

19
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

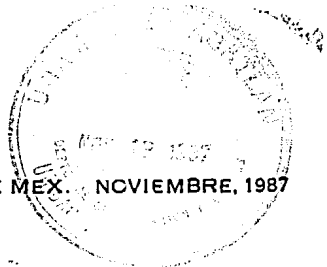
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

"EL DESARROLLO ECONOMICO REGIONAL BASADO
EN EL SECTOR PESQUERO EN EL SUR DEL PAIS
(GUERRERO, OAXACA Y CHIAPAS)"

T E S I S

QUE PRESENTA
PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA:

JOSE LUIS ZARAGOZA



STA. CRUZ ACATLAN, EDO. DE MEX. NOVIEMBRE, 1987



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

INTRODUCCION

Pág.

<u>CAP. I</u>	EL DESARROLLO ECONOMICO REGIONAL	1
	1.1 Las Regiones Económicas	
	1.2 La Planeación del Desarrollo Regional	
<u>CAP. II</u>	EL SECTOR PESQUERO Y SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMIA NACIONAL	29
	2.1 Obtención de Alimentos Baratos, Generación de Empleos y Obtención de Divisas	
	2.2 La Zona Económica Exclusiva	
	2.2.1 Antecedentes y Evolución	
	2.3 Qué es el Banco Nacional Pesquero y Portuario y su Funcionamiento	
	2.3.1 Elementos Básicos de la Política General de Crédito	
	2.3.2 Objetivos de BANPESCA como Banco Nacional de Desa-- rrollo	
	2.3.3 Tipos de Financiamiento que Opera BANPESCA	
	2.3.4 Elementos de Evaluación de Proyectos	
	2.3.4.1 Análisis de los Estados Financieros	
	2.3.4.2 Metodología de Evaluación Económica	
	2.4 Avances del Banco Nacional Pesquero y Portuario en el Pe-- ríodo 1982-1985.	
<u>CAP. III</u>	CARACTERISTICAS DE LA PESCA NACIONAL Y PARTICIPACION PESQUERA DE LOS ESTADOS DE GUERRERO, OAXACA Y CHIAPAS EN EL PIB DEL PAIS	89

- 3.1 Población Ocupada por Fases de Actividad Pesquera
- 3.2 Explotación Pesquera Nacional (Consumo Humano y Consumo Industrial)
- 3.3 Flota
- 3.4 Equipos y Artes de Pesca
- 3.5 Industrialización
- 3.6 Financiamiento

RESULTADOS 111

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 116

APENDICE 124

BIBLIOGRAFIA 132

I N T R O D U C C I O N

Teniendo en cuenta el hecho de que México, tiene casi 10 mil kilómetros de litorales, sorprende a cualquier observador que nuestra industria pesquera sea tan pequeña y no se haya dado un desarrollo rápido de ésta. Ya que con el incremento de la producción pesquera, traería una creación de empleos entre la población costera, puesto que no sólo se aumentaría el número de pescadores, sino también de obreros empleados en las fábricas transformadoras de productos pesqueros.

Pero los datos muestran que hace algunos años casi no existía la producción pesquera, después permaneció estancada, y últimamente el aumento es lento e insuficiente, otro de los aspectos importantes que resaltan los hechos, es la desigual producción pesquera en las distintas entidades que cuentan con acceso directo al mar. Esta consecuencia es tanto de la distribución geográfica de los recursos de la fauna marina, como de los factores socioeconómicos que influyen en el desarrollo regional de la pesca.

Por consiguiente, la mayor parte de los pescadores pertenecientes a cooperativas y de los permisionarios y empleados de las empresas públicas se concentran en las regiones y ciudades de más alto desarrollo pesquero, fundamentalmente del Noroeste. Donde se encuentra la mayoría de los establecimientos transformadores de la producción pesquera. También allí tienen sus bases la mayor parte de las embarcaciones dedicadas a la explotación de recursos del mar y lagunas costeras de las cuales casi al 90% son camaroneras.

Se advierte en los últimos años una mayor intervención del Estado en la promoción y operación pesqueras, por lo que se constituyó en 1971 la empresa Productos Pesqueros Mexicanos, para "procurar el mejor encausamiento" del sistema cooperativista en el ramo pesquero, "asegurar un volumen adecuado de productos pesqueros y sus derivados" a precios accesibles a los consumidores y justos a los cooperativistas y productores en general, que basten y permitan satisfacer las necesidades de una parte importante de la alimentación nacional e incrementar los mercados de exportación.

Es de desearse que la inversión pública en materia de pesca pueda crecer con rapidez, ya que esta actividad puede desarrollarse en la escala debida sin la aportación de muy fuertes inversiones recuperables a largo plazo, y se refiere de préstamos para lograr un incremento sustancial de la producción.

Pero, no sólo es invertir, sino hacerlo de acuerdo a los planes trazados, lo cual requiere una política de pleno apoyo a las cooperativas pesqueras.

Aunque la pesca no es una de las actividades productivas más destacadas de la economía nacional, algunos de sus productos son importantes en las exportaciones como el camarón y el atún. En conjunto representan un buen porcentaje de las exportaciones totales de México.

México pierde fuertes cantidades de divisas por la discriminatoria comercialización de los productores pesqueros cuyos precios se fijan fuera del país.

Ultimamente Productos Pesqueros Mexicanos ha estado vendiendo directamente ciertas cantidades de camarón a compañías japonesas, que antes lo recibían por medio de intermediarios.

Por eso es necesario un control integral dentro de la producción pesquera, es decir, por medio del control por parte del Estado con lo cual se obtendría un mayor apoyo para este sector, que como se ha dicho, es de vital importancia para el desarrollo del país.

Por tanto, es necesario que el crédito sea destinado hacia regiones más atrasadas que cuentan con recursos pesqueros pero que no cuentan con infraestructura necesaria para poder explotarlos.

Así, la importancia de instrumentar la distribución del crédito para el desarrollo integral de la pesca, implica un uso más racional del mismo recurso, aportación al desarrollo económico-social y el inicio de una planeación del desarrollo integral del país.

Pero, al hablar de desarrollo económico se puede caer en discusiones teóricas muy largas que algunas veces no nos llevan a nada, por lo tanto en el presente trabajo en su primer apartado. Sólo nos limitaremos a esbozar lo que creemos que se entienda a manera general como desarrollo económico, para tratar de explicar este desarrollo para una región, así como determinar las regiones económicas y la planeación del desarrollo regional y sus características para el caso de México.

En el capítulo segundo explicamos cual es la importancia del sector pesquero en la economía nacional, aunque no solamente su participación en el PIB, sino como uno de los factores que permitan obtener divisas, vía exportaciones y como un producto para el mercado interno a precios bajos que permita la sustitución de carne que es muy cara, por los productos pesqueros.

Además de la importancia de la zona económica exclusiva para países que, como México, cuentan con una gran extensión de litorales y con esto se abre una gran posibilidad de incrementar su producción, ampliando su zona de pesca y, por último, dentro de este capítulo se analizará el papel del Banco Nacional Pesquero y Portuario dentro del desarrollo de la pesca en México y su funcionamiento en el otorgamiento de créditos al sector pesquero, así como sus avances.

En el capítulo tercero, analizaremos las características generales de la pesca nacional y la importancia de la región sur dentro del sector, estableciendo su participación en la estructura ocupacional dentro de cada fase de actividad pesquera (industrialización, comercialización, etc.).

Además, se hace un análisis sobre la tasa interna de retorno (TIR) en las 3 flotas pesqueras, así como también de las 3 industrias que se derivan de la pesca encontrando que su TIR es aceptable dentro del proyecto de inversión y con esto demuestra su rentabilidad con un monto de inversión pequeño, con el cual se podría comenzar a generar un polo de desarrollo basado en el sector pesquero en la región sur del país. Finalmente, se presentan las conclusiones derivadas del estudio.

CAPITULO 1

EL DESARROLLO ECONOMICO REGIONAL

Por desarrollo económico se entiende generalmente el incremento sostenido del ingreso per cápita, suficiente para incrementar los niveles adecuados de bienestar de la población total, en un periodo determinado. Podemos decir que el desarrollo económico se ocupa del "Qué se va a producir" como del "Cuánto se va a producir" y del "Para quién se va a producir". Esto es, el desarrollo económico bien entendido implica necesariamente cambios cuantitativos, cualitativos y distributivos. El "cómo" y el "para quién" se han convertido en verdaderos "cuellos de botella" dentro de los objetivos generales del desarrollo económico y social de México. La productividad tiene que ver precisamente con el "cómo producir" los bienes y servicios de una empresa o de toda una nación.

Siendo el desarrollo económico un proceso incansable en la producción de bienes y servicios, es de vital importancia que se ponga mucho cuidado en el método de producción para elevar los rendimientos. Asimismo, una vez resueltos esos dos aspectos de desarrollo se debe procurar una distribución más justa del producto entre el Capital y el Trabajo, por las implicaciones en la lucha de clases que ello entraña. De esta manera, al repartir con equidad el producto nacional entre los factores productivos se estará cumpliendo con una de las metas centrales del desarrollo económico, que es la de elevar las condiciones de vida de la población del país.

Es por esto que la Economía Regional tiene implicaciones políticas direc-

tas, no sólo para las medidas de localización de la industria, sino para la planeación regional. Ya que todo país que aspire a conducir su desarrollo económico en forma más acelerada, está obligado a utilizar la planeación desde un punto de vista general, como es la integración económica del país, hacia la población regional de cada estado o zona económica en particular, es decir, planificar el desarrollo regional, basado en un plan nacional de desarrollo.

Bien sabemos que las economías son dinámicas por naturaleza, pero si no se les sujeta a un modelo conforme a un plan predeterminado, el desarrollo puede resultar más lento y errático o simplemente no haber desarrollo económico propiamente dicho.

En el caso de México, a través de la experiencia que en materia de planeación ha adquirido desde la "Ley Sobre Planeación General de la República de 1930" donde el Estado centró su intervención en acciones orientadas a crear infraestructura económica del país. Ello justificó que las actividades de planeación se iniciarán con un inventario de los recursos disponibles para coordinar el quehacer del gobierno en torno a las obras públicas que habrían de construir, la base material del crecimiento. Posteriormente, los esfuerzos de planeación se concentraron en la definición de marcos generales para fijar metas precisas de crecimiento económico y en la definición de directrices que permitieran a todos los grupos sociales un conocimiento de los objetivos a lograr.

Después de diversas experiencias en la revisión y actualización parcial del

Marco Normativo de los procesos de administración, se inició, en los años setenta, la elaboración de planes diseñados para ámbitos específicos de actividad nacional, como un esfuerzo para ubicar la planeación en ciertas áreas y regiones prioritarias, en el pasado reciente, la planeación cobró particular importancia.

Así, en el periodo 1976-1982, se dieron los primeros pasos para conformar un Sistema Nacional de Planeación, se formularon diversos planes sectoriales y estatales y se elaboró el Plan Global de Desarrollo 1980-1982. Estas tareas representaron avances en materia de planeación: fue posible integrar un documento que ubicó las acciones de los distintos sectores económicos y sociales dentro de un marco estratégico general, además de que se creó conciencia sobre la importancia de la planeación en todos los niveles del sector público y en la sociedad en general, mediante la amplia difusión de los propósitos y objetivos globales del desarrollo nacional.

Aunque el tipo de planeación económica como la que se aplica en los países capitalistas (como México), no obliga exactamente al sector privado empresarial a conducirse de acuerdo a ciertos patrones que la propia planeación establece, es explicable que tampoco pueda garantizar el cumplimiento de ciertas metas contempladas en el plan en un periodo determinado, pero si representa o debe representar de todas formas un recurso de orientación y estímulo para tratar de lograr dichas metas.

De cualquier modo, las medidas de política regional son seguramente ineficaces en situaciones por debajo del pleno empleo, entendiendo el pleno empleo como:

- a) La ocupación total y continua de los recursos productivos, tanto humanos como materiales, más allá de un mínimo irreductible, que deberá existir necesariamente por razones dinámicas y fraccionales.
- b) El máximo ingreso real compatible con el progreso tecnológico, esto es: la más amplia producción posible de bienes y servicios dentro de determinadas condiciones.
- c) La distribución de los recursos disponibles, de tal forma que las necesidades fundamentales de la población, se satisfagan en primer lugar y tan completamente como sea posible.
- d) Una distribución equitativa de los ingresos y de la riqueza que sea compatible con la eficiencia máxima y el progreso en condiciones de ocupación plena. ^{1/}

Por tanto, para que podamos llevar a cabo estas medidas de política regional debemos basarnos en las premisas de la firme convicción de que la depre- sión y la desocupación en masa son evitables. Existe actualmente amplio acuerdo de que únicamente el gobierno es capaz de llevar a cabo una política firme de ocupación plena, por estas 2 razones:

1. Ningún grupo económico, ya sea de hombres de negocios, de trabajadores o de agricultores, se encuentra interesado en fomentar el bienestar

^{1/} Kennet, K Kurihara-Teoría Monetaria y Política Pública, F.C.E. México 1975. pp. 269-270.

público y la estabilidad económica a expensas de sus inmediatos y limitados intereses de clase y,

2. Como afirma F.A. Graham ^{2/}, "Ninguna otra organización posee las facultades necesarias para cumplir la tarea". Por estas razones la responsabilidad principal para alcanzar y mantener ocupación plena y prosperidad continua. Descansa en el gobierno nacional y en sus dependencias. Esta confianza que hay en el Gobierno es en realidad un reflejo del fracaso del "Capitalismo individualista" para poder cumplir con el encargo, este fracaso se expresa en la incapacidad del sistema de precios para asegurar la producción total, ocupación plena, estabilidad continua y aún para una distribución óptima de los recursos. Todas las medidas tendientes a lograr la ocupación plena, tienen en común que están proyectadas para mantener la demanda total a un nivel suficiente que asegure la ocupación plena.

La importancia que anteriormente se concedía a la estabilización del volumen del ingreso y de los gastos es que el principal factor de la demanda, que determina los precios en general, es el Ingreso Nacional.

La sencilla ecuación de ingreso $Y = C + I$ es la razón fundamental, aún de la política más complicada de ocupación plena que sea concebible, este sencillo modelo de Keynes ha servido para proporcionarnos la claridad de juicio necesaria para formular medidas necesarias de ocupación plena. Si se en-

^{2/} Citado por Kennet, K. Kurihara en Teoría Monetaria y Política Pública F.C.E., México 1975. p. 272.

cuenta que el nivel de ocupación depende de los gastos globales, la estabilización de este nivel es posible con medidas que estimulan los gastos de consumo, los gastos de inversión o ambos dependiendo de la elección, en gran parte, de la índole cíclica o secular de la ocupación de que se trate.

De todas medidas destinadas a estimular el consumo, la más importante, si se considera aisladamente, desde un amplio punto de vista, es la redistribución del ingreso vía incremento de los salarios reales. Se ha demostrado que una distribución del ingreso lo más equitativa posible, y un nivel de empleo alto, produce el efecto de elevar la función consumo, con lo que se incrementa la demanda real de bienes y productos. De lo contrario, un aumento en las personas desempleadas se traducirá en una disminución de la demanda real y por tanto de un estancamiento en la producción.

La razón poderosa para buscar una mayor igualdad en la distribución del ingreso se encuentra más en los países industrialmente ricos que en los países subdesarrollados, puesto que el crecimiento de la riqueza que se supone promovido por una desigual distribución del ingreso es más probable que contribuya a la inestabilidad que al progreso social en los países subdesarrollados.

Es decir que se tienen que llevar a cabo políticas de mejor distribución del ingreso en las distintas regiones del país, y basándose en estas políticas, elaborar una política de desarrollo regional adecuada a las características de la región, con la cual se puede detener el flujo de inmigraciones hacia los centros industriales del país.

Como en el caso de México, el que tiene un déficit enorme en cuestión de generación de empleo; determinando como causas de este déficit al desajuste entre crecimiento económico (crecimiento del PIB) y las necesidades socio-económicas de la población (oportunidades de empleo productivo) se encuentran principalmente en el estilo del desarrollo experimentado. El mismo no ha sido homogéneo, sino que, por el contrario, la incorporación del progreso técnico, la elevada concentración del ingreso en reducidos sectores sociales de la población y una restringida orientación del consumo, han determinado un patrón de crecimiento que se caracteriza por su profunda desigualdad. En los países como México, el desarrollo desigual del sistema se ve agravado por la aparición de empresas transnacionales ubicadas fundamentalmente en el sector manufacturero. Este sector se ve amenazado por un desequilibrio sectorial que se caracteriza por la concentración excesiva de capital en determinadas ramas de la industria, lo que tiene como consecuencia el deterioro de sectores que no alcanzan los niveles de crecimiento y expansión de las empresas concentradas.

Pero esta desigualdad no sólo se da en el plano del desarrollo industrial, sino en toda la economía.

El desequilibrio regional en el actual estado de desarrollo del proceso económico mexicano constituye uno de los problemas más directamente vinculados con la presencia de una amplia población trabajadora o subempleada (ver cuadro 1 y 2) en las ciudades industrializadas.

En efecto, las características principales del proceso de sustitución de

importaciones, eran las de dejar el crecimiento económico apoyado en el mercado exterior (crecimiento "hacia afuera" a base de exportar artículos primarios procedentes de la minería, la agricultura, la ganadería, es decir, materias primas), pasando al desarrollo "hacia adentro", basado en la sustitución de manufacturas que el país adquiría en el exterior, principalmente artículos de uso y consumo ordinarios para el sector de la población con mayores ingresos.

En el grado que se sustituían esta clase de importaciones, se producía un cambio en la composición de las mismas, porque al ritmo en que se establecían empresas manufactureras en el país, se tenía que importar los medios de producción, algunas partes intermedias e insumos industriales y las tecnologías correspondientes, necesarias para manufacturar los productos a sustituir y en forma concomitante se reducían las importaciones de manufac-

CUADRO 1

TASAS DE EMPLEO, PRINCIPALES AREAS URBANAS

CIUDAD	1982	1983
Distrito Federal	4.6	6.2
Guadalajara	5.2	8.0
Monterrey	5.0	10.7

FUENTE: Encuesta continua Sobre Ocupación S.P.P., México 1983.

CUADRO 2

POBREZA Y EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL

CIUDADES	PORCENTAJES ^{1/}
Ciudad de México	73
San Salvador	80
Santo Domingo	77
Bogotá	73
Asunción del Paraguay	83

^{1/} Porcentajes de pobres que trabajan en el Sector Informal.

FUENTE: PREALC, * 1978.

* Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe.

turas de uso y consumo ordinarios. Este crecimiento agotó pronto sus posibilidades de expansión en razón de que:

- a) La estructura de la exportación no se alteró.
- b) La población mayoritaria no aumentó su ingreso real porque se produjo una alta concentración del ingreso.
- c) La producción nacional de manufacturas en general era más cara y su calidad inferior a las mercancías de importación.
- d) El ingreso y el empleo por exportaciones no causó cambios de importancia.

- e) En algunas ramas industriales empezó a darse la sobrecapitalización, hecho que neutralizó las economías internas y externas de la producción en cada planta, capitalización que al aumentar los costos de producción, operaba a la inversa el efecto de dichas economías.
- f) Se importaron técnicas inadecuadas a costos elevados, aunque algunas estuvieron ya superadas o fueran del dominio público.

Esta política terminó por generar presiones sobre la balanza de pagos a medida que el valor de las importaciones que originaba superaba al de las importaciones que sustituía, además, no pudimos competir con el mercado internacional ni en el nacional con las importaciones de manufacturas excepto con exagerada protección.

Sin embargo, al agotarse las posibilidades de esta fase de desarrollo industrial sustentado en el mercado interno, se intentó pasar a la fase siguiente: salir al mercado internacional. Pero en la medida en que la exportación de manufacturas se efectuaba, la realizaban empresas extranjeras debido a que los capitalistas nacionales no reinvertieron en ampliar y mejorar sus plantas que incrementarán la eficiencia económica, se abrieron así las puertas sin límites ni condiciones a la penetración del capital extranjero en todo lo que ellos quisieron, en cuantía y campos de inversión, y aún más, todas las inversiones que el gobierno federal ha efectuado en obras de infraestructura, han sido preferentemente aprovechadas por los empresarios extranjeros.

Aparte de esto, podemos ver que con la industrialización nacional y extranjera en este periodo se generó una polarización de inversión hacia las zo-

nas urbanas, olvidándose del sector agrario con lo cual se dió un crecimiento desigual entre las zonas urbanas y las zonas rurales.

El estancamiento relativo al que ha sido sometida la zona rural, ha facilitado el desplazamiento de fuerza de trabajo a las grandes ciudades. En estas ciudades concretamente es donde se hace evidente el desajuste entre el tipo de crecimiento sostenido por la estructura productiva industrial y los requerimientos socio-económicos de la población.

