

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TRABAJO TERMINAL:

“Análisis del uso de instrumentos financieros para el desarrollo de las PYMES en Baja California.”

Presenta:

Ing. Cristina Galaviz Rivera

Para obtener el DIPLOMA de:

ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA

Director de trabajo terminal:

Dra. Sósima Carrillo

Agradecimientos

Este trabajo va dedicado primeramente a Dios, quien me protegió a mí y mi familia en estos tiempos de incertidumbre durante los cuales no me dejó caer, sino lo contrario, me bendijo y me dio las fuerzas para salir adelante ante esta situación.

A mi familia, que me apoyo en la distancia, la cual siempre estuvo pendiente de mí y me dio las ganas de seguir estudiando para seguirme desarrollando como profesionalista.

A mis maestros, los cuales encontraron las formas y maneras para innovar los procesos de enseñanza y dieron su máximo esfuerzo para que pudiéramos aprender a distancia.

Pero sobre todo a mi esposo el cual siempre ha estado conmigo en las buenas y en las malas, y estuvo al tanto de lo que necesitaba para concluir esta etapa.

Resumen

El presente trabajo tiene como finalidad analizar el uso estratégico de los instrumentos financieros para el logro de los objetivos de las pequeñas y medianas empresas en Baja California, debido a que las finanzas son uno de los mayores pilares que ayudarán a la PYMES a continuar con su existencia una vez emprendidas.

Los instrumentos y/o productos financieros en los cuales se enfoca la presente investigación son los más comunes dada la oferta actual de las instituciones que los proveen, los cuales por esta razón son las más utilizadas por las PYMES como son, crédito bancario en todas sus modalidades, arrendamiento y factoraje, derivados financieros para cobertura, seguros y cobranza internacional. Este proyecto se realizó con la finalidad de que el empresario bajacaliforniano conozca y comprenda como puede aplicar estas herramientas en el crecimiento de su negocio y contribuir de alguna forma para que la PYMES en BC tengan mayor duración y se sigan desarrollando.

Contenido

Agradecimientos.....	2
Resumen	3
Capitulo I. Introducción	6
1.1 Antecedentes.	6
1.2 Planteamiento del problema	8
1.3 Objetivos de la investigación.	10
1.3.1 Objetivo General	10
1.3.2 Objetivos Específicos	10
1.4 Hipótesis o supuesto	11
1.5 Justificación	12
Capítulo II. Marco Teórico	13
2.1 Concepto de empresa.....	13
2.2 Clasificación de las empresas.....	14
2.3 Definición de Instrumentos Financieros	18
2.4 Características de un instrumento financiero.....	20
2.5 Tipos de instrumentos financieros	21
2.6 Indicadores financieros.....	26
2.7 Conceptos financieros	28
Capítulo III. Metodología.....	30
3.1 Diseño de investigación.....	30
3.2 Población sujeto de estudio.	31
3.3 Muestra	32
3.4 Instrumentos	33
3.5 Procedimiento.....	34
3.6 Proceso de recolección de datos	35
3.7 Herramientas de análisis	36
Capítulo IV. Resultados	37
Capítulo V. Conclusiones	42

Referencias	43
--------------------------	-----------

Capítulo I. Introducción

1.1 Antecedentes.

Actualmente en México existen más de 200,000 pequeñas y medianas empresas (PYMES) según el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las cuales forman una parte muy importante de las unidades económicas del país y cerca del 4% se encuentran ubicadas en el estado de Baja California, siendo la mayoría situadas en los municipios de Tijuana y Mexicali.

En Baja California existen más de 8,600 PYMES, según registros del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014), de las cuales destacan las actividades de comercio y la industria manufacturera.

De ahí la importancia de señalar que la mayoría de las PYMES en México tienen periodos de supervivencia muy cortos, es decir, aproximadamente el 75% cierran operaciones entre el primero y segundo año de existencia (EL FINANCIERO, 2016, párr.1), lo que implica que solo el 25% de los emprendimientos se mantiene, siendo una de las principales causas sus débiles finanzas, lo que significa que tienen ingresos insuficientes para subsistir y mantener sus gastos operativos, razón por la cual el emprendedor abandona su proyecto.

En México, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), apoya actualmente con programas que están basados en cuatro puntos para apoyar y evitar el cierre de nuevas compañías: darles habilidades empresariales que permitan conducir de buena forma el negocio, facilitar a través de diferentes mecanismos el financiamiento de dichas empresas, incentivar y generalizar el uso de las tecnologías de información y su comunicación con el mercado, así como vincularlos con aliados públicos y privados.

Una vez que sobreviven los primeros años de vida, le corresponde al empresario diseñar una estrategia que le permita tener unas sólidas finanzas, dentro de la cual debe incluir algún producto o instrumento financiero adecuado a sus estrategias y tipo de negocio.

1.2 Planteamiento del problema

Debido a que las finanzas son uno de los mayores pilares que ayudará a la PYMES a continuar con su existencia, el uso estratégico de los instrumentos financieros es indispensable para el logro de los objetivos de dichas empresas. De ahí la importancia del correcto uso de estos instrumentos con los cuales se logra el equilibrio con base en la adecuada administración de capital a través de 2 factores indispensables: liquidez y rentabilidad.

La liquidez de la empresa se refiere a “los activos corrientes líquidos que son capaces de brindarle a la empresa la generación de flujo de caja necesario para mantener en marcha continua su operación, es decir, que sin un adecuado nivel de recursos líquidos la empresa no podría permanecer funcionando de manera adecuada en el tiempo y por consiguiente tendría que desaparecer” (Revista Empresarial, 2017, párr.4).

En cuanto a rentabilidad, se tiene que es el indicador que determina si se están generando ganancias que justifiquen la existencia del negocio como tal e impulsen su crecimiento.

“El propósito de todo negocio es producir utilidades, y estas se obtienen cuando los ingresos por las ventas superan los costos derivados de las operaciones necesarias para producir esos ingresos” (BancoBase, 2018, párr. 1).

