

Universidad Autónoma de Baja California
Facultad de Contaduría y Administración
Programa de Maestría en Administración



Competitividad de las Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera en Topolobampo

Línea de Investigación: Estudio en competitividad

Tipo de trabajo: Investigación Aplicada

Jasive Gexamani Ortega Cortez

Matrícula 1288240

CVU 1098816

Vo. Bo. director de trabajo terminal:

Dr. Robert Zárate Cornejo

Tijuana, B.C. a 16 de mayo de 2023

Dedicatoria

A mi hijo Jareth Ortega.

Agradecimientos

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencias y Tecnología (CONACYT) y a la Universidad Autónoma de Baja California, instituciones las cuales contribuyeron a este proyecto de manera tanto económica como académica y que hicieron posible la culminación de esta tesis.

En especial agradezco a mi director de tesis el **Dr. Robert Zárate Cornejo** por su conocimiento que brindo grandes aportaciones y su valioso tiempo dedicado a esta investigación, sus maravillosos consejos, y su enorme paciencia y comprensión que me tuvo durante estos dos años, sin duda un gran ser humano que me deja muchos aprendizajes tanto académicos como personales.

A los miembros del jurado la Dra. Carolina Zayas Márquez y la Dra. Bianca Janeth López Campillo, por el tiempo que se tomaron en la revisión del trabajo final y los aportes realizados. A la Dra. Sandra Yulier Martínez Buitrago y a la Universidad Santo Tomás por su buen recibimiento y apoyo durante la estancia académica en Colombia.

A todos y cada uno de los profesores de la Maestría en Administración que tuve la dicha de conocer y a mis compañeros de clase, que me apoyaron y acompañaron en esta formación, en especial al Dr. Ismael Plasencia, la Dra. Nancy Imelda, la Dra. Blanca Estela Bernal, y el Dr. Duniesky Feitó, mis dos grandes compañeras de equipo Karla Patricia Lozano Breve y Alejandra Rosales Magallanes. A los miembros de las cooperativas que fueron entrevistados y que mostraron disponibilidad de tiempo e interés en este proyecto. Agradezco también a mi familia y amigos por estar siempre a mi lado apoyándome incondicionalmente.

Resumen

La competitividad de acuerdo con la literatura se puede interpretar como la capacidad que tienen las naciones de incrementar el nivel de vida de su población y las empresas de producir bienes de manera más eficiente que sus competidores, siendo así un factor clave para el desarrollo de estas lo cual puede considerar diferentes criterios para su medición. El objetivo de esta investigación es analizar la situación de la competitividad sistémica a nivel micro de las Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera para determinar qué factores inciden a nivel interno y proponer estrategias de mejora, utilizando la metodología del Mapa de Competitividad de BID a través de la planeación estratégica, producción y compras, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información. Los datos del estudio de campo fueron recopilados de 6 empresas, únicas que se encuentran en operación en el puerto de Topolobampo sitio al que se delimita este trabajo. Los resultados indican que el 66.6% son medianamente competitivas y el 33.33% altamente competitivas, siendo la comercialización, la contabilidad y finanzas las áreas que más influyen en el aumento de la competitividad.

Palabras Clave: Competitividad, Sociedad Cooperativa de Producción Pesquera, Mapa de Competitividad de BID.

Abstract

Competitiveness according to the literature, can be interpreted as the ability of nations to increase the standard of living of their population and companies to produce goods more efficiently than their competitors, thus being a key factor for the development of these which can consider different criteria for its measurement. The aim of the research is to analyze the situation of systemic competitiveness at the micro level of the Cooperative Societies of Fisheries Production to determine which factors affect internally and propose improvement strategies, using the methodology of the Competitiveness Map of the IDB through the strategic planning, production and purchasing, quality assurance, marketing, accounting and finance, human resources, environmental management, and information systems. The data from the field study were collected from 6 companies, the only ones in operation in the port of Topolobampo, the site to which this work is limited. The results indicate that 66.6% are moderately competitive and 33.33% highly competitive, with marketing, accounting and finance being the areas that most influence the increase in competitiveness.

Keywords: Competitiveness, Fisheries Production Cooperative Society, Competitiveness Map of the IDB.

Tabla de Contenido

<i>Capítulo 1. Introducción</i>	11
1.1 Matriz Metodológica	11
1.2 Antecedentes	12
1.3 Planteamiento y Definición del Problema	17
1.4 Objetivo General	22
1.5 Objetivos Específicos	22
1.6 Preguntas de Investigación e Hipótesis	23
1.7 Justificación Metodológica	24
1.8 Justificación Económica	24
1.9 Valor Teórico	25
<i>Capítulo 2. Marco Teórico</i>	26
2.1 Teoría de la Competitividad	26
2.2 Índices de Medición de la Competitividad	28
2.2.1 Índices de Países	29
2.2.2 Índices Regionales	31
2.2.3 Índice de Competitividad Empresarial	31
2.3 Teoría de Competitividad Sistémica	32
2.3.1 Competitividad Meta	33
2.3.2 Competitividad Macro	34

	6
2.3.3 Competitividad Meso	35
2.3.4 Competitividad Micro	35
2.4 Teoría de Cadena de Valor	39
<i>Capítulo 3. Marco Contextual</i>	42
3.1 Sector Pesquero en el Contexto Mundial	42
3.2 Sector Pesquero en el Contexto Nacional	45
3.3 Sector Pesquero en el Contexto Estatal	47
3.4 Situación de la Pesca en Topolobampo	49
<i>Capítulo 4. Metodología</i>	57
4.1 Tipo y Diseño de la Investigación	57
4.1.1 Selección de variables e indicadores	58
4.2 Población de estudio	59
4.3 Tipo de muestreo y tamaño de la muestra	60
4.4 Instrumento de medición	61
4.5 Análisis de los datos	61
4.5 Aplicación del Instrumento	65
<i>Capítulo 5. Resultados</i>	67
5.1 Análisis descriptivo	67
5.2 Análisis factorial	69
5.3 Análisis de regresión lineal	72

	7
5.4 Resultados del Mapa de Competitividad de BID	83
<i>Capítulo 6. Conclusiones</i>	93
<i>Referencias</i>	96
<i>Anexos</i>	104

Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Matriz metodológica</i>	11
<i>Tabla 2 Diferencia entre Sociedad Cooperativa y Sociedad Mercantil.</i>	15
<i>Tabla 3 Definiciones de Competitividad de Diferentes Autores.</i>	28
<i>Tabla 4 Características de los niveles de competitividad sistémica.</i>	36
<i>Tabla 5 Índices de marginación en el estado de Sinaloa.</i>	51
<i>Tabla 6 Nivel micro (Variables e indicadores).</i>	59
<i>Tabla 7 Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera en Topolobampo.</i>	60
<i>Tabla 8 Análisis de fiabilidad.</i>	62
<i>Tabla 9 Medición de variables a nivel micro a través de análisis factorial.</i>	62
<i>Tabla 10 SCPP en operación en el puerto de Topolobampo a agosto del 2022.</i>	66
<i>Tabla 11 Datos generales de las SCPP.</i>	68
<i>Tabla 12 Estadísticos descriptivos de las variables independientes.</i>	69
<i>Tabla 13 Matriz de correlaciones ab</i>	70
<i>Tabla 14 Comunalidades obtenidas con el método de extracción: análisis de componentes principales.</i>	71

<i>Tabla 15 Varianza total explicada.</i>	71
<i>Tabla 16 Matriz de componente.</i>	72
<i>Tabla 17 Correlación de Pearson.</i>	73
<i>Tabla 18 Análisis de regresión lineal, variable planeación estratégica.</i>	74
<i>Tabla 19 Varianza del modelo de regresión lineal, variable planeación estratégica.</i>	75
<i>Tabla 20 Análisis de regresión lineal, variable aprovisionamiento.</i>	75
<i>Tabla 21 Varianza del modelo de regresión lineal, variable aprovisionamiento.</i>	76
<i>Tabla 22 Análisis de regresión lineal, variable aseguramiento de calidad.</i>	76
<i>Tabla 23 Varianza del modelo de regresión lineal, variable aseguramiento de calidad.</i>	77
<i>Tabla 24 Análisis de regresión lineal, variable comercialización.</i>	77
<i>Tabla 25 Varianza del modelo de regresión lineal, variable comercialización.</i>	78
<i>Tabla 26 Análisis de regresión lineal, variable contabilidad y finanzas.</i>	78
<i>Tabla 27 Varianza del modelo de regresión lineal, variable contabilidad y finanzas.</i>	79
<i>Tabla 28 Análisis de regresión lineal, variable recursos humanos.</i>	79
<i>Tabla 29 Varianza del modelo de regresión lineal, variable recursos humanos.</i>	80
<i>Tabla 30 Análisis de regresión lineal, variable gestión ambiental.</i>	80
<i>Tabla 31 Varianza del modelo de regresión lineal, variable gestión ambiental.</i>	81
<i>Tabla 32 Análisis de regresión lineal, variable sistemas de la información.</i>	81
<i>Tabla 33 Varianza del modelo de regresión lineal, variable sistemas.</i>	82
<i>Tabla 34 Resumen del análisis de regresión lineal para la aceptación o rechazo de la hipótesis.</i>	82
<i>Tabla 35 Competitividad de las SCP Pen Topolobampo.</i>	83
<i>Tabla 36 Calificación de las variables del Mapa de Competitividad del BID.</i>	84

Índice de Figuras

<i>Figura 1 Producción bruta total nacional.</i>	19
<i>Figura 2 Embarcaciones por tipo de tamaño en México, 2021 (porcentaje).</i>	20
<i>Figura 3 Problemática que rodea las SCPP.</i>	21
<i>Figura 4 Nivel que interfieren en la competitividad sistémica.</i>	33
<i>Figura 5 Sistema de valor.</i>	41
<i>Figura 6 Captura pesquera de los años 2000 al 2019 (millones de toneladas- peso vivo).</i>	45
<i>Figura 7 Principales estados con mayor número de unidades pesqueras y acuícolas (datos 2018).</i>	47
<i>Figura 8 Producción bruta total nacional en el sector pesquero y acuícola,2018 (porcentajes).</i>	48
<i>Figura 9 Principales municipios con mayor número de unidades económicas y SCPP en Sinaloa, 2021.</i>	49
<i>Figura 10 Ubicación del puerto de Topolobampo.</i>	50
<i>Figura 11 Grado de marginación a nivel localidad, Ahome 2020 (porcentajes).</i>	52
<i>Figura 12 Actividades económicas en Topolobampo.</i>	53
<i>Figura 13 Cadena de Valor para las SCPP de Topolobampo.</i>	55
<i>Figura 14 Diagrama de flujo del procedimiento metodológico.</i>	57
<i>Figura 15 Plan de recolección de datos.</i>	66
<i>Figura 16 Distribución del empleo generado por las SCPP en Topolobampo.</i>	68
<i>Figura 17 Calificación de las variables del Mapa de Competitividad del BID.</i>	84
<i>Figura 18 Calificación de las preguntas de planeación estratégica.</i>	86

<i>Figura 19</i> Calificación de las preguntas de aprovisionamiento.	87
<i>Figura 20</i> Calificación de las preguntas de aseguramiento de la calidad.	88
<i>Figura 21</i> Calificación de las preguntas de comercialización.	89
<i>Figura 22</i> Calificación de las preguntas de contabilidad y finanzas.	90
<i>Figura 23</i> Calificación de las preguntas de recursos humanos.	90
<i>Figura 24</i> Calificación de las preguntas de gestión ambiental.	91
<i>Figura 25</i> Calificación de las preguntas de sistemas de información.	92

Capítulo 1. Introducción

1.1 Matriz Metodológica

Tabla 1

Matriz metodológica

<i>Disciplina</i>	<i>Ciencias Administrativas</i>
Área de conocimiento	Administración
Línea de Investigación	Estudio en competitividad
Especialidad	Sector pesquero artesanal
Objetivo de estudio	Competitividad
Sujeto de estudio	Sociedades Cooperativa de Producción Pesquera
Problema para abordar	Competitividad de las SCPP de Topolobampo
Finalidad	Generar información sobre la incidencia de los factores determinantes de la competitividad sistémica en las SCPP
Tipos de investigación	Investigación Aplicada
Modelo	Modelo Hernández-Sampieri
Instrumento de recolección de datos	Entrevistas
Autor	Jasive Gexamani Ortega Cortez
Director de tesis	Robert Efraín Zarate Cornejo

1.2 Antecedentes

México es uno de los países a nivel mundial con uno de los litorales más grandes, con más de 11 mil kilómetros de costa, lo que le da un mayor potencial pesquero frente a otros países (Instituto Mexicano de Competitividad, Comunidad y Biodiversidad, Environmental Defense Fund de México, Fundación Idea, Sociedad de Historia Natural Niparajá, 2013), lo cual representa una fuente importante de empleo, suministro y comercio de alimento, pero a pesar de ello este sector actualmente es poco valorado. Gran porcentaje de las personas activas en este sector primario se caracteriza por pescadores que se organizan en forma de asociaciones, que se unen con el objetivo común de obtener un mejor beneficio económico al sumar sus esfuerzos de trabajo.

El Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRESSA, 2020) define la cooperativa como una sociedad constituida por personas asociadas bajo un régimen de libre adhesión y voluntariedad, con el fin de realizar actividades empresariales, con el objetivo principal de satisfacer sus necesidades y aspiraciones tanto económicas como sociales, manteniendo una estructura operativa democrática y basadas en valores de autoayuda y responsabilidad. En otras palabras, son un grupo de personas que se unen voluntariamente para la creación de una empresa de propiedad conjunta basada en el cooperativismo y valores como la democracia, igualdad y solidaridad.

En México la primera ley que se estableció en materia de constitución de sociedades cooperativas fue la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) en 1927, que daba una orientación mercantil, la cual promulgó el presidente Plutarco Elías Calles, para 1933 la actualización de la LGSC generó protestas debido a la inquietud frente al nuevo modelo económico y social, por lo que fue anulada en 1938 bajo la presidencia Lázaro Cárdenas que expide la nueva Ley General de Sociedades Cooperativas, la cual se especifica la constitución, funcionamiento, y

liquidación, esto con el objetivo de poder generar empleo a través de estas sociedades cooperativas subsidiadas por el gobierno (CEDRESSA, 2020).

A pesar de que en 1928 ya existían las cooperativas pesqueras, en 1972 el presidente Luis Echeverría dio impulso a estas al reservarles las especies marinas con el mayor valor comercial, aunque de acuerdo a Angulo y Flores (2015) en 1950 se decretó en la Ley de Pesca para explotar las especies de mayor valor económico a las cooperativas, pero para la década de los ochenta, en 1986 en el sexenio de Miguel de la Madrid se decreta la Ley Federal de Pesca con el nuevo modelo económico basado en el libre mercado, dejando de lado el movimiento cooperativista que se inscribió en la cuarta LGSC de 1947, tras la indiscriminada apertura comercial y la creciente privatización económica, al quitarles a las cooperativas las especies reservadas. Estas sociedades cooperativas pesqueras nacieron como parte una estrategia de desarrollo en las comunidades pesqueras, las cuales fueron integradas personas asociadas con la finalidad de capturar, procesar, comercializar e industrializar los recursos pesqueros, siendo en los estados de Sinaloa y Nayarit en donde se constituyen las primeras sociedades cooperativas para la pesca de camarón (Nenadovic, 2018) a través de (CEDRESSA, 2020). La LGSC vigente fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994 y reformada por última vez el 19 de enero de 2018, esta consta de cuatro títulos, 94 artículos y cuatro transitorios.

En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles establece la estructura, constitución y funcionamiento de las sociedades en general, reconociendo siete especies de sociedades: sociedad en nombre colectivo, sociedad en comandita simple, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones, sociedad cooperativa y sociedad por acciones simplificadas, aunque respecto a las sociedades cooperativas esta ley no contiene disposiciones para regularlas menciona en el artículo 212 que se rigen bajo su legislación especial,

la cual es actualmente la LGSC que está compuesta por cuatro títulos, once capítulos y noventa y cuatro artículos, la cual nos dice en el artículo seis que las sociedades cooperativas deberán observar en su funcionamiento los siguientes principios:

- 1.- Libertad de asociación y retiro voluntario de los socios
- 2.- Administración democrática
- 3.- Limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara
- 4.- Distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios
- 5.- Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria
- 6.- Participación en la integración cooperativa
- 7.- respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier otro partido político o asociación religiosa
- 8.- Promoción de la cultura ecológica

Además, estas deberán de ser de capital variable, e integrarse con un mínimo de cinco socios, exceptuando aquellas a que se refiere el artículo 33Bis, dichas cooperativas podrán adoptar el régimen de responsabilidad limitada o suplementada de los socios, incluyendo dentro de sus bases constitutivas formas de constituir o incrementar el capital social, y las formas de dirección y administración interna, así como sus atribuciones y responsabilidades.

Esta ley también establece que existen tres diferentes clases de sociedades cooperativas, las de consumidores de bienes y/o servicios, las de producción de bienes y/o servicios y las de ahorro y préstamo, definiéndose que las sociedades cooperativas de productores, son aquellas cuyos miembros se asocian para trabajar en común para la producción de bienes y/o servicios, aportando su trabajo, físico o intelectual, las cuales podrán almacenar, conservar, transportar y

comercializar sus productos, y sus rendimientos anuales se repartirán conforme con el trabajo aportado por cada socio durante el año, considerando que este trabajo se puede evaluar a partir de los factores: calidad, tiempo, nivel técnico y escolaridad. Tratándose de la dirección, administración y vigilancia interna de las sociedades cooperativas, esta estará a cargo de, La Asamblea General, El Consejo de Administración, el cual deberá estar integrado por al menos un presidente, un secretario y un vocal, y El Consejo de Vigilancia integrado por un número impar de miembros no mayor de cinco con número igual de suplentes, además de las comisiones y comités que la LGSC o la Asamblea General establezca.

Tabla 2

Diferencia entre Sociedad Cooperativa y Sociedad Mercantil.

	Sociedad Cooperativa	Sociedad Cooperativa
Ley que la regula	Ley General de Sociedades Cooperativas	Ley General de Sociedades Mercantiles
Definición	La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.	Se reputarán mercantiles todas las sociedades que se constituyan en alguna de las formas reconocidas en el artículo 1º de esta LGSM
Objetivo	Satisfacer necesidades a través de la producción y comercialización de bienes y servicio para el beneficio de los socios por igual	Beneficio de los accionistas
Número de socios	Se requiere un mínimo de socios para su constitución	No requiere mínimo de socios
Gestión y toma de decisión	Democrática	No democrática, por la asamblea general de accionistas.
Estructura	Horizontal	Vertical
Reparto de rendimiento	De acuerdo con el trabajo aportado	Según el número de acciones de cada socio

Fuente: Elaboración propia con base a la LGSM y LGSC.

La pesca es una actividad económica a la cual los pescadores están sujetos al cumplimiento de la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentable (LGPAS), que tiene como objetivo la regularización, fomento y aprovechamiento de los recursos pesqueros y acuícolas en el territorio, incluyendo zonas de jurisdicción nacional, bajo un esquema de desarrollo integral y sustentable, estableciendo las bases para la conservación, protección de los recursos pesqueros según la Food and Agriculture Organization (FAO, 2018). Las cooperativas les permiten a dichos pescadores obtener beneficios económicos que por sí solos no obtendrían, al tener una mejor oportunidad de comercializar sus productos.

Se estima que en México el 85% de los trabajadores pesqueros se encuentra organizados en asociaciones pesqueras (CEDRESSA, 2020). De acuerdo con el Registro Nacional de Pesca y Acuicultura (RNPA) publicado por la Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca (CONAPESCA) hasta julio de 2021 existen 33140 Unidades Económicas, de las cuales el 50.11% son de captura, 48.19% acuicultura y 1.70 de acuicultura y captura. 87,461 embarcaciones menores y 2,356 embarcaciones mayores (CONAPESCA, 2021a; 2021b; 2021c). Para 2020 se reporta una población pesquera de 238,950 pescadores de los cuales el 94% son pescadores ribereños y solo el 6% pescadores de altura.

La pesca a pequeña escala sin lugar a duda ha sido considerablemente una fuente importante de trabajo e ingreso de muchos pescadores y familias mexicanas, además de que aportan al desarrollo y crecimiento económico del país, teniendo dentro de este contexto que las cooperativas de pequeña escala juegan un papel importante, pero de las cuales se tiene una perspectiva limitada respecto a sus características y necesidades, debido a la poca información del sector en México, se ve limitado que se evalúen y fortalezca su desempeño (Nenadovic, Basurto, Espinoza, Huff, López, Méndez y Hudson, 2018)(Cassio,2016).

La competitividad ha adquirido gran relevancia en los últimos años, especialmente en aquellas organizaciones que requieren realizar mayores esfuerzos en aras de permanecer en pie ante un mercado cada vez más globalizado, ya que el éxito de ellas depende de que tan competitivas puedan ser. Home (2016) afirma que la estrategia competitiva busca que una empresa se encuentre en una posición de competencia que la favorezca respecto a otras en su sector industrial, mencionando además que uno de los primeros autores en incorporar y formalizar este concepto fue el economista Michel Porter. En su libro “Estrategia Competitiva: Técnicas para analizar Industrias y Competidores” en el año 1980, lo primero que menciona Porter es que la competencia¹ puede determinar el éxito o el fracaso de una empresa. Situación de la que desde luego el sector pesquero, incluyendo las empresas y personas que lo componen, no están exentos.

1.3 Planteamiento y Definición del Problema

Tras un modelo económico productivista, basado en que el desarrollo debe ser intensivo en la utilización de la tecnología, los recursos naturales e incluso la misma sociedad, es que una de las actividades afectadas viene siendo la pesca, la cual de acuerdo a la FAO (s.f) junto con la acuicultura proporcionan alimentos, nutrición y representan una fuente de ingresos para aproximadamente 820 millones de personas en el mundo, reconociendo así la importancia del pescado y sus productos en la seguridad alimentaria, el crecimiento económico y la creación de oportunidades de empleo para la mitigación de pobreza.

¹ Competencia en economía hace referencia a la situación en a que tanto compradores y vendedores intentan maximizar su beneficio.