El resultado del desarrollo heterogeneo entre la ciudad y el campo y entre los diferentes sectores de la producción industrial determina la presencia de mercados de trabajo diferenciados, es decir "primeramente, hay que señalar que existen dos tipos de planteamientos que pretenderán por una explicación de la existencia de un diferencial en las tasas de crecimiento salarial entre las distintas clases industriales".^{5/} El primero apuntaría que tales diferenciales deben ser explicados con base en las diferentes condiciones de oferta y demanda por fuerza de trabajo prevaletentes en las distintas industrias. "Así, un mayor (menor) exceso de demanda por fuerza de trabajo en una determinada industria, implicaría una mayor (menor) tasa de incremento salarial".^{6/} Por tanto, suponiendo que la oferta de trabajo crece a una tasa semejante en las distintas industrias, las industrias más

^{5/} Márquez, Carlos. "notas sobre el Mercado de Trabajo". Economía Mexicana. CIDE No. 2, México 1980. pp. 105-130.

^{6/} Ibid. p. 116.

dinámicas, en términos de contratación de personal experimentarán una mayor tasa de incremento salarial que aquella observada en las industrias menos dinámicas. El segundo planteamiento, destacaría la existencia de diferentes tasas de incremento en la productividad como el factor clave para explicar la existencia de diferencias en las tasas de crecimiento salarial. De esta forma, "las industrias que experimentarán una mayor (menor) tasa de incremento en su productividad, observarán una mayor (menor) tasa de incremento salarial".^{7/}

En general, el acentuado desarrollo desigual de la industria y la diferenciación entre sectores dinámicos (denominados también "modernos") y de crecimiento lento ("tradicionales") traen consigo a la presencia de mercados de fuerza de trabajo diferenciados de acuerdo a los requerimientos impuestos por la demanda de cada actividad productiva. La diferenciación interna en el tipo de crecimiento sostenido por las diversas actividades industriales determina la presencia de una verdadera estratificación de mercados de trabajo distribuidos en el medio urbano, de acuerdo a los niveles de inversión de capital, desarrollo tecnológico y organización de la producción. A fin de clarificar esta afirmación podría decirse que el mercado de trabajo urbano está integrado por una diversidad de mercados de trabajo, empezando por aquellos que se ubican en los sectores de gran composición de capital hasta llegar al más bajo escalafón de la jerarquización establecida. Este corresponde al sector que agrupa actividades prácticamente artesana-

^{7/} Ibid. p. 118.

les, donde existe una escasa o insignificante inversión de capital, incipiente uso de tecnología y una organización laboral predominantemente informal.* Entre estos dos extremos se extiende una amplia gama de actividades productivas que mantienen simultáneamente ambas características. Se trata de algunas pequeñas y medianas empresas organizadas donde parte significativa de la producción depende de la existencia de sistemas de producción atrasados (incluso artesanales) o en proceso de transición.**

Por lo tanto, los factores condicionales de este desequilibrio corresponden no sólo a las características de la estructura productiva,^{8/} sino también a aquellos elementos que determinan la presencia de una clase trabajadora diferenciada en el mercado laboral urbano. En este caso se refiere a las características migratorias, socioeconómica, educativa, profesional y laboral de fuerza de trabajo, etc.

* De las definiciones que aparecen en la literatura con relación al "sector informal" y habida cuenta de la información, se optó por aquella de mayor cobertura, a saber; todos los "trabajadores por cuenta propia" y "ayudantes familiares sin remuneración" incluidos en los Sectores: "Industria de transformación", "Comercio" y "Servicios". Fuente: Encuesta continua de mano de obra, Secretaría de Programación y Presupuesto 1980.

** A esta característica debe agregarse el hecho de que al interior de cada estrato de actividades (diferenciadas por los niveles de inversión de capital, tecnificación y organización de la producción). Se presenta también una jerarquización de mercados de trabajo. La heterogeneidad estructural trasciende las ramas industriales hasta alcanzar a las clases de actividades e incluso a las empresas.

8/ FABA, GLADYS, "Características del Mercado de Trabajo Industrial: Dos Estudios realizados en México". Rev. Mex. del Trabajo, Tomo III Enero Marzo 1980 8a. Epoca No. 1. pp. 51-82. STyPS.

Pero con los flujos de inversión hacia las regiones económicamente atrasadas, que a su vez son las más problemáticas por la carencia de servicios en todos los niveles y en donde se puede encontrar toda una gama de distintas formas de producción, se tiene que llegar a una homogenización, aunque no total para que en base a este punto se pueda organizar y planear al menos el desarrollo de estas regiones, de manera que las ponga al nivel de las otras regiones económicas de México.

1.1 LAS REGIONES ECONOMICAS

Primeramente hay que mencionar los diversos factores físicos: escasez de recursos naturales y aislamiento geográfico motivado por razones topográficas y por otro lado, la situación de las áreas territoriales en el mapa con respecto a obras de infraestructura, industria y densidad geográfica, así como otros factores que influyen en el desarrollo regional desigual de las fuerzas productivas.

No existe acuerdo entre los investigadores respecto a definir una región, para la Association of American Geographers, una región es una área geográfica identificable con una estructura particular de sus actividades económicas en relación a un conjunto de condiciones asociadas, físicas y/o biológicas, y/o sociales, con alto grado de homogeneidad y cierto tipo de relaciones internas y externas. ^{9/}

^{9/} Walter, Isaid. "Regional Science, The Concept of Region and Regional Structure" en Papers and proceedings, the Regional Science Association. Vol. 2, 1956.

Por su parte el Geógrafo Polaco K. Dizlewonski, socialista, define la Región Económica "como un complejo Socio-Económico, principalmente de producción que se desarrolla a través del tiempo y encuentra su expresión final en el carácter del desenvolvimiento y la utilización de la tierra en un área determinada".^{10/}

Y tenemos por último dos concepciones más sobre región, la primera propia de la concepción neoclásica, es la de las regiones definidas por la homogeneidad en la dotación de factores de producción y Recursos Naturales.^{11/} Más allá de su necesaria crítica, esta concepción nos habla de ciertas condiciones materiales que contribuyen a un desarrollo relativamente más homogéneo del capital en ciertas regiones.

La segunda a partir de la concepción de F. Damette: "La región se puede definir no solamente como un marco, sino como un modo de explotación de los trabajadores".^{12/} Es decir, tanto por la homogeneidad relativa en las condiciones de formación del valor de la fuerza de trabajo, como de las condiciones de cambio.

^{10/} En "Problems of Economic Region", Varsovia, A.P.C., 1961, Citado por el Prof. Bassols en "México y la División Económica Regional". ENE UNAM, 1964.

^{11/} B. Ohlín, Comercio Interregional e Internacional. Oikos Tau, Barcelona 1971. p. 27.

^{12/} F. DAMETTE. "La Región. Cadre de L'exploitation Monopoliste". p. 102. Citado por Ch. Palloix en "La Internacionalización del Capital". H. Blume. Madrid 1978. p. 213.

Después de ver estas definiciones sobre lo que es una Región Económica, nos inclinamos a determinar que lo principal en una región es la naturaleza de su economía, es decir, producción, servicios y consumo, conjuntado con los factores de la producción en una forma homogénea dentro de una extensión geográfica determinada.

Para que una área geográfica quede constituida como región económica son necesarias las siguientes consideraciones:

- a) Existencia de importantes recursos naturales que permitan el crecimiento económico de una o varias actividades productivas, así como de una especialización predominante en una de las actividades.
- b) Necesidad de que las diversas partes de la región se complementen y establezcan relaciones internas sobre la base de uno o más núcleos aglutinantes (ciudades, villas, etc.).
- c) Tener un sistema de vías de comunicación, que ligen las actividades productivas internas con las ciudades y el campo, los centros de producción y los puertos con las áreas de influencia en el interior del país de la región.
- d) Cierta homogeneidad en el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, que puede diferir de la correspondiente en regiones vecinas, con las cuales establezcan ligas permanentes de carácter económico y social.

La división económica regional de México constituye la base para el análisis correcto de los problemas que plantea el desarrollo económico de las diferentes zonas económicas del país y para la formulación de la política

de desarrollo adecuada a esos problemas.

La división económica regional permite la articulación de los diferentes sectores de la economía, los transportes y los recursos naturales a partir del desarrollo interno de una región y su integración con otras regiones y con el resto del país.

El profesor Bassols establece una jerarquía en las unidades que integran el país a saber:

- a) Zonas económicas o grandes regiones básicas
- b) Regiones económicas típicas dentro de las zonas
- c) Comarcas o distritos económicos dentro de las regiones
- d) Subregiones y microregiones.^{13/}

También establece ocho grandes zonas, estas llevan su nombre de acuerdo a su localización geográfica:

^{13/} Bassols, Angé. "México y la División Económica Regional". Escuela Nacional de Economía. Enero, 1964.

Zona Geoeconómica	No. de Regiones
1) Noroeste	16
2) Norte	20
3) Noreste	7
4) Pacífico Sur	14
5) Centro-Occidente	11
6) Centro Sur	9
7) Golfo de México	9
8) Península de Yucatán	4

La Zona Noroeste:

1) Tijuana; 2) Valle Mexicali-Río Colorado; 3) Ensenada; 4) Desierto Vizcaino-Santa Rosalía; 5) Valle Santo Domingo La Paz; 6) Valles Sur Baja California; 7) Desierto Sonora-Caborca; 8) Nogales-Cananea; 9) Costa Hermosillo-Guaymas; 10) Montaña Sonora; 11) Bajo Valle Yaqui, 12) Bajo Valle Mayo; 13) Bajo valle del Fuerte-Los Mochis, 14) Valles Centro de Sinaloa-Culiacán; 15) Valles Sur Sinaloa-Mazatlán; 16) Norte Nayarit.

La Zona Norte:

17) Valles Centro Chihuahua-Casas Grandes; 18) Valle Juárez; 19) Sierra Tarahumara; 20) Valle Ojinaga; 21) Parral; 22) Valle Delicias; 23) Allende Jiménez; 24) Sierra Mojada-Cuatro Ciénegas; 25) Valle Piedras Negras; 26) Nueva Rosita-Muzquiz; 27) Monclova; 28) Sierra Durango; 29) Valles Centro Durango-Este; 30) La Laguna; 31) Saltillo; 32) Monterrey; 33) Valles Zacatecas; 34) Norte Zacatecas; 35) El Salado; 36) Doctor Arroyo-Galeana.

La Zona Noroeste:

37) Valles Nvo. Laredo-Anáhuac; 38) Cerralvo-Sabinas Hidalgo-China; 39) Valle Matamoros; 40) Montemorelos Linares; 41) Centro Tamaulipas-Ciudad Victoria; 42) El Mante; 43) Tampico.

La Zona Centro-Occidente:

44) Sierra-Valles Nayarit; 45) Valles Bolaños-Juchipila; 46) Aguascalientes-Pinos; 47) Centro Jalisco-Guadalajara; 48) Los Altos; 49) Sur San Luis Potosí; 50) Montaña Guanajuato; 51) Valles Sur Jalisco-Ciudad Guzmán; 52) Chapala-Meseta Tarasca-Uruapan; 53) Bajío Guanajuato-Norte Michoacán; 54) Morelia.

La Zona Centro-Sur:

55) Valles-Montañas Querétaro; 56) Valles-Centro Hidalgo; 57) Norte México;
58) Valles México-Toluca; 59) Cuenca México; 60) Ciudad Zahagún-Calpulal-
pan; 61) Morelos-Chiautla; 62) Puebla-Atlixco-Serdán; 63) Valles Tlaxcala.

La Zona Sur (Pacífico-Sur)

64) Costa Jalisco-Autlán; 65) Colima-Manzanillo; 66) Costa Michoacán,
67) Tierra Caliente; 68) Costa Grande Guerrero; 69) Valles Guerrero-Chilpan-
cingo; 74) Valles Centrales Oaxaca; 75) Istmo Oaxaca; 76) Valles Centro-
Oriente Chiapas; 77) Costa Chiapas-Soconusco.

La Zona Oriente:

78) Huastecas Altas; 79) Huasteca Baja-Poza Rica Papantla; 80) Sierra Norte
Puebla; 81) Jalapa-Mazantla; 82) Orizaba-Veracruz; 83) Bajo Valle Papaloo-
pan; 84) Istmo de Veracruz; 85) Chontalpa Norte Chiapas; 86) Usumacinta-
Ciudad del Carmen.

Península de Yucatán:

87) Costa Campeche; 88) Mérida; 89) Valladolid; 90) Tizimín-Chetumal.

Subregiones Especiales:

1) Centro Baja California Norte; 2) Montañas Istmo; 3) Lacandona; 4) Centro Quintana Roo; 5) Extremo Sur Sierra Madre Occidental; 6) Centro Oeste Guerrero; 7) Noroeste Coahuila; 8) Sierra Tarahumara.^{14/}

En las regiones atrasadas, el desarrollo podría lograrse a través de la racionalización o aprovechamiento óptimo de los recursos del sector primario, pero en estas áreas son tantos los problemas socio-económicos y técnicos, que el proceso de racionalización presenta dificultades particulares y con frecuencia no es posible llevar a cabo una racionalización perfecta del desarrollo.

Ahora, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, en donde se visualizan estos problemas, aparte del crecimiento demográfico, en las

^{14/} Bassols, Angel. "Los Recursos Naturales de México". Edit. Nuestro Tiempo. Edic. 1983.

ciudades costeñas del sur que ha generado fuerte déficit cuya solución en las condiciones de estas zonas tropicales, bajas y pantanosas resulta particularmente difícil, con las bases planteadas en el mismo, "El desarrollo de esta región se orientará en forma directa a elevar el bienestar de la población y a corregir los desequilibrios observados. Para minimizar los efectos nocivos de un crecimiento acelerado, es necesario, en el corto plazo, contemplar acciones inmediatas de infraestructura básica, empleando los servicios de salud y seguridad social".

1:2 LA PLANEACION DEL DESARROLLO REGIONAL

La planeación económica regional se propone lograr el desarrollo equilibrado de las diferentes regiones económicas, a través de planes que responden a las necesidades y posibilidades concretas de cada región. Podemos definirla, como "la ejecución de los diversos procesos tendientes al desarrollo y al aprovechamiento de los recursos de una región promoviendo así un ritmo creciente de cambio económico y social, que deberá traducirse en un crecimiento de la producción y del ingreso por habitante".^{16/}

^{15/} Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988. S.P.P. México, 1983.

^{16/} Corona, Alfonso R. "La Planeación del Desarrollo Regional". Siglo XXI, México 1965. p. 223.

Este plan de desarrollo tiene que ser un reflejo de los fenómenos económicos y sociales de cada región y de las interrelaciones que hay entre las diferentes regiones del país por lo cual tiene que apoyarse en una descripción detallada y el análisis de la situación presente por sectores económicos y sociales así como la identificación de los factores que han estimulado el crecimiento y de los obstáculos que han retrasado el progreso económico y social.

Porque se requiere primeramente de una evaluación de los diversos recursos que cuenta una región, para así poder analizar las posibilidades de desarrollo y determinar el grado de esfuerzo necesario. Así como la coordinación de estas actividades con otros planes regionales y con los programas nacionales de manera que converjan con el Plan Global de Desarrollo.

Los objetivos económicos pueden expresarse en las tasas de crecimiento del producto, del ingreso regional, o de la producción de los diferentes sectores de la actividad económica. Con este propósito se formulan proyectos o programas específicos en un orden de prioridad,^{17/} que pueden realizarse con los recursos disponibles o previsibles durante el periodo de vigencia del plan y de acuerdo con las metas nacionales, sin omitir el conocimiento de la naturaleza de los cambios estructurales de la economía exigidos por el desarrollo económico.

^{17/} En este caso el sector pesquero es uno de los que tienen prioridad, según el Plan Nacional de Desarrollo.

Las funciones de un organismo nacional de planeación en lo que concierne al desarrollo regional, podrán ser de 4 clases:

1. Estimación de los recursos disponibles para la expansión regional de los sectores de la producción.
2. Una vez comparados dichos proyectos, autorizar los cambios debidos a los errores o circunstancias imprevistas que puedan exigir la modificación de las metas, ya sea en el presupuesto o en el nivel de inversiones.
3. Establecer metas alcanzables en un periodo adecuado, por ejemplo 5 años, en particular para todas aquellas ramas de la economía que requieran planes quinquenales.
4. Contribuir a la preparación de un programa de ejecución coordinado y orientado respecto a metas de producción y prioridades de inversión, de acuerdo con las técnicas correspondientes de evaluación de proyectos". 18/

1.3 LA PLANEACION REGIONAL COMPARADA CON LA PLANEACION NACIONAL

El modelo que sirve de base al Plan Nacional debe ligarse a modelos regio-

18/ Corona, Alfonso R. op. cit. p. 227.

nales en donde sus soluciones permitan determinar valores relativamente óptimos de ciertos parámetros del modelo nacional, a su vez las soluciones nacionales permiten introducir en los modelos regionales estimaciones de variables nacionales coherentes entre sí y susceptibles de favorecer los diversos planes regionales. Esta interrelación entre el plan Regional y el plan Nacional nos lleva a determinar a grandes rasgos que la planeación regional es sólo una versión en miniatura de la planeación económica nacional. Un claro ejemplo de esto lo podemos ver en el Plan Nacional de Desarrollo Pesquero, el cual está elaborado para el desarrollo en todas las regiones del país que cuentan con zonas de litorales para llevar a cabo la pesca.

Para elaborar este plan se tomó en cuenta los recursos de las distintas regiones pesqueras a nivel general de ahí que se analizaron las necesidades de cada región para implementar un programa para cada una de ellas, es por esto que al realizar un plan o programa para cada región se tiene que elaborar este como si fuera un plan Nacional con sus propias características. Sabemos, que la localización es una variable importante y por tanto la planeación ha de ocuparse no sólo de la asignación de recursos entre sectores y regiones, sino también dentro de las regiones. De esta manera, la planeación regional comprende casi siempre un componente físico de planeación nacional.

Las regiones son economías abiertas en las naciones, y esto repercute sobre la planeación regional, en primera, porque los instrumentos de política son menos efectivos debido a los desbordamientos fuera de las fronteras re-

gionales, y en segunda los datos sobre las relaciones económicas interregionales están sólo esbozadas y son imperfectas, es decir, están sólo integradas a nivel nacional, esto es sólo un aspecto de un problema más general de limitación de datos porque las estadísticas regionales son muy escasas.

Hay más variables exógenas en un modelo regional; y aunque algunas de ellas son manejables por el gobierno central, otras no lo son,^{19/} pero cuanto mayor sea el número de variables fuera del control de los planeadores, tanto más difícil es la tarea de manejar las variables instrumentales para conseguir los objetivos que se desean.

En nuestro caso de planeación regional, dentro del modelo de planeación nacional, el objetivo primario, puede ser el elevar al máximo algún índice de bienestar económico nacional sujeto a restricciones regionales.^{20/}

Al planificador nacional no le basta escoger proyectos de inversión que den un exceso de beneficios sociales sobre los costos sociales. En la evaluación del proyecto el que planea deberá considerar siempre los costes de oportunidad medidos por los rendimientos de los factores en usos alternativos, además, el planeador deberá seleccionar de entre las variables alternativas disponibles la que interfiera lo menos posible con la asignación más

^{19/} Algunas variables (porejemplo: el nivel de precios y salarios, los derechos a la importación y los subsidios del Estado) pueden ser variables instrumentales para el gobierno central, pero una variable exógena para el planificador regional.

^{20/} Como la que se plantea, tal que se asegure que las regiones de crecimiento más lento se desarrollen al menos tan de prisa como las otras regiones más desarrolladas del país.

eficaz de recursos.

1.4 LA DIRECCION DE LA POLITICA REGIONAL

Examinar los problemas de las regiones atrasadas en términos de una elección entre "mano de obra fuera o puestos dentro" al seleccionar instrumentos, es simplificar excesivamente las cuestiones con que se encuentra el político regional.

Pero las medidas regionales pueden perseguir otras metas regionales y nacionales, y las regiones deprimidas pueden hacer frente a problemas totalmente diferentes y requieren tratamientos también diferentes según sean regiones industriales estancadas o regiones subdesarrolladas.

De inducir al capital a trasladarse puede satisfacer preferencias individuales de localización tiene una contrapartida económica en el caso en que los incentivos sustanciales para migrar no logren persuadir a la gente a moverse.

Si estas gentes están desocupadas en su propia región, los beneficios sociales se derivan de encontrar trabajo en ellos.

El producto nacional aumentará al emplearse esas gentes y los costes implicados pueden ser compatibles con la eficacia, siempre que el capital no se desvíe hacia otros sitios, dejando usos mucho más productivos, por otro la-

do, es que induciendo la relocalización de la industria a regiones atrasadas proporcionará un mejor equilibrio regional. El concepto de equilibrio regional es demasiado subjetivo y nebuloso en la mayoría de las discusiones, pero con esto encontraremos complementariedades en el desarrollo interregional, de suerte que un sistema regional compuesto de regiones de tamaño análogo y de niveles de venta similares puede crecer más de prisa que cuando una o dos regiones anulan el resto.

CAPITULO II

EL SECTOR PESQUERO Y SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMIA NACIONAL

2.1 OBTENCION DE ALIMENTOS BARATOS, GENERACION DE EMPLEOS Y OBTENCION DE DIVISAS

En nuestro país, la pesca surge en gran medida como una decisión política de fomento a una actividad económica de elevada potencialidad. El considerable volumen y valor de los recursos pesqueros existentes en nuestros mares y aguas interiores, y la necesidad creciente de encontrar nuevas fuentes de proteínas de origen animal para la dieta de las mayorías y nuevas fuentes de trabajo, hacen de la pesca en México una vía ineludible a ser recorrida en el proceso de desarrollo nacional.

