empresa o estructura financiera, o cuando la firma solo ha cerrado la operación sin recurrir a medios legales. En todos menos en dos de los casos problemáticos veintitrés graves, el grave problema se puso de manifiesto durante los 20 meses desde enero 1975 hasta junio 1977 a diez en 1976. Las categorías de las industrias representadas incluyen textiles, muebles, pulpa y papel, tiendas al por menor, plásticos, metalurgia y varios otros. Muestra la distribución de frecuencias de las empresas veintitrés en términos tamaño de los activos, de un año antes de la fecha del problema. El tamaño de los activos promedio fue relativamente alto en 323 millones de cruzeiros, por lo que este modelo es preciso, tendrá relevancia en el transcurso una amplia gama de empresas en términos de tamaño. El control (o no-problema) de la muestra fue de hecho algo más pequeño, con un tamaño promedio de poco menos de CR \$ 300 millones y un tamaño medio de unos CR \$ 200 millones.

TABLA 25. Distribución de tamaño de los activos del problema serio Y no problema muestras de las empresas

Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., p ara la obtención de financiamiento

Total Activos	NO problemas empresas		Empresas problema	
CR \$ millones	Numero	Porcentaje	Numero	Porcentaje
1 - 50	2	6%	5	22%
50-100	6	17%	4	18
100-150	6	17	0	-
150-200	4	11	1	4
200-300	7	20	1	4
300-400	3	9	6	26
400-500	4	11	0	-
500-1000	2	6	5	22
1 1000	1	3	1	4
TOTAL	35	100%	23	100%
Activos tamaño CR\$ millones				
Promedio	297		323	
Mediana	198		331	

Fuente: Altman, et al., 1979.

La muestra de control fue seleccionada de la siguiente manera. El acceso se organizó, en primer lugar, una base de datos que comprende de 200 empresas brasileñas (privados, estatales y multinacionales filiales). Una o dos empresas fueron seleccionadas de la misma categorías industriales como los representados por el grupo de grave-problema y se recogieron datos del año correspondiente al año anterior a la fecha del problema. Como no había más de treinta categorías industriales para elegir, el número de empresas en cada grupo industrial a menudo muy pequeña siempre que sea posible, de propiedad privada, las empresas nacionales fueron seleccionadas por la posibilidad de fracaso

El procedimiento de clasificación utilizados en este estudio se basa en el modelo desarrollado en 1969 el fracaso los Estados Unidos (Altman, 1968), con las modificaciones que permitan a la consideración de Brasil normas y prácticas de información. El modelo original de la forma.

Variables explicativas

$$Z = 1.2 X_1 + 1.4 X_2 + 3.3 X_3 + 0.6 X_4 + 1.0 X_5,$$

Donde X_1 = Activo circulante – pasivo circulante/ activo total

X_2 = Utilidades retenidas/ activo total

X_3 = Ganancias antes de interés e impuesto/ activo total

X_4 = Valor de mercado de capital/ total de deuda

X_5 = ventas / activo total

En este estudio Altman Baydia & Ribeiro utilizaron las mismas variables, pero las X2 y X4 se modificaron. Con respecto a la X2, la cuenta de utilidades retenidas con EE. UU. El balance refleja las ganancias acumuladas de la empresa menos dividendos pagados. En la mayoría de los casos, la pequeña empresa, la más nueva será discriminada debido a que no ha tenido tiempo para acumular sus ganancias. En Brasil sin embargo, debido a las diferentes prácticas de información financiera y los ajustes por inflación simplemente no hay equivalente exacto a las utilidades retenidas. El más cercano de traducción a las utilidades retenidas en el negocio después de la distribución de dividendos. Esta cantidad suele ser transferida sin embargo, dentro de un corto periodo de tiempo (por ejemplo, dos años) a través de dividendos en acciones cuenta conocida como capital. Además, las reservas que fueron creados para ajustarse a la corrección monetaria de los activos fijos y el mantenimiento del capital de trabajo, se deducen los beneficios y reducir así los ingresos que se informa, se mantendrá en la empresa. Estas reservas, sin embargo aumentan tanto los activos y el patrimonio de la empresa y también, se trasladan al capital. En esencia, entonces, que la cantidad de capital que representa los fondos aportados por los propietarios de las empresas es la única parte del capital que no se considera en el equivalente brasileño a las utilidades retenidas; X₂ se calculó como:

$$X_2 = \frac{\text{total de patrimonio neto} - \text{Capital aportado por los accionistas de la CCS}}{\text{Total de activos}}$$

Una expresión más precisa del numerador el acumulado anual de la ganancias retenidas más las reservas acumulados creado más de la vida de la empresa, pero esta información es muy difícil de obtener fuera de la empresa y no fue a nuestra disposición con respecto a X₄, ya que la mayoría de la firma de capital de Brasil no negocia, no puede ser una variable que mide el valor de mercado de capital (número de acciones en circulación los últimos tiempos el mercado el precio). Para calcular los nuevos valores de X₄, el valor contable del patrimonio (patrimonio líquido) se sustituye y se divide por el total de la deuda para obtener los nuevos valores para X₄ las otras tres variables no se ajusta aunque somos conscientes del hecho de que ciertos gastos financieros también se ajustan por la inflación en la contabilidad de Brasil tabla muestra la lista de los valores promedio para las cinco variables financieras, tanto para el grupo problemas y los grupos No problemas y también la prueba univariada de importancia las cinco variables muestran diferencias significativas entre los grupos que es una indicación importante de que la discriminación primera multivariante exacta será posible.

Cuatro Variable Modelo De Brazil

$$Z_1 = -1.44 + 4.03 X_2 + 2.25 X_3 + 0.14 X_4 + 0.42 X_5$$

Tabla 26: Clasificación De Los Resultados. Muestras Originales

Grupo real Afiliación	No. De empresas	problemas	No problemas	Porcentaje Error
Problemas	23	20 (87.0%)	3 (13.0%)	13.0%
No problemas	35	4 (11.4%)	31 (88.6%)	11.4%
Total	58			12.0%

Fuente: Altman, et al., 1979.

Tabla 27. Exactitud de modelo para un máximo de tres años antes del periodo problema.

Año	Problema	No problema
1	87.0%	88.6%
2	84.2%	-
3	77.8%	-

Fuente: Altman, et al., 1979.

En esta tabla 27 muestra el examen de validación (Lachenbruch) identidad mostrada con precisión (87%). El resultado de cada observación individual es entonces se acumula para dar una estimación casi insesgada de la precisión esperada del modelo. Debido a la precisión de la muestra del problema no se ha modificado después de aplicar la prueba Lachenbruch .

Desde el punto de vista de las instituciones financieras son probablemente los primero usuarios potenciales de los modelos como el que ha desarrollado, una mejor asignación de sus recursos escasos para el préstamo y evaluación y revisión de estos. Este procedimiento es pertinente a las instituciones en los países desarrollados como así como los países menos adelantados.

Las principales limitaciones en la elaboración, la formulación y la implementación de modelos del tipo descrito en este artículo en los países menos desarrollados son 1) La calidad 2) La disponibilidad de datos adecuados, y la experiencia, la calidad de los datos es fundamental no solo para la producción fiable, sino también para convencer a las autoridades locales que los modelos tienen relevancia.

Debemos advertir que el modelo derivado de este trabajo utilizó los datos publicados. En la medida en que estos datos no son fiables, el procedimiento de clasificación resultante es también cuestionable

Brasil contiene tres tipos de principales empresas de propiedad estatal, filiales, de las multinacionales y nacionales al parecer, solo este último tipo tiene un potencial fracaso significativo (Altman, et al., 1979).

2.2.7 Modelo de Abdul Azis y Gerald Lawson

Su estudio se enfocó a descomponer el cash flow total para compararlo entre modelos basados en el cash flow y en el devengo. Esto tuvo como fin comprobar si un modelo basado únicamente en el cash flow tenía más poder predictivo. Para esto utilizaron las mismas cinco variables del modelo Altman (1968), aplicándolas al modelo de Lawson (1985) que estaba basado en el cash flow. Posteriormente, compararon sus resultados con los del modelo Altman (1968) y el modelo Altman, Halderman y Narayanan (1977). (Ibarra 2006)

2.2.8 El modelo de Warren y Shelton

Está basado en la ecuación simultánea teniendo más en cuenta la interrelación del financiamiento, dividendos y las decisiones de inversión. En el modelo Forecast se basan en las ventas como aportación fundamental a diferencia de Carleton, Warren y Shelton (WS) explícitamente el uso de razones diferentes en su modelo. El modelo de Warren y Shelton es un sistema de veinte ecuaciones con naturaleza simultánea. FRONTRAN es un programa informático llamado FINPLAN se utiliza para resolver el modelo WS. La solución real del algoritmo puede repetirse indefinidamente dentro de los segmentos.

Una ventaja especial del modelo WS es definir las características de un buen modelo de planificación financiera. En primer lugar, los resultados del modelo y las hipótesis deben ser creíbles. En segundo lugar el modelo debe ser flexible para que pueda ser adaptado y ampliado para satisfacer una variedad de circunstancias. En tercer lugar, se debería mejorar en la práctica actual, técnica y ejecución.

En cuarto lugar, el modelo de entradas y salidas deben ser comprensibles para el usuario sin una amplia formación complementaria. A si mismo se deben tener en cuenta la interrelación de inversión, el financiamiento, el dividendo y las decisiones de producción y sus efectos sobre el valor de mercado de la empresa. Quinto y último, el modelo debe ser bastante simple para que el usuario pueda operar sin la intervención amplia de activos no financieros (Warren, Shelton, 1973)

2.2.9 El modelo de Rowell

Por lo tanto, el Modelo lineal simultáneo por Francisco de Rowell se extiende de la ecuación de la empresa desarrollada por Warren Shelton. El objetivo del modelo FR es generar estados financieros pro forma que describen la situación financiera futura de las empresas para cualquier patrón de ventas. Parámetros de las diversas ecuaciones en el sistema se puede cambiar para responder a las preguntas ¿qué pasa si, realizar análisis de sensibilidad, y explorar los

diferentes caminos hacia unos objetivos o metas que pueden o no ser óptima. FR El modelo se compone de diez sectores con un total de 36 ecuaciones. Brealey y Myers han argumentado que sin embargo no hay modelo, proceso o procedimiento que abarca toda la complejidad y los activos intangibles surgidos en el análisis de la planificación financiera (Rowell,1978).

2.2.10 El Modelo Carleton

Es un modelo de optimización con una función objetivo y tres tipos de limitaciones de la contabilidad correspondiente a las definiciones, fuentes y usos de fondos, y otros tipos de políticas financieras. Política financiera y sus limitaciones incluyen (a) cobertura interés (b) apalancamiento máximo(c) limitación de pre-financiamiento (d) la

duración mínima de crecimiento del dividendo (e) la restricción de pago, y (f) la restricción de ganancias acumuladas (Carleton, 1975)

2.2. 11 Modelo PYMES Nigeriano.

En la elaboración del modelo de gestión financiera del sector de las PYMES en Nigeria, se tomó en cuenta la importante limitación financiera dentro de un estresante entorno empresarial así como sus políticas macroeconómicas y la inestabilidad persistente como resultado de la ineficiencia en la gestión financiera que acompaña al número de empresas que nos muestran que la realización del objetivo de una adecuada liquidez, una rentabilidad necesaria, la máxima eficiencia y un crecimiento sostenido en el sector de las PYMES en Nigeria pueden permanecer en un espejismo sin un adecuado marco institucional y de políticas monetarias para hacer frente a la inversión, la financiación y la política de dividendo, existen todavía lagunas.

El marco de política monetaria puede determinar el nivel de liquidez en el sistema bancario y, por ende, influir en la liquidez del sector de las PYMES que se basa en el sector bancario para la financiación de capital de trabajo. La interacción estructural entre la política monetaria y los resultados financieros corporativos y las decisiones sobre el manejo de los accionistas podrían maximizar la riqueza en el largo plazo. Los gerentes financieros de las PYMES de Nigeria tienen necesidad de entender la crítica política para que mejoren las relaciones del crecimiento y el rendimiento de las inversiones.

En el modelo de gestión financiera de las PYMES el énfasis está sobre la deuda y las relaciones de equidad, así como sus modificaciones, ya que la pequeña empresa, pasa por diferentes etapas de crecimiento. La base de dichos modelos no es la literatura existente sobre la dinámica de la empresa, especialmente las obras de Feichtinger y Hourt y Hilten, que han sido utilizados anteriormente en un contexto de las pequeñas empresas de Reid.

Es parte del supuesto de que el propietario-administrador se dedica a maximizar el valor de su empresa dónde el flujo de dividendos es la preferencia en el tiempo. Donde se denota la equidad en la planificación de la inversión y la deuda. Para este modelo, las variables son determinadas por la cantidad de capital; la deuda, la inversión y dividendo. Se supone que el propietario-administrador persigue el objetivo de maximización del valor de la empresa dependiendo de las limitaciones de las políticas, y por tanto a la situación de la empresa y su ejecución:

Modelo Pymes Nigerianos

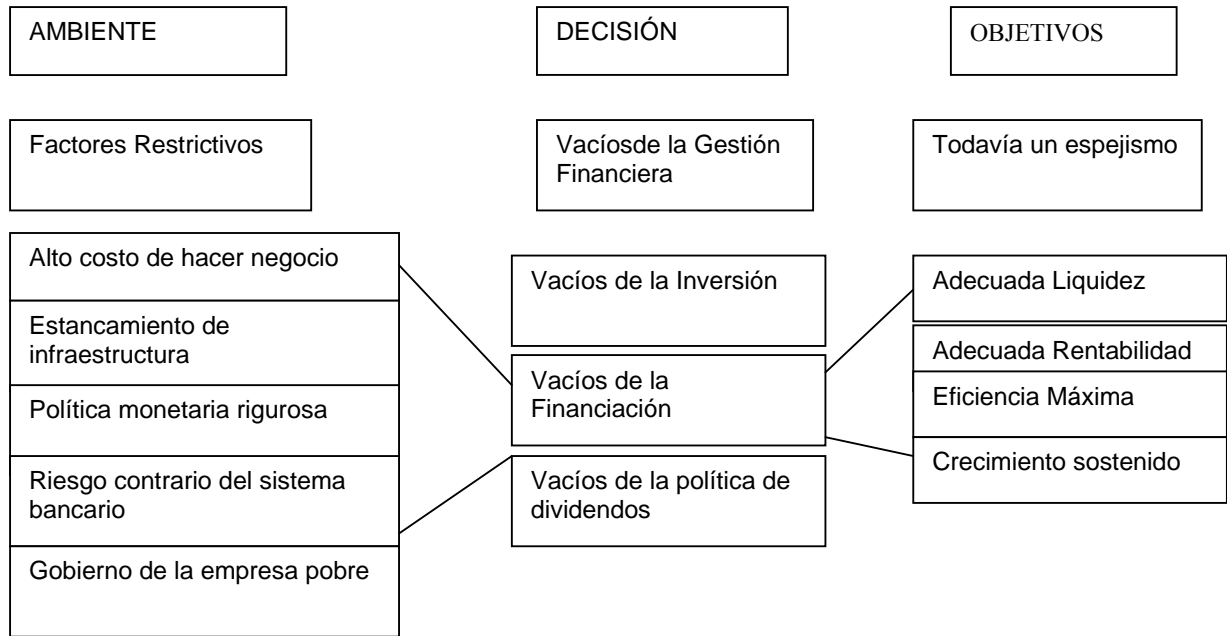


Figura 1.- Modelo de Gestión Financiera

2.2.12 Modelo Financiero BOT (Build-Operate-Tranfer):

El “BOT” es un modelo para la planificación financiera y la evaluación de ofertas de licitaciones (Chen, 1999). El objetivo es de introducir el modelo financiero el cual comenzará con los conceptos generales de planificación financiera para proyectos. Se proporciona una descripción detallada del modelo en términos de sus suposiciones básicas, la entrada de datos, exigencias de costo, el análisis de capacidad de autofinanciación, algunas declaraciones claves de ingreso, deuda/equidad, y flujos de caja, balance, e índices financieros.

El flujo de planificación financiera que muestra la Figura 2 presenta las tareas para ser hechas y sus secuencias relacionadas (Chen, 1998). Primero, los planificadores deben establecer todos los parámetros y necesitan información (como la proporción de deuda/equidad, entradas anuales en efectivo y salidas) para calcular la proporción de autofinanciación (SFR).

Los porcentajes de costo del gobierno y el concesionario pueden ser decididos. Para la inversión privada, los informes financieros (incluyendo la declaración de flujos de caja, el balance, y la cuenta de resultados), los indicadores financieros como el valor presente neto (NPV), la tasa de rendimiento interna (IRR), el método de período de reembolso (PBY) y curvas financieras pueden ser utilizadas para comprobar si el argumento es factible bajo las suposiciones corrientes.

Si se realizan los trabajos del argumento, el remoto análisis sobre la financiación y las capacidades de reembolso del concesionario pueden ser conducidos. Como para el presupuesto gubernamental es necesario para cubrir la parte de no autofinanciación del costo de la construcción (Mao, 1998) suposiciones diferentes e información podrían ser introducidas para determinar el mejor argumento Parámetros y variables

Los parámetros por lo general son mantenidos constantes en el análisis de viabilidad financiero. A diferencia de parámetros, variables cambian con argumentos diferentes. Por la prueba y el error, la mejor mezcla variable que pasa con el mejor resultado puede ser determinada. Las variables asociadas son las siguientes: costo de la construcción anual, utilidad operativa anual, ingreso anual del negocio, financiamiento costo de mantenimiento anual, costo anual comprando activo, activo anual que sustituye al costo.

Beneficio neto. Un número de parámetros deben ser considerados en el proceso inicial de planificación. Los parámetros adoptados en el modelo financiero son los siguientes:

Proporción de deuda, Tasas de interés de préstamos de término, Capacidad de autofinanciación, Período de gracia, Período de reembolso, Período de concesión, Tasas impositivas, vuelta sobre equidad común (ROE) Tasa de inflación, Tarifa distante, Ganancia de reserva y precio de boleto en un año específico su objetivo es de calcular el futuro ingreso de boleto en el período de operaciones.