Actualmente en México y en Baja California se encuentran varias instituciones que ofrecen productos e instrumentos financieros para apoyar a las PYMES, los cuales se adecuan a sus necesidades y objetivos.

Sin embargo, el propietario del negocio debe conocer cómo aplicar estas herramientas para hacer crecer su negocio.

Después de analizar los puntos antes mencionados se plantea si el empresario bajacaliforniano conoce y comprende cómo puede aplicar estas herramientas en el crecimiento de su negocio y contribuir de alguna forma para que la PYME tengan mayor duración y se siga desarrollando.

Por lo expuesto anteriormente es que surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los instrumentos financieros que ayudan a las PYMES de Baja California en su desarrollo?

1.3 Objetivos de la investigación.

1.3.1 Objetivo General

Analizar el uso de instrumentos financieros para el desarrollo de las PYMES en Baja California.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar el grado de conocimiento que se tiene acerca de la oferta de instrumentos y productos financieros disponibles para las PYMES en el estado de Baja California.
- Determinar que uso se les da a los instrumentos financieros que utilizan las PYMES en Baja California.
- Demostrar que el uso de instrumentos financieros puede ayudar al desarrollo y permanencia de las PYMES en Baja California.

1.4 Hipótesis o supuesto

Debido a que existe un gran número de empresas a nivel nacional que tienen un tiempo de vida muy corto, la presente investigación servirá para demostrar que la utilización de los diversos instrumentos y productos financieros podrían ayudar no solo a la supervivencia y duración de las PYMES en Baja California, sino también a un sano crecimiento y desarrollo sabiéndolos utilizar de la manera correcta.

Dado que las PYMES tienen una gran diversidad de necesidades de acuerdo al tipo de empresa y sector económico al que pertenecen, existe a su vez una gran diversidad de instrumentos financieros de los que pueden hacer uso, por lo cual con este trabajo se busca también evaluar y demostrar que estas alternativas pueden ayudar al empresario en la correcta toma de decisiones que le permitan a su empresa no solo a tener una mayor duración sino también una mayor liquidez y rentabilidad.

De igual forma se estima que la mayoría de los dueños de negocios alguna vez han utilizado estas herramientas y conocen como funcionan y donde pueden adquirirlas.

1.5 Justificación

En base a que las estadísticas demuestran que cerca del 5% de las PYMES en el país se encuentran en el estado de Baja California y que una vez que sobreviven los primeros años de operación se encuentran con otros factores y problemas para continuar sus operaciones; se analiza que las fuentes de financiamiento a través de instrumentos financieros adecuados pueden ayudar a su correcto desarrollo por lo que la falta de financiamiento no debería ser un impedimento para el cumplimiento de sus objetivos como empresa, dado que en nuestro Estado se cuenta con una gran variedad de dichas herramientas y con varias instituciones bancarias y no bancarias que las proveen.

La falta de acceso al financiamiento por parte de las empresas puede ser por dos razones, no se cuentan con los medios necesarios, y la falta de conocimiento acerca de los mismos, lo que puede conllevar a una incorrecta toma de decisiones.

Este trabajo se tiene como objetivo investigar y dar a conocer los instrumentos financieros más utilizados por las PYMES hoy en día como son, crédito bancario en todas sus modalidades, arrendamiento y factoraje, derivados financieros para cobertura, seguros y cobranza internacional.

Con esto se busca conocer e identificar el grado de conocimiento que el empresario bajacaliforniano tiene sobre estos instrumentos y que a su vez conozca y comprenda como puede aplicar estas herramientas en el crecimiento de su negocio y contribuir de alguna forma para que la PYMES en Baja California tengan mayor duración y se sigan desarrollando.

Capítulo II. Marco Teórico

2.1 Concepto de empresa.

Rodríguez (2010), define a la empresa como el “ente donde se crea riqueza”. Una empresa permite que se pongan en operación toda clase de recursos, materiales, humanos, tecnológicos, financieros, con el objetivo de transformar materias primas e insumos en bienes y servicios terminados, por consiguiente, las empresas desempeñan diversas funciones en nuestra sociedad al ser un factor fundamental para el desarrollo económico de un país.

Todas las empresas nacen para atender las de necesidades que exigen la sociedad moderna creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

2.2 Clasificación de las empresas.

De acuerdo a su actividad o giro se pueden clasificar en:

-Empresas Industriales. Son aquellas empresas cuya actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas y las cuales a su vez se sub clasifican en:

-Empresas extractivas. Se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre.

-Empresas manufactureras. Su actividad principal es transformar las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos formas; las primeras son empresas que producen bienes de consumo final y las segundas son empresas que producen bienes de producción y que luego se transforma en un producto final.

-Empresas comerciales. Son aquellas que son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados y las cuales a su vez se sub dividen en:

-Empresas mayoristas. Estas efectúan ventas en gran escala a otras empresas llamadas minoristas, quienes a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

-Empresas minoristas o detallistas. Son las que venden productos al menudeo, o en pequeñas cantidades al consumidor.

-Empresas comisionistas. Son aquellas que se dedican a vender mercancía que los productores le dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

-Empresas de servicio. Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

De acuerdo a su origen de capital se clasifican en:

- 1.- Empresas públicas. En este tipo de empresas el capital pertenece al estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.
- 2.- Empresas privadas. En este tipo de empresas el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

De acuerdo a la magnitud de la empresa se utilizan diversos criterios para su clasificación (Micro, Pequeña, Mediana o Grande) y estos son:

- 1.- Criterio financiero. - El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.
- 2.- Criterio del personal ocupado. - Una empresa pequeña es aquella en la que elaboran menos de 250 empleados; una mediana es aquella que tiene entre 250 y 1000 trabajadores y una grande es aquella que se compone de más de 1000 empleados.
- 3.- Criterio de producción. - Se clasifican por el grado de maquinización y/o sistematización que existe en el proceso de producción
- 4.- Criterio de ventas. - Se determina el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el momento de sus ventas.
- 5.- Criterio de Nacional Financiera. - Para esta institución una, una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro, la empresa chica es la de menor importancia dentro de su ramo y la mediana es aquella en la que existe una interpolación entre la grande y la pequeña.