El cambio cualitativo de la pesca en México, se da hace aproximadamente 30 años, para dimensionar la estructura del sector en aquellos años, baste señalar que al término del periodo 1952-1958, la producción pesquera era de 103 mil toneladas, lo que significaba una disponibilidad per cápita de 3.1 kg. de pescado al año. México se ubicaba en niveles sumamente reducidos en el contexto mundial de las capturas y con una incipiente industria. En 1970 la captura anual ascendió a 254 mil toneladas, lo que significó una tasa promedio de crecimiento anual de 7.8% de 1958 a 1970.

Actualmente el sector pesquero se plantea objetivos a corto plazo orientados a evitar el deterioro de la oferta y consumo de productos pesqueros,

procurando que los mismos se constituyan en una mejor alternativa de proteína en la dieta del consumidor nacional.

En el mediano y largo plazo el programa comercial del sector pretende coadyuvar a la orientación de la estructura de la producción hacia su destino final. Se busca influir sobre los hábitos de consumo de la población a través de una mayor presencia de productos del mar en las presentaciones y especies más accesibles al consumo humano en términos sociales y regionales.

Sobre las acciones que se han tomado conviene destacar las siguientes:

El establecimiento de una red nacional de refrigeración en general, de una infraestructura básica de acopio a partir de la atención al consumidor local, estatal, regional y nacional en ese orden, de definición de necesidad y promover la diversificación de las formas de presentación de los productos; propiciar mayores niveles de apropiación del excedente económico por parte de los pequeños productores, a través de mecanismos más eficientes de comercialización; prevenir el excesivo desperdicio por fallas en la conservación y de manejo de los productos, que obligan a destinar a la fabricación de harina de especies para consumo humano.

En el esquema de promoción que se ha venido operando, figuran el establecimiento de centrales de abasto en Jalisco, Estado de México, Sonora y Nuevo León. El frigorífico de Jalisco es el resultado de una promoción conjunta con Banco Mexicano SOMEX y fue financiado con recursos del programa México-BID a través de BANPESCA.

Se ha venido trabajando desde hace 3 años con DICONSA e IMPECSA con el objeto de garantizar una amplia cobertura de productos enlatados y congelados a precios muy accesibles. Con esto se llevó a cabo la firma de un convenio entre Productos Pesqueros Mexicanos con ambas comercializadoras del Sector Público en 1984, lo que ha permitido incrementar en forma notable la penetración del Sector en el consumo de áreas tanto rurales como urbanas. De la firma del convenio a la fecha PROPEMEX ha vendido a través de DICONSA e IMPECSA cerca de medio millón de cajas de atún y más de 200 mil cajas de sardina. Estas cifras sientan un precedente en el abasto del sistema oficial. En este mismo marco promocional, se coordinan acciones con COABASTO en el D.F. se trabaja en un esquema que permita insertar a todos los agentes mayoristas y medio mayoristas y así garantizar el suministro en el D.F., de producto procesado y congelado.

En coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se han establecido mecanismos que permitan que los precios del producto terminado respondan al doble objetivo de incentivar su producción así como garantizar su consumo popular. En este sentido, se cuida que los precios sean congruentes, con los respectivos precios de los insumos, las materias primas y los costos de operación de la flota pesquera nacional y que a su vez, sigan permitiendo que los productos pesqueros conserven ventajas relativas en relación a los precios de otros productos cárnicos*. Ya que no obstante

* Mientras los precios de la carne de res, cerdo y pollo representan un costo de 5.42, 8.02 y 5.95 pesos por gramo de proteína, respectivamente, los precios de sardina y el atún son de 2.32 y 5.59 pesos por gramo de proteína.

que se han incrementado los precios, al atún y la sardina siguen compitiendo favorablemente con otras carnes, en particular si tomamos en cuenta su contenido proteínico y su porción aprovechable.

El consumo institucional es importante instrumento de promoción. Hospitales y guarderías, entre otras, instituciones como el Ejército, permiten incidir en los hábitos de consumo de la población. A las instituciones les resulta particularmente atractivo el producto pesquero por las economías que logran en la adquisición de cantidades de proteína de origen animal de inmejorable calidad y a precios muy atractivos. En este sentido, se han desarrollado ya programas de consumo institucional a través de Productos Pesqueros Mexicanos, S.A., con el Instituto Mexicano del Seguro Social y la Secretaría de la Defensa Nacional y se sostienen pláticas actualmente con el Instituto Nacional Indigenista.

La promoción y el fomento a la comercialización de productos no es la única variable que incluye sobre los resultados del sector.

PRECIOS PROMEDIO AL MENUDEO POR GRAMO DE PROTEINAS POR GRUPO
DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL (20 de Septiembre de 1985)

<u>Producto de Origen Marino</u>	<u>Pesos</u>	<u>Producto de Origen no-Marino</u>	<u>Pesos</u>
Sardina en lata de 425 grs.	\$ 2.32	Pollo Entero	\$ 5.95
Atún enlatado 198 grs.	5.59	Res sin hueso o pulpa	5.42
Mojarra (Rayado o guapota)	4.10	Res con hueso o retazo	6.31
Mojarra (Tilapia del Golfo)	3.39	Cerdo sin hueso o pulpa	8.02
Mojarra (Tilapia del Pacífico)	3.39	Jamón	7.34
Bagre (entero)	4.23	Huevo	2.31

FUENTE: Instituto Nacional del Consumidor, Mercado de Pescado de la Viga, e Instituto Nacional de la Nutrición.

La Secretaría de Pesca sigue insistiendo en el análisis e investigación de alternativas de la presentación de enlatado, que harán a estos productos aún más baratos, ya que el envase actual representa, aproximadamente el 30% del costo del producto al consumidor.

La comercialización en los últimos 3 años: En 1984 se supera la marca de 1 millón de toneladas/año de consumo nacional aparente, de los que 660 mil fueron al consumo humano directo y 350 mil al consumo humano indirecto. En 1980 el 54% del consumo nacional aparente se destinó al consumo indirecto, en 1984 dicha proporción bajó a 35%. El consumo per cápita es de 13.3 kg. distribuidos en 8.7 al consumo directo y 4.6 al consumo indirecto. Cabe señalar que la cifra de consumo per cápita en 1958 era apenas 3.1 kg. Si analizamos el Índice Nacional de Precios al Consumidor elaborado por el Banco de México, se observan resultados favorables para el consumo de productos vis a vis otros productos. Para 1983 el incremento porcentual del

Índice de Pescados y Mariscos (73.5%) resultó 38.5 puntos inferior al Índice general que fue de 80.8%.

En 1984, el incremento porcentual del Índice de Precios de Pescados y Mariscos fue de 46.9% es decir, 23.6% puntos inferior al del año inmediato anterior y 12.3 puntos inferior al Índice General. En 1985 el Índice de Precios de Pescados y Mariscos fue de 32.2 puntos inferior al Índice de Precios de los demás productos cárnicos.* Una actualización de las ponderaciones del Índice que utiliza el Banco de México, reflejaría resultados aún más favorables para el sector. Lo anterior, es muestra evidente de que los productos pesqueros en los últimos dos años resultaron ser la fuente de proteína de origen animal más barata en el mercado interno.

Durante el periodo 1983-1984 la producción de alimentos pesqueros para consumo humano directo crecieron a una tasa promedio anual del 19.5% al pasar de 598.6 a 715.5 miles de toneladas en peso comercializado.

Los mayores incrementos se observaron en aquellas especies consideradas estratégicas o prioritarias para satisfacer las necesidades de la dieta

* Cabe señalar que el Índice de Precios al Consumidor de Pescados y Mariscos que elabora el Banco de México no ha sido actualizado recientemente, por lo que ya no refleja de manera adecuada la estructura de ponderaciones de los productos que ofrece la actividad pesquera. El Banco de México sigue considerando para la integración del índice, productos como el quachinango fresco y el camarón enlatado con un elevado peso específico dentro del índice, cuando el consumo relativo de los mismos ha perdido importancia. En contraste un escaso peso se le da al consumo de la mojarra, el atún y la sardina; productos que han venido a cobrar una gran importancia en la composición de la canasta pesquera de consumo generalizado.

popular, como sardina, atún, tiburón y cazón, carpas y lisa entre otros.
(Ver cuadro No. 4)

Asimismo, los avances logrados en el desarrollo de la acuicultura para el aprovechamiento de las aguas marinas, interiores y esteros, permitieron que durante el periodo mencionado anteriormente, se logrará una producción de 243.6 miles de toneladas de alimentos para consumo humano directo.

CUADRO No. 4
 PRODUCCION DE ALIMENTOS PARA CONSUMO HUMANO DIRECTO
 (Miles de Toneladas, Peso Comercializado)

	1983	1984	▲ %	1985	▲ %	1986	▲ %	▲% 1983
CONSUMO HUMANO DIRECTO	598.6	715.5	19.5	1255.9	75.5	1354.2	7.8	126.2
ESPECIES PRIORITARIAS	455.9	560.0	22.8	836.7	49.4	823.4	- 1.6	80.6
Sardina	69.4	84.7	22.0	157.8	86.3	117.4	-25.6	69.2
Mojarra	66.8	77.1	6.4	67.0	- 13.1	67.0	0.0	0.3
Túñidos	40.1	81.2	102.5	98.1	20.8	101.7	3.7	153.6
Tiburón y Cazón	27.8	30.2	10.4	31.4	4.0	25.2	-19.7	-37.2
Lisa	10.7	12.1	13.1	11.5	- 5.0	11.6	0.9	8.4
Carpa	7.1	9.6	35.2	16.5	71.9	18.8	13.9	164.8
Jurel	5.3	6.3	18.9	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Lebrancha	4.0	6.1	52.5	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Bagre	3.9	3.3	15.4	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Otras	220.8	254.9	15.4	148.8	- 41.6	176.3	18.5	-20.2
ESPECIES NECESARIAS	142.7	155.5	9.0	178.4	14.7	179.5	0.6	25.8
Camarón	54.5	52.5	3.7	74.6	42.1	73.0	- 2.1	33.9
Ostión	28.8	42.1	46.2	42.7	1.4	42.8	0.2	48.6
Pulpo	8.6	5.8	32.6	10.7	- 87.9	0.6	-14.3	-66.7
Mero	7.0	7.9	12.9	9.3	17.7	9.4	1.1	34.3
Guachinango	4.2	7.8	85.7	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Almeja	6.2	6.2	0.0	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Robalo	4.8	4.9	2.1	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
Otras	28.6	28.5	0.3	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D

ND/ No Disponible

FUENTE: Secretaría de Pesca, Dirección General de Informática, Estadística y Documentación.

De acuerdo al Programa Nacional de Pesca, los principales productos a exportar, camarón, atún, abulón, langosta, aleta de tiburón y pescados finos, pueden competir en los mercados mundiales de consumo que para efectos prácticos se dividen en cuatro. El primero, y más importante, por su aspecto económico, es el de Norteamérica; seguido en importancia por Japón con sus áreas de influencia Hong Kong y Singapur. Tercero el europeo, y por último otros países y regiones.

El comercio de productos pesqueros se ha significado tradicionalmente como generador neto de divisas. No es aventurado afirmar que el desarrollo mismo de la pesca se inició, en buena medida, por efecto de dicha orientación. Actualmente, aún teniendo prioridad la generación de alimentos, la obtención de divisas continúa siendo un propósito fundamental para la pesca; una muestra fehaciente de ello es la participación que tiene el Estado en la comercialización externa de los productos pesqueros, a través de 2 empresas filiales del consorcio Productos Pesqueros Mexicanos, que son Ocean Garden Products, Inc., y Exportadores Asociados, S.A., que han desarrollado sus programas en Norteamérica, en Estados Unidos y Canadá la primera y Europa y Japón la segunda. Ocean Garden Products, Inc., ha fortalecido su red de comercialización a través de oficinas regionales situadas en territorio norteamericano y en Canadá a través de National Sea Products Ltd., una empresa canadiense con 40 años en el mercado y siete sucursales en los puntos principales del Canadá. Las ventas de Ocean Garden Products, Inc., en los últimos 5 años han sido:

MILES DE DOLARES

Año	Ventas
1980	164,991
1981	218,411
1982	320,307
1983	340,274
1984	315,281

Exportadores Asociados, S.A., por otra parte ha vendido:

MILES DE PESOS

Año	Ventas
1982	2'281,544
1983	471,734
1984	2'189,284

En este sentido Ocean Garden Products, Inc., y Exportadores Asociados, S.A., de C.V., han venido fortaleciendo su penetración en los mercados.

La Secretaría de Pesca ha promovido el desarrollo de Pesca de Chiapas, Pescado de Colima, Proyectos de coínversión con el grupo Francés Alstom con una inversión de 15 mil millones de pesos, para procesar 48 toneladas de atún, tiburón y escama en diversas presentaciones..

Entre las bases establecidas de coínversión, destaca el apoyo a la comercia lización en Europa y zonas de influencia, a través de un convenio suscrito

con la firma francesa integral, que incluye hasta 6 mil cajas de atún al año, y durante la etapa de construcción de las plantas, la venta de 16 mil toneladas de atún congelado. Es importante destacar estas acciones porque constituyen una fórmula viable para fomentar la industrialización bajo normas internacionales y abrir nuevas opciones comerciales con el exterior.

2.2 LA ZONA ECONOMICA EXCLUSIVA (Z.E.E.)

El consenso general extendido sobre la gran mayoría de los países costeros para la jurisdicción de las 200 millas patrimoniales, ha recibido un fuerte apoyo al nuevo régimen jurídico surgido de la tercera conferencia de las Naciones Unidas sobre el derecho del mar, reflejando su influencia sobre las pesquerías mundiales, pues la mayor parte de las capturas quedan ahora bajo control del país litoral, en una superficie marina aproximadamente igual a las tierras emergidas, es por esto que es necesario conocer el antecedente y la evolución de la ampliación de la jurisdicción sobre las pesquerías, y se integren una serie de políticas dirigidas hacia una ordenación y planeación del desarrollo y aprovechamiento racional de los recursos bióticos de nuestras aguas patrimoniales, asegurando una participación equitativa en su extracción cuando sea realizada por empresas conjuntas, regulando la dotación de permisos a embarcaciones extranjeras e impulsando la formación de empresas nacionales.

A los 2 factores más importantes de la problemática de la industria pesquera internacional, como son la llamada sobrepesca y el notable incremento en

los costos de producción, se le ha apoyado en los últimos tiempos la implantación por muchos países en la zona económica exclusiva a las 200 millas. En México, se estableció a partir del 13 de febrero de 1976 "la faja de mar adyacente al mar territorial, donde el estado ribereño ejerce una soberanía de carácter económico, ya que la ejerce en lo que respecta a los recursos renovables y no renovables que se encuentran dentro de esos límites; sin embargo, el Estado no puede dictar medidas sobre el paro ino-
cente de embarcaciones y el subsuelo de la referida zona".^{1/}

2.2.1 Antecedentes y evolución

Antes de la Cèlebración de la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre el derecho al mar, inaugurada en Nueva York en 1975, y proseguida en Caracas y Ginebra, algunos países habían extendido sus zonas de pesca hasta 200 millas como Perú, Chile y Ecuador (1952) entre otros. El régimen tradicional de pesca se basaba en la inagotabilidad de los recursos vivos del mar, debido a la falta de capacidad de captura de las flotas artesanales de la mayoría de los países. Este supuesto ya no es válido actualmente a causa de la aceleración del avance técnico-económico.

Este hecho ha determinado la crisis del derecho del mar tradicional, distinguiéndose tres fases en ello:

^{1/} Enmienda al párrafo octavo del art. 27 Constitucional que con el resultado de las 12 millas náuticas de mar territorial y 188 adicionales.

La primera se inicia en la Conferencia de Codificación organizada por la Sociedad de Naciones en La Haya en 1930. En esta fase predomina el enfoque horizontal, ya que el interés fundamental es la navegación.

La segunda fase en 1945 con las proclamaciones del Presidente Truman. Emergen los intereses económicos y se adopta un enfoque vertical (Plataforma Continental - zona exclusiva de pesca).

Estas proclamas fueron el factor determinante de una serie de actos unilaterales que culminaron en 1972 con la declaración de Santiago, que extendía la soberanía y jurisdicción exclusiva de Chile, Ecuador y Perú "hasta una distancia mínima de 200 millas marinas". La declaración de Santiago, tuvo amplia repercusión en América Latina.

La tercera fase empieza en 1956 con el proyecto final de artículos adoptados por la Comisión del Derecho Internacional. Donde se intenta una perspectiva global mediante la combinación de los enfoques horizontal y vertical.

Sobre la base del proyecto final de artículos de la Comisión del Derecho Internacional se celebró en Ginebra la 1ª Conferencia sobre el Derecho del Mar, en abril de 1958.

Los convenios signados fueron los siguientes:

- . Convenio sobre el Mar Territorial y la Zona Contigua
- . Convenio sobre la Plataforma Continental

Convenio sobre Pesca y Conservación de los Recursos Vivos de Altamar

En el Convenio sobre Mar Territorial y la Zona Contigua no se establece la anchura del Mar Territorial, creándose una grave indeterminación. Con el objeto de resolver estas cuestiones indeterminadas se celebró en 1960 la II Conferencia sobre Derecho del Mar en Ginebra.

La idea de una zona económica adyacente estaba lanzada. Esto, favoreció la posición de algunos países que habían defendido la creación de amplias zonas de jurisdicción exclusiva como fue el caso de los firmantes de la Declaración de Santiago. Se empezaba a consolidar "el símbolo de las 200 millas", que tanta atracción ha ejercido sobre los países del 3er. mundo.

La tercera fase culmina en la III Conferencia sobre el Derecho del Mar, cuyo primer periodo de sesiones se inició el 3 de diciembre de 1973.

El concepto de Zona Económica Exclusiva se impuso sucesivamente en más de 70 países, con base en los planteamientos realizados en la citada Conferencia y dando un giro definitivo al principio de libre aprovechamiento de los mares.

Las 2 grandes potencias pesqueras Rusia y Japón, junto con España, están entre los países más perjudicados al efectuar la mayor parte de sus capturas en caladeros radicados en aguas pertenecientes hoy a terceros países.

En cuanto a repercusiones decisivas, cabe mencionar que la aplicación de la

Zona Económica Exclusiva, aún cuando no cubre más del 35% de la extensión global, considerará un 90% de los recursos biológicos bajo su jurisdicción. Esto ha provocado un gran incremento de negociaciones bilaterales, empresas conjuntas y envío de buques factoría para aprovechar el relativo acceso con seguido a los stocks residuales de los países ribereños, ricos en recursos.

Evidentemente el periodo de casi 25 años, en el curso del cual la gestión de las pesquerías situadas más allá de las aguas territoriales era existente o correspondía a comisiones internacionales, ha terminado.

La elección de una estrategia de desarrollo de las pesquerías nacionales de altura y gran altura, acorde a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo Pesquero, lleva condicionada la necesidad de planear el óptimo aprovechamiento y la racional ordenación de los recursos bióticos comprendidos dentro de las 200 millas patrimoniales.

La fijación sistemática de tonelaje anual de capturas, para las especies conseguidas dentro de las 200 millas, representa uno de los elementos que habrán de considerarse como parte de una estructuración de medidas técnicas de conservación, inspección y control, que redundarán en información suficiente para planear el desarrollo de la industria respecto al tamaño y características de la flota y la capacidad de las instalaciones costeras necesarias para dar servicio a los buques y manipular su captura.

En resumen, podemos decir que la evolución del concepto de Zona Económica Exclusiva y su aceptación por la mayoría de los países costeros se ha refle

jado en nuestro país en el incremento de empresas conjuntas, el aprovechamiento de cupos cedidos por naciones vecinas y el relativo aumento en los volúmenes desembarcados provenientes de altamar.

La importancia para México de la Zona Económica Exclusiva que se estableció en beneficio de la nación en 1976; es la potencialidad de captura, y para conocer con precisión el potencial pesquero de nuestras aguas, se desarrolla actualmente el Programa Nacional de Prospección y Evaluación de los Recursos Pesqueros en la Zona Económica Exclusiva y en el Mar Territorial: con base en los resultados preliminares de este Programa, se puede afirmar que las perspectivas de una captura sostenible es bastante alta,* sin embargo, con la tecnología existente, sólo una parte de este potencial puede ser explotado en condiciones económicas.

2.3 EL PAPEL DEL BANCO NACIONAL PESQUERO Y PORTUARIO EN EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PESQUERO

Uno de los instrumentos esenciales de la política económica que encauzará el desarrollo de la pesca en el mediano plazo, es el relativo a los recursos financieros que le den sustento y otorguen viabilidad al cumplimiento de metas establecidas.

Bajo este enfoque, la política financiera del sector pesquero induce el aprovechamiento pleno de la capacidad instalada, tanto en flota y planta indus-

* 6 Millones de toneladas.

trial como en los aspectos de distribución, transporte y abasto, a fin de mantener el ingreso y el empleo sectoriales, así como un mejor aprovechamiento de la planta productiva y generar una mayor oferta de alimentos para la población. De igual forma se busca racionalidad y fluidez en el uso de las divisas generadas por el sector, canalizando su aprovechamiento por el sistema bancario de apoyo a la pesca y restringiendo las importaciones a los niveles estrictamente necesarios para la operación plena de las actividades que requieren este tipo de insumos y equipos.