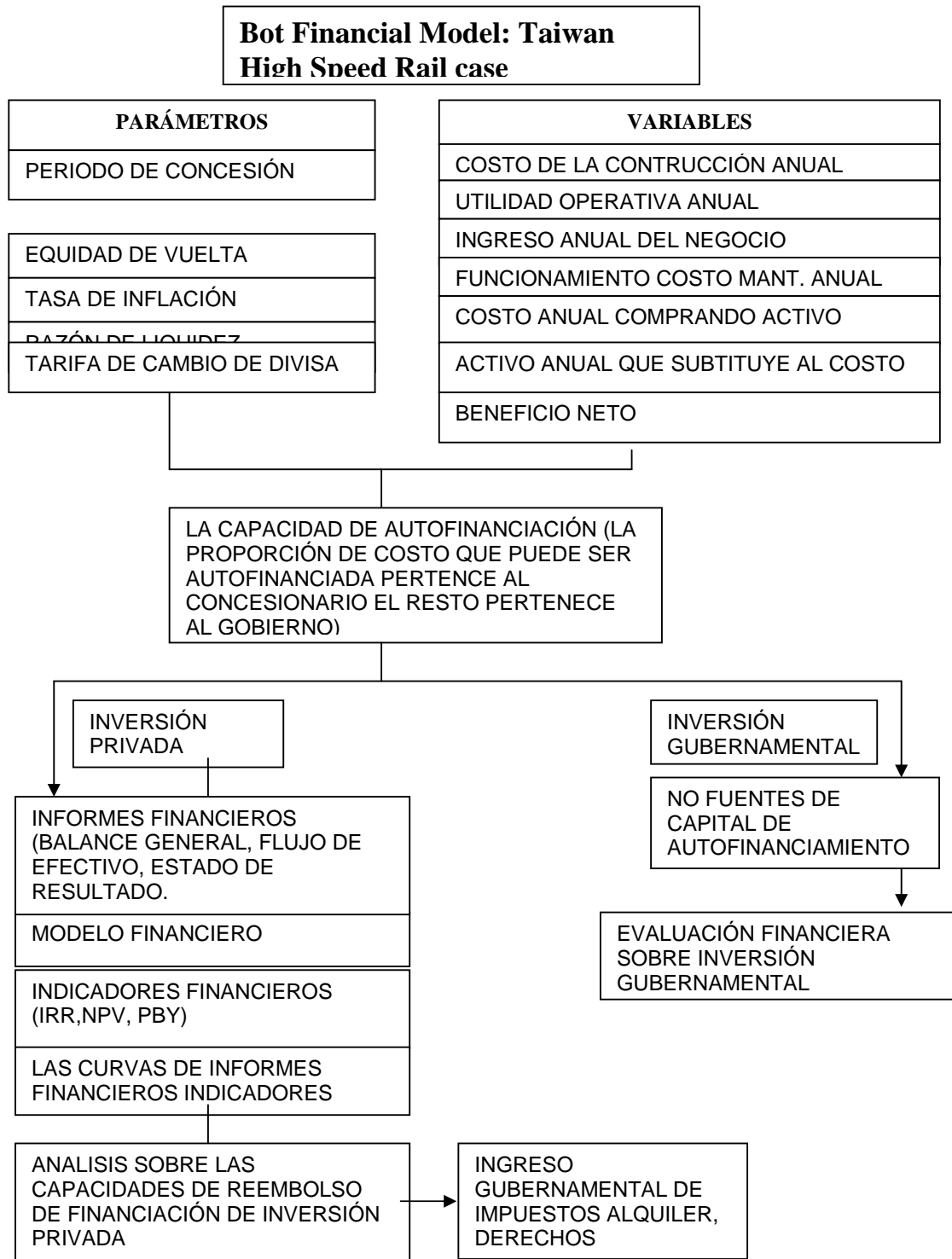


Figura 2.- Flujo de planificación financiera

El Modelo de Beaver 1966, Altman 1968, Warren y Shelton 1973, Edward 1974, Edmister 1974, Altman, Haldeman y Narayanan 1977, Rowell 1977, Altman, Baida y Ribeiro 1979, Weston, Copeland 1992, Chen |1999 y Gitman 2000, Scot 2000, Hirt 2008, El modelo de gestión financiera del sector de la PYMES en Nigeria y modelo Financiero BOT (Build-Operate-Tranfer fueron tomados como base para este trabajo de investigación que es la creación del modelo de a que permitirá describir y correlacionar el impacto del la inversión, la liquidez, y la rentabilidad para eficiencia en la obtención de financiamientos para las empresas PYMES .

Según Ortega Castro (2008), unos de los objetivos de la Administración Financiera: “optimizar el patrimonio. La administración financiera trata racionalizar los recursos de una empresa para obtener un máximo rendimiento de ellos, lo cual implica optimizar la prestación de servicios, los resultados, la productividad, la rentabilidad, las utilidades, etc. Para ello es necesario captar fondos y recursos” (pp.4-5).

En la actualidad es muy importante llevar una buena administración financiera porque las funciones claves son la Inversión, el financiamiento y las decisiones de los empresarios, ya que con los fondos obtenidos de fuentes internas y externas se van a inversiones de activos circulantes como son efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios que son la parte operativa del negocio, en patentes y marcas y Activos Fijos como terrenos, edificios, maquinaria y equipo, mobiliario y equipo, equipo de cómputo, y equipo adicional, ya que los activos fijos crecen de manera uniforme con el tiempo, mientras que los activos circulantes se basan en la estación de la producción de la empresa, es por ello la importancia del objetivo de la administración financiera que es mantener un equilibrio entre liquidez y rentabilidad.

La incertidumbre de los empresarios ante una buena planeación financiera trae como consecuencia que la empresas se rehúsen a pedir préstamos que los afectan en la obtención de fondos de financiamiento para la creación y reinversión, o una investigación sobre la problemática financiera, no teniendo con ello asesoría técnica especializada en financiamiento y una capacitación técnica, administrativa financiera mediante cursos, solo muy pocos proyectos financiados por el gobierno así como ciertos giros de alto riesgo como son Pesca, agricultura y construcción es por ello que el objetivo general este trabajo es la obtención de un modelo que permita describir y correlacionar las variables la inversión, la liquidez, la rentabilidad y las decisiones de los empresarios en la obtención de financiamiento de la MIPYMES de la industria de la pesquera en Ensenada, B.C. a continuación se muestra su variable dependiente, cual es la obtención de recursos ya que es una necesidad no solo cuando se empieza, sino que es una necesidad continua así debemos de distinguir entre la financiación por deuda en el que empresario se compromete a devolver la cantidad endeudada más los intereses estipulados y la financiación por recursos propios en la que se reciben aportaciones de fondos, cediéndose una parte del accionario de la compañía con la posible pérdida de control sin olvidarnos de los fondos públicos .

Una variedad de modelos financieros se pueden encontrar en la literatura. Entre las empresas son modelos de planificación financiera y de gestión financiera pero para el sector MIPYMES en México se han tenido problemas para proporcionar los estados

financiero por la cultura en nuestro país dado a las características de la muestra estudiada esto no es factible por ser considerado para ellos como información de estrategia confidencial. Que reconocen prácticamente todos los datos sobre el futuro incierto usando métodos de simulación de riesgo en decisiones principales de inversión donde se puede medir, y árboles de decisión pueden ser usados para seleccionar una estrategia óptima de una serie de alternativas.

Las empresas utilizan modelos para el sector MIPYMES en general, la planificación financiera y la previsión es la síntesis de la teoría y la práctica. Programación lineal y de sistemas de ecuaciones simultáneas son dos grandes alternativas para llevar a cabo la planificación financiera y análisis. En el modelo de programación, una función objetivo es maximizar y las diferentes limitaciones que se introducen en el modelo de ecuación simultánea no explícitamente maximizar es su función objetivo, sino que no obstante es precisar la interrelación entre la inversión, financiación y política de dividendos.

Capítulo III Modelo Propuesto.

3.1 La eficiencia financiera

Está dirigida hacia la utilización óptima de los recursos económicos que son: a) Los recursos propios; estos pueden ser aportaciones propias de los accionistas, así como el capital b) Los recursos ajenos; son los financiamientos por los acreedores externos. Todo esto va dirigido a inversión de activos para la maximización de la rentabilidad y obtención de liquidez que deberá de servir como criterio básico para la toma de decisiones en la gestión financiera. (Gitman, 2000)

El objetivo de la eficiencia financiera es el manejo óptimo de los recursos financieros que son parte de las organizaciones a través de las áreas de Contabilidad, Presupuesto y Tesorería. Las decisiones tomadas por los responsables del área financiera deben estar basadas en políticas relacionadas con la inversión, la financiación y una política de dividendos consecuente.

A fin de tomar las decisiones adecuadas es necesaria una clara comprensión del objetivo que se pretenden alcanzar, debido a que facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras, que sería mantener un equilibrio entre liquidez y rentabilidad. Es por ello, que en este modelo propuesto se muestran 4 variables independientes que a continuación se enuncian liquidez, rentabilidad, inversión, toma de decisiones y una variable dependiente que es financiamiento.

3.2 La obtención de recursos

Es una necesidad no sólo cuando se empieza la actividad, sino que suele ser una necesidad continua. Así debemos distinguir entre la financiación por deuda, en la que el empresario se compromete a devolver la cantidad adeudada más los intereses estipulados, y la financiación por recursos propios, en la que se reciben aportaciones de fondos, cediéndose una parte del accionariado de la compañía, con la posible pérdida de control que ello puede suponer. Además no debemos olvidarnos de las Ayudas Públicas

Es por ello que en este modelo propuesto se muestran 4 variables independientes que a continuación se enuncian liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones y la variable dependiente que es endeudamiento.

Tabla 28. Definiciones detalladas sobre el concepto Gestión Financiera

AUTOR	DEFINICION
(Eugene, Scot, 2000).	Se encarga de la eficiente administración del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y Rentabilidad; además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de la gestión de la empresa
(Gitman, 2000).	Está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de los dividendos.
(Block, Hirt 2008)	Asignar los fondos a los activos circulantes y los activos fijos, obtener la mejor combinación de la opciones de financiamiento, y determinar una política apropiada de dividendos dentro del contextos de los objetivos de la empresa
(Weston, Copeland, 1992)	Es el término que cubre toda las decisiones de una organización que impliquen flujo de efectivo y hace hincapié sobre la administración de inversiones en los activos circulantes , fijos y su financiamiento

Fuente: elaboración propia en base a los autores

3.3 Definiciones:

3.3.1 Liquidez

La liquidez se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence (Gitman, 2000)

Significa la propiedad de ser fácilmente convertibles en efectivo. (Diccionario de la lengua española, 2005).

Se define como la disposición inmediata de fondos financieros y monetarios para hacer frente a todo tipo de compromisos.

Todas las empresas tienen un origen de sus fondos y utilización de los mismos y necesitan contar con suficiente efectivo para pagar su deuda, pero también si tiene dinero en exceso que no pierda su valor en el tiempo. Es por ello que existen varias formas de invertir en el sistema financiero mexicano en forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. Si la empresa es eficiente en su gestión financiera va estar al pendiente para invertir sus sobrantes en los valores negociables existente en el mercado y estar al pendiente de sus faltantes en sus flujos de caja.

Esta variable de liquidez tiene a su vez sus principales dimensiones, que son:

3.3.1.1 Capital de trabajo

Definición capital de trabajo. Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos, a corto plazo (Gitman, 2000) en algunas empresas siempre que los activos sean mayores que los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo,

Es muy importante cuidar la parte operativa de la empresa como son los inventarios, porque si no se mantiene un nivel adecuado, no se puede recuperar rápidamente el efectivo y sobre todo cuidar el cobro de las cuentas por cobrar y los documentos que son convertibles en efectivo, por eso es importante tener un capital de trabajo positivo.

Un Indicador para medir el capital de trabajo es la razón de capital de trabajo.

3.3.1.2 Nivel de solvencia

Definición de solvencia es cuando la empresa puede cubrir las deudas a medida que van venciendo (Gitman 2000).

En toda empresa siempre se tiene que tener un nivel de 2 a 1 para Así tener el efectivo suficiente, pero si se tiene más alto este nivel entonces la empresa tiene más margen para cubrir sus deudas en el momento de su vencimiento. Es importante en una gestión financiera saber cuánto se tiene en caja y banco, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios ya que por orden de disponibilidad de efectivo éstos dos últimos pueden convertirse en efectivo, aunque se tiene fecha de pago de sus cuentas por cobrar pero a veces por problemas económicos no nos pueden cumplir en las fechas pactadas, y lo inventarios no se pueden vender.

Un indicador para medir la solvencia es la razón de solvencia.

3.3.1.3 Efectivo adecuado

Definición de efectivo. Vocablo de sentido amplio asociado con cualquier transacción comercial que implique la utilización de dinero (Diccionario de administración y finanzas, 2000).

La empresa puede utilizar su dinero para cualquier transacción económica sobre todo cuando se desea solicitar fondos para el banco, sobre todo un promedio mensual en proporción a su efectivo mínimo de operación.

Un indicador para medir el efectivo adecuado, Es la razón de disponibilidad de efectivo.

3.3.1.4 Estado de cuenta bancaria

Definición de estado de cuentas El resumido de una cuenta de depósito a la vista (Diccionario de administración y finanzas, 2005).

Es la apertura de una cuenta en un banco que se abre en moneda nacional o en divisas que tiene frecuentes movimientos de entrada y salida para que tenga un record y sea un buen prospecto para crédito.

Un indicador para medir el estado de cuenta bancaria es el saldo promedio bancario

3.3.2 Rentabilidad

La Rentabilidad se define: como la utilidad después de costos y gastos (Gitman 2000). Se define cuando la empresa tiene la posibilidad de generar utilidades o la capacidad de tener activos fijos.

Toda empresa después de haber calculado el costo venta de su producto, los gastos de administración los gastos de venta, los gastos financiero y los impuestos, le queda una utilidad neta. Dentro de una eficiente gestión financiera nos encontramos con una buena planeación financiera cuando proyectamos ampliar los márgenes de utilidad y con este propósito de maximizar los resultados, se tiene que hacer una buena investigación de mercados para incrementar las ventas, renovar y optimizar nuestro producto, escogiendo adecuadamente a nuestro personal y dándole capacitación. Desarrollando nuevos métodos de producción, acelerando los procedimientos administrativos, estimulando la promoción y publicidad con el menor costo posible.

Esta variable de Rentabilidad tiene a su vez sus principales dimensiones, que son:

3.3.2.1 Nivel de utilidad bruta

Definición Utilidad Bruta: Es la utilidad que queda sobre las ventas después que la empresa a pagado su costo de venta (Diccionario de Administración y Finanzas, 2000)

En las empresas es muy importante reconocer cuál es su porcentaje bruto que tiene entre más grande es este es mejor porque así les permite reconocer cuando les queda de utilidad antes gastos operativos, intereses e impuestos

Un Indicador para medir, el nivel de utilidad bruta es la razón de margen bruto.

3.3.2.2 Nivel de utilidad operativa

Definición Utilidad Operativa: es la utilidad después de ventas, menos costo de ventas y gastos de operación (Diccionario de Administración y Finanzas, 2000)

En las empresas es muy importante reconocer cual es su porcentaje operativo que tiene entre más grande es este, es mejor porque así les permite reconocer cuando les queda de utilidad antes intereses e impuestos y observar aquellos gastos operativos que no les está permitiendo tener un mayor porcentaje.

Un Indicador para medir, el nivel de utilidad operativa es la razón de margen operativo.

3.3.2.3 Nivel de utilidad neta

Definición Utilidad Neta: Es la utilidad después de los costos y gastos, intereses y después de impuesto. (Diccionario de Administración y Finanzas 2000).

En las empresas es muy importante reconocer cuál es su porcentaje neto que tiene entre más grande es este, es mejor porque así les permite reconocer cuando les queda de utilidad neta y observar aquellos gastos operativos, intereses e impuestos que no les está permitiendo tener un mayor porcentaje si este es menor no les va permitir que los accionistas aporten más capital y estos renuncien a su empresa ante una situación insegura del futuro de esta.

Un Indicador para medir, el nivel de utilidad neta es la razón de margen neto.

3.3.2.4 Nivel de utilidades repartidas

Definición utilidad repartida por acción son las utilidades disponibles para los accionistas comunes entre el número de acciones de capital común en circulación (Block, Hirt, 2008).

Los socios actuales y futuros de la empresa les interesan porque representa la cantidad en ganancia recibida por cada acción y entre mayor sea va a traer más capital a la empresa

Un indicador para medir nivel de utilidades repartidas por acción, es la utilidad por acción

3.3.3 Financiamiento

Financiamiento se define: como aquellas deudas originalmente programadas a corto y largo plazo que puede obtenerse de diferentes fondos (Weston, Copeland 1990).

Se define como la obtención de fondos de capital, o a préstamo donde constituye la capacidad de pago del deudor.

Toda empresa debe cuidar su rendimiento, ya que para obtener fondos de financiamiento internos y externo se interesa en sus márgenes para que se les entreguen adecuados beneficios; Dentro de una eficiente gestión financiera es responsabilidad de la gerencia alcanzar eficazmente los recursos que apoyen a minimizar el costo de las diferentes fuentes de financiamiento con las cuales se van contar ya que debe procurar por la alternativa combinación apropiada de las fuentes de financiamiento internas y externas que nos permitan la maximización de las utilidades de la empresa, las principales fuentes financiamiento a las que se puede recurrir son a los créditos comerciales, préstamos bancarios a corto y largo plazo, fondos de financiamiento de banco de segundo piso, bonos, acciones comunes, acciones preferentes y utilidades retenidas. Siempre las empresas enfrentan el problema de conseguir los recursos que requieren para su labor diaria de la empresa o crecimiento de la mismas para sus proyectos de inversión. La necesidad de seleccionar apropiadamente las fuentes de financiamiento surge de reconocer que los recursos son limitados y costosos es por ello la importancia de una eficiente gestión financiera.

Esta variable de Financiamiento tiene a su vez sus principales Dimensiones, que son:

3.3.3.1 Nivel de buró de crédito

Definición buró de crédito: Son componentes fundamentales al cumplimiento de las obligaciones de las personas que colectan de entidades financieras y otras empresas, es comúnmente utilizada por los oferentes de crédito al evaluar las solicitudes de crédito a sus clientes (Sistema financiero mexicano, 2009) hoy en día es un marco de referencia para el otorgamiento de crédito en México, ya que cuenta con expedientes crediticios de Personas Físicas, Empresas y Personas Físicas con Actividad Empresarial. Tiene la información crediticia de más de 27 millones de personas físicas información de más de 48 millones de créditos. (www.burodecredito.com.mx).