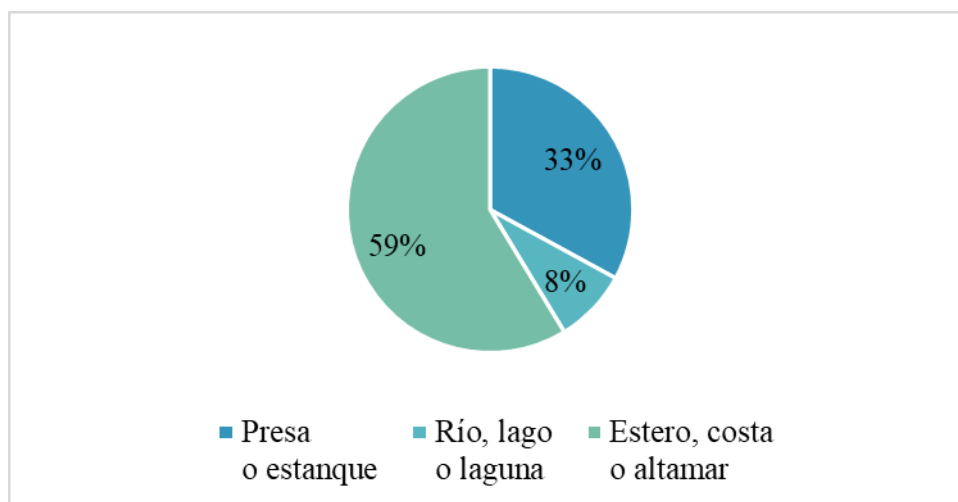
El estado de los recursos pesqueros marinos, basado en el seguimiento a largo plazo de las poblaciones de peces marinos evaluados por la FAO (2020), han seguido empeorando. La proporción de poblaciones de peces que se encuentran dentro de los niveles biológicamente sostenibles disminuyó del 90% en 1974 al 65% en 2017. En contraste, el porcentaje de las poblaciones explotadas a niveles biológicamente insostenibles aumento del 10% en 1974 al 34.2% en 2017. Esta tendencia de sobreexplotación también reduce la producción pesquera, lo que acarrea posteriormente consecuencias negativas de tipo social y económico.

De acuerdo con Nenadovic et al. (2018) la industria pesquera a nivel nacional presenta los retos de una infraestructura deficiente, costos elevados de materia prima, pesca ilegal, así como la sobreexplotación. Viéndose envueltas en tanto en oportunidades como amenazas del entorno, la capacidad que tengan de competir y cooperar determina si permanecen dentro de la economía y sistema social (Cassio, 2016).

INEGI reportó en el Censo Económico 2019, con datos de 2018 que la producción total bruta en miles de pesos fue de 34,374,035, y de esta cifra de acuerdo con el lugar o cuerpo de agua, 20,171,274 se obtuvieron de esteros, costa o altamar. La Figura 1 muestra el porcentaje que representa la pesca marina en esteros, costa y altamar en 2018.

Figura 1

Producción bruta total nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de (INEGI, 2020)

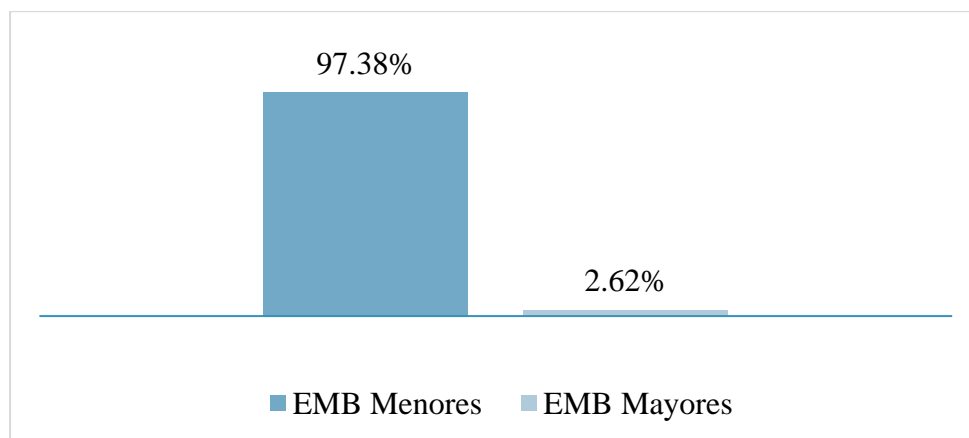
El 30 de diciembre de 2020 se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el Programa Nacional de Pesca y Acuicultura 2020-2024, en el cual se presenta que la contribución de la pesca y la acuicultura al PIB agropecuario en 2018 fue de 2.5 % lo cual equivale al 0.08% del PIB nacional teniendo una tasa de crecimiento negativa de 5.0%, a precios constantes del año 2013. De manera general, los productores pesqueros y acuícolas presentan baja productividad, siendo las cuatro causas principales que dan origen a esta problemática: baja contribución a la seguridad alimentaria, bajos niveles de ingreso y pobreza en las comunidades pesqueras y acuícolas, inadecuado manejo de los recursos pesqueros y acuícolas, y un débil marco legal e instalaciones de la pesca y acuicultura (CONAPESCA, 2020).

Conforme al Registro Nacional de Pesca y Acuicultura para julio de 2021 (CONAPESCA, 2021a; 2021b) la flota mexicana está compuesta por 89,827 embarcaciones de las cuales el 87,471 son embarcaciones menores o embarcaciones artesanales, y 2,356 embarcaciones mayores o de

altura, las cuales de acuerdo a (Cassio, 2016) la mayoría son sociedades anónimas que cuentan con una mayor formación bruta de capital y son más rentables, esto debido a su acceso a beneficios que otorga la economía de escala y a los financiamientos, por lo contrario, de la pesca artesanal que presenta vulnerabilidad económica social y ambiental. La Figura 2 muestra el porcentaje de las embarcaciones de acuerdo con el tipo de tamaño para el año 2021.

Figura 2

Embarcaciones por tipo de tamaño en México, 2021 (porcentaje).

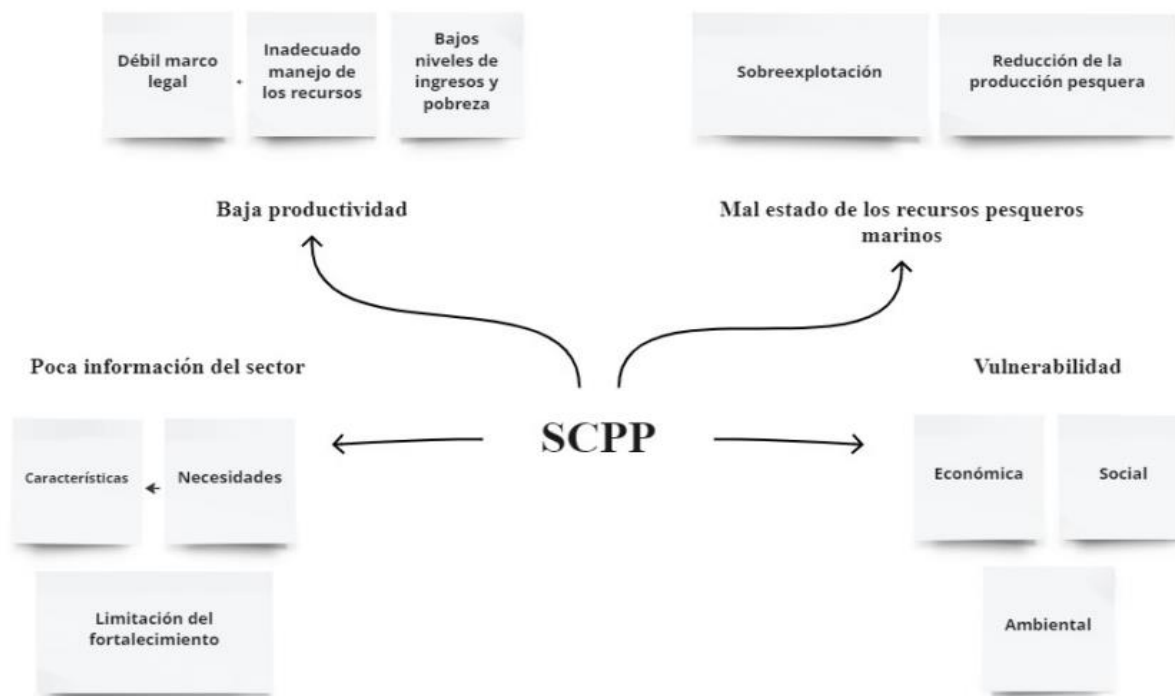


Fuente: Elaboración propia con datos de CONAPESCA (2021a; 2021b).

Para (CEDRESSA, 2020) las transformaciones políticas en México referentes a la pesca, la han caracterizado como un sector heterogéneo en aspectos organizativo y productivos, lo cual representa un gran reto para emprender la modernización y adaptación de las nuevas condiciones sociales, económicas y políticas que lo pueden favorecer o afectar, y que dada la escasez de datos sobre las sociedades cooperativas, el panorama de cómo se encuentran organizadas, así como sus características y necesidades no se conocen a detalle. La figura 3 muestra las problemáticas que rodea a las SCPP.

Figura 3

Problemática que rodea las SCPP.



Fuente: Elaboración propia con base a Nenadovic et al. (2018), Cassio (2016), CONAPESCA (2020) y CEDRESSA (2020).

Es por ello que mencionado lo anterior, al no tener un precedente mayormente claro sobre el nivel de competitividad de las SCPP, esta investigación se delimita a las SCPP en el puerto de Topolobampo el cual tiene un grado de marginación² a nivel localidad muy bajo, generando empleo directo en un rango de 334 -630 pescadores tan solo en SCPP (DENUE, 2021), situado en el estado de Sinaloa que tiene un grado de marginación medio (CONAPO,2020) y emplea a 31,992 pescadores ribereños, (CONAPESCA,2020), desde un enfoque de competitividad sistémica,

² A un mayor grado de marginación mayor, mayor es el porcentaje de la población con carencias como resultado de la falta de acceso a la educación y la percepción de ingresos monetarios.

considerando todos los aspectos que pueden influir en la competitividad de las mismas , analizando a nivel micro a través del Mapa de competitividad del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el cual contempla 8 variables (Planeación estratégica, producción y compras, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información) de lo cual surge la pregunta de interés ¿cuál es el nivel de competitividad de las SCPP en Topolobampo?.

1.4 Objetivo General

- Analizar la situación de competitividad sistémica a nivel micro de las Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera para determinar qué factores inciden a nivel interno y proponer estrategias de mejora.

1.5 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual a nivel micro la competitividad sistémica de la Sociedad Cooperativa de Producción Pesquera en Topolobampo
- Determinar de los principales factores en el nivel micro a través de la planeación estratégica, producción y compras, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información que influyen en la competitividad de las SCPP.
- Proponer las estrategias que pueden ser empleadas para mejorar la competitividad de las SCPP en Topolobampo.

1.6 Preguntas de Investigación e Hipótesis

- ¿Cuál es el nivel de competitividad de las Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera en Topolobampo?
- ¿Cuáles son los principales factores que influyen en la competitividad de las SCPP?
- ¿Qué estrategias se pueden proponer para mejorar la competitividad de las SCPP?
- H_i Los factores en el nivel micro inciden positivamente en la competitividad de las SCPP a través de la planeación estratégica, producción y compras, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información.

1.7 Justificación Metodológica

Este caso de estudio se centra en determinar el nivel de competitividad para contribuir en el conocimiento de acuerdo a los factores determinantes según la literatura anteriormente mencionada empleados como variables que componen la competitividad del sujeto de estudio siendo este específicamente al sector pesquero, las Sociedades Cooperativas de Producción Pesqueras en el puerto de Topolobampo, dada la falta de información específica al sector y la localidad, y los estudios referentes no se enfocan precisamente al nivel de competitividad sino que abordan el sector pesquero desde otros enfoques, y además, ya que los modelos de medición de la competitividad mayormente reconocidos son de uso macroeconómico con factores externos a las empresas, la metodología a utilizar será de utilidad puesto que permite la obtención de información específica y dar un mejor tratamiento a los datos, mediante la aplicación de encuestas, siendo esta una herramienta que considera las variables de percepción cualitativa, medidas utilizando la escala de Likert. Basado en el modelo de Mapa de Competitividad BID que integra ocho variables para la medición de la competitividad a nivel micro, realizado a manera de entrevista directa a las empresas para identificar las debilidades y fortalezas. Y la revisión documental que permitirá visualizar los factores de los niveles meta, meso y macro a través del análisis de las políticas y apoyos gubernamentales, así como cualquier tipo de fomento al sector que favorezca la competitividad de las SCPP.

1.8 Justificación Económica

Como se mencionó en el planteamiento del problema de este trabajo, el sector pesquero tiene un gran impacto social en la generación de empleo a nivel mundial y en el país, donde la población de Topolobampo no es ajena ante esta dinámica. No obstante, las SCPP que brinda sustento a gran cantidad de familias, presenta características propias y problemáticas distintas al resto de su

competencia, al ser empresas que además de competir, integran el enfoque social de cooperativismo, y consideran el impacto ambiental de explotar los recursos naturales limitados.

El desarrollo de este tema de investigación permite brindar pautas para mejorar la competitividad del sector, así como de las SCPP de esta región, donde existen 62 unidades económicas que generan gran parte del dinamismo económico del puerto. Incidentemente, de las cuales 14 son SCPP.

En este sentido, los resultados de este trabajo buscan la mejora de la competitividad de estas SCPP a través de la propuesta de estrategias, aumentar el dinamismo económico de la ciudad en cuestión y con ello posibilitar la generación de nuevos empleos, debido a la posibilidad de crecimiento de estas empresas, siempre y cuando se tomen acciones de mejora en pro de la competitividad.

1.9 Valor Teórico

De acuerdo con Macias et al., (2019) la gestión del conocimiento³ se vuelve vital para la supervivencia al ser utilizado como estrategia para poder incrementar la competitividad en las pequeñas empresas como lo son las SCPP, que se enfrentan a mercados cambiantes en los que las propuestas de valor de sus competidores nacionales y extranjeros son cada vez mejor mientras que los precios se vuelven más bajos. Esta gestión del conocimiento implica para todo tipo de empresa una oportunidad en sus factores de competitividad.

Es por ello que contar con información sobre los factores internos de competitividad de las SCPP permitirá que pueda ser utilizado como referencia para el desarrollo e implementación de mejores estrategias de competitividad, pudiendo impulsar así el desarrollo económico de la región.

³ La gestión del conocimiento se entiende como un proceso que sigue un orden sistemático para poder recibir, producir y transmitir nuevo conocimiento.

Capítulo 2. Marco Teórico

El marco teórico se comprende de seis apartados, el primero trata sobre la teoría de la competitividad y su conceptualización, segundo las maneras en que puede medirse la competitividad, en tercero la teoría de la ventaja competitiva y comparativa, cuarto de la competitividad sistémica y la descripción de cada uno de sus niveles, micro, meso, meta y macro, como quinto la teoría de la cadena de valor como una forma de análisis de las fuentes de ventajas competitivas, y por último la competitividad del sector pesquero.

2.1 Teoría de la Competitividad

El término competitividad es un constructo en el que intervienen diferentes enfoques de análisis tanto cualitativos como cuantitativos, siendo un concepto globalmente usado sin una definición específica, empleado para el favorecimiento económico de los países y con el cual se trata de dar respuesta a preguntas como ¿por qué ciertas naciones, regiones o empresas son más prósperas que otras? y ¿cuáles han sido las condiciones que permiten dicha prosperidad?, para lo cual es preciso tener una comprensión clara de lo que significa e implica.

Porter (1990) plantea que la competitividad de un país está en manos de su industria y la capacidad que esta tenga para innovar y mejorar, mencionado además que uno de los argumentos que ha tomado fuerza es que la competitividad nacional se ve impulsada por la implementación de políticas gubernamentales, pero considera que el único aspecto realmente significativo de competitividad nacional es la productividad, entendiéndose que la manera en la que se emplea el capital con el objetivo de incrementar el nivel de vida depende de la productividad y ésta a su vez, de la calidad y eficiencia con la que se producen los productos.

Labarca (2007) citando a Ivancevich y Lorenzi (1997), indican que la competitividad es la medida en que un país, bajo condiciones de libre mercado, tiene la capacidad para producir bienes y servicios que logren superar exitosamente la prueba de los mercados internacionales, a la vez que mantiene y aumenta el PIB per cápita real de sus habitantes.

De acuerdo con Krugman (1995) una organización que no logra alcanzar su punto de equilibrio simplemente saldría del mercado, interpretándose que no es competitiva cuando no tiene un lugar estable en el mercado, pero poder definir la competitividad de las naciones resulta más complicado, ya que estas no tienen un punto de equilibrio definido y de diferentes perspectivas se podría estar o no de acuerdo con su gestión económica.

Para Coda y Manuel (2012) las teorías de Porter tuvieron un impacto en el mundo empresarial, considerando que en su visión competitiva, las opciones estratégicas de una empresa se ven limitadas por el entorno, basándose en el análisis del comportamiento del mercado y su impacto en las empresas, derivando de ello las cinco fuerzas de competencia del sector, mayormente conocidas como las cinco fuerzas de Porter, 1) Ingresos potenciales de otras empresas, 2) Poder de negociación de los clientes, 3) Amenazas de productos sustitutos y 4) Poder de negociación de los clientes, las cuales se utilizan como una herramienta para poder determinar la competencia en la industria. La Tabla 3 muestra la definición según diversos autores, donde se destacan palabras claves como proceso de integración, productividad, nivel de vida, producción de bienes y servicios.

Tabla 3*Definiciones de Competitividad de Diferentes Autores.*

Autor	Competitividad
Dussel (2001)	Proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales.
Padilla (2006)	Capacidad de incrementar el nivel de vida de los habitantes mediante la incorporación exitosa en mercados internacionales.
OCDE (1996)	Producción de bienes y servicios, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su población.
World Economic Fórum (2009)	Conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país.
Suarez (2005)	Elemento necesario para el desarrollo de una nación, con bases sólidas de productividad .

Fuente: Elaboración propia con base a Saavedra (2012).

Para efectos de esta investigación se entenderá que la competitividad a nivel nacional es el conjunto de factores que permiten incrementar el nivel de vida de la población, lo cual depende de la productividad y la incorporación con éxito de productos a mercados internacionales, por otra parte, a nivel de organización como la capacidad de producir bienes o servicios de manera más eficiente que sus competidores, siendo rentables y obteniendo mejores utilidades.

2.2 Índices de Medición de la Competitividad

Los índices de medición de la competitividad emplean diferentes metodologías acordes a la necesidad que se tiene sobre conocer el nivel de competitividad ya sea de países, regiones o empresas.

2.2.1 Índices de Países

Para que se pueda considerar que una empresa o país cuenta con competitividad internacional, idealmente debería cumplir con tres criterios: I) cubrir el sector expuesto, II) abarcar los mercados abiertos y III) la estructura de su información como datos puedan ser comparables a nivel internacional, pero resulta casi imposible cumplir con los tres, las empresas y los países tienen diferentes resultados a la implementación de estrategias que puedan resultar no ser las indicadas para mejorar la competitividad, por su parte las empresas simplemente pueden dejar de existir, pero en cuanto a los países la situación solo se complica, poder medir que tan competitivos son, siempre resulta difícil e inexacto, pero permite identificar cuando las cosas parecieran estarse haciendo bien o mal (Maksymets & Lönnstedt, 2016).

De acuerdo con Milla (2014), existen diferentes organismos internacionales y nacionales que miden la competitividad de un país, esto con el objetivo de brindar información necesaria para que los gobiernos en todos sus niveles puedan crear y establecer políticas que favorezcan el desarrollo e incremento del nivel de competitividad. El autor también menciona en su trabajo que, el Foro de Economía mundial (WEF) utiliza dos índices de medición, 1) el Índice de Competitividad Global (GCI), que comprende 113 variables contenidas en 12 pilares, el cual busca medir la capacidad de un crecimiento económico sostenido, mediante un entorno macro, instituciones públicas y tecnología; 2) el Índice de competitividad global⁴ (CCI) propuesto por Porter, utilizando 35 variables y enfocado en fundamentos microeconómicos.

⁴ Los doce pilares son: Entorno institucional, infraestructuras, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y especializada, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación.

El WEF evalúa la competitividad de una gran variedad de países, entre ellos incluidos México, en un reporte anual basado en los doce pilares del GCI. Estos pilares son tomados como referencia para una gran cantidad de estudios e investigaciones, como lo es la investigación realizada sobre el análisis de la existencia de diferencias en modelos de competitividad Cazallo et al. (2019) en donde se obtuvo como resultado que solo seis de los doce pilares tienen un componente discriminatorio en materia de competitividad país.

El International Institute for Management Development (IMD) en el Anuario de Competitividad Mundial (World Competitiveness Yearbook, WCY), analiza las principales economías según como gestionan sus competencias para lograr la creación de valor a largo plazo con base a cuatro factores competitivos: desempeño económico, eficiencia del gobierno, infraestructura y la eficiencia empresarial para hacer negocios, los cuales a su vez cada uno de ellos se divide en subcategorías (Solano et al., 2017).

México cuenta con su propio Modelo Nacional de Competitividad el cual es utilizado con el objetivo de poder orientar a líderes a un mejor desarrollo de las capacidades empresariales, permitiendo aprovechar las oportunidades de su entorno. En la adaptación realizada por (Mejia,2018) se mencionan ocho variables: I) un liderazgo transformador, II) generación de al cliente, III) planificación estratégica, IV) orientación al cambio e innovación, V) responsabilidad social, VI) bienestar e inclusión, VII) conocimiento y por último VIII) agilidad, las cuales se utilizan para el caso de estudio de un diseño de innovación de mercadotecnia digital para el incremento de la competitividad. Este en parte concluye que uno de los principales efectos empíricos es la herramienta del marketing digital, la cual impacta en el Modelo de Competitividad Nacional.

2.2.2 Índices Regionales

Para Díaz et al., (2020) la competitividad regional se entiende como la presencia de condiciones que permitan a una empresa competir en un mercado específico y que el valor generado por ella sea capturado dentro de una región en particular, generando así un mejor nivel de vida para sus habitantes.

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) utiliza el Índice de Competitividad Estatal (ICE) para medir la capacidad de los estados para generar, atraer y retener talento e inversión, este comprende 72 indicadores dentro de 10 subíndices que evalúa la competitividad de los 32 estados del país; con este programa se generan propuestas con base en el desarrollo de cada estado para poder mejorar la competitividad. (IMCO, 2021).

Los municipios, al ser la unidad básica jurídica administrativa responsables de la toma de decisiones que definen la mayoría de las políticas y programas para impulsar la inversión y productividad, resultan de interés en estudios sobre competitividad (Peón y García, 2015). Como es el caso de Nava et al., (2017) que plantean una propuesta metodológica para la creación de índice de medición de la competitividad municipal en el cual se consideran trece factores que recopilan información tanto económica, de infraestructura, educativa, de producción, finanzas, salud y medioambientales.

