

# **El Impacto Del Riesgo Cambiario En El Desempeño Financiero De Las Boutiques De Mexicali, B.C.**

## **Resumen**

La presente investigación tiene como objetivo conocer el impacto que tiene el desempeño financiero de las boutiques debido al riesgo cambiario. La población de estudio son las tiendas de ropa de mujer "Boutiques" localizadas en la zona urbana de Mexicali, Baja California, las cuales adquieren sus mercancías principalmente en el extranjero. El diseño de esta investigación es de tipo cuantitativo, descriptivo, no experimental y transversal. El instrumento de medición será un cuestionario estructurado principalmente a partir de preguntas de opción múltiple y un apartado de preguntas abiertas para la obtención de datos generales. La muestra de estudio a la cual se aplicará el instrumento es de 237 boutiques. Algunos de los principales resultados obtenidos al momento son que las empresas optan por comprar sus mercancías en el extranjero debido a que estos ofrecen mejores precios y productos más novedosos, al momento del alza del tipo de cambio las acciones que se eligen son incrementar sus precios, buscar proveedores nacionales y reducir sus compras, para así evitar un incremento excedido en el costo de la mercancía para sus clientes y no ver disminuida su utilidad para no poner en riesgo su permanencia.

## **Palabras Clave**

Riesgo cambiario, desempeño financiero e inventario.

## **The Impact Of The Risk Of Exchange In The Financial Performance Of The Boutiques Of Mexicali, B.C.**

## **Abstract**

This investigation that is presented has the objective of finding the impact that boutiques have in their financial performance due to the risk of exchange, the population is the women clothing stores "Boutiques" located in the urban areas of Mexicali, Baja

California, which acquire their merchandise mainly from foreign nations. The design of this investigation is quantitative, descriptive, not experimental or transversal. The instrument of measurement will be a survey structured mainly on questions of multiple choices and a section of open questions to obtain general facts. The sample in which the instrument will be applied to is 237 boutiques. Some of the main results obtained at this moment are that companies choose to buy their merchandise in foreign nations due to the fact that they offer better prices and newer products, at the moment of the rise of the type of change the actions that are chosen, find national provider and reduce purchasing, to avoid an increase that would exceed the cost of the merchandise for their clients and not see their utility minimize and to not put at risk their permanency.

### **Key words**

Risk of the currency, Financial development and inventories.

### **Introducción**

Actualmente las economías se encuentran entrelazadas debido a la globalización de tal forma que lo que acontece en un país afecta a otros en diversos aspectos, sobre todo aquellos relacionados con aspectos económicos, un ejemplo actual de esto es lo que está sucediendo con la economía de China, Grecia, el desplome de los precios del petróleo, entre otros. En este sentido tal como lo señala Chapoy (2004) las noticias importantes e impredecibles, desde el punto de vista económico y político, circulan casi instantáneamente por todo el mundo, afectando de manera determinante las decisiones de quienes participan en el mercado cambiario. Las variaciones en el valor del dólar, en términos de otras divisas clave, desempeñan un papel fundamental en E.E.U.U, y por el poder hegemónico de éste, en casi todo el mundo, como es el caso de México que depende en gran medida de la economía de ese país, al ser frontera y realizar operaciones de exportación e importación.

En relación a esto Fiorito, Guaita & Guaita (2015) refieren que las modificaciones en los tipos de cambio tienen efectos limitados en el aumento del producto, mientras que,

inversamente, esos cambios impactan especialmente en la distribución del ingreso al incidir en los precios domésticos.

México ha experimentado sus más graves crisis inflacionarias, cambiarias y de fuga de capitales, aún a pesar de haber estado vigente la estrategia de intervenciones. A su vez el gobierno de México no ha abandonado el control directo de los precios líderes, a pesar de tener en marcha la estrategia de objetivos de inflación, como es el caso de los salarios, las gasolinas, la electricidad y el transporte urbano, así como el propio tipo de cambio. Este tipo de intervenciones esterilizadas influyen en el desenvolvimiento del tipo de cambio y la inflación (Rodríguez, 2015). Consecuentemente, las fluctuaciones de los tipos de cambio durante las últimas décadas han convertido la identificación, medición y gestión de los riesgos que de ellas se derivan en un aspecto muy destacado en la tarea directiva (Rahnema, 2007).

Asimismo el objetivo prioritario de mantener una inflación baja ha llevado a los bancos centrales a sobrevalorar los tipos de cambio, sacrificando con ello el crecimiento del ingreso y el empleo. Los tipos de cambio apreciados, atraen flujos de capital especulativo que generan burbujas inflacionarias en los mercados de activos, obligan a la autoridad monetaria a realizar costosas operaciones de esterilización y, sobre todo, desalientan la inversión en la producción de bienes comerciables. A su vez los efectos financieros de una devaluación en las economías en desarrollo, como se ha mostrado, son negativos y de gran magnitud, porque implican cambios en acervos, y afectan las decisiones de inversión de las empresas. El traspaso del tipo de cambio a la inflación es un fenómeno complejo, porque depende de la manera como se resuelvan los conflictos distributivos entre agentes internos y externos con muy diferente poder de negociación. Por esta razón, también, el efecto de la devaluación en la inversión y el empleo es difícil de predecir (Mantey, 2013).