Los criterios anteriormente mencionados no son los únicos para determinar el tamaño de la empresa, pero si son las más usuales que se utilizan en campo empresarial,

se pueden utilizar otros parámetros para su clasificación como son por ejemplo el criterio económico, el criterio de constitución legal entre otros.

Dicho lo anterior, resumimos que las empresas por su tamaño se clasifican en micro, pequeña, mediana y grande empresa. El criterio que se utilizó en la presente investigación para definir su tamaño, se basa en el número de empleados que tiene dicha empresa. Otro criterio que se tomó en cuenta para definir su tamaño incluye la cantidad de ventas anuales debido a que, de acuerdo a su giro, una empresa puede tan solo tener de 1 a 2 empleados (considerada microempresa) pero tener las mismas ventas anuales que una grande empresa.

En México, varias instituciones y organismos difieren en el número de empleados y ventas anuales a tomar en cuenta para su clasificación, por lo que para efectos del presente estudio se tomara en cuenta lo establecido por la Secretaría de Economía (SEDECO), como se puede observar en la tabla 1.

Tabla 1. Clasificación de empresas

Clasificación de empresas según la SECRETARÍA DE ECONOMÍA en México**		
NÚMERO DE TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONÓMICA
1 A 10	HASTA 4 MDP	Micro
11 A 50	DE 4.1 A 100 MDP	Pequeña
51 A 250	DE 100.1 A 250 MDP	Mediana
250 EN ADELANTE	MAS DE 250 MDP	Grande
**DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 14 FEBRERO 2014		

Las pequeñas y mediana empresas (PYMES) que serían las que se encuentran en el rango de entre 11 y 250 empleados activos y con ventas anuales de entre 4.1 y 250 millones de pesos, son las que actualmente desempeñan el papel más importante en el desarrollo económico del país debido a que son aquellas que deberán estar dadas de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por lo tanto cumplen o por lo menos tratan de cumplir en la medida de lo posible con el correspondiente pago de impuestos y a su vez están sujetas a la regulación de dicho organismo.

2.3 Definición de Instrumentos Financieros

Según el glosario de las Normas de Información Financiera (2020), se entiende por instrumento financiero:

“Cualquier derecho u obligación sustentado en un contrato, que origina un activo financiero en una entidad y un pasivo financiero o un instrumento financiero de capital en la contraparte”.

Otra definición es que un instrumento financiero “es un contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero para una empresa y a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra empresa” (Varley et al., 2005).

El contrato se basa en una compra-venta del instrumento o producto financiero. La parte que compra el instrumento financiero tendrá un activo financiero. Por lo que la parte que vende el instrumento financiero es la que asume un pasivo financiero. Por otro lado, el activo financiero otorga a su comprador el derecho de percibir un ingreso futuro procedente del vendedor. Así mismo, el pasivo financiero obliga al pago de ese ingreso al vendedor del instrumento financiero.

De esta manera los productos financieros ayudan a las empresas a obtener de cierta manera una fuente de financiamiento que puede utilizar para invertir en activos fijos, cubrir gastos generales y de administración antes de recibir pagos de acreedores e incluso cubrir ciertos pasivos de la misma empresa que en caso de incumplimiento podrían salir más costosos.

De ahí que existen instituciones financieras y bancos que ofrecen algunos productos que pueden otorgar líneas de crédito a las empresas, la cual le permite al emprendedor aprovechar las oportunidades que ofrecen este tipo de préstamos ya sea en efectivo o en especie (facturas, activos fijos). También existen otro tipo de instrumentos

que ayudan a obtener seguridad al momento de hacer la planeación financiera de la empresa.

2.4 Características de un instrumento financiero

Los instrumentos financieros tienen una serie de características que ayuda a definirlos.

Podríamos destacar tres:

- **Liquidez:** es la capacidad que tiene el activo financiero de convertirse en dinero lo más rápidamente posible y sin sufrir pérdidas de su valor.
- **Riesgo:** lo determina tanto las garantías que dé el vendedor de cumplir con su obligación de pago como el plazo de vencimiento del contrato. A mayor vencimiento, mayor riesgo. Y lógicamente, a menores garantías por parte del vendedor también supondrá un mayor riesgo para el comprador del activo.
- **Rentabilidad:** toda compra de un activo financiero conlleva un riesgo. La rentabilidad es la contraprestación a ese riesgo asumido. Por tanto, a mayor riesgo, el inversor exigirá una mayor rentabilidad.

2.5 Tipos de instrumentos financieros

Los instrumentos financieros más ofertados y más utilizados actualmente por las empresas bajacalifornianas son:

Crédito.

“Contrato que establece que la institución financiera se compromete a prestar al negocio una cantidad de dinero establecida cuando lo solicite” (Ferrell et al., 2010).

El crédito bancario o contrato de crédito bancario es una operación financiera en la que una persona (el acreedor) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (el deudor) y en la que este último, se compromete a devolver la cantidad solicitada además del pago de los intereses devengados, seguros y costos.

Se puede definir también como el monto monetario que una entidad financiera pone a disposición de su cliente, particular o empresa, acordando unas condiciones de devolución de las cantidades dispuestas sobre el total.

Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda.

Según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), actualmente en México existen alrededor de 50 instituciones bancarias, las cuales en su mayoría ofrecen apoyos a los negocios PYME y hasta existen algunas instituciones que solo se especializan en este sector.

Arrendamiento financiero.

“Convenio contractual que se celebra ente el propietario de un equipo (arrendador) y el usuario del equipo (arrendatario), que requiere que este le cumpla el pago (renta) establecido en el contrato” (Block et al., 2013).

Otras fuentes lo definen como un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de

arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato de una persona.

En efecto, vencido el término del contrato, el arrendatario tiene la facultad de adquirir el bien a un precio determinado, que se denomina residual, pues su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por el arrendador (más los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el arrendatario al arrendador. Si el arrendatario no ejerce la opción de adquirir el bien, deberá devolverlo al arrendador, salvo que el contrato lo diga hasta un plazo determinado.