2.2.3 Índice de Competitividad Empresarial

Tratándose de la competitividad empresarial, una de las metodologías mayormente reconocidas a nivel internacional es la propuesta por el Banco Mundial (BM) a través de su informe Donig Business, el cual fue lanzado en 2002 con el objetivo de proporcionar una medición objetiva de las normas que regulan la actividad empresarial, pero este tras las irregularidades en sus informes

de 2018 y 2020, la administración suspendió su elaboración para realizar auditorías y una revisión de la metodología.

Asimismo, existen otras metodologías de a la medición de la competitividad empresarial como la enfocada en las MIPYMES como el Mapa de Competitividad del BID, está de acuerdo con la literatura recopilada por Solano et al., (2017) fue desarrollada como una herramienta por el Banco Internacional de Desarrollo (BID) con el propósito de ser utilizada como un diagnóstico de las MIPYSES, la cual se aplica a manera de cuestionario y comprende ocho factores: planeación estratégica, producción y compras, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información.

2.3 Teoría de Competitividad Sistémica

Martínez et al., (2011) nos dice que la competitividad sistémica se comprende en un todo coherente siendo el soporte del mercado, tomando una estructura de cuatro niveles, meta, macro, meso y micro, siendo la competitividad resultada de una interacción entre el estado, las empresas, las instituciones y la capacidad organizativa de una sociedad. Estos niveles crean parte de la estructura interna y externa de las empresas a través de los cuales se puede realizar un análisis de la competitividad empresarial. Para lo que Hernández (2001) afirma que un desarrollo industrial exitoso no se logra únicamente a través de uno de estos niveles, sino más bien por el conjunto de factores de cada uno de ellos. La Figura 4 muestra los niveles que interfieren en la competitividad sistémica.

Figura 4

Nivel que interfiere en la competitividad sistémica.



Fuente: Elaboración del autor con base en Martínez et al., (2011).

López et al., (2019) menciona que la competitividad sistémica se basa en la interacción de los cuatro niveles anteriormente mencionados, y que ésta a su vez argumenta que la creación de ventajas competitivas, entendiéndose estas como el valor diferencial, es decir características creadas para distinguirse del resto, se puede encontrar en función de esta misma interacción de niveles.

2.3.1 Competitividad Meta

El nivel meta conforme a Milla (2014), analiza factores sociales y culturales, así como estrategias de gobierno con la finalidad de integrar a la sociedad, teniendo una estructura política y económica que promueven la competitividad y permite satisfacer los requerimientos, ya sean tecnológicos, sociales o ambientales.

Conforme a la literatura mencionada por María y Blanca (2012) en el nivel meta intervienen los factores socioculturales, escala de valores, patrones básicos de la organización política, jurídica y económica, capacidad estratégica y política

2.3.2 Competitividad Macro

Para el nivel macroeconómico de la competitividad sistémica, conforme a Benavides et al. (2004) interviene con un factor externo a las empresas pero que afecta a su competitividad ya sea en su balance financiero como en los factores sociales que favorecen el desarrollo de las mismas, esto a través de los efectos directos e indirectos de las políticas económicas, como lo son:

- Política fiscal: esta es el conjunto de acciones que toman los gobiernos con el fin de administrar y aplicar instrumentos discrecionales para modificar los ingresos, gastos y financiamiento en el sector público (MEF, s.f.).
- Política monetaria: son las acciones que toma el banco central para administrar la cantidad de dinero y los créditos, por ello el Banco de México (Banxico) tiene como objetivo el mantener la estabilidad de precios a través del control de la inflación.
- Política cambiaria: esta son las acciones que toma el gobierno para controlar el valor de su moneda nacional en relación con el tipo de cambio con las monedas extranjeras, el tipo de cambio se maneja desde dos enfoques distintos, uno en el cual el banco central permite que el tipo de cambio se determine solo (fluctuación limpia) y otro en el cual el banco central interviene con la compra o venta de divisas para así poder influir en el tipo de cambio.

2.3.3 Competitividad Meso

Para Lucero et al. (2021) en el nivel meso se desarrollan y crean políticas que dan soporte a la creación y consolidación de los procesos de aprendizaje reflejados en la sociedad. Mientras que para Lobo (s.f.) el nivel meso de competitividad sistémica se caracteriza por tener como objetivo central la optimización constante del entorno empresarial. Este nace en el momento en que el Estado y los distintos grupos sociales crean políticas de apoyo específico, impulsan la formación de estructuras y articulan procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad. Fernández (2001) afirma que este nivel tiene sus bases en un sistema nacional de normas y principios institucionales que establecen los incentivos que moldean el comportamiento de las empresas y donde el estado juega un papel relevante al definir el desarrollo industrial y la estructuración productiva de una economía.

2.3.4 Competitividad Micro

Por su parte, para Oyola y Padilla (2012) citados por Lucero et al. (2021) en la competitividad sistémica a nivel micro es donde pueden encontrarse los requerimientos tecnológicos e institucionales, además de la capacidad que tienen las empresas para llevar a cabo procesos de mejora continua.

En este sentido, la competitividad microeconómica requiere de la formación de capital de carácter empresarial y laboral, en este sentido, es necesario que las empresas posean flexibilidad, además de capacidad y velocidad de respuesta al cambio apoyadas en trabajadores del conocimiento que posean múltiples habilidades, de tal modo que permitan que formar capital humano e intelectual que posean habilidades de aprendizaje e innovación continua (Lobo, s.f.).

La Tabla 4 presenta las variables y una breve descripción de cada uno de los niveles que integran la competitividad sistémica.

Tabla 4

Características de los niveles de competitividad sistémica.

Nivel	Variables	Descripción
Micro	Capacidad de gestión Estrategias empresariales Gestión de la innovación Mejores prácticas en el ciclo completo de producción Redes de cooperación tecnológicas Logística empresarial Proveedores, productores y usuarios	La competitividad de las empresas exitosas radica en el desempeño , la eficiencia del manejo de los recursos y la capacidad de producción de bienes y servicios de calidad a precios realmente competitivos.
Meso	Política de infraestructura Política educacional Política tecnológica Política estructural industrial Política ambiental Política Regional Política de importaciones Política de exportaciones	Las políticas poseen una dimensión nacional regional y estatal, dirigidas especialmente a desarrollar las infraestructuras físicas e infraestructuras inmateriales .
Macro	Política presupuestaria Política monetaria Política fiscal Política de competencias Política cambiaria Política comercial	Incluye variables macroeconómicas de un país, depende fundamentalmente de políticas públicas . Ejerce presión sobre las empresas mediante exigencias de desempeño.
Meta	Factores socioculturales Escala de valores Patrones básicos de organización política, jurídica y económica Capacidad estratégica y política	En este se examinan factores los cuales son decisivos para optimizar los demás niveles y permiten movilizar la capacidad creativa de la sociedad .

Fuente: Elaboración del autor con base en López et al., (2019) y Esser et al., (1996)

De la Tabla 4 se resaltan palabras clave para cada nivel, siendo estas el desempeño, infraestructuras físicas e inmateriales, políticas públicas y capacidad creativa de la sociedad, ya que con ellas se identifica la importancia conceptual de cada nivel.

Mapa de Competitividad del BID

El Mapa de Competitividad del BID es una herramienta que ha sido utilizada en diferentes estudios como el realizado por García et al., (2013) en el que se determina el nivel de competitividad de las PYMES en el nivel micro del Distrito Federal, utilizando la metodología de Mapa de Competitividad del BID basado en los autores Martínez y Álvarez (2006), Saavedra y Milla (2012). El autor obtiene como resultado que el 73% de las empresas encuestadas tienen un rango de competitividad global bajo, y un rango muy alto de competitividad global por sector de 19.5% industrial, 2.1% comercio y 2.1 servicios. A su vez, concluye que la competitividad medida por tamaño de muestra se ve impactada de manera diferente para las microempresas que para las pequeñas y medianas.

Otro estudio más reciente es de Melo, Sánchez y Corbelle (2020) donde se aplica el Mapa de Competitividad del BID en microempresas de la agroindustria alimentaria, analizando un total de 61 empresas a las que se les aplicó un cuestionario compuesto por 60 preguntas diseñadas con respuesta dicotómica (sí, no) utilizando la siguiente escala: 1) Alto, de 84 a 100, 2) Medio Alto, de 67 a 83, 3) Medio, de 50 a 66, 4) Medio Bajo, de 33 a 49, 5) Bajo, de 16 a 32 y 6) Muy bajo, de 0 a 15.

En este estudio se concluye que las áreas que obtuvieron un grado de competitividad medio alto son Planeación Estratégica, Producción y Operaciones, Contabilidad y Finanzas; obteniendo un promedio global del grado de competitividad de 57% correspondiente a un grado medio.

Las variables que se analizan en esta herramienta son las siguientes:

- **Planeación estratégica:** La planeación estratégica es una herramienta fundamental que es utilizada por las empresas para el desarrollo e implementación de planes de acción detallados que tiene como finalidad de alcanzar los objetivos establecidos, ya sea a corto o largo plazo (Muños, Tomalá & Alvarado, 2022) (Calle G, Gurumendi & Calle P, 2020).
- **Aprovisionamiento:** Es visto como una estrategia empresarial utilizada para lograr una mayor competitividad, la cual repercute en costos de las empresas mediante la gestión de compras y suministros, que permite relacionar todos los procesos que intervienen en llevar productos desde su origen hasta el cliente (López, 2022) (Parra, Niño & Suárez, 2022).
- **Aseguramiento de la calidad:** conforme a la norma ISO es la parte de la gestión de la calidad orientada a proporcionar confianza en que se cumplan los requisitos de la calidad. (ISO 9000:2015).
- **Comercialización:** Proceso en el cual un conjunto de funciones se desarrolla desde que un producto sale del establecimiento hasta que llega al consumidor, en el cual es importante aplicar estrategias que permitan ganar participación en el mercado, (Competitividad, P. I., & de Cadenas Agrícolas, S. 2018) (Bustamante, Sánchez & Vélez, 2022).
- **Contabilidad y finanzas:** Estas son herramientas que se utilizan para gestionar de manera correcta a la empresa y comprender la situación en la que se encuentra, utilizando el registro de las operaciones que afectan económicamente, (Amat, 2016) (Consejo Mexicano de Información Financiera, 2023). Por su parte, la contabilidad se encarga de recopilar la información financiera, mientras que las finanzas de la gestión y optimización del flujo de dinero (Alava, 2018).

- **Recursos humanos:** De acuerdo con Armijos, Bermúdez y Mora (2019) el personal de la empresa es visto como talento humano, el cual puede ser potenciado en beneficio de la gestión empresarial competitiva, siendo así uno de los activos clave más importantes para garantizar el cumplimiento de los objetivos y metas para lograr el éxito empresarial.
- **Gestión ambiental:** Se puede entender como aquellas estrategias que se plantean para que exista una armonía entre las intervenciones humanas y el medio ambiente, la cual busca equilibrar la demanda de los recursos naturales con la capacidad ambiental y la prevención y resolución de conflictos ambientales (García, Gagnetten, Vidal, Scaravino, Passalía, Regalado & Reno, 2022).
- **Sistemas de información:** Para Muños (2003) cualquier sistema de información tiene como objetivo conectar a un usuario con una fuente de información que necesita para cubrir sus necesidades, entendiéndose también como un conjunto de personas, maquinaria y procedimientos que hacen posible el trabajo de los individuos. La información tiene como objetivo la minimización de la incertidumbre en la toma de decisión y es utilizada para adquirir ventajas competitivas que puedan afectar a la estructura del sector y de la competencia (Lapiedra, Fores, Puig-Deina y Martínez, 2021)

2.4 Teoría de Cadena de Valor

De acuerdo con Porter (1987) la cadena de valor es una herramienta básica que permite de una forma sistemática examinar las actividades de una empresa para analizar las fuentes de la ventaja competitiva y afirma que para obtener y lograr mantener esta ventaja competitiva no solo se trata de comprender la cadena de valor, sino en saber cómo encaja la empresa en el sistema de valor general. La cadena de valor descompone a unas empresas en sus actividades más relevantes que

crean valor para los clientes con la finalidad de tratar de comprender el comportamiento de los distintos costos en los que se incurre y las fuentes de diferenciación, la interacción que existe entre estas actividades es clave para la ventaja competitiva.

Dado que las ventajas competitivas pueden ser creadas partiendo de una diferenciación de producto y de la reducción de costos, la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados resultan ser vitales.

Los avances tecnológicos juegan un papel crucial en la actualidad, a lo largo de la historia se ha podido observar como aquellas empresas que optan por no seguir las tendencias de la evolución tecnológica pierden importancia en un mundo cada vez más competitivo. La nueva tecnología eficientiza los procesos productivos, aún incluso si se tratara de empresas que ofrecen servicios en lugar de productos en específico. La competitividad de una industria implica la presencia de ventajas competitivas sobre similares industrias en el exterior que pueden expresarse en presencia de una estructura industrial racional; grupos de empresas-líderes altamente competitivas que llevan a otras empresas de la industria a su nivel (Senyshyn et al., 2020).

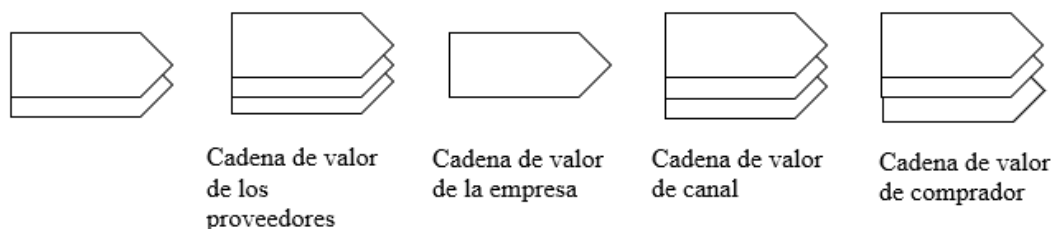
Los factores especializados por su parte, surgen de las habilidades desarrolladas a partir del sistema educativo, de la investigación, infraestructura especializada y de la capacitación otorgada al recurso humano. Aquí la gestión del conocimiento toma gran importancia, de acuerdo con lo que menciona Macias et al., (2019) la gestión del conocimiento se vuelve vital para su supervivencia de una institución al ser utilizado como estrategia para poder incrementar la competitividad, particularmente en las pequeñas empresas que se enfrentan a mercados cambiantes en los que las propuestas de valor de sus competidores nacionales y extranjeros son cada vez mejor, mientras que los precios se vuelven más bajos. Esta gestión del conocimiento implica para todo

tipo de empresa una oportunidad en sus factores de competitividad. La Figura 5 nos muestra el sistema de valor para las empresas de un solo sector industrial y empresas diversificadas.

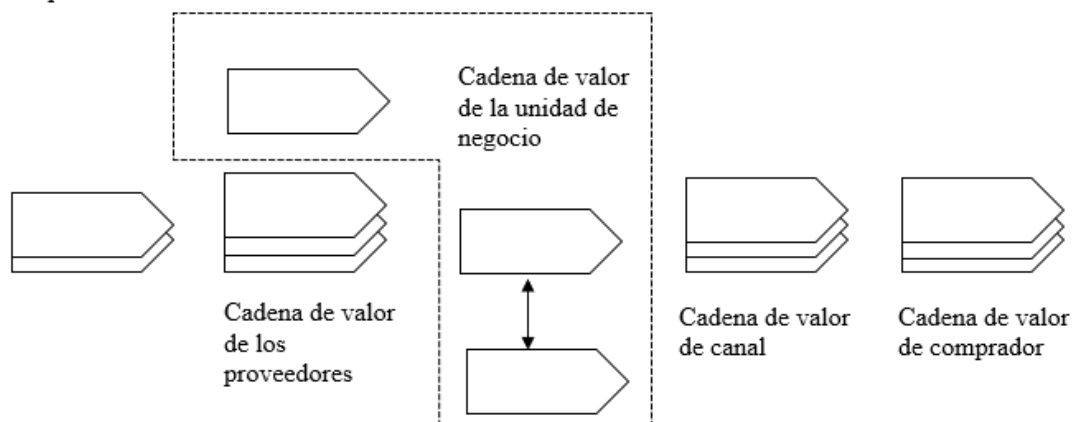
Figura 5

Sistema de valor.

Empresas de un solo sector industrial



Empresa diversificada



Fuente: Elaboración del autor con base en Porter (1987).

Las empresas del sector industrial que sirven solo a un sector en particular pueden ajustar su cadena de valor a ese segmento obteniendo, así como resultado, costos más bajos y diferenciación en comparación de sus competidores. Esta cadena de valor de una empresa consta de nueve actividades genéricas que se encuentran entrelazadas, las cuales a su vez se pueden dividir en:

- Actividades de apoyo: administración de recursos humanos, desarrollo tecnológico y abastecimiento.
- Actividades primarias: Logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas, y servicios.

De acuerdo con Quintero y Sánchez (2006) la cadena de valor está constituida además de las actividades de apoyo y primarias, por el margen el cual representa la diferencia que existe entre el valor total y los costos totales de las actividades que generan valor. Tanto el sistema de valor como la cadena de valor pueden ser analizados para una empresa con la finalidad de poder mejorar sus ventajas competitivas.

“En la cadena de valor del maíz en México inciden el incremento mundial de la producción y el comercio del maíz; la utilización del maíz para obtener agrocombustibles; las políticas agrícolas y los subsidios en los países desarrollados” (Martínez. G et al., 2011, p. 210).

Capítulo 3. Marco Contextual

3.1 Sector Pesquero en el Contexto Mundial

Conforme a la FAO (2020), la producción total de pescado ha experimentado importantes aumentos en todos los continentes en los últimos decenios excepto en Europa con una disminución gradual a partir de finales de la década de 1980 pero con una ligera recuperación en los últimos años. China ha seguido siendo un importante productor de pescado y registró el 35% de la producción mundial de pescado en 2018.

El consumo aparente de pescado comestible a nivel mundial durante más de 60 años ha aumentado a una tasa significativamente superior a la del crecimiento de la población mundial, entre 1961 y 2017 el consumo mundial de pescado para la ingesta aumentó a una tasa media anual

del 3.1%. En 2018, aproximadamente el 88% (156 millones de toneladas) de la producción pesquera mundial se utilizó para el consumo humano, y el 12% restante (22 millones de toneladas) se destinó a fines no alimentarios, el 82% de esta cantidad (18 millones de toneladas) se utilizó para producir harina y aceite de pescado, el pescado y los productos pesqueros siguen encontrándose entre los productos alimentarios más comercializados en todo el mundo (FAO, 2020).

La pesca de captura mundial entre el año 1950 a 1986 tuvo un aumento considerable, aproximadamente 20 millones de toneladas a 80 millones de toneladas respectivamente, y desde finales de la década de 1980 esta se ha mantenido relativamente estable, con capturas que fluctúan entre los 86 millones de toneladas y 93 millones de toneladas por año. Para 2018 la producción mundial de pesca de captura alcanzó la cifra de 96.4 millones de toneladas, lo que supone un aumento del 5.4% con respecto al promedio de los 3 años anteriores, este aumento fue impulsado principalmente por la pesca de captura marina. Los 7 principales países productores de la pesca de captura mundial representaron casi el 50% de las capturas totales, entre ellos China que produjo el 15% del total, Indonesia y Perú con el 7%, India 6%, La Federación de Rusia y los Estados Unidos de América 5% y Viet Nam 3% (FAO, 2020).

China, además de ser el principal productor, ha sido también el principal exportador desde 2002 y desde 2011 el tercer país importador más importante en cuanto a función del valor. La Unión Europea fue el principal mercado de importaciones de pescado 34% en función del valor seguido de los Estados Unidos de América con el 14% y Japón con el 9% en 2018 (FAO, 2020).

Los flujos comerciales se han visto promovidos por el aumento constante del número de acuerdos comerciales desde la década de 1990, los aranceles, ya sea como componentes de acuerdos bilaterales o cómo medidas impuestas, son utilizados como instrumentos de política comercial y representan un factor importante que determinan los flujos comerciales mundiales. Los países en desarrollo son especialmente vulnerables a las posibles consecuencias negativas de reglamentaciones y normas estrictas, ya que su cumplimiento puede imponer altos costos prohibitivos para los participantes de la cadena de suministro, que suelen ser pequeñas empresas fragmentadas que carecen de capacidad necesaria en materia de infraestructura tecnología y conocimientos especializados (FAO, 2020).

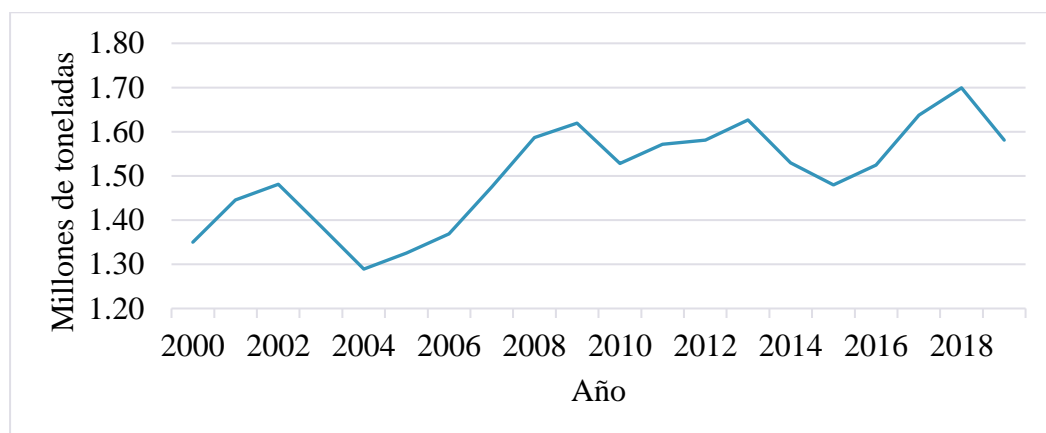
Se calcula que en 2018 el número total de embarcaciones pesqueras, desde pequeñas embarcaciones sin cubierta y sin y sin motor hasta grandes buques industriales ascendía a 4.6 millones, lo que representa una disminución del 2.8% respecto al 2016 y refleja el esfuerzo de muchos países por reducir el tamaño de la flota mundial a pesar de la disminución del número de embarcaciones, Asia seguía teniendo la mayor flota pesquera estimada en 3.1 millones de embarcaciones esto es el 68% del total en 2018 mientras que el porcentaje de las américas fue del 10%. Alrededor del 82% de las embarcaciones de pesca motorizadas del mundo pertenecían a la categoría de menos de 12 m de eslora, a pesar del predominio mundial de las embarcaciones pequeñas, es probable que las estimaciones de su número sean menos precisas, ya que a diferencia de las embarcaciones industriales no suelen estar sujetas a requisitos de licencia y registro (FAO, 2020).