Un Indicador para medir, el buró de crédito es la clasificación del buró de crédito.

3.3.3.2 Nivel de endeudamiento

Definición endeudamiento: La dimensión del nivel de endeudamiento: Cantidad máxima de dinero que una empresa puede pedir prestada a instituciones financieras. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)

En las empresas cuando solicitan préstamos aceptan el compromiso de pagar los intereses y el capital contratados por la institución financiera el descuido de tales obligaciones firmadas. No solo origina el descrédito ante esta, sino que da lugar a la sanción relacionada con el pago de intereses moratorios y consecuente encarecimiento del crédito provocado por el incremento de capital al no ser pagado este.

Por ello es muy importante reconocer cual es su nivel de endeudamiento este porcentaje entre más pequeño es mejor porque así les permite solicitar más préstamos y poder cumplir con ellos.

Un Indicador para medir, el nivel de endeudamiento es la razón de pasivo a capital.

3.3.3.3 Nivel de interés cubierto

Definición La dimensión del nivel de interés cubierto: Mide la capacidad de la empresa para efectuar pago de interés contractuales (Gitman, 1998).

En las empresas es importante el soporte de las utilidades para cubrir los intereses generados por préstamos o fondos de financiamiento

En las empresas es muy importante reconocer cuanto pueden resistir sus utilidades los intereses, porque cuanto menor sea este valor, mayor será el riesgo tanto para los propietarios como para la entidad bancaria si se manifiesta esto en la empresa podría quedar en la insolvencia si no puede cumplir sus pagos de intereses proyectados.

Un Indicador para medir el nivel de interés cubierto, es la razón de número de veces que cubre el interés.

3.3.3.4 Nivel de apoyos financieros

Definición de Nivel de apoyos financieros: La obtención de fondos y apoyos de capital (Diccionario de Administración y Finanzas 2000).

Fijar la capacidad de financiamiento es parte de uno de los deberes de considerable alcance en las funciones de la gerencia financiera, por la presencia de diversos cambios que intervienen en la decisión. Como resultado de la determinación de la combinación de recursos más benignos para la conveniencia de los intereses de los propietarios de la empresa y de los capitales de inversión se someten al estudio de factores como el riesgo.

Indicadores para medir nivel de apoyos financieros son los apoyos obtenidos.

3.3.4 Inversión

Inversión se define: Como el desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos o durables o instrumentos de producción denominados bienes de equipo y que la empresa utilizará. (Peumans 1967).

Es decisivo que la capacidad de endeudamiento se relacione con la capacidad de inversión, admitiendo que cuando las empresas manifiestan deuda a largo plazo, se compromete los financiamientos externos para apoyar la inversión en activos fijos, así como la capacidad de producción para que esta tenga una meta de crecimiento, en el sentido de fomentar la realización de proyectos de inversión con los cuales certificar niveles superiores de producción y por consecuencia impulsar estrategias de mercadotecnia relacionándola con la transformación o innovación de productos resultado de una apropiada gestión financiera.

Esta variable de Inversión tiene a su vez sus principales dimensiones que son:

3.3.4.1 Nivel de activo fijo

Definición Nivel de activo fijo es el ciclo largo destinado a la actividad productiva más que a la reventa, incluye la planta, el equipo y el activo intangible (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)

En las empresas los activos fijos que incluyen la planta equipo, terrenos, y estos crecen lentamente a medida que aumenta la capacidad de producción y se reemplazan los equipos antiguos.

La actualización de estos activos es importante para valorar económicamente si la disposición de inversión favorece el objetivo del incremento además, conviene que se programe la inversión y las utilidades netas a valores actuales, y así puede referirse con un dato más preciso sobre la rentabilidad económica de la empresa.

Un Indicador para medir, el nivel activo fijo es razón de activo fijo.

3.3.4.2 Nivel de activo total

Definición. Nivel de activo total es el total de los activos circulantes y los activos fijos (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)

En las empresas los activos totales están compuestos por los activos circulantes y son: efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios y los activos fijos, incluye la planta, el equipo y el activo intangible.

El nivel de activo total mide la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Por lo general cuanto mayor sea, más eficientes es la operación financiera de la empresa

Un Indicador para medir, el nivel de Activo Total es la razón de activo total.

3.3.4.3 Nivel de tecnología

Definición Nivel tecnología como la ciencia industrial, especialmente cuando se refiere a la sustitución del trabajo por un equipo avanzado (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)

La gestión financiera no puede despreocuparse del avance tecnológico descubierto en el diseño de maquinas cada vez más avanzadas, en el aumento de los índices de fabricación, en la baja de los niveles de sobrantes de materia prima, en la disminución del trabajo manufacturero correspondiente a él reproceso, el reaprovechamiento o el remaquinado y en los bajos de los costos correspondientes al consumo de combustibles o energéticos.

Un Indicador para medir el nivel de Tecnología, eficiencia de la tecnología

3.3.4.4 Nivel de inversión

Definición La inversión consiste en la aplicación de los recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)

Inversión. Cuando las empresas elaboran proyectos de inversión para mejorar la capacidad instalada, iniciar un negocio nuevo, suplir tecnologías o aumentar la cubrir los mercados geográficamente, también es posible definir elementos de medida explicativas del avance de trabajos,. Por eso la gestión financiera debe de proyectar el estudio de mercado, técnico y económico y evaluar para escoger la mejor alternativa de inversión en base a la mejor tasa interna de inversión y así aceptar o rechazar los proyectos.

Indicadores para medir nivel de inversión tasa interna de rendimiento

3.3.5 Decisiones de los empresarios

Decisiones de empresarios. Se define como las combinaciones de situaciones y conductas que pueden ser descritas en términos de tres componentes esenciales: alternativas, consecuencias y sucesos inciertos. (Zurilla 2000).

Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas de resolver diferentes situaciones, básicamente, es elegir una alternativa entre las disponibles a efecto de resolver un problema actual o potencial

Eliminación en la toma de decisiones. Al acapararse el poder de decisión en el dueño de la empresa y los trabajadores aislados de la toma de decisiones se les limita la capacidad de inventar ideas, de aportar al crecimiento de la empresa y de aportar algo más que el trabajo ordinario y frecuente. Muchos dueños y directores aun no entienden que cuantas más personas se incorporen al proceso de toma de decisiones, ellas serán responsables de alcanzar los objetivos en que sean comprometidos, estimulándose así la dedicación de todo su trabajo.

Esta variable de la toma de decisiones tiene a su vez sus principales dimensiones, que son:

3.3.5.1 Nivel de motivación

Definición de Nivel de motivación: Estímulo que activa ciertas respuestas en una persona (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)

Depende de los propios objetivos del empresario y de la relación que percibe entre el desarrollo de su empresa y la realización de estos con la capacidad de influir en su nivel de actividad.

3.3.5.2 Nivel de crecimiento

Definición de crecimiento: Expansión de las actividades de una empresa a través de la adquisición de los activos de sus proveedores, clientes o competidores (Diccionario de administración y Finanzas, 2000).

Un Indicador para medir el nivel de crecimiento, empresa pequeña, problemática principal

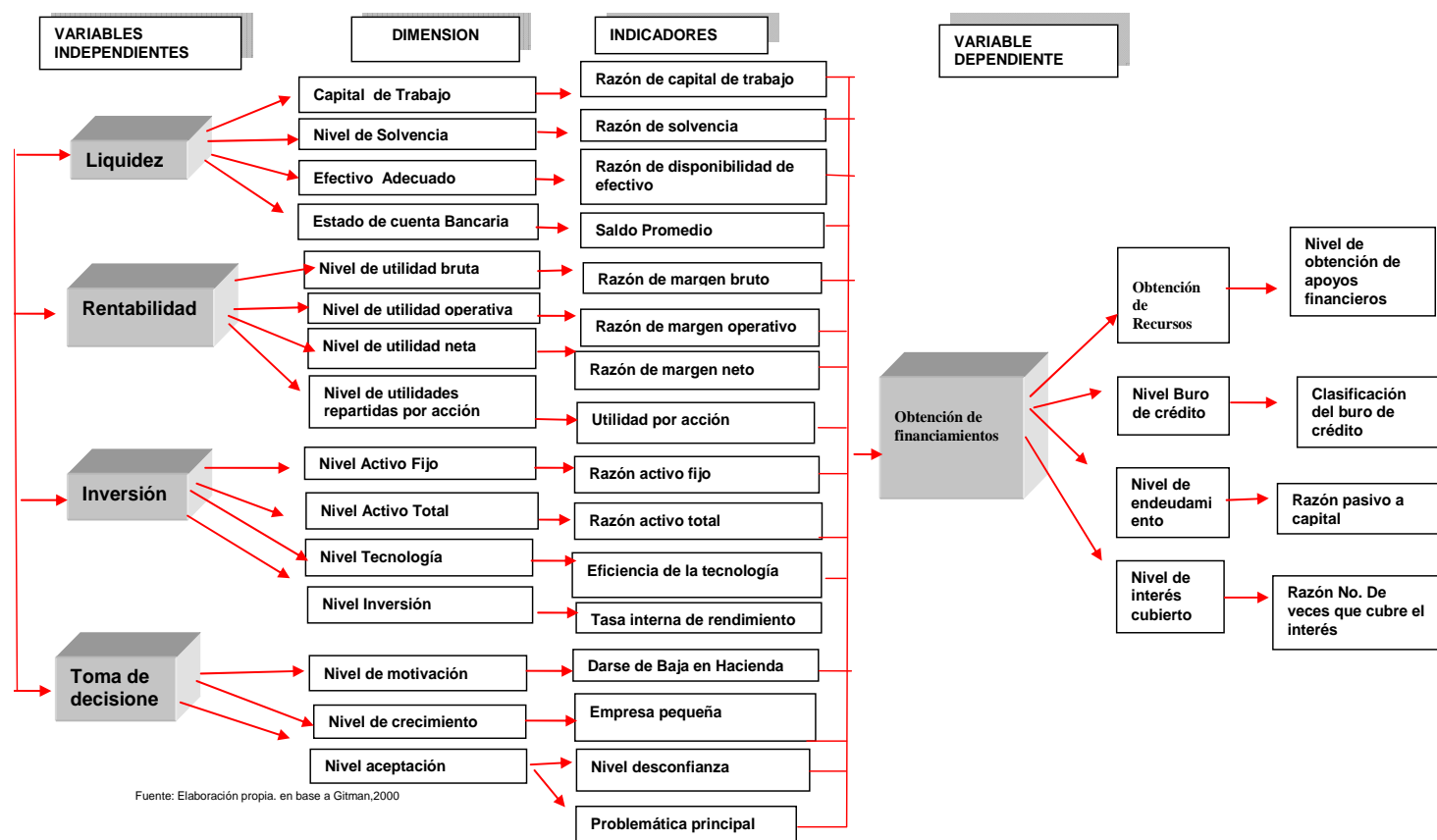
3.3.5.3 Nivel de aceptación de asesorías

Definición de aceptación de asesorías de empresas: Servicio a cambio de una retribución, llevado a cabo por profesionales independientes e imparciales, con el objeto de ayudar al empresario en el análisis de los problemas de dirección y asesoramiento y en su caso, ayudarlo en la puesta en práctica de las decisiones adoptadas. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000).

3.3.5.4 Definición nivel de desconfianza

Falta de esperanza que se tiene de una persona y de no encargarse su negocio (Diccionario enciclopédico 1989).

Figura 3.- Modelo propuesto



Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., para la obtención de financiamiento

Capítulo IV Metodología

4.1 Descripción del método de estudio

Este trabajo es un estudio exploratorio, descriptivo y correlacional no experimental, llevando a cabo una primera prueba piloto de investigación correspondiente en empresas del sistema de productos pelágicos menores de Baja California México; en este estudio se seleccionaron 29 empresas locales que están integradas en 4 eslabones principales: Los Productores quienes son los armadores además de ser el eslabón principal de la cadena productiva en la flota pesquera de pelágico menores con 14 embarcaciones; en la ciudad de Ensenada se encuentran operando 9 procesadoras, quienes conforman el segundo eslabón; la industria Reductora que es el tercer eslabón, resulta fundamental al menos en dos aspectos: por una parte procesa los desechos sólidos; y por otra, transforma los desechos en harinas y/o fertilizantes. Esta rama de la industria está constituida por tres empresas. El cuarto eslabón se constituye por tres empresas que son las comercializadoras. Cada eslabón cuenta con una representación en el Comité de Sistema de Pelágicos Menores.

4.2 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo que muestre la correlación de las variables de inversión, liquidez, rentabilidad y toma de decisiones para la obtención de financiamiento de la MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C

4.2.1 Objetivo específico 1

Describir y correlacionar los niveles de capital de trabajo, solvencia, efectivo y estados de cuenta bancaria para determinar su influencia en la obtención de financiamientos para las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C

4.2.2 Objetivo específico 2

Describir y correlacionar los niveles de utilidad bruta, operativa, neta, dividendos preferentes y utilidades repartidas por acción para determinar su influencia en la obtención de financiamientos para las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C

4.2.3 Objetivo específico 3

Describir y correlacionar los niveles de activo circulante, activo fijo, si se está contando con patentes y marcas y el nivel de los activos para determinar su influencia en la obtención de financiamientos para las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C

4.2.4 Objetivo específico 4

Describir y correlacionar en qué grado afecta la falta de motivación, nivel de crecimiento y la desconfianza en la gestión financiera empresarial para determinar su influencia en la obtención de financiamientos para las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C

4.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACION

4.3.1 Pregunta Investigación General

¿Son la toma de decisiones, la liquidez, la rentabilidad y la inversión de la empresa los factores que impactan una buena eficiencia para la obtención de financiamientos?

4.3.2 Pregunta de investigación 1

¿Cómo influyen el capital de trabajo y la mejora del flujo de efectivo, el nivel de solvencia adecuado para tener una buena liquidez y los saldos promedio del estado de cuenta bancaria para la obtención de financiamientos?

4.3.3 Pregunta de investigación 2

¿Cómo influye la utilidad bruta, la utilidad operativa, la utilidad neta, los dividendos y las utilidades repartidas por acción a la rentabilidad en la obtención de financiamientos?

4.3.4 Pregunta Investigación 3

¿Cuáles son los niveles de activo circulante, fijo, total, nivel de tecnología, y la recuperación del valor de la inversión así como el periodo presente neto y tasa de interés de rendimiento para que influya en la obtención de financiamientos?

4.3.5 Pregunta Investigación 4

¿Cómo el nivel de motivación, nivel de crecimiento y el nivel de confianza que se desarrolla en la gestión financiera de los empresarios influyen en la obtención de financiamiento?

4.4 Hipótesis

4.4.1 La hipótesis nula de la investigación

Ningún factor de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C influye en forma significativa en la obtención de financiamiento.

4.4.2 hipótesis alternativa

Los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las empresas pesqueras de Ensenada, B.C, Influye de forma significativa en la eficiencia financiera en la obtención de financiamiento

4.4.2.1 H1

A mayor liquidez, mejor obtención de financiamientos siendo directamente proporcional y trascenderá positivamente para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C industria de la pesca de Ensenada, B.C

4.4.2.2 H2

A mayor rentabilidad, mejor obtención de financiamientos siendo directamente proporcional Trascenderá positivamente para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C

4.4.2.3 H3

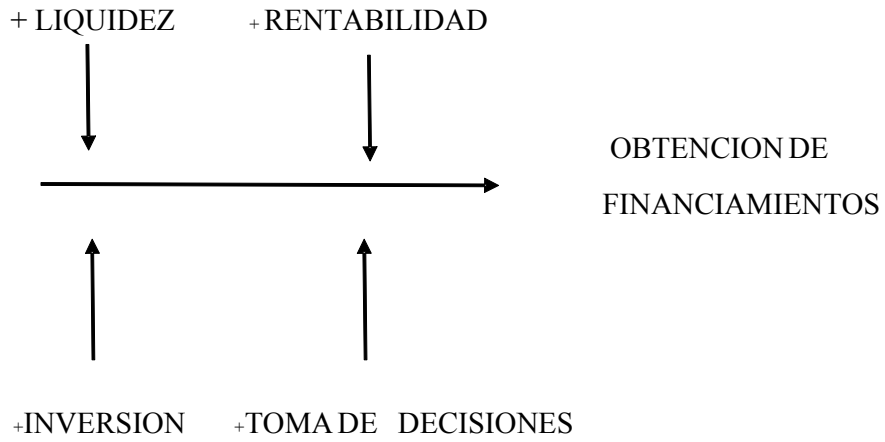
Una buena administración de sus inversiones es directamente proporcional teniendo una mejor obtención de financiamientos y una influencia positiva para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C industria de la pesca de Ensenada, B.C

4.4.2.4 H4

Una buena toma de decisiones de los propietarios es directamente proporcional teniendo una mejor obtención de financiamientos y trascenderá positivamente para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C.