Las ventajas de este tipo de instrumentos es que se puede financiar el 100% de la inversión, se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente, es flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios, permite conservar las condiciones de venta al contado y lo más importante, la cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la depreciación acelerada. La empresa así, puede obtener importantes ahorros tributarios.

Este tipo de instrumento es ofertado tanto por instituciones bancarios como no bancarias como son las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES).

Factoraje.

“Venta de las cuentas por cobrar a una institución financiera o a un banco” (Block et al., 2013).

BBVA BANCO lo define como el proceso por medio del cual una empresa comercializa sus cuentas por cobrar, es decir, vende sus facturas a una institución financiera. Gracias a esto obtiene efectivo de forma inmediata, lo cual es muy útil para que pueda continuar con su operación.

Los beneficios del factoraje financiero incluyen el que ayuda a impulsar el crecimiento del negocio al proporcionar los fondos necesarios para mantener el equilibrio, a la espera de que los clientes paguen por las facturas pendientes.

Cuando hay problemas en la administración financiera de una empresa, es una solución viable.

Por ello, cuando se trata de revisar las cuentas por cobrar, el factoraje es la vía para adelantar el cobro sin tener que recurrir a otras salidas.

Con este mecanismo las empresas reciben financiamiento a corto plazo, ya que obtienen el pago anticipado de las cuentas por cobrar derivadas de ventas a crédito a sus clientes.

Actualmente en México existen fideicomisos pertenecientes a la Banca de Gobierno que buscan apoyar a las PYMES a través de cadenas de suministro en los cuales se encuentra el factoraje tanto a clientes como a proveedores.

Derivado financiero.

“Título cuyo valor depende de otro título” (Grinblatt y Titman, 2003). El activo del que depende toma el nombre de activo subyacente. Los subyacentes utilizados pueden ser muy diferentes, acciones, índices bursátiles, valores de renta fija, tipos de interés o también materias primas.

Un derivado también se define como un contrato entre un comprador y un vendedor celebrado en una fecha actual respecto a una transacción que se cumplirá en un punto futuro en el tiempo.

Los derivados son instrumentos financieros que se utilizan principalmente para proteger y gestionar los riesgos, y muy a menudo también sirven para fines de arbitraje o inversión. Vienen en muchas variedades y se pueden diferenciar por cómo se comercializan, el activo subyacente al que se refieren y el tipo de producto.

Los derivados se pueden agrupar en cuatro categorías:

- Contratos a término o “forwards”.
- Contratos de futuros o “futures”.
- Contratos de opciones o “options”.
- Contratos de canje o “swaps”.

Es importante saber que su valor cambia en respuesta a los cambios de los tipos de interés, los precios de acciones y materias primas, los tipos de cambio, las calificaciones crediticias y los índices sobre ellos.

Estos instrumentos son ofertados por casas de bolsa, las cuales los operan a través del Mercado de Derivados dentro de la Bolsa Mexicana de Valores.

Seguros.

Es un contrato bilateral entre el asegurado y la aseguradora, donde el primero se obliga al pago de las primas y el asegurador a realizar la contraprestación del servicio en caso de que se produzcan eventos o siniestros por el riesgo aceptado, mediante el pago de una indemnización (León y León, 2019).

Mediante la contratación de un seguro se transfiere el riesgo, de tal forma que en caso de un evento o siniestro inesperado los daños pasan a ser cubiertos por un número de personas (aseguradora) con la finalidad de disminuir el daño económico para el asegurado.

Cobranza Internacional.

Es un mecanismo de pago por el cual los bancos se encargan de la tramitación de documentos asociados a las ventas al exterior (internacionales) de una empresa determinada. Este proceso de pago se da cuando el beneficiario (exportador) expide la cobranza al banco comercial y éste le anuncia al banco corresponsal que debe hacerse el pago de la mercancía. Asimismo, el banco corresponsal le informa al ordenador (importador), sobre el pago, para que éste se efectúe y se devuelva la cadena (Rolón, 2013).

Entre las formas de pago/cobranza internacional se presentan las siguientes opciones: Pago anticipado, pago directo, cobranza documentaria, cartas de crédito o créditos documentarios, entre otros.

2.6 Indicadores financieros

Solvencia. Capacidad de pago de la empresa para cumplir con sus obligaciones. Mediante el estudio de la solvencia se mide la capacidad de pago que tiene el negocio para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Estabilidad. Es la situación de equilibrio que garantiza el desarrollo normal y continuo de la actividad. Determina si la empresa está en condiciones de hacer frente a sus obligaciones futuras.

Rentabilidad. Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Permite medir la eficiencia general de la dirección de la empresa.

Finanzas. Disciplina que mediante el auxilio de otras tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, trabajadores y la sociedad.

Ortega (2002), define a la Administración Financiera como “las funciones y responsabilidades de los administradores financieros, cuya función es dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de organización”, por lo tanto, los administradores financieros son los que se encargan de planear, obtener y utilizar los fondos o recursos para maximizar el valor de una empresa. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La inversión, el financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos,

productos y servicios. Por lo tanto, las principales funciones de la administración financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual implica varias actividades importantes. Una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

Otro factor importante es la liquidez, el índice de liquidez, permite conocer de cuanto se dispone para hacer frente a las obligaciones de corto plazo. Es un conjunto de indicadores y medidas que tienen la finalidad de diagnosticar la capacidad de una empresa para generar suficiente dinero en efectivo (también conocido como líquido), es decir, qué tan rápido una compañía puede convertir los activos que tiene disponibles en recursos monetarios (<https://www.bbva.mx/>, 2021).

2.7 Conceptos financieros

Tasa de interés. Es un porcentaje al cual está invertido un capital por un período de tiempo determinado, al cual se denomina “precio del dinero”.

La tasa de interés (expresada en porcentajes) es una representación del riesgo y la posible ganancia de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado.