3.2 Sector Pesquero en el Contexto Nacional

La producción nacional de pesca de captura marina de México se encuentra por debajo de doce países, representando aproximadamente el 2% de total mundial para el año 2018 con 1.47 millones de toneladas en peso vivo (FAO,2020) y 1.69 millones de toneladas con datos del (FAO 2022). En este mismo año, de acuerdo con el Censo Económico 2019 (INEGI,2020) la producción bruta de las actividades pesquera ascendía a 34,374,035 miles de pesos, de lo cual los estados de Sonora y Sinaloa representan cerca del 42.5 % del total. La figura 6 muestra la producción en capturas pesqueras en millones de toneladas de peso vivo entre los años de 2010 al 2019.

Figura 6

Captura pesquera de los años 2000 al 2019 (millones de toneladas- peso vivo).



Fuente: Elaboración propia con datos de (FAO, 2022)

La Figura 6 muestra una tendencia positiva de la captura pesquera del año 2004 al 2018 con una fluctuación de 1.52 a 1.69 millones de toneladas- peso vivo respectivamente, con una negativa en 2015.

Por otra parte, el Anuario Estadístico de Acuicultura y Pesca 2018, se reporta 2,159,650 toneladas de producción pesquera nacional en peso vivo 0.46 millones de toneladas más que lo reportado en Fishstatj. Tomando a consideración la información de CONAPESCA en el Anuario

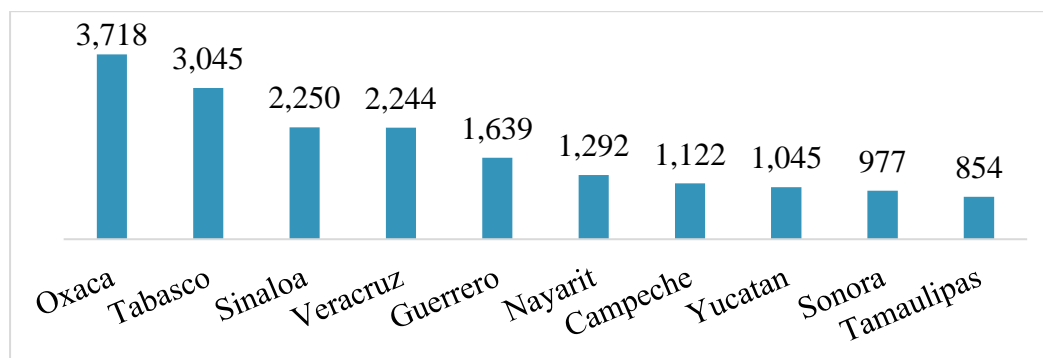
Estadístico, tan solo en el año 2018 se tuvo un consumo humano directo de 70.46% (1,521,829 toneladas), consumo humano indirecto de 28.99% (626,275 toneladas), y para uso industrial 0.53% (11,546 toneladas). Desde 1953, las capturas totales reportadas han reportado un incremento sustancial, pero para el año de 1976, cuando se estableció una zona económica exclusiva de 200 millas náuticas se incrementó el número de embarcaciones de mediana altura y por consiguiente se generó un incremento de captura, estimándose que este aumento casi el doble desde año de 199 al 2018 (Oceana, 2021).

Dentro del Programa Nacional de pesca y acuicultura 2020-2024 publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre del 2020, se establece que las nuevas políticas públicas en materia de pesca y acuicultura considerarán el enfoque territorial basado en el grado de desarrollo de dichos sectores y de la diferenciación del tipo de población que se encuentra relacionada, donde la focalización de políticas y el destino de apoyos, se divide en cuatro regiones: región uno Pacífico Norte, región 2 Pacífico Sur, región 3 Golfo de México y mar Caribe, región cuatro Aguas Continentales.

En este Programa Nacional de pesca y acuicultura también se destaca que de la población pesquera total el sector ribereño representa el 70% (222,858 pescadores), por lo que se dará atención prioritaria a las comunidades pesqueras del sector ribereño debido a que frecuentemente afrontan dificultades por sus bajos niveles de ingresos. La Figura 7 muestra el número de unidades pesqueras y acuícolas por estado en 2018, el cual a nivel nacional ascendía a un total de 23,293 unidades, y de las cuales 8,133 unidades pertenecen a cuerpo de agua de esteros, costa o altamar.

Figura 7

Principales estados con mayor número de unidades pesqueras y acuícolas (datos 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico INEGI (2019)

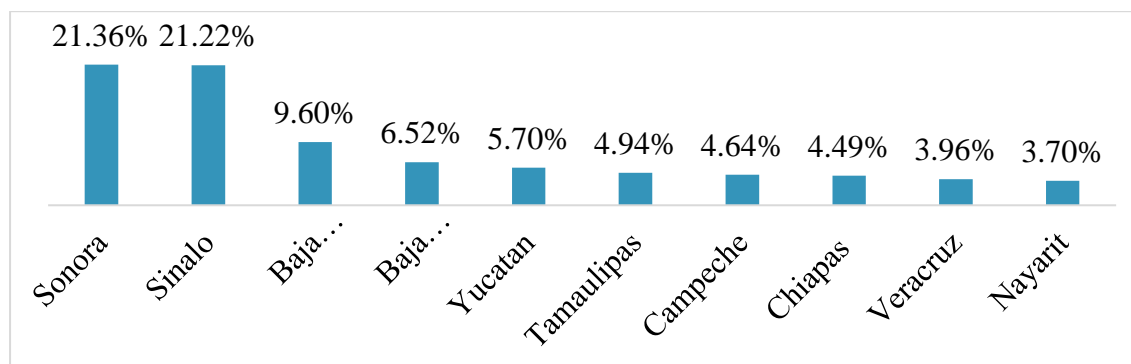
A pesar de que la figura 7 muestra que los estados con mayor número de unidades son Oaxaca y Tabasco, los estados que tienen un mayor número de personal ocupado son Sinaloa con (32,079 personas) y Sonora con (22,531), y una mayor producción bruta con 7,294 y 7,342 millones de pesos respectivamente (INEGI, 2020).

3.3 Sector Pesquero en el Contexto Estatal

Entre los estados que realizan actividad de pesca Sinaloa resulta ser el que cuenta con mayor número de embarcaciones mayores con 29.46% (694 embarcaciones), y mayor número de embarcaciones menores 14.4% (12,561 embarcaciones) respecto al total nacional en el 2021 CONAPESCA (2021a,b), el mayor estado con personal ocupado en pesca y acuicultura 15% (32,079 personas), el segundo con la mayor producción bruta nacional por debajo de Sonora con 7,294 millones de pesos y tercero con mayor número de unidades pesqueras (2,250 unidades) en el año 2018, lo que le da un grado de importancia a nivel nacional respecto al sector pesquero (INEGI,2020). En la Figura 8 se puede apreciar los estados de México con el mayor porcentaje de producción bruta del sector pesquero y acuícola en 2018.

Figura 8

Producción bruta total nacional en el sector pesquero y acuícola, 2018 (porcentajes).

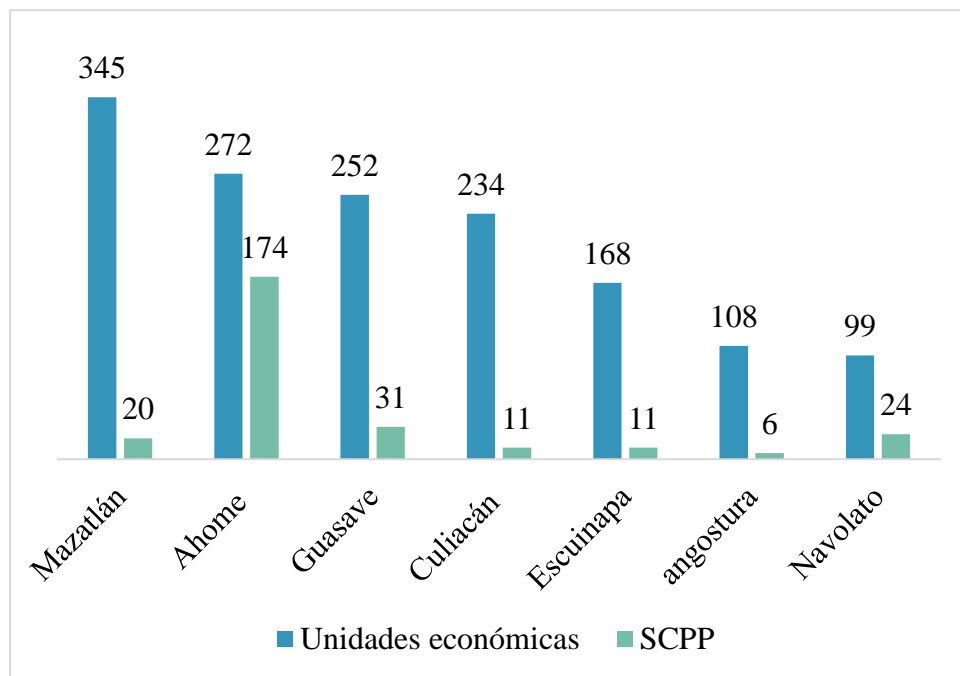


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2020).

Como se puede apreciar en la Figura 8 Sinaloa es uno de los estados que tiene una mayor producción bruta a nivel nacional con 7,294 millones de pesos, lo que equivale al 21.22% de la producción bruta nacional, la cual asciende a 34,374 millones de pesos para el año 2018. Por otra parte, otro indicador clave dentro del estado se muestra en La Figura 9 que identifica los municipios del estado con mayor número de unidades económicas y SCPP en año 2021.

Figura 9

Principales municipios con mayor número de unidades económicas y SCPP en Sinaloa, 2021.



Fuente: Elaboración propia con Información del DENUE (2021)

De la Figura 9 se destaca que dentro del estado de Sinaloa el municipio de Ahome es el que cuenta con mayor número de SCPP y segundo con el mayor número de unidades económicas.

3.4 Situación de la Pesca en Topolobampo

La localidad de Topolobampo se encuentra en el municipio de Ahome en el estado de Sinaloa, es de localidades con menor grado de marginación a nivel municipal, ocupando el lugar 17 de un total de 168 localidades con menor índice de marginación 2020. La Figura 10 Muestra la ubicación de Topolobampo respecto al estado de Sinaloa.

Figura 10

Ubicación del puerto de Topolobampo.



Fuente: Elaboración propia a partir del Marco Geoestadístico de INEGI (2022).

Como se aprecia en la Figura 10, Topolobampo se encuentra rodeado por aguas pertenecientes al Golfo de California. Está a una distancia de 25 kilómetros de la ciudad de Los Mochis donde se encuentra la gobernatura del municipio de Ahome, el cual conforme a la Tabla 5 tiene un grado de marginación muy bajo.

Tabla 5*Índices de marginación en el estado de Sinaloa.*

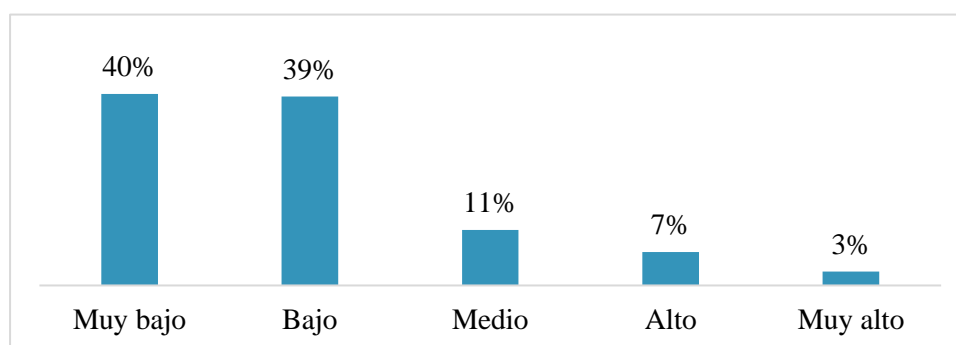
NOM_MUN	IM_2020	GM_2020	IMN_2020
Mazatlán	59.6999643	Muy bajo	0.93
Culiacán	59.6469561	Muy bajo	0.93
Salvador Alvarado	59.1357903	Muy bajo	0.93
Ahome	58.6651105	Muy bajo	0.92
Guasave	57.4289427	Muy bajo	0.90
Angostura	57.2767511	Muy bajo	0.90
Navolato	56.6904243	Muy bajo	0.89
Escuinapa	56.4302128	Bajo	0.88
Concordia	55.9143078	Bajo	0.88
Rosario	55.8490497	Bajo	0.87
Elota	55.8149847	Bajo	0.87
El Fuerte	55.5428367	Bajo	0.87
Mocorito	55.2915596	Bajo	0.87
Cosalá	54.7337072	Bajo	0.86
San Ignacio	54.6231509	Bajo	0.86
Sinaloa	53.4860304	Medio	0.84
Choix	53.3869684	Medio	0.84
Badiraguato	51.1903217	Alto	0.80

Fuente: Estimaciones del CONAPO con base en el INEGI, Censo de Población y Vivienda 2020.

De la Tabla 5 se identifica que en el estado existe únicamente un municipio con grado de marginación alto, dos con grado medio, ocho bajo y siete un grado muy bajo. Ahome a su vez, como se muestra en la Figura 11 del total de sus localidades, solo el 3% tiene un grado de marginación muy alto para el año 2020.

Figura 11

Grado de marginación a nivel localidad, Ahome 2020 (porcentajes).



Fuente: Elaboración propia con datos de CONAPO (2021)

Topolobampo actualmente se considera un puerto de altura, ya que realiza actividades económicas de exportación y cuenta con la infraestructura necesaria para operar barcos portacontenedores y graneleros. Atendiendo las líneas de negocios: Petróleo y derivados, carga general, granel mineral, granel agrícola y pasajeros en transbordadores, esto a través de la Administración del Sistema Portuario Nacional [ASIPONA], (2022). Su infraestructura general le permite conectividad marítima en tráfico de altura con diferentes países, transporte ferroviario y de autopistas, además de servicios de aeropuerto. La figura 12 muestra las principales actividades económicas en Topolobampo.

Figura 12

Actividades económicas en Topolobampo.



Fuente: Elaboración propia.

Las fuentes de empleo en la zona de Topolobampo son limitadas, Petróleos de México (PEMEX), la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y ASIPONA, como empresas estatales y públicas, ofrecen una fuente de empleo seguro a quienes se encuentran mejor preparados en el aspecto educativo, mientras que el turismo, la agricultura y la pesca, representan una fuente de empleo menos restrictiva y más fácil de acceder. Pero la contratación de trabajadores del campo es intermitente, ya que está sujeta a los ciclos de siembra y cosecha, los cuales son otoño-invierno y primavera-verano, Servicios de Información Agroalimentaria y Pesquera [SIAP], (30 de enero de 2023)

Topolobampo no se le reconoce actualmente como un destino turístico, sino más bien como un puerto de carga, y como uno de las comunidades con cooperativas pesqueras de mayor importancia con respecto a la producción junto con el municipio de Mazatlán y las comunidades

de El Castillo y La Reforma, en el estado de Sinaloa (Jaquez & Lorea, 2016), a pesar de ello, cuenta con distintas atracciones turísticas como el malecón en donde se pueden encontrar diferentes tipos de comercios y restaurantes, además de servicios de paseos en lancha, también cuenta con la playa El Maviri con su zona restaurantera. Asimismo Topolobampo tiene registros mínimos de arribo de cruceros en el periodo 2010-2020, viéndose afectada las actividades turísticas por la alerta sanitaria de la pandemia, provocando cierre de actividad de cruceros y pérdida de empleos y cierres de empresas, por lo que se debe atender el puerto mejorando su oferta de productos y servicios, y darle una mayor promoción turística, ya que el turismo está enlazado a otras actividades económicas ([Turismo].s.f.)

En cuanto a la pesca, Topolobampo actualmente tiene alrededor de 14 SCPP que emplean directamente a un rango de personas que va desde 334 a 630 personas en la pesca (DENUE, 2021). Esto sin considerar a las personas empleadas a lo largo de la cadena de valor. Siendo la pesca la fuente de empleo más accesible en zona, para los habitantes del puerto de Topolobampo, resulta de interés el analizar la situación de las empresas que se dedican a este tipo de actividad, con la finalidad de tener un mayor marco de referencia para la mejora de las mismas.

Figura 13

Cadena de Valor para las SSCP de Topolobampo.



Fuente: Elaboración propia.

Existen diferentes estudios realizados a las sociedades cooperativas del sector pesquero como el realizado por Calero, Cedeño, Cano y Mero (2020), donde analizan las empresas pesqueras en la zona de influencia de Manabí (Manta, Montecristi y Jaramijó) y los factores determinantes en la competitividad, en donde el objetivo de la investigación es analizar los factores de las pymes pesqueras de los cantones de Manta, Montecristi y Jaramijó, siendo una investigación de tipo no experimental con un enfoque cuantitativo y alcance descriptivo, en la cual se aplicó el mapa de competitividad de BID, considerando el método probabilístico aleatorio simple para determinar una muestra de 18 empresas, encontrando como resultado de la aplicación del instrumento el porcentaje de ejecución de los factores:

- Planeación estratégica 92%
- Producción y operaciones 89%
- Aseguramiento de la calidad 100%
- Comercialización 86%
- Contabilidad y finanzas 94%
- Recursos humanos 92%
- Gestión ambiental 84%
- Sistemas de información 95%

Concluyendo con la afirmación de la hipótesis de que los factores de competitividad son el principal indicio de progreso de las PIMES pesqueras de los cantones de Manta, Montecristi y Jaramijó, y la necesidad de un plan estratégico, puesto que constituye un puntal importante para competitividad.

Otro estudio similar es el de Padilla, Alegre y Valdivieza (2021) el cual tiene por objetivo analizar la influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las empresas del sector pesquero de la ciudad de Piura. Este es descriptivo, correlacional y no experimental de corte transversal, en la cual se utilizó una base de datos de las microempresas que respondieron la Encuesta Económica Anual del Instituto Nacional de Estadística e Informática, analizando la información con el método de regresión lineal obteniendo como resultado que la gestión empresarial y sus dimensiones influyen en un 50.6% en la competitividad.

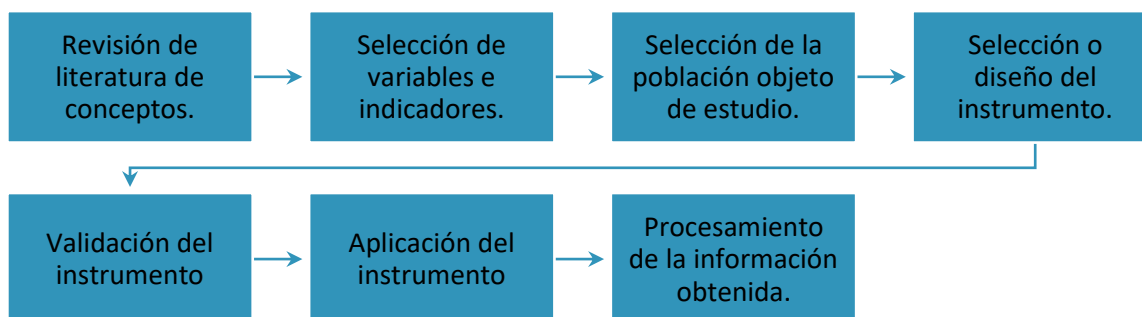
Capítulo 4. Metodología

4.1 Tipo y Diseño de la Investigación

El estudio comprende una investigación de tipo cuantitativa y de análisis documental con la que se pretende estudiar a las Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera utilizando la metodología de la competitividad sistémica, en la cual se centra en analizar el nivel micro. Definiéndose entonces como una investigación descriptiva y explicativa, de corte transversal, teniendo un enfoque cualitativo y cuantitativo. Para identificar si se acepta o no la hipótesis H_1 planteada en este documento, se realizará un estudio de campo el cual consistirá en la utilización del instrumento de Mapa de Competitividad de BID el cual es un cuestionario estructurado en ocho áreas de estudio con preguntas que se miden a través de escala de Likert, aplicando la técnica de análisis factorial y como método alternativo el análisis de regresión lineal.

Figura 14

Diagrama de flujo del procedimiento metodológico.



Fuente: Elaboración propia

4.1.1 Selección de variables e indicadores

Entre los investigadores de la competitividad no existe un consenso para definir la competitividad y la forma como debe medirse, dado que es un concepto multidimensional y los factores de medición son tanto cuantitativos como cualitativos. Los investigadores tratan de medir la competitividad de la MIPYME con diferentes metodologías. (Milla,2014). El estudio realizado por Rubio y Aragón (2002) se fundamenta en la teoría de recursos y capacidades para establecer las diferencias en los niveles de éxito alcanzado por las organizaciones. Los autores miden la competitividad de la PYME en España con dos variables dependientes una financiera a través del indicador de rentabilidad económica y un indicador global de éxito. Además, aclaran que el sistema contable en las empresas no refleja en forma clara los resultados que están influenciados por la política fiscal en cada país.

Milla (2014), realiza un estudio donde analiza el nivel de competitividad en PYMES de Querétaro a partir de las variables del BID, con base en su trabajo el mapa de competitividad del BID, en este trabajo se propone como variables explicativas la planeación estratégica, producción y aprovisionamiento, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información. La Tabla 6 presenta las variables e indicadores que pueden explicar la competitividad a nivel micro.

Tabla 6*Nivel micro (Variables e indicadores).*

Variable	Indicadores
Planeación estratégica	Proceso de planeación estratégica. Implementación de la estrategia
Producción y compras	Planificación y proceso de producción Capacidad del proceso Mantenimiento Investigación y desarrollo Aprovisionamiento Manejo de inventarios Ubicación e infraestructura
Aseguramiento de la Calidad	Aspectos generales de la calidad Sistemas de calidad
Comercialización	Mercado nacional: mercadeo y ventas Mercado nacional: servicios Mercado nacional: distribución
Contabilidad y finanzas	Monitoreo de costos y contabilidad Administración financiera Normas legales y tributarias
Recursos humanos	Aspectos generales Capacitación y promoción del personal Cultura organizacional Salud y seguridad industrial
Gestión ambiental	Política ambiental de la empresa Estrategia para proteger el medioambiente Concientización y capacitación del personal en temas ambientales Administración del desperdicio
Sistemas de información	Planeación del sistema Entradas Procesos Salidas

Fuente: Elaboración propia a partir de Milla (2014).