Debido a las necesidades de recursos que emanan de los programas sustantivos del sector pesca, se requiere de la participación conjunta de varios de los elementos integrantes del Sistema Bancario Nacional.

En este contexto el papel fundamental recae en el Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.A., quien, como institución financiera especializada en la promoción de los sectores pesqueros, portuario y naviero, tiene como campo de acción y como objeto social el proporcionar los servicios bancarios, de agente financiero y de asesor técnico, que resulten necesarios para apoyar efectivamente los programas sectoriales del sector pesquero, como por ejemplo otorgar créditos en condiciones preferenciales a proyectos orientados al desarrollo de pesquerías de consumo popular, al impulso de actividades acuícolas, de transformación y comercialización.

A fin de articular la programación del desarrollo pesquero con su instrumento financiero especializado, el Plan Nacional de Desarrollo destaca la nece

sidad de establecer una coordinación estrecha entre los organismos normativos y las instituciones de fomento, en este caso la Secretaría de Pesca y el Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.A. De esta forma, el banco incorpora en el marco de su operación financiera, esquemas de canalización de recursos a la pesca en sus diversas fases y pesquerías congruentes con la estrategia del desarrollo pesquero. También sirve de pauta para orientar la acción de otras instituciones financieras que concurren a la actividad pesquera.

En el marco de la acción de la Banca de Fomento, la gestión del BANPESCA, S.A., se complementa con la participación de otras instituciones financieras cuyo objeto social coincide con algunas áreas o fases de la actividad pesquera; tal es el caso de Nacional Financiera y Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos. Un sector dentro de las instituciones de fomento que apoya también de manera importante el financiamiento a la pesca, lo constituyen los fondos y fideicomisos de fomento creados por el gobierno federal para respaldar directa o indirectamente su desenvolvimiento.

En el sector pesquero en particular, la participación del BANPESCA en la identificación de proyectos, su promoción y eventual financiamiento preferencial, así como el posterior otorgamiento de asistencia técnica, ha resultado de gran importancia.

Por otra parte, la obtención de recursos externos en los términos y condiciones que el sector requiere, se ha convertido en una de las funciones más importantes para el BANPESCA. La reciente terminación del programa fi-

nanciado por el Banco Interamericano de Desarrollo, ha demostrado la importancia de contar con recursos exteriores preferenciales en apoyo a los programas del sector pesquero.

De acuerdo a los programas propuestos y en el marco de la evolución general de la economía, los logros alcanzados por la institución en los primeros tres años de la presente administración muestran resultados positivos.

2.3.1 Elementos Básicos de la Política General de Crédito de BANPESCA

- 1º Actuar como Banco Nacional de Desarrollo, canalizando recursos financieros al sector pesquero, portuario, naviero y apoyando los créditos con asesoría financiera y supervisión técnica a fin de optimizar la rentabilidad de cada inversión.
- 2º Participar en el desarrollo económico del país en forma eficiente y productiva, y llevar la contribución de la pesca en el Producto Interno Bruto.
- 3º Actuar como Banco Comercial, apoyando proyectos rentables y destinando recursos a otras actividades que complementen la actividad pesquera, portuaria y naviera.
- 4º Diversificar la explotación de especies marinas y multiplicar los mercados internacionales.

- 5º Elevar el nivel económico y social de la población que participa en esta actividad.

2.3.2 Objetivos del BANPESCA como Banco Nacional de Desarrollo

1. Promover el desarrollo económico de los sectores pesquero, portuario, construcción naval y actividades complementarias a través del crédito de fomento, asistencia técnica integral, aportación de capital de riesgo y servicio fiduciario.
2. Fomentar la productividad de las empresas apoyadas financieramente, mediante la aplicación de técnicas modernas de organización social, producción y comercialización.
3. Apoyar a industrias medianas y pequeñas que:
 - a) Elaboren productos orientados al consumo masivo
 - b) Apliquen valor agregado a productos pesqueros
 - c) Aprovechen adecuadamente su capacidad instalada
 - d) Incrementen sus activos fijos, mediante una política de reinversión de utilidades
 - e) Fomenten las exportaciones y favorezcan el ingreso de divisas
 - f) Propicien la desconcentración industrial

Además del BANPESCA como agente financiero del Gobierno Federal deberá:

- a) Proveer de recursos financieros a empresas paraestatales y empresas descentralizadas
- b) Canalizar recursos a empresas privadas que realicen proyectos para el sector público.

2.3.3 Tipos de Financiamiento que opera BANPESCA */

En su carácter de Banca Nacional de Desarrollo, la institución podrá realizar las siguientes operaciones de crédito:

A) Préstamos Refaccionarios. Se concederán para financiar:

- i) La compra, construcción, reparación y modernización de embarcaciones.
- ii) La creación y fomento de nuevas unidades económicas en los sectores pesquero, naval y actividades auxiliares.
- iii) Ampliación y modernización de plantas, unidades e instalaciones ya existentes en dichos sectores, y
- iv) Adquisición de equipo que requieran las empresas para mejorar la dotación de servicios e infraestructura en puertos.

*/ Estos sólo son algunos de los más importantes, para ampliar más sobre este tema, consultar: Manual de Normas y Políticas de Crédito. Banco Nacional Pesquero y Portuario. México, 1983.

Préstamos de Habilitación o Avío. Se autorizan para financiar el avituallamiento y reparaciones de las embarcaciones pesqueras, así como a la adquisición de materias y reparaciones de las embarcaciones pesqueras, así como a la adquisición de materias primas, materiales de producción y al pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación.

Descuentos. Estos préstamos se concederán para financiar directamente la cartera de documentos mercantiles derivada de las operaciones de venta de los acreditados y al financiamiento a otras instituciones de crédito, de la cartera derivada de la promoción y financiamiento de actividades pesqueras, portuarias y navieras y de las relacionadas con ellas.

Préstamos Quirografarios. Se otorgarán como créditos tendientes a resolver problemas transitorios de liquidez de los sujetos de crédito y como apoyo al capital de trabajo.

Préstamos con Coateral. Este tipo de crédito se autorizará únicamente para apoyar necesidades de financiamiento derivadas del ciclo normal de operaciones tendientes a resolver problemas transitorios de liquidez de los sujetos de crédito y como apoyo al capital de trabajo.

Préstamos Prendarios. Se concederán como créditos puente, en tanto se formaliza el otorgamiento de un préstamo a un mayor plazo. Igualmente podrán otorgarse para apoyar la comercialización realizada por los acreditados.

Préstamos Simples y Créditos en Cuenta Corriente. Se autorizarán de manera preferente para promover la comercialización y como créditos complementarios de otros concedidos a mayor plazo cuando haya necesidad de introducir condiciones especiales de crédito.

B) Proporción máxima a financiar

A las sociedades cooperativas y a pescadores independientes se les podrá conceder hasta el 85% del total de financiamiento que requieran para sus proyectos de inversión, y en su caso, el porcentaje faltante podrá ser cubierto a través de préstamos a corto plazo; a las sociedades cooperativas no pesqueras, susceptibles de descontarse en FOSOC, se les exigirá la proporción que señalen las reglas de operación de dicho fideicomiso.

En los apoyos crediticios que otorgue el banco a otros sujetos de crédito, se usará como porcentaje general el 65%, procurando que cualquier cantidad adicional sea aportada como capital de riesgo. en ningún caso la aportación del acreditado será menor del 10% del costo del proyecto. En caso de que determine impulsar el desarrollo de alguna pesquería o se desee estimular a la pequeña empresa, se someterá a consideración del Comité de Crédito, Inversiones y Asuntos Fiduciarios el financiamiento de una proporción mayor.

C) Plazos de Amortización

Para evitar el congelamiento a largo plazo de recursos que pueden provocar problemas de liquidez a la Institución, se reglamentan, para efectos internos, los diferentes tipos de crédito a los siguientes plazos:

- Préstamos Refaccionarios. En términos generales, el plazo máximo será de 12 años y sólo excepcionalmente y previa consulta al Comité de Crédito podrán otorgarse plazos mayores a los 12 años, justificando la razón de cada proposición con el análisis de la capacidad de pago que demuestre que no es posible que el crédito se liquide en 12 años o menos.
- Préstamos de Habilitación o Avío. Se concederá un plazo máximo de tres años, incluyendo de gracia y en cada caso se deberá analizar el ciclo productivo de la actividad que se va a financiar, ajustándose el plazo a su capacidad de pago.
- Descuentos. Tomando en cuenta el destino de este tipo de créditos, el plazo en términos generales no deberá ir más allá de un año y los documentos que se tomen en descuento no deberán tener vencimientos mayores a 180 días, entre la fecha de suscripción y vencimiento, y este no deberá ser posterior al vencimiento de la línea de descuento.
- Préstamos Quirografarios. Tomando en cuenta el destino de este tipo de créditos, el plazo en términos generales no excederá de 180 días,

renovable una o más veces en los términos del artículo 46 bis 4 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en el que se reglamenta que, para renovación de este tipo de créditos, las garantías colaterales de documentos, deberán sustituirse por otras al vencimiento del crédito.

- Préstamos Prendarios. Atendiendo al destino de este tipo de crédito, el plazo no excederá de 180 días.
- Préstamos Simples y créditos en Cuenta Corriente. El plazo de este tipo de créditos dependerá del proyecto que se vaya a financiar.

D) Tasas de Interés y Comisiones

Para la fijación de tasas, se sujetará a lo que determine el instructivo de tasas de interés y comisiones que revisará y autorizará trimestralmente el Comité de Crédito del Banco Nacional Pesquero y Portuario, mismo que deberá turnarse a los Directores de los Centros de Financiamiento al Desarrollo y a los gerentes de sucursales para su aplicación y observancia.

E) Garantías

En las líneas de descuento, las garantías serán los títulos de crédito que comprueben operaciones de compra-venta.

Para Préstamos Quirografarios, la garantía será la forma debidamente legalizada del deudor o su representante legalmente acreditado ante la institución, y se exigirá la firma del deudor solidario, previa entrega de balances personales o de la empresa, firmados por las personas que otorguen aval o sus representantes.

En los préstamos con colateral, la garantía será documentaria (letras, pagarés, acciones, obligaciones, etc.) y el importe del préstamo no será superior al 80% del valor de la garantía.

Los préstamos prendarios tendrán como garantía, títulos de crédito endosados en garantía, certificados de depósito, bienes muebles. El monto del crédito no excederá el 70% del valor de las garantías.

Las garantías de los créditos simples o en cuenta corriente serán quirografarias, colaterales y específicas, pudiendo consistir en prenda, mercantil, hipoteca o garantía fiduciaria.

En los créditos de habilitación y refaccionarios concedidos al sector so- cial, las garantías se podrán constituir exclusivamente con los bienes adquiridos con el financiamiento y con los productos que se obtengan a futuro y en los contratos de crédito deberá estipularse con alguna em- presa paraestatal que celebre convenio de retención con el Banco de una parte del valor de la producción, como cesión para pago del préstamo.

Para los créditos de habilitación y refaccionarios otorgados a la em-

presa pública, se exigirán como garantías los bienes adquiridos con el financiamiento y los productos que se obtengan a futuro. En los casos que se considere necesario, se requerirá el aval del Gobierno con la conformidad de la Dirección de Deuda Pública de la Secretaría de Hacienda y crédito Público.

En los casos de las empresas del sector privado, las garantías para el otorgamiento de créditos de habilitación y refaccionarios, estarán integradas por los bienes adquiridos con el financiamiento, los productos que se obtengan, construcciones, maquinaria y equipo. Se exigirá aval o garantías complementarias, cuando se considere permanente.

Como regla general, el importe de los créditos simples y en cuenta corriente, habilitación o refaccionarios, no excederá del 65% del valor de las garantías, pudiendo modificarse esta proporción, cuando el Comité de Crédito, Inversiones y Asuntos Fiduciarios lo considere conveniente, atendiendo al carácter de desarrollo que pueda tener el proyecto a financiar.

F) Otorgamiento de Avalués

1. Condiciones Generales

1.1 Avalados

Cooperativas Pesqueras

Empresas pesqueras, portuarias, navieras e industrias complementarias.

Personas físicas relacionadas con la pesca y actividades afines.

1.2 Operaciones susceptibles de ser avaladas

- Construcción, compra, adaptación y modernización de embarcaciones.
- Establecimientos y modernización de las Industrias Pesqueras, Portuaria y Naval.
- Adquisición de maquinaria y equipo portuario y naval.
- Equipo de Transporte y comercialización.
- Instalación de Piscifactorías.

2. Condiciones Específicas

2.1 Clase de Moneda

- Moneda Nacional
- Moneda Extranjera
- Dólares
- Otras

2.2 Plazo a Conceder

Estará en función del ciclo productivo y vida útil del bien avalado, de su rentabilidad y de su capacidad de pago, fijándose como límites máximos los siguientes, de acuerdo al tipo de préstamo al que corresponda el contrato de apertura:

- Habilitación o Avío 3 años
- Refaccionario 12 años
- Crédito Simple y Crédito en Cuenta Corriente según el caso

2.3 Garantías

Colaterales, si las hubiera, e hipoteca preferente sobre los bienes comprometidos al otorgarse los créditos preferentes.

2.4 Proporción a avalar

Hasta el 100% del crédito concedido por la institución prestamista.

2.5 Comisiones

Ver instructivo trimestral de intereses y comisiones.

2.6 Forma en que se concertarían

Será requisito indispensable, para el otorgamiento de avales, el contar con el estudio crediticio y dictámen correspondiente, conforme el procedimiento establecido, así como el celebrar un contrato de apertura de crédito por aval.

G) Asistencia Técnica

1. Programar la asistencia técnica que permita incrementar los sujetos de crédito.
2. Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios para su adecuado financiamiento.
3. En la asesoría para la celebración de contratos entre el acreditado y la empresa que se seleccione.

El Banco otorgará asistencia técnica en forma coordinada con las siguientes entidades del sector público:

- Secretaría de Pesca
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social
- Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal
- Productos Pesqueros Mexicanos, S.A.
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

El costo de la asistencia técnica será a cargo del acreditado, y cuando se otorgue al sector social el Banco podrá absorberlo.

2.3.4 Elementos de Evaluación de Proyectos

Evaluación es la fase del Proceso Contable que califica el efecto de las transacciones celebradas por la entidad económica, sobre su situación financiera.

Puede afirmarse con relación a la información financiera, que ésta por sí misma no es suficiente, si antes no está sometida a una comparación que permita conocer las desviaciones que las transacciones que refleja han sufrido con relación a situaciones óptimas predeterminadas.

El resultado de dichas comparaciones es objeto de una calificación, la cual se obtiene como consecuencia del Análisis y la Interpretación de la información financiera, consignada en los Estados respectivos.

2.3.4.1 Análisis de los Estados Financieros

Entiéndase por Análisis Financiero, la separación de los elementos de un Estado Financiero, con el fin de examinarlo críticamente y conocer la influencia que cada uno de estos elementos ejerce sobre los fenómenos que el Estado Financiero expresa.

Los Estados Financieros por sí mismos e independientemente de su correcta formulación, constituyen cuadros numéricos insuficientes para explicar determinados fenómenos financieros.

Objetivo del Análisis Financiero

El Análisis Financiero persigue como objetivo fundamental obtener elementos de juicio para interpretar correctamente la situación financiera y los resultados de la entidad anualizada y como consecuencia evaluar con acierto a la propia entidad.

Los Fenómenos Financieros principales sujetos a Evaluación, como consecuencia del Análisis e Interpretación de los Estados Financieros son:

1. Capacidad de la entidad económica para pagar sus pasivos a corto plazo (Liquidez y Solvencia).
2. Capacidad de la entidad económica para sostener un equilibrio favorable entre su patrimonio y sus obligaciones (Estabilidad Financiera).
3. Capacidad de la entidad económica para destinar su patrimonio a la inversión en Activos Permanentes (Inmovilización del Capital Contable).
4. Capacidad de la entidad económica para generar Ventas y Utilidades razonables en función al Capital invertido (Rentabilidad del Capital Social).

Métodos de Análisis Financiero

Los métodos de Análisis Financiero constituyen técnicas específicas para

conocer el impacto de las transacciones de la entidad sobre su situación financiera y resultados.

Los métodos de Análisis se fundamentan en la comparación de valores, los cuales pueden ser verticales y horizontales.

Métodos de Análisis Financiero Vertical

Los Métodos de Análisis Financiero Vertical, son aquellos que comparan valores de Estados Financieros de una entidad económica que corresponde al mismo Ejercicio Contable.

Los principales Métodos de Análisis Vertical son: Reducción a Valores Relativos, Razones Simples y Razones Estándar.

Método de Reducción a Valores Relativos (Porcentajes). Este método consiste en dividir cada una de las partes de un Estado Financiero entre el total, multiplicando el cociente por cien.

Para efectos de aplicar este método a los Estados Financieros básicos, debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- a) Estado de la Situación Financiera: El cien por ciento, debe ser por una parte, la suma del Activo, y por la otra, la suma del Pasivo más el Capital Contable.

Las cuentas del Activo que son complementadas, deben tomarse como parte del universo en su valor neto.

Respecto a las cuentas complementadas, debe formularse un anexo en el que se indiquen los valores relativos a la estimación y el valor neto del Activo, respecto del total de este último.

Método de Razones Simples. El método de Razones Simples es aquél por medio del cual se establecen las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran un Estado Financiero.

Por tal motivo debe entenderse por razón, índice o coeficiente la relación que existe entre dos valores.

Tales relaciones son las que confieren importancia a los valores que muestran los Estados Financieros y de ninguna manera los valores tomados en forma aislada.

Para la selección y aplicación de Razones Financieras, ha de pensarse en aquellas relaciones que tengan alguna significación, desechando aquellas cuyos coeficientes resulten inútiles.

Recordando los fenómenos financieros que interesa analizar, para después interpretar y evaluar; presentamos enseguida las fórmulas que deben aplicarse para la obtención de Razones Financieras específicas:

Como pueden observarse, las Razones obtenidas establecen la relación entre dos conceptos; lo que proporciona al analista elementos de juicio para considerar desde un punto de vista subjetivo, si dicha relación es satisfactoria o deficiente.

Método de Razones Estándar. Para abatir la subjetividad que pueda existir en la apreciación de las Razones Simples, existen las Razones Estándar, las cuales se predeterminan como una meta o ideal a alcanzar.

De conformidad con ésto, es posible conceptuar a las Razones Estándar como el método de análisis por medio del cual se predeterminan las relaciones ideales entre los diversos elementos que integran un Estado Financiero.

Una vez concluido el Ejercicio Contable, se obtienen las Razones reales, se comparan con las Razones Estándar y las desviaciones negativas se interpretan con el fin de recomendar en su momento, las medidas correctivas.

El cuadro anterior refleja que, salvo la Solvencia, los demás conceptos que interesan al Análisis Financiero se desvían desfavorablemente.

Las desviaciones negativas, como ya se señaló, se sujetan a interpretaciones y en su oportunidad se sugieren las medidas correctivas pertinentes.

Finalmente debe expresarse que, las Razones Estándar, en función a su origen, pueden ser internas y externas.

Las razones internas son aquéllas que se determinan de conformidad con la experiencia de la entidad económica que las establece.

Las razones externas se configuran con los datos acumulados durante un mismo lapso, por diversas entidades económicas dedicadas a actividad similar.

Métodos de Análisis Horizontal

Los Métodos de Análisis Financiero Horizontal, son aquellos que comparan valores de Estados Financieros de una entidad económica que corresponden a varios Ejercicios Contables.

Los principales métodos de Análisis Horizontal son: Diferencias, Tendencias y Presupuesto.

1.. Método de Diferencias. El método de análisis denominado de Diferencias o de Aumentos y Disminución, es aquel por medio del cual se comparan valores homogéneos de dos o más estados financieros.

Las comparaciones se efectúan por medio de Estados Financieros Comparativos, los cuales presentan los cambios sufridos en sus valores de un ejercicio a otro; lo cual permite interpretar posteriormente la causa o causas de dichos cambios, así como prever sus consecuencias.

Los Estados Financieros Comparativos deben consignar los valores de los

diferentes ejercicios sujetos a comparación, así como las diferencias resultantes.

Para que las diferencias obtenidas sean homogéneas y por lo mismo válidas, es necesario que los Estados Financieros Comparativos en general, se formulen sobre bases consistentes en los términos del Principio de Contabilidad respectivo.

Con relación a los Estados Financieros sujetos a comparación en lo particular, es necesario que se refieran a Ejercicios Contables con la misma duración en el tiempo.

2. Método de Tendencias. El Método de Tendencias estudia la trayectoria seguida por la entidad económica durante un periodo de tiempo determinado, infiriendo la proyección futura de la propia entidad.

El método de Tendencias se aplica tomando un determinado Ejercicio Contable como base, considerando a dicho ejercicio como un todo (100%). Enseguida se determinan los números relativos (Porcentajes) de los demás ejercicios, con relación al Ejercicio Contable tomado como base.