Las tasas de interés se fijan en base a tres factores:

-Fijada por el banco central de cada país para préstamos a los otros bancos o para los préstamos entre los bancos. Asimismo, las tasas de interés de los bancos al público se basan en ésta más un factor que depende de:

-La situación en los mercados de acciones de un país determinado.

-La relación a la “inversión similar” que el banco habría realizado con el Estado de no haber prestado ese dinero a un privado.

En México, se manejan varios tipos de tasa de interés, las cuales son fijadas por el Banco de México (BANXICO), el cual constantemente va determinando el valor del dinero entre las instituciones que se dedican a prestar y a apoyar a los negocios.

Crédito. Un crédito es una operación de financiación donde una persona llamada ‘acreedor’ (normalmente una entidad financiera), presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado ‘deudor’, quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada ‘intereses’.

Según algunos autores en economía, el crédito representa un cambio que actúa en el tiempo, en lugar de en el espacio, por lo que también se le considera “alternar dinero del presente, por el dinero en el futuro”. La palabra deriva del latín *creditus*, que significa ‘confianza’, por ende, un crédito es el derecho que tiene el acreedor a recibir de parte del deudor, la cantidad prestada.

Así, el crédito será la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir y en la solvencia de un individuo, de saldar dicha obligación contraída.

Capítulo III. Metodología

3.1 Diseño de investigación.

La presente investigación al tratarse de una observación de una situación ya existente, se considera como una investigación no experimental la cual, se define como “la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables (Hernández et al., 2014).

Asimismo, es un estudio de carácter descriptivo, debido a que en este tipo de investigación es dónde se describe intencionalmente la variable independiente para ver su influencia en la variable dependiente.

El diseño que se desarrolló fue transeccional, pues se trata de una “investigación que recopila datos en un momento único, teniendo como propósito describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Hernández et al., 2014).

También, se realizó una serie de encuestas vía telefónica, a una muestra de 100 empresas PYMES, para conocer el grado de conocimiento y utilización de los instrumentos financieros, por lo que el tipo de muestra es no probabilística, debido a que la investigación va dirigida a solo un subgrupo de la población, en la que la elección de los elementos depende de las características de la presente investigación, en este caso debido al número de empleados y ventas anuales, las que son consideradas pequeñas y medianas empresas.

3.2 Población sujeto de estudio.

Según el censo económico del INEGI en el año 2014, se encuentra una base de datos actualizada al 03 de Mayo del 2016, en la cual se muestra el total de empresas en México de acuerdo a su tamaño, clasificadas por la Secretaria de Economía en nuestro país en Micro, Pequeña, Mediana y Grande empresa, de la cual se obtuvo la presente información (véase tabla 2.

Tabla 2. Número de empresas

INEGI. Censos Económicos 2014		
ENTIDAD FEDERATIVA	TAMAÑO DE LA UNIDAD ECONÓMICA	TOTAL DE UNIDADES ECONOMICAS
Baja California	Micro	87,276
	Pequeña	7,832
	Mediana	530
	Grande	244
Total		95,882

De las 95, 882 unidades económicas en Baja California, se analizarán las 8,362 empresas activas de todos los sectores que conforman el segmento PYME, que es la suma de las 7,832 pequeñas empresas y las 530 medianas empresas, las cuales son objeto del presente estudio.

3.3 Muestra

Tamayo y Tamayo (2006), define la muestra como: "el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en totalidad de una población universo, o colectivo partiendo de la observación de una fracción de la población considerada".

En el presente estudio se llevó a cabo una muestra de tipo no probabilística, esto quiere decir, que se realizaron por medio de una técnica de muestreo, donde las muestras se recogen en un proceso que no brinda a todos los individuos de la población iguales oportunidades de ser seleccionados.

3.4 Instrumentos

Para elegir el instrumento de recolección de datos que se utilizó en la presente investigación, se consideraron los 3 factores que la literatura de la metodología de la investigación según Hernández Sampieri deben mostrar los instrumentos de medición, que son confiabilidad, validez y objetividad.

De entre dichos instrumentos se eligió utilizar análisis de contenido de datos secundarios recolectados por otros investigadores las cuales estarán basadas en investigaciones de organismos gubernamentales como el INEGI y la SEDECO.

También se apoyó con la realización de encuestas por medio de entrevistas telefónicas para conocer algunos elementos que no se incluyen en el análisis documental.

Para la realización de la encuesta se consideró tomar un muestreo aleatorio de 100 empresas PYMES establecidas en Baja California a las cuales se les aplicará un cuestionario con 5 preguntas de tipo cerrado, los cuales se analizaron para conocer el grado de conocimiento y utilización de los instrumentos financieros en su desarrollo.

3.5 Procedimiento

Una vez establecido el método a utilizar, se señalaron los pasos a seguir en cada una de las técnicas y la forma en que se realizaron.

Para análisis el presente trabajo, se tomó como referencia la base de datos de las instituciones gubernamentales que estudian y segmentan a las unidades económicas de en México y en el Estado de Baja California, con el fin de poder analizar específicamente a las que corresponden a la población sujeta de estudio.

Los datos a tomar de dichas bases fueron, el número de unidades económicas, tiempo de vida y sectores económicos, por mencionar algunas.

También se utilizó la información proporcionada por las bases de datos de las instituciones financieras y no financieras que proveen las herramientas (instrumentos) financieros, que son sujetos de la presente investigación, como son crédito bancario en todas sus modalidades, arrendamiento y factoraje, derivados financieros para cobertura, seguros y cobranza internacional. Esta información es de carácter público por lo que se puede recabar de manera confiable y fácilmente a través de las páginas web.

Una vez recabada la información principal se procedió con la aplicación del cuestionario vía telefónica para obtener información sobre el conocimiento que tienen las PYMES en los instrumentos financieros, las opciones que ofrecen las instituciones financieras situadas en Baja California, así como la manera de utilizarlos para la obtención de liquidez y rentabilidad.

En el presente estudio por cuestiones de tiempo y cuestiones adversas a la situación actual como lo es la pandemia de COVID19, se decidió limitar las empresas a solo 100, las cuales fueron contactadas solo vía telefónica al no poder tener contacto físico por las medidas de salud tomadas por el gobierno.

