

Eficiencia financiera como estrategia de obtención de recursos en las Pymes de las industria pesquera en Ensenada, B.C.

Área de investigación: Finanzas

María de Lourdes Solís Tirado

FCAYS

Universidad Autónoma de Baja California

México

lsolis@uabc.edu.mx

Blanca García Rivera

FCAYS

Universidad Autónoma de Baja California

México

Ariel Moctezuma Hernández

FCAYS

Universidad Autónoma de Baja California

México



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

XVI CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Clayton F. & Marlene P. Velez (Research Management) Fotografía: Michel Luján Orta

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

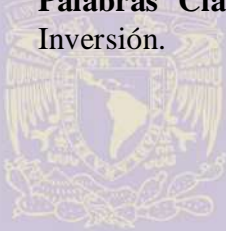
Eficiencia financiera como estrategia de obtención de recursos en las Pymes de las industria pesquera en Ensenada, B.C.

Resumen

El desarrollo económico y el aumento de la población en Ensenada B.C., han creado la necesidad de mejorar la infraestructura de las PYMES; lamentablemente el sector pesquero no ha podido crecer por falta de recursos, lo que ha provocado un estancamiento, ya que los pequeños propietarios se han encontrado con las siguientes barreras: la existencia de leyes restrictivas, el nivel de inversión, los requerimientos tecnológicos y la necesidad de personal especializado. Estas empresas tienen efectos negativos que vienen a deteriorar el producto interno bruto dentro de la economía del sector. Por ello este trabajo tiene, como propósito proponer un modelo de eficiencia financiera, para PYMES en la industria pesquera.

Su propuesta metodológica, es permitir identificar las variables que impactan en la eficiencia financiera a través de la inversión, liquidez, rentabilidad, toma de decisiones y el financiamiento para la obtención de recursos en la industria de la pesca en Ensenada, B.C.

Palabras Claves: Eficiencia financiera, Obtención de Recursos, Liquidez, Rentabilidad e Inversión.



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

CONGRESO
DE
CONTADURÍA
Y ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA

Escuela de Contaduría y Administración - Facultad de Contaduría y Administración - UNAM

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Introducción

Actualmente las PYMES de la Industria pesquera en Ensenada, B.C. dependen de la operación de una sola persona; el cual se trata del accionista principal o dueño de la empresa.

Por los que estos propietarios presentan los siguientes problemas: están ocupados en la operación diaria, no tienen disposición para delegar en la administración del negocio, porque se tiene desconfianza en su personal, por el desconocimiento de la misma administración, no aplican técnica: métodos, ni un proceso administrativo para lograr crecer como empresa; a ello se le agrega el desconocimiento sobre la utilidad de la contabilidad, además del tener fuertes desviaciones fiscales porque no desea pagar más, por falta de planeación fiscal, y de la escasez en la planeación estratégica.

Inclusive, muchos de ellos aparecen en la lista de buró de crédito a causa de una deuda sin pagar, al igual que puede ser por una mala administración del negocio y así mismo haciendo su crecimiento solo por impulso. Es importante que los empresarios se den cuenta que se pueden ser más competitivos. Al Observar por que las empresas más exitosas y creativas están mejorando sus productos, creando otros, ofreciendo servicios y tecnologías. Cambian sus modelos empresariales para hacer frente a los retos sociales y ambientales de esta forma, es una oportunidad de promover la innovación y creación de valor.

Sin embargo, existen numerosos estudios que ponen de manifiesto la utilización del análisis financiero para detectar fallas de la empresa, pero sin enfocarse a México, sobre todo al área de PYMES ya que existen dificultades para obtener sus estados financieros de las pequeñas y medianas empresas por desconfianza.

Por consiguiente, el principal propósito de este trabajo es someter a prueba un modelo de eficiencia financiera que muestre la correlación de las variables de inversión, liquidez, rentabilidad, financiamiento y la toma de decisiones para la obtención de recursos de las PYMES en la industria de pesquera en Ensenada, B.C. Dicho modelo analiza la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, su capacidad de obtener rentabilidad dependiendo de sus utilidades después de costos y gastos. Y si cubre su interés dependiendo de sus fuentes de financiamiento e inversiones. El análisis de la toma de decisiones aplicando este modelo, permitirá encontrar los factores que debe manejar la gestión financiera para hacerla más eficiente, ya que existen oportunidades para la obtención de recursos propios o ajenos, además se observan impactos positivos en competitividad cuando las empresas se encuentran bien informadas, debido a un mejor rendimiento y una mejor localización de los recursos.