La importancia del método de Tendencias estriba en la posibilidad de estimar sobre bases adecuadas, la trayectoria financiera de la entidad económica, estando en posibilidad de recomendar con oportunidad las medidas que se estimen convenientes.

3. Método del Presupuesto. Los Presupuestos son algo más que un método de Análisis y constituyen un tópico por demás amplio, que rebasa los objetivos de este trabajo.

El presupuesto es un plan de acción por medio del cual se valúan estimativamente las transacciones financieras futuras de una entidad económica para un determinado periodo de tiempo, estableciéndose el programa adecuado para su logro.

Al término del periodo programado, que normalmente coincide con el Ejercicio Contable, se establece una comparación entre los logros (valores reales) y los valores estimados (Presupuestos), cuyas diferencias se interpretan posteriormente, con el fin de recomendar en su oportunidad las medidas pertinentes.

De esta manera, el Presupuesto se convierte en un instrumento de control a través del cual:

- a) Se establece una meta a alcanzar
- b) Se coordinan las actividades de la entidad económica
- c) Las diferencias entre Valores Reales y Presupuestos, permiten conocer los aciertos y las deficiencias de la administración de la propia entidad.

Debe enfatizarse que ningún método de Análisis será suficiente, si el análisis ta no antepone su juicio personal, criterio profesional y experiencia, para interpretar plenamente el contenido de los estados financieros.

3.4.1.1 Interpretación de los Estados Financieros

Una vez analizada la información financiera, se está en posibilidad de interpretarla.

Concepto de Interpretación Financiera

Se entiende por Interpretación Financiera la deducción o conclusión personal a la cual llega el analista de crédito como consecuencia del análisis y estudio de los Estados Financieros de una entidad económica.

Como consecuencia del Análisis, se llega a la explicación que debe darse a los fenómenos estudiados, con el fin de estar en posibilidad de aportar una Opinión Profesional, así como soluciones viables para su corrección.

Para ello es necesario que el profesional que interpreta aplique los siguientes elementos:

1. Juicio Personal
2. Criterio Personal
3. Manejo adecuado de los métodos de Análisis Financiero
4. Conocimiento de la entidad económica, cuya Información Financiera se interpreta.

Evaluación de la Situación Financiera

Una vez interpretados los datos proporcionados por el análisis, se está en posibilidad de evaluar la situación financiera de la entidad económica en su conjunto, hecho que fundamenta la Opinión profesional que se emitirá al respecto.

Sin embargo, la evaluación en su conjunto debe partir de juicios particulares sobre factores o fenómenos concretos.

Para ello se elabora un Reporte de Evaluación en el que, con base en una escala preestablecida, se califica cada uno de los fenómenos financieros que han sido interpretados.

2.3.4.2 Razones Simples

Es importante señalar que los resultados obtenidos de cualquier razón financiera no deben considerarse absolutos, ya que, ninguna razón o método por sí sólo, nos da una definición exacta de la posición financiera de una empresa, sino que los resultados que se obtengan deben evaluarse considerando otros elementos y resultados. Asimismo, es necesario señalar que no existen coeficientes generales para ser aplicados a todas las empresas, sino que el resultado de cada razón financiera deberá ser evaluado de acuerdo a la naturaleza, giro, antigüedad o ciclo económico de cada empresa.

Si matemáticamente entendemos por razón la relación que existe entre dos cantidades, es factible medir las diversas cantidades que cumpliendo con la dualidad económica llegan a producir posteriormente los estados financieros. La primera razón que se conoció fue "razón circulante" o sea la comparación entre el activo circulante y el pasivo circulante de una empresa. Normalmente el pasivo circulante es provocado para financiar las operaciones normales de la empresa y por otro lado la liquidación de este pasivo debe buscarse en los valores del activo circulante; por lo que existe una gran interdependencia entre estos dos grupos del balance.

Durante mucho tiempo se consideró conveniente establecer un cociente igual a 2 para diagnosticar la posición circulante o solvencia de la empresa. Posteriormente se vió que el resultado depende de factores tales como tipo de empresa, antigüedad, situación del mercado, etc., y en base a lo anterior se pueden establecer dos principios.

1. Del número infinito de relaciones que se pueden calcular con los datos que forman los estados financieros, únicamente serán válidas aquellas cuyo numerador y denominador sean interdependientes.
2. El resultado que se obtiene de una razón no debe ser absoluto, pues puede depender de otros factores no numéricos que no forman parte de la misma.

Existen 3 formas para interpretar el cociente resultado de la relación entre 2 cantidades.

1. Cuando el resultado indica el número de veces que el numerador contiene al denominador.
2. Por cada unidad expresada en el denominador (por ejemplo: una razón circulante igual a 3, se entenderá que dicha empresa por cada peso de pasivo circulante tiene 3 pesos de activo circulante).
3. Si se multiplica el cociente por 100, dicho cociente representará el tanto por ciento del numerador en relación al denominador (en el ejemplo anterior el activo circulante es el 300% del pasivo circulante).

En análisis la lectura más conveniente es la segunda ya que al reducir a la unidad la relación entre 2 cantidades se simplifica dicha relación, dando mayor claridad a la interpretación.

La primera forma sería conveniente únicamente en el caso de tener cocientes cerrados pues al tener fracciones decimales no es fácil darle expresión en número de veces.

Los datos expresados en forma de porcentos tienen mejor aplicación en otro método de análisis, el de porcentos integrales, en el cual se persiguen otros propósitos interpretativos.

2.3.4.3 Razones Estándar

En análisis se utiliza la razón estándar como la cifra representativa de

un promedio de razones obtenido dentro de un grupo de empresas similares a efecto de comparar entre las razones de la empresa que se analiza y las razones promedio de empresas semejantes.

Este método surge como una necesidad de comparar los datos de una empresa con los de otras ya que la sola aplicación de las razones simples impide llegar a conclusiones definitivas.

Este sistema presenta las siguientes dificultades para su aplicación:

1. La comparación debe efectuarse forzosamente entre empresas que reúnen características similares:
 - a) Ramo o actividad en que se desarrollan
 - b) Volumen de operaciones
 - c) Antigüedad
2. De ser posible que las empresas terminen su ejercicio social en fechas próximas.
3. Los estados financieros son en parte producto del juicio personal de quien los formula, lo cual puede variar dichos estados financieros y afectará necesariamente las razones que se van a comparar.

2.3.4.4 Razón Índice

Este método de análisis toma como base los datos generados por los métodos de las razones simples y estándar.

Su propósito es obtener una cifra global única que califique la situación de la empresa durante el ejercicio que se analiza.

Para la obtención de la cifra global se consideran las razones que abarcan diversos aspectos del análisis como son la solvencia, la estabilidad y la productividad.

Para calcular la razón índice se aplica el siguiente procedimiento:

1. Del conjunto de razones simples que se hayan calculado, se escogen aquellas que se consideren típicamente representativas de las diferentes situaciones y resultados de la empresa, se aconseja tomar entre 5 o 10 razones.
2. Se considera que el conjunto a estas razones es el 100% y se pondera dentro de este total el valor relativo que tiene cada una de las razones escogidas.

Esta ponderación corresponde a un juicio personal del analista que una vez determinado el valor asignado y las razones escogidas, estos deberán permanecer inalterables de un análisis a otro para poder establecer comparaciones necesarias.

3. Se enumerarán los diversos resultados de las razones escogidas, tanto para los datos de la empresa como de los resultados estándar de las mismas y se multiplican los valores de estas razones simples y estándar por la ponderación asignada a cada una de las razones.
4. Se suman cada una de las columnas correspondientes a los resultados de las multiplicaciones señaladas.
5. Se divide la suma de las razones simples ponderadas entre las sumas de las razones estándar ponderadas.
6. El cociente de la división anterior corresponde al índice de la situación general de la empresa en relación con el índice de las razones estándar. Como norma general puede decirse que entre más cercano a la unidad sea este índice, mejor será la situación de la empresa.

El método de razón índice adolece de ciertas desventajas que pueden resumirse en lo siguiente:

- a) Se basa en parte en las razones estándar y por lo tanto la razón índice lleva involucrada las diversas desventajas y limitaciones de las razones estándar.
- b) El juicio personal del analista interviene en la selección de las razones y en la ponderación que se hace de las mismas y mientras mayor sea dicho juicio, mayormente quedará sujeto a errores subjetivos.

- c) No todos los datos que se manejan son homogéneos, ya que las razones expresan valores monetarios en tanto que las relaciones expresan el número de veces que una cantidad se desplaza a través de otra.
- d) Los cocientes de las razones son de magnitudes muy variables y por lo tanto, su influencia como sumandos implica también variaciones dentro del dato global; por ejemplo: el dato de la utilidad neta sobre capital contable es normalmente del orden de 0.10 aproximadamente, en tanto que no es difícil que la razón de ventas a capital contable sea de 5, 6 o más veces, es decir, una magnitud de 50 a 60 veces una razón en comparación de otra.
- e) El dato final es de orden general y por lo tanto abarca diversas situaciones, algunas de las cuales pueden ser normales, otras favorables y otras desfavorables.

Por este motivo el analista deberá además de calcular la razón índice hacer un análisis de los distintos elementos que forman el índice general.

Ejemplo:

Razones	Ponderación (1)	Razón Estándar (2)	Razón Simple (3)	Razón Estándar Ponderada (4=1X2)	Razón Simple Ponderada (5=1X3)
AC ÷ PC	25	2	2.5	50	62.5
AC ÷ PC	10	0.5	0.25	5	2.5
PT ÷ CC	20	1	1.5	20	30
<u>Ventas Netas</u> Ctas. X Cob.	8	6	4	48	32
<u>Costos Vtas.</u> Prom. Inv. Arts. Term.	8	5	3	40	24
<u>Vtas. Ntas.</u> C.C.	10	6	5	60	50
<u>U. Ntas.</u> C.C.	16	0.2	0.1	3.2	1.6
A.F. ÷ CC	3	0.8	1.2	2.4	3.6
	<u>100%</u>			<u>228.6</u>	<u>206.2</u>

$$\text{RAZON INDICE} = \frac{206.2}{228.6} = \underline{\underline{0.902}}$$

2.3.4.5 Método de Porcientos Integrales

El método de porcientos integrales o análisis vertical, consiste en considerar el todo que se estudia igual a 100%, para posteriormente comparar cada una de las partidas integrantes y determinar el por ciento que representa dentro de ese total.

Es un método de análisis estático ya que los datos que utiliza se refieren a un mismo estado financiero.

Las ventajas de este método se reducen principalmente a que los datos calculados se obtienen en forma de porcentos lo cual permite obtener conclusiones más generales y cálculos más rápidos y fáciles de obtener e interpretar.

Ejemplo de Aplicación de este Método

a) A fin de mostrar la aplicación de este método, se presenta el siguiente ejemplo:

- ACTIVO CIRCULANTE		1'000,000	33%
Disponible	100.000		10%
Cuentas por cobrar	400.000		40%
Inventarios	500.000		<u>50%</u>
Arts. Terminados	350.000.00	70%	
Materias primas	100.000.00	20%	
Prod. en Proceso	50.000.00	<u>10%</u>	
- ACTIVO FIJO		1'800,000	60%
- OTRO ACTIVO		<u>200,000</u>	<u>7%</u>
T O T A L		<u>3'000,000</u>	<u>100%</u>

b) Estudio de la solvencia mediante este método

A través de este estudio se determinan los porcentos acumulados del activo circulante en relación al pasivo circulante.

La solvencia de una empresa no puede determinarse únicamente mediante

una cifra global que toma en cuenta el total del pasivo y activo circulante pues no hay que olvidar que dichas cantidades están de una serie de conceptos parciales.

De acuerdo con lo anterior y considerando que la liquidación del pasivo circulante proviene de valores del activo circulante se procede de la siguiente manera:

Se considera que el total del pasivo circulante es igual a 100 y se calcula el porcentaje que representa cada valor del activo circulante en relación a dicho 100% con la particularidad de que dichos porcentajes se van acumulando, ejemplo:

Supóngase que las empresas A y B cuyos datos son:

	<u>A</u>	<u>B</u>
Disponibles	300	200
Clientes	100	50
Docs. por Cobrar	100	50
Arts. Terminados	150	200
Prod. en Proceso	100	100
Materia Prima	50	400
	<u>800</u>	<u>1,000</u>
Pasivo Circulante	400	500
Razón Circulante	2	2
	-----	-----

Si calculamos la razón circulante tenemos que en ambas empresas es igual a 2, sin embargo si aplicamos el método descrito tendremos:

	EMPRESA "A"		EMPRESA "B"	
	% Parcial	Acumulado	% Parcial	Acumulado
Disponibile	75	74	40	40
Cientes	25	100	10	50
Ctas. por Cobrar	25	125	10	60
Arts. Terminados	37.5	162.5	40	100
Prod. en Proceso	25	187.5	20	120
Mat. Prima	12.5	200	80	200

Nota: En un sentido estricto no se trata de porcentos integrales ya que los diversos valores del activo circulante no forman parte integrante del pasivo circulante, no obstante lo cual se calcula en relación a esta cantidad.

Sin embargo, hecha esta salvedad es indudable que la solvencia se estudia mejor mediante este procedimiento.

Si analizamos estos cálculos veremos que la empresa "A" tiene una mejor solvencia que la empresa "B" ya que en un momento dado con la realización de los 2 primeros renglones cubrimos el total del pasivo circulante en tanto que la empresa "B" es hasta la realización del 4º renglón o sea artículos terminados cuando llegamos al 100% es decir el total del pasivo circulante.

El resultado del método de razones es que ambas empresas tenían una solvencia igual.

2.3.4.6 Método de Análisis Horizontal

Consiste en la comparación de un mismo estado financiero a diferentes fechas, con el propósito de establecer las variaciones de cada uno de sus renglones.

Al utilizar este método, se debe cuidar que los estados financieros:

- Abarquen periodos iguales.
- Hayan sido formulados con los mismos criterios y principios contables (los mismos métodos de valuación de inventarios, revaluaciones, etc.).
- Tengan la misma presentación (que sean los mismos conceptos y que su ubicación dentro del activo, pasivo y/ capital sea igual).
- Que el año que se tome como base, corresponda a un ejercicio normal (es decir, que no se hayan realizado ventas demasiado altas o muy bajas, que se hayan registrado costos que no correspondan a ese ejercicio, etc.).

Concretamente, el método consiste en relacionar en forma tabular los importes del balance o estado de resultados de varios ejercicios, tomando el primero de ellos como base (100%) y anotando a la derecha de los importes de los ejercicios siguientes su grado de variabilidad con respecto al año base.

Este método generalmente se usa para analizar el estado de resultados. Su aplicación en el balance general debe hacerse con reservas, expresando las variaciones en términos absolutos, en virtud de que si se usan las variaciones complicando su interpretación, en cambio al utilizar términos absolutos, es fácil establecer el origen de dichas variaciones.

Otra aplicación de este método es el análisis de las tendencias, que se

basa en la suposición de que el movimiento anterior de la empresa seguirá en el futuro en una forma similar. O sea la experiencia histórica muestra las posibilidades de que en el futuro siga la misma tendencia. De ahí que a este método se le conozca como método de tendencias.

Este método sólo puede aplicarse en aquellas empresas de las cuales se dispone de información mínima de 3 ejercicios y la cual proporcionará una perspectiva dinámica de la forma como se ha venido desarrollando la empresa, resultando sumamente útil para complementar el estudio minucioso del último ejercicio siendo éste el más importante por ser el más reciente.

2.3.4.5 Método del Punto de Equilibrio

El propósito principal de este método es enfocar el estudio hacia el futuro, entrando en terreno especulativo y tomando como base datos históricos.

La base de este método es la clasificación de los gastos en fijos y variables según la relación que tengan con las ventas de la empresa.

Se atiende básicamente a la función entre estos conceptos y no al factor tiempo y a la división departamental como sucede con los datos contables tradicionales.

En base a estos estudios se creó el sistema de costeo directo en el cual únicamente los gastos variables son los que se aplican al costo de los artículos. Sin embargo, la falla principal de este método estriba en la

dificultad de clasificar los gastos, ya que en un sentido estricto no existen gastos absolutamente variables ni absolutamente fijos.

El punto de equilibrio económico es aquel que sucede cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal, o sea, es el momento en el cual el importe de las ventas se equipara con el de los costos y gastos, no registran do pérdidas ni utilidades.

Lo anterior es el punto de partida de una serie de estudios que pueden sin tetizarse en los siguientes:

- a) Cálculo del Punto de Equilibrio.
- b) Determinación del costo unitario a diferentes niveles de producción.
- c) Cálculo de las probables utilidades o pérdidas correspondientes a diferentes volúmenes de ventas.
- d) Determinación del aumento de las ventas necesarias para justificar una inversión en el aumento de las instalaciones de la empresa.
- e). Determinación de las ventas adicionales necesarias que soporten una disminución en el precio unitario de venta.
- f) Determinación del efecto que produzca una modificación en más o menos en los costos, en relación con sus respectivas ventas.

En estas circunstancias la técnica del análisis entra en el terreno de la especulación y de las probabilidades. Es indudablemente un terreno menos firme que el tradicional pero más útil y por su tendencia hacia el futuro proporciona elementos de juicio de lo que probablemente sucederá al otorgar el financiamiento.

La base para estos estudios es la aplicación de las observaciones hechas en relación a los gastos y a las ventas de una empresa, o sea los conceptos integrantes de un estado de resultados.

Si bien es cierto que los datos así expresados son de utilidad y cumplen su misión informativa también serán de tanta o más utilidad si se expresan y estudian desde un punto de vista funcional, entendiéndose por éste, el examen de las relaciones o funciones que forzosamente guarda, las cuales se basan en los supuestos siguientes:

- a) Ciertos gastos guardan una proporción directa con las ventas o sea que a mayores ventas mayores gastos y viceversa, por ejemplo las materias primas, comisiones a agentes, etc.
- b) Otra clase de gastos permanecerán inalterables no obstante el aumento o disminución en la producción o en las ventas, por ejemplo la renta del local, etc.

A los primeros conceptos se les denomina gastos variables y a los segundos gastos fijos.

2.3.4.8 Estudio sobre la Utilidad Óptima

Dentro de la técnica del análisis marginal, el punto de utilidad óptima es aquel que tiende a determinar cuál es la combinación más ventajosa entre los volúmenes de producción, gastos de ventas, o sea, el momento cuya di-

ferencia entre costos e ingresos produce la retribución relativa más económica.

El punto de la utilidad óptima no debe coincidir necesariamente con lo que pudiera llamarse utilidad máxima, la cual corresponde a la mayor diferencia entre el total de venta y el total de costos, más adelante se observará la diferencia entre la utilidad máxima.

Para realizar estos estudios se construye una tabla en la cual se detallan los distintos elementos que intervienen en los ingresos y gastos de la empresa. Por otro lado, se complementa con la construcción de una gráfica que muestre objetivamente dichas situaciones.

Para elaborar la tabla es necesario determinar 3 conceptos:

1. Ingreso Marginal, o sea el incremento que experimentan los ingresos por la venta de toda unidad adicional al punto de equilibrio.
2. Costo Marginal, es el incremento que experimentan los costos por el aumento de toda nueva unidad, al punto de equilibrio.
3. Utilidad Marginal, corresponde a la diferencia entre el ingreso marginal y el costo marginal, o sea la ganancia adicional por cada nueva unidad agregada a la venta.

En principio podría suponerse que la ganancia será mayor siempre que los

volúmenes de producción y venta vayan aumentando; lo anterior sería cierto siempre y cuando los factores que determinan los ingresos y los costos no se alteren individualmente.

Sin embargo, se presentan una serie de factores que tienen como consecuencia contrarrestar lo que pudieramos llamar "rendimientos crecientes", por lo cual puede hablarse de una Ley de "proporciones variables" como un conjunto de factores que influyen en la diferencia entre los ingresos y costos marginales a tal extremo que en un momento dado pueden hacer incosteable seguir aumentando la producción y las ventas.

Entre estos factores podemos citar el aumento necesario a los gastos fijos en un momento dado, o bien la disminución en el precio de venta a efecto de hacer atractiva la compra de los artículos y poder alcanzar mayores volúmenes de unidades vendidas.

2.3.4.9 Metodología de Evaluación Económica

Para evaluar la rentabilidad del proyecto, se tienen que determinar los ingresos y los egresos. Que se resumen en los siguientes conceptos:

1) Egresos:

a) Inversiones de activo fijo

En este rubro se considera el costo del terreno, obra civil, subestación eléctrica, planta auxiliar para emergencias, maqui-

naría y equipo de proceso, montaje del equipo, mobiliario y equipo de oficina y del laboratorio de control de calidad.

b) Presupuesto de gastos de administración

Que son: sueldos, tiempo extra, prima de antigüedad, vacaciones y prima vacacional, gratificación anual, IMSS, INFONAVIT, ISPT, relaciones públicas, mantenimiento de oficinas, comunicaciones, artículos de oficina, mantenimiento del equipo y sus depreciaciones.

2. Ingresos:

El presupuesto total de ingresos se determina considerando la venta del producto elaborado con una eficiencia al primer año del 80%, 90% al segundo año y 100% del tercer año en adelante.