3.6 Proceso de recolección de datos

De las 8,300 PYMES existentes en Baja California, como se mencionó anteriormente, se tomó una muestra de 100 empresas a las cuales se les realizó un cuestionario vía telefónica para conocer el grado de conocimiento y utilización de los instrumentos financieros, por lo que el tipo de muestra es no probabilística, debido a que la investigación va dirigida a solo un subgrupo de la población, en la que la elección de los elementos depende de las características de la presente investigación, en este caso debido al número de empleados y ventas anuales, las que son consideradas pequeñas y medianas empresas.

3.7 Herramientas de análisis

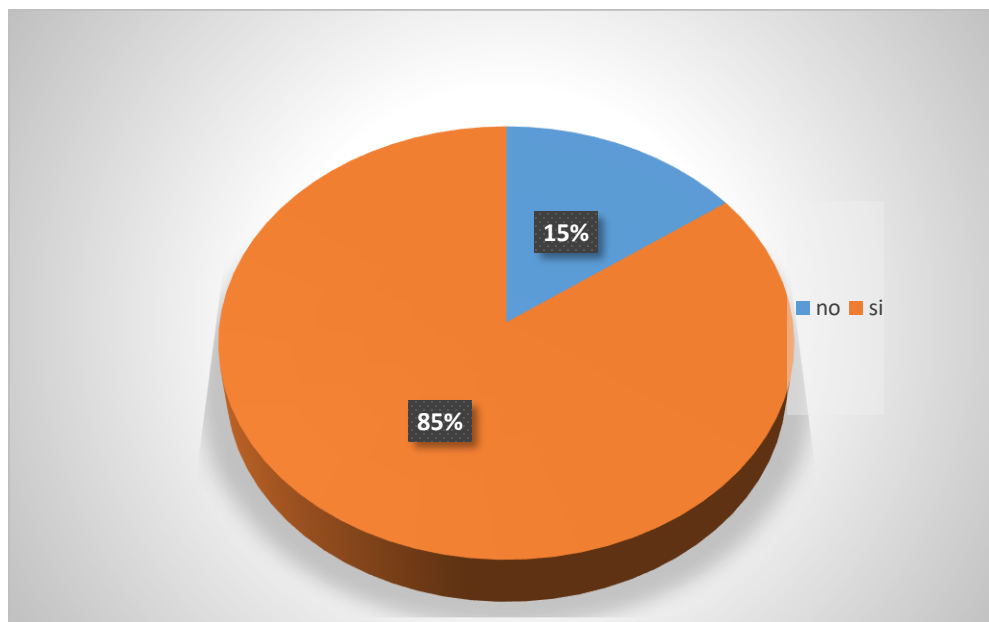
Las herramientas de análisis fueron hojas de cálculo y graficas mediante Excel.

Las encuestas se realizaron eligiendo las empresas muestra tomando como base de datos el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) en el cual se ofrecen los datos de identificación, ubicación, actividad económica y tamaño de las PYMES.

Capítulo IV. Resultados

Después de realizar la presente investigación, se procedió a tabular y graficar los resultados, los cuales mostraron que, de los cuestionarios aplicados a las 100 PYMES ubicadas en Baja California, solo el 85% conoce de la existencia de los instrumentos financieros, tal como puede observarse en la gráfica 1, por lo que un 15% pudiera llegar a tener problemas de liquidez al no conocer de estas herramientas básicas para su desarrollo. Es fundamental para cualquier empresa contar con algún instrumento que la apoye en caso de presentar algún problema con su flujo de efectivo porque pudiera presentarse el caso de no poder cumplir en tiempo y forma con sus obligaciones de corto plazo, por lo que las 15 empresas que dicen no tener conocimiento de la existencia de estas herramientas que los pudieran ayudar en caso necesario, pudieran presentar problemas para continuar operando.

Gráfica 1: Conocimiento de los instrumentos financieros en las empresas de BC.

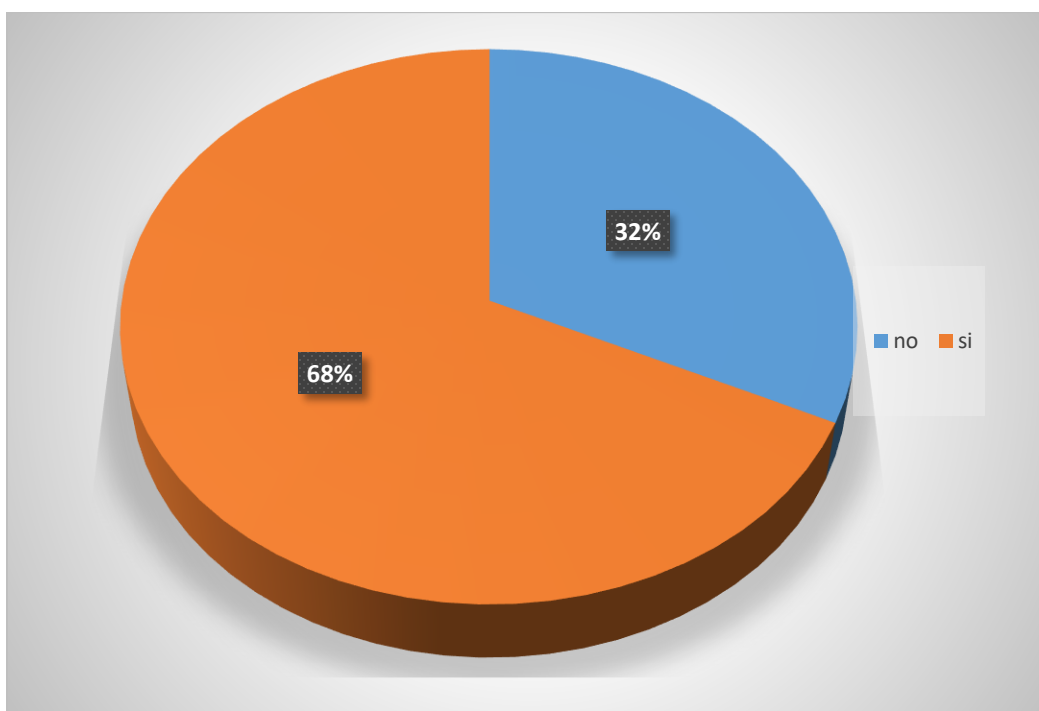


Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado

De estas PYMES encuestadas, se puede observar en la gráfica 2, que 68% han utilizado alguna vez algún instrumento financiero para obtener liquidez o financiar algún activo de la empresa, lo que les ha permitido mantenerse en operación y desarrollarse.