Es importante, que el empresario comprenda esta situación, puesto que si no se actualiza y no analiza su entorno se verá afectado, por la falta de capacidad para la obtención de recursos financieros. La problemática de las empresas familiares es otra de las debilidades que se deben de observar y se encuentran con la gran amenaza de empresas grandes porque estas se encuentran en superioridad en infraestructura, sin dejar de insistir en la importancia que tiene la obtención de fondos que la pequeña o mediana empresa requiere para el incremento en función del volumen de sus ventas y la escala de sus compras lo que es un factor determinante para su crecimiento. El obtener estos recursos, le permite de mejorar sus condiciones para competir con las grandes empresas.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Con respecto a lo anterior se plantea la siguiente pregunta de investigación:

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

Marco Contextual

La pesca en el Mundo

La producción mundial de la pesca de captura y la acuicultura proporcionó 110 millones de toneladas de pescado para el consumo humano en 2006, lo que equivale a un suministro per cápita teórico del 16.7 Kg. (equivalente en peso vivo): Una cifra que se encuentra entre las más elevadas registradas hasta el momento, un 47% de esta cantidad correspondió a la acuicultura. Excluyendo a China. En 2006, a excepción de los datos correspondientes a China, el abastecimiento per cápita de productos pesqueros proporcionaron a más de 2900 millones de personas al menos un 15% de aporte medio de proteínas de animales se tiene un total del 15.3% en 2005.

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

La pesca en México

En México, el desembarco de la pesca anual se ha estado fijando alrededor de 1.4 millones de toneladas en peso vivo, pese a la progresiva producción acuícola y la introducción de especies antes desechadas, y/o de tallas cada vez menores. El total en 2001 fue de 1.5 millones de toneladas, que representan 12,885 millones de pesos; 196,723 toneladas (12.9%) fueron producto de la acuicultura. El volumen de la pesca corresponde en 77% al litoral del Pacífico, 21% al Golfo de México y Caribe, y 2% a el cuerpo de agua continental. La estabilidad comercial de las capturas de los recursos pesqueros es indicativa, por lo que es preciso fortalecer la administración y fomentar el uso equitativo de nuestros recursos (CNP, 2006). Mucho de estos ya están en el límite o superando los niveles de sustentabilidad.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

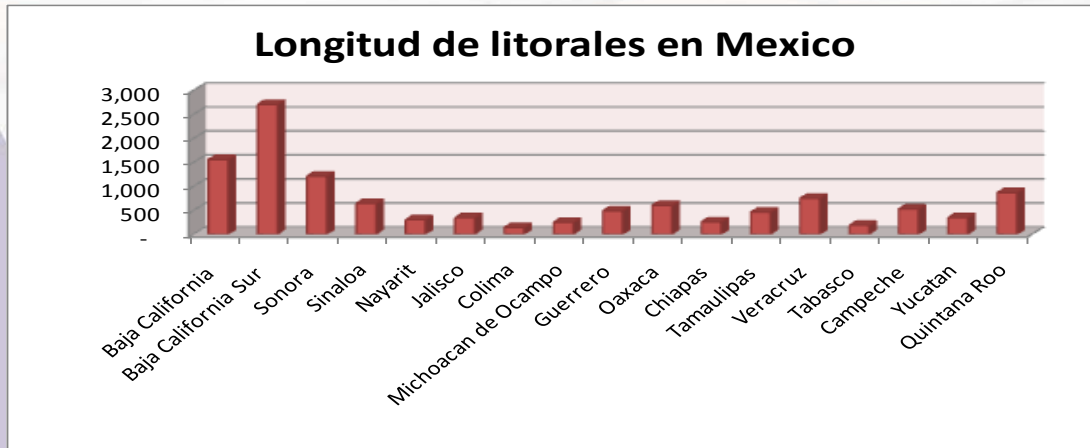
Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Gráfico 1.Litoriales de México



Fuente: INEGI 2010.

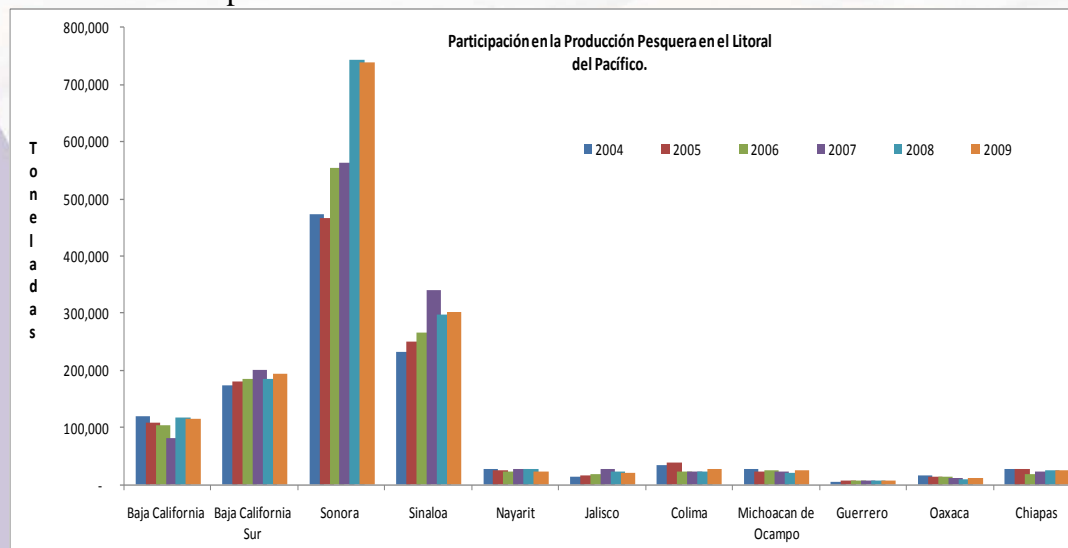
Pese a ello, puede afirmarse que el país no ha aprovechado a plenitud sus recursos pesqueros en sus litorales.

