

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA SITUACION FINANCIERA DE LA INDUSTRIA METALMECANICA DEL MUNICIPIO CABIMAS ESTADO ZULIA.

William Argüello Montilla*, William Argüello Caldera **
Ana Karina Argüello Caldera ***

Recibido: Enero 2013 Aprobado: Octubre 2013

RESUMEN

El objetivo general del presente artículo, fue determinar las alternativas de financiamiento a largo plazo para el mejoramiento de la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la industria metalmeccánica del Municipio Cabimas Estado Zulia. El estudio estuvo enmarcado dentro del tipo analítico, descriptivo, documental, diseño no experimental transeccional, tomando como población y muestra tres (03) pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la industria metalmeccánica. La información recolectada se basó en los libros de administración financiera y documentos contables, en tal sentido los resultados obtenidos permitió, proponer como alternativa de financiamiento a largo plazo al pagaré por ser este una deuda no consolidada con vencimiento aproximadamente de diez (10) años; y el no requerimiento de garantías; con lo cual se logrará mejorar la situación financiera y con ello alcanzar los objetivos, así como la solidez y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Palabras clave: alternativas de financiamiento a largo plazo, Industrias metalmeccánicas (PYMES), Situación financiera de PYMES.

* Magister Scientiarum en Gerencia Financiera. Licenciado en Administración mención Gerencia Industrial Profesor de las cátedras: Contabilidad Gerencial II. Supervisión y Administración de Personal del Programa Administración Gerencia Industrial. Fundador e Investigador del Centro de Investigación para la Promoción del Desarrollo Endógeno de la Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt. Investigador invitado del Grupo de Investigación Desarrollo Gerencial de la Universidad del Zulia en la República Bolivariana de Venezuela. Adscrito al programa para la investigación e innovación, PEII A.

** Estudiante de Administración mención Aduanas. Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt.

*** Estudiante de Educación Integral. Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt.

**ALTERNATIVE LONG-TERM FINANCING FOR THE IMPROVEMENT OF
THE FINANCIAL SITUATION OF THE METALWORKING INDUSTRY
CABIMAS TOWNSHIP ZULIA STATE.**

ABSTRACT

The overall objective of this report was to identify alternative long-term financing for the improvement of the financial situation of small and medium enterprises (SMEs) in the metalworking industry Cabimas Township Zulia State. The study was framed within the analytic, descriptive, documentary, experimental design is not transactional, on the population and sample three (03) small and medium enterprises (SMEs) in the metalworking industry. The information collected was based on the books of financial management and accounting documents, in this sense the results allowed to propose an alternative long-term financing to pay for being this an unfunded liability due approximately ten (10) years; and no collateral requirement, thus will improve the financial situation and thus achieve the objectives, and the strength and growth of small and medium enterprises (SMEs).

Key words: alternative long-term financing, metalworking industry (SMEs), Financial Situation of SMEs

INTRODUCCIÓN

Hoy día, la situación económica y financiera por la cual atraviesa el país, se ha caracterizado por variados y significativos cambios, dando inicio a una era donde la discusión está centrada en la capacidad de las empresas para competir globalmente, para la producción, comercialización de bienes y servicios cuyo entorno está determinado por una economía de libre comercio, con procesos de integración, apertura, asociaciones estratégicas de cambios, con una interdependencia que existe entre las redes económicas, transporte, distribución de productos y comunicación, establecidas intencionalmente.

En este marco de transformaciones y retos las PYMES, pequeñas y medianas empresas metalmeccánicas en Venezuela, según Castillo (2004) juegan un papel muy importante como generadoras y distribuidoras de ingreso nacional; su capacidad para emplear mano de obra, poco

calificada durante las fases iniciales de los procesos de industrialización, las convierten en factores de estabilidad social además contribuyen a democratizar el capital y a distribuir regionalmente el ingreso.

En otras palabras, si los recursos financieros de los cuales dispone la organización para atender sus necesidades propias se tornan escasos, se afectará la viabilidad de los proyectos. Por tal razón, el estudio del financiamiento óptimo permite determinar la manera de captar recursos financieros, que puedan ser destinados a la inversión que se analiza y desea ejecutar.

Ante tal situación, el gobierno nacional ha establecido planes de financiamiento que estimulen a las pequeñas y medianas empresas del país a reactivar su producción y funcionamiento, de igual manera, la banca nacional y organismos financieros se han encargado de diseñar alternativas de

financiamiento dirigidas a las mismas; sin embargo, muchas de estas empresas no conocen las ventajas y desventajas que estas alternativas ofrecen para convertirlas en empresas altamente productivas.

Para Scott, y Eugene (2007). Existen muchos tipos de financiamientos a largo plazo, pero los más utilizados son: la deuda, emisión de acciones comunes, acciones preferentes, arrendamientos, dividendos reinvertidos, entre otros. A través de estos, las organizaciones podrán continuar sus actividades por esta vía, enfrentando el reto para lograr altos niveles de producción, ya que los avances tecnológicos, sociales y la competencia, le plantean nuevos requerimientos para enfrentar las grandes necesidades y exigencias de su entorno.

En este sentido, el objetivo general de este artículo fue determinar las alternativas de financiamiento a largo plazo para el mejoramiento de la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la

industria metalmecánica del Municipio Cabimas Estado Zulia.

Para el desarrollo del presente artículo se tomó en consideración la siguiente clasificación de financiamiento a largo plazo expuesta por Scott, y Eugene (2007). Por ser esta la más actualizada y completa.; y también las utilizadas por las instituciones financieras del país.

Instrumentos de endeudamiento a largo plazo

Deuda a Largo Plazo. La deuda a largo plazo recibe con frecuencia el nombre de deuda consolidada. Cuando una empresa consolida sus deudas a corto plazo, reemplaza las deudas a corto plazo por valores sujetos a un vencimiento más prolongado. La consolidación no implica que la empresa coloque dinero con un fideicomiso o con algún otro tipo de depositante; simplemente es parte de la jerga de las finanzas, pues solo reemplaza sus deudas a corto plazo por capital permanente.