4.2 Población de estudio

Tomando a consideración la información estadística disponible en bases de datos de dependencias como INEGI, CONAPO Y CONAPESCA entre otras, referente a producción, número de embarcaciones, personal empleado y número de unidades económicas en el sector pesquero, resultando Sinaloa como el estado de mayor relevancia en el sector se determinó como unidad de análisis las unidades económicas formales con denominación de SCPP. De acuerdo datos reportados por DENU (2021), existen únicamente 14 empresas registradas como Sociedades

Cooperativas de Producción Pesquera en la región, que se caracterizan por delimitarse a desempeñar actividades de pesca.

Tabla 7

Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera en Topolobampo.

Nombre De La Unidad Económica	Teléfono	Correo
Scpp E. Industrial Del Norte De Sinaloa Sc de RI	6682478044	Industrial-08@Hotmail.Com
Scpp Beatriz Audelia Sc de RI de Cv	6688610630	Mariscos_Rudy@Hotmail.Com
Scpp Cerro de San Carlos Sc de RI	6683960330	Cerrosancarlos@Hotmail.Com
Scpp Cerro La Tunosa	6688329630	Fedecoop-Ct@Yahoo.Com.Mx
Scpp de Altura Escamera 12 de diciembre Scl	6683963649	Cooperativa_12diciembre@Hotmail.Com
Scpp Ensenada Prida Sc de RI de Cv	6681628474	Chaparro_Christian@Hotmail.Com
Scpp Pescadores del Farallon Scl	-	Scppfarallon@Hotmail.Com
Scpp Revolución Social Sc de RI	6681730434	Pava09@Hotmail.Com
Scpp Ribereña Bachomo	6681863750	-
Scpp Ribereña Trangal Sc de RI	6681170965	Refugio_Cervantes@Hotmail.Com
Scpp Ribereños de Topolobampo	6681917602	Cooperativariberenos@Gmail.Com
Scpp Virginia Ramírez	6681705964	
Scpp Y de Servicios Del Pacifico	6688613245	Scpp_Pacifico98@Hotmail.Com
Scpp Y de Servicios La Tonina Sc de RI de Cv	6681065717	Unionpez2010@Hotmail.Com

Fuente: Elaboración propia a partir de datos reportados por DENUÉ (2021).

4.3 Tipo de muestreo y tamaño de la muestra

La muestra se obtuvo por el método no probabilístico muestreo o selección por conveniencia, limitando la población a las SCPP en el puerto de Topolobampo considerando los datos reportados en el DENUÉ, considerando una muestra óptima que consta de 14 empresas registradas como SCPP en la zona, pero de las cuales únicamente 6 se consideran de pesca ribereña y encontraron operativas en la zona. El análisis se considerará de tipo censal.

4.4 Instrumento de medición

El Instrumento de medición a utilizar Mapa de competitividad de BID el cual se aplica a en forma de entrevista directa con el responsable de la empresa, se caracteriza por analizar ocho factores con un total de 89 preguntas, Planeación estratégica la cual incluye (10 preguntas), producción y compras (10 preguntas), aseguramiento de la calidad (5 preguntas), comercialización (16 preguntas), contabilidad y finanzas(15 preguntas), recursos humanos (15 preguntas), gestión ambiental (9 preguntas) y sistemas de información (9 preguntas), este utiliza una escala de Likert para poder dar respuesta en donde 1 es el valor mínimo y 5 el valor máximo. (Ver Anexo 1).

4.5 Análisis de los datos

Con el propósito de medir aquellas variables explicativas del nivel de competitividad de las SCPP, se procesan los datos con la metodología del Mapa de Competitividad del BID. Posteriormente, aquellos datos recolectados que son medidos a través de la escala de Likert se utilizan para generar una matriz y consecutivamente aplicar el método de análisis factorial, a fin de identificar y explicar la correlación existente entre la competitividad y sus posibles variables explicativas.

De manera complementaria se utiliza análisis descriptivo a fin de sintetizar y analizar la información recolectada, permitiendo un estudio más robusto de la información obtenida. Además, se utiliza el criterio que el alfa de Cronbach, el cual debe ser superior a 0.90, lo cual se traduce en una alta confiabilidad del instrumento de medición utilizado (análisis factorial).

Como primera actividad en campo se identificaron a personas claves como los presidentes administrativos y socios directivos, considerándolos como los líderes capaces de brindar información administrativa confiable de la empresa para poder aplicarles la entrevista. A partir de

la observación directa se analizó la información de las notas de campo (ver Anexo 3), y se transcribió la información recopilada en las seis entrevistas a una base de datos en Excel para su posterior tratamiento en SPSS, en donde se obtuvo una fiabilidad del instrumento de 0.95 Alfa de Cronbach.

Tabla 8

Análisis de fiabilidad.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.949	.935	76

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 9 presenta los criterios de medición de las variables a nivel micro a partir del análisis factorial.

Tabla 9

Medición de variables a nivel micro a través de análisis factorial.

Variables	Tipo de variable y operatividad	Medición de competitividad: Mapa de Competitividad BID
Variable dependiente		
Competitividad	Variable suma Continua de razón	Variable suma Rango de competitividad: 0-20 Muy baja 21-40 Baja 41-60 Mediana 61-80 Alta
Variables Explicativas		
Planeación estratégica	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,854)	Calificación entre 1 y 100
Producción y aprovisionamiento	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,3)	Calificación entre 1 y 100
Aseguramiento de calidad	Continua de razón	Calificación entre 1 y 100

	Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,756)	
Comercialización	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,890)	Calificación entre 1 y 100
Contabilidad y finanzas	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,748)	Calificación entre 1 y 100
Recursos humanos	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,842)	Calificación entre 1 y 100
Gestión ambiental	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,715)	Calificación entre 1 y 100
Sistemas de información	Continua de razón Escala Likert de 1 al 5 (Alfa de Cronbach = 0,964)	Calificación entre 1 y 100

Fuente: Elaboración propia

Análisis factorial

Pardo y Ruiz (2014) afirma que este tipo de metodología tiene como objetivo obtener el número mínimo de dimensiones cuya capacidad sea explicar el máximo de información contenida en los datos. La metodología en cuestión requiere que la naturaleza de las variables sea ordinales o continuas, lo cual se logra midiendo las variables en escala de Likert (Milla, 2014). En cuanto a las fases del modelo, este autor afirma que existen cuatro, la primera nace con el cálculo y obtención de la matriz de correlaciones; posteriormente en el paso dos se debe verificar que las variables estén altamente correlacionadas y para ello se utilizan el índice KMO y test Bartlett; en tercer lugar, se tiene la extracción de factores comunes; el cuarto paso es la rotación de los factores a fin de estimar las puntuaciones e interpretar los resultados.

Análisis de regresión lineal

La regresión es una técnica estadística que consiste en calcular la correlación, la cual es una medida de la similitud de la variabilidad de dos magnitudes estocásticas denominadas variables, midiendo así el grado de relación lineal entre dos variables que varían conjuntamente (Lavalle, Micheli & Rubio, 2006). En el caso de la regresión lineal simple nos informa sobre las magnitudes de la

correlación, el incremento marginal, el valor de una de ellas cuando la otra es cero y si dicha relación puede considerarse significativa o fuerte, o no significativa o débil. La regresión lineal en su versión simple empareja dos variables, variable explicativa (X) y una variable de respuesta (Y) y para que los resultados sean confiables es necesario que la relación entre las variables sea lineal o pueda linealizarse, y las perturbaciones (efectos provocados aleatoriamente o por variables no incluidas) sean: de media cero, y no autocorrelacionadas; en el modelo se debe tener en cuenta que un exceso de variables independientes puede hacer subir artificialmente el R^2 , pero también reducir la significancia estadística de las variables significativas, es decir que al incluir más variables a un modelo se logra incrementar el R^2 , aunque algunas variables que originalmente eran significativas pierden dicha condición, (Montero, 2016).

Peláez (2016) menciona que el modelo de regresión se puede construir usando distintas técnicas para la selección de las variables del modelo, como lo son: 1) la técnica de paso hacia adelante, que consiste en ir introduciendo las variables en el modelo únicamente si cumplen una serie de condiciones hasta que no se pueda introducir ninguna más, 2) técnica de paso hacia atrás, en el que se introducen todas las variables y se van suprimiendo si cumplen una serie de condiciones definidas, es decir hasta que ninguna variable cumpla con la condición impuesta, 3) técnica por pasos que combina los métodos de pasos hacia adelante y hacia atrás, y 4) técnica de introducir todas las variables obligatoriamente; además este modelo de regresión lineal es estimado con la técnica de mínimos cuadrados, que consiste en calcular la suma de las distancias al cuadrado entre los puntos reales y los puntos definidos por la recta estimada, siendo el mejor modelo el que minimice esta distancia. Para Peláez (2016) los resultados obtenidos se pueden interpretar como la magnitud del cambio de la variable dependiente si incrementamos en una unidad el valor de la variable dependiente, donde R^2 es el coeficiente de correlación muestral denominado coeficiente

de determinación, el cual indica la proporción de variabilidad total de la variable dependiente explicada por el modelo de regresión, mientras que los resultados del análisis de varianza (ANOVA) se utilizan para evaluar la significancia del modelo, si el valor de p es menor a α , se rechaza la hipótesis nula.

4.5 Aplicación del Instrumento

En este estudio se llevó a cabo una investigación exploratoria para la obtención de información de campo (ver Anexo 2), para lo cual primeramente se identificaron las empresas registradas en el DENU, posteriormente con ayuda de los mismos socios de distintas SCPP se verificó que SCPP realmente operan en la región, encontrando que de las 14 empresas únicamente operan actualmente seis SCPP de pesca ribereña, descartando las SCPP de pesca de altura, las que cambiaron de domicilio fuera de Topolobampo y las que detuvieron operación. La Tabla 9 muestra el listado de las SCPP que se encuentran operando en Topolobampo en agosto del 2022.

Tabla 10

SCPP en operación en el puerto de Topolobampo a agosto del 2022.

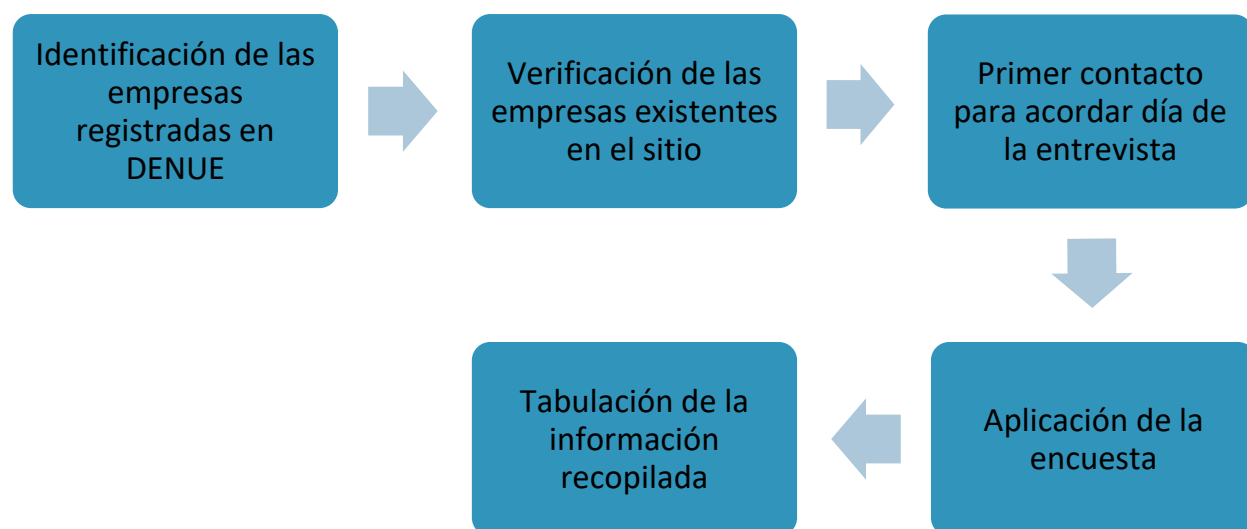
Nombre De La Unidad Económica	Teléfono	Correo
SCPP E. Industrial Del Norte De Sinaloa Sc de RI	6682478044	Industrial-08@Hotmail.Com
SCPP Cerro de San Carlos Sc de RI	6683960330	Cerrosancarlos@Hotmail.Com
SCPP Cerro La Tunosa	6688329630	Fedecoop-Ct@Yahoo.Com.Mx
SCPP Revolución Social Sc de RI	6681730434	Pava09@Hotmail.Com
SCPP Ribereña Bachomo	6681863750	-
SCPP Ribereños de Topolobampo	6681917602	Cooperativariberenos@Gmail.Com

Fuente: Elaboración propia.

Tras establecer un primer contacto en el mes de junio del año 2022 con los socios directivos, se establece una fecha para la aplicación del instrumento entre los meses de julio y agosto del mismo año. La figura 13 muestra el plan de recolección de datos aplicado.

Figura 15

Plan de recolección de datos.



Fuente: Elaboración propia.

Al momento de aplicar el instrumento se tomó evidencia fotográfica y realizó observación directa de lo cual se tomaron notas de campo, destacando como datos importantes la existencia de malas prácticas, carencia en la infraestructura y la promoción de la pesca informal.

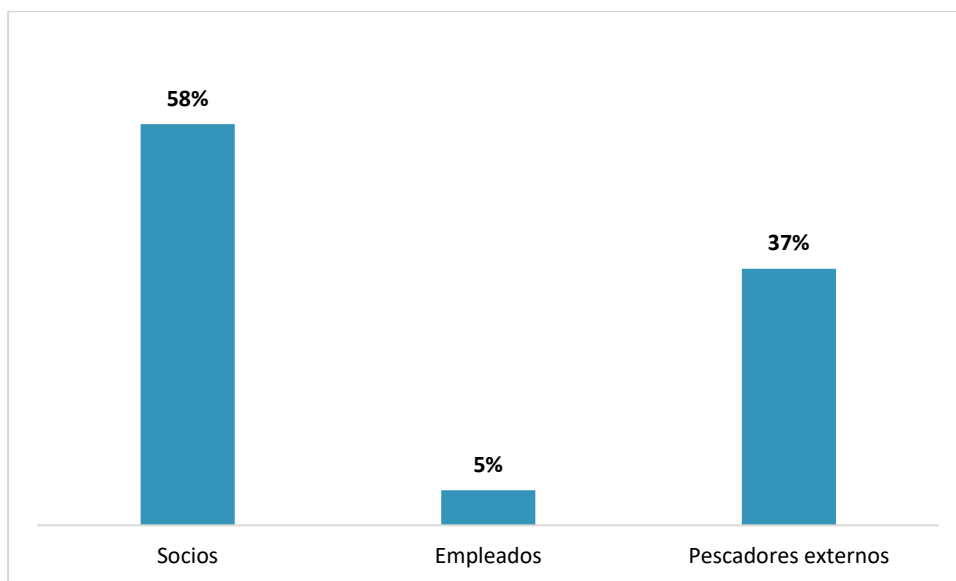
Capítulo 5. Resultados

5.1 Análisis descriptivo

De la investigación realizada en campo destaca que las empresas SCPP totales en el área de Topolobampo son seis de las cuales en un 100% están dirigidas por hombres entre 50 y 65 años, quienes no tiene un nivel educativo superior a la preparatoria o licenciatura concluida; dichas SCPP están compuestas en promedio por 30 socios y el 66.6% de estas cuentan con el apoyo de mano de obra de pescadores externos, además de que 83.3% cuenta con un promedio de 3 empleados, generan en total 316 empleos directos de los cuales el 57.9% son socios, 37% pescadores externos y 5% contratados como empleados. Los resultados obtenidos confirman que estas empresas se encuentran siendo dirigidas en su totalidad por adultos mayores que solo han cursado educación básica y preparatoria, pero a pesar de ello son empresas que se caracterizan por estar consolidadas con más de 17 años de operación. Los productos que estas empresas ofrecen son variados y esto depende principalmente de las siguientes razones: 1) permisos de pesca con los que cuenta la empresa, 2) la temporada de veda para algunas especies como (camarón, jaiba y mantarraya) y 3) el valor de los productos en el mercado. Además, cuatro de ellas tienen un mercado local y solamente dos tienen un mercado a nivel nacional y con intenciones de exportación.

Figura 16

Distribución del empleo generado por las SCPP en Topolobampo.



Fuente: Elaboración propia

Tabla 11

Datos generales de las SCPP.

Nombre De La Unidad Económica	Años del administrador	Nivel de estudios	Años en Operación	No. Socios	No. Empleados	Pescadores externos
SCPP E. Industrial Del Norte De Sinaloa Sc de RI	54	Secundaria	87	25	3	15
SCPP Cerro de San Carlos Sc de RI	54	Secundaria	33	12	4	60
SCPP Cerro La Tunosa	51	Preparatoria	35	55	2	0
SCPP Revolución Social Sc de RI	61	Licenciatura	33	26	3	12
SCPP Ribereña Bachomo	64	Primaria	50	41	0	0
SCPP Ribereños de Topolobampo	57	Preparatoria	17	24	4	30

Fuente: Elaboración propia con datos recolectados.

5.2 Análisis factorial

En el análisis de factores la significación obtenida de cada coeficiente de correlación de las variables nos indica la correlación existente entre dos variables, por otro lado, el determinante 0 que se obtuvo nos indica que existe una correlación entre nuestras variables por lo cual se puede realizar el análisis factorial, pero con el limitante de tener únicamente 6 datos se obtiene una matriz de correlación no cierta positiva por lo cual no se puede obtener el KMO y el test de esfericidad de Bartlett, esto nos indica que la muestra no es la adecuada para realizar el análisis factorial, por lo que se procede a realizar el análisis por el método alternativo de regresión lineal.

La Tabla 12 nos muestra la media y desviación de cada una de las variables analizadas y la Tabla 13 la Matriz de correlación^{ab}.

Tabla 12

Estadísticos descriptivos de las variables independientes.

	Media	Desv. Desviación
Planeación Estratégica	73.3333	18.57597
Aprovisionamiento	32.6667	4.96655
Aseguramiento de Calidad	64.1667	21.54453
Comercialización	61.6667	13.62521
Contabilidad y Finanzas	81.3333	9.19903
Recursos Humanos	53.1111	13.81572
Gestión Ambiental	60.3704	14.43019
Sistemas de Información	51.1111	35.47212

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla 12 se observa que todas las variables obtuvieron una calificación promedio superior de 41 definiéndose como mediana, exceptuando la variable de aprovisionamiento con una calificación baja de 32.66

Tabla 13*Matriz de correlaciones ab*

	Planeación Estratégica	Aprovisio namiento	Aseguramiento de Calidad	Comercializa ción	Contabilid ad y Finanzas	Recursos Humanos	Gestión Ambiental	Sistemas de Información
Planeación Estratégica	1.000	.066	-.247	.470	.353	.060	.048	.453
Aprovisionamiento	.066	1.000	.726	.833	.706	.636	.672	.724
Aseguramiento de Calidad	-.247	.726	1.000	.624	.740	.573	.730	.183
Comercialización	.470	.833	.624	1.000	.778	.379	.607	.579
Contabilidad y Finanzas	.353	.706	.740	.778	1.000	.767	.906	.585
Recursos Humanos	.060	.636	.573	.379	.767	1.000	.758	.719
Gestión Ambiental	.048	.672	.730	.607	.906	.758	1.000	.513
Sistemas de Información	.453	.724	.183	.579	.585	.719	.513	1.000

a. Determinante = .000

b. Esta matriz no es cierta positiva.

Fuente: Elaboración propia.

Comunalidades

Esta es una proporción de la variabilidad de la variable que se explica por los factores comunes, este valor oscila entre 0 y 1, al emplear el método de extracción de componentes principales las comunalidades iniciales son 1, un valor aproximado al 1 nos indica que la variable está explicada por los factores comunes mientras que un valor cercano a 0 los factores no están explicando la variabilidad en las variables. La Tabla 14 nos muestra las comunalidades de extracción.

Tabla 14

Comunalidades obtenidas con el método de extracción: análisis de componentes principales.

Variable independiente	Inicial	Extracción
Planeación Estratégica	1.000	.905
Aprovisionamiento	1.000	.801
Aseguramiento de Calidad	1.000	.888
Comercialización	1.000	.753
Contabilidad y Finanzas	1.000	.892
Recursos Humanos	1.000	.674
Gestión Ambiental	1.000	.825
Sistemas de Información	1.000	.747

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 14 se puede observar que las comunalidades obtenidas están por arriba del valor mínimo aceptable de 0.7, por lo que las variables están explicadas por los factores comunes.

Matriz de varianza explicada

En este caso los primeros tres factores explican cerca de 90% del total de varianza, lo cual se interpreta como un buen modelo factorial, siendo en el caso de la variable explicada por cada factor extraído que el 62.60% explica el factor 1 y 81.05% explica el factor 2. Ver Tabla 15 de varianza total explicada.

Tabla 15

Varianza total explicada.

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	5.008	62.605	62.605	5.008	62.605	62.605
2	1.476	18.451	81.056	1.476	18.451	81.056
3	.788	9.851	90.907			
4	.561	7.009	97.916			
5	.167	2.084	100.000			
6	4.436E-16	5.545E-15	100.000			
7	-6.595E-17	-8.243E-16	100.000			
8	-1.977E-16	-2.471E-15	100.000			

Fuente: Elaboración propia.

Matriz de componentes

Las variables que mayor peso específico aportan al factor 1 extraído que son superiores a 0.8 son: aprovisionamiento, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, y gestión ambiental, mientras que para el factor 2 extraído es planeación estratégica únicamente.

Tabla 16

Matriz de componente.

	Componente	
	1	2
Planeación Estratégica	.255	.917
Aprovisionamiento	.892	-.072
Aseguramiento de Calidad	.760	-.557
Comercialización	.834	.240
Contabilidad y Finanzas	.944	.021
Recursos Humanos	.813	-.118
Gestión Ambiental	.879	-.227
Sistemas de Información	.741	.444

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. 2 componentes extraídos.

Fuente: Elaboración propia.