3. Costo de Capital:

Para la adquisición del activo fijo, el BANPESCA ofrece crédito refinancionario a una tasa del 22% anual sobre saldos insolutos, sobre el 80% del importe total, para cubrir en 10 años, con un año de gracia; en el caso de capital de trabajo, se determina el costo de la misma a partir de un crédito de habitación al 22% anual sobre saldos insolutos para cubrirse en 3 años con un año de gracia.

4. Estado de resultados:

Este se determina considerando las ventas, deduciendo el costo de producción, para obtener la utilidad bruta a la cual deduciéndole los gastos de administración y publicidad nos permite obtener la utilidad neta anual, mediante esta información se aplica el método de flujos descontados, para la obtención de "beneficio neto actualizado" y "tasa interna de rendimiento".

5. Indicadores:

Los indicadores que se obtienen a través de la evaluación económica-financiera, son el valor presente neto o beneficio neto actualizado, donde se aplican varias tasas de descuento (32, 50, 60%) para el horizonte de vida útil del proyecto (15 años), de estos cálculos se observa si el proyecto es favorable.

2.4 AVANCES DEL BANCO NACIONAL PESQUERO Y PORTUARIO EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS

A continuación se presenta una breve descripción de los avances logrados en las actividades desarrolladas por BANPESCA, S.A.

- a) Crédito. En 1984 se rebasaron las metas programadas, al otorgar 34 416 millones de pesos o sea 6.5% por encima de lo previsto para apoyar las actividades pesqueras, portuarias y navales. Este monto signi

ficó aumentar en 2.5 veces los niveles de 1983, cuando se destinaron alrededor de 13 800 millones de pesos con ese mismo propósito.

Para 1985 el programa crediticio autorizado asciende a una cifra superior a los 55 000 millones de pesos. Al mes de junio de 1985 se tenía un grado de avance del programa anual cercano al 50%, es decir, se habían concedido créditos por un importe de 27 523.7 millones de pesos, lo que permite afirmar que se cumplirá con la meta programada.

- b) Desde el inicio de esta administración, se realizó un activo proceso de descentralización en el otorgamiento del crédito. Para ello fue necesario fortalecer en 1984 los Centros Financieros Regionales creados en 1983. Esta descentralización tiene como objetivo que el otorgamiento de los créditos se efectúe en una forma ágil y oportuna, así como acorde a las necesidades que prevalecen regionalmente.

De esta manera, mientras que en 1982 se operó descentralizadamente el 40% del crédito total, en 1983 pasó a representar el 54% y en 1984 dicha proporción se elevó al 90%. Para 1985 se mantuvo el último porcentaje de otorgamiento descentralizado del crédito.

Desde el punto de vista de la distribución regional del crédito, en 1984 la región Noroeste participó en la mayor parte de los recursos (67.5%) seguida por la zona del Golfo (7.8%), la zona Sureste (6.0%), la zona Pacífico Sur (7.0%) y la oficina matriz (11.7%) con operacio-

nes especiales que correspondieron al apoyo a los programas atuneros y de industrialización.

Es importante señalar que el mayor peso de la Zona Noroeste se debe a la gran influencia de la temporada camaronera, así como al impulso otorgado a la pesquería atunera por BANPESCA. De esta forma, para el año de 1985 los porcentajes antes señalados no sufrieron variación.

- c) Diversificación Sectorial. La importancia del sector pesquero en la operación crediticia se manifiesta en el hecho de que, durante 1983 del crédito total otorgado 98% se destinó a este sector, para 1984 se ubicó en 96% y en 1985 este porcentaje no ha disminuido en forma importante.

Con el propósito de alcanzar una mayor consolidación como Banco de Desarrollo Trisectorial, los esfuerzos de promoción y difusión en 1985 se han impulsado para lograr comprometer mayores recursos hacia los sectores portuario y naval. Sin embargo, debe destacarse que los resultados de estas acciones no representarán una disminución en los montos a canalizarse al sector pesquero en el futuro, sino más bien aumentar la participación y el apoyo de BANPESCA para los otros sectores que le competen.

- d) Diversificación Intersectorial. No obstante los esfuerzos realizados para diversificar el destino de los recursos crediticios, no se ha podido contrarrestar el mayor paso de las actividades ya consolidadas.

De esta forma, siguió prevaleciendo la atención al camarón y al atún que en su fase de captura absorbieron en 1984 un porcentaje cercano al 64% del crédito canalizado al sector pesquero; siguiendo la comercialización de todo tipo de especies con 17%; la industrialización con 12%; las especies de escama, sardina y anchoveta en su fase de captura con 6% y la acuicultura con 1%.

Durante 1985 estos porcentajes de participación se han mantenido prácticamente iguales y con ligera disminución del correspondiente a camarón y atún, como reflejo de los esfuerzos de promoción hechos por el BANPESCA en el fomento de otras actividades.

- e) Asistencia Técnica. Al igual que la operación crediticia, el otorgamiento de asistencia técnica experimentó un proceso de descentralización, al establecerse en cada Centro Financiero Regional una unidad para desarrollar esa función. Así, se ha fortalecido esta actividad, dinamizando su otorgamiento y operación al ubicarle en los lugares que debe ser otorgada.

A fin de conformar un programa realista de descentralización de la asistencia técnica, se realizaron Reuniones de Planeación Participativa en distintas regiones del país, orientadas a dialogar con los dirigentes cooperativistas sobre los principales problemas y carencias a que se enfrentan, lo que sirvió como base para lograr un programa acorde a dichos requerimientos y como respuesta a ellos.

CAPITULO III

CARACTERISTICAS DE LA PESCA NACIONAL Y PARTICIPACION DE LOS ESTADOS DE GUERRERO, OAXACA Y CHIAPAS EN EL PIB DEL PAIS

3. Características Generales

El litoral mexicano tiene un perímetro de 11,592 kilómetros. Frente a este litoral, y hasta 200 millas en línea recta se extiende el mar patrimonial, el cual está constituido por: a) el Mar Territorial, que es la zona adyacente a las costas hasta una distancia de 12 millas náuticas, y cuya área asciende a 217,313 km²; b) la Zona Económica Exclusiva, que cubre un área de 2'729,512 km².

Actualmente se cuenta con información sobre la existencia de más de 200 especies localizadas a lo largo del litoral mexicano. Las zonas donde se registra la mayor abundancia de recursos son los litorales de la península de Baja California, Sonora y Sinaloa; debido a esto el dinamismo de la actividad pesquera ha tendido a concertarse en la zona del noroeste. No obstante lo anterior, se tiene conocimiento de la existencia de cuantiosos recursos aún no explotados en otras regiones del país. con el fin de aprovechar estos recursos, la Secretaría de Pesca ha iniciado la ejecución del Programa de Desarrollo Regional Pesquero México-BID, destinado a beneficiar a los estados de Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

En los últimos años cobran relevancia tanto el concepto de explotación pre sente de los recursos así como el de su conservación para un mejor aprovechamiento, además de que se ha dado un impulso decidido a los sectores y apertura y participación en el contexto internacional de la pesca.

Actualmente son 48 422 embarcaciones las que integran la Meta Nacional. La magnitud y posibilidades de nuestra flota constituyen el principal instrumento para evitar la operación de las embarcaciones extranjeras.

Los cambios que se han dado en materia de infraestructura, en el conocimiento de recursos, en las unidades y métodos de pesca, y en la organización y destreza de los pescadores, se han reflejado en el acceso a niveles de producción en gran escala. Rebasar el millón anual de toneladas de capturas y sostenerse por encima de él, significa que México cuenta ya con los requisitos de un gran país pesquero. Este crecimiento presenta, por otra parte, ventajas destacadas, ya que se basa en una amplia diversidad de especies, tanto masivas para consumo humano directo e indirecto como otras que en gran variedad se destinan a la alimentación y a la obtención de divisas.

La industria pesquera, está integrada por 479 plantas procesadoras, que transformaron más de 600 mil toneladas de productos pesqueros en 1984. A su vez la industria conexas ha alcanzado un grado importante de integración y fortalecimiento, gracias al nivel de operación de la pesca en su conjunto, de esta forma, la construcción naval observa un adelanto notorio y, junto con ello, la fabricación de partes, equipos e insumos, en

materia de servicios, existe una gran cantidad de establecimientos comerciales, de reparación y mantenimiento que satisfacen en forma permanente las necesidades que plantea la operación pesquera en esta materia.

Desde hace ya varias décadas, la actividad pesquera se ha significado por su contribución de divisas. Esto es un reflejo de que la pesca exporta en valor más de lo que adquiere en el exterior.

Por el lado del consumo, este, por habitante en promedio, estimado de las capturas en peso de desembarque y considerado el comercio con el exterior fue de 13.3 kg. de los cuales 8.68 se consumieron directamente en tanto que 4.62 se consumieron indirectamente.

Este aspecto relevante es uno de los principales indicadores para observar el resultado de la pesca como actividad económica prioritaria. En 1984, la disponibilidad fue de 628 mil toneladas que se integraron así: 545 mil toneladas (87%) fueron para consumo humano directo y 82 mil (13%) para consumo humano indirecto.

Sobre estos niveles de consumo es necesario hacer algunas consideraciones. En primer término se habla de promedio, lo que impide observar la estratificación real de dicho consumo. Además dicho cálculo no incluye la pesca de autoconsumo, que como se sabe constituye el elemento básico y permanente para un gran número de familias que habitan las zonas ribereñas, tanto de los litorales como de las aguas continentales.

El país no sólo se encuentra actualmente dentro del grupo de 20 naciones que más producción pesquera obtienen, sino que ocupa lugares destacados en algunas pesquerías. Así de acuerdo con los datos de la FAO, en 1983 ocupó el quinto sitio como productor de ostión; el 6º en camarón; el 7º en sardina, anchoveta, tiburón y cazón, el 11º en túnidos; 12º en langosta y 19º en carpa.

Si bien es cierto que la participación del sector en su fase primaria no ha sido relevante en términos de su aportación al PIB, ello obedece, en parte, a que un importante volumen de su producción tiene un valor poco significativo. En efecto, basta señalar que en 1984 el precio promedio de todas las especies capturadas registró 156.90 pesos por kg siendo esta la cifra que sirve de base para estimar el PIB.

Por lo demás, la participación relativa en el PIB no constituye un indicador adecuado para estimar la importancia y significado de la pesca. Es de reconocerse que el modesto valor de los productos pesqueros, sobre todo de las especies de consumo popular, cuyo volumen en peso de desembarque representa el 24.1% del total capturado, se traduce en alimento de alta calidad nutritiva al alcance de una población de bajos ingresos. Este, y sus diferentes impactos en la evolución económica, social y aún política del país, le otorgan singular relevancia.

CUADRO 5
PARTICIPACION DEL SECTOR PESQUERO EN EL PIB

AÑO	PIB MILLONES DE PESOS (1)	PRODUCTO PESQUERO MILLONES DE PESOS (2)	% DEL PRODUCTO PESQUERO EN EL PIB
1975	1 100 049.8	2 478.9	0.23
1976	1 370 968.3	3 233.3	0.24
1977	1 849 262.7	5 232.4	0.28
1978	2 347 453.7	9 948.3	0.42
1979	3 067 526.4	14 514.9	0.47
1980	4 276 490.4	16 319.4	0.38
1981	5 874 385.6	19 396.0	0.33
1982	9 417 089.4	22 474.6	0.24
1983	17 428 988.8	100 245.0	0.58
1984	28 748 889.0	157 986.0	0.55
1985	45 588 462.0	251 732.0	0.55

FUENTE: Economía Mexicana en Cifras, NAFINSA 1981 y Sistema de Cuentas Nacionales S.P.P. México 1985.

Por lo tanto el Gobierno Mexicano en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 publicado en 1983 anuncia para remediar esta situación lo siguiente: "durante el periodo 1983-1988 el crecimiento real anual promedio previsto para el sector pesquero es de 9.4%, crecimiento que es congruente, con el objetivo de conseguir que este sector produzca alimentos, brinde empleos adecuados y genere divisas". El esfuerzo que implica este crecimiento es significativo, si se le compara con el que tuvo en el periodo 1970-1978 que fue de 4.3% y con el del total de la economía para el periodo 1980-1982 (8.0%):

3.1 POBLACION OCUPADA POR FASES DE ACTIVIDAD PESQUERA

A pesar del gran potencial pesquero que tiene México, la población dedicada a esta actividad es relativamente escasa.

La población ocupada por la actividad pesquera, de la cual se tiene registro se ubica en 4 áreas fundamentales: captura, industrialización, transporte y distribución, actividades que en total ocupan alrededor de 241,520 personas.

Las unidades económicas que realizan actividades de captura, ocuparon 124,191 personas en 1984 cifra que representa un incremento de 71.3% respecto a la de 1978 (88,571).

Las unidades productivas no se limitan estrictamente a la captura, en algunos casos realizan también cierta transformación del producto. La mayor parte del personal corresponde a pescadores, el resto se distribuye entre técnicos, obreros, y personal administrativo que se ocupan principalmente en dar apoyo a la actividad extractiva. En 1984 la ocupación total en la industrialización de productos pesqueros fue de 26,336 de los cuales la 3a. parte corresponden a ocupación directa y las 2/3 partes restantes corresponden a ocupación indirecta.

Por tipo de procesos, la ocupación directa se distribuye entre enlatado, congelado, producción de harina de pescado y producción de hielo, por es-

pecies la misma ocupación se concentra en el camarón y la sardina, ocupando un lugar secundario el atún, la escama y la anchoveta. La ocupación indirecta tiene una distribución similar a la de la ocupación directa, tanto en procesos como por especie, la ocupación total de 26,336 personas en la industria, no es sumable directamente con la de 124,191 personas en la captura, ya que se duplican más de 6 mil empleos en el personal industrial y administrativo de las plantas industriales de aquellos concesionarios que operan en forma integrada, por lo que la ocupación total en el complejo extractivo industrial de la pesca es de 142,096 personas aproximadamente.

Con respecto a la región que nos interesa podemos ver en el cuadro que para Chiapas, la población total ocupada es de 7,897, la ocupación directa es de 3,236 personas y la ocupación indirecta es de 4,661 personas. Para Oaxaca el total es de 9,269 con una ocupación directa de 3,160 y la ocupación indirecta de 6,109 y Guerrero su ocupación directa es de 1,232 y la indirecta 5,546 de lo que podemos ver que el total de la población ocupada total de la pesca los 3 estados ocupan 23,944 personas que suman 9.9% del total nacional. (Ver cuadro 6)

En lo que se refiere a captura del total de 12,191 personas ocupadas tanto directa e indirectamente, la región portuaria con 12,836 personas ocupadas que representan el 10.34% del total personal ocupado en captura.

En industrialización el total de personal ocupado, fue de 26,336 del cual

los 3 estados participan con 1,639 personas ocupadas que representan el 6.22% del total.

En comercialización, del total de personal ocupado 23,721 los 3 estados participaron con 2,209 personas ocupadas que son el 9.31% del total.

Y por último en infraestructura, del total de 6,619 personas ocupadas la región participa con 426 personas ocupadas que son el 6.42% del total.

Como podemos observar en el cuadro 6 sobre la estructura ocupacional del sector pesquero, el porcentaje con el que participa la región sur del país, del total nacional de este sector, tanto en captura, industrialización, comercialización e infraestructura es muy pequeño en comparación con las otras regiones pesqueras. Como por ejemplo la zona noroeste como la del Golfo que son las dos regiones más importantes con respecto a la producción pesquera.

CUADRO 6

ESTRUCTURA OCUPACIONAL POR FASES DE ACTIVIDAD PESQUERA 1981

		TOTAL NACIONAL	TOTAL REGION SUR	%	GUERRERO	OAXACA	CHIAPAS
NUMERO	Total	235 699	23 944	9.9	6 778	9 269	7 897
	Directo	84 945	7 628	9.0	1 232	3 160	3 236
	Indirecto	150 754	16 316	10.8	5 546	6 109	4 661
CAPTURA	Total	105 523	12 836	12.2	4 298	4 702	3 836
	Directo	2 213	466	21.1	402	64	-
	Indirecto	103 310	12 310	11.9	3 836	4 638	3 836
INDUS- TRIALI- ZACION	Total	32 573	1 639	5.0	268	1 006	365
	Directo	10 683	276	2.6	129	147	-
	Indirecto	21 890	1 363	6.2	139	859	365
COMERCIA LIZACION	Total	25 784	2 209	8.6	1 198	603	410
	Directo	1 812	74	4.1	29	31	14
	Indirecto	23 972	2 135	8.9	1 167	572	396
INFRAES- TRUCTURA	T O T A L	21 270	1 491	7.0	589	114	788

FUENTE: Anexo Estadístico de Pesca. SEPESCA, 1981.

3.2 EXPLOTACION PESQUERA NACIONAL (CONSUMO HUMANO Y CONSUMO INDUSTRIAL)

En el periodo de 1970-1982 podemos ver que:

Del volumen Total Nacional Capturado de 1970 que era de 254,472 toneladas a 1 356,305 toneladas en 1982, el incremento de Captura Nacional fue de 533%. lo que nos muestra un gran crecimiento en lo que a captura se refiere. Respecto al destino de Consumo de esta Captura vemos que las 201,443 toneladas de especies comestibles capturadas en 1970 se incrementó a 751,282 toneladas en 1982 y se estima que para 1987 ésta sea de 1 873,282 toneladas, lo cual nos permite ver que de un incremento en el periodo de 1970-1982 de 372% para 1987 sería de 930% por un lado. Esto quiere decir que en 5 años (1982-1987) el incremento de la captura para consumo humano estará cumpliendo con una de las metas del Plan Nacional de Desarrollo.

Por otro lado, la captura para consumo industrial en el mismo periodo se incrementó pero a un ritmo mayor que la de consumo humano directo, ya que pasó de 53,029 toneladas en 1970 a 605,023 toneladas en 1982 y se estima que en 1987 será de 714,884 toneladas, esto es 1,348% en este periodo lo cual nos indica que de la estructura porcentual de ambos en: 1970 de 79% para consumo humano y 21% para consumo industrial y ahora en 1987 es de 62% y 38% respectivamente, lo que nos indica que aunque se ha incrementado el volumen de captura para consumo industrial, éste ha sido menor que el destinado al Consumo Humano Directo. (Ver Cuadro 7)

CUADRO 7
 EXPLOTACION PESQUERA NACIONAL PARA CONSUMO HUMANO E INDUSTRIAL
 1970- 1982 (TONELADAS)

CONSUMO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Total 1/ Nacional	254,472	285,654	301,890	358,000	389,969	451,330	524,689	673,870	818,511	1'002,925	1'257,148	1'565,465	1'356,305
Para con- sumo hu- mano	201,443	232,074	241,786	268,079	259,166	293,353	283,360	319,655	448,593	519,232	634,491	913,298	751,282
Para con- sumo in- dustrial	53,029	53,580	60,104	89,921	130,803	157,795	242,329	354,215	369,918	483,693	622,657	652,167	605,023

1/ En términos de "Peso de desembarque" que equivale al volumen de la captura declarada por los pescadores para efectos fiscales.

FUENTE: Departamento de Pesca. Dirección General de Informática y Estadística.

CUADRO 8
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA REGION SUR EN LA PRODUCCION PESQUERA NACIONAL
1971 - 1982

ASO		TOTAL NACIONAL	CHIAPAS	% DE PARTI CIPACION	GUERRERO	% DE PARTI CIPACION	OAXACA	% DE PARTI CIPACION	% DE PARTI CIPACION
1971	Toneladas	285,654	2,571	0.90	1,535	0.54	5,605	1.96	3.4
	Miles de pesos	1'227,027	14,446	1.18	10,153	0.83	37,434	3.06	5.06
1972	Toneladas	301,890	2,964	0.98	1,725	0.57	6,234	2.06	3.61
	Miles de pesos	1'601,166	29,530	1.84	8,954	0.56	53,172	3.32	5.72
1973	Toneladas	358,000	3,333	0.93	2,534	0.71	10,754	3.0	4.64
	Miles de pesos	1'764,665	28,308	1.6	18,589	1.05	66,911	3.8	6.45
1974	Toneladas	389,969	2,782	0.71	1,509	0.38	9,314	2.39	3.49
	Miles de pesos	2'192,225	30,809	1.40	16,701	0.76	60,383	2.75	4.91
1975	Toneladas	451,330	2,571	0.57	1,753	0.39	18,314	4.06	5.02
	Miles de pesos	2'366,699	27,288	1.15	16,766	0.71	124,219	5.25	7.11
1976	Toneladas	524,689	3,252	0.62	2,714	0.52	14,098	2.69	3.83
	Miles de pesos	3'064,529	38,966	1.27	37,030	1.21	75,351	2.46	4.94
1977	Toneladas	554,802	3,080	0.62	2,457	0.44	16,228	2.93	3.92
	Miles de pesos	3'227,219	42,879	1.33	33,624	1.04	109,167	3.38	5.75
1978	Toneladas	603,244	3,128	0.52	2,599	0.43	18,198	3.01	3.97
	Miles de pesos	3'567,552	47,066	1.32	38,079	1.07	120,473	3.38	5.76
1979	Toneladas	651,685	3,176	0.49	2,740	0.42	20,168	3.09	4.00
	Miles de pesos	3'907,886	51,253	1.31	42,534	1.09	131,779	3.37	5.77
1980	Toneladas	1'058,556	11,864	1.12	40,440	0.99	15,872	1.50	3.61
	Miles de pesos	20'299,176	386,713	1.90	350,635	1.73	788,045	3.88	7.51
1981	Toneladas	1'232,587	16,869	1.37	21,731	1.76	20,213	1.64	4.77
	Miles de pesos	36'766,903	716,967	1.95	863,448	2.35	1'688,996	4.59	8.89
1982	Toneladas	1'356,305	16,288	1.20	21,958	1.62	16,758	1.23	4.06
	Miles de Pesos	56'441,825	1'048,921	1.86	1'383,627	2.46	2'435,526	4.31	

FUENTE: Departamento de Pesca. Dirección General de Informática y Estadística, 1982.