Actualmente se están presentando expectativas acerca del valor futuro del dólar las cuales afectan desde las tasas de interés a corto plazo hasta las decisiones de inversión a largo plazo, provocando que las empresas empiecen a subir precios, reducir compras e incluso llegar al cierre de operaciones. Esta situación afecta considerablemente a todas las

empresas que realizan operaciones de compra o venta en moneda extranjera, que específicamente en este caso es el dólar.

En la ciudad de Mexicali diversas empresas están presentando problemas como consecuencia de la alza del dólar, provocando que se tengan retrasos en sus obligaciones, disminuyendo sus compras de inventarios, en virtud de que la mayoría de las boutiques realizan sus compras en dólares al manejar solo inventario de importación, dando como resultado que las empresas aumenten sus precios y esto con lleve a una reducción en sus ventas tanto por el aumento de precios como el desabasto de sus productos. Debido a ello es que es importante establecer estrategias encaminadas a que este tipo de empresas realicen una adecuada planeación de estrategias tendientes a prever este tipo de situación, establecer mecanismos de control y por qué no, el contrato de coberturas.

Por ello en esta investigación se desea determinar en qué medida las variaciones en las divisas que se han estado presentando en el transcurso del periodo 2015 están afectando el desempeño financiero de las microempresas ubicadas dentro de la zona fronteriza, específicamente en las boutiques de mujer. Aunado a ello se identificarán cuáles son las estrategias o planes que han tenido que realizar los dueños o gerentes de las mismas ante estos cambios de tipo económico.

Los resultados de esta investigación pueden generar conocimientos que beneficien a este tipo de empresas e incluso a otras de diferente giro pero que realizan transacciones en dólares, permitiendo con ello tomar decisiones en tiempo para que el impacto cambiario no tenga una afectación drástica al momento de comprar sus divisas para poder adquirir su capital de trabajo.

### **Planteamiento del problema**

Las micro y pequeñas empresas son parte esencial en la economía de cualquier país, como lo son en México, en virtud de que estas empresas constituyen una fuente importante en la generación de ingresos y empleos, convirtiéndose en un motor de la economía. Estas

empresas tienen un importante papel en el crecimiento económico del Estado de Baja California y en el Municipio de Mexicali sobre todo hoy en día cuando se han modificado las condiciones del mercado, donde el medio ambiente actual exige empresas con una mejor administración e innovadoras, que mantengan un estrecho contacto con el cliente, debiendo reaccionar con rapidez y ajustarse a los cambios con facilidad y prontitud. Sin embargo la mayoría de las empresas, principalmente las de menor tamaño no cuentan con herramientas financieras para afrontar los riesgos cambiarios; ante esto las micro empresas, se adecuan en forma tardía a la realidad, o en ocasiones no tienen tiempo para responder a los cambios que se están dando actualmente en el mercado, debido principalmente a la falta de información teniendo que sobrellevar los riesgos cambiarios, situación que afecta la liquidez inmediata de las empresas.

Además el que los tipos de cambio se muevan tan rápido en ocasiones no permite a las empresas establecer estrategias que minimicen los efectos que traen consigo. En este sentido las empresas que tienen deudas en dólares han visto un fuerte aumento en el costo de las obligaciones. Por otra parte aun cuando existen empresas que maneja sus carteras de clientes en dólares y no corren riesgos por el alza del precio del dólar, también son afectadas pues los clientes prefieren que se les facture en pesos ante la incertidumbre y el costo que deben asumir. A su vez esta situación ocasiona que las empresas suban sus precios y queden en desventaja ante otras empresas que no tienen productos de importación o bien empresas en el extranjero que aun cuando el precio del dólar este alto, les es más barato a los consumidores adquirir los productos en estas empresas extranjeras. Lo cual puede incluso provocar que las empresas salgan del mercado al ya no ser competitivas en precio y disminuyan sus ventas hasta el extremo de llegar a cesar su operación, este fenómeno no solo afecta al empresario sino a la economía en general, ocasionando desempleo y disminución en la capacidad de ingresos al Producto Interno Bruto (PIB), así como en las contribuciones que realizan las empresas vía impuestos. Ante esta situación es necesario conocer como las empresas enfrentan este tipo de situaciones económicas sobre todo las empresas que son frontera con E.E.U.U. como es el caso de las empresas que se ubican en Mexicali, B.C.