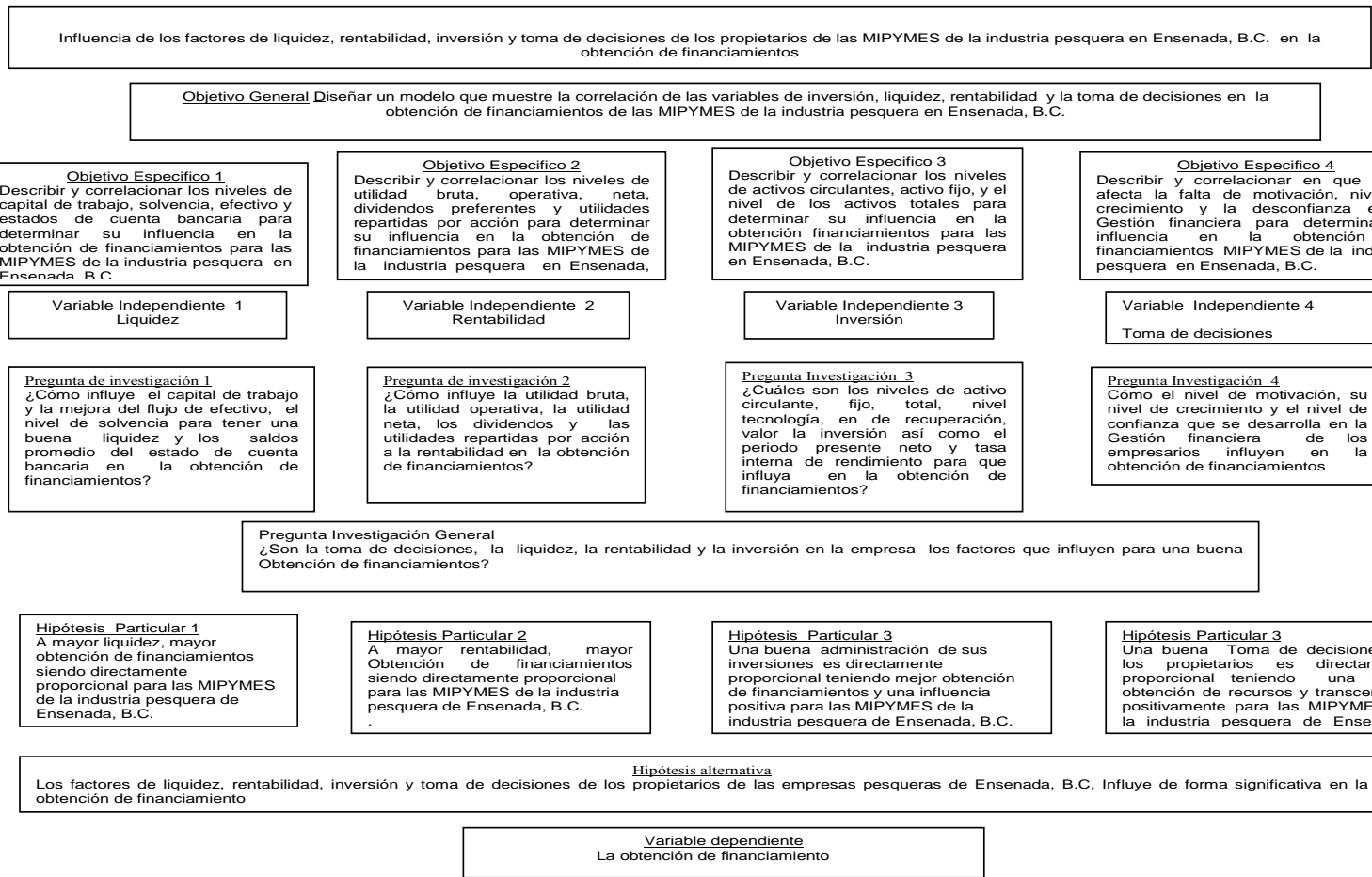
Figura 4. Diagrama Sagital

DIAGRAMA SAGITAL



Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Matriz de Congruencia



Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., para la obtención de financiamiento

4.5 Instrumento de medición

Se desarrolló un instrumento de medición en dos partes: Parte I. El contenido del cuestionario se manejó en forma estrictamente confidencial, y únicamente será utilizada con fines estadísticos donde se le pide el nombre de la empresa, domicilio y teléfono.

Parte II. El instrumento cuenta con 41 reactivos que miden las cinco variables. Para esto se utilizó un instrumento de medición que se desarrolló con 25 preguntas en una escala likert den cinco opciones, a) totalmente de acuerdo, b) de acuerdo, c) desacuerdo, d) totalmente desacuerdo, e) no sé; y 16 preguntas con el fin de medir la percepción de los empresarios sobre su situación financiera.

Se realizó una revisión bibliográfica de trabajos relacionados con modelos financieros, integrándose 5 variables que derivó en la operación para conformar el cuestionario.

4.6 La operacionalización de las variables se hizo en base al modelo, de Gitman, a continuación se presentan:

Tabla 29. Variable Liquidez

VARIABLE LIQUIDEZ			
DEFINICION: La liquidez se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence (Gitman, 2000) Significa la propiedad de ser fácilmente convertibles en efectivo. (Diccionario de la lengua española, 2005) Definición operativa: Como la habilidad práctica inmediata para obtener recursos financieros y monetarios para hacer frente a todo tipo de compromisos (Elaboración propia)			
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
CAPITAL DE TRABAJO Definición capital de trabajo: Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos, a corto plazo (Gitman, 2000)	RAZON DE CAPITAL DE TRABAJO	ORDINAL	1.- En mi empresa los activos circulantes son mayores que mis pasivos circulantes ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 2.- Mi empresa ha sido incapaz de pagar sus deudas a medida que van venciendo ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se
NIVEL DE SOLVENCIA Definición de Solvencia: la empresa puede cubrir las deudas a medida que van venciendo (Gitman 2000).	RAZON SOLVENCIA	ORDINAL	3.- En mi empresa mi índice de solvencia es mayor que 2 ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 4.- El índice de solvencia de mi empresa ha sido 1 y su capital de trabajo 0 ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Variable Liquidez

EFFECTIVO ADECUADO	RAZON DE DISPONIBILIDAD DE EFFECTIVO	ORDINAL	REACTIVO
Definición de efectivo: vocablo de sentido amplio asociado con cualquier transacción comercial que implique la utilización de dinero (Diccionario de administración y finanzas, 2000).			5.- Mantiene saldo de efectivo (Dinero suficiente) para efectuar sus pagos planeados de: a) Materia prima ____ Si ____ No b) Sueldos ____ Si ____ No c) Servicios ____ Si ____ No d) Impuestos ____ Si ____ No e) Prestamos ____ Si ____ No f) Otros gastos ____ Si ____ No 6.- Mi empresa invierte dinero en Instituciones Financieras en inversiones que pueden convertirse inmediatamente en efectivo a). Menos 10% de sus excedentes de efectivo b). Alrededor del 10% de sus excedentes de efectivo c). Alrededor del 20% de sus excedentes de efectivo d). Alrededor del 30% de sus excedentes de efectivo e). Alrededor del 40% de sus excedentes de efectivo f). 50% o mas
ESTADO DE CUENTA BANCARIA Definición de estado de cuentas bancaria: El resumen de una cuenta de depósito a la vista (Diccionario de administración y finanzas, 2005).	SALDO PROMEDIO	ORDINAL	7.- Mi empresa mantiene un saldo promedio en el estado de cuenta bancaria ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 8.- Su empresa mantiene dinero suficiente en el banco para aprovechar oportunidades inesperadas a). Menos 10% de sus excedentes de efectivo b). Alrededor del 10% de sus excedentes de efectivo c). Alrededor del 20% de sus excedentes de efectivo d). Alrededor del 30% de sus excedentes de efectivo e). Alrededor del 40% de sus excedentes de efectivo f). 50% o mas

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Variable Rentabilidad.

VARIABLE RENTABILIDAD			
DEFINICION: Como la utilidad después de costos y Gastos (Gitman 2000).			
DEFINICION OPERATIVA: Cuando la empresa tiene la posibilidad de generar utilidades o la capacidad de tener inversiones en activos fijos. (Elaboración propia)			
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE UTILIDAD BRUTO Es la utilidad que queda sobre las ventas después que la empresa a pagado su costo de venta (Diccionario de Administración y Finanzas, 2000)	RAZON DEL MARGEN BRUTO	ORDINAL	9.- Considero que el margen bruto actual de mi empresa es muy bueno. <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 10.- El margen de porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias es de: <input type="checkbox"/> a. Menos 10% <input type="checkbox"/> b. Alrededor del 10% <input type="checkbox"/> c. Alrededor del 20% <input type="checkbox"/> d. Alrededor del 30% <input type="checkbox"/> e. Alrededor del 40% <input type="checkbox"/> f. 50% o mas
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE UTILIDAD OPERATIVO Es la utilidad después de ventas, menos costo de ventas y gastos de operación (Diccionario de Administración y Finanzas, 2000)	RAZON DEL MARGEN OPERATIVO	ORDINAL	11.- Considero que el margen operativo actual de mi empresa es muy bueno. <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 12.- El margen operativo que queda sobre las cuentas después que las empresas ha pagado sus existencias y sus gastos de venta y administración, es de: <input type="checkbox"/> a. Menos 10% <input type="checkbox"/> b. Alrededor del 10% <input type="checkbox"/> c. Alrededor del 20% <input type="checkbox"/> d. Alrededor del 30% <input type="checkbox"/> e. Alrededor del 40% <input type="checkbox"/> f. 50% o mas

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Variable Rentabilidad

DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE UTILIDAD NETA Definición Utilidad Neta: Es la utilidad después de los costos y gastos, intereses y después de impuesto. (Diccionario de Administración y Finanzas 2000).	RAZON DE MARGEN NETO	ORDINAL	13.- Considero que el margen neto de mi empresa es muy satisfactorio. <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 14.- El margen neto que queda de deducir todo los gastos incluyendo intereses e impuestos. Es: <input type="checkbox"/> a. Menos 10% <input type="checkbox"/> b. Alrededor del 10% <input type="checkbox"/> c. Alrededor del 20% <input type="checkbox"/> d. Alrededor del 30% <input type="checkbox"/> e. Alrededor del 40% <input type="checkbox"/> f. 50% o mas
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE UTILIDADES Definición utilidad repartida por acción: son las utilidades disponibles para los accionistas comunes entre el numero de acciones de capital común en circulación (Block, Hirt, 2008).	UTILIDAD POR ACCION	ORDINAL	15.- Considero que las utilidades por acción que entrego a mis socios son satisfactorios. <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 16.- La cantidad en pesos percibidos por cada acción de mis socios es <input type="checkbox"/> a. Menos \$ 1.00 peso de utilidad por acción <input type="checkbox"/> b. Alrededor del \$ 10 pesos de utilidad por acción <input type="checkbox"/> c. Alrededor del \$ 20 pesos de utilidad por acción <input type="checkbox"/> d. Alrededor del \$ 30 pesos de utilidad por acción <input type="checkbox"/> e. Alrededor de \$ 40 pesos de utilidad por acción <input type="checkbox"/> f. \$ 50 pesos o mas de utilidad por acción

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33. Variable Financiamiento

VARIABLE DE FINANCIAMIENTO:			
DEFINICION: Como aquellas deudas originalmente programadas a corto y largo plazo que puede obtenerse de diferentes fondos (Weston, Copeland 1990).			
DEFINICION OPERATIVA: Como la capacidad de obtener recursos financieros de capital y prestamos (Elaboración propia)			
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DEL BURO DE CREDITO Definición buró de crédito: Son componentes fundamentales al cumplimiento de las obligaciones de las personas que colectan de entidades financieras y otras empresas, es comúnmente utilizada por los oferentes de crédito al evaluar las solicitudes de crédito a sus clientes (Sistema financiero mexicano, 2009)	CLASIFICACION DEL BURO DE CREDITO	ORDINAL	17.- Actualmente mi empresa se encuentra en el buro de crédito _____ a. Totalmente de acuerdo _____ b. De acuerdo _____ c. Desacuerdo _____ d. Totalmente desacuerdo _____ e. No se 18.- Actualmente el comportamiento de la cuentas de la empresa en el buro de crédito es: _____ a. Cuenta al corriente _____ b. Atraso de 1 a 89 días _____ c. Atraso mayor de 90 días _____ d. Deuda sin recuperar _____ e. No se
NIVEL ENDEUDAMIENTO Definición endeudamiento: La dimensión del Nivel de Endeudamiento: Cantidad máxima de dinero que una empresa puede pedir prestada a instituciones financieras. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)	RAZON PASIVO CAPITAL	ORDINAL	19.- Considero que mi empresa tiene mas fondos a largo plazo que suministran los acreedores que los que aportan los socios : _____ a. Totalmente de acuerdo _____ b. De acuerdo _____ c. Desacuerdo _____ d. Totalmente desacuerdo _____ e. No se 20.- Actualmente mi empresa cuenta con prestamos de plazo a _____ a). menor de 1 año _____ b). mayor de 1 año pero menor 3 años _____ c). mayor de 3 años pero menor 9 años _____ d). mayor de 9 años pero mas 10 años _____ e). No se

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Variable Financiamiento

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35. Variable de Inversión

VARIABLE DE INVERSION			
DEFINICION: Como el desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos o durables o instrumentos de producción denominados bienes de equipo y que la empresa utilizara (Peumans 1967)			
DEFINICION OPERATIVA: Es la capacidad de obtener activos para la parte operativa y permanente de la empresa (Elaboración propia)			
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE ACTIVO FIJO Definición Nivel de Activo Fijo Es el ciclo largo destinado a la actividad productiva mas que a la reventa, incluye la planta, el equipo y el activo intangible (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)	RAZON ACTIVO FIJO	ORDINAL	25.- Considero que la inversión mas que grande que mantiene mi empresa es en activos fijos ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 26.- Entre el 2005 y 2009 mi empresa ha invertido en: Especifique el tipo de inversión ha comprado actualmente para Barcos: ____ a. Sistemas ____ c. Maquinaria ____ d. Herramientas ____ e. Otro Especificar _____ Empresa: ____ a. Sistemas ____ c. Maquinaria ____ d. Equipo y Mobiliario de Oficina ____ e. Otro Especificar _____
NIVEL DE INVERSION Definición La inversión consiste en la aplicación de los recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)	TASA INTERNA DE RENDIMIENTO	ORDINAL	27.- Considero en mi empresa para evaluar mi gastos de capital la determinación de la tasa interna de rendimiento ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 28.- Analizo varias alternativas de proyectos de inversión para la toma de decisión de aceptación-rechazo ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36. Variable de Inversión

DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE TECNOLOGIA Definición nivel de tecnología Como la ciencia industrial, especialmente cuando se refiere a la sustitución del trabajo por un equipo avanzado (Diccionario del administración y Finanzas 2000)	Eficiencia de la tecnología	ORDINAL	29.- Considero que la tecnología con la que actualmente cuenta mi empresa es una ventaja sobre la demas empresas del mismo ramo ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 30.- La tecnología con la que cuenta mi empresa ha incrementado mis ventas en un porcentaje ____ a). menor del 10% ____ b). Alrededor del 20% ____ c). Alrededor del 30% ____ d). Alrededor del 40% ____ e). 50% o mas
NIVEL DE INVERSION Definición de la inversion consiste en la aplicacion de los recursos financieros a la creacion, renovacion, ampliacion o mejora de la capacidad operativa de la empresa (Diccionario de Administracion y Finanzas, 2000)	Tasa interna de rendimiento	ORDINAL	31.- Considero en mi empresa para evaluar mis gastos de capital la determinación de la tasa interna de rendimiento ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se 32.- Analizo varias alternativas de proyectos de inversión para la tomas de decisión de aceptación –rechazo ____ a. Totalmente de acuerdo ____ b. De acuerdo ____ c. Desacuerdo ____ d. Totalmente desacuerdo ____ e. No se

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37. Variable Toma de Decisiones.

VARIABLE DE TOMA DE DECISIONES			
DEFINICION: Se define como las combinaciones de situaciones y conductas que pueden ser descritas en términos de tres componentes esenciales: alternativas, consecuencias y sucesos inciertos. (Zurilla 2000).			
DEFINICION OPERATIVA: Tomar opinión definitiva sobre algo dudoso de la empresa (Elaboración propia)			
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE MOTIVACION Definición de Nivel de motivación: Estimulo que activa ciertas respuestas en una persona (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)	DARSE DE BAJA	ORDINAL	33.- Considera que mi motivación principal para continuar conservando mi empresa es <input type="checkbox"/> a. Realización personal <input type="checkbox"/> b. Incrementar ingreso <input type="checkbox"/> c. Obtener utilidades <input type="checkbox"/> d. Otro <input type="checkbox"/> e. Especifique _____ 34.- Considero que mi empresa no puede sostenerse por si misma de manera indefinido <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se
L DE CRECIMIENTO Definición de crecimiento: Expansión de las actividades de una empresa a través de la adquisición de los activos de sus proveedores, clientes o competidores (Diccionario de administración y Finanzas, 2000).	EMPRESA PEQUEÑA	ORDINAL	35.- Considero que mi empresa no ha crecido en los últimos años <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 36.- El numero de empleados con los cuenta mi empresa es <input type="checkbox"/> a). Menos de 5 empleados <input type="checkbox"/> b). Alrededor de 10 empleados <input type="checkbox"/> c). Alrededor de 20 empleados <input type="checkbox"/> d). Alrededor de 30 empleados <input type="checkbox"/> e). Alrededor de 40 empleados <input type="checkbox"/> f). 50 empleados o mas

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38. Variable Toma de Decisiones

NIVEL DE CRECIMIENTO Definición de crecimiento: Expansión de las actividades de una empresa a través de la adquisición de los activos de sus proveedores, clientes o competidores (Diccionario de administración y Finanzas, 2000).	PROBLEMÁTICA PRINCIPAL	ORDINAL	37.- Enumere por orden de importancia del 1 al 6 los siguientes problemas para su empresa, en siendo 1 = poco problema 6= mucho problema <input type="checkbox"/> a. Falta de clientes <input type="checkbox"/> b. Falta de tecnología para producir <input type="checkbox"/> c. Falta de crédito <input type="checkbox"/> d. Capacitación del personal <input type="checkbox"/> e. Problemas regulatorios <input type="checkbox"/> f. Competencia 38.- Considero que mi empresa ha pagado sus impuestos a tiempo <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL ACEPTACION ASESORIAS Definición de aceptación de asesorías de empresas: Servicio a cambio de una retribución, llevado a cabo por profesionales independientes e imparciales, con el objeto de ayudar al empresario en el análisis de los problemas de dirección, asesorale y en su caso, ayudarle en la puesta en practica de las decisiones adoptadas. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000).	NIVEL DE DESCONFIANZA	ORDINAL	39.- Considero que tengo plena confianza en los asesores financieros que nos ofrecen obtener recursos públicos y privados. <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 40.- El nivel de asesoría de los asesores externos ha sido el adecuado y con responsabilidad <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se

Fuente: Elaboración propia

Se contactó al presidente de la asociación de Pelágicos menores, además se convocó a una reunión donde se entregó a cada empresa el cuestionario, los cuales fueron solicitados a cada uno de los empresarios. Uno de los principales problemas que se encontraron fue que no se entregaban rápidamente y no se sienten confiados en aportar información financiera, por considerarla confidencial.