5.3 Análisis de regresión lineal

Para determinar la relación que existe entre la variable dependiente competitividad y las variables independientes planeación estratégica, aprovisionamiento, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas, se utilizó el análisis de correlación de Pearson lo cual se muestra en la tabla 17, donde se puede observar y concluir que existe una correlación directa y positiva entre la variable dependiente y las variables independientes. La correlación de Pearson resulta moderada para la variable planeación estratégica con un valor de 0.417 y fuerte para el resto de las variables con valores superiores al 0.5

Tabla 17

Correlación de Pearson.

		Correlaciones								
		Planeación Estratégica	Aprovisionamie nto	Aseguramiento de la Calidad	Comercializaci ón	Contabilidad y Finanzas	Recursos Humanos	Gestión Ambiental	Sistemas	Competitividad
Planeación Estratégica	Correlación de Pearson	1	.069	-.073	.426	.353	.060	.048	.453	.417
	Sig. (bilateral)		.896	.891	.400	.493	.911	.929	.367	.410
Aprovisionamiento	Correlación de Pearson	.069	1	.662	.895*	.677	.577	.629	.688	.829*
	Sig. (bilateral)	.896		.152	.016	.140	.231	.181	.131	.042
Aseguramiento de la Calidad	Correlación de Pearson	-.073	.662	1	.637	.885*	.717	.861*	.297	.737
	Sig. (bilateral)	.891	.152		.174	.019	.109	.027	.567	.095
Comercialización	Correlación de Pearson	.426	.895*	.637	1	.762	.426	.580	.616	.847*
	Sig. (bilateral)	.400	.016	.174		.078	.399	.227	.193	.033
Contabilidad y Finanzas	Correlación de Pearson	.353	.677	.885*	.762	1	.767	.906*	.585	.922**
	Sig. (bilateral)	.493	.140	.019	.078		.075	.013	.223	.009
Recursos Humanos	Correlación de Pearson	.060	.577	.717	.426	.767	1	.758	.719	.808
	Sig. (bilateral)	.911	.231	.109	.399	.075		.080	.107	.052
Gestión Ambiental	Correlación de Pearson	.048	.629	.861*	.580	.906*	.758	1	.513	.814*
	Sig. (bilateral)	.929	.181	.027	.227	.013	.080		.298	.049
Sistemas	Correlación de Pearson	.453	.688	.297	.616	.585	.719	.513	1	.838*
	Sig. (bilateral)	.367	.131	.567	.193	.223	.107	.298		.037
Competitividad	Correlación de Pearson	.417	.829*	.737	.847*	.922**	.808	.814*	.838*	1
	Sig. (bilateral)	.410	.042	.095	.033	.009	.052	.049	.037	

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

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

Fuente: Elaboración propia

Para determinar la incidencia de las variables independientes sobre la variable dependiente (competitividad) se realiza en análisis de regresión lineal de manera individual, obteniendo los siguientes resultados.

Tabla 18

Análisis de regresión lineal, variable planeación estratégica.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.417 ^a	.174	-.032	12.43249

a. Predictores: (Constante), Planeación Estratégica

Fuente: Elaboración propia

Las variables independientes del modelo planeación estratégica, explica el 3.2 % de la varianza de la variable competitividad en el modelo, puesto que el valor de R² ajustado que se obtiene es de 0.32, teniendo una correlación R de 0.417 positiva.

El análisis de varianza mostrado en la tabla 19 nos permite identificar si existe relación lineal significativa entre las variables independientes y dependiente. Teniendo para el modelo F= 0.843 y sig.=0.410, la ecuación de regresión no ofrece un buen ajuste, con lo que se acepta la hipótesis nula, es decir, la variable independiente planeación estratégica no tienen un efecto significativo sobre la competitividad.

Tabla 19

Varianza del modelo de regresión lineal, variable planeación estratégica.

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	130.299	1	130.299	.843	.410 ^b
	Residuo	618.267	4	154.567		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad

b. Predictores: (Constante), Planeación Estratégica

Fuente: Elaboración propia

Para la variable aprovisionamiento se obtuvo un $R = 0.829$ lo que nos indica que se tiene una correlación positiva alta, un R^2 ajustado de 0.608 por lo que solo el 60.8% de la competitividad está en función del aprovisionamiento.

Tabla 20

Análisis de regresión lineal, variable aprovisionamiento.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.829 ^a	.686	.608	7.66013

a. Predictores: (Constante), Aprovisionamiento

Fuente: Elaboración propia

En el análisis de varianza para la variable aprovisionamiento se obtuvo $F = 8.757$ y una $\text{sig.} = 0.042$ lo que indica que existe una relación lineal entre las variables de análisis, la correlación es significativa. Se rechaza la hipótesis nula, la variable aprovisionamiento sí tiene una incidencia positiva sobre la competitividad.

Tabla 21

Varianza del modelo de regresión lineal, variable aprovisionamiento.

		ANOVA ^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	513.856	1	513.856	8.757	.042 ^b
	Residuo	234.710	4	58.678		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad
b. Predictores: (Constante), Aprovisionamiento

Fuente: Elaboración propia

En el caso de la variable aseguramiento de la calidad, se obtuvo un R² ajustado de 0.429 por lo que el 42.9% de el modelo, explica la varianza de la variable competitividad. Teniendo una correlación R de 0.737 positiva.

Tabla 22

Análisis de regresión lineal, variable aseguramiento de calidad.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.737 ^a	.543	.429	9.24764

a. Predictores: (Constante), Aseguramiento de la Calidad

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 23 se observa que para la variable aseguramiento de la calidad se tiene F=4.75 y sig.=0.095, con lo que se acepta la hipótesis nula, es decir, la variable independiente no tiene un efecto significativo sobre la competitividad.

Tabla 23

Varianza del modelo de regresión lineal, variable aseguramiento de calidad.

		ANOVA^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	406.491	1	406.491	4.753	.095 ^b
	Residuo	342.075	4	85.519		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad

b. Predictores: (Constante), Aseguramiento de la Calidad

Fuente: Elaboración propia

El resultado de $R=0.847$ en la tabla 24 nos indica que el tipo de correlación es alta positiva, mientras que el R^2 ajustado de 0.646, que la variable comercialización explica el 64.6% la varianza de la variable competitividad.

Tabla 24

Análisis de regresión lineal, variable comercialización.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.847 ^a	.717	.646	7.27738

a. Predictores: (Constante), Comercialización

Fuente: Elaboración propia

Para el caso de la variable comercialización como se puede ver en la tabla 25, se obtuvo un $F=10.134$ y $\text{sig.}=0.033$, un nivel de significancia por debajo de 0.05, por lo que se recomienda usar el modelo y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 25

Varianza del modelo de regresión lineal, variable comercialización.

		ANOVA^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	536.725	1	536.725	10.134	.033 ^b
	Residuo	211.841	4	52.960		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad
b. Predictores: (Constante), Comercialización

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 26 se observa que para la variable independiente contabilidad y finanzas se obtiene un coeficiente de correlación $R=0.922$, indicando que existe una alta correlación positiva entre las variables analizadas, y un R^2 ajustado de 0.812 no dice que el 81.12% de la competitividad está en función de la contabilidad y finanzas.

Tabla 26

Análisis de regresión lineal, variable contabilidad y finanzas.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.922 ^a	.849	.812	5.30874

a. Predictores: (Constante), Contabilidad y Finanzas

Fuente: Elaboración propia

Al observar los valores de $F=22.56$ y $sig.=0.009$ en la tabla 27 se concluye que al tener una significancia menor a 0.05 la hipótesis nula se rechaza por lo que la variable contabilidad y finanzas si tiene una incidencia positiva sobre la competitividad.

Tabla 27

Varianza del modelo de regresión lineal, variable contabilidad y finanzas.

		ANOVA ^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	635.835	1	635.835	22.561	.009 ^b
	Residuo	112.731	4	28.183		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad

b. Predictores: (Constante), Contabilidad y Finanzas

Fuente: Elaboración propia.

El resultado que se muestra en la tabla 18, sobre la variable recursos humanos nos dice que con un $R=0.808$ existe una correlación alta y positiva, y un R^2 ajustado que la variable recursos humanos explica el 56.6% de la varianza de la competitividad.

Tabla 28

Análisis de regresión lineal, variable recursos humanos.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.808 ^a	.653	.566	8.05712

a. Predictores: (Constante), Recursos Humanos

Fuente: Elaboración propia.

Para los valores de $F=7.531$ y $\text{sig.}=0.052$ que se muestran en la tabla 29, se puede considerar que se tiene una correlación significativa ya que el valor $\text{sig.}=0.052$ solo esta ligeramente por encima del nivel de significancia 0.05, rechazando así la hipótesis nula, entendiéndose que la variable recursos humanos si incide positivamente sobre la competitividad.

Tabla 29

Varianza del modelo de regresión lineal, variable recursos humanos.

		ANOVA ^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	488.897	1	488.897	7.531	.052 ^b
	Residuo	259.669	4	64.917		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad
b. Predictores: (Constante), Recursos Humanos

Fuente: Elaboración propia.

La gestión ambiental obtuvo conforme a la tabla 29, un coeficiente de correlación $R=0.814$ lo cual indica que existe una correlación alta positiva entre las variables gestión ambiental y competitividad, y un coeficiente de determinación $R^2=0.578$, por lo que la variable independiente explica el 57.8% de la varianza de la de la variable competitividad.

Tabla 30

Análisis de regresión lineal, variable gestión ambiental.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.814 ^a	.662	.578	7.94872

a. Predictores: (Constante), Gestión Ambiental

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 31 se muestra que para la variable de gestión ambiental se tiene una significancia de 0.049, entendiéndose que existe una correlación lineal entre las variables de análisis, rechazando la hipótesis nula. La variable gestión ambiental si incide positivamente en la variable competitividad.

Tabla 31

Varianza del modelo de regresión lineal, variable gestión ambiental.

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	495.837	1	495.837	7.848	.049 ^b
	Residuo	252.729	4	63.182		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad

b. Predictores: (Constante), Gestión Ambiental

Fuente: Elaboración propia.

Para la variable sistemas de la información se obtuvo una correlación alta significativa con un $R=0.838$ y un R^2 ajustado de 0.629, se sabe que el 62.29% de la competitividad está en función de la variable sistemas de la información.

Tabla 32

Análisis de regresión lineal, variable sistemas de la información.

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	.838 ^a	.703	.629	7.45697

a. Predictores: (Constante), Sistemas

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 33 se observa que se tiene un valor $F=9.462$ y $sig.=0.037$, lo cual nos indica que se tiene una correlación lineal entre las variables, rechazando la hipótesis nula, pues la variable independiente sistemas de información si incide positivamente en la variable dependiente competitividad.

Tabla 33

Varianza del modelo de regresión lineal, variable sistemas.

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	526.140	1	526.140	9.462	.037 ^b
	Residuo	222.426	4	55.606		
	Total	748.566	5			

a. Variable dependiente: Competitividad

b. Predictores: (Constante), Sistemas

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 34

Resumen del análisis de regresión lineal para la aceptación o rechazo de la hipótesis.

Variable	R	Correlación	Incidencia	Significancia	Hipótesis
Planeación Estratégica	0.417	Positiva moderada	3.20%	0.41 No significativo	Se rechaza H _i , se acepta la H _o
Aprovisionamiento	0.829	Positiva alta	60.80%	0.042 Significativo	Se acepta la H _i
Aseguramiento de la calidad	0.737	Positiva alta	42.90%	0.95 No significativo	Se rechaza H _i , se acepta la H _o
Comercialización	0.847	Positiva alta	64.60%	0.033 Significativo	Se acepta la H _i
Contabilidad y finanzas	0.922	Positiva alta	81.12%	0.009 Significativo	Se acepta la H _i
Recursos humanos	0.808	Positiva alta	56.60%	0.052 Significativo	Se acepta la H _i
gestión ambiental	0.814	Positiva alta	57.80%	0.049 Significativo	Se acepta la H _i
Sistemas de la información	0.828	Positiva alta	62.29%	0.037 Significativo	Se acepta la H _i

Fuente: Elaboración propia.

5.4 Resultados del Mapa de Competitividad de BID

De acuerdo con la medición del Mapa de Competitividad de BID se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 35

Competitividad de las SCP Pen Topolobampo.

Rango de evaluación de competitividad	Total, de empresas	Porcentaje
Muy alta 81-100	0	0%
Alta 61-80	2	33.33%
Mediana 41-60	4	66.66%
Baja 21-40	0	0%
Muy Baja 0-20	0	0%
Total	6	0%

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 35 nos muestra que la competitividad de las SCPP en Topolobampo es mediana con un porcentaje de 66.66% y alta con un 33.33%. Realizando el análisis de los resultados se obtuvo que en promedio la competitividad de las SCPP es mediana con un valor de 59.719, el área de contabilidad y finanzas tiene una calificación muy alta, y planeación estratégica, aseguramiento de la calidad y comercialización una calificación alta. La Tabla 36 nos muestra la calificación obtenida para cada variable.

Tabla 36

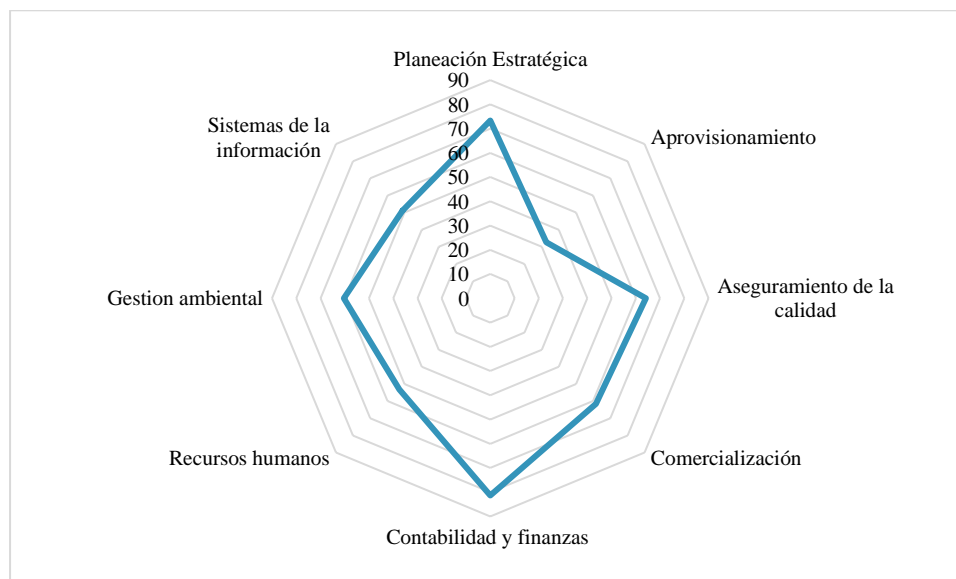
Calificación de las variables del Mapa de Competitividad del BID.

Variable	Calificación
Planeación Estratégica	73.333 Alta
Aprovisionamiento	32.666 Baja
Aseguramiento de la calidad	64.166 Alta
Comercialización	61.666 Alta
Contabilidad y finanzas	81.333 Muy Alta
Recursos humanos	53.111 Media
gestión ambiental	60.370 Media
Sistemas de la información	51.111 Media
Competitividad	59.719 Media

Fuente: Elaboración propia.

Figura 17

Calificación de las variables del Mapa de Competitividad del BID.



Fuente: Elaboración propia.

- En cuanto a la planeación estratégica, el 83.3% de las empresas analizadas tienen documentada, difundida y actualizada la realización de su planeación estratégica, pero este mismo porcentaje no utiliza técnicas de comparación como el benchmarking. Esta variable obtuvo una calificación de 73.33 (alta).
- La variable de aprovisionamiento es la que menor calificación obtuvo con un 36.6 (baja), pero de las cuales el 100% cuenta con una ubicación ideal para el abastecimiento de sus mercancías, mano de obra y distribución y el 83.3% mantiene un buen manejo de sus inventarios.
- Tan solo el 50% de las empresas tienen una filosofía completa de impulsar programas de calidad, en promedio las SCPP tienen un aseguramiento de la calidad alto.
- El 100% de las empresas no asignan ningún recurso al marketing (material de publicidad, promociones, etc.) pero en promedio con un 96.6% dispone de información sobre sus competidores en cuanto a reputación y fuerzas de ventas y precios.
- El total de las empresas no pueden costear rápidamente pedidos para el mercado nacional, esto por diversas razones como lo es la falta de vehículos utilitarios, y capacidad de producción, fuera de eso todas las SCPP cuentan con buena contabilidad y finanzas obteniéndola la calificación más alta de 81.3 debido a que estas contratan de manera externa el servicio de un contador para proveerse de información contable, suficiente y oportuna.
- A pesar de que en todas las SCPP existe una junta que liderea la empresa y que existe una buena comunicación oral y escrita, no se cuenta con planes de capacitación e inducción de los pescadores, además de que no se lleva un programa de seguridad del personal para

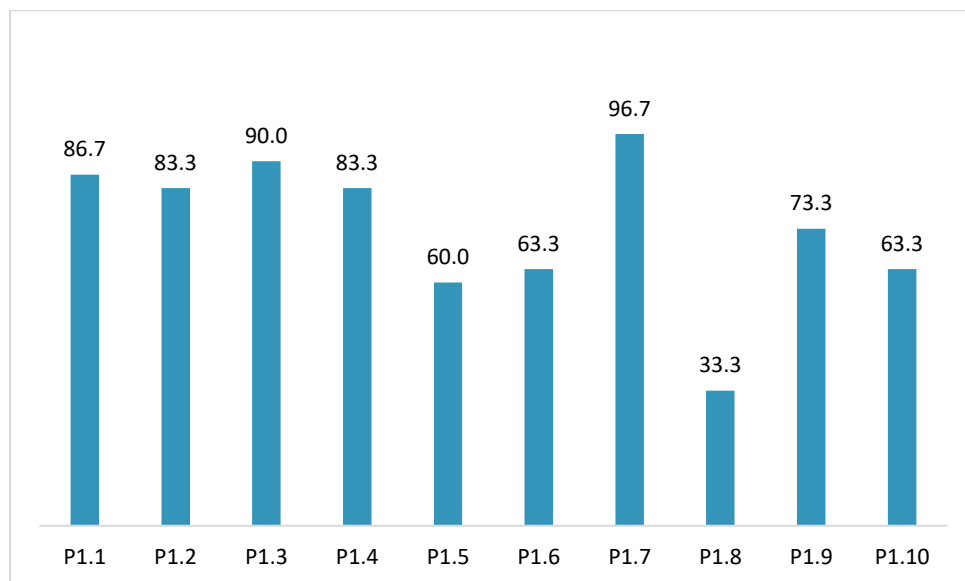
prevenir accidentes ni un registro de ausentismos ocasionados por enfermedades o accidentes de trabajo.

- En el tema de gestión ambiental, el 100% las empresas no llevan una buena gestión de su desempeño ambiental frente a metas o estándares establecidos al igual que no llevan un registro de cuantía de desperdicio.
- El área de sistemas de la información después de aprovisionamiento es la peor evaluada este debido a que las SCPP no se mantiene actualizadas respecto al uso de programas y equipos que facilite cubrir las necesidades de información de la empresa.

A continuación, se presentan las figuras de la 16 a la 23 de la calificación promedio obtenidas para cada pregunta planteada conforme a cada variable evaluada.

Figura 18

Calificación de las preguntas de planeación estratégica.

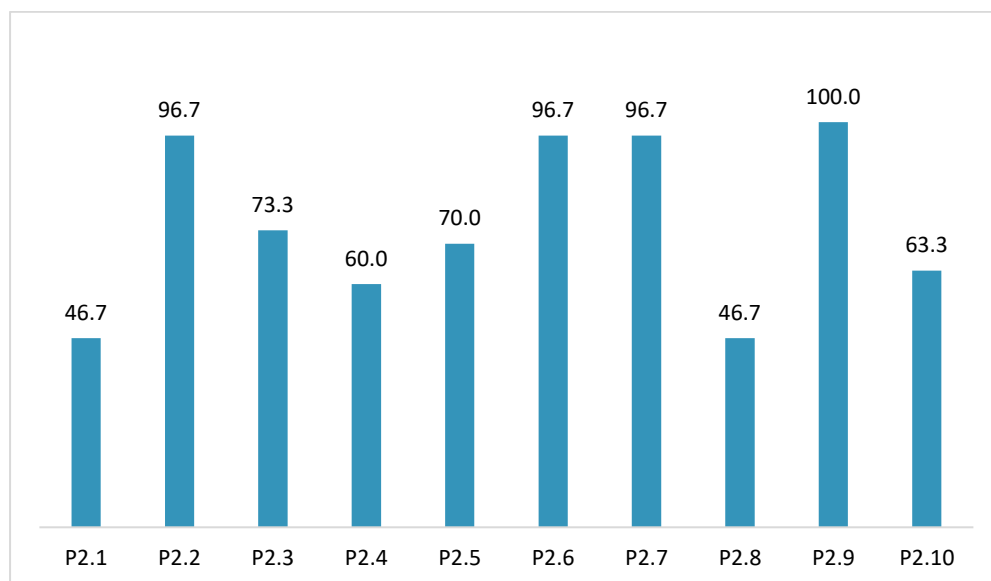


Fuente: Elaboración propia.

De la figura 16 se observa que la pregunta con mayor valor obtenido es P1.7 Se analiza con frecuencia el sector considerando los factores como: nuevos proveedores, nuevos clientes, nuevos competidores, nuevos productos, nuevas tecnologías y regulaciones. Y la que obtuvo una menor calificación fue la P1.8 Al formular las estrategias competitivas, se utiliza la técnica de comparar la empresa con las mejores prácticas del sector (benchmarking).

Figura 19

Calificación de las preguntas de aprovisionamiento.