Tomando en cuenta que es la mayoría de las encuestadas, ha utilizado estas herramientas podemos comprobar que su uso es fundamental y ha apoyado a las PYMES a que sigan operando.

Gráfica 2: Utilización de los instrumentos financieros.



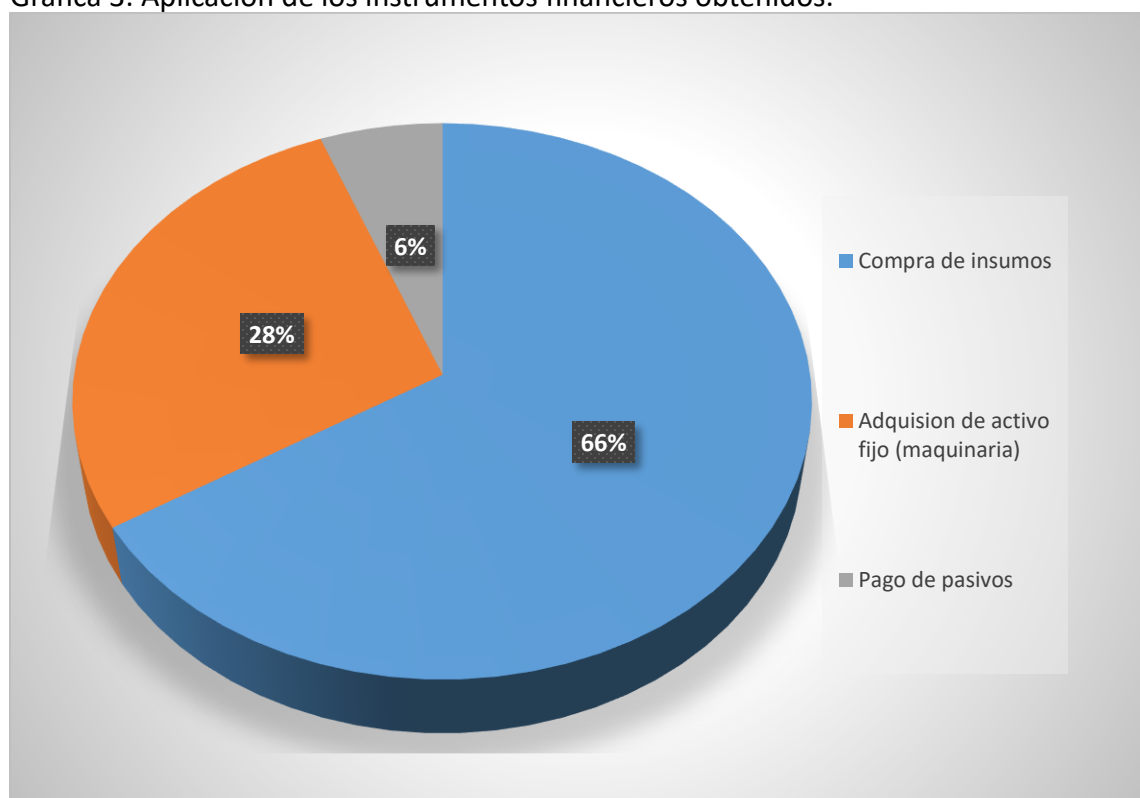
Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado

De acuerdo con la gráfica 3, de las 68 empresas que comentaron haber utilizado algún instrumento financiero, 45 lo han utilizado para compra de insumos, 19 adquirir activos fijos como maquinaria, lo cual ha contribuido a continuar su operación y seguirse desarrollando y solo 4 para pago de pasivos.

Es fundamental para una empresa que ofrece materias primas o bienes, poder contar con una herramienta que los apoye en la compra de insumos, en caso de ser necesario.

Además de que contar con este apoyo los ayuda a poder aprovechar oportunidades de mercado que se presenten como descuento por pronto pago, descuento por compras consolidadas de lotes de mercancía o insumos, compras de oportunidad por ciclos de vida de los productos, por mencionar algunos.