Tabla 39. Definición de variables y items propuestos para su medición

Variables Independientes	Definición	Autor	Numero de Items	Cantidad de Items
Liquidez	Se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence	(Gitman,2000)	22,23,24,25,26,27,28,29	8
Rentabilidad	Se define: como la utilidad después de costos y Gastos	Gitman,2000)	21,30,31,32,33,34,35,36,37,	9
Endeudamiento	Se define como aquellas deudas originalmente programadas a corto y largo plazo que puede obtenerse de diferentes fondos	(Gitman,2000)	38,39,40, 41, 42,43,44,45,	8
Inversión	Se define como el desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos o durables o instrumentos de producción denominados bienes de equipo y que la empresa utilizara	(Gitman,2000)	46,47,48,49,50,41,52,53	8
Toma de Decisiones	Se define como las combinaciones de situaciones y conductas que pueden ser descritas en términos de tres componentes esenciales: alternativas, consecuencias y sucesos inciertos	(Gitman,2000)	54,55,56,57,58,59,60,61,62	8

Fuente: Elaboración propia con base en Gitman

Tabla 40. Matriz de componentes rotados

Matriz de componentes rotados(a)								
ITEM	Componente							
	1	2	3	4	5	6	7	8
PLI24	.879	.156	.111	.084	-.065	.007	.115	.092
PLI23	-.817	.062	.231	-.067	-.059	-.047	.210	.193
PLI22	.797	.136	.060	-.104	.194	.275	-.217	.231
PIN49	.630	.192	.332	.421	-.102	.299	.031	.217
PIN50	.573	.282	.297	.572	.001	-.081	.220	.290
PRE34	.057	.838	.269	-.003	.072	.024	-.010	.290
PRE31	.539	.742	.022	-.044	-.221	.140	.091	-.065
PIN53	.056	.673	.126	.069	.076	.419	.174	-.461
PIN48	.221	.645	.336	.102	-.525	.248	.108	.060
PRE37	-.053	.159	.917	-.189	-.114	-.088	.059	-.050
PLI25	.085	.254	.778	.346	.222	.011	.046	-.111
PRE37	.025	.940	-.146	-.079	.006	-.003	-.090	.050
PLI25	.216	.787	.262	-.022	.142	.109	.234	-.111
PIN52	.101	.006	.731	-.034	.273	.230	-.051	-.400

Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., p ara la obtención de financiamiento

PRE33	.507	.364	.558	-.028	.264	-.017	-.384	-.048
PTD55	.136	-.163	-.056	.847	-.234	.111	.003	.052
PFI40	-.059	.521	.013	.675	-.036	.446	.066	-.038
PFI45	.124	.038	0.037	-.244	.875	-.174	.189	.083
PIN46	-.165	-.348	.259	.046	.724	.255	.135	-.130
PLI28	.382	.415	.196	-.002	.541	.004	-.324	-.067
PFI44	0.028	.110	-.021	.266	.079	.857	.114	.259
PTD61	.331	.184	.067	.007	-.156	.855	.190	.006
PTD62	-.089	.167	.218	.336	.096	.118	.807	-.058
PTD60	-.002	.023	-.122	-.299	.201	.355	.746	.100
PFI38	-.471	-.073	-.255	.362	-.454	-.087	.542	.115
PTD56	-.209	.190	.117	.108	.092	-.213	.085	-.854
PFI40	-.079	.032	-.172	.478	.073	.062	.159	.704

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

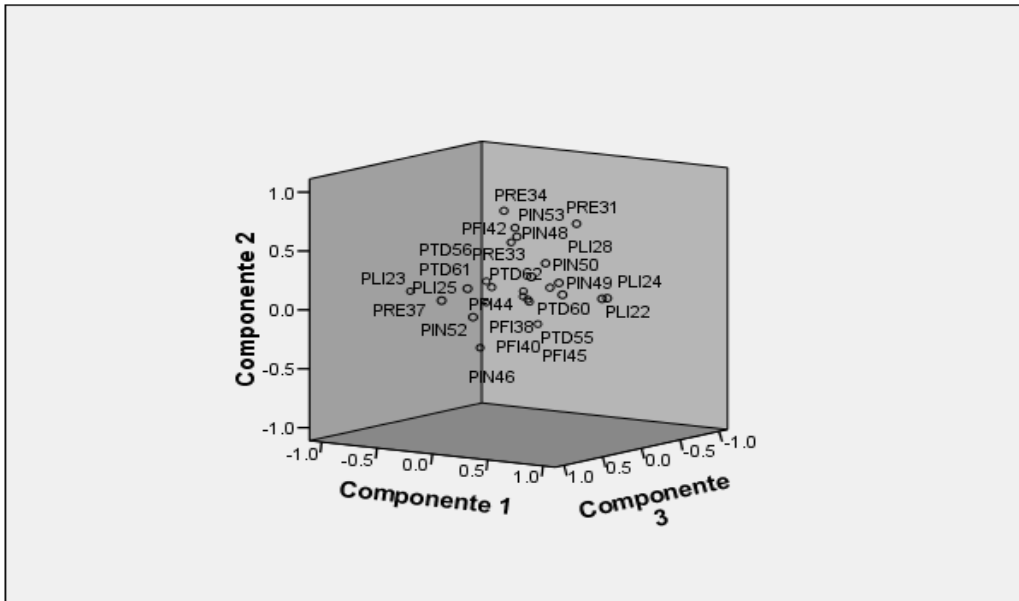
Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a La rotación ha convergido en 15 iteraciones.

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Gráfica 41. De componentes en espacio rotado

Gráfico de componentes en espacio rotado



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Tabla 41. Resultados de los componente rotados

VARIABLES	ÍTEM PRESENTADO	ITEM QUE ESTAN IGUAL O SUPERIOR 0.55	ITEMS EXCLUIDOS
LIQUIDEZ	22,23,24,25 Y 28	22,23,24,25 Y 28	
RENTABILIDAD	31,33,34, 37	31, 33,34, Y 37	
FINANCIAMIENTO	38, 40,42,44, 45,	38, 40, 42, 44 Y 45	
INVERSION	46, 48, 49, 50, 52, 53	46, 48, 49, 50 52, 53	
TOMA DE DECISIONES	55, 56, 60, 61, 62,	55, 56, 60, 61, 62	

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

4.7 Fiabilidad del instrumento

Se le hizo el análisis de confiabilidad obteniendo un alfa de Cronbach .814 lo que significa que los datos que arroja este instrumento son confiables para su interpretación.

Tabla 42. Estadísticos de fiabilidad
Estadísticos de fiabilidad

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
.814	.812	25

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Capítulo V

Interpretación de los resultados

5.1 Descripción de los Resultados

Una vez que se escogió el método investigación descriptivo en el capítulo anterior, se tomó una muestra 20 industrias dedicadas a la pesca en Ensenada que se ajustará al problema de la tesis así como las hipótesis de ésta.

La siguiente etapa consistía en recolectar los datos pendientes sobre las variables de liquidez, rentabilidad, Financiamiento, inversión y toma de decisiones, y se seleccionó un instrumento de medición mediante la operacionalización de las variables disponibles en el estudio para aplicar este instrumentó de medición y representar los datos.

Con el propósito de reducir la información de la encuesta que domina la muestra sobre la población elegida en la primera etapa de cualquier análisis estadístico se hará la representación de la muestra. La estadística descriptiva es muy importante ya que se encarga de abreviar la información mostrada por los datos, sin diseñarse objetivos de ambiente inductivo, la extrapolación de los resultados de la muestra a la población será el contenido la inferencia estadística, cuyo objetivo es inferir conclusiones referidas a la población integral, así como suministrar medidas que permitan medir el grado de confianza que podemos tener de los datos sustraídos (Ferran, 2000).

Una vez reducida la muestra, la siguiente etapa es extrapolar los resultados de la población objetivo de análisis para ello se utilizaron la herramientas de la estadística descriptiva por medio del SPSS.

A continuación se muestra la tabla de análisis de resultados aplicando la estadística descriptiva.

TABLA 43. EL CUMPLIMIENTO DEL TOTAL EN PORCENTAJES						
No. de Ítem	Variable	Ítem	Frecuencias	Media	Desviación Estándar	Rango
PLI22	LIQUIDEZ	En mi empresa los activos circulantes son mayores que los pasivos circulantes si	60%	1.8	1.152	1-5
PLI23	LIQUIDEZ	Mi empresa ha sido incapaz de pagar sus deudas a medida que van venciendo si	25%	2.9	0.912	1-5
PLI24	LIQUIDEZ	En mi empresa mi índice de solvencia es mayor que 2 si	50%	2.35	1.137	1-5
PLI25	LIQUIDEZ	El índice de solvencia de mi empresa ha sido 1 y su capital de trabajo 0 si	25%	3.1	1.119	1-5
PLI26	LIQUIDEZ	Mantiene saldo de efectivo (dinero suficiente) para efectuar sus pagos planeados de: para materia prima si	60%	1.72	1.32	1-5
PLI27	LIQUIDEZ	Mi empresa invierte dinero en instituciones financieras en inversiones que pueden convertirse inmediatamente en efectivo Menos del 10% de sus excedentes de efectivo si	70%	1.65	1.32	1-6
PLI28	LIQUIDEZ	Mi empresa mantiene un saldo promedio en el estado de cuenta bancaria si	60%	2.2	1.322	1-5
PLI29	LIQUIDEZ	Mi empresa mantiene dinero suficiente en el banco para efectuar aprovechar oportunidades inesperadas menos del 10% de sus excedentes de efectivo si	70%	2	1.487	1-6
P21	RENTABILIDAD	Cuál es el aspectos con los que cuenta su empresa para hacer más eficiente la gestión financiera es la rentabilidad	40%	2.5	1.757	1-7

Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., para la obtención de financiamiento

PRE30	RENTABILIDAD	El margen de porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias es de menos del 10%	35%	3.15	1.665	1-5
PRE31	RENTABILIDAD	Considero que el margen bruto actual de mi empresa es muy bueno si	60%	2.2	1.281	1-5
PRE32	RENTABILIDAD	El margen operativo que queda sobre las cuentas después de que la empresa ha pagado gastos operativos e menor de 10% y alrededor del 10%	55%	2.45	1.317	1-6
PRE33	RENTABILIDAD	Considero que el margen operativo actual de mi empresa es muy bueno si	50%	2.45	1.146	1-5
PRE34	RENTABILIDAD	El margen neto que queda de deducir todos los gastos incluyendo intereses e impuestos es: menos del 10%	55%	2.94	1.806	1-6
PRE35	RENTABILIDAD	Considero que el margen neto de mi empresa es muy satisfactorio. Si	60 %	2.4	1.188	1-5
PRE36	RENTABILIDAD	La cantidad en pesos percibidos por acción de mis socios es: Alrededor de \$ 10 pesos por acción	35%	2.94	1.806	1-6
PRE37	RENTABILIDAD	Considero que las utilidades por acción que entrego a mis socios son satisfactorios Si	30%	3.4	1.501	1-5
PF38	FINANCIAMIENTO	Actualmente mi empresa se encuentra en el buró de crédito si	35%	3.15	1.268	1-5
PF39	FINANCIAMIENTO	Actualmente el comportamiento de las cuentas de la empresa en el buró de crédito es: cuenta al corriente	60%			1-3
PFI40	FINANCIAMIENTO	Considero que mi empresa tiene más fondos a largo plazo que suministran los acreedores que los aportan los socios	30%	3.2	1.322	1-5
PF I41	FINANCIAMIENTO	Actualmente mi empresa cuenta con préstamo de plazo a: Menor de 1 año y mayor a 1 año pero menor que 3 años	65%	2.2	1.399	1-5
PFI42	FINANCIAMIENTO	Considero que mi empresa ha cubierto su pago de intereses contratados	65%	2.2	1.508	1-5

Influencia de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., para la obtención de financiamiento

PFI43	FINANCIAMIENTO	El número de veces que mis utilidades pueden cubrir los intereses es de: menos de 1 vez y mayor 1 pero menor que 3	60%	2.35	1.222	1-5
PFI44	FINANCIAMIENTO	Considero que actualmente estoy siendo apoyado por el gobierno para la obtención de recursos para mi empresa si	75%	2.05	1.191	1-5
PFI45	FINANCIAMIENTO	Considero que los trámites para obtención de recursos para mi empresa son muy complejos: si	55%	2.5	1.318	1-5
PIN46	INVERSION	Considero que la inversión más grande que mantiene mi empresa es en activos fijos: si	75%	1.95	1.146	1-5
PIN47	INVERSION	Invertido en 2005 y 2009 en Barcos y Empresas en sistemas para barcos, maquinaria para barcos, maquinaria y mobiliario y equipo para empresas	80%	2.2	1.399	1-8
PIN48	INVERSION	Considero que los activos circulantes y fijo que conforman el activo total de mi empresa han sido cambiado más de 1 vez al año: si	55%	2.55	1.356	1-5
PIN49	INVERSION	Considero que la eficiencia con la que puedo emplear mis activos para generar ventas ha sido buena : Si	80%	1.95	0.999	1-5
PIN50	INVERSION	Considero que la tecnología con la que actualmente cuenta mi empresa es una ventaja sobre las demás empresa del mismo ramo: si	60%	2.35	1.182	1-5
PIN51	INVERSION	La tecnología con la que cuenta mi empresa ha incrementado mi ventas en un porcentaje menos 10% y alrededor del 10%	35%	3.42	1.865	1-5
PIN52	INVERSION	Considero en mi empresa para evaluar mi gastos de capital la determinación de la tasa interna de rendimiento: si	70%	2.4	1.095	1-5
PIN53	INVERSION	Analizo varias alternativas de proyectos de inversión para la toma de decisión de aceptación o rechazo si :	85%	1.9	0.968	1-5

PTD54	TOMA DE DECISIONES	Considero que mi motivación principal para continuar conservando mi empresa es: Realización personal	50%	1.95	1.278	1-5
PTD55	TOMA DE DECISIONES	Considero que mi empresa no puede sostenerse por sí misma de manera indefinida: si	40%	2.95	0.999	1-5
PTD56	TOMA DE DECISIONES	Considero que mi empresa no ha crecido en los últimos años Si	40%	2.75%	1.164	1-5
PTD57	TOMA DE DECISIONES	Considero que mi empresa ha sido beneficiada con el bono de diesel				
PTD58	TOMA DE DECISIONES	El número de empleados con los que cuenta mi empresa es 30 empleados	60%	3.2	1.361	1-5
PTD59	TOMA DE DECISIONES	Enumere por orden de importancia del 1 al 6 los siguientes problemas para su empresa 1 poco problema y 6 mucho problema 1)Falta de crédito , 2) problemas regulatorios, 3) competencia, 4) capacitación de personal 5) Falta de tecnología 6) falta de clientes	35%	2.6	1.759	1-6
PTD60	TOMA DE DECISIONES	Considero que mi empresa ha pagado su impuestos a tiempo Si	90%	1.55	0.686	1-5
PTD61	TOMA DE DECISIONES	Considero que tengo plena confianza en los asesores financieros que nos ofrecen obtener recursos públicos y privados Si	75%	2.00	1.257	1-5
PTD62	TOMA DE DECISIONES	El nivel de asesoría de los asesores externos ha sido el adecuado y con responsabilidad si	65%	2.15	1.461	1-5

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

La tabla 38 de cumplimiento del total de los porcentajes nos muestra el número de frecuencias, la media y la desviación estándar de los datos de 20 cuestionarios se observará por variables que a continuación se explican.

Variable de Liquidez

La liquidez se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo por lo que se analizará en los resultados de las preguntas siguientes

En la pregunta 22 a la 25 nos afirman que el 60 % de las empresas encuestadas sus activos circulantes son mayores que sus pasivos lo cual nos muestra un poco más de la mitad que si pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo trabajando operativamente bien; el 40% restante no lo puede cumplir dichas obligaciones de pago. El 25% de las empresas encuestadas nos confirman que han sido incapaces de pagar sus deudas a medida que van venciendo y el restante 75% si ha podido pagar sus deudas. El índice de solvencia del 50% de las empresas es mayor que 2 lo que significa que su situación financiera les permite contar con el efectivo suficiente como un colchón de seguridad para pagar sus obligaciones. El restante 50% no cumple con este índice lo que afecta su solvencia y por último el 25% de las empresas su índice de solvencia es 1 y su capital de trabajo es 0 ya que este índice no les permite tener el efectivo suficiente para pagar a sus acreedores van teniendo problemas para operar aumentando su riesgo financiero. Pero restante 75% no cumple con este índice, lo que les permite tener mejor solvencia para trabajar operativamente.

En la pregunta 26 nos afirman que 60% de las empresas mantienen un saldo de efectivo para pagar sus pagos planeados como son materia prima, sueldos ya que esto les permite trabajar operativamente bien, pero el 40% no lo hace y ello puede afectar su parte operativa.

En la pregunta 28 nos afirman que su empresa mantiene un saldo promedio en el estado de cuenta bancaria el 60 % y el 40% restante no lo tienen o no saben pero si es muy importante mantener un saldo ya que esto lo solicita el banco para cuando requieran sus préstamos.

Como se observa en la tabla no. 44 Explica las preguntas 27 y 29 lo cual se describe a continuación

Tabla 44.

CONCEPTO	MENOS 10% DE SUS EXCEDENTES DE EFECTIVO	ALREDEDOR DEL 10% DE SUS EXCEDENTES DE EFECTIVO	ALREDEDOR DEL 20% DE SUS EXCEDENTES DE EFECTIVO	ALREDEDOR DEL 30% DE SUS EXCEDENTES DE EFECTIVO	ALREDEDOR DEL 40% DE SUS EXCEDENTES DE EFECTIVO	50% O MAS
INVIERTEN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS EN INVERSIONES QUE PUEDEN CONVERTIRSE INMEDIATAMENTE EN EFECTIVO	12	3	2	1	1	1
MANTIENE DINERO SUFICIENTE PARA APROVECHAR OPORTUNIDADES INESPERADAS	11	4	2	1	1	1

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Una frecuencia del 70% de las empresas invierten alrededor 10% y menos en Instituciones financieras en inversiones que pueden convertirse en inmediatamente en efectivo y el 30% restante en excedentes mayores entre el 20% al 50% más.

El 75% de las empresas encuestadas mantienen 10% o menos de los excedentes de efectivo que es un dinero suficiente para efectuar y aprovechar oportunidades inesperadas ya que es muy importante tener un margen de seguridad frente a fluctuaciones o situaciones imprevistas.