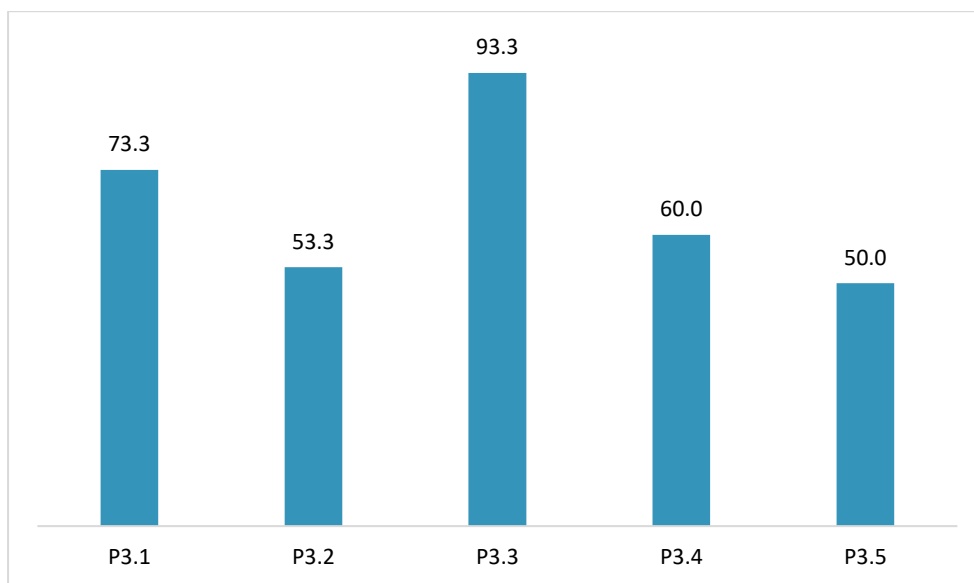


Fuente: Elaboración propia.

La figura 17 muestra que la pregunta que obtuvo mejor calificación fue la P2.9 La ubicación de la planta es ideal para el abastecimiento de mercancías, mano de obra y para la distribución. Y con menor calificación las P2.1 Existen procedimientos formales para la planificación de la compra de mercancías (pronósticos de venta, disponibilidad, plazo de entrega, etc.) Y P2.8 Se compara el inventario físico con el inventario llevado en Kardex /tarjetas o electrónicos).

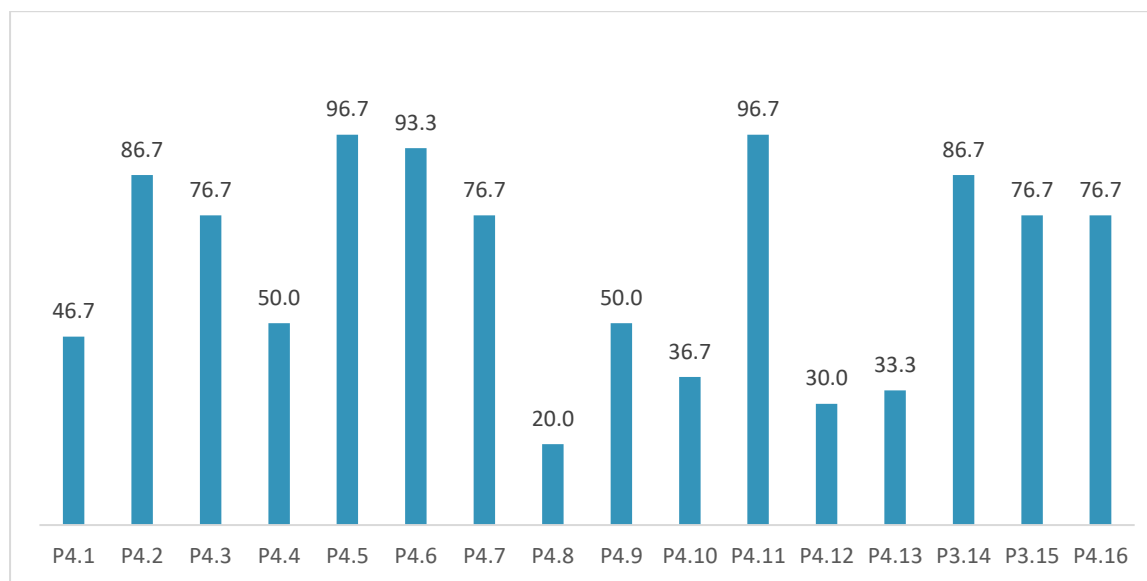
Figura 20

Calificación de las preguntas de aseguramiento de la calidad.



Fuente: Elaboración propia.

De la figura anterior en la que se observa las calificaciones de las preguntas sobre aseguramiento de la calidad, la que mayor calificación obtuvo fue la P3.3 Los productos de la empresa cumplen con las normas técnicas establecidas para el sector. Y la de menor calificación la P3.5 El sistema de calidad involucra los controles necesarios para identificar y medir defectos y sus causas en los procesos, los retroalimenta para implementar acciones correctivas y les hace seguimiento.

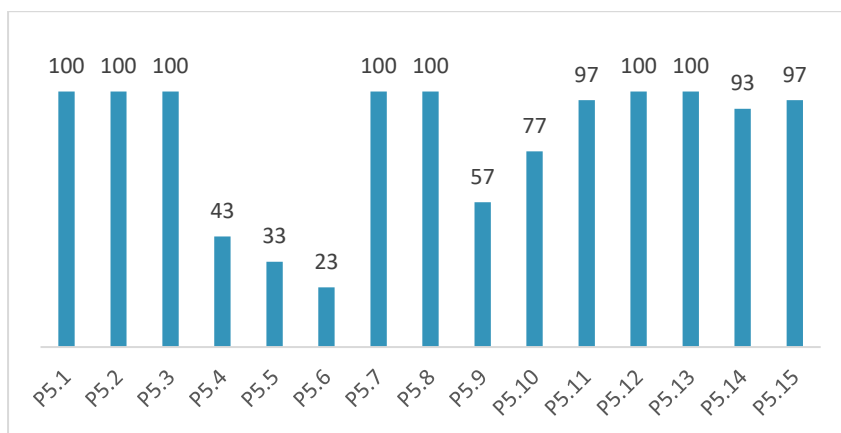
Figura 21*Calificación de las preguntas de comercialización.*

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 19 en el área de comercialización se tiene que las preguntas P4.5 La empresa dispone de información de sus competidores (en cuanto a reputación y servicios, fuerza de ventas y precios). Y P4.11 La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción, sistemas de información de mercados y seguimiento de tendencias. Obtuvieron la mejor calificación con 96.7 y la pregunta P4.8 Los recursos asignados al marketing (material publicitario, promociones, etc.) son adecuados y se usan de manera eficiente. Fue la de menor calificación con un 20.

Figura 22

Calificación de las preguntas de contabilidad y finanzas.

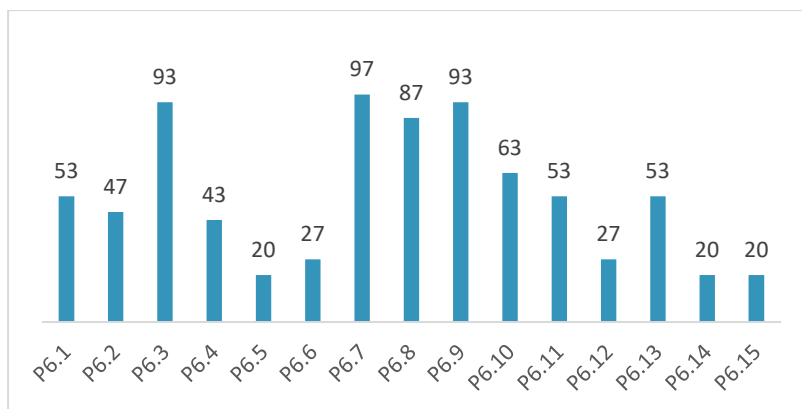


Fuente: Elaboración propia.

En la parte de contabilidad y finanzas, las preguntas que obtuvieron una calificación de 100 fueron P5.1, P5.2, P5.3, P5.7, P5.8, P5.12 y P5.13 (véase anexo 1) y la de menor calificación con la pregunta P5.6 El sistema de costos de la compañía puede costear rápidamente pedidos para el mercado nacional, con base en datos confiables.

Figura 23

Calificación de las preguntas de recursos humanos.

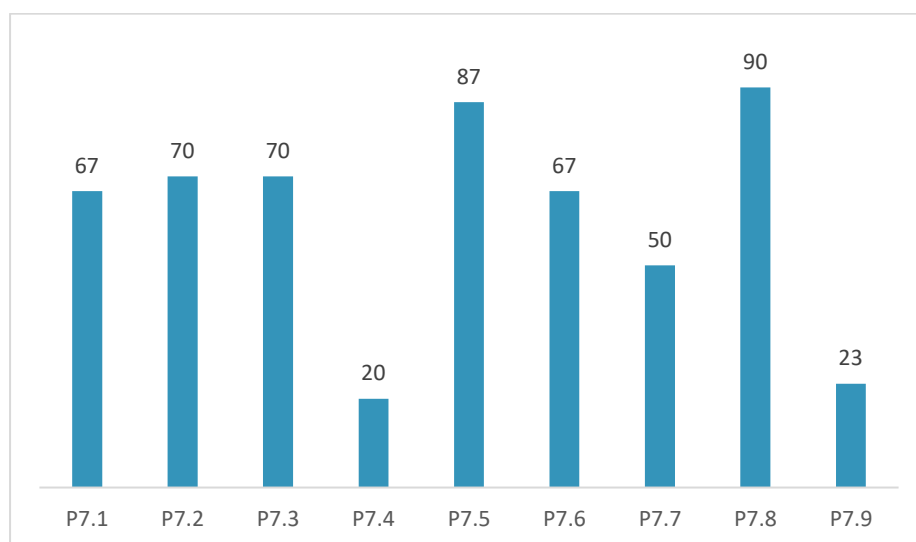


Fuente: Elaboración propia.

En el área de recursos humanos, la pregunta con mayor calificación es la P6.7 Existe una buena comunicación oral y escrita a través de los diferentes niveles de la compañía. Y la de menor la P6.5 La empresa tiene un programa definido para la capacitación de todo su personal y al personal nuevo se proporciona una inducción. P6.14 La empresa tiene un programa de seguridad del personal para prevenir accidentes de trabajo, los documenta cuando ocurren y toma acciones preventivas y correctivas. Y P6.15 La empresa lleva un registro de ausentismo ocasionado por enfermedades, accidentes de trabajo y otras causas.

Figura 24

Calificación de las preguntas de gestión ambiental.

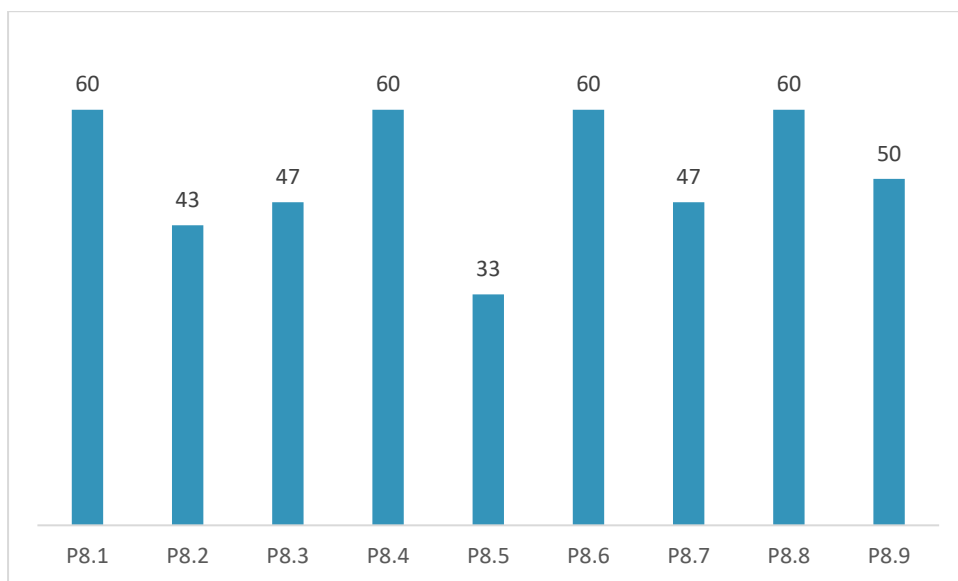


Fuente: Elaboración propia.

En gestión ambiental la pregunta con mayor calificación es la P7.8 La empresa trata de minimizar el consumo de energía, agua y materias primas contaminantes mediante la mejora de sus procesos, el reciclaje, la sustitución de insumos, el mantenimiento preventivo y el uso de otras tecnologías. Y la peor calificada la P7.4 La empresa mide el desempeño ambiental frente a metas y estándares preacordados.

Figura 25

Calificación de las preguntas de sistemas de información.



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 23 se observa que en el área de sistemas de información la calificación mayor fue de 60 para las preguntas P8.1, P8.4, P8.6 Y P8.7, y la peor evaluada la P8.5 La captura de información genera operaciones simultáneas en las diferentes áreas de la empresa evitando la doble digitalización de las transacciones en los diferentes sistemas.

Capítulo 6. Conclusiones

Del estudio de campo se concluye que el 33.33% de las SCPP en Topolobampo son altamente competitivas y el 66.66% son medianamente competitivas. Se acepta la hipótesis de investigación para las siguientes variables independientes:

- Aprovisionamiento, incidencia positiva alta del 60.80%
- Comercialización, incidencia positiva alta del 64.60%
- Contabilidad y finanzas, incidencia positiva alta del 81.12%
- Recursos humanos, incidencia positiva alta del 56.60%
- Gestión ambiental, incidencia positiva alta del 57.80%
- Sistemas de la información, incidencia positiva alta 62.29%

Exceptuando las variables planeación estratégica y aseguramiento de la calidad que, a pesar de tener una correlación con la competitividad, esta resulta ser no significativa. Al igual que en el estudio realizado por Calero et al. (2020), en donde se afirma la hipótesis de que los factores de la competitividad analizados con el Mapa de Competitividad del BID, son el principal indicio de progreso de las PYMES pesqueras de los cantones de Manabí, que es una de las 24 provincias del Ecuador, en este estudio se concluye que para las SCPP en Topolobampo los factores en el nivel micro inciden positivamente a través de la producción y compras, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información.

Haciendo un contraste de los resultados entre las empresas con alta competitividad y mediana competitividad, se destaca que las empresas que alcanzaron una competitividad alta enfocan sus esfuerzos en las áreas de sistemas de información y contabilidad y finanzas, donde obtuvieron un resultado mayormente alto, pero en general la comercialización y contabilidad y

finanzas en las empresas son las áreas que más influyen en el aumento de la competitividad de estas.

Algunas de las razones por las cuales estas SCPP no han podido desarrollarse aún más a pesar de ser empresas consolidadas con años de operación son los siguientes: 1) El nivel de estudios alcanzado por los miembros del comité directivo; 2) No se utilizan técnicas de comparación de buenas prácticas; 3) No suelen realizar la comparación del inventario físico con el inventario en Kardex ; 4) No se da seguimiento al sistema de calidad para implementar acciones correctivas; 5) No se utiliza ni se asignan recursos de marketing para la atracción de clientes; 6) el 66.66% no pueden costear rápidamente pedidos para el mercado nacional; 7) No cuentan con programas de capacitación y seguridad del personal; 8) No miden el desempeño ambiental ni se establecen metas; 9) No cuentan con equipo de cómputo que permita documentar de manera digital los resultados de las actividades y 10) las malas prácticas operativas y administrativas. Derivado de estos factores se proponen las siguientes estrategias que tienen la finalidad de mejorar el nivel de competitividad de las empresas.

- La implementación de un plan de capacitación brinda beneficios a nivel laboral, permitiendo mejorar las habilidades de los colaboradores y los conocimientos, reduciendo así los errores, a nivel organizacional aumenta la productividad, y a nivel comercial favorece el crecimiento de la empresa brindar mejores servicios y productos, por lo cual la creación de un plan de capacitación en el cual se pueda incluir: 1) Cursos de liderazgo para quienes fungen como directivos, 2) Procesos administrativos 3) Procesos productivos, 4) Buenas prácticas de mejora continua; resulta de importancia para cumplir el logro de los objetivos.

- A través de la implementación de auditorías de los procesos tanto operativos como administrativos se puede diagnosticar o identificar incidencias y áreas de oportunidad de mejora para el buen funcionamiento de la empresa, logrando así un mejor uso de los recursos, el cumplimiento de las obligaciones, prevención de fraudes y mayor confianza de los socios, además de un mayor control de las actividades para el cumplimiento de las metas.
- La administración es una de las actividades más importantes, ya que permite dirigir a las empresas mediante la utilización eficiente de técnicas, proceso y herramientas disponibles que pueden repercutir de manera positiva en el logro de los objetivos por lo cual las SCPP en Topolobampo deben de considerar integrar a su equipo de trabajo una persona clave, un socio que aporte sus conocimientos en temas administrativos para poder planear, organizar, ejecutar y controlar, o mínimamente la contratación de un auxiliar administrativo que pueda realizar las actividades correspondientes.
- Incluir dentro de la planeación estratégica anual un plan de comercialización en el cual se establezca de forma clara los servicios y productos, el mercado al que se quiere llegar y la forma en la que se conservan y atraen clientes, planteando objetivos que puedan ser medibles y cuantificables referentes principalmente al número de ventas. Para esto se debe de realizar un análisis interno y externo, del producto, los clientes y la competencia que se tiene para poder definir la mejor la estrategia de venta y los recursos que serán necesarios, para posteriormente generar el plan de acción.

Referencias

- Administración del Sistema Portuario Nacional (2023, 25 de enero). Puertotopolobampo. <https://www.puertotopolobampo.com.mx/>
- Alava Ramirez, S. S. (2018). Factores críticos en la gestión empresarial y la importancia de la contabilidad y finanzas en las pymes del sector hotelero del distrito de Iquitos, 2018.
- Amat, O. (2016). *Contabilidad y finanzas para Dummies*.
- Angulo, R. E. M., & Flores-Campaña, L. M. (2015). La pesca en Sinaloa: breve historia y búsqueda del episteme. *Ra Ximhai: revista científica de sociedad, cultura y desarrollo sostenible*, 11(3), 63-78.
- Antonio Muñoz Cañavate. Sistemas de información en las empresas [en línea]. "Hipertext.net", núm. 1, 2003. [Consulta: 12 feb. 2023]
- Armijos Mayon, F. B., Bermúdez Burgos, A. I., & Mora Sánchez, N. V. (2019). Gestión de administración de los Recursos Humanos. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(4), 163-170.
- Bustamante, R. Y. S., Sanchez, A. J. T., & Vélez, H. A. G. (2022). Canales de comercialización en las ventas de la asociación 11 de Octubre. *RECIMUNDO*, 6(suppl 1), 92-108.
- Calero-Guevara, F. M., Cedeño-Macías, A. M., Cano-Lara, E. D., & Mero-Mero, R. D. (2020). Las empresas pesqueras en la zona de influencia de Manabí (Manta, Montecristi y Jaramijó) y los factores determinantes de competitividad. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(18), 289-309.

Calle Gómez, M. A., Gurumendi España, I. E., & Calle Prado, M. A. (2020). Planeación estratégica aplicada a profesionales de la medicina y la jurisprudencia. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 83-89.

Cassio Madrazo, E. (2016). *Gobernanza en la competitividad de las cooperativas: caso sociedades cooperativas de producción pesquera de ribera* [Tesis de doctorado]. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. <https://ciad.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1006/129/1/Cassio%20Madrazo%20Erika.pdf>

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria [CEDRSSA] (2020). *Cooperativas Rurales*. http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/96cooperativa_rural.pdf

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca [CONAPESCA] (30 de diciembre de 2020). *Programa Nacional de Pesca y Acuacultura 2020-2024*. Diario Oficial de la Federación. http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5609194&fecha=30/12/2020

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca [CONAPESCA] (Julio de 2021a). *Embarcaciones mayores* [Excel]. <https://www.gob.mx/conapesca/documentos/registro-nacional-de-pesca-y-acuacultura-rnpa>

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca [CONAPESCA] (Julio de 2021b). *Embarcaciones menores* [Excel]. Registro Nacional de Pesca y Acuacultura. <https://www.gob.mx/conapesca/documentos/registro-nacional-de-pesca-y-acuacultura-rnpa>

Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca [CONAPESCA] (Julio de 2021c). *Unidades Económicas* [Excel]. Registro Nacional de Pesca y Acuacultura.

<https://www.gob.mx/conapesca/documentos/registro-nacional-de-pesca-y-acuacultura-rnpa>

Competitividad, P. I., & de Cadenas Agrícolas, S. (2018). Manual 1 El programa de capacitación sobre gestión agroempresarial y asociativa.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2023). Inicio. <https://www.cinif.org.mx/index.php>

Consejo Nacional de Población [CANAPO] (4 de octubre de 2021). *Índices de marginación 2020*. <https://www.gob.mx/conapo/documentos/indices-de-marginacion-2020-284372>

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas [DENUE]. (2021) <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

García, M. D., D'Angelo Gagnetten, M. E., Vidal, E., Scaravino, C. A., Passalía, C., Regaldo, L., ... & Reno, U. (2022). Gestión ambiental: introducción a sus instrumentos y fundamentos.

García, M. L. S., Toro, S. M., & Sánchez, B. T. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. *FAEDPYME International Review-FIR*, 2(4), 18-32.

Enright, M., Francés, A., & Scott Saavedra, E. (1994). Venezuela: el reto de la competitividad.

Española, R. A. (2020). Diccionario de la lengua española, [versión 23.3 en línea].

Food and Agriculture Organization. (2020). El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2020. *La sostenibilidad en acción*.

Heredía, F. (2018). *5 estrategias para mejorar la competitividad de las empresas*. <https://www.inadem.gob.mx/5-estrategias-para-mejorar-la-competitividad-de-las-empresas/>

- Hernández, R. (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. CEPAL.
- Home, H. A. (2016). Competitividad: concepto y evolución histórica. *Revista de Economía & Administración*, 14-28.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020). *censos económicos 2019*.
https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/pprd_ce19.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020). *Número de embarcaciones de las unidades pesqueras y acuícolas del sector privado y paraestatal que tuvieron actividades en 2018, por zona pesquera, según actividad económica y estrato de tonelaje de registro* [Excel]. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/#Tabulados>
- Instituto Mexicano de Competitividad, Comunidad y Biodiversidad, Environmental Defense Fund de México, Fundación Idea, Sociedad de Historia Natural Niparajá. 2013. La pesca ilegal e irregular en México: una barrera a la competitividad. Reporte. 71 pp.
- ISO 9000:2015(es), *Sistemas de gestión de la calidad — Fundamentos y vocabulario*.
<https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:es:term:3.3.6>
- Jaquez, M. E. T., & Loera, M. R. C. (2016). *Fortalezas Turísticas Endógenas De Las Comunidades Y Sus Cooperativas Pesqueras Como Opción De Desarrollo Local*.
- Lapiedra, R., Forés, B., Puig-Denia, A., & Martínez-Cháfer, L. (2021). *Introducción a la gestión de sistemas de información en las empresas*. Publicacions de la Universitat Jaume I.
- Lavalle, A. L., Micheli, E. B., & Rubio, N. (2006). Análisis didáctico de regresión y correlación para la enseñanza media. *Revista latinoamericana de investigación en matemática educativa*, 9(3), 383-406.