Este tipo de empresas deben desarrollar estrategias tendientes a reducir el riesgo cambiario, de tal forma que el impacto en sus operaciones sea el menor posible y que las fluctuaciones en el tipo de cambio no pongan en riesgo su operación, como es el caso que permite a las grandes empresas consolidarse, aspectos tales como contratos de coberturas, planeación, administración, controles, entre otros. Ante la falta de recursos para poder dar cumplimiento a sus obligaciones, a su vez las empresas con cuentas por cobrar en dólares deben establecer esquemas que permitan a sus clientes tener una mayor certidumbre en épocas en los que los tipos de cambio se van a la alza.

Ante esta información se plantea la pregunta central de esta investigación que es ¿Cuál es el impacto que tiene el riesgo cambiario en el desempeño financiero de las boutiques de Mexicali, B.C.?

### **Objetivos**

El objetivo de la presente investigación es analizar el impacto que tiene en el desempeño de las boutiques de Mexicali, B.C. el riesgo cambiario. De este objetivo se derivan los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar el tipo de riesgo cambiario que tienen las empresas analizadas.
2. Determinar el impacto en el desempeño financiero de las empresas analizadas.
3. Determinar si las empresas utilizan mecanismo de coberturas para proteger sus operaciones.
4. Establecer estrategias que permitan a las empresas minimizar su riesgo cambiario.

### **Hipótesis**

La hipótesis de esta investigación es que “La fluctuación de divisas afecta el desempeño financiero de las boutiques de Mexicali, B.C”.

### **Revisión literaria.**

#### **Empresas**

Mercado (2007) define a la empresa como una organización económica que produce o distribuye bienes o servicios para el mercado, con el propósito de obtener beneficios para sus titulares o dueños.

De acuerdo con la Secretaría de Economía la estratificación de las empresas se realiza con base al número de empleados y ventas anuales, como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro 1: Clasificación de empresas por tamaño**

<b>Estratificación</b>				
<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>Rango del N° de trabajadores</b>	<b>Rango del monto de ventas anuales (mdp)</b>	<b>Tope máximo combinado*</b>
<b>Micro</b>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
<b>Pequeña</b>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industrias y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
<b>Mediana</b>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Industria	Desde 51 hasta 100		
	Servicio	Desde 51 hasta 250		250

Fuente: Diario oficial de la Federación 25 de Junio 2009

Las empresas comerciales son aquellas cuya actividad consiste en realizar operaciones de compraventa, es decir, se constituyen en intermediarias entre el productor y el consumidor (Del Castillo, Cereceres, Rodríguez & Borboa, 2005).

La mayoría de las boutiques establecidas en Mexicali se encuentran dentro de la clasificación que realiza la Secretaría de Economía, tomando principalmente en consideración el número de empleados.

### **Definición de microempresa comercial.**

La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación publicado el 30 de diciembre del 2002, se establece como microempresas del sector comercio, a aquellas que se encuentren constituidas con 1 a 10 empleados y se dediquen al comercio.

Por tanto, una microempresa comercial es la que se dedica a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado “margen de utilidad” y que cuente con 1 a 10 empleados.

### **Características de las microempresas**

Las microempresas poseen ciertas características generales que las hacen diferentes al resto de las empresas y a través de las cuales pueden ser fácilmente reconocidas. Entre estas características se encuentran las siguientes:

1. Sirven a un mercado limitado o dentro de un mercado más amplio a un número reducido de clientes.
2. Disponen de medios financieros limitados.
3. Cuentan con personal reducido.
4. Los empresarios tienen a su cargo las ventas de los productos, o las supervisan personalmente.
5. Sus sistemas de contabilidad y de control son elementales.
6. Cuentan con una estructura organizacional muy sencilla.

## **Problemas generales**

Las microempresas por su tamaño, falta de administración y por su capital entre otras razones, presentan una gran variedad de problemas como lo son: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Otros de los principales problemas que enfrentan las microempresas son:

- 1.- La falta de experiencia administrativa.
- 2.- No tienen estímulos fiscales.
- 3.- Competencia desleal del comercio informal.
- 4.- La carencia de una estructura administrativa.
- 5.- Falta de financiamiento y experiencia en la actividad económica que desarrollan.
- 6.- Ausencia de de controles internos y planeación de sus actividades.
- 7.- La negligencia y el fraude.

Como se puede observar la mayor parte de sus problemas se derivan de la falta de administración de sus empresas, ya que se constituyen sin planeación, sus dueños y personal son ajenos a la administración del giro del negocio, utilizan técnicas y procedimientos obsoletos, casi siempre operan con una constante falta de recursos, su compras las realizan con mucha frecuencia a través de intermediarios, no conocen de los apoyos financieros y fiscales que en raras ocasiones les ofrecen las instituciones financieras y las leyes fiscales, y padecen la ausencia de asesoría especializada.