Existen muchos tipos de instrumentos de endeudamiento a largo plazo: préstamos bancarios, bonos, pagarés garantizados y no

garantizados, deudas comercializable y no comercializable, acciones preferentes y acciones comunes. Algunas veces las deudas a largo plazo, obligaciones y bonos, reciben el nombre de deuda consolidada, una que debe reembolsarse en menos de un año se considera no consolidada y se contabiliza como un pasivo circulante. Algunas deudas son perpetuas y no tienen un vencimiento específico. Este tipo de deuda recibe el nombre de bono consolidado.

Reembolso

La deuda a largo plazo es generalmente reembolsada en cantidades regulares a lo largo de la vida del crédito. El pago de una deuda a largo plazo mediante bonos recibe el nombre de amortización. Al final de la amortización, se dice que se ha amortizado la totalidad del endeudamiento. La amortización es típicamente convenida sobre la base de un fondo de amortización cada año la corporación coloca dinero en este fondo, y dicho dinero

se usa para volver a comprar bonos.

La Garantía.

La garantía es una forma de incautación de la propiedad; establece que, en caso de incumplimiento, la propiedad puede ser vendida para satisfacer la deuda por la cual se ha concedido una garantía. En el caso de las propiedades tangibles se usa una hipoteca como garantía; por ejemplo, la deuda puede estar garantizada por medio de la hipoteca sobre la planta y el equipo. En caso de incumplimiento de las obligaciones, los tenedores de tal deuda tendrán derecho prioritario sobre los activos hipotecarios.

Las obligaciones a largo plazo no están garantizadas por hipotecas. De este modo, si las propiedades hipotecadas se venden como resultado de un incumplimiento, los tenedores de las obligaciones obtendrán algo solo si los tenedores de bonos

hipotecarios han quedado totalmente satisfecho.

Instrumentos tradicionales de deuda

✓ **Pagaré.** Los títulos de endeudamiento típico reciben el nombre de pagarés. Por lo general un pagaré se refiere a una deuda no garantizada con un vencimiento más corto que el de una obligación a largo plazo, tal vez por debajo de diez (10) años.

- Préstamos a plazo.

Un préstamo a plazo es un contrato en virtud del cual el prestatario se obliga a hacer al prestamista una serie de pagos de interés y de capital en fechas específicas. Por otra parte, los préstamos a plazo, generalmente, se negocian en forma directa entre la empresa prestataria y una financiera, de ordinario un banco, una compañía de seguros o un fondo de pensiones.

Bonos

Un bono es un contrato a largo plazo en virtud del cual un prestatario conviene en hacer pagos de intereses y de capital en

fechas específicas al tenedor de un banco. Aunque tradicionalmente los bonos se emitirían con beneficios que oscilan entre los veinte (20) y treinta (30) años, en épocas recientes se han acordado con mayor frecuencia vencimientos más cortos, como de diez (10) años. En el caso de los bonos, la tasa de interés por lo común es fija, aunque en años recientes se ha incrementado la cantidad de distintos tipos de bonos sujetos a tasa flotante. Existe un cierto número de tipos de bonos, continuación se exponen los más importantes:

✓ **Bonos hipotecarios.** En el caso de un bono hipotecario, la corporación ignora activos como garantía colateral del bono. Todos los bonos hipotecarios se emiten con base en un contrato de préstamo, el cual es un documento legal en donde se describen con gran detalle los derechos, tanto de los tenedores de bonos, como la corporación (emisión de bonos). Por lo general, los contratos de préstamos son de extremo abierto; esto significa que podrían emitirse nuevos bonos de vez en cuando,

bajo el mismo contrato de préstamo. Sin embargo, la cantidad de nuevos bonos que puede emitirse casi siempre se limita a un porcentaje específico de la propiedad cautiva de la empresa, lo cual incluye, por lo general, a toda la planta y equipo.

✓ Bonos a largo plazo sin garantía: estos bonos, como tales no proporcionan un gravamen contra una propiedad específica cedida como garantía colateral de la obligación. Por lo tanto, los tenedores de este tipo de bonos son acreedores generales, cuyos derechos están protegidos por aquellas propiedades que no se hayan pignorado para algún otro propósito. En la práctica, la emisión de bonos a largo plazo sin garantía depende tanto de la naturaleza de los activos de la empresa como de su fuerza general de créditos. Los bonos a largo plazo sin garantía también son emitidos por compañías que participan en industrias en las que no sería práctico proporcionar una garantía colateral por medio de una hipoteca sobre activos fijos.

✓ Bonos a largo plazo subordinado y sin garantía: el término subordinado significa por debajo de, o " inferior a ", por lo que en el caso de quiebra, las deudas subordinadas tienen derecho sobre los activos solo después de que se han liquidado las deudas. Estos bonos podrían estar subordinados ya sea a ciertos documentos por pagar (generalmente préstamos bancarios) o todas las demás deudas.

En caso de que sobrevenga una liquidación o una reorganización, no se podrán pagar a los tenedores de los bonos a largo plazo subordinados sin garantía, hasta que se hayan pagado todas las deudas, tal como se haya estipulado en el contrato de préstamo de los bonos.

Otros tipos de bonos: se recurre a la emisión de otros tipos de bonos con suficiente frecuencia como para merecer una mención. En primer lugar, Los bonos convertibles: son valores transformables en acciones de capital común, a un precio fijo, a

opción del tenedor. Los valores convertibles tienen una tasa de cupón más baja que las deudas no convertibles, pero le ofrecen a los inversionistas la oportunidad de obtener ganancias de capital a cambio de una tasa de cupón más baja.

Los bonos emitidos con certificados de acciones: son similares a los valores convertibles. Los certificados de acciones son opciones que le permiten al tenedor comprar acciones, a un precio especificado, lo cual le proporciona una ganancia de capital, si el precio de la acción aumenta. Los bonos que se emiten con certificados de acciones, al igual que los valores convertibles, llevan tasas de cupón más bajas que los bonos directos. La tasa cupón es la rentabilidad que se ofrece a los prestamistas.

Los bonos convertibles en efectivo: son aquellos que pueden ser transformados en efectivo a opción del tenedor del bono; generalmente, la opción de convertir el bono puede ejercerse solo si la empresa realiza alguna acción específica, como ser adquirida por una compañía más

débil o incrementar sus deudas de manera desproporcionada.