Se observa que en el año 2007, La pesca de captura y la acuicultura no presentaba ninguna rápida modificación respecto a las existentes a al inicio del período. La producción del sector de la pesca de manera frecuente era entre 90 y 95 millones de toneladas al año sin embargo en la producción de la acuicultura se disminuyo la gradualmente cuando está estaba aumentando rápidamente (SOFIA, 2008).

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

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

Gráfica 2. Participación en la Producción en el Litoral del Pacífico.



Fuente INEGI 2010

La producción de la capturas de pesca en México continúan estables en los últimos años. Se puede observar como ejemplo; en el litoral del Pacífico, el estado que ha repuntado es Sonora a pesar de los incrementos en el esfuerzo de pesca. La demanda excesiva ha generado un esfuerzo pesquero y tasas de aprovechamiento generalmente superiores a las que los recursos pesqueros pueden soportar (Programa de Ordenamiento ecológico Marítimo y Regional del Pacífico Norte, 2008)

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

La pesca en la Región

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

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

certificada (langosta roja) siendo la primera pesquería comunitaria en certificarse a nivel mundial. Así mismo la pesquería de pelágicos menores en Golfo de California se encuentran en proceso (primera pesquería de peces forrajeros (Plan Rector de Pesca y Acuacultura, 2008).

La pesquerías masivas (como sardina y calamar) hacen que la Región 1 del Noroeste (Sonora, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur y Nayarit) aporte el 65% de la captura nacional (Plan Rector de Pesca y Acuacultura,2008). El estado de Baja California sea caracterizado, desde el punto de vista de volumen pesquero, por ser una entidad productora de pelágicos tanto menores (sardinias y anchovetas) como mayores (atunes y especies afines). Adicionalmente las macroalgas tradicionalmente han representado (salvo el sargazo en años recientes) volúmenes importantes de captura y como especies de alto valor donde se encuentra el abulón y en el caso de la acuacultura (maricultura) figuran producciones importantes tanto de atún como de ostión.

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

La pesca en Ensenada

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

Financiamiento al Sector Pesquero

Los propietarios de las industrias de la pesca no pueden obtener recursos financieros porque están catalogados por los bancos privados como alto riesgo y esto trae efectos sobre las mismas; por ello consiguen financiamiento a través de los proveedores y algunas empresas consiguen fondos a través de Pesca los cuales no tienen costo financiero y esto les permite tener más crecimiento. Algunas de ella por falta de información, visión empresarial y a veces miedo a los

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

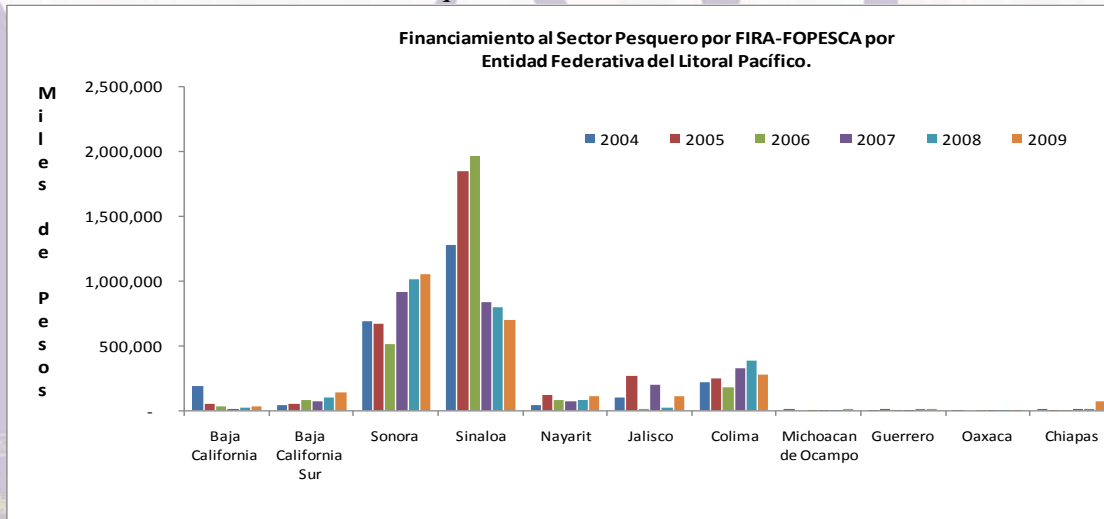
http://co
informac
Teléfono

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

créditos no saben obtenerlos. Sin embargo, estos financiamientos no utilizados hasta ahora les pueden generar beneficios y crecimiento a esta industria, en caso de obtenerse, se muestra el gráfico 3. Donde se observa por ejemplo; en el litoral del Pacífico que los estados con mayor financiamiento en los años del 2004 al 2009 son Sonora, Sinaloa, Colima, Nayarit. y los que tienen menor financiamiento son Baja California Sur, Baja California, Michoacán de Ocampo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas.