Algunas de las causas de este tipo de problemas pueden ser que en lo referente a la administración de su negocio, no se cuenta con algún sistema o éste es ineficiente en el manejo de sus recursos. Por otra parte, en el aspecto fiscal puede ser la ignorancia, el temor a las autoridades fiscales o la falta de cumplimiento en cuanto a los requisitos que la autoridad establece. En los problemas relacionados con sus ventas puede ser que exista una promoción inadecuada de sus productos o bien los plazos de cobro a sus clientes sean muy largos.

Estos problemas ponen en desventaja a estas empresas ante otras de mayor tamaño y organización. Sus desventajas se deben principalmente a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, adicionalmente le temen al fisco y carecen de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto se origina como resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Las microempresas son de gran importancia en nuestro País ya que representan el 92% de las empresas que existen en México de acuerdo con las estadísticas del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Esta clase de empresas constituyen la principal fuente de generación de empleo en el País. Al igual que en el resto del territorio mexicano, estas empresas contribuyen en gran medida a la economía del Estado de Baja California ya que representan el 81% de las empresas existentes. (SIEM, 2015).

De acuerdo a la experiencia y literatura consultada, el micro negociante con frecuencia basa sus decisiones en su experiencia empírica sin aplicar herramientas para analizar la información financiera y económica de su empresa. Es por ello que es importante que las personas que se encuentran a cargo de este tipo de empresas dediquen buena parte de su tiempo a la administración eficiente del capital de trabajo, que se refiere a la operación normal de una empresa. Además, siempre que se analizan los problemas de este tipo de empresas, se coloca en lugar preponderante el financiero.

Al igual que en el resto del País, las microempresas en Mexicali son un motor importante para la generación de empleos e ingresos para la localidad, siendo las de tipo comercial las que tienen mayoría respecto del resto de los sectores. Estas empresas comerciales representan el 73% de las microempresas ubicadas en Mexicali. (SIEM, 2015)

Las microempresas han proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica de las personas. Estas empresas han sido una gran oportunidad,

a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios, a nivel local como nacional.

Las microempresas ocupan un lugar importante en la economía del Estado de Baja California así como en el municipio de Mexicali donde más del 70% de las empresas son de tamaño micro y dedicadas al comercio (SIEM ,2015). Sin embargo, este tipo de empresas que surgen, no llegan a conformar grandes corporaciones y muchas de ellas sólo alcanzan un tamaño medio y estable, pero con lo cual contribuyen de manera importante en el empleo y constituyen multiplicadores de la economía local. Estas empresas son un medio que permite la creación de empleo aún en un contexto de crisis económica nacional.

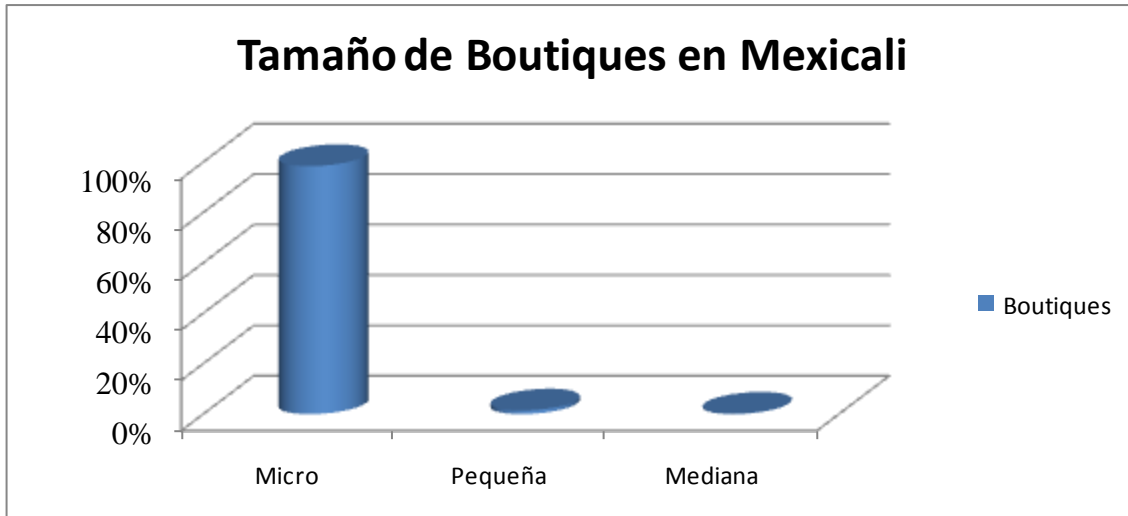
Algunos de estos empresarios en un tiempo fueron empleados y su necesidad de independencia los hizo pensar en una opción más para generar sus recursos propios.