Acciones

La escritura constitutiva de una empresa limita el número de acciones autorizadas de sus acciones comunes. Una empresa no puede emitir acciones a menos que disponga de acciones autorizadas. El incremento del número de acciones autorizadas por lo común no es problemática pero si requiere de votos de los accionistas.

Tipos de acciones

Acciones clasificadas: acciones comunes a lo que se le otorga una designación especial, como clase A, clase B, así sucesivamente para satisfacer las necesidades especiales de la compañía.

Acciones de fundador: acciones de propiedad de los fundadores de la empresa que cuenta con derechos individuales de votación; por lo general, ese tipo de acciones restringen los dividendos a lo largo de un número determinado de años.

Ventajas de emitir acciones comunes como una alternativa de financiamiento:

✓ Las acciones comunes no obligan legalmente a la empresa a hacer pagos a los accionistas. Solo cuando la compañía genera utilidades y no tiene necesidades internas urgentes de ellas pueden proceder al pago de dividendos.

✓ Las acciones comunes no tienen una fecha de vencimiento fija, es decir nunca tienen que ser "reembolsadas" como sería el caso de las emisiones de deudas.

✓ Debido a que las acciones comunes protegen a los acreedores contra la posibilidad de pérdidas, la venta de las mismas generalmente aumenta la dignidad de crédito de la empresa, lo cual a su vez, eleva las evaluaciones de sus bonos, disminuye el costo de sus deudas e incrementa su capacidad futura para el uso de deudas.

✓ Si los proyectos de una compañía muestran buenas perspectivas con frecuencia, las acciones comunes se pueden vender en mejores términos que

cuando se trata de deudas. Las acciones resultan ser atractivas para ciertos grupos de inversionistas porque: a) generalmente implican rendimiento total esperado más alto (dividendos más ganancias de capital) que las acciones preferentes o las deudas, y b) como una representación de la propiedad de la empresa, las acciones le proporcionan al inversionista una mejor protección financiera contra la inflación no anticipada porque los dividendos comunes tienden a aumentar durante los períodos inflacionarios.

Desventajas de emitir acciones comunes como una alternativa de financiamiento. La venta de acciones comunes proporciona algunos derechos de votación y tal vez el control, a los nuevos accionistas. Por esta razón, los administradores que se interesan en el mantenimiento del control evitan con frecuencia el financiamiento adicional por medio de instrumentos de capital contable. La emisión de acciones de fundador y otras clases de

acciones comunes podrían mitigar este problema.

✓ Las acciones comunes le proporcionan a los nuevos propietarios el derecho a compartir los ingresos de la empresa; si las utilidades aumentan, los nuevos accionistas comparten las ganancias, mientras que si hubieran recurrido a deudas, los nuevos inversionistas (los acreedores en este caso) habrían recibido solamente un rendimiento fijo, independientemente del nivel de rentabilidad de la compañía, mientras que los accionistas actuales habrían recibido el resto.

✓ Los costos de aseguramiento y de la distribución de acciones comunes son por lo general más altos que los de las deudas o las acciones preferentes. Sus costos de flotación son característicamente más alto porque: a) los costos de investigación de cualquier inversión en valores de capital contable son más altos que los de los valores de endeudamiento comparables, y b) las acciones son más riesgosas que las deudas, lo cual significa que los inversionistas deberán

diversificar sus tenencias de instrumentos de capital contable, por lo que debe venderse una cantidad determinada a un número más alto de compradores que la cantidad de deudas.

Dividendos

Una característica distintiva de las corporaciones es que emiten acciones y están legalmente autorizadas a pagar dividendos a los tenedores de esas acciones. Los dividendos pagados a los accionistas representan un rendimiento sobre capital directa o indirectamente aportado a la corporación por los accionistas. El pago de dividendos queda a la discreción de la junta de directores.

A continuación se presentan algunas características importantes de los dividendos:

✓ A menos de que un dividendo sea declarado por la junta directiva de una corporación no podrá considerarse como un pasivo de la empresa. Una corporación no puede incurrir en un incumplimiento de pago en relación con un dividendo no declarado. En consecuencia, una empresa no puede caer en quiebra como

resultado de la falta de pago de dividendos. La cuantía del dividendo, y aun el hecho de que se pague o no, son decisiones que se basan en el juicio de negocios de la junta directiva.

✓ El pago de dividendos realizado por una corporación no puede considerarse como un gasto propio del negocio. Los dividendos no son deducibles para propósitos del pago de impuestos de la compañía.

✓ Los dividendos recibidos por los accionistas individuales son considerados en su mayor parte por el fisco como un ingreso ordinario, y son totalmente gravables. Sin embargo, las corporaciones que poseen acciones de otras empresas están autorizadas para excluir 70% de las cantidades que reciben como dividendos. Es decir se encuentran gravados solo en lo que se refiere al 30% restante. Scott, y Eugene (2007).

✓ Acciones preferentes con fondos de amortización son como una deuda, excepto que los pagos de dividendos no son deducibles de

impuestos. Sin embargo, el no hacer un pago de dividendos programados no lleva al emisor al incumplimiento del pago.

✓ Dividendos acumulativo y no acumulativo, un dividendo preferente no es como un interés o como un bono. La junta directiva puede decidir no pagar los dividendos de las acciones preferentes, y su decisión puede no tener nada que ver con la utilidad neta actual de la corporación. Los dividendos por pagar sobre las acciones preferentes pueden ser acumulativos o no acumulativos. Si los dividendos preferentes son acumulativos y no se pagan en un año en particular, serán preactivados. Generalmente se deben pagar tanto los dividendos preferentes acumulados (históricos) como los dividendos preferentes actuales antes de que los accionistas comunes puedan recibir cualquier cosa.

Arrendamiento

Por lo común, las empresas poseen activos fijos que se representan en sus balances

generales. Sin embargo, es el uso de los edificios y el equipo lo importante, y no la propiedad en sí misma. Una forma de obtener el uso de los activos es comprándolos, otra es rentándolos.

El arrendamiento asume dos formas distintas: Arrendamiento operativo y arrendamiento financiero.

Arrendamiento operativo: a veces llamado arrendamiento de servicios, proveen tanto financiamiento como manteniendo. Por lo normal estos arrendamientos requieren que el arrendador de mantenimiento y de servicio al equipo arrendado y el costo derivado de este último se incluye en los pagos del arrendamiento.