Gráfica 3. Financiamiento al Sector Pesquero FIRA-FOPESCA



Fuente INEGI 2010

Marco Teórico

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

Una variedad de modelos financieros se puede encontrar en la literatura, entre las empresas son modelos de planificación financiera y de gestión financiera pero para el sector PYMES en México se han tenido problemas para proporcionar los estados financieros, por la cultura en nuestro país, dado a las características de la muestra estudiada. Esto no es factible por ser considerado para ellos como información de estrategia confidencial. A continuación se muestra una serie de modelos para el análisis financiero.

Tabla. 1 Modelos Financieros

Año	Modelo	Autor	Descripción
1968, 1977	Análisis Financiero	Altman Edward	En su primer modelo (1968), Altman escogió 21 razones financieras que formaban su lista original escogió cinco de ellas a saber. X_1 = Capital de trabajo entre activo totales X_2 = Utilidades retenidas entre activos totales X_3 = Utilidades antes de impuestos entre activo totales X_4 = Valor de mercado de la acción entre libros de la deuda X_5 = Venta entre activo totales
1972, 1977	Análisis Financiero	Altman Edward, Haldeman, Narayanan	Estos autores diseñaron un modelo superior al anterior, considerando siete razones financieras: rendimiento sobre activos (ROA), estabilidad de utilidades, servicio de la deuda, utilidades acumuladas, liquidez, nivel de capitalización y tamaño.
1972	Análisis Financiero	Edmister Robert	Utilizó datos de empresas pequeñas, pues considero que en ocasiones es más fácil obtener en este tipo de empresas información más confiable. No tiene auditoría externa
1979	Análisis Financiero	Baida y Ribeiro	Concluyeron a través de su estudio que en el caso de las emergentes de la región el modelo Altman aplicado en nuestro contexto presentaba problemas para obtener bases de datos fiables pues en la práctica existía una alteración de la información financiera
1980	Análisis Financiero	Ohlsom James	Se llevó en razones basadas sobre aquellas operaciones medidas partir de variables que nunca fueran considerados utilizó sustituciones imprecisas como por ejemplo ingresos netos mas la depreciación
1996	Análisis Financiero	Lizarraga	Para el existe un serio problema en gran cantidad de razones para encontrar un claro significado económico y financiero.
2000	Analisis Financiero	Gitman	El análisis financiero es de gran interés para un buen número de participantes, los accionistas y los acreedores y la propia administración de la empresa

Fuente: Elaboración propia con información de Ibarra 2001.

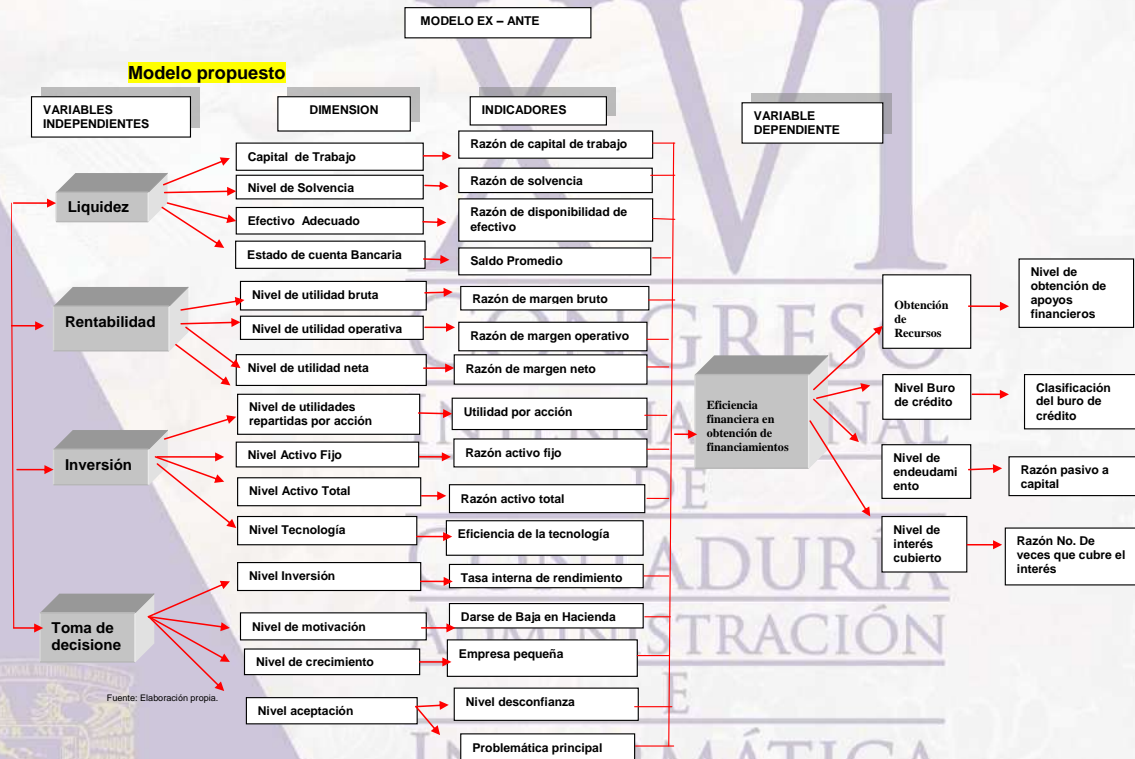
La eficiencia financiera

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

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

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

Modelo Propuesto



Metodología

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

Instrumento de medición

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

Parte II. El instrumento cuenta con 41 reactivos que miden las cinco variables. Para esto se utilizó un instrumento de medición que se desarrolló con 25 preguntas en una escala likert den

<http://congreso.investigacion.fca.unam.mx>

Información

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

cinco opciones, a) totalmente de acuerdo, b) de acuerdo, c) desacuerdo, d) totalmente desacuerdo, e) no sé; y 16 preguntas con el fin de medir la percepción de los empresarios sobre su situación financiera.