### **Definición de boutique**

Boutique proviene de una palabra francesa para la tienda, es una entidad comercial pequeña, especialista en la venta de artículos de moda y lujo como prendas de vestir y joyería. De acuerdo con Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) este tipo de empresas son unidades económicas dedicadas principalmente al comercio al por menor especializado de ropa, de bisutería y accesorios de vestir nuevos, como aretes y artículos para el cabello. (INEGI, 2015)

La mayoría de las boutiques establecidas en Mexicali se encuentran dentro de la clasificación de microempresas de acuerdo a los criterios establecidos por la Secretaría de Economía, tomando principalmente en consideración el número de empleados (véase, Gráfica 1).

**Gráfica 1: Tamaños de Boutiques de Mexicali**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI de 2015.

### **Definición de Inventario**

Perdomo (2004) Define al inventario como el conjunto de bienes tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo, transformación y venta. En este mismo sentido Ochoa & Saldívar (2012) establecen que el inventario es la existencia de mercancías disponibles en almacén, las que están en consignación, fuera de él y toda aquella mercancía en tránsito siempre y cuando el título de propiedad corresponda a las empresas.

Para una empresa comercial es vital la adquisición de este recurso y que esté sea administrado adecuadamente cuidando el monto invertido, así como los mecanismos que se establezcan para su control.

### **Fluctuación cambiaria**

Chapoy (2004) señala que desde 1973, al generalizarse la flotación cambiaria, principalmente entre los países industrializados, el valor del dólar ha fluctuado considerablemente al alza y a la baja frente a otras monedas líderes y a las monedas de sus socios comerciales. Por su notable influencia en otras variables económicas, el tipo de

cambio es el precio más relevante en cada economía, y el del dólar es también el más importante en la economía mundial.

La interacción de particulares, empresas e instituciones financieras que para realizar pagos internacionales compran y venden divisas en el mercado cambiario es lo que determina los tipos de cambio. Asimismo los países hegemónicos manejan sus asuntos de economías, y por ende los monetarios, en función de sus intereses, lo cual tiene repercusiones perjudiciales para los países subdesarrollados y emergentes (Chapoy, 2004). En este sentido México es un país el cual se ve seriamente afectado por los cambios en la economía norteamericana, al compartir su frontera y llevar a cabo diariamente miles de operaciones comerciales, tanto de importación como de exportación, siendo esa economía su principal socio comercial. Esta situación afecta también a los estados y municipios que tienen frontera con Estados Unidos como es el caso de Mexicali.

### **Riesgo Cambiario**

El riesgo cambiario es la parte de la varianza total del valor en moneda nacional de un activo expresado en moneda extranjera, que se debe a los cambios inesperados en el tipo de cambio (Kozikowki 2013). Este tipo de riesgo está siempre latente en las empresas que realizan operaciones en una moneda extranjera a la de su país de origen.

Asimismo se dice que el riesgo cambiario es aquel que resulta de los efectos de las fluctuaciones de los tipos de cambios vigentes en el mercado de divisas en la situación financiera y los flujos de caja de una entidad. De acuerdo con Vivel (2010) el riesgo cambiario que afrontan las empresas se puede clasificar en tres tipos: el riesgo de transacción, el riesgo económico y el riesgo contable o de conversión. El riesgo de transacción se deriva de los efectos que las alteraciones no previstas en el tipo de cambio pueden tener sobre los cobros y/o pagos aplazados en divisas. Frente a este, el riesgo operativo se refiere al impacto de estas alteraciones cambiarias sobre los flujos de tesorería futuros, tanto aquellos denominados en divisa como en moneda local.

## **Cobertura**

Las Coberturas Financieras son instrumentos que nos ayudan cubrir diferentes tipos de riesgos como son tasas de cambio, tasas de interés, entre otros.

Como se ha mencionada anteriormente estas empresas están muy expuestas al riesgo cambiario, las micro y pequeñas empresas no cuentan con estrategias para mitigar los efectos del riesgo cambiario a esto se le conoce como especulación, las acciones por las que pueden optar estas empresas son tres, eliminar el riesgo, ignorarlo o cubrirlo. Si una empresa opta por adquirir un tipo de cobertura lo que hace es que va a garantizar la rentabilidad que se había definido, esto quiere decir que la cobertura nos permite fijar un precio para el futuro pactándolo en el presente, En el mercado existen diversos tipos de coberturas, las más adecuadas para manejar el riesgo cambiario en las empresas son:

- **Forwards.** Es un contrato en el que se establece que se van a adquirir una cantidad específica de divisas en una fecha determinada a un precio ya establecido.
- **Opciones.** En los bancos conocida como call “para comprar”, el contrato establece que al momento de que se paga una prima el empresario adquiere el derecho pero no la obligación a comprar, a un precio establecido en una determinada fecha futura, pero no se ve obligado a realizar la operación si esta no le favorece.
- **Futuros.** Son contratos en los que se obliga al comprador a adquirir cierto número de divisas a una fecha futura a un precio ya pactado, en este tipo de coberturas no se recibe una cantidad de divisas si no que solo se recibe la diferencia entre la tasa que se pacto y la tasa del mercado al día en que solventa el contrato.