Por otra parte los arrendamientos operativos con frecuencia no se amortizan en su totalidad; en otras palabras, los pagos requeridos en el contrato no son suficientes para recuperar el costo total del equipo. No obstante, el contrato de arrendamiento se celebra por un periodo considerablemente menor que la vida económica esperada del

equipo arrendado y el arrendador espera recuperar todos los costos de la inversión mediante pagos de renovación subsecuentes, por medio de arrendamientos subsecuentes a otras empresas (arrendatarios) o vendiendo el equipo arrendado. Y por último los arrendamientos operativos a menudo contienen una cláusula de cancelación, la cual da al arrendatario el derecho de cancelar arrendamiento antes que venza el acuerdo básico. Esta es una consideración importante para el arrendatario porque implica que se puede devolver el equipo si se torna obsoleto por los desarrollos tecnológicos o si ya no se necesita más como resultado de una reducción en el negocio del arrendatario.

Arrendamiento financiero o de capital: los arrendamientos financieros algunas veces denominados arrendamiento de capital, es un contrato por el cual se obliga al arrendador a financiar al arrendatario la adquisición de un bien, mueble o inmueble, durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que

formará parte del activo y del arrendatario.

A su vez, el arrendatario las cantidades que por concepto de rentas se estipulen en el contrato, durante el plazo establecido y que incluyen el costo del bien, los intereses y sus accesorios, y ejercer algunas de las siguientes tres opciones:

- ✓ Adquirir el bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de ejercer la opción.

- ✓ Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

- ✓ Transferir la propiedad del bien a un tercero y obtener parte del precio obtenido de la enajenación.

Como conclusión de lo anterior, para el arrendatario el contrato de arrendamiento financiero es una fuente adicional de financiamiento externo, ya que a través de él obtiene bienes de

capital sin tener que efectuar erogaciones considerablemente fuertes en el momento de su adquisición, y así hacer pagos periódicos cubriendo capital e intereses estipulados en el contrato hasta su terminación. Los pagos mensuales por rentas en este tipo de contratos representan una carga financiera periódica y obligatoria, resultando en una afectación al flujo de efectivo que deberá ser considerada en la evaluación de la fuente del financiamiento.

Para el arrendador, el arrendamiento financiero es una actividad de financiamiento que proporciona a terceros el capital necesario para la adquisición de bienes, y no como empresa comercializadora de equipos, pues su función consiste en apoyar económicamente al arrendatario para que éste adquiera los bienes de capital que requiera, a cambio de recibir una renta periódica que cubre el costo del equipo, más el costo de financiamiento, gasto de operación y la utilidad de la arrendadora durante la vigencia del contrato.

Programa de Apoyo para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

La situación de la crisis financiera generalizada por la que ha atravesado el país, ha obligado al Estado a ejecutar políticas o planes de apoyo que permita al empresario, emprender cambios en su empresa para mejorar sus procesos de producción, incorporar nueva tecnología, diseñar nuevos productos, capacitar a sus trabajadores tanto a nivel gerencial como obrero, suscribirse a servicios de información y asistir a ferias internacionales. "El Ejecutivo Nacional debe tomar las medidas necesarias para el establecimiento de las políticas, planes y acciones que deben regular la asistencia financiera preferencial al sector de la pequeña y mediana industria" (Ley para la promoción y Desarrollo de la pequeña y mediana industria, artículo 14.

Sobre la base de la acotación anterior se permite establecer el significado del decreto 1.892. "Es un instrumento jurídico para promover y estimular el desarrollo y reactivación del

aparato productivo nacional y el empleo, mediante medidas temporales, utilizando la capacidad de contratación del Estado (Ministerio del Poder popular para la Producción y Comercio).

A continuación se mencionan las siguientes instituciones financieras y organismos que apoyan las PYMES:

- ✓ Banco de Comercio Exterior (Bancoex).
- ✓ Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES).
- ✓ Banco Bicentenario.
- ✓ Banco Industrial de Venezuela (BIV).
- ✓ Fondo de Crédito Industrial (FONCREI).
- ✓ Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME, S.A.)
- ✓ El Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI).
- ✓ Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para Medianas y Pequeñas Industrias (SOGAMPI, S.A.)

Estas cuentan con oficinas gerencias de PYMES para brindarles un financiamiento adecuado según sus necesidades y requerimientos.

Pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Existen diferentes concepciones que definen a las pequeñas y medianas empresas, conforme a las disposiciones de los diferentes contextos, económicos e históricos. En Venezuela son diferentes los organismos que han aportado una definición de pequeña y mediana empresa.

El Estado Venezolano mediante la Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria según Decreto N° 1547 de 09 de noviembre de 2001 en su artículo 3; la define como la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendidos en los siguientes parámetros:

Planta de trabajadores con su promedio anual no menor de

(11) trabajadores, ni mayor de cincuenta (50) trabajadores; ventas anuales entre nueve mil una (9001) unidades tributarias y cien mil (100.000) unidades tributarias.

Mediana Industria, la unidad de explotación económica, realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendido en los siguientes parámetros: planta de trabajadores con un promedio anual no menor de cincuenta y un (51) trabajadores, ni mayor a cien (100) trabajadores; ventas anuales entre cien mil y una (100.001) unidades tributarias y doscientos cincuenta mil (250.000) unidades tributarias. Para efecto de este estudio se tomara el criterio utilizado por la ley anteriormente mencionada.

Industria metalmeccánica

Para Cortez (2007), señala que una industria metalmeccánica es aquella, la cual tiene como objetivo obtener piezas acabadas a partir de piezas brutas, cambiando sus formas y/o propiedades

mediante diferentes procedimientos o procesos de conformación:

✓ Conformación por arranque de virutas (torneado, taladrado, fresado, etc.)

✓ Conformación por deformación plástica (forja, estampación, laminación, extrusión, etc.)

✓ Conformación por moldeo o fundición.

✓ Conformación por soldadura.

✓ Conformación por desprendimiento de partículas (esmerilado, rectificado, etc.).

✓ Otros procedimientos de conformación (sinterizado, ultrasonidos, láser, plasma, electroerosión, etc.)

Situación Financiera

Según López (2006) La situación financiera de una entidad con respecto a su capital contable está determinada por la proporción de éste en relación con el pasivo, toda vez que ambos elementos constituyen la fuente de recursos para las entidades.