Variable de Rentabilidad

La Rentabilidad se define como la utilidad después de costos y gastos

En la pregunta 21 el 40% nos afirman que el aspecto más importante que hace más eficiente la gestión financiera a su empresa es la rentabilidad

En la pregunta 30 a la 37 nos muestra el margen de porcentaje de utilidad bruta que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias lo cual viene siendo el costo de lo vendido, el margen operativo que queda sobre las cuentas después de que la empresa ha pagado gastos operativos que vienen siendo los gastos de administración, de ventas y de producción, el margen neto que queda de deducir todos los costos, gastos, intereses e impuestos, así como consideran que los márgenes han sido buenos como se observa en la tabla no 45. Se explica a continuación.

Tabla 45

CONCEPTO	MENOS 10%	10%	20%	30%	40%	
MARGEN BRUTO	6	1	3	4	6	
MARGEN OPERATIVO	6	5	5	2	2	
MARGEN NETO	9	2	5	2	2	
PESOS PERCIBIDOS	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 20.00	\$ 30.00	\$ 40.00	\$ 50.00
FRECUENCIAS DE EMPRESAS	5	2	4	1	2	2

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Primeramente: hay 6 empresas encuestadas con un margen bruto menor al 10%, lo cual representa el 30% de las frecuencias, hay 1 empresa con el 10% de margen bruto, 3 empresas tienen el 20% de margen bruto, 4 empresas con el 30% y 6 empresas con un 40% de margen bruto.

Ahora bien, con respecto al margen operativo se identifican 6 empresas con menos del 10% de margen operativo, lo que significa que no hay diferencia respecto al margen bruto, hay 5 empresas con un 10% de margen operativo, habiendo un incremento de 4 empresas en este rango respecto al margen bruto, hay 5 empresas con el 20% de margen operativo, habiendo un incremento de 2 empresas más en este mismo rango respecto al margen bruto, hay 2 empresas con un 30% de margen operativo, significando un decremento de 2 empresas en este rango respecto al margen bruto; en el intervalo del 40% ahora hay 2 empresas con este margen operativo, 4 empresas menos en este mismo rango respecto al margen bruto. Finalmente, hay 9 empresas con menos del 10% de margen neto, significando un incremento de 3 empresas en este rango respecto a los márgenes bruto y operativo; hay 2 empresas con un margen neto del 10%, lo que significa un decremento de 3 empresas con respecto al margen neto y un incremento de 1 empresa respecto al margen bruto; en los márgenes del 20, 30 y 40% no hay modificaciones del margen neto respecto al margen operativo, no así respecto al margen

bruto, donde hay incremento de 2 empresas en el 20%, un decremento de 2 empresas en el rango del 30%, y un decremento de 4 empresas en el rango del 40%.

Pero una vez revisados la información en base a los datos se encontró una inconsistencia en 4 empresas ya que no ha variado entre el 30% y el 40% en los márgenes bruto, operativo y neto de las 20 empresas encuestadas.

Variable de Financiamiento

Financiamiento se define como la capacidad de obtener recursos financieros de capital y préstamos por lo que se analizará en los resultados de las preguntas siguientes

En la pregunta 38 a la 45 Actualmente se encuentra en el buró de crédito 35 % de las empresas encuestadas, pero otro 35% no están en el buró de crédito y el 30% restante no lo sabe. Sin embargo es muy importante que las empresas lo sepan ya es uno de los requisitos para solicitar préstamos ante las instituciones financieras.

El 30% nos afirman que consideran que la empresa tiene más fondos a largo plazo que suministran los acreedores que los aportan los socios, el 55% afirman que no. Por lo tanto lo aportan los socios; el restante 15% no lo sabe. al respecto, cabe recordar que es importante que empresas mantengan un equilibrio entre los fondos a largo plazo y capital porque así se garantiza el control de empresa de la empresa por los accionistas.

En las empresas encuestadas el 65% consideran que la empresa ha cubierto su pago de intereses contratados 20% no han pagado sus intereses y el 15% no lo sabe ya que es parte importante para la empresa por su reputación crediticia efectuar a tiempo sus pagos de interés y capital . Además el 75% consideran que actualmente están siendo apoyados por el gobierno para obtención de recursos para su empresa el 20% no están de acuerdo con los apoyos y el 5% restante lo desconoce el procedimiento para la obtención de apoyos

El 55% de las empresas encuestadas consideran que los trámites para obtención de recursos son muy complejos lo cual no les permite obtener los recursos. El 40% no lo consideran así pero el 5% no lo sabe

Como se observa en la tabla no. 46. Explica las preguntas 39, 41 Y 43 lo cual se describe a continuación

Tabla 46.

ACTUALMENTE EL COMPORTAMIENTO DE LAS CUENTAS DE LA EMPRESA EN EL BURÓ DE CREDITO	12	4			4
	MENOR DE 1 AÑO	MAYOR DE 1 AÑO PERO MENOR DE 3 AÑOS	MAYOR DE 3 AÑO PERO MENOR DE 9 AÑOS	MAYOR DE 9 AÑO PERO MENOR DE 10 AÑOS	NO SE
ACTUALMENTE MI EMPRESA CUENTA CON PRESTAMOS DE PLAZO A	9	4	3	2	2
	MENOR DE 1 VEZ	MAYOR DE 1 VEZ PERO MENOR DE 3 VECES	MAYOR DE 3 VECES PERO MENOR DE 9 VECES	MAYOR MAYOR DE 9 VECES PERO MENOR DE 10 VECES	NO SE
EL NUMERO DE VECES QUE LAS UTILIDADES PUEDEN CUBRIR LOS INTERESES	4	8	1	3	1

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Una frecuencia del 60% de las empresas están al corriente en el comportamiento de pago de sus préstamos un 20% tienen un atraso de un día hasta 89 días y alrededor 20% desconocen de su pagos de sus cuentas en buro de crédito ya que es muy importante mantenerse en al corriente en el buró de crédito ya que es un requisito para solicitar préstamos en instituciones financieras, y actualmente mas del 65% cuentan con préstamos entre menor a 1 año y mayor de este hasta 3 años y el 25% están entre 3 años y 9 años el 10% están entre mayor de 9años y pero menor de 10 años y el 10% no lo sabe .

El 60% de las empresas encuestadas pueden cubrir su interés con las utilidades menos de una vez o igual y 3 veces 20% lo mantienen entre 3 y 9 veces 15% está en 10 veces y el resto desconoce la manera en que las utilidades pueden cubrir los intereses ya que es muy importante tener un margen de seguridad para cubrir sus intereses.

Variable de Inversión

Inversión se define como la capacidad de obtener activo para la parte operativa y permanente de la empresa. Por lo que se analizará en los resultados de las preguntas siguientes:

En la pregunta 46 a la 53 El 75% frecuencias de las empresas encuestadas, consideran que la inversión más grande que mantiene en su empresa es en activos fijos, el 20% no invierten en activos y 5% restante no sabe si invierten, entre el 2005 al 2009 se ha invertido 40% en maquinaria para el barco el 20% en sistemas para Barcos,el 20% en herramientas y otros. El restante 25% invierten en sistemas, maquinaria y mobiliario y equipo para empresas. El 55% consideran que han cambiado más una vez al año los activos fijos el 30% comentan que no lo han cambiado y el 15% no lo sabe. El 80% Considera que la eficiencia con la que puedo emplear mis activos para generar ventas ha sido buena el 15% no tiene eficiencia y el 5% restante no lo sabe. 60% de las frecuencias acepta que la tecnología con la que actualmente cuenta su empresa es una ventaja sobre las demás empresa del mismo ramo y el 30% no lo acepta y 10% restante lo desconoce y esta tecnología con la que cuenta su empresa ha incrementado sus ventas en un porcentaje.

Tabla 47.

CONCEPTO	MENOS 10%	ALREDEDOR DEL 10%	ALREDEDOR DEL 20%	ALREDEDOR DEL 30%	ALREDEDOR DEL 50%
LA TECNOLOGÍA CON LA QUE CUENTA MI EMPRESA HA INCREMENTADO MI VENTAS EN UN PORCENTAJE	3	5	2	4	5

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Menos 10% y alrededor del 10% con una frecuencia de 40%, la tecnología hizo un incremento de la ventas de alrededor del 20% en una frecuencia 10% en las empresas encuestadas, con el 30% en incremento de las ventas una frecuencia del 20% de las empresas encuestadas y por último una frecuencia del 25% con el 50% de incremento de sus ventas en 70% de las frecuencias. Considerando en su empresas los gastos de capital y la determinación de la tasa interna de rendimiento el 30% restante no lo hizo. 85% si analizaron varias alternativas de proyectos de inversión para la toma de decisión

de aceptación o rechazo si el 10% de las empresas encuestadas no lo realizó y el 5% restante desconoce si aplicaron dicho procedimiento.

Variable de toma de decisiones

Es tomar la opinión definitiva y oportuna sobre algo incierto o problemático que se tenga de la empresa.

En la pregunta 54 a la 62 Actualmente el 50% de la frecuencia de las empresas encuestadas su motivación principal es continuar conservando su empresa por la realización personal, el 25% es obtener utilidades y el restante 20% es incrementar su ingreso y el restante 5% no lo sabe. Asimismo consideran que el 40% de las frecuencias de las empresas no pueden sostenerse por sí misma de manera indefinida, el 55% si se pueden sostener y el 5% lo desconoce. 40% de las empresas encuestadas Consideran que la empresa no ha crecido en los últimos años y el 60% si han crecido, además se tienen 12 empresas micro y pequeñas empresas y 8 empresas medianas. Pero si consideran que su empresa ha sido beneficiada con el bono de diesel que ofrece de apoyo Pesca al sector pesquero. Además el 75% de las frecuencias consideran que tienen plena confianza en los asesores financiero que les ofrecen obtener recursos públicos y privados, 15 % no está de acuerdo con el apoyo de los asesores financieros y el 10% no los sabe. El nivel de asesoría de los asesores externos 65% ha sido el adecuado y con responsabilidad el 20% no está de acuerdo y el 15% lo desconoce. El 90% considera que la empresa ha pagado sus impuestos a tiempo y 10% está en desacuerdo. Enumere por orden de importancia del 1 al 6 los siguientes problemas para su empresa 1 poco problema, 6 mucho problema a) Falta de clientes, b) Falta de tecnología, c) Falta de crédito, d) Capacitación, e) Problemas regulatorios, f) Competencia.

Tabla 48.

EMPRESAS	a) Falta de clientes	b) Falta de tecnología	c) Falta de crédito	d) Capacitación	e) Problemas regulatorios	f) Competencia
ACPEQ-EMPRESA	4	1	1	5	2	3
AAPEQ-EMPRESA	5	1	4	3	2	6
BPPEQ-EMPRESA	1	6	4	5	6	6
CBPEQ-EMPRESA	5	4	1	2	6	3
MCPEQ-EMPRESA	3	4	1	2	6	5
NPNPEQ-EMPRESA	2	3	6	3	3	3
OIPEQ-EMPRESA	1	4	6	2	5	3
PMPEQ-EMPRESA	1	4	6	2	5	3
PVPEQ-EMPRESA	6	5	1	4	2	3
SBPEQ-EMPRESA	1	4	6	2	5	3
ZEPPEQ-EMPRESA	1	1	6	3	6	3
AMICRO-EMPRESA	3	1	5	4	2	6
MNEMED-EMPRESA			6			
PHYMED-EMPRESA	1	3	1	3	1	1
PMEMED-EMPRESA	1	5	4	2	3	6
PTMED-EMPRESA	1	5	4	2	3	6
PVMED-EMPRESA	6	5	1	4	2	3
PRAMED-EMPRESA	1	5	4	2	3	6
SPNEMED-EMPRESA	1	2	3	4	6	5
STMED-EMPRESA	2	4	5	6	3	1

Fuente: Información obtenida de la investigación de campo

Los problemas principales de las empresas encuestadas son la falta de crédito, le sigue la competencia, después los problemas regulatorios y los que tienen menos problemas son por falta de clientes, la falta de tecnología y por último la capacitación.

Con el objeto de contribuir en la medición de la situación financiera de las empresas se ha planteado la siguiente hipótesis. Se analizaron las correlaciones de Pearson, de liquidez, rentabilidad, financiamiento, inversión y toma de decisiones, observando los siguientes resultados.

Tabla 49. Correlación Pearson

Correlaciones

		LIQUIDEZ	RENTABILIDAD	FINANCIAMIENTO	INVERSION	TOMA DE DECISIONES
LIQUIDEZ	Correlación de Pearson	1	.735(**)	.077	.778(**)	.187
	Sig. (bilateral)		.000	.746	.000	.430
	N	20	20	20	20	20
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	.735(**)	1	-.067	.699(**)	.174
	Sig. (bilateral)	.000		.780	.001	.464
	N	20	20	20	20	20
FINANCIAMIENTO	Correlación de Pearson	.077	-.067	1	.421	.491(*)
	Sig. (bilateral)	.746	.780		.064	.028
	N	20	20	20	20	20
INVERSION	Correlación de Pearson	.778(**)	.699(**)	.421	1	.531(*)
	Sig. (bilateral)	.000	.001	.064		.016
	N	20	20	20	20	20
TOMA DE DECISIONES	Correlación de Pearson	.187	.174	.491(*)	.531(*)	1
	Sig. (bilateral)	.430	.464	.028	.016	
	N	20	20	20	20	20

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Existe una relación entre las variables del modelo propuesto dado, como se verá más adelante; partiendo de la idea para el análisis de aceptación o rechazo de las hipótesis el proceso se realizó de la siguiente manera: se sometieron a análisis los resultados obtenidos de las hipótesis específicas, en caso de que resulten aprobadas en su mayoría se procederá a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

A continuación se presenta el análisis y discusión correspondiente a las pruebas de las hipótesis específicas, así como de la hipótesis nula y alternativa.

H1: A mayor liquidez mayor obtención de financiamiento, siendo directamente proporcional para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C., se comprueba, ya que el coeficiente de Pearson para ambas variables resultó mayor que el nivel de significancia de .05, esto significa que la empresa tiene liquidez financiera y puede obtener recursos financieros.

H2: A mayor rentabilidad, mayor obtención de recursos, siendo directamente proporcional para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C. Se rechaza, ya que el coeficiente de Pearson para ambas variables es menor que .05, eso significa que la empresa no es eficiente en su rentabilidad y no puede obtener los recursos financieros.

H3: Una buena administración de sus inversiones es directamente proporcional, teniendo una mejor obtención de recursos, y una influencia positiva para los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C. Los coeficientes de Pearson encontrados entre estas variables fueron mayores a .050, encontrando que sí tienen eficiencia en sus inversiones y pueden obtener financiamiento.

H4: Una buena toma de decisiones de los propietarios es directamente proporcional a una mejor obtención de financiamiento; esto transcenderá positivamente en los propietarios de las MIPYMES de la industria pesquera en Ensenada, B.C. Los coeficientes de Pearson encontrados en esta variable fueron mayores a .050, la toma de decisiones, es eficiente en la obtención del financiamiento.

La hipótesis nula de la investigación establece que: ningún factor de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones, de los propietarios de las empresas pesqueras de Ensenada, B.C., influye en forma significativa en la eficiencia financiera en la obtención de financiamiento.

Rechazándose ésta, por haber obtenido tres de las cuatro hipótesis particulares coeficientes que indican una correlación positiva entre las variables que las integran.

Por lo tanto se acepta la **hipótesis alternativa** que nos dice que: Los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones de los propietarios de las empresas pesqueras de Ensenada, B.C., influye de forma significativa en la eficiencia financiera en la obtención de financiamiento

Tabla 50.**Estadísticos descriptivos**

	Media	Desviación tip.	N
FINANCIAMIENTO	13.1000	3.65485	20
LIQUIDEZ	12.3500	3.03098	20
RENTABILIDAD	10.4500	3.87264	20
INVERSIÓN	13.1000	4.02492	20
TOMA DE DECISIONES	11.4000	3.08477	20

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Tabla 51. Variables introducidas/eliminadas y resumen del modelo**Variables introducidas/eliminadas (b)**

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	TOMA DE DECISIONES, RENTABILIDAD, LIQUIDEZ, INVERSION(a)		Introducir

a Todas las variables solicitadas introducidas

b Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. del cambio en F	
1	.696 ^a	.484	.346	2.95542	.484	3.514	4	15	.032	2.322

a. Variables predictoras: (Constante), TOMADEDECISIONES, RENTABILIDAD, LIQUIDEZ, INVERSION

b. Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Tabla 52. ANOVA

ANOVA (b)

Modelo		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	122.782	4	30.696	3.514	.032(a)
	Residual	131.018	15	8.735		
	Total	253.800	19			

a Variables predictivas: (Constante), TOMA DE DECISIONES, RENTABILIDAD, LIQUIDEZ, INVERSIÓN.

b Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Tabla 51. Coeficientes y variables

Coeficientes ^a													
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Intervalo de confianza para B al 95%		Correlaciones			Estadísticos de colinealidad		
	B	Error tip.	Beta			Limite inferior	Limite superior	Orden cero	Parcial	Semiparcial	Tolerancia	FIV	
1	(Constante)	9.676	3.799		2.547	.022	1.578	17.773					
	LIQUIDEZ	-.357	.417	-.296	-.857	.405	-1.246	.532	.077	-.216	-.159	.288	3.476
	RENTABILIDAD	-.516	.275	-.547	-1.877	.080	-1.102	.070	-.067	-.436	-.348	.406	2.466
	INVERSION	.877	.365	.966	2.404	.030	.099	1.655	.421	.527	.446	.213	4.693
	TOMADEDECISIONES	.152	.291	.129	.524	.608	-.468	.773	.491	.134	.097	.570	1.753

a. Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

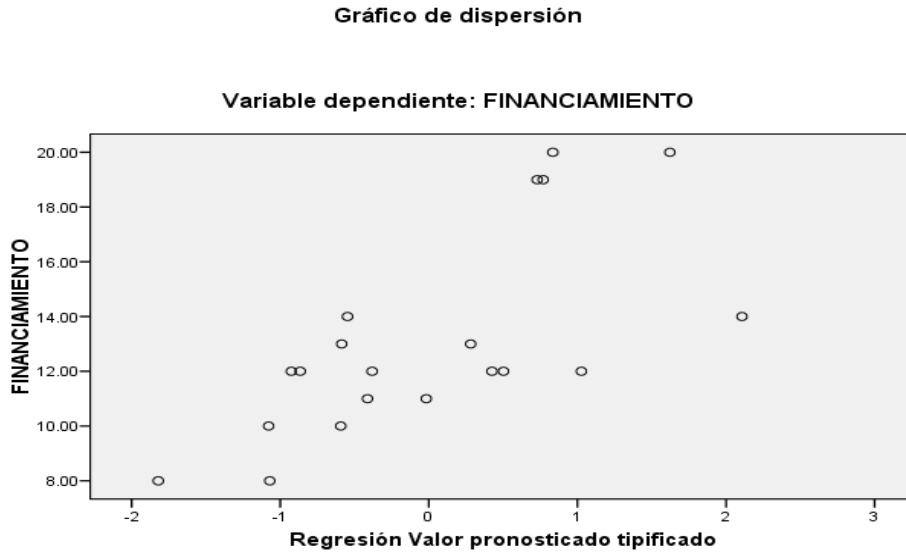
Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Los resultados del análisis de la varianza se proporcionan en la tabla 52 Anova (figura) el p-valor asociado al estadístico F (Sig. = .032) es menor que 0.05, luego, al nivel de significación) .05, se rechazará la hipótesis nula de que la pendiente del plano de regresión es igual a cero.