Los beneficios que obtienen las empresas por adquirir cualquier tipo de cobertura son muchos pero los más relevantes es el eliminar el riesgo cambiario y volver a la empresa más competitiva.

## **Desempeño financiero**

El desempeño financiero es visto como un cambio en los beneficios que puede llegar a tener una empresa, pudiendo ser estos favorables o perjudiciales.

Anderson, Fornell, y Lehmann (1994) sostienen que el beneficio económico está positivamente relacionado a la satisfacción del cliente, mientras que la satisfacción del cliente está positivamente afectada por las expectativas de mercado y con las experiencias del mercado en periodos recientes. Esto muchas veces depende de cómo se ha visto afectada la empresa por el riesgo cambiario, que modificaciones a tenido que hacer en su administración para lograr mantener la satisfacción del cliente, pudiendo ver esta disminuida su ganancia sobre los artículos en venta, para evitar incrementar los costos y perder competitividad ante otras empresas que tal vez no se dedican a la importación o bien son empresas grandes que al comprar en mayor cantidad se les ofrece un mejor precio, dejando a las microempresas fuera de competencia.

## **Metodología**

La investigación que se desarrolla es de corte cuantitativo, no experimental, con un diseño de tipo transeccional o transversal. Esta investigación es no experimental en virtud de que no existirá una manipulación de las variables. Asimismo el diseño de la investigación es transeccional o transversal, es decir, los datos se recolectarán en un solo momento, con el propósito de describir las variables y posteriormente analizar su interacción.

Asimismo la metodología empleada para el desarrollo se realiza en dos etapa, en la primera parte se lleva a cabo la revisión y análisis de bibliografía en libros, revistas, periódicos y documentos electrónicos relacionados con el tema de estudio. En la segunda parte se realiza el estudio de campo, mediante la aplicación de un cuestionario a las personas a cargo de la administración y funcionamiento de las empresas estudiadas.

## **Instrumento**

El instrumento de medición que se elaboró para medir las variables fue un cuestionario constituido en su mayoría por preguntas cerradas con respuestas de opción múltiple, sin

embargo se elaboraron algunas preguntas abiertas para la obtención de los datos generales. Una vez elaborado el cuestionario se revisó por expertos en el área. Posteriormente se modificaron aquellos ítems a los cuales se les hicieron observaciones. Los cuestionarios se aplicaron a los gerentes o dueños de las empresas. Los informantes fueron personas relacionadas con el tema de investigación conocedoras y con amplia experiencia en la actividad que desempeñan, lo que proporcionará validez y confiabilidad a los datos recabados.

### **Población y muestra**

Se determinó el tamaño de la población, de acuerdo a la información proporcionada por Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el cual cuenta con un registro de empresas, clasificadas de acuerdo a su entidad, municipio, tamaño y sector. Determinándose una población aproximada de 630 boutiques.

El tipo de muestreo es probabilístico aleatorio por reemplazo, es decir, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos, para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula de poblaciones finitas, considerando un margen de error del 5%, con un grado de confiabilidad del 95%. Obteniendo como resultado una muestra de 237 empresas a las cuales se les aplicará la encuesta.

La captura y análisis de datos se llevó a cabo en el sistema estadístico SPSS, en donde se efectuaron pruebas estadísticas para determinar la confiabilidad de los datos obtenidos a través del índice del Alpha de Cronbach. Una vez analizados los datos se realizaron las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

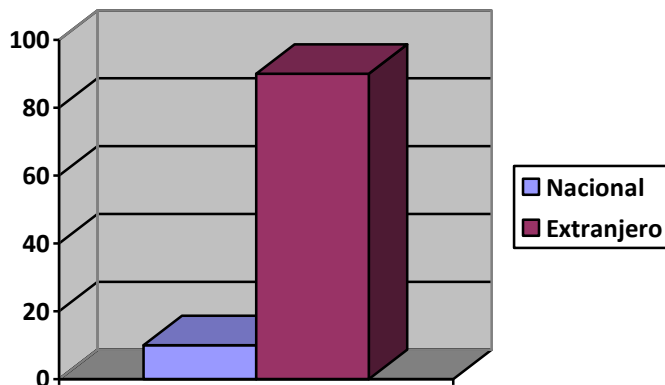
### **Resultados**

A continuación se presentan los resultados de la aplicación de las encuestas a nuestra muestra total.

En relación a la adquisición de inventarios las empresas manifestaron que es principalmente en el extranjero donde realizan sus compras representando éstas el 90% de

las empresas encuestadas y solo un 10% las realizan en el territorio nacional, de ahí las estrategias que deben realizar para minimizar el impacto del alza del tipo de cambio.