- Lobo, Jayme (s.f.). *Competitividad sistémica en Honduras*. <http://www.iseor-formations.com/pdf/ACTESCOLMCD2021/LOBO%20LICONA.pdf>
- López Delgado, L. N. (2022). Logística de aprovisionamiento internacional y su incidencia en la productividad de la empresa colombiana.
- López, V. (2018). La competitividad de las PyMEs en México: retos y oportunidades ante un mundo globalizado. *Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales*, 5(9), 79-91.
- Lucero Jesus, Ferreiro Velia y Brito Janetten (2021). Descripción de la percepción de multiculturalidad del departamento de recursos humanos con base en el modelo de competitividad sistémica. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales* 10. 49-62. <https://www.eumed.net/es/revistas/caribena/junio-21/competitividad-sistemica>
- Macías, C. J. G., Rodríguez, R. G., & Aréchiga, J. E. V. (2019). Gestión del conocimiento enfocado a la competitividad en Empresas Familiares Turísticas (EFT) de Guanajuato, México. *Turismo y Patrimonio*, (13), 13-34.
- Mankiw, N. G. (2012). Principios de economía/N. Gregory Mankiw (No. 330 M5Y 2009.).
- Martínez, A. M. C., López, P. A. L., & Méndez, C. R. (2011). La competitividad empresarial. *FUNDACION UNIVERSIDAD CENTRAL*, 11-15.
- Mejía, A. G. (2011). Liberalización económica y crecimiento económico. Modelo Logit Multinomial aplicado a la metodología de "Doing Business". *Entramado*, 7(1), 32-49.
- MELO, L. I., SANCHEZ, N. V., & CORBELLE, F. (2020). Mapa de la Competitividad en microempresas de la agroindustria alimentaria. *Revista Espacios*, 41(05)
- Milla Toro, S. (2014). *Propuesta de un modelo sistemático para mejorar la competitividad de la MIPYME en México*. https://renati.sunedu.gob.pe/bitstream/sunedu/893379/1/Milla_Toro_SO.pdf

- Montero, R. (2016). Modelos de regresión lineal múltiple. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada.
- Muñiz-Jaime, L. P., Tomalá-Yáñez, R. A., & Alvarado-Guaranda, J. Y. (2022). La Planificación Estratégica y su Aporte al Desarrollo Empresarial de las Mipymes en Manabí. *Domino de las Ciencias*, 8(1), 372-383.
- Nava Sánchez, A. (2021). *Modelo logit multinomial para analizar la elección de régimen cambiario en América* (Doctoral dissertation).
- Nenadovic, M., Basurto, X., Espinosa, M. J., Huff, S., López, J., Méndez Medina, C., ... & Hudson Weaver, A. (2018). Diagnóstico nacional de las organizaciones pesqueras, México, 2017. *Colaboradores: Comunidad y Biodiversidad AC (COBI), Confederación Mexicana de Cooperativas Pesqueras y Acuícolas (CONMECOOP), La Sociedad de Historia Natural Niparajá, AC y Universidad de Duke, Carolina del Norte, Estados Unidos.*
- Oceana México (2021). *Auditoría Pesquera 2.0 un tesoro desconocido y abandonado.* Oceana_AuditoríaPesquera_2021_DOI.pdf (auditoriapesquera.org)
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (2022). *FishStatJ - Software para Series Temporales Estadísticas de Pesca y Acuicultura.* <https://www.fao.org/fishery/en/statistics/software/fishstatj>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (19 de enero de 2018). *Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables.* <https://www.fao.org/faolex/results/details/es/c/LEX-FAOC072880/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO] (s.f.). *La pesca.* <https://www.fao.org/fisheries/es/>

- Padilla, R. D. P. L., Alegre, L. R. R., & Valdiviezo, G. T. (2021). La gestión empresarial y su influencia en la competitividad de las microempresas del sector pesquero de la ciudad de Piura. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(1), 485-496.
- Parra Peña, J., Niño Villamizar, Y. A., & Suárez Serrano, M. (2022). Reflexiones en torno a la logística de aprovisionamiento: Antecedentes y tendencias. *Ingeniería*, 27(2).
- Peláez, I. M. (2016). Modelos de regresión: lineal simple y regresión logística. *Revista Seden*, 14, 195-214.
- Porter, M. E., & Advantage, C. (1985). Creating and sustaining superior performance. *Competitive advantage*, 167, 167-206.
- Rodríguez Quispe, D. (2021). Aplicación de regresión logística multinomial en el estudio de preferencias de los estudiantes de las universidades del Cusco, 2019.
- Rubio, A. y Aragón, A. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la Pyme. Madrid: Cuadernos de Gestión
- Senyshyn, O., Kundytskyj, O., & Zlydnyk, M. (2020). Concept of Product Competitiveness Management System and Principal Scientific Approaches to Its Understanding. *Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development*, 42(2), 157–170. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.15544/mts.2020.16>
- Servicios de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). (30 de enero de 2023). Fechas de Siembra y Cosechas en México. <https://www.gob.mx/siap/articulos/fecha-de-siembras-y-cosechas-en-mexico?idiom=es>
- Solano, J., Pérez, M., & Uzcátegui, C. (2017). Metodologías de Medición de la Competitividad. *Málaga: Universidad de Málaga. Recuperado el, 2.*

Tapia Alva, J. R. (2022). Factores determinantes en el peso del recién nacido de madres adolescentes en lima a través de la regresión logística multinomial.

Train, K. (2014). Métodos de elección discreta con simulación.

[Turismo]. (s.f.). <https://ped.sinaloa.gob.mx/wp-content/uploads/2022/04/15-2.4-Turismo-compressed.pdf>

Zayas Barreras, I., Parra Acosta, D., López Arciniega, R. I., & Torres Sánchez, J. D. D. (2015). La innovación, competitividad y desarrollo tecnológico en las MIP y ME's del municipio de Angostura, Sinaloa. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 6(3), 603-617.

Anexos

Anexo 1. Encuesta para Analizar la situación de competitividad actual de las Sociedades Cooperativas de Producción Pesquera.



Universidad Autónoma de Baja California
Facultad de Contaduría y Administración
Programa de Maestría en Administración

Datos de la empresa

Nombre de la empresa	
Persona responsable	
Puesto	
Edad	
Nivel de estudios	
Dirección de la empresa	
Teléfono	
Correo electrónico	
Número de trabajadores	
Fecha de inicio de operaciones	
Número de socios	
Número de empleados	

1. Planeación Estratégica

Proceso de planeación estratégica		Calificar del 1 al 5
1.1	La empresa ha realizado un proceso de planeación estratégica en los últimos dos años.	
1.2	La empresa tiene una estrategia básica de negocio escrita y conocida por quienes deben ejecutarla.	
1.3	La empresa tiene como política involucrar a las personas responsables en su ejecución y cumplimiento.	
1.4	La planeación estratégica es el resultado de un trabajo en equipo y participan en su elaboración quienes son responsables por su ejecución y cumplimiento	

1.5	Se definen objetivos específicos, cuantificables y medibles, junto con un plazo definido para su ejecución, por parte de personas responsables del área o departamento involucrado.	
1.6	Al planear se desarrolla un análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) para la empresa y su sector, con la participación de todas las áreas.	
1.7	Se analiza con frecuencia el sector considerando los factores como: nuevos proveedores, nuevos clientes, nuevos competidores, nuevos productos, nuevas tecnologías y regulaciones.	
1.8	Al formular las estrategias competitivas, se utiliza la técnica de comparar la empresa con las mejores prácticas del sector (benchmarking).	
Implementación de estrategias		
1.9	El personal esta activamente involucrado en el logro de los objetivos de la empresa, así como en los cambios que demanda la implementación de la estrategia.	
1.10	La planeación estratégica da las pautas para la asignación general de recursos en cada área del negocio de la empresa con un seguimiento efectivo.	

2. Aprovisionamiento

Aprovisionamiento		Calificar del 1 al 5
2.1	Existen procedimientos formales para la planificación de la compra de mercancías (pronósticos de venta, disponibilidad, plazo de entrega, etc.)	
2.2	Existe un sistema de abastecimiento flexible eficiente que satisfaga las necesidades de la empresa.	
2.3	La empresa tiene un plan de contingencia para proveerse de mercancías críticas	
2.4	El criterio usado para seleccionar proveedores de mercancía es: (1) calidad, (2) servicio, (3) precio y (4) condiciones de pago.	
Manejo de inventarios		
2.5	La empresa tiene como política negociar con los proveedores los plazos de entrega de mercancías para mantener el inventario en un nivel óptimo.	
2.6	Se mantiene un nivel adecuado de inventario de mercancías para reducir las pérdidas originadas por el deficiente manejo.	
2.7	El sistema de almacenamiento y administración de inventarios garantiza adecuados niveles de rotación, uso y control de estos.	
2.8	Se compara el inventario físico con el inventario llevado en Kardex /tarjetas o electrónicos).	
Ubicación e infraestructura		
2.9	La ubicación de la planta es ideal para el abastecimiento de mercancías, mano de obra y para la distribución.	

2.10	La infraestructura e instalación de la empresa son adecuadas para atender sus necesidades actuales y futuras.	
-------------	---	--

3. Aseguramiento de la calidad

Aspectos generales de la calidad		Calificar del 1 al 5
3.1	La gerencia general tiene como filosofía impulsar programas de calidad y capacitación adecuadamente a los empleados en aspectos de calidad y mejoramiento continuo.	
3.2	Las normas de calidad para todos los productos de la empresa están debidamente documentadas y son conocidas por las personas responsables de su cumplimiento.	
Sistema de calidad		
3.3	Los productos de la empresa cumplen con las normas técnicas establecidas para el sector.	
3.4	El sistema de calidad identifica las necesidades del cliente y lo compara con el producto ofrecido por la empresa para proponer mejoras o rediseños.	
3.5	El sistema de calidad involucra los controles necesarios para identificar y medir defectos y sus causas en los procesos, los retroalimenta para implementar acciones correctivas y les hace seguimiento.	

4. Comercialización

Mercado nacional: Mercadeo y ventas		Calificar del 1 al 5
4.1	El proceso de planeamiento genera un plan de mercado anual, escrito y detallado, con responsables e índices de gestión definidos.	
4.2	La empresa tiene claramente definido su mercado en que compite, su participación, crecimiento y rentabilidad y desarrolla estrategias comerciales escritas para cada uno de ellos.	
4.3	La empresa conoce los segmentos del mercado en que compite, su participación, crecimiento y rentabilidad y desarrolla estrategias comerciales escritas para cada uno de ellos.	
4.4	La empresa establece objetivos o cuotas de venta, de recaudo y consecución de clientes nuevos a cada uno de sus vendedores y controla su cumplimiento.	
4.5	La empresa dispone de información de sus competidores (en cuanto a reputación y servicios, fuerza de ventas y precios).	
4.6	Las estrategias, objetivos y precios de la empresa están determinados en base a sus costos, la oferta, la demanda y la situación competitiva.	
4.7	En los últimos dos años, los productores nuevos (menores de 3 años) han generado ventas y utilidades importantes en la empresa.	

4.8	Los recursos asignados al marketing (material publicitario, promociones, etc.) son adecuados y se usan de manera eficiente.	
4.9	La empresa dispone de un sistema de información y análisis que le permite obtener información actualizada sobre cliente, sus necesidades y los factores que guían sus decisiones de compra.	
4.10	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción, sistemas de información de mercados y seguimiento de tendencias.	
Mercado nacional: Servicios		
4.11	El personal que tiene contacto directo con el cliente conoce sus responsabilidades y tiene suficiente autonomía para resolver las necesidades del cliente.	
4.12	La empresa tiene un sistema de investigación que le permita conocer el nivel de satisfacción del cliente, lo documenta y toma acciones con base en su análisis.	
4.13	La empresa dispone de catálogos y especificaciones técnicas de sus productos.	
Mercado nacional: Distribución		
4.14	La empresa posee una fuerza de ventas capacitada, motivada y competente que apoya el cumplimiento de los objetivos de la empresa.	
4.15	La empresa ha desarrollado un sistema eficiente de distribución que permita llevar sus productos a sus clientes cuando y donde ellos lo necesitan.	
4.16	La empresa prefiere contratar vendedores con vínculo laboral en lugar de independientes sin vínculo laboral.	

5. Contabilidad y finanzas

Monitoreo de costos y contabilidad		Calificar del 1 al 5
5.1	El sistema de contabilidad y costos provee de información contable, suficiente, oportuna y precisa para la toma de decisiones.	
5.2	La gerencia general recibe informes de resultados contables en los 10 primeros días del mes siguiente.	
5.3	Periódicamente (quincenal, mensualmente) se preparan reportes de cuentas por cobrar, organizados de acuerdo a su antigüedad.	
5.4	La empresa tiene un sistema establecido para contabilizar y controlar sus inventarios.	
5.5	Existe un sistema claro para definir los costos de la empresa, dependiendo de las características de los productos.	
5.6	El sistema de costos de la compañía puede costear rápidamente pedidos para el mercado nacional, con base en datos confiables.	
Administración financiera		

5.7	La empresa tiene una planeación financiera formal (presupuestos de ingresos y egresos, flujo de caja, razones financieras, punto de equilibrio, etc.).	
5.8	La empresa conoce la rentabilidad de cada producto o, línea de producto.	
5.9	Se comparan mensualmente los resultados financieros con los presupuestos, se analizan las variaciones y se toman acciones correctivas.	
5.10	La empresa evalúa utilidades de sus inversiones en equipo, otros activos y en general de sus inversiones.	
Normas legales y tributarias		
5.11	Los libros de actas, los registros de socios, las reformas de escrituras, la información para los diferentes organismos se encuentra al día y están debidamente archivados.	
5.12	Se ha evaluado la inscripción de la empresa ante la cámara empresarial respectiva.	
5.13	Se tiene claramente definido el calendario tributario de la empresa con fechas definidas de entrega de declaraciones y otros documentos.	
5.14	La empresa aplica los respectivos indicadores a sus declaraciones tributarias y se monitorean sus resultados.	
5.15	La empresa tiene una planificación tributaria definida, conoce los montos aproximados por pagar en el periodo gravable de los diferentes impuestos, tasas y contribuciones.	

6. Recursos humanos

Aspectos generales		Calificar del 1 al 5
6.1	La empresa tiene un organismo escrito e implantado donde las líneas de autoridad y responsabilidad están claramente definidas.	
6.2	La empresa tiene políticas y manuales de procedimientos escritos, conocidos y acatados por el personal.	
6.3	Existe una junta directiva que lidere la empresa.	
6.4	La empresa cumple con todos los requisitos legales vigentes. (IMSS, INFONAVIT).	
Capacitación y promoción del personal		
6.5	La empresa tiene un programa definido para la capacitación de todo su personal y al personal nuevo se proporciona una inducción.	
6.6	Las habilidades personales, las calificaciones, el deseo de suspensión, la creatividad y la productividad son criterios claves para establecer una escala remunerativa y promover el personal.	
Cultura organizacional		
6.7	Existe una buena comunicación oral y escrita a través de los diferentes niveles de la compañía.	
6.8	La empresa logra que el personal desarrolle un sentido de pertenencia.	

6.9	El trabajo en equipo es estimulado a través de todos los niveles de la empresa.	
6.10	La empresa ha establecido programas e incentivos para mejorar el clima laboral.	
6.11	La empresa realiza actividades sociales, recreativas y deportivas y busca vincular a la familia del trabajador en estos eventos.	
Salud y seguridad industrial		
6.12	La empresa tiene un programa de salud ocupacional implementado (plan de prevención de enfermedades ocupacionales, seguridad laboral, planes de emergencia, etc.).	
6.13	Las instalaciones, los procesos y los equipos están diseñados para procurar un ambiente seguro para el trabajador.	
6.14	La empresa tiene un programa de seguridad del personal para prevenir accidentes de trabajo, los documenta cuando ocurren y toma acciones preventivas y correctivas.	
6.15	La empresa lleva un registro de ausentismo ocasionado por enfermedades, accidentes de trabajo y otras causas.	

7. Gestión ambiental

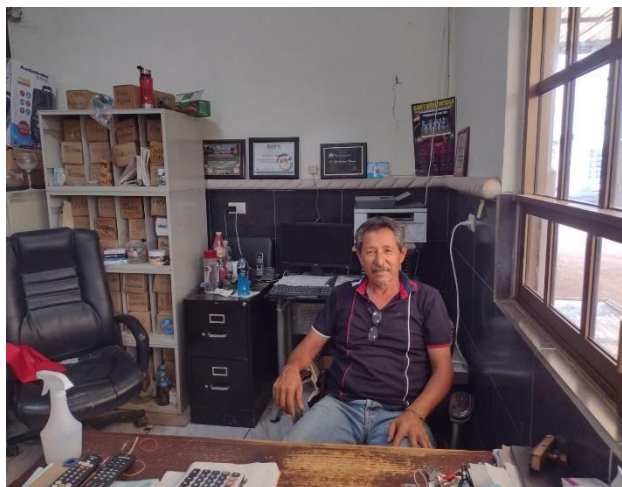
Política ambiental de la empresa		Calificar del 1 al 5
7.1	En el diseño de las instalaciones, la empresa tuvo en cuenta las regulaciones ambientales y el bienestar de sus trabajadores.	
7.2	La empresa conoce las normas ambientales que controlan y establece los procedimientos y procesos para cumplirlas.	
7.3	La cultura y la estrategia de la compañía involucran aspectos, impactos y riesgos ambientales.	
7.4	La empresa mide el desempeño ambiental frente a metas y estándares preacordados.	
Estrategia para proteger el medio ambiente		
7.5	La empresa considera las regulaciones ambientales cuando desarrolla nuevos servicios, o realiza cambios en su infraestructura física.	
7.6	Para la selección, instalación, operación y mantenimiento de los equipos se realizaron consideraciones ambientales, además de los aspectos técnicos y económicos.	
Concientización y capacitación del personal en temas ambientales		
7.7	Se definen y documentan las tareas, responsabilidades, competencias tanto internas como externas.	
Administración del desperdicio		
7.8	La empresa trata de minimizar el consumo de energía, agua y materias primas contaminantes mediante la mejora de sus procesos, el reciclaje, la sustitución de insumos, el mantenimiento preventivo y el uso de otras tecnologías.	

7.9	La empresa ha medido la cuantía del desperdicio, sabe en qué etapa del proceso es generado y ha formulado planes para reducirlo.	
------------	--	--

8. Sistemas de la información

Planeación del sistema		Calificar del 1 al 5
8.1	El sistema de información de la empresa está diseñado para satisfacer los requisitos funcionales de información de la gerencia general y de todos los departamentos en forma oportuna y confiable.	
8.2	La empresa está actualizada en materia de nuevos desarrollos en programas y equipos de cómputo y tiene el personal capacitado para manejarlos.	
8.3	El diseño técnico y funcional del sistema responde a las necesidades de información de la empresa y es óptimo con relación al tiempo de proceso de seguridad.	
Entradas		
8.4	Se generan y archivan adecuadamente los documentos de soporte (ordenes de producción, entradas y salidas de almacén, comprobantes de egresos, recibos de caja, facturas etc.) en las diferentes áreas de la empresa.	
8.5	La captura de información genera operaciones simultaneas en las diferentes áreas de la empresa evitando la doble digitalización de las transacciones en los diferentes sistemas.	
Proceso		
8.6	Como política la empresa realiza sistemáticamente copias de respaldo (back-ups) de sus archivos más importantes y los almacena en sitios seguros.	
8.7	Existen procedimientos de contingencia, manuales o automatizados, en caso de pérdidas de fluido eléctrico o fallas en el equipo de proceso.	
Salidas		
8.8	La información generada por los sistemas es confiable, oportuna, clara y útil, usada para la toma de decisiones.	
8.9	La gerencia ha definido reportes que indiquen el tipo de datos requeridos para el proceso de toma de decisiones.	

Anexo 2. Soporte fotográfico de visitas a campo



Anexo 3. Notas de campo

Nombre De La Unidad Económica	Persona entrevistada	Observaciones
SCPP E. Industrial Del Norte De Sinaloa Sc de RI	Mario Obeso Zamora	La persona entrevistada junto con la secretaria se mostró en buena disposición para la aplicación de la entrevista de la cual se destacó que dicha sociedad se enfoca más a la comercialización local de jaiba y otras pocas especies libres de veda, reconociéndose a sí mismos como la primera SCPP de la región y actualmente la segunda con mejor desempeño.
SCPP Cerro de San Carlos Sc de RI	Refugio Ortega Figueroa	Dicha sociedad destaca por su reputación al ser la más importante de la regio debido al éxito y su rentabilidad, esta es la que tiene menor cantidad de socios, mayor territorio, equipamiento y una de las mejores infraestructuras, pero sin embargo se detectaron oportunidades de mejora en el área externa.
SCPP Cerro La Tunosa	Jesús Almada Portillo	La sociedad no cuenta con una ubicación ni infraestructura para el desempeño de sus actividades
SCPP Revolución Social Sc de RI	Esteban Salazar Mendoza	Han contado durante cuatro años aproximadamente con instalaciones a las que no se les ha sacado su máximo provecho, la administración anterior, no procuro el beneficio de la SCPP dejando con inconvenientes administrativos a los nuevos directivos responsables.
SCPP Ribereña Bachomo	Abel Orozco Domínguez	La SCPP que cuenta con la infraestructura más carente, aparentando no ser una empresa formal
SCPP Ribereños de Topolobampo	Guillermo Flores Ramos	El presidente mostro conocimiento del tema al momento de realizar la entrevista

Notas generales:

- Únicamente dos de las cooperativas cuentan con secretaria de apoyo en el área administrativa.
- Todas las SCPP contratan el servicio de Contaduría para llevar sus finanzas.
- Existen malas prácticas administrativas debido a la falta de procedimientos, las responsabilidades de tareas o procesos se realizan a como se considera es lo correcto.
- Se promueve el empleo informal en todas las empresas debido a que estas se valen de la producción de pescadores individuales que no son socios y tampoco empleados a los que se les cubran sus derechos de trabajador como el pago de seguro.
- No se cumplen normas de la STPS, las instalaciones son inadecuadas.
- No se observa la participación de la mujer. La mayoría están conformadas por hombre de edad media entre los 40 y 65 años que alcanzaron un nivel de educación máximo de media superior.
- No existe un compromiso autentico por el cuidado del medio ambiente.
- Cada SCPP mantiene su propio reglamento para integrar a nuevos socios.