En lo que respecta a la participación de la región sur en la producción pesquera nacional, podemos ver que su participación es muy pequeña (3.4%) en 1971 y para 1982 sólo se incrementó a (4.06%) es decir que sigue siendo poco significativa en participación en la producción total nacional, y de este 4.06% de la región sur se distribuye de la siguiente manera: Oaxaca 1.23%, Chiapas 1.20% y Guerrero 1.63% respectivamente. Como podemos ver, de los 3 estados Guerrero, a pesar de ser un estado dedicado al turismo, participa un poco más que Chiapas y Oaxaca. En suma, durante el periodo 1971-1982, la tendencia histórica de participación de la región sur en el sector pesquero, ha sido estable, es decir, no se encuentra en mucha proporción, sino que el incremento es homogéneo. (Ver Cuadro 8)

3.3 FLOTA

México cuenta con 4 flotas para la captura que son: Camaronera, Atunera, Sardinera-Anchovetera y Escamera. Al finalizar 1982 la situación era la siguiente: la flota camaronera se integraba de 2,836 embarcaciones. La flota atunera, es la de mayor capacidad y autonomía de nuestro país. Se integraba de 25 barcos en 1977, para 1982 esta flota es de 70 barcos. La flota sardinera-anchovetera contaba con 92 embarcaciones en 1977 de las cuales la mayor parte era de más de 20 toneladas. Para 1982 se incrementó a 140 y en 1984 a 690, esto quiere decir que en 7 años esta flota se incrementó en 750%.

La flota escamera contaba con 472 barcos en 1978 y para 1982 se incrementaron a 662 barcos, pero esta flota en 1984 decreció al grado de tener sólo 125 barcos, es decir disminuyó en un 529.6% en 1984, esto quiere decir que el incremento de la flota sardinera-anchovetera muy amplio se compensa con este decrecimiento de la flota escamera.

Del total de embarcaciones, los 3 estados suman 6,270 de 48,422 registrados en 1984, es decir, que cuenta con el 12.8% del total de embarcaciones. Podemos observar que si la región cuenta con el 12.8% de las embarcaciones tanto mayores como menores y sólo participa con el 4% de la captura, se debe a la poca eficiencia que se obtenía de las embarcaciones ya que la mayoría eran de Captura Sardinera-Anchovetera en las cuales la eficiencia en promedio es de 40% de su capacidad. .

CUADRO 9

FLOTA

EMBARCACIONES	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
TOTAL	28 794	30 418	36 041	41 147	43 957	46 196	48 422
MAYORES	3 082	3 224	3 531	3 684	3 708	3 798	3 511
CAMARONERAS	2 474	2 575	2 713	2 865	2 836	2 880	2 627
ATUNERAS	33	34	51	62	70	85	69
ESCAMERAS	472	506	644	631	662	692	125
SARDINERO-ANCHOVETERAS	103	109	123	126	140	141	690

FUENTE: Anuario Estadístico de Pesca. SEPECA. Mex., 1984.

3.4 EQUIPOS Y ARTES DE PESCA

Una elevada proporción de la pesca es de carácter artesanal, consecuentemente, por lo general, los pescadores artesanales construyen y operan sus artes de pesca en función de sus habilidades y experiencia. Como éstas son limitadas, la tecnología de captura tiene un bajo nivel, a lo cual debè agregarse la insuficiencia de investigaciones que permitan evaluar la situación actual en tecnología para capturar, para pesquería establecida y menos aún optimizar la eficiencia técnico-económica de cada medio de producción. Las artes de pesca comerciales en uso son: arte de arrastre camaronero, arte de arraste para escama, redes de cerco de jareta, redes agalleras y de enrollle, redes circulares de encierro (atarrayas), palan-gres o cimbras, líneas de mano con azulejos, trampas para crustáceos (langostas, cangrejos y langostinos), tapos, atravezadas y palizadas. También se realiza la pesca por buceo o pulmón libre.

El incremento de estas artes y equipos de pesca en la región sur tampoco ha sido significativo en comparación con el total nacional ya que sólo son 23,348 de 580,502 total, es decir, representan el 4% únicamente.

CUADRO 10
ARTES Y EQUIPOS DE PESCA
(en unidades)

	1979	1980	1981
TOTAL	407 508	439 508	580 502
GUERRERO	8 693	9 255	4 772
OAXACA	4 492	3 816	5 011
CHIAPAS	7 473	7 493	13 565
TOTAL DE LA REGION	20 658	20 564	23 348

Fuente: Anuario Estadístico de Pesca 1979, 1980, 1981.
SEPECSA

3.5 INDUSTRIALIZACION

La planta industrial está poco diversificada, pues 90% de la producción industrializada para consumo humano está representada por sardina; camarón y atún. El camarón se procesa en todos los Estados que registran capturas significativas del crustáceo, entre estos Estados se encuentran Oaxaca y Chiapas.

La industria pesquera del país estaba integrada en 1982 por 418 de las cuales 336 estuvieron en operación aprovechando sólo 869.1 de capacidad instalada tonelada/hora de 946.2 de capacidad instalada tonelada/hora, a nivel regio-

nal en 1982 de 24 plantas existentes en la región con 15.9 de capacidad instalada tonelada/hora estuvieron en operación 20 con 15.4 de capacidad instalada tonelada/hora, esto quiere decir que por lo menos en esta región sí se trabajó a buen nivel de eficiencia (ver Cuadro 11). Aunque no en un 100% ya que esto no se obtuvo fundamentalmente por la estacionalidad de las capturas, ya que sólo se encuentran ocupados a su total capacidad entre 2 y 8 meses, quedando subutilizados el resto del año.

Otras razones de baja utilización de la capacidad instalada de las plantas son: la falta de coordinación entre captura y procesamiento complementario de productos agrícolas (principalmente frutas y legumbres) y la deficiente localización de algunas plantas procesadoras con respecto a las zonas de captura. Estos fenómenos que a la vez aumentan considerablemente los costos de producción y encarecen el producto final posibilitan la obtención de elevadas tasas de ganancia de las empresas eficientes.

El bajo nivel de aprovechamiento de la planta industrial pesquera se debe también a la falta de coordinación que existe entre ella y las industrias que la proveen de insumos tales como pasta de tomate, aceite y envases, etc. Sin embargo, estas últimas industrias se ven asimismo afectadas por la falta de continuidad en el proceso productivo que existen en la industria pesquera, creándose así un complejo problema que presenta diversas trabas en la cadena económica, desde la captura hasta el consumo, todo lo cual gravita negativamente sobre los costos.

CUADRO 11
INDUSTRIALIZACION

	1980				1981				1982			
	Plantas existentes Cap. inst. Número Ton/hora		En Operación Cap. inst. Número Ton/hora		Plantas Existentes Cap. Inst. Número Ton/hora		En operación Cap. Inst. Número Ton/hora		Plantas Existentes Cap.Inst. Número Ton/hora		Cap Inst. Número Ton/h.	
GUERRERO	4	2.9	3	2.1	4	3.7	4	3.7	6	5.2	6	5.2
OAXACA	12	6.6	12	6.6	16	8.2	10	6.9	14	6.8	10	6.3
CHIAPAS	2	3.9	2	3.9	2	3.9	2	3.9	4	3.9	4	3.9
TOTAL DE LA REGION	18	13.4	17	12.6	22	15.8	16	14.5	24	15.9	20	15.4
TOTAL DEL PAIS	428	831.6	309	708.8	405	818.8	290	782.5	418	946.2	336	869.1

FUENTE: Elaborado en base a los datos obtenidos en el Anuario Estadístico de Pesca, período 1980-1982.

La región sur contaba con 18 plantas para la industrialización de los productos pesqueros del total de 428 teniendo en operación 17 que existían en 1980 en el país con una capacidad instalada por tonelada/hora de 13.4 de 831.6 del total; para 1982 los 3 Estados contaban con 24 plantas con un total de 15.9 de capacidad instalada aprovechando 20 plantas con un 15.4 de capacidad instalada del total de 418 instalados con capacidad para 946.2 ton/hora de los cuales estaban en operación 336 con 869.1 de capacidad instalada ton/hora. Es decir que las plantas que se concentraban en esta región estaban trabajando casi en su totalidad de capacidad instalada. (Ver Cuadro 11)

3.6 FINANCIAMIENTO

Los créditos otorgados al sector pesquero por el sistema bancario nacional ascienden en el periodo 1980-1982 a un total de 12 362.8 (en millones de pesos) de los cuales se distribuyeron de la siguiente forma: En 1980 de los 6,648.1 del total del país le correspondieron a la región sur sólo 231.3; (3.5%); en 1981 del total de 4,133.6 a la región sur le otorgaron 46.8 (1.13%) y en 1982 que descendió aún más del otorgamiento total del país en términos reales el financiamiento se incrementó más hacia la región sur, ya que se otorgaron 151.2 (9.56%) de los 1581.1 millones de pesos.

Como podemos ver en el cuadro 12, en el año 1981, se da una caída drásti-

ca del Financiamiento al sector pesquero a nivel nacional, ya que éste se redujo de 6 648.1 millones de pesos a 4 133.6 millones, es decir, 62.2%, en tanto que en la región sur, esta caída fue de 79.7% y, para el año 1982 sigue cayendo el financiamiento al sector pesquero, pero vemos que a la región sur, del total, se incrementa de 46.8 millones de pesos es decir un 323% más que en 1981. Con este incremento, se da un apoyo, aunque no muy grande, si es de gran ayuda para la pesca de esta región.

CUADRO 12
FINANCIAMIENTO
CREDITOS OTORGADOS POR EL SISTEMA BANCARIO NACIONAL AL SECTOR
PESQUERO PERIODO 1980-1982
(Millones de Pesos)

	1980	% del Total	% de La Región	1981	% del Total	% de La Región	1982	% del Total	% de la Región
GUERRERO	38.8	0.6	16.8	16.7	0.4	35.7	54.5	3.4	36.0
OAXACA	155.1	2.3	67.1	11.6	0.3	27.8	17.4	1.1	11.5
CHIAPAS	37.4	0.6	16.1	18.5	0.4	39.5	79.3	5.0	52.5
TOTAL DE LA REGION	231.3	3.5	100.0	46.8	1.1	100.0	151.2	9.6	100.0
TOTAL DEL PAIS	6648.1	100.0		4133.6	100.0		1581.1	100.0	

FUENTE: Elaborado en base a los datos obtenidos de el Anuario Estadístico de Pesca, Sepesca. México 1980, 1981 y 1982.

CUADRO RESUMEN
INDICADORES BASICOS DEL SECTOR PESQUERO DE 1978 - 1984

CONCEPTOS	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Captura (Tbn.Peso vivo)	818,511	1'002,925	1'257,148	1'565,465	1'356,305	1'075,547	1'134,592
Embarcaciones (unidades)	28,794	30,418	36,041	41,147	43,957	46,196	48,422
Comercialización y Consumo (toneladas)	731,295	942,775	1'110,608	1'391,502	1'287,965	900,658	1'020,863
Valoración de la - Pesca (millones de pesos) primera mano	10,410	14,147	20,299	36,767	55,641	106,696	155,751
Empleo	167,698	180,085	196,586	215,102	213,352	235,860	241,520
Investigación (Centros, Barcos y Laboratorios de Investigación)	18	29	30	31	22	22	22
Instalaciones Portuarias (Puertos - Pesqueros, Astilleros y Varaderos)	36	131	133	148	155	155	155
Organización y Capacitación (Centros de Capacitación, -- Personas Capacitadas, Soc. Coop. Núm. de Socios Soc. Coop. reorganizados, Núm. de Socios)	56,073	69,183	105,635	89,615	79,182	82,466	90,101

FUENTE: Secretaría de Pesca. Dirección General de Informática, Estadística y Documentación.

Resultados

Los resultados que se obtuvieron de una evaluación económica, tanto para flota pesquera, así como para industrialización, nos comprueba que si es viable un proyecto en el cual en base a un monto relativamente pequeño se genera una causación circular acumulativa, en donde se dé cierto desarrollo económico regional. En los cuadros I y II se encuentran los resultados obtenidos sobre el valor promedio de las unidades para cada tipo de flota y planta industrializadora tipo, en los conceptos: Ingresos, Costos, Remanente y Tasa Interna de Retorno.

a) Tasa Interna de Retorno para los 3 tipos de flota por clase de embarcación.

Como podemos ver en el cuadro I, la flota camaronera es la que tiene mayor factibilidad económica ya que aún siendo la primera opción, con una vida útil de 5 años, si la Tasa Interna de Retorno es (77.38%) alta en comparación con la segunda y tercera opción 47.19 y 11.06 respectivamente, pero aún así, las 3 clases u opciones de la flota camaronera son mayores que las de la flota atunera y sardinera aunque esta última en 2 de sus 3 clases es positiva y relativamente alta 35.31 y 18.50 para las clases I y II, con esto podemos decir que una inversión tanto en flota camaronera como sardinera es rentable y su recuperación se obtendrá antes del término del promedio de vida estimado. */

*/ Para ver más desagregadamente los conceptos analizados, ver los cuadros estadísticos que están en el anexo.

b) Tasa Interna de Retorno para los 3 tipos de industria pesquera.

Como se puede apreciar en el cuadro II, la industria sardinera-anchovetera está dividida en enlatadora y reductora, es decir, que este producto se emplea, tanto para la industria como para consumo humano.

La Tasa Interna de Retorno para la enlatadora es de 40.02% y para la reductora de 68.99%, ésto quiere decir que sus ingresos anuales son mayores que sus costos anuales y que por lo tanto puede soportar un financiamiento a una tasa de interés alta.

Lo mismo podemos observar en la industria enlatadora de atún en donde su TIR es de 160.32, es decir aún más alta que la sardinera-anchovetera y la industria escamera que es de 52.26 es decir que las 3 son factibles económicamente y que sus beneficios que se obtengan serán altos.

Con este análisis de las TIR tanto para embarcaciones como para industria en los tres tipos, se comprueba que se puede llevar a cabo cierto desarrollo económico en una región donde, como la que analizamos (región sur) cuenta con bastantes recursos pesqueros, que aún no han sido aprovechados, y si el Estado, por medio de un control de producción a nivel de integración vertical los aprovecha, si se puede dar este desarrollo.

Los indicadores que se utilizaron para esta evaluación fueron los siguientes: la relación beneficio-costo, y la Tasa Interna de Retorno.

CUADRO No. I

TASA INTERNA DE RETORNO PARA LOS 3 TIPOS DE FLOTA
POR CLASE DE EMBARCACION

Concepto	FLOTA CAMARONERA			FLOTA ATUNERA			FLOTA SARDINERA		
	CLASE 1)			CLASE			CLASE		
	I (barco anticuado)	II (barco promedio)	III (de reposición)	I 2)	II 3)	III 4)	I	II	III
Valor promedio de las unidades	7 896 400	20 790 000	72 567 500	201 407 000	755 277 000	2 014 072 200	28 586 600	105 413 300	632 570 000
Ingresos	18 632 201	26 241 559	35 212 495	65 444 275	232 937 250	495 583 200	24 096 000	69 840 000	159 192 000
Costos	12 153 331	16 400 724	22 860 415	49 184 601	179 117 551	372 686 899	13 485 427	45 969 483	111 470 065
Maneja	6 478 870	10 020 835	12 352 080	16 259 674	53 819 699	122 896 301	10 610 573	23 870 517	58 305 935
Tasa Interna de Retorno, (tasa máxima de resistencia)	77,38	47,19	11,06	-3,71	-5,73	-8,10	35,31	18,50	-1,46

1) Opción I, vida útil 5 años, Opción II y III, vida útil 10 años.

2) 5 viajes por año con eficiencia del 65%.

3) 4 viajes por año con eficiencia del 65%.

4) 3 viajes por año con eficiencia del 70%.

Fuente: Elaboración propia con base a los cuadros A, B y C del anexo.

CUADRO No. II
TASA INTERNA DE RETORNO PARA LOS TRES TIPOS
DE INDUSTRIA PESQUERA

Planta Tipo Concepto	INDUSTRIA		Industria Enlatadora de atún	Industria Escamero
	<u>Sardinera-Archovetera</u> Enlatadora	Reductora		
Valor promedio de la planta	206'347,600	97'197,000	272'747,900	110'621,700
Ingresos	452'160,000	165'924,277	437'286,755	58'690,000
Costos	366'628,608	67'407,000	7'842,750	1'748,000
Tasa interna de - Retorno (Tasa má- xima de resisten- cia)	40.02%	68.99%	160.32%	52.26%

FUENTE: Elaboración propia con base a los cuadros D,E,F del anexo.

La relación beneficio-costo, consiste en obtener el cociente que resulta de dividir el total de beneficios entre el total del valor de los costos.

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el valor de la tasa de actualización que iguala entre sí las corrientes temporales de ingresos y costos, será más atractiva, en la medida en que sea mayor la diferencia (positiva) entre ambos valores desde el punto de vista de su rentabilidad. Esta tasa se obtiene por aproximaciones sucesivas (análisis de sensibilidad) tendientes a igualar a cero el valor presente de los beneficios netos.

Como un ejemplo para demostrar como se obtuvo la TIR en el análisis hecho, tomamos como muestra los valores obtenidos con la industria enlatadora de atún (ver anexo, cuadro E), en donde en base a los valores presentados, se realizó el siguiente ejercicio: Si multiplicamos costos por caja, que es el total de gastos por insumos, incluyendo la mano de obra directa e indirecta (7842.75) por la producción anual (número de cargas producidas 253,440) y tomando el 22% (437 286,643.2) del resultado obtenido (187 666,560) y lo dividimos entre el valor promedio de la planta (272 747,900) el resultado multiplicado por 100 es la Tasa Interna de Retorno a Tasa Máxima de Resistencia.*

*/ Si tenemos entonces $7842.75 \times 253440 = 1987\ 666,650$ (total obtenido) y $437\ 286,643.2 =$ al 22% del total obtenido. Entonces al dividir $437\ 286,643.2 = 11$ entre $272\ 747\ 900$ (valor promedio de la planta) y el resultado lo multiplicamos por 100, obtenemos 160.32 que es la Tasa Interna de Retorno. Esto nos indica que la inversión en este sector, aún con un financiamiento con tasa de interés alta tiene un alto grado de factibilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Dentro del contexto económico nacional, las diversas regiones del país, en cuanto a la pesca, contemplan niveles diferentes de progreso. Ello está determinado por un conjunto de factores que van desde la disponibilidad del recurso, a la infraestructura existente, los asentamientos humanos, el tipo de mercado y otros. Así en México, es posible encontrar un marcado contraste regional. En algunas zonas, la actividad pesquera es tan solo complementaria de otros sectores productivos; en otras es significativa y aún impulsora de desarrollo económico local.

Es ampliamente sabido que ciudades importantes del país tienen en la pesca la base fundamental de su progreso. En todos los casos, el excedente económico que tiene su origen en la pesca ha transferido para el fomento de otros renglones como la agricultura y la ganadería, la industria, el comercio y el turismo.

Esta situación, así como el auge y la expansión en las industrias conexas, principalmente en los sitios cercanos a donde se registra actividad pesquera en forma importante, han contribuido a fomentar un desarrollo regional derivado de la pesca.

La pesca mexicana ha alcanzado un mayor grado de desarrollo. Su evolución la sitúa en una nueva dimensión, tanto por la magnitud y

los alcances que ha adquirido, como por el significado de su participación en la estrategia del desarrollo económico y social que demanda el país.

2. Tenemos entonces que, si el sector pesquero es importante dentro del desarrollo nacional podemos concluir también que el incremento de la producción que se obtenga de éste se destine aún con más insistencia hacia el consumo de la clase trabajadora, como un sustituto más rico en vitaminas, minerales y proteínas que la carne roja o de cerdo elevando así el nivel alimenticio de los trabajadores, pero no basta con los acuerdos que se han llevado a cabo sino que se debe de manejar a nivel nacional y no sólo en las zonas que se consideran más importantes.

Respecto a la generación de empleos se debe dar mayor apoyo a las cooperativas pesqueras que requieren desde el apoyo financiero, hasta el técnico y científico ^{*/} ya que al expandirse estos se requerirán más trabajadores, tanto en las plantas enlatadoras como en los barcos pesqueros.

Las divisas que se obtienen por exportación de productos pesqueros, se deben canalizar en mayor parte hacia la consecución de programas

^{*/} Principalmente de biólogos que se encargarían de llevar el control de cada especie que se esté pescando, o de cada especie que se esté cultivando en las granjas acuícolas.

de desarrollo pesquero en las zonas que están atrasadas en este sector y que como se pudo observar se pueden poner al nivel de desarrollo de las zonas más altamente tecnificadas. Es decir, la captación de divisas de este sector deben ser destinadas a incrementar el desarrollo del sector mismo.