Análisis financiero

Para Scout y Brigham (2001) El análisis de estados financieros

implica una comparación del desempeño de la empresa con el de otras compañías que participan en el mismo sector de negocios, el cual por lo general, se identifica con base en la clasificación industrial de la compañía. Por lo común, el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de identificar sus puntos fuertes y débiles actuales y sugerir acciones para que la empresa aproveche los primeros y corrija el área problemáticas en el futuro.

Así mismo Vidal Arizabaleta (2004), plantea que es una herramienta que da sentido a los datos sobre la base de un proceso comparativo, en el momento que se realiza. Sirve como base para la planeación, el control y el monitoreo financiero en la toma de decisiones.

A partir de las definiciones anteriores se puede establecer que el análisis financiero; es un instrumento de gestión para las Pequeñas y medianas Empresas (PYMES), ya que su objetivo general es permitirle llevar a cabo su evaluación y la toma de

decisiones: Es decir que permite comparar las relaciones existentes entre las diferentes operaciones y los cambios presentados. La presentación de los datos obtenidos, mediante el análisis financiero, permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados, además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera, esto facilita el análisis de la situación económica de la empresa para la toma de decisiones.

Todo lo que se haga en la Pequeñas y medianas Empresas (PYMES), debe estar encaminado a maximizar el valor de la empresa, la participación de los propietarios, resaltando el papel de los resultados a largo plazo y no en un corto plazo, pero con un bajo sacrificio de permanencia del negocio en el mercado. El análisis financiero se lleva a cabo con la finalidad de:

- ✓ Establecer el valor de la empresa en el momento de la

decisión y a través de qué camino puede aumentarse este valor (actuando sobre los recursos que se emplean y los medios de financiamiento que se utilizan).

- ✓ Proporcionar a la gestión, inversionistas o propietarios, una medida del efecto esperado que tienen las decisiones estratégicas y de gestión en el valor de la empresa.

- ✓ Informar a los inversionistas y prestamistas para evaluar el grado en que alcanzarán sus objetivos con las decisiones que tomen.

- ✓ Los acreedores comerciales y financieros (prestamistas) buscan establecer de un modo adecuado la capacidad de pago de la empresa a la cual le concede crédito. Para ello también se interesan en las perspectivas de generación de fondos y en la evaluación de sus condiciones patrimoniales y de desempeño competitivo.

- ✓ Permitir a los directivos y propietarios comprender la evaluación de la empresa a fin de negociar mejor las operaciones de

aportes de capital o contratación de pasivos.

Métodos de análisis financiero

Los métodos de análisis financiero, según Gitman Lawrence (2007), son aquellos procedimientos utilizados para simplificar, superar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo período y los cambios presentados en varios ejercicios contables. Para ello se proponen para este artículo el método de razones financieras económicas o indicadores financieros económicos.

La situación financiera se considera con frecuencia como la mejor medida de la posición competitiva de una empresa y de su atractivo para los accionistas y las razones financieras es la forma más utilizada para llevar a cabo el análisis de los estados financieros, lo que explica que estas razones sean las más utilizadas para realizar una evaluación estratégica.

Razones financieras

Estupiñán Gaitán (2003)

define la razón financiera como: “la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas de balance general o del estado de resultados, dando como resultado un cociente o producto absoluto, que se interpreta como las veces que rota un activo o se convierte en efectivo, siempre teniendo como denominador la misma unidad de medida del numerador. Si el numerador son pesos de ventas y el denominador son días, prevalecerán ambos y se interpreta que cada día se venden tantos pesos.

Los índices financieros, indican la proporcionalidad que existe entre una cuenta o grupo de cuentas del balance general o del estado de resultados, cuyo resultado se muestra en términos porcentuales y se interpreta como la participación dentro de un total.

Análisis financiero. Para Scout y Brigham; (2001) El análisis de estados financieros implica una comparación del desempeño de la empresa con el de otras compañías que participan en el mismo sector de negocios, el cual por lo general, se identifica con base en la

clasificación industrial de la compañía. Por lo común, el análisis se utiliza para determinar la posición financiera de la empresa con el objeto de identificar sus puntos fuertes y débiles actuales y sugerir acciones para que la empresa aproveche los primeros y corrija las áreas problemáticas en el futuro.

Metodología

Para la elaboración del presente artículo se procedió a desarrollar un proceso operativo asociado al metodológico, el cual permitió dar coherencia al estudio, mediante la implementación de diversas técnicas y métodos para alcanzar el objetivo planteado.

Dentro de este marco de ideas, se abordan diversos elementos que sirven de base para el desarrollo del artículo saber: el tipo y diseño de investigación, la población y la muestra, las fuentes y técnicas de recolección de datos.

Tipo de investigación

El presente estudio estuvo enmarcada dentro del tipo de investigación analítica descriptiva-

documental puesto que se realizó un análisis y descripción de las alternativas de financiamiento a largo plazo para las PYMES de la industria metalmeccánica para el mejoramiento de su situación financiera, logrando compararlas con el deber ser y de esta manera proponer la alternativa de financiamiento a largo plazo que más se adecuó a las pequeñas y medianas empresas metalmeccánicas (PYMES).

Diseño de investigación

De acuerdo al objetivo planteado y al tipo de investigación considerada .En este estudio se utilizó un diseño de investigación correspondiente al “no experimental o exposfacto”, por cuanto no se manipulo deliberadamente la variable de estudio si no que sencillamente se recoge la información tal y cual como sucede, observándose los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural.

Población y Muestra

Al momento de realizar una investigación, es necesario

delimitar el espacio donde se desarrolla la misma y los sectores e individuos a los cuales se dirigieron los esfuerzos del estudio. Sobre la base de lo antes expuesto y a la información suministrada por el departamento de hacienda de la alcaldía del Municipio Cabimas Estado Zulia, la cual indica que en dicho municipio existían diez (10) PYMES, de las cuales una fue expropiada por el ejecutivo nacional, dos (2) vendieron todos sus activos, dos (2) pasaron de empresas mercantilistas a empresa de producción social, otras dos (2) por decisión de los directivos y políticas de las empresas no permitieron ser objetos de estudio, razón por la cual para efectos de la presente investigación la población estuvo conformada por tres (3) PYMES de la industria metalmecánica que a continuación se mencionan: A, B Y C.