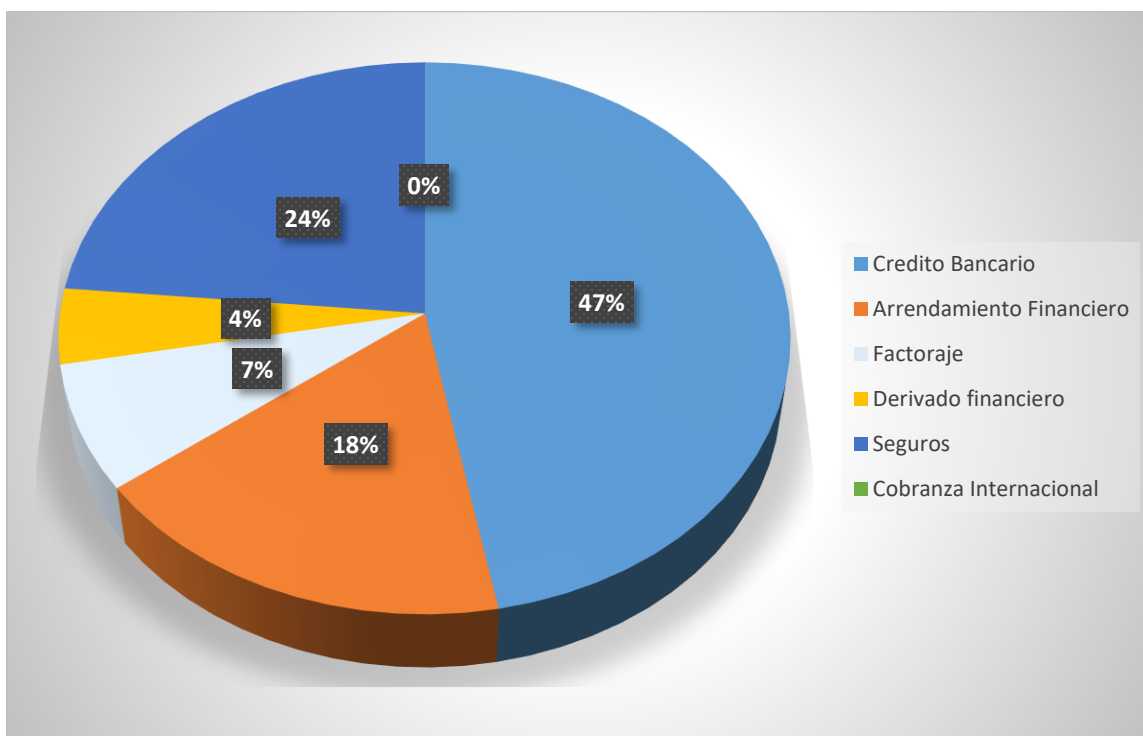
Gráfica 3: Aplicación de los instrumentos financieros obtenidos.



Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado

Por último, en la gráfica 4 se puede observar que la mayoría de las empresas encuestadas, en este caso 32, utilizan o han utilizado el financiamiento o crédito bancario para financiarse; 16 han contratado alguna vez algún tipo de seguro que les ayude a financiarse en caso de algún siniestro; 12 han utilizado arrendamiento el financiero para obtener algún activo fijo para su empresa, 5 han utilizado factoraje para descontar facturas de proveedores y obtener liquidez antes de la fecha de pago, 3 de las encuestadas ha utilizado un derivado financiero para cubrir sus operaciones peso-dólar, y ninguna de las encuestadas ha utilizado el servicio de cobranza internacional al desconocer cómo funciona para obtener liquidez.

Gráfica 4: Instrumentos financieros utilizados por las empresas



Fuente: Elaboración propia con datos del cuestionario aplicado

De las opciones de instrumentos que se presentaron en la encuesta, era de esperarse que el Crédito Bancario fuera a su vez el más utilizado, debido a que como se mencionó anteriormente actualmente en México existen más de 50 instituciones bancarias que apoyan a las PYMES.

El arrendamiento financiero y factoraje, al ser productos más sofisticados y solo ofertado por pocas instituciones, es utilizado con menos frecuencia, sin embargo, si el administrador o dueño de la empresa tiene conocimiento y puede acceder a esta herramienta, pudiera tener mejores beneficios, dependiendo el caso, que el crédito bancario, además de ser más barato en cuanto a tasas de interés.

En cuanto a los seguros son muy poco contratados y utilizados por las empresas, sin embargo toda PYME debería contratar un seguro para su compañía, la cual la respalde en caso de siniestro inesperado, son lo cual garantiza que en caso desafortunado, la empresa pueda volver a ponerse en marcha y continuar operando.

Capítulo V. Conclusiones

Con lo anterior se puede concluir que, aunque existe una gran cantidad de instrumentos financieros que se adecuan a las necesidades y hasta giros de las empresas PYMES en Baja California, un gran porcentaje desconoce de la existencia de estos productos y de estos la gran mayoría solo ha utilizado el crédito bancario como fuente de financiamiento, siendo que existen otras fuentes que pudieran ser más convenientes para cumplir sus objetivos financieros. Dado que existe un gran número de empresas a nivel nacional que tienen un tiempo de vida muy corto, la utilización de los diversos instrumentos y productos financieros, pueden ayudar no solo a la supervivencia y duración de las PYMES en Baja California, sino también a que tengan un sano crecimiento y desarrollo sabiéndolos utilizar de manera correcta. Asimismo, de los que han utilizado este tipo de instrumentos, la gran mayoría ha sido para gastos operativos como compra de insumos, y otra gran parte para la adquisición de activos fijos como maquinaria, lo cual ayuda a las empresas a continuar operando y seguir generando ingresos con lo cual se logra que su permanencia en el mercado sea mayor.

Referencias

- Block, S. B., Hirt, G. A., y SaDanielsen, B. R. (2013). *Fundamentos de administración financiera [recurso electrónico]*/ \$c. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Ferrell, O. C., Hirt, G. A., y Ferrell, L. (2010). *Introducción a los negocios en un mundo cambiante*. McGraw-Hill.
- Grinblatt, M., y Titman, S. (2003). *Mercados financieros y estrategia empresarial*. McGraw-Hill.
- Hernández, S, R., Fernández, C.C., y Baptista L.P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Education.
- Herrera, F.A., Betancourt, G., Herrera, F.A., Vega, R.S., Rocafuerte, V. y Vivanco, G. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables. 24(46). 151-160
- León A.M. y León A.R. (2019). La importancia y cultura en los seguros privados. Quito: [s.n.e.].
- Ortega, C.A. (2000). *Introducción a las finanzas (2a. Ed.)*. McGraw-Hill Interamericana.
- Rodríguez, V.J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Cengage Learning.
- Rolón, F. (2013). Opciones de la banca comercial en productos de importación. Dictamen Libre. 12().71-75
- Varley, C. K., Jibson, M. D., McCarthy, M., y Benjamin, S. (2005). A survey of the interactions between psychiatry residency programs and the pharmaceutical industry. *Academic Psychiatry: The Journal of the American Association of Directors of Psychiatric Residency Training and the Association for Academic Psychiatry*, 29(1), 40–46. <https://doi.org/10.1176/appi.ap.29.1.40>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2014). Censos Económicos. Resultados Definitivos. México.

<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Secretaria de Desarrollo Económico. (2020). Indicadores Económicos.

<http://sedecobcapp.com/>

<http://bbva.com.mx>