Equivalentemente, se rechazará la hipótesis nula, dado que las diferencias entre lo observado en la muestra y lo esperado bajo la hipótesis son estadísticamente significativas con la variable financiamiento, con cualquier combinación de las variables liquidez, inversión y toma decisiones es de .696 (en la tabla “resumen del modelo”) y la proporción de variabilidad explicada mediante el plano de regresión es

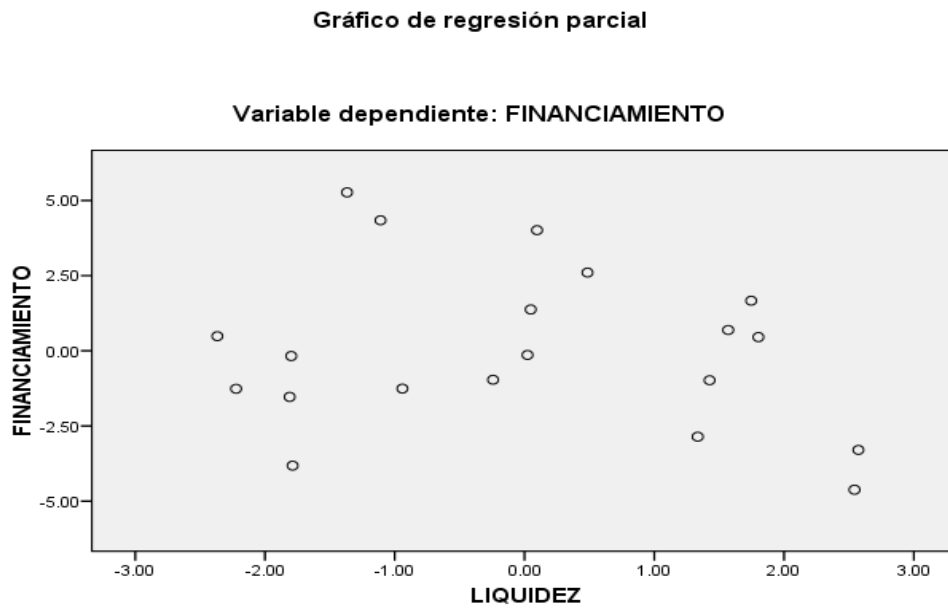
$R^2 = .484$ teniendo en cuenta que, **cuando** las variables de inversión y toma de decisiones son iguales a .877 y .152 respectivamente.

Grafica 42. Dispersión de financiamiento



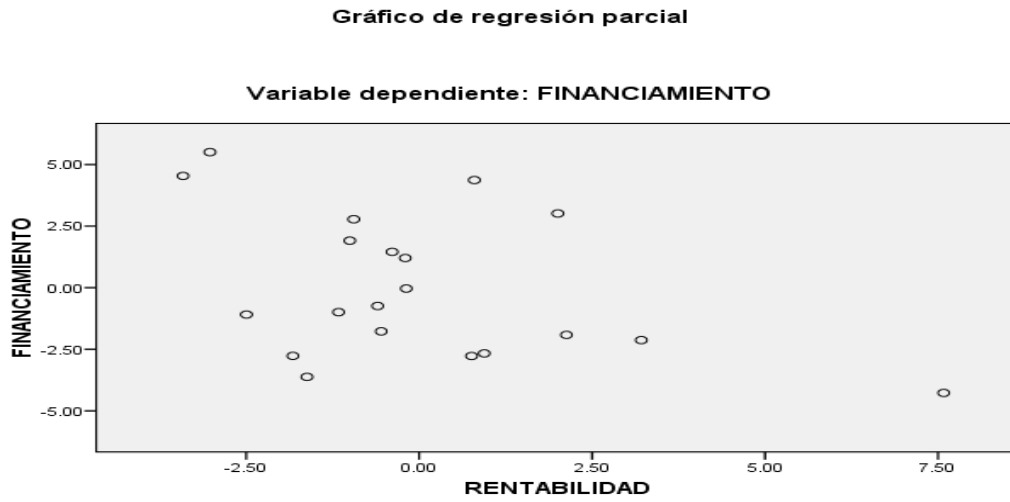
Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Grafica 43. de regresión parcial de liquidez



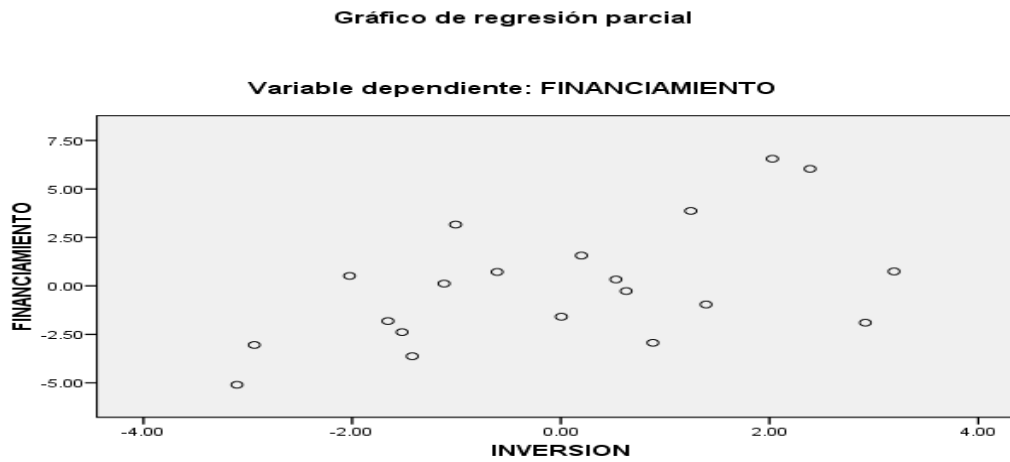
Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Gráfica 44. de regresión parcial de rentabilidad



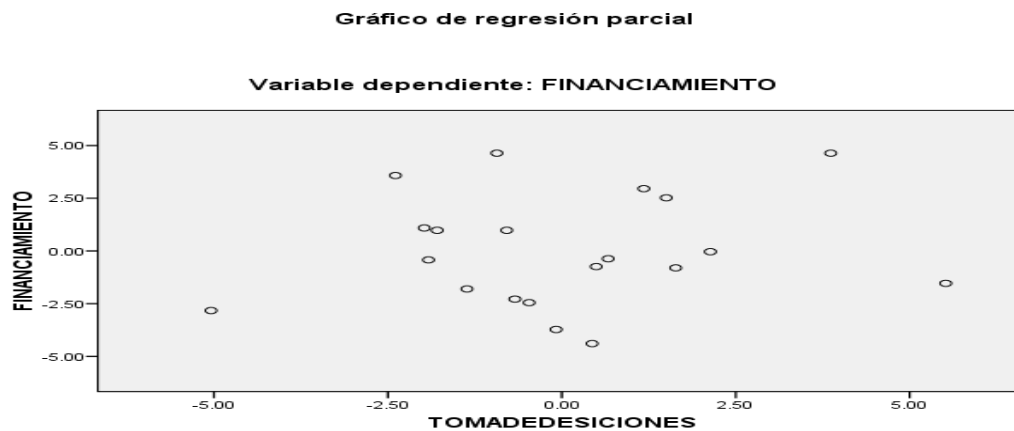
Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta.

Gráfica 45. de regresión parcial de inversión



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Gráfica 46. de regresión parcial de Toma de decisiones



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la encuesta

Gráfico 42. El diagrama representa una relación positiva o directa de tipo lineal, en la cual los valores bajos de la variable X corresponden a valores bajos de la variable Y, y a valores altos de X corresponden valores altos de Y. El gráfico 43, tiene una representación de tipo lineal, en la cual los valores de las X, son los de liquidez y los de Y, son los de financiamiento. El gráfico 44, tiene una representación de tipo lineal en la cual los valores de las X, son los de rentabilidad y los de Y, son los de financiamiento. En el gráfico 45 se observa una representación de tipo lineal, en la cual los valores de las X, son los de inversión y los de Y, son los de financiamiento. El gráfico 46 contiene una representación de tipo lineal, en la cual los valores de las X, son los de toma de decisiones y los de Y, son los de financiamiento.

VI. Discusión

La obtención de recursos es una necesidad, no sólo cuando se empieza la actividad, suele ser una necesidad continua. Así, debe distinguirse entre la financiación por deuda, en la que el empresario se compromete a devolver la cantidad adeudada más los intereses estipulados, y la financiación por recursos propios, en la que se reciben aportaciones de fondos, cediéndose una parte del accionariado de la compañía, con la posible pérdida de control que ello puede suponer y, además, no debemos olvidarnos de los fondos públicos.

La eficiencia financiera se apoya en una buena toma de decisiones del empresario y conlleva una excelente gestión financiera. Es importante que una empresa que desee ser eficiente ponga especial interés en sanear sus finanzas.

Tal como se menciona en el estudio de diversos modelos desde 1966, Beaver 1966, Altman 1968, Warren y Shelton 1973, Edward 1974, Edmister 1974, Altman, Haldeman y Narayanan 1977, Rowell 1977, Altman, Baida y Ribeiro 1979, Weston, Copeland 1992, Chen |1999 y Gitman 2000, Scot 2000, Hirt 2008 a la fecha se han preocupado por desempeño operativo y financiero de las empresas. Como son. Pero estos no pretenden a las empresas mexicanas porque existe mayor incertidumbre, en su ambiente operativo ya que están sujetas a cambios más bruscos en diversos aspectos, tales como; riesgo cambiario, diferencias en el registro contable, Intervención gubernamental e inflación. Esta bibliografía especializada en análisis financiero apoya a este modelo propuesto, pero también existe un problema por la cultura del país, porque las empresas no quieren mostrar sus estados financieros.

Y la información requerida para el trámite de líneas de crédito, consiste en la solicitud de apoyo, un proyecto de inversión con estudio de factibilidad, técnico, económico y de impacto ambiental, la carta de autorización del crédito solicitado y el aval, un estado de cuenta bancaria, la escritura pública, presentación de estados financieros (al menos de 3 años), referencias de proveedores y bancaria, un comprobante de domicilio y la opinión del SAT.

Los problemas principales de las empresas encuestadas son la falta de crédito, enseguida la competencia, después los problemas regulatorios; los que tienen menos problemas son por falta de clientes, deficiencia o ausencia de tecnología, y por último la capacitación.

Los resultados del modelo tienen implicaciones a nivel teórico, porque contribuyen con una nueva evidencia empírica, también es importante recalcar que sin una correcta o adecuada toma de decisiones del empresario, no puede haber obtención de recursos, aparte de demostrar la importancia de la eficiencia financiera también a nivel práctico.

Por lo tanto, no hay coherencia entre los resultados significativos de liquidez, inversión y toma de decisiones, así como en los no significativos de rentabilidad, porque pueden negar las utilidades por una reacción defensiva ante la demanda fiscal del gobierno de México.

Uno de los principales cuestionamiento de los resultados es la pregunta de cómo la empresas pueden invertir y tener liquidez, si no tienen utilidades, a menos que el financiamiento esté dirigido a generar inversión y mantener la liquidez del negocio, sin embargo no se les ha otorgado financiamiento.

Con base en los resultados de las empresas de pesca en Ensenada, Baja California, que respondieron el cuestionario, se sabe que no han podido ingresar sus proyectos a programas de financiamiento tales como; FIRA, FIRCO, y PESCA, a pesar del esfuerzo pesquero por mantenerse como empresas sin llegar a la quiebra a través de los años, ya que se encuentran en un punto de equilibrio, y es uno de los que provee el litoral más extenso.

Aun así, Baja California solo recibe el 6% de total de los recursos de FIRA, pero no es el único en esta situación, hay otros estados que reciben un mínimo de apoyo, a diferencia de Sinaloa y Sonora que se han visto beneficiados con apoyos económicos de superior cuantía.

Habría manera de que se notara una contribución en el sector pesquero de igual manera en todos los estados, si a éstos se les apoyara equitativamente, como consiguiente habría un incremento en la producción, al igual que al equipamiento de las mismas empresas. Sería interesante en un futuro buscar un incremento ampliando los financiamientos así aumentaría el PIB en la economía del sector pesquero.

6.1 Limitaciones de la investigación

Al inicio de la investigación se contó con el apoyo de la Asociación de Pelágicos Menores del Estado de Baja California, pero a medida que se fue avanzando, fue disminuyendo la cooperación de los productores debido a la desconfianza que tenían, en tanto que aumentó su celo en relación a su información financiera.

Otro de los problemas que se encontró es que tenían dificultad para entender las preguntas del cuestionario en el área financiera, ya que los dueños no manejan los términos financieros.

ANEXO**CUESTIONARIO****UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**

Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales

Doctorado en Ciencias Administrativas

Cuestionario para Tesis doctoral

Se está realizando una investigación sobre la influencia en la eficiencia financiera de los factores de liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones, de los propietarios de las empresas pesqueras de Ensenada, B.C., para la obtención de financiamientos.

Agradecemos de antemano su cooperación proporcionando de manera auténtica, objetiva y veraz, los datos que se le solicitan.

La información obtenida será procesada de manera estrictamente confidencial y únicamente será utilizada con fines académicos y estadísticos.

I.- Perfil de la empresa :

Esta sección cubre a la empresa y su parte activa. La intención es comprender como está organizada.

1.- Nombre de la Empresa (Razón Social): _____

2.- Dirección _____ 3.- Teléfono _____

4.- Antigüedad de la empresa

5.- Productos que maneja:

7.- Actividad

a) Productora/Armador

b) Empacadora

c) Acuicultura

d) Comercializadora

e) Harinera

8.- ¿Qué porcentaje del origen de capital de esta empresa es?:

¿Mexicano? %

¿Extranjero? %

9.- Si cuenta con capital extranjero, ¿cuál es el principal país inversionista? _____

II.- Perfil del propietario :

**Esta sección cubre al propietario o encargado de la empresa y su parte activa.
La intención es conocer su perfil.**

6.- Producción en cantidad:

10.- ¿Cuál es su cargo dentro de la empresa?

a) Propietario b) Gerente c) Contador d) Administrador

e) Socio

11.- Género _____ 12.- Edad _____ 13.- Escolaridad _____ 14.- Nacionalidad _____

15.- Estado Civil _____ 16.- # de Hijos _____ 17.- Último grado de estudios _____

18.- En qué tipo de escuela estudió 1. Pública 2. Privada

19.- Cual es su nivel de dominio de la tecnologías de información y comunicación (Internet, Word, Excel, Power point) utilizados en su área de trabajo?

1. No se usan/necesitan 2. Principiante 3. Básico 4. Avanzado

20.- Antigüedad en la empresa _____ Años

21.- Enumere por orden de importancia los aspectos con los que cuenta su empresa para hacer más eficiente su gestión financiera. Considerando que 1= más importante y 7= menos importante.

_____ a) Rentabilidad en la empresa

_____ b) Valor patrimonial

_____ c) Control de las deudas que tiene la empresa

_____ d) Control de fechas de pago

_____ e) Liquidez en la empresa

_____ f) Fuentes de financiación

_____ g) Flujos de caja

III.- LIQUIDEZ :

Esta sección concierne a la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, conforme se van venciendo.

22.- ¿En mi empresa los activos circulantes son mayores que mis pasivos circulantes?

Se entiende por Activo Circulante: Caja, Bancos, Cuentas por Cobrar, Clientes e Inventarios.
Pasivo Circulante: Proveedores, acreedores, préstamos bancarios, cuentas por pagar

_____ a) Totalmente de acuerdo _____ b) De acuerdo

_____ c) Desacuerdo _____ d) Totalmente desacuerdo

_____ e) No sé.

--

23.- Mi empresa ha sido incapaz de pagar sus deudas a medida que van venciendo

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> a) Totalmente de acuerdo | <input type="checkbox"/> b) De acuerdo |
| <input type="checkbox"/> c) Desacuerdo | <input type="checkbox"/> d) Totalmente desacuerdo |
| <input type="checkbox"/> e) No sé. | |

24.- En mi empresa el índice de solvencia es mayor que 2

Se entiende por solvencia: la capacidad de pago de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> a) Totalmente de acuerdo | <input type="checkbox"/> b) De acuerdo |
| <input type="checkbox"/> c) Desacuerdo | <input type="checkbox"/> d) Totalmente desacuerdo |
| <input type="checkbox"/> e) No se | |

25.- El índice de solvencia de mi empresa ha sido =1 y su capital de trabajo =0

Se entiende por solvencia: la capacidad de pago de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.

Capital de trabajo son los recursos que tiene la empresa para seguir operando. Es por ello que el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo circulante. (Efectivo, inversiones a corto plazo, clientes, cuentas por cobrar e inventarios).