Dentro de este contexto, y dada las características de la población, se asumió como muestra la totalidad de misma, es decir, es un censo poblacional; el cual es definido por Tamayo y Tamayo (2000:69) “como la

muestra en la cual entran todos los miembros de la población; ya que es posible medir cada uno.

Fuentes y técnicas para la recolección de la información

✓ Fuentes primarias de información

✓ Para el presente estudio los datos en relación a los índices financieros, serán mostrados en los resultados y discusión del presente artículo a través de la (tabla 1, p). Estas evidencias fueron recogidas por el investigador directamente de la data de la oficina de hacienda de la Alcaldía del Municipio Cabimas Estado Zulia, debido a políticas internas de esta oficina no fue posible la adquisición de los estados financieros en físico para ser colocados como anexos en la presente investigación.

✓ Fuentes secundaria de información, toda investigación requiere de las consultas de información ya obtenidas, comprobándolas y expuestas en forma documental. A partir de ella se obtuvo la información sobre la variable en estudio a través de documentos escritos (libros, manuales, revistas, tesis de grado,

entre otros); con el fin de captar sus planteamientos esenciales y aspectos lógicos de sus contenidos y propuestas para extraer los datos bibliográficos de interés para el estudio. Su utilización permitió al investigador la fundamentación teórica de la variable de estudio a través de textos especializados en el área de gerencia financiera, con el propósito de apoyar con sus consideraciones el estudio realizado.

Técnicas de recolección de datos: La recolección de datos es la etapa del proceso de investigación que va arrojar la información necesaria para realizar el análisis de la variable de estudio. En este sentido, las técnicas empleadas para la recolección de datos fueron: la observación directa. Documental o bibliográfica.

Análisis de los resultados

Para presentación y análisis de los resultados de este estudio. Se reconsideró conveniente utilizar la clasificación de las razones o índices financieros, expuesta por

Gitman Lawrence (2007), por ser esta uno de los instrumentos más utilizados para realizar análisis financieros empresariales, ya que estos pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa; y a su vez presentan una visión amplia de la situación financiera,

A continuación se muestra a través de una tabla los índices financieros de las empresas estudiadas, y su posterior análisis de los resultados.

Tabla 1
Índices financieros de las (PYMES) de la Industria metalmeccánica del Municipio
Cabimas Estado Zulia 2011

| RAZÓN FINANCIERA | EMPRESA A | EMPRESA B | EMPRESA C |
|--|---------------------|---------------------|-------------------|
| LIQUIDEZ | | | |
| CAPITAL DE TRABAJO NETO | Bs. 7.187.623,19 | Bs. 6.786.854,00 | Bs. 118.107,13 |
| RAZÓN CIRCULANTE | 12,83 | 6,17 | 3,97 |
| RAZÓN RÁPIDA | 10,62 | 5,10 | 3,57 |
| ACTIVIDAD | | | |
| ROTACIÓN DE INVENTARIO | 2,28 | 1,54 | 1,50 |
| PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA | 43,90 días | 51,20 días | 58,90 días |
| PERIODO PROMEDIO DE PAGO | 75,80 días | 81,20 días | 94,10 días |
| ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES | 0,51 | 0,60 | 0,04 |
| DEUDA | | | |
| RAZÓN DE DEUDA | 6% | 12% | 5% |
| RAZÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO DE INTERESES | 62,14 | 21,50 | 20,00 |
| RENTABILIDAD | | | |
| MARGEN DE UTILIDAD BRUTA | 42% | 67% | 32% |
| MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA | 14,60% | 11,80% | 13,60% |
| MARGEN DE UTILIDAD NETA | 11% | 55% | 1,89% |
| RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS (RSA) | 5% | 33% | 8% |
| RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL (RSC) | 56% | 361% | 10% |

Fuente: Departamento de Hacienda de la Alcaldía del Municipio Cabimas Estado Zulia (2011).

Según Gitman (2000) la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus facturas.

Como puede observarse en la Tabla 1, las empresas A, B y C, pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo, esto se

debe a que sus activos circulantes son mayores que sus pasivos circulantes, así pues que el capital de trabajo neto presenta un monto favorable para las empresas, observándose valores mayores que cero (0). Empresa "A" posee 7.187.263,17 Bs., la Empresa "B" posee 6.786.854,00 Bs. y la Empresa "C" posee 118.107,13 Bs., por consiguiente éstas empresas posee más bienes y derechos que obligaciones. Del

mismo modo según Gitman (2000), una razón circulante de 2,0 se considera aceptable ya que según los datos mostrados en la tabla 1 la empresa "A" cuenta con 12,83 Bs. por cada bolívar de deuda, la empresa "B" tiene 6,17 Bs., para cubrir cada bolívar de deuda y por último la empresa "C", posee 3,97 Bs. para cancelar cada bolívar de deuda.

Razón rápida: Gitman (2000) afirma, la razón rápida es similar a la razón circulante excepto porque excluye el inventario, el cual es los menos líquidos de los activos circulantes.

Para Gitman (2000), Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo.

En relación a la rotación de inventarios de las empresas "A", "B" Y "C". Se puede convertir con facilidad en una duración promedio del inventarios al dividir 360 (el número de días de un año) entre la rotación de inventarios. Para la empresa "A", la duración promedio del inventario sería de 158 días ($360/2,28$); lo que significa

que cada 158 días la empresa vende o rota totalmente su inventario más de 2 veces. Mientras que la empresa "B", vende o rota totalmente su inventario en 234 días ($360/1,54$) y la empresa "C" vende o rota en su totalidad su inventario en 240 días ($360/1,50$). En cuanto al promedio de cobranza. Según Gitman (2000), el periodo promedio de cobro, o tiempo promedio de las cuentas por cobrar, es útil para la evaluación de las políticas de crédito cobranzas.