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

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

Tabla. 2 Variable Liquidez

VARIABLE LIQUIDEZ			
DEFINICIÓN: La liquidez se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence (Gitman, 2000)			
Significa la propiedad de ser fácilmente convertibles en efectivo. (Diccionario de la lengua española, 2005)			
Definición operativa: Como la habilidad práctica inmediata para obtener recursos financieros y monetarios para hacer frente a todo tipo de compromisos (Elaboración propia)			
DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
CAPITAL DE TRABAJO Definición capital de trabajo: Es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo (Gitman, 2000)	RAZON DE CAPITAL DE TRABAJO	ORDINAL	1.- En mi empresa los activos circulantes son mayores que mis pasivos circulantes a. Totalmente de acuerdo b. De acuerdo c. Desacuerdo d. Totalmente desacuerdo e. No se 2.- Mi empresa ha sido incapaz de pagar sus deudas a medida que van venciendo a. Totalmente desacuerdo b. De acuerdo c. Desacuerdo d. Totalmente desacuerdo e. No se
NIVEL DE SOLVENCIA Definición de Solvencia: la empresa puede cubrir las deudas a medida que van venciendo (Gitman 2000).	RAZON SOLVENCIA	ORDINAL	3.- En mi empresa mi índice de solvencia es mayor que 2 a. Totalmente de acuerdo b. De acuerdo c. Desacuerdo d. Totalmente desacuerdo e. No se 4.- El índice de solvencia de mi empresa ha sido 1 y su capital de trabajo 0 a. Totalmente de acuerdo b. De acuerdo c. Desacuerdo d. Totalmente desacuerdo e. No se
EFFECTIVO ADECUADO Definición de efectivo: vocablo de sentido amplio asociado con cualquier transacción comercial que implique la utilización de dinero (Diccionario de administración y finanzas, 2000).	RAZON DE DISPONIBILIDAD DE EFFECTIVO	ORDINAL	5.- Mantiene saldo de efectivo (Dinero suficiente) para efectuar sus pagos planeados de: a) Materia prima b) Sueldos c) Servicios d) Impuestos e) Prestamos f) Otros gastos 6.- Mi empresa invierte dinero en Instituciones Financieras en inversiones que pueden convertirse inmediatamente en efectivo a) Menos 10% de sus excedentes de efectivo b) Alrededor del 10% de sus excedentes de efectivo c) Alrededor del 20% de sus excedentes de efectivo d) Alrededor del 30% de sus excedentes de efectivo e) Alrededor del 40% de sus excedentes de efectivo f) 50% o mas
ESTADO DE CUENTA BANCARIA Definición de estado de cuentas bancaria: El resumen de una cuenta de depósito a la vista (Diccionario de administración y finanzas, 2005).	SALDO PROMEDIO	ORDINAL	7.- Mi empresa mantiene un saldo promedio en el estado de cuenta bancaria a. Totalmente de acuerdo b. De acuerdo c. Desacuerdo d. Totalmente desacuerdo e. No se 8.- Su empresa mantiene dinero suficiente en el banco para aprovechar oportunidades inesperadas a) Menos 10% de sus excedentes de efectivo b) Alrededor del 10% de sus excedentes de efectivo c) Alrededor del 20% de sus excedentes de efectivo d) Alrededor del 30% de sus excedentes de efectivo e) Alrededor del 40% de sus excedentes de efectivo f) 50% o mas

Tabla 3. Variable Rentabilidad.

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

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

Tabla. 4 Variable Financiamiento

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

DIMENSION	INDICADOR	ESCALA	REACTIVO
NIVEL DE INTERES CUBIERTO Definición La dimensión del Nivel de Interés cubierto: Mide la capacidad de la empresa para efectuar pagos de interés contractuales (Gitman, 2000)	RAZON NO DE VECES QUE CUBRE EL INTERES	ORDINAL	21.- Considero que mi empresa ha cubierto su pago de intereses contratados <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 22.- El número de veces que mis utilidades pueden cubrir los intereses es de <input type="checkbox"/> a. menor de 1 vez <input type="checkbox"/> b. mayor de 1 vez pero menor 3 veces <input type="checkbox"/> c. mayor de 3 años pero menor 9 veces <input type="checkbox"/> d. mayor de 9 veces pero mas 10 veces <input type="checkbox"/> e. No se
NIVEL DE RECURSOS OBTENIDOS	RECURSOS OBTENIDOS	ORDINAL	23.- Considero que actualmente estoy siendo apoyada por el gobierno para la obtención de recursos para mi empresa <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 24.- Considero que los tramites para obtención de recursos pero mi empresa son muy complejos <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se

Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

Tabla. 5 Variable de Inversión

VARIABLE DE INVERSION			
DEFINICION: Como el desarrollo de recursos financieros para adquirir bienes concretos o durables o instrumentos de producción denominados bienes de equipo y que la empresa utiliza (Pezmans 1987)			
DEFINICION OPERATIVA: Es la capacidad de obtener activos para la parte operativa y permanente de la empresa (Elaboración propia)			
NIVEL DE ACTIVO FIJO Definición Nivel de Activo Fijo: Es el activo destinado a la actividad productiva mas que a la reventa, incluye la planta, el equipo y el activo intangible (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)	INDICADOR RAZON ACTIVO FIJO	ESCALA ORDINAL	REACTIVO 25.- Considero que la inversión mas que grande que mantiene mi empresa es en activos fijos <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 26.- Entre el 2008 y 2009 mi empresa ha invertido en: Especifique el tipo de inversión: ha comprado actualmente para Bancos: <input type="checkbox"/> a. Sistemas <input type="checkbox"/> c. Maquinaria <input type="checkbox"/> d. Herramientas <input type="checkbox"/> e. Otro Especifica: Empresa: <input type="checkbox"/> a. Sistemas <input type="checkbox"/> c. Maquinaria <input type="checkbox"/> d. Equipo y Mobiliario de Oficina Especifica:
NIVEL DE INVERSION Definición La inversión consiste en la aplicación de los recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa. (Diccionario de administración y Finanzas, 2000)	TASA INTERNA DE RENDIMIENTO	ORDINAL	27.- Considero en mi empresa para evaluar mi gastos de capital la determinación de la tasa interna de rendimiento <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 28.- Analizo varias alternativas de proyectos de inversión para la toma de decisión de aceptación-rechazo <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se
NIVEL DE TECNOLOGIA Definición El nivel de tecnología Como la ciencia industrial, especialmente cuando se refiere a la sustitución del trabajo por un equipo avanzado (Diccionario del administración y Finanzas 2000)	EFICIENCIA DE LA TECNOLOGIA	ORDINAL	29.- Considero que la tecnología con la que actualmente cuenta mi empresa es una ventaja sobre la demás empresas del mismo ramo <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 30.- La tecnología con la que cuenta mi empresa ha incrementado mis ventas en un porcentaje <input type="checkbox"/> a. menor del 10% <input type="checkbox"/> b. Alrededor del 20% <input type="checkbox"/> c. Alrededor del 30% <input type="checkbox"/> d. Alrededor del 40% <input type="checkbox"/> e. 50% o mas
NIVEL DE INVERSION Definición de la inversión consiste en la aplicación de los recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa (Diccionario de Administración y Finanzas, 2000)	Tasa interna de rendimiento	ORDINAL	31.- Considero en mi empresa para evaluar mis gastos de capital la determinación de la tasa interna de rendimiento <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se 32.- Analizo varias alternativas de proyectos de inversión para la toma de decisión de aceptación-rechazo <input type="checkbox"/> a. Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/> b. De acuerdo <input type="checkbox"/> c. Desacuerdo <input type="checkbox"/> d. Totalmente desacuerdo <input type="checkbox"/> e. No se

http://con
informa
Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Tabla. 6 Variable Toma de Decisiones.

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

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

Se contactó al presidente de la asociación de Pelágicos menores, además se convocó a una reunión donde se entregó a cada empresa el cuestionario, los cuales fueron solicitados a cada uno de los empresarios. Uno de los principales problemas que se encontraron, fue que no se entregaban rápidamente y no se sienten confiados en aportar información financiera, por considerarla confidencial. Actualmente solo contestaron 12 empresas y posteriormente se les aplicara a 114 empresas que integran el sector pesca en Ensenada, B.C:

Tabla 7. Definición de variables y ítems propuestos para su medición

Variables Independientes	Definición	Autor	Numero de Items	Cantidad de Items
Liquidez	Se define como la capacidad de una empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vence	(Gitman,2000)	1,2,3,4,5,6,7,8	8
Rentabilidad	Se define: como la utilidad después de costos y Gastos	Gitman,2000)	9,10,11,12,13,14,15,16	8
Endeudamiento	Se define como aquellas deudas originalmente programadas a corto y largo plazo que puede obtenerse de diferentes fondos	(Gitman,2000)	17,18,19,20,21,22,23,24	8
Inversión	Se define como el desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos o durables o instrumentos de producción denominados bienes de equipo y que la empresa utilizara	(Gitman,2000)	25,26,27,28,29,30,31,32	8

http://congreso.investigacion@fca.unam

informa@congreso@fca.unam

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Toma de Decisiones	Se define como las combinaciones de situaciones y conductas que pueden ser descritas en términos de tres componentes esenciales: alternativas, consecuencias y sucesos inciertos	(Gitman,2000)	33,34,35,36,37,38,39,40	8
--------------------	--	---------------	-------------------------	---

Fiabilidad del instrumento

Se le hizo el análisis de confiabilidad obteniendo un alfa de Cronbach .839 lo que significa que los datos que arroja este instrumento son confiables para su interpretación.