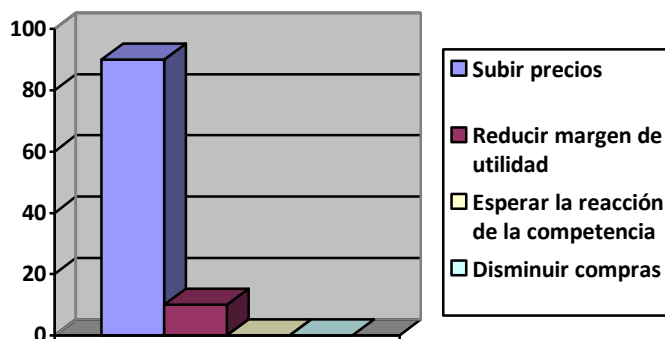
**Gráfica 2: Porcentaje de sus compras.**



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

De acuerdo a cómo reaccionan los microempresarios ante el alza del tipo de cambio se muestra que el 90% de los encuestados elige incrementar el precio de sus productos, siendo el cliente el que se ve afectado por el aumento de los mismos y solo un 10% de los encuestados reduce su margen de utilidad, tratando de que el impacto del alza sea absorbida por ambas partes.

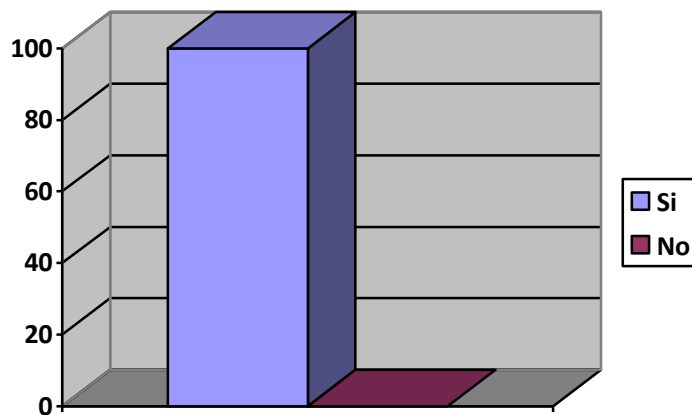
**Gráfica 3: Reacciones ante la alza del tipo de cambio.**



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En relación a la adquisición de inventarios las empresas manifestaron que cuando se incrementa el dólar el 100% de los microempresarios elige reducir sus compras y solo comprar lo que realmente se esté demandando, disminuyendo la cantidad y la variedad de productos.

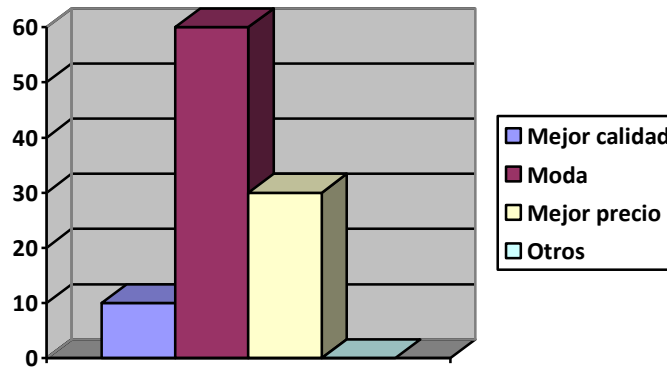
**Gráfica 4: Reducción en la compra de Inventarios**



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En relación a las razones por las que compran en el extranjero el 60% señaló que se debe a que estos adquieren productos más novedosos, 30% un mejor precio y un 10% menciona que los productos son de mejor calidad, aspectos que consideran no tienen los proveedores nacionales, de ahí su dependencia de realizar las compras en el extranjero aun cuando los precios del dólar sean en ocasiones tan volátiles.

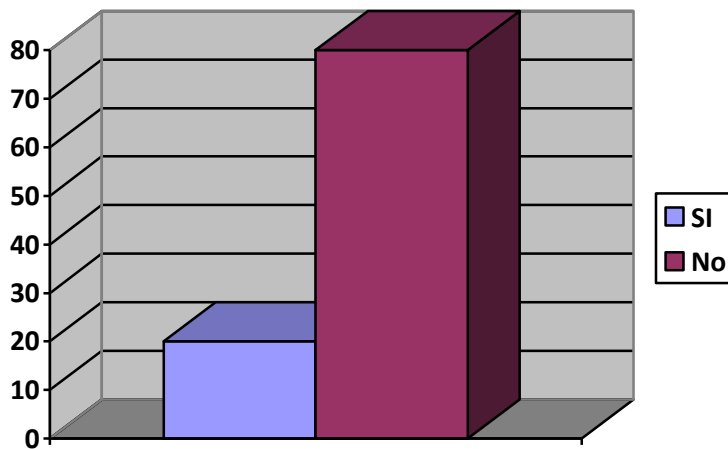
**Gráfica 5: Razones por las que compra en el Extranjero**



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

En relación a la adquisición de inventarios en territorio nacional cuando se incrementa el tipo de cambio, el 80% de los empresarios refieren que siguen realizando la totalidad de sus compras en el extranjero sin buscar otras opciones de abastecimiento y solo el 20% buscan comprar una parte de su inventario en México para evitar el incremento excesivo de los precios.