En promedio, la empresa "A" requiere 43,90 días; la empresa "B" requiere 51,20 días y la empresa "C" requiere 58,90 días para recaudar una cuenta por cobrar

Periodo promedio de pago. En cuanto al periodo promedio de pago, o tiempo promedio de las cuentas por pagar. La empresa "A" requiere de 75,80 días, mientras que la empresa "B" requiere 81,20 días y la empresa "C" 94,10 días. Estas cifras son significativas solo en relación con las condiciones de crédito promedio concedidas a las empresas. Si los proveedores de las empresas A, B, C; en promedio

extendieron condiciones de crédito a treinta días, el proveedor le otorgaría un nivel de solvencia de crédito bajo. Gitman (2000).

Si las empresas en estudio han recibido comúnmente condiciones de crédito a 90 días, su crédito sería aceptable.

Rotación de activos totales

Gitman (2000). La rotación de activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

El valor de la rotación de activos totales de la empresa "A" 0,51, lo cual significa que la empresa renueva sus activos 0,51 veces al año, mientras que la empresa "B" renueva sus activos 0,60 veces al año y la empresa "C" renueva sus activos 0,04 veces al año.

En referencia al índice de endeudamiento, para Gitman (2000). El índice de deuda mide la proporción de los activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanta más alta sea este índice, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras

personas que se utiliza para tratar de generar utilidades.

Según los datos mostrados en la tabla 1, indica que el 6% de los activos de la empresa "A"; el 12% de los activos de la empresa "B"; y por último un 5% de los activos de la empresa "C" ha sido financiado a través del endeudamiento, lo que permite una situación financiera favorable a largo plazo.

En cuanto al índice de la capacidad de pago de interés, denominado también con frecuencia índice de cobertura de interés, mide la capacidad de la empresa para efectuar pagos de intereses contractuales, es decir pagar sus deudas; Gitman (2000), Cuanto más alto sea el valor de este índice, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones. Sin embargo, como parámetro básico las empresas deben lograr una cobertura de intereses mínimos de 2 , lo cual significa que cada vez que se ganan 2 Bs., en utilidad de operación, se entrega 1 Bs. a las entidades financieras y queda 1 Bs. para la empresa.

En cuanto a los valores de estos índices mostrados en la tabla 1, la empresa "A" cuenta con 62,14 Bs., lo que significa que de esos 62,14 Bs. obtenidos de la utilidad en operación, se entrega 31,07 Bs. a las instituciones financieras, mientras que la empresa "B", cuenta con 21,50 Bs. lo que significa que 10,75 Bs. son entregados a las instituciones financieras y por último la empresa "C" cuenta con 20 Bs. de los cuales 10 Bs. son entregados a las instituciones financieras.

Este índice sustentado por las tendencias de las utilidades viene a construir un margen de seguridad, con que cuentan los acreedores a largo plazo para percibir sus intereses.

Índice de rentabilidad

Según Gitman (2000), existen muchas medidas de rentabilidad, la cual relaciona los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos o capital, contable. En tal sentido el conjunto, de estas medidas las cuales serán analizadas más adelante, permiten evaluar las utilidades de la

empresa en relación con un determinado nivel de ventas, de activos o con la inversión de los propietarios. A continuación se expondrán las siguientes:

Margen de utilidad bruta: para Gitman (2000), el margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada bolívar de ventas que queda después de que la empresa paga sus productos. Cuanto mayor sea el margen de utilidad bruta, mejor y menor será el costo relativo de la mercancía vendida.

Los índices mostrados en la tabla 1 indica el valor del margen de utilidad bruta para las empresas "A" "B" y "C".

Margen de utilidad bruta empresa "A" 42 %, el anterior resultado indica que las ventas generaron un 42% de la utilidad bruta. En otras palabras, que cada 1 Bs. vendido genero 42 céntimos de utilidad, descontando solamente el costo del producto vendido.

Margen de utilidad bruta empresa "B" 67%, el anterior resultado indica que las ventas generaron un 67 % de la utilidad bruta. En otras palabras, que cada

1 Bs. vendido genero 67 céntimos de utilidad, descontando solamente el costo del producto vendido.

Margen de utilidad bruta empresa "C" 32%, el anterior resultado indica que las ventas generaron un 32% de la utilidad bruta. En otras palabras, que cada 1 Bs. vendido genero 43 céntimos de utilidad, descontando solamente el costo del producto vendido.

Tratándose de empresas del sector industrial y basado en lo establecido por Ortiz (2003:), los resultados anteriores se consideran aceptables ya que se ubican entre el margen 30% y 40%.

Margen de utilidad operativa

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada bolívar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos que no sean de intereses e impuestos. Gitman (2000). El valor del margen de utilidad operativa de las empresas "A"; "B"; "C", mostrados en la tabla 1, son los siguientes: empresa "A" 14,60% (aceptable). El resultado anterior indica que la utilidad operacional correspondió a 14,60% de las ventas netas. Esto es, que

cada 1 Bs., vendido en el año se obtuvo 14,60 céntimos de utilidad operacional descontando todos los costos y gastos propios de la operación

Margen de utilidad operativa empresa "B" 11,80% (aceptable). El resultado anterior indica que la utilidad operacional correspondió a 11,80% de las ventas netas. Esto es, que cada 1 Bs., vendido en el año se obtuvo 11,80 céntimos de utilidad operacional descontando todos los costos y gastos propios de la operación

Margen de utilidad operativa empresa "C" 13,60% (aceptable), El resultado anterior indica que la utilidad operacional correspondió a 13,60% de las ventas netas. Esto es, que cada 1 Bs., vendido en el año se obtuvo 13,60 céntimos de utilidad operacional descontando todos los costos y gastos propios de la operación

Ortiz (2003), este margen se considera aceptable, puesto que las empresas manufactureras, por lo general, lo ubican entre 10% y 20%.

Margen de utilidad neta

Gitman (2000), el margen de utilidad neta calcula el porcentaje de cada bolívar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo los intereses e impuestos. Cuanto más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. Este margen se usa comúnmente para medir el éxito de la empresa en relación con las utilidades sobre las ventas. A continuación se mostrará el margen de utilidad neta, los cuales se encuentran señaladas en la tabla 1, correspondientes a cada una de las empresas en estudio.