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> a) Totalmente de acuerdo | <input type="checkbox"/> b) De acuerdo |
| <input type="checkbox"/> c) Desacuerdo | <input type="checkbox"/> d) Totalmente desacuerdo |
| <input type="checkbox"/> e) No sé. | |

26.- ¿Mantiene saldo de efectivo (Dinero suficiente) para efectuar sus pagos planeados de?:

- | | | | | |
|------------------|--------------------------|----|--------------------------|----|
| a) Materia prima | <input type="checkbox"/> | Sí | <input type="checkbox"/> | No |
| b) Sueldos | <input type="checkbox"/> | Sí | <input type="checkbox"/> | No |
| c) Servicios | <input type="checkbox"/> | Sí | <input type="checkbox"/> | No |
| d) Impuestos | <input type="checkbox"/> | Sí | <input type="checkbox"/> | No |
| e) Préstamos | <input type="checkbox"/> | Sí | <input type="checkbox"/> | No |
| f) Otros gastos | <input type="checkbox"/> | Sí | <input type="checkbox"/> | No |

27.- Mi empresa invierte dinero en instituciones financieras, en inversiones que pueden convertirse inmediatamente en efectivo

- a) Menos de 10% de sus excedentes de efectivo
- b) Entre 10% y 19% de sus excedentes de efectivo
- c) Entre 20% y 29% de sus excedentes de efectivo
- d) Entre 30% y 39% de sus excedentes de efectivo
- e) entre 40% y 49% de sus excedentes de efectivo
- f) 50% o más

28.- Mi empresa mantiene un saldo promedio en el estado de cuenta bancaria

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Desacuerdo
- d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

29.- Mi empresa mantiene dinero suficiente en el banco para aprovechar oportunidades inesperadas, contingencias/imprevistos en general:

- a) Menos 10% de sus excedentes de efectivo
- b) Entre el 10% y 19% de sus excedentes de efectivo
- c) Entre el 20% y 29% de sus excedentes de efectivo
- d) Entre el 30% y 39% de sus excedentes de efectivo
- e) Entre el 40% y 49% de sus excedentes de efectivo
- f) 50% o más

IV. RENTABILIDAD

Esta sección concierne a cuándo la empresa genera utilidades o tiene la capacidad de tener activos fijos.

30.- El margen de porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias, mercancías en el almacén o haber producido éstas:

- a) Menos 10%
- b) Entre el 10% y 19%
- c) Entre el 20% y 29%
- d) Entre el 30% y 39%
- e) Entre el 40% y 49%

f) 50% o más

31.- Considero que el margen bruto actual de mi empresa es muy bueno.

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No se

32.- El margen operativo es lo que queda sobre las cuentas después que la empresa ha pagado sus existencias en el almacén y sus gastos de venta y administraciones, es de:

- a) Menos 10%
 b) Entre el 10% y 19%
 c) Entre el 20% y 29%
 d) Entre el 30% y 39%
 e) Entre el 40% y 49%
 f) 50% o más

33.- Considero que el margen operativo actual de mi empresa es muy bueno.

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

34.- El margen neto que queda de deducir todo los gastos incluyendo intereses e impuestos es:

- a) Menos 10%
 b) Entre el 10% y 19%
 c) Entre el 20% y 29%
 d) Entre el 30% y 39%
 e) Entre el 40% y 49%
 f) 50% o más

35.- Considero que el margen neto de mi empresa es muy satisfactorio

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo

e) No se

36.- La cantidad en pesos percibidos por cada acción de mis socios es:

- a) Menos \$ 10.00 peso de utilidad por acción
- b) Entre \$ 10 y \$19 pesos de utilidad por acción
- c) Entre \$ 20 y \$29 pesos de utilidad por acción
- d) Entre \$ 30 y \$39 pesos de utilidad por acción
- e) Entre \$39 y \$40 pesos de utilidad por acción
- f) \$50 pesos o más de utilidad por acción

37.- Considero que las utilidades por acción que entrego a mis socios son satisfactorios

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Desacuerdo
- d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

V. FINANCIAMIENTO

Esta sección analiza cómo se constituye su capacidad de pago y su obtención de fondos de capital o préstamos

38.- Actualmente mi empresa se encuentra en el buró de crédito:

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Desacuerdo
- d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

39.- Actualmente el comportamiento de las cuentas de la empresa en el buró de crédito es:

- a) Cuenta al corriente
- b) Atraso de 1 a 89 días
- c) Atraso mayor de 90 días
- d) Deuda sin recuperar
- e) No sé.

41.- Actualmente mi empresa cuenta con préstamos de plazo:

- a) Menor de 1 año
- b) Mayor de 1 año pero menor a 3 años
- c) Mayor de 3 años pero menor a 9 años
- d) Mayor de 9 años pero más de 10 años
- e) No sé.

42- Considero que mi empresa ha cubierto su pago de intereses contratados:

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Desacuerdo
- d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

43- El número de veces que mis utilidades pueden cubrir los intereses, es de:

- a) Menor de 1 vez
- b) Mayor de 1 vez pero menor 3 veces
- c) Mayor de 3 años pero menor 9 veces
- d) Mayor de 9 veces pero más 10 veces
- e) No sé.

44.- Considero que actualmente estoy siendo apoyado por el gobierno para la obtención de recursos para mi empresa:

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Desacuerdo
- d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

45.- Considero que los trámites para la obtención de recursos para mi empresa son muy complejos

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Desacuerdo
- d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

VI. INVERSIÓN

Esta sección analiza el desembolso de los recursos financieros para adquirir bienes concretos o durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo y que la empresa utilizará.

46.- Considero que la inversión más grande que mantiene mi empresa es en activos fijos:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

47.- Entre el 2005 y 2010 ha invertido en:

Barcos:

- a) Sistemas
 c) Maquinaria
 d) Herramientas
 e) Otro

Especificar _____

Empresa:

- a) Sistemas
 c) Maquinaria
 d) Equipo y Mobiliario de Oficina
 e) Otro

Especificar _____

48.- Considero que los activos circulantes y fijo que conforman el activo total de mi empresa han sido cambiados más de 1 vez al año:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

49.- Considero que la eficiencia con la que puedo emplear mis activos para generar ventas ha sido buena:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

50.- Considero que la tecnología con la que actualmente cuenta mi empresa es una ventaja sobre las demás empresa del mismo ramo:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

51.- La tecnología con la que cuenta mi empresa ha incrementado mis ventas en un porcentaje:

- a) Menor del 10%
 b) Alrededor del 10%
 c) Alrededor del 20%
 d) Alrededor del 30%
 e) Alrededor del 40%
 f) 50% o más

52.- Considero en mi empresa para evaluar mi gastos de capital la determinación de la tasa interna de rendimiento:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

53.- Analizo varias alternativas de proyectos de inversión para la toma de decisión de aceptación o rechazo:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
 c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
 e) No sé.

VII.-TOMA DE DECISIONES DEL EMPRESARIO

Esta sección analiza las combinaciones de situaciones y conductas, que pueden ser descritas en términos de tres componentes esenciales: alternativas, consecuencias y sucesos inciertos.

54.- Considero que mi motivación principal para continuar conservando mi empresa es:

- a) Realización personal
- b) Incrementar ingreso
- c) Obtener utilidades
- d) Otro
- e) Especifique _____

55.- Considero que mi empresa no puede sostenerse por sí misma de manera indefinida:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
- c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé

56.- Considero que mi empresa no ha crecido en los últimos años:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
- c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé

57.- Considero que mi empresa ha sido beneficiada con el bono de diesel por parte de los recursos del gobierno:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
- c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

58.- El número de empleados con los que cuenta mi empresa es:

- a) Menor a 10 empleados
- b) Alrededor de 20 empleados
- c) Alrededor de 30 empleados
- d) Alrededor de 50 empleados
- e) Alrededor de 100 empleados
- f) 100 empleados o más

59.- Enumere por orden de importancia del 1 al 6 los siguientes problemas para su empresa, en siendo 1 = poco problema 6= mucho problema

- a) Falta de de clientes

- b) Falta de tecnología para producir
- c) Falta de crédito
- d) Capacitación en su personal
- e) Problemas regulatorios
- f) Competencia

60.- Considero que mi empresa ha pagado a tiempo sus impuestos:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
- c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
- e) No se

61.- Considero que tengo plena confianza en los asesores financieros que ofrecen obtener recursos públicos y privados:

- a) Totalmente de acuerdo b) De acuerdo
- c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
- e) No sé.

62.- El nivel de asesoría de los asesores externos ha sido el adecuado y con responsabilidad :

- a) Totalmente de acuerdo1 b) De acuerdo
- c) Desacuerdo d) Totalmente desacuerdo
- e) No se

LITERATURA CITADA REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Abort, Joshua, Biekpe, and Nicholas, (2007). Small business reliance on bank financing en Ghana: Emerging market finance & Trade; Vol. 43 Issue 4, págs. 93-102.

Altman Edward I, (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and Prediction of Corporate Bankruptcy” The Journal of Finance vol. 23 No. 4 págs. 589-609.

Altman, Edward, Hardeman y Narayanan, (1977). A new model to identify, bankruptcy risk of corporation. Journal of Banking and Finance No. 1 No. págs. 29-54.

Altman Edward, Baidya Tara y Ribeiro Manuel, (1979). Assessing potential financial problems for firms in Brazil, Journal of International Business Studies vol. 10 No. 2 págs. 9-24

Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca, (2001). Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca CONAPESCA SAGARPA. págs. 1 al 311.

Background information to chapter III, (2002). OCED Economic Surveys; Mexico, Vol. 2002 Issue 7 págs. 114.

Beaver, William H, (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure Empirical research, in Accounting Selected Studies,

Block, S. B. / Hirt, G. A., (2008). Fundamentos de administración financiera Edición 12^a págs. 1- 720.

Blum, Marc; (1974). Failing company discriminant analysis; Journal of Accounting Research, spring págs. 2 al 26.

Carleton, William, (1975). An analytical model for long-range financial planning; Journal of Finance, págs. 291 al 315

Colomer, Mora. (2006), SME Clos Rising In Europe High Yield Report Vol. 17 Issue 35, págs. 2-1.

Chang Luh Maan, Chen Po Han. (2001). Bot financial model: Taiwan high speed rail Case Journal of Construction Engineering and Management, págs. 214- 222.

- D'ZURILLA, T.J. and GOLDFRIED, M.R., (1971). Problem-solving and behavior modification. *Journal of abnormal psychology*, págs. 78
- Diccionario de Administración y Finanzas. (2000) págs. 107-126.
- Diccionario de Administración y Finanzas. (2005)
- Economía Competitiva, (2011). 4°. Informe de las Labores de Gobierno de Baja California.
- Edmister Robert O., (1972). An empirical test of financial ratio analysis for small business failure prediction; *Journal of financial and quantitative analysis*. págs. 1477-1493
- FERRÁN A., M., (2001). SPSS para Windows análisis estadístico McGraw-Hill. España págs. 1-420.
- Gitman Lawrence J., (2000). *Fundamentos De Administración Financiera* 8va. Ed. México: Editorial Prentice Hall.
- Gómez, Laura, (2006). Plan Rector del Sistema Producto de Pelágicos Menores de Baja California UABC-SAGARPA-CONAPESCA., págs. 38-195.
- Ibarra Mares Alberto, (2006). Sobre el desarrollo del análisis multivariable como herramienta estratégica e innovadora del análisis financiero *Revista de Negocios FURB* págs. 1 al 14.
- Ibarra Mares., (2001). Tesis doctoral. págs. 341 Barcelona.
- Ibarra Mares Alberto., (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios *Pensamiento & Gestión* 021 Universidad del Norte Barranquilla Colombia pág. 234-271.
- INEGI. Definitivos de los Censos Económicos (2009). para el Estado de Baja California págs. 1- 6
- INEGI., 2009. Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa: estratificación de los establecimientos. Censo Económico.
- Instituto municipal de investigación y planeación, (2007).
- Jack Clark Francis, (1978). A simultaneous equation model of the firm for financial analysis and planning, *financial management* Vol. 7 págs. 29-44
- Jenkins, Heledd., (2004). A critique of conventional csr theory an SME perspective, *Journal of General Management*, Summer Vol. 29 Issue 4, págs. 37- 57.

J. Fred. y Eugene Brigham F., (1995) Fundamentos de Administración Financiera 10ª Ed. Editorial Weston.

J.G. Sme Financing Gaining Ground And Changing Face, Asset Securitization Report; Vol. 7 Issue 25, pags 21.

Kushnir Khrystyna, Melina Laura y Ramalho Rita., (2010). Micro, Small and Medium Enterprises, Around the World: How many are there and what affect coun, World Bank/IFC pags. 1-9 p..

Lange, Thomas, Ottens, Melanie, Taylor, Andrea, SMES and barriers to skills development: a scottish perspective, journal of European industrial training; Vol. 24 Issue 1, págs. 5- 7

Management & Sustainable Development (2007). Vol 6 Issue3, 17p 9 charts, 1 diagram, 1 map págs. 227-247,

Melanie, Taylor, Andrea, Smes And Barriers To Skills Development: A Scottish McNamara Kevin, Watson, John G, (2005). The Development Of A Team-Oriented Structure In A Small Business Enterprise, Journal of American Academy of Bussiness Cambrindge, , Vol. 6 Issue 2, págs 184-190,

McNamara Kevin , Watson, John G, (2005). The Development Of A Team-Oriented Structure In A Small Business Enterprise, Journal of American Academy of Bussiness. Cambridge, Vol. 6 Issue 2, págs 184-190.

Ortega Castro, Alfonso. (2008). Introducción a las Finanzas 2da. Ed. México: Editorial Mc Graw Hill.

Peumans, H. 1967. Valoración de Proyectos de Inversión/ H. Peumans. _ Bilbao: Ediciones Deusto, págs. 1-246.

Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 <http://pnd.presidencia.gob.mx/>

Millan Osuna, Blake, 2009-2013 Leggs y Moctezuma, Ariel. Programa Sectorial de Desarrollo Económico

Rowell Dexter, Clark Jack (1978). A simultaneous equation model of the firm for financial analysis and planning financial association, Págs. 29 al 44

The SME Financing Gap: Theory And Evidence, Financial Market Trens; 2006 Issue 91, págs. 87-97.

Toby, Adolphus, (2007): Financial Management Modelling Of The Performance Of Nigerian Quoted Small And Medium-Sized Enterprises, Journal of Financial Management & Analysis; Vol. 20 Issue 1 págs 49-68.

Venkataramanai, S. Enhancing The Competitiveness Of Smes Through Industrial Clusters The Indian Experience. International Journal of Technology

Saavedra, G. Ma. Luisa y Hernández C. Yolanda (2007). Perfil de las MPYMES en Latinoamérica, un estudio comparativo. En las memorias del X Congreso Internacional de la Academia de Ciencias Administrativas, A.C. Jalisco, México

SOFIA (Estado mundial de la pesca y la acuicultura), (2008). Departamento de Pesca y Acuicultura de la FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación. Roma págs. 5-89.

SOFIA (Estado mundial de la pesca y la acuicultura), (2010). Departamento de Pesca y Acuicultura de la FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación. Roma págs. 1-240.

SOFIA (Estado mundial de la pesca y la acuicultura), (2012). Departamento de Pesca y Acuicultura de la FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación. Roma págs. 1-251.

Waren James, Shelton John (1975). A simultaneous equation approach to financial planning. Journal of Finance, págs. 1123 al 1143.

Weston Fred John, Copeland Thomas Managerial Finance, Edición 9na. Dryden Press 1992 págs. 1- 1182.

Are EU SMES recovering from the crisis anual reporto n E.U. Small y médium Sized enterprises 2010/2011 http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-661_en.htm Rotterdam, Cambridge 2011 consultado el 12 de julio

Banco mundial consultado el 29 de febrero del 2012.
<http://www.bancomundial.org/extspaises/>

Banco Regional de Monterrey, S.A (BANREGIO) consultado el 15 de Enero del 2012
<https://portal.banregio.com/wp-content/uploads/2011/06/ormatoSolicitudArrendamiento.pdf>

Buro de Crédito, consultado el 13 de diciembre del 2011
en <http://www.burodecredito.com.mx/>

Closing the representation Gap in Micro y Small enterprises Edward Wabster 2008
<http://www.global-labour-university.org> consultado el 9 de junio del 2012

Enterprises in Asia Fostering Dynamism in SMEs Asian Development Bonk 2009
<http://ccas.doshisha.ac.jp/eng/> consultado el 12 de julio

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) consultado el 10 de Enero del 2012
en <http://www.fira.gob.mx/ProductosySolucionesXML/FondeoFira.jsp>

Fondo Nacional Empresas Solidaridad (FONAES) consultado el 12 de Enero del 2012
en <http://www.fonaes.gob.mx/>

Fondo de Riesgo Compartido (FIRCO) consultado el 13 Enero del 2012 en
<http://www.firco.gob.mx/>

ING. Chile Encuesta anual de la pequeñas y mediana empresa 2006 <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones> consultado el 6 de junio del 2012

Internationalization of European SMEs European Commision Enterprise and industry 2010 Small and Medium Enterprise. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf consultado el 12 de julio

Key Figures on European Bussiness With a special Feacture on SMEs Curostov Pochetbooks 2011 Edition European Commision
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> consultado el 12 de julio

Khystyna Kushnir How do Economies Define Micro Small and Medium Enterprises (MDMEs) 2012 <http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/> consultado el 12 de julio

Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentable
<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGPAS.pdf> consultado el 12 de junio

Programa de la SEBRAE sobre Internacionalización de la Micro y pequeña empresas
Hsiu Ching Wang <http://www.alide.org.pe/> 2012 consultado el 12 de julio del 2012

Programa de Ordenamiento Ecológico Marítimo Regional del Pacífico. 2008
<http://www.semarnat.gob.mx/temas/ordenamientoecologico/Paginas/ODecretados.aspx>.
Consultado el 9 de junio del 2012

Secretaría de Pesca y Acuicultura, gobierno de Baja California (SEPESCA) consultado el 16 de Enero de 2012 <http://www.sepescabc.gob.mx/x/inicio/>

Spring Singapore Study on SME Internationalisation Best Practices Across select APEC Economies 2011 APEC. <http://publications.apec.org/> consultado el 8 de junio del 2012

Stadísticas Canada Business performance and ownership 2009 <http://www.statcan.gc.ca/> consultado el 12 de junio del 2012

<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/ListE.do?bid=000001008300&cycode=0> consultado el 5 de junio del 2012

http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=0&ref_id=esane-taille-2009 consultado el 5 de junio de 2012

<http://espanol.doingbusiness.org/rankings> consultado el 5 de junio de 2012

Uribe Escobar José Darío Informe de coyuntura económica regional Bogotá y Condinamarca, 2000
http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/ICER/cundinamarca/2006_1.pdf consultado el 12 de junio del 2012

World Bank. 2009. "Doing Business 2010." <http://www.ifc.org/msmecountryindicators>