Tabla 8. Estadísticos de fiabilidad
Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.839	25

Con el objeto de contribuir en la medición de la situación financiera de las empresas se ha planteado la siguiente hipótesis:

Resultados

Se analizaron las correlaciones de Pearson de liquidez, rentabilidad, financiamiento, inversión y toma de decisiones observando los siguientes resultados.

Tabla.9 Correlación Pearson

		LIQUIDEZ	RENTABILIDAD	FINANCIAMIENTO	INVERSION	TOMA DE DECISIONES	OBTENCION DE RECURSOS
LIQUIDEZ	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	1	.923(**)	0.067	.885(**)	0.399	.924(**)
	N	12	12	12	12	12	12
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.923(**)	1	-0.213	.830(**)	0.124	.788(**)
	N	12	12	12	12	12	12
FINANCIAMIENTO	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0.067	-0.213	1	0.202	.633(*)	0.377
	N	12	12	12	12	12	12
INVERSION	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.885(**)	.830(**)	0.202	1	0.479	.945(**)
	N	12	12	12	12	12	12
TOMA DE DECISIONES	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0.399	0.124	.633(*)	0.479	1	.640(*)
	N	12	12	12	12	12	12
OBTENCION DE RECURSOS	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	.924(**)	.788(**)	0.377	.945(**)	.640(*)	1
	N	12	12	12	12	12	12

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

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

Existe una relación entre las variables del modelo propuesto dado como se vera mas adelante. Partiendo de la idea, para el análisis de aceptación o rechazo de las hipótesis el proceso se realizo de la siguiente manera: el proceso se realizó de la siguiente manera: se sometió a análisis los resultados obtenidos de las hipótesis específicas, en caso de que resulten aprobadas en su mayoría se procederá a rechazar la hipótesis Nula y aceptar la hipótesis alternativa.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

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

La hipótesis de investigación H1: A mayor liquidez mejor obtención de recursos, siendo directamente proporcional para la industria de la pesca de Ensenada, B.C. Si se comprueba, ya que el coeficiente de Pearson para ambas variables resultó mayor de que un nivel de significancia de .05, esto significa que la empresa tiene liquidez financiera y puede obtener recursos.

La hipótesis de investigación H2: A mayor rentabilidad, mejor obtención de recursos, siendo directamente proporcional para la industria de la pesca de Ensenada, B.C. Se rechaza ya que el coeficiente de Pearson para ambas variables es menor que .05 significa que la empresa no es eficiente en su rentabilidad y no puede obtener los recursos.

La hipótesis de investigación H3: Una buena administración de sus inversiones es directamente proporcional teniendo una mejor obtención de recursos, y una influencia positiva en la industria de la pesca de Ensenada, B.C. Los coeficientes de Pearson encontrados entre estas variables fueron mayores a .050, encontrando que si tienen eficiencia financiera en sus inversiones y pueden obtener recursos.

La hipótesis de investigación H4: Una buena toma de decisiones de los propietarios es directamente proporcional teniendo una mejor obtención de recursos, y trascenderá positivamente en la industria de la pesca de Ensenada, B.C. Los coeficientes de Pearson encontrados entre estas variables fueron mayores a .050, encontrando que si tienen eficiencia financiera.

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

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

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

Regresión

Tabla. 10 Variables introducidas/eliminadas(a)

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	TOMA DE DESICIONES	.	Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar <= .050, Prob. de F para salir >= .100).

a Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

Tabla. 11 Resumen del modelo

<http://congreso.informacongreso@fca.unam.mx>

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.633(a)	.401	.341	2.53157

a Variables predictoras: (Constante), TOMA DE DECISIONES

Tabla. 12 ANOVA(b)

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	42.828	1	42.828	6.683	.027(a)
	Residual	64.089	10	6.409		
	Total	106.917	11			

a Variables predictoras: (Constante), TOMA DE DECISIONES

b Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

Tabla. 13 Coeficientes(a)

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.	
1	(Constante)	4.094	3.113		1.315		.218
	TOMA DE DECISIONES	.796	.308	.633	2.585		.027

a Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

Tabla. 14 Variables excluidas(b)

Modelo		Beta dentro	t	Sig.	Correlación parcial	Estadísticos de colinealidad
		Tolerancia	Tolerancia	Tolerancia	Tolerancia	Tolerancia
1	LIQUIDEZ	-.221(a)	-.814	.437	-.262	.841
	RENTABILIDAD	-.296(a)	-1.230	.250	-.379	.985
	INVERSION	-.132(a)	-.454	.661	-.150	.770

a Variables predictoras en el modelo: (Constante), TOMA DE DECISIONES

b Variable dependiente: FINANCIAMIENTO

En el análisis de regresión se concluye que en el modelo propuesto una variable que explica la obtención de financiamiento es la variable de toma de decisiones.

Discusión

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

La eficiencia financiera se apoya de una buena toma de decisiones del empresario con ella a una excelente gestión financiera. Es importante que una empresa que desee ser eficiente ponga especial intereses en sus finanzas sanas.