Margen de utilidad neta empresa "A" 11% (buena). Este indicador significa que la utilidad neta para la empresa "A" correspondió a un 11% de las ventas del año, que equivale a decir que por cada 1 Bs. vendido genero 11 céntimos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Margen de utilidad neta empresa "B" 55% (aceptable). Este

indicador significa que la utilidad neta para la empresa "B" correspondió a un 55% de las ventas del año, que equivale a decir que cada 1 Bs. vendido generó 55 céntimos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Margen de utilidad neta empresa "C" 189% (muy buena). Este indicador significa que la utilidad neta para la empresa "C" correspondió a un 189% de las ventas del año, que equivale a decir que por cada 1 Bs. vendido produjo 189 céntimos de utilidad neta, después de haber descontado todos los costos y gastos operacionales y no operacionales.

Los anteriores resultados según Ortiz (2003), se considera en principio satisfactorios, teniendo en cuenta que las empresas manufactureras suelen ubicarse entre 10%, 20% o más.

Rendimiento sobre los activos

Según Gitman (2000). El rendimiento sobre los activos

(RSA), determina la eficacia de la gerencia para obtener utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto sea el rendimiento sobre los activos de la empresa, mejor. A continuación se mostraran los respectivos porcentajes de rendimientos sobre los activos ubicados en la tabla 1, para cada una de las empresas objeto de estudio. Rendimiento sobre los activos empresa "A" 5%, empresa "B" 33%, empresa "C" 8%, por lo que la empresa B es la que se encuentra en mejor posición.

Rendimiento sobre capital contable (RSC)

Para Gitman (2000). El rendimiento sobre capital contable, estima el rendimiento obtenido de la inversión de los propietarios en la empresa. Por lo general, cuanto mayor sea el rendimiento, mejor será para los propietarios. A continuación se mostraran el valor del rendimiento sobre capital contable tomado de la tabla 1, correspondiente a cada una de las empresas objetos de estudio.

Rendimiento sobre capital empresa "A" 56%. Esto indica que por cada bolívar que invierten los

propietarios, obtienen una rentabilidad del 56%.

Rendimiento sobre capital empresa "B" 36%. Lo cual indica que por cada bolívar que invierten los propietarios, obtienen una rentabilidad del 36%.

Rendimiento sobre capital empresa "C" 10%, esto indica que por cada bolívar que invierten los propietarios obtienen una rentabilidad del 10%.

Luego la empresa A genera la mayor rentabilidad.

En relación a las alternativas de financiamientos a largo plazo las PYMES con las siguientes: la deuda, acciones comunes, acciones preferentes, arrendamientos, dividendos, entre otros. A través de los cuales, dichas empresas podrán continuar sus actividades por esta vía, la cual agilizan a enfrentar el reto del alcance de altos niveles de producción, ya que los avances tecnológicos, sociales y la competencia, le plantean nuevos requerimientos para enfrentar las grandes necesidades y exigencias de su entorno.

Sin embargo para este estudio realizó una entrevista no estructurada a un equipo de empleados de la alta gerencia, donde ellos determinaron según su juicio, dentro de un abanico de posibilidades la mejor alternativa de financiamiento a largo plazo, son los títulos de endeudamiento, es decir los préstamos a largo plazo como los pagarés, por ser una deuda no consolidada con vencimiento aproximadamente de diez (10) años. Y él no requerimiento de garantías.

La garantía en este sentido, se convierte en el límite del crédito, la banca comercial exige garantías alrededor de tres a uno sobre el monto asignado. Empresas con poca capitalización no pueden ofrecerlas. Entonces, el pequeño y mediano empresario se ve obligado a ofrecer sus bienes personales como garantía del crédito, sin tomar en cuenta sus posibilidades de fracaso. Dado que este sector presenta un alto índice de mortalidad, es probable que muchos empresarios se vean en poco tiempo sin posibilidades de

subsistencia e hipotecado personalmente.

CONCLUSIONES.

El tema de las alternativas de financiamiento a largo plazo ha sido de vital importancia para las pequeñas y medianas empresas; ya que las mismas han influido en el desarrollo de diversas formaciones económicas y sociales, las cuales existen y se han mantenido a través de todas las etapas del proceso económico, como un factor indispensable en la satisfacción de las necesidades primarias de la población y el crecimiento industrial; que permiten la creación de numerosos empleos con inversión reducidas y ofrecen a los individuos emprendedores la oportunidad de instalar un negocio propio e indispensable para el desarrollo y crecimiento económico del municipio y el resto del país.

En cuanto a los índices de liquidez. Las tres (3) empresas estudiadas pueden cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que sus activos circulantes son mayores que sus pasivos circulantes, así pues que el capital

neto de trabajo presenta un monto favorable a las empresas, observándose valores mayores que cero (0), por consiguiente las Pymes metalmecánica tienen más derechos que obligaciones.

Del mismo modo el promedio del índice de solvencia de las tres (3) PYMES metalmecánica es aceptable, puesto que cuentan con 7,523 Bs. para cubrir cada bolívar de deuda.

Índice de actividad.

En relación a la rotación de inventarios se observa que aún cuando existe un poco rotación en el inventario, este fenómeno se puede justificar desde las características de dichas empresas, ya que las mismas manejan un proceso de producción altamente especializado, lo cual quiere decir que aunque maneja poco volumen de producción el rendimiento económico es muy elevado.

En cuanto al periodo promedio de cobranza es significativo, ya que las PYMES metalmecánica otorgan condiciones de crédito a 60 días, lo cual es bastante aceptable, debido

a que la producción es directamente vendida a la industria petrolera.

En el periodo promedio de pago, se puede observar que las PYMES de la industria metalmecánica mantienen un periodo promedio de cuentas por pagar muy elevado, lo cual es positivo con el principio fundamental de la administración financiera, pero podría acarrear dificultades de la credibilidad en lo que respecta nuevos proveedores.

En correspondencia a la rotación de activos totales se puede observar que la rotación de los mismos es muy lenta, por lo que se justifica los niveles de liquidez determinados anteriormente.

En relación al índice de endeudamiento, se puede observar en promedio los tres (3) índices muestra una lenta rotación de los rubros de deuda, lo cual es consistente con sus periodo promedio de pago, aunque positivo desde el punto de vista de la rotación del efectivo podría ocasionar múltiples problemas en cuanto a la imagen de estas

empresas con sus proveedores, por ultimo en relación al índice de rentabilidad es preciso aclarar que la empresa "C", según sus características, que además la de muy baja liquidez, también es la de muy baja rentabilidad, por cuanto maneja