La participación del Banco Nacional Pesquero y Portuario como Institución financiera especializada en la promoción de los sectores pesquero (principalmente) portuario y naviero es determinante para el desarrollo de la pesca en México, ya que se encarga de proveer de financiamiento tanto al sector privado, público y social que lo requiera bajo una política general de crédito adecuada para cada uno de estos 3 sectores, teniendo como objetivo llevar a cabo su papel de Banco Nacional de Desarrollo además de agente financiero y apoyando también a las pequeñas y medianas industrias.

Para llevar a cabo estas funciones él mismo desarrolla diferentes tipos de financiamiento con los que opera, así como las condiciones específicas, el plazo a conceder, tasas de interés, etc. **/

Por tanto, cabe al Gobierno Mexicano dar más apoyo a este tipo de instituciones encargadas de financiar el desarrollo, en este caso

*/ Una explicación a este punto es que dependiendo de la evaluación económica que se haga del proyecto para otorgar el crédito, se desprende a qué tasas de interés se va a otorgar éste además de que también influye un poco el sector que lo solicite.

el del sector pesquero, como lo plantea el mismo, en el Plan Global de Desarrollo Pesquero.

3. Si sabemos que México cuenta con un litoral de casi 12 mil kilómetros y una zona económica exclusiva que cubre un área de 2'729,512 Km², además de que se cuenta con la existencia de más de 200 especies marinas a lo largo del litoral, podemos ver que actualmente la pesca en México no ha sido explotada racionalmente, además de que en primera no se cuenta con una infraestructura capaz de llevar a cabo esta explotación de recursos marinos y en segunda no se le ha dado la importancia que este sector tiene o más bien tendría en el desarrollo de México.

A los estados que más se han dedicado recursos son los que están ubicados en la zona noroeste, la que ha sido explotada sin prestarle atención a otras zonas como la del sur que cuenta con bastantes recursos que podrían desarrollar en esa región y ponerse al parejo de las demás regiones del país.

Como pudimos ver en el análisis cuantitativo y comparativo de la zona sur con el resto del sector, ésta participa mínimamente en el PIB pesquero, y que por lo tanto no le han dado mayor importancia de ahí que su crecimiento se haya estancado y su tendencia es homogénea.

Si vemos que, del total de la flota, captura, industrialización, comer-

cialización y empleo de mano de obra la participación de la región sur es mínima, creemos que al llevarse a cabo la pesca en esta región que ha sido poco aprovechada, podemos ver que se lograría un incremento importante tanto de productos pesqueros baratos para el mercado interno, como de productos para la exportación y se incrementaría la captación de divisas que se pudiesen destinar a la inversión tanto del mismo sector en la misma región, o de invertir en la producción de otros bienes en el mismo sector que generaría lo que llama Myrdal "la causación circular acumulativa" o "círculo de la riqueza".

Basándonos en el análisis del costo-beneficio de la flota sardinera-anchoyetera, camaronesa, atunera y escamera, así como la implementación de plantas congeladoras e industrialización en donde obtenemos que el beneficio es mayor en un porcentaje alto (tasa máxima de resistencia) y trayendo a valor presente los beneficios netos, podemos ver que una inversión en este sector a nivel de integración vertical ^{*}/ rendiría un beneficio tal que la recuperación de la inversión se haría en un plazo máximo de 2 y medio años lo que haría ver que

^{*}/ Es decir el control del Estado en todo el proceso de producción, desde la propiedad de los esteros y el mar patrimonial, pasando por los equipos y artes de pesca, hasta la propiedad de la flota, las plantas procesadoras (aunque aquí lo ideal sería que se tuvieran buques-planta para que cuando se llegase a tierra ya se llevaran directamente a la comercialización), el transporte y la distribución del producto (este problema estaría resuelto vía PROPEMEX-CONASUPO).

la inversión si es rentable y además se haría un impulso muy grande, en este caso la zona sur que se desarrollaría en un mediano plazo.

RECOMENDACIONES

1. Para resolver en cierto modo los problemas de la pesca en México, se requiere de una reorganización de ésta, que podría basarse como primer paso, en 4 puntos fundamentales: ampliando la infraestructura; incrementando la oferta; disminuyendo el precio y por último incrementando el consumo.

Esto sería de acuerdo a una planeación de la producción pesquera, que incluya el procesamiento, la distribución y el consumo simultáneo coordinadamente. Esta planeación debe incluir las acciones que ofrece hoy la pesca, además, debemos agregar que la rentabilidad de la siembra de especies en agua dulce es superior a la que produce la tierra, generando un número creciente de empleos y mejorando el nivel de vida, ingreso y alimentación de los habitantes del medio rural. Además, esta técnica genera resultados favorables a corto plazo y mediante modestas inversiones.

2. El Estado debe impulsar la explotación de los recursos marinos y regular la actividad pesquera de forma integral mediante disposiciones específicas referidas a la captura, la protección de la flora y

La fauna acuáticas, la investigación de recursos, el cultivo de las especies y su transformación, con el fin de lograr una regulación efectiva del abasto y de los precios, es decir, que la actividad pesquera requiere una mayor intervención del Estado a fin de normar la distribución y definir los términos en que se realice la comercialización para que redunde en un verdadero impulso y fomento de las actividades pesqueras en forma efectiva que permita, al mismo tiempo, un consumo popular masivo de tales productos y signifique una protección para los consumidores de menores ingresos. Ello teniendo en cuenta la estructura productiva y comercializadora que prevalece en el país.

3. Las causas que determinan los rendimientos pesqueros son de carácter económico. Entre ellas destacan: la concentración del capital y de la tecnología, y la baja productividad del trabajo por un lado, por otro, el acaparamiento de la producción y la intermediación especulativa. En el mismo sentido, puede afirmarse que los problemas que aquejan a la actividad no son tanto de investigación o perfeccionamiento de técnicas para la explotación marina, sino de modificar la estructura actual de la capacidad adquisitiva del pueblo mediante una mejor distribución del ingreso y la ampliación del número de empleos. Cabe agregar a este respecto que el sector pesquero, generaría empleos y proporcionaría una significativa aportación al PIB, con una inversión relativamente menor a la requerida por otros sectores para obtener rendimientos similares. Además de la

obtención de montos importantes de divisas y un mejoramiento de los niveles alimentarios.

Pero, la captura marina se limita a la explotación relativa de algunas especies que tienen una demanda definida en el mercado externo y en algunos grupos sociales urbanos de altos ingresos. Dicha concentración en el consumo es reflejo de la Concentración del Ingreso Nacional. Por ello resulta que cambiar esta situación es más bien un problema político-social-económico que está directamente vinculado con la explotación, control y comercialización de estos recursos, puesto que la ciencia y la técnica no significan nada por sí mismas, sino por la realidad política y económica que regula su aplicación.

A P E N D I C E

CUADRO A
 FLOTA CAMARONERA

EMBARCACION TIPO	O P C I O N E S ^{1/}		
	I (Barco Artificado)	II (Barco Promedio)	III (Barco Reposición)
Valor promedio de las unidades	7'896,400	20'790,000	72'567,500
<u>Ingresos</u>	<u>18'632,201</u> ^{2/}	<u>26'421,559</u> ^{3/}	<u>35'212,495</u> ^{4/}
- Camarón	17'932,201	25'021,559	34'512,495
- Escama	700,000	700,000	700,000
<u>Costos fijos</u>	<u>3'952,873</u>	<u>4'726,489</u>	<u>6'609,175</u>
Seguro del barco	473,784	1'247,400	4'354,050
Mantenimiento	2'447,927	2'447,927	1'223,963
Administración	1'031,162	1'031,162	1'031,162
<u>Costos variables</u>	<u>8'200,458</u>	<u>11'674,235</u>	<u>16'251,240</u>
Arbitralamiento	4'133,097	5'922,047	8'592,707
Sueldos y salarios	3'573,656	5'067,655	6'753,750
IMSS e INFONAVIT	428,839	608,119	810,450
Cuotas a la federación	30,400	41,948	59,861
Gastos de puerto	34,466	34,466	34,466
Suma de costos	12'153,331	16'400,724	22'860,415
Remanente	6'478,870	10'020,835	12'352,080
TASA MAXIMA DE RESISTENCIA	77.38	47.19	11.06

1/ Opción I, Vida Útil 5 años, opción II y III, Vida Útil 10 años.

2/ Camarón: 6,235 kg. X 2.2 (factor lb/kg) = 13, 717 lb X 5.45 = 74,758 X 239.87* = 17'932,201
 Escama: 5,000 kg. X 140.00 (precio promedio) = 700,000.

3/ Camarón: 8,700 kg. X 2.2 = 19,140 lb X 5.45 = 104,313 X 239.87 = 25'021,559.

4/ Camarón: 12,000 kg. X 2.2 = 26,400 lb X 5.45 = 143,880 X 239.87 = 34'512,495.

* Tipo de cambio 1 D11. libra al 4 de Junio de 1985.

CUADRO B
 FLOTA ATUNERA

EMBARCACION TIPO	C L A S E		
	I	II	III
Valor promedio de las unidades	201'407,000	755'277,000	2,014'072,200
Captura promedio	383 ST <u>1/</u>	1,365 ST <u>2/</u>	2,520 ST <u>3/</u>
Precio del atún	170,650	170,650	196,660
Ingresos	65'444,275	232'937,250	495,583,200
<u>Costos fijos</u>	<u>14'430,350</u>	<u>48'175,343</u>	<u>105'134,569</u>
- Gastos de administración	4'360,000	4'833,017	6'445,031
- Seguro del barco	4'028,140	15'105,540	40,281,444
- Mantenimiento artes de pesca	-	4'687,249	6'042,217
- Mantenimiento del barco	6'042,210	23'549,537	52'365,877
<u>Costos variables</u>	<u>34'754,251</u>	<u>130'942,208</u>	<u>267'552,330</u>
- Sueldos y salarios	10'733,876	58'234,312	123'895,800
- IMSS e INFONAVIT	1'288,065	6'988,117	14'867,496
- Seguro de la carga	293,400	2'329,372	4'955,832
- Materiales	1'625,290	14'156,662	37'751,100
- Gastos de puerto	250,000	334,926	334,926
- Gastos de descarga	405,000	3'136,199	4'528,449
- Avituallamiento	20'158,620	45'775,346	81'231,453
Suma de costos	49'184,601	179,117,551	372'686,899
Remanente	16'259,674	53'819,699	122'896,301
TASA MAXIMA DE RESISTENCIA	- 3.71	- 5.73	- 8.10

1/ Cinco viajes por año con eficiencia del 65%.

2/ Cuatro viajes por año con eficiencia del 65%.

3/ Tres viajes por año con eficiencia del 70%.

CUADRO C
 FLOTA SARDINERA-ANCHOVETERA

EMBARCACION TIPO	C L A S E		
	I	II	III
Valor promedio de las unidades	28'586,600	105'413,300	632'570,000
Captura promedio (ton) 1/	2,208	6,480	15,768
<u>Ingresos</u>	<u>24'096,000</u>	<u>69'840,000</u>	<u>159'192,000</u>
<u>Costos</u>	<u>13'485,427</u>	<u>45'969,483</u>	<u>111'470,065</u>
- Seguro del barco	1'998,196	7'913,607	15'220,724
- Gastos portuarios y administrativos	643,818	2'140,741	16'469,677
- Sueldos y salarios	5'301,120	13'968,000	33'955,200
- IMSS e INFONAVIT	636,134	1'676,160	4'074,624
- Avituallamiento	2'830,034	12'048,738	22'772,640
- Mantenimiento	2'076,125	8'222,237	18'977,200
Remanente	10'610,573	23'870,517	58'305,935
TASA MAXIMA DE RENDIMIENTO	35.31	18.50	- 1.46
1/ Viajes por temporada			
- Sardina	60	75	80
- Anchoveta	32	60	66
Eficiencia	40%	40%	50%
Captura anual * (ton)			
- Sardina	1 440	3 600	8 640
- Anchoveta	768	2 880	7 128

*/ Se estima que de la captura de sardina, el 70% se destinará al empaque y el 30% a la fabricación de harina.

Respecto a las observaciones del cuadro "C" flota Sardinera-Anchovetera, los datos que se contemplan, son datos mandados directamente de la Secretaría de Pesca para hacer las estimaciones, y estas tal y como están en el cuadro, son las cifras oficiales autorizadas. Para reforzar estas cifras, se tuvo que ir a las fuentes directas (proyectos de financiamiento para la compra de cada unidad) encontrando lo siguiente:

La temporada de pesca de Sardina-anchoveta es en promedio de cinco meses (julio-noviembre) en donde la captura es la más alta (ya que ésta depende del comportamiento del recurso). El periodo de duración de cada viaje es en promedio de 1 a 2 días, es decir, las embarcaciones salen en la tarde o medio día, pescan en la noche y regresan al puerto, por lo tanto el periodo promedio de viajes es el que está anotado en el cuadro (92 en total, 60 sardina y 32 anchoveta). Si la capacidad máxima potencial fluctúa entre 60 y 130 toneladas para los 3 tipos de embarcación, en el primer tipo tendremos entonces, que a una eficiencia de 40% la captura promedio de tonelada por viaje es de 24 con lo que nos da una captura anual total de 1,440 en sardina y 768 en anchoveta de un potencial estimado de sardina de 700 mil toneladas, es decir, las 2,208 toneladas anuales capturadas, sólo representan el 0.31% del potencial pesquero de esa especie que cuenta el país. Sin tomar en cuenta (y he aquí la importancia para la zona sur) a las nuevas zonas de explotación, ubicadas en el Golfo de Tehuantepec.

CUADRO D
INDUSTRIA SARDINERA-ANCHOVETERA

PLANTA TIPO	ENLATADORA ^{1/}	REDUCTORA ^{2/}
Valor promedio de la planta	206'347,600	97'197,000
Producción anual	115,200 (cajas)	
Ingresos	452'160,000	165'924,277
<u>Costos</u>	<u>3,182.54</u>	<u>41,023.42</u>
Materia prima	589.28	32,357.16
Aditivos y saborizantes	13.75	-
Antioxidantes 100% (C)	-	645.18
Pasta de tomate	596.18	-
Envase	1'502.25	1'430.71
Etiqueta	171.68	-
Cartón	85.92	-
Energía eléctrica	2.97	610.03
Agua potabilizada	.74	26.85
Combustible	2.21	889.00
Mantenimiento	21.46	1'375.69
Mano de obra directa	144.14	2'375.79
Mano de obra indirecta	51.96	1'313.00
TASA MAXIMA DE RENDIMIENTO	40.02	68.99

^{1/} Ingresos por caja \$3,925.00 X 115,200 cajas = 452'160,000
 Costos por caja \$3,182.54 X 115,200 cajas = 366'628,608
 REMANENTE 85'531,392

^{2/} Ingresos: harina/rendimiento X 20 días (6 meses de operación) 2,526 = 158'135,353
 aceite (7% de la producción de harina) 174 = 12'895,745
 Costos: 41,023.41 costo por tonelada de producto X 25.26 = 103'624,098
 REMANENTE: 67'407,000

CUADRO E
INDUSTRIA ENLATADORA DE ATUN

PLANTA TIPO	COSTO DE PRODUCCION POR CAJA
Valor promedio de la planta	272'747,900
Producción anual (cajas)	253,440
<u>Ingresos</u>	437'286,755 ^{1/}
<u>Costos</u>	<u>7,842.75</u>
- Materia prima	4'838.70
- Sal	1.83
- Aditivos	4.30
- Ervase	2.465.50
- Etiqueta	176.83
- Cartón	88.70
- Energía eléctrica	1.88
- Agua potabilizada	.57
- Combustible	4.08
- Mantenimiento	17.00
- Mano de obra directa	194.69
- Mano de obra indirecta	48.67
<u>TASA MAXIMA DE RESISTENCIA</u>	<u>160.32</u>

1/ Ingresos margen remanente 22% sobre costo = \$1,725.41 X 253,440 = 437'286,755

CUADRO F
INDUSTRIA ESCAMERA

PLANTA TIPO:

Inversión promedio de la unidad 110'621,700

Costos

Promedio de la materia prima 166,320

Costo total por turno 1'336,000

Costo por kg. producido terminado 412,000

SUMA DE COSTOS: 1'748,000

Ingresos

Rendimientos por ton. 40% 2'334,900

Costos totales 1'748,000

Permanente 586,900

Producción anual X 100 días 58'690,000

Permanente anual 58'690,000

TASA MAXIMA DE RESISTENCIA 52.26

BIBLIOGRAFÍA

- Autores Varios. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, Edit. 9a. edición. México, 1978.
- Banco Nacional Pesquero y Portuario. Manual de Normas y Políticas de Crédito. BANPESCA. México, 1983.
- Baran, Paul. Economía Política del Crecimiento. Edit. FCE.
- Bassols, Angel. Los Recursos Naturales de México. Edit. Nuestro Tiempo, Edit. 1983.
- Bassols, Angel. México y la División Económica Regional. E.N.E. México, 1964.
- Bataillon, Claude. Las Regiones Geográficas de México. Siglo XXI, Edit. 60. Edit. México, 1982.
- Bettemane, C.S. Economía de la Pesca. F.C.E. México, 1972.
- Castro, J. De. Geografía del Hambre. Cid. Madrid. 1966.

- Christy, F.T. y
Scott, A. La Pesca Ocanica. U.T.E.H.A., México,
1967.
- De la Madrid H. Miguel. Plan Nacional de Desarrollo, 1983-1988.
S.P.P. México, 1983.
- Dorner, Peter. Reforma Agraria y Desarrollo Económico.
A.U: 108.
Penguin Alianza. Alianza Edit., Ma-
drid, España 1975.
- Faba, Gladys. "Características del mercado de trabajo
Industrial: Dos estudios realizados
en México". En Revista Mexicana del
Trabajo, Tomo III, Enero-Marzo 1980,
8a. época no. 1, STyPS.
- Forees, S.T. y
Nakken, O. Manual y Métodos para el Estudio y la
Evaluación de Recursos Pesqueros. Ro-
ma, 17, 120. 1974.
- Hawkins, E.K. Los principios de la ayuda del desarro-
llo. A.U. 95. Penguin Alianza. Alian-
za Edit. Madrid, España.

- Kennet, K. Kurihara. Teoría Monetaria y Política Pública. F.C.E. México, 1975.
- Márquez, Carlos. "Notas sobre el Mercado de Trabajo". En Economía Mexicana. CIDE No. 2, México, 1980.
- Myrdal, Gunnar. Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas. F.C.E. 4a. reimpresión, México, 1974.
- Ohlin, B. Comercio Interregional e internacional. Edit. OIKOS TAU. Barcelona, 1971.
- Oliver, S. Raúl. Ecología y Subdesarrollo en América Latina. Siglo XXI, 1981.
- O.N.U. (F.A.O.) Límites y Estatutos del Mar Territorial de las Zonas Exclusivas de Pesca, de las Zonas de Conservación de Pesquerías y de la Plataforma Continental. Roma, 1, 34. 1969.

- Ortiz Federico. La Pesca en México. F.C.E. México, 1975.
- Palloix, CH. La internacionalización del capital. H. Blume. Madrid, 1978.
- Paz, Andrade, V. Industria Conservera. "La Hora Crítica del Sector Pesquero". Vigo, España. Diciembre, 1975.
- Paz, Pedro y Sunkel, Osvaldo. El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo. Siglo XXI, 1980.
- Plan Nacional de Desarrollo Pesquero 1977-1982. Departamento de Pesca y Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1977.
- Richardson, H.W. "Elementos de Economía Regional". Curso de Economía Moderna. A.U. 141, Alianza Edit. Penguin. Alianza, Madrid, España, 1975.
- Ruiz Dura, M.F. Recursos Pesqueros de las Costas de México. LIMUSA, México, 1978.

- Sierra, C.J. y
Sierra Zepeda, J. Reseña Histórica de la Pesca en México. Departamento de Pesca, México, 1978.
- Walter, Elkan. Introducción a la Teoría Económica del Desarrollo. A.U. 117. Penguin Alianza. Alianza Edit. Madrid, España, 1980.
- Wionczeck, Miguel. Lecturas de Desarrollo Económico. El Trimestre Económico, Núm. 4. F.C.E.

REVISTAS

Comisión Nacional Consultiva de Pesca (1974) "El pescado en la Alimentación" México.

CONACYT "El Mar y la Alimentación del Mexicano". Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Academia Nacional de Medicina y Departamento de Pesca, México, 1977.

- Industria Pesquera. "Perspectiva Global del Sector Pesca y sus Problemas". Vigo, España. 15 de abril 1978.
- La Pesca en los Últimos Años y el Plan Nacional de Desarrollo Pesquero. Revista de Comercio Exterior. México, D.F., Oct. 1977. Núm. pp. 1169-1174.
- Vargas, Jorge. Significado y Trascendencia para México, D.F. Oct. 1975. Núm. 10. pp. 1146-1155.

ESTADISTICAS

Anuarios Estadísticos de Pesca de los años de 1979, 1980, 1981, 1982, 1983, 1984 y 1985. Elaborados por la Secretaría de Pesca. FAO.