**Gráfica 6: Búsqueda de proveedores nacionales cuando el dólar tiende a la alza.**



Fuente: Elaboración propia con resultados del cuestionario aplicado a las boutiques en Mexicali, B.C. durante el periodo 2015.

**Conclusión**

Las crisis cambiarias que se presentan en México, así como en la economía local de Mexicali dependen fundamentalmente en la actualidad a los precios bajos del petróleo, los aumentos pronosticados en las tasas de interés en la economía estadounidense, que es el principal socio comercial de México, el impacto de los cambios en la economía de China derivados en parte por la devaluación de su moneda, y otro factor importante la crisis en Grecia, todos estas situaciones que se están viviendo actualmente están afectando seriamente a la economía en general y a la de los países emergentes en particular por ser más vulnerables a este tipo de fenómenos económicos. Estos factores tienden a desatar salidas de capitales de los propios residentes, así como la fuga de capitales golondrinas de origen externo, provocando con ello afectación a la economía nacional y el desempeño de las empresas.

En México al estar constituida su economía en un casi 99% por micros y pequeñas empresas, estos fenómenos económicos que se presentan tienen un mayor impacto. Las empresas principalmente aquellas de tamaño pequeño que no tienen estructuras financieras sólidas, pueden ser las más afectadas en tiempos de una alta volatilidad en los tipos de cambio, debido a que no tienen contratadas coberturas o bien no existe una planeación de estrategias encaminadas a enfrentar este tipo de situaciones, lo cual trae como consecuencia, retrasos en el pago de sus pasivos en moneda extranjera, reducción en los montos de adquisición de sus inventarios, así como el aumentar de precio sus productos lo cual puede ocasionar una disminución en sus ventas, provocando con ello que no se cuente con los ingresos suficientes para cubrir sus costos y gastos de operación, ocasionando que en algunos de los casos las empresas cesen sus operaciones de manera anticipada.

La volatilidad del dólar ha generado que los consumidores noten un encarecimiento de los artículos importados, por lo que el empresario tiene dos opciones, incrementar los costos del producto o asumir el incremento y ver una disminución de su rentabilidad. Una de las opciones que han tomado los dueños es el buscar proveedores mexicanos, aunque la mayoría opta por seguir manteniendo los mismos proveedores debido a que se les ofrecen

un mejor precio y productos más novedosos y esto consideran es lo que los mantiene en el mercado.

Por otra parte cuando hay un incremento sustancial en el alza del tipo de cambio, la reacción inmediata de estas empresas es incrementar sus precios y solo un pequeño porcentaje decide mantener sus precios y disminuir su margen de utilidad.

Un punto importante es que algunos de los microempresarios están pensando en cerrar sus negocios en el corto plazo debido a que comentan que no solo se han visto afectados por el tipo de cambio si no que también las regulaciones del país están prohibiendo el ingreso de su mercancía al país, dejándolos sin más opciones para su permanencia. Además en su mayoría las microempresas compran sus dólares en multiservicios cambiarios, mientras que las medianas y grandes empresas tienen la oportunidad de comprar esta moneda al mayoreo a un precio un poco más accesible. Es vital que el gobierno brinde asesoría y un mayor apoyo para la importación de los productos que manejan estas empresas y que estas se puedan mantenerse en operación y en la formalidad, generando empleos y contribuyendo a la economía local y nacional.

### **Referencias Bibliográficas**

Chapoy B. A. (2004). El dólar estadounidense: el impacto de sus fluctuaciones. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 35(136) 27-47. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11825946003>

Fiorito, A., Guaita, N. & Guaita, S. (2015). Neodesarrollismo y el tipo de cambio competitivo. Cuadernos de Economía, XXXIV(64) 45-88. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=282133439004>

Mántey, G. (2013). ¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad? Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 44(175) 9-32. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11828895002>

Rahnema, A. (2007): Finanzas internacionales. Barcelona: Deusto.

Rodríguez, V. (2015). Límites de la estabilidad cambiaria de México. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 46(181) 49-74. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11836849003>

Kozikowksi, Z. (2013). Finanzas internacionales Tercera edición. México, D.F.: Mc Graw Hill Education. 341-342

Perdomo Moreno Abraham (2004). Fundamentos de Control Interno. México: CENGAGE Learning.

Ochoa, G. & Saldívar, R. (2012). Administración financiera correlacionada con las Nif. México: Mc Graw Hill.