Tal como se menciona en el estudio de diversos modelos desde 1968 a la fecha se han preocupado por desempeño operativo y financiero de las empresas. Como son Altman, Edward, Haldeman, Narayanan, Edmister, Baida, Ribeiro, Ohlsom, Lizarraga, Gitman. Pero estos no pretenden a las empresas mexicanas porque existe mayor incertidumbre, en su ambiente operativo ya que están sujetas a cambios más bruscos en diversos aspectos, tales como; riesgo cambiario, diferencias en el registro contable, Intervención gubernamental e inflación. Esta bibliografía especializada apoya a este modelo propuesto, pero también existe un problema por la cultura del país, en el que no quieren mostrar las empresas sus estados financieros.

Los resultados del Modelo tienen implicaciones a nivel teórico porque contribuye con una nueva evidencia empírica, que también es importante recalcar que sin una buena toma de decisiones del empresario no puede haber obtención de recursos aparte de demostrar la importancia de la eficiencia financiera a nivel también práctico; por lo tanto no hay coherencia entre los resultados significativos de liquidez, inversión y rentabilidad, así como los no significativos de rentabilidad porque pueden negar las utilidades por una reacción defensiva ante la demanda fiscal del gobierno de México, ya que uno de los principales cuestionamiento de los resultados es cómo la empresas invierten y tienen liquidez si no tienen utilidades, a menos que el financiamiento esté dirigido para generar inversión y mantener la liquidez del negocio, sin embargo no se les otorgado financiamiento.

Conclusiones

En base a los resultados de las empresas de pesca en Ensenada, Baja California que respondieron el cuestionario, no han podido ingresar sus proyectos a programas de financiamiento tal como; FIRA, FIRCO, y PESCA, a pesar del esfuerzo pesquero por mantenerse como empresas sin llegar a la quiebra a través de los años, ya que se encuentran en un punto de equilibrio, y es uno de los que provee el litoral más extenso. Aun así Baja California solo recibe el 6% de total de los recursos de FIRA, y no es el único en esta situación, hay otros estados que reciben un mínimo de apoyo, a diferencia de los Estados de Sinaloa y Sonora que se han visto beneficiados con un apoyo económico superior. Habría manera de que se notara una contribución en el sector pesquero de igual manera en todos los estados, si a estos se les apoyara equitativamente, como consiguiente habría un incremento en la producción, al igual que al equipamiento de las mismas empresas. Sería interesante en un futuro buscar un incremento ampliando los financiamientos como el aumento del PIB en la economía del sector pesquero.



Referencias:

- Altman Edward I. **“Financial Ratios, Discriminant Analysis and Prediction of Corporate Bankruptcy”** The Journal of Finance Septiembre 1968 pag. 589-609
- Abor, Joshua, Biekpe, Nicholas, **Small Business Reliance On Bank Financing En Ghana: Emerging market finance&Trade;** Jul2007. Vol. 43 Issue 4, Pg93-102 10p 1 chart, 1 graph
- Background Information To Chapter III**, OECD Economic Surveys; Mexico, Apr2002 Vol. 2002 Issue 7 p114, 10p
- Colomer, Mora, **Sme Clos Rising In Europe** High Yied Report; 9/18/2006, Vol. 17 Issue 35, p2-11, 2p.
- Comision Nacional de acuicultura y pesca 2006
- Diccionario de administración y Finanzas 2000
- SOFIA Estado mundial de la pesca y la acuicultura 2008 pag. 5-89
- Ibarra Mares **Tesis doctoral** pag. 341 Barcelona Junio 2001.
- Jack Clark Francis **A simultaneous Equation Model of the firm for financial Analysis and Planinf**, Financial Managemen Vol. 7 ppa 29-44 1978.
- Jenkins, Heledd, **A Critique Of Conventional Csr Theory: An Sme Perspective**, Journal of General Management, Summer 2004, Vol. 29 Issue 4, p37-57, 21p, 3 charts
- J.G. Sme Financing Gaining Ground And Changing Face**, Asset Securatzation Report; Vol. 7 Issue 25, p21-21, 1p
- Gómez Laura **Plan Rector de el Sistema Producto de Pelagicos Menores** de Baja California UABC-SAGARPA-CONAPESCA 2006, p38-195
- Lange, Thomas , Ottens, Gitman , **Fundamentos De Administración Financiera** 8va. Ed. México: Editorial Prentice Hall 2000.
- Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentable
- Melanie, Taylor, Andrea, **Smes And Barriers To Skills Development: A Scottish** McNamara Kevin , Watson, John G, **The Development Of A Team-Oriented Structure In A Small Business Enterprise**, Journal of American Academy of Bussiness Cambrindge, Mar2005, Vol. 6 Issue 2, p184-190, 7p
- Programa de de ordenamiento ecologico 2008
- Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012
- The Sme Financing Gap: Theory And Evidence**, Financial Market Trenes; Oct2006 Issue 91, p87-97, 9p
- Toby, Adolphus : **Financial Management Modelling Of The Performance Of Nigerian Quoted Small And Medium-Sized Enterprises**, Journal of financial Management &Analysis; Jun 2007, Vol. 20 Issue1 p49-68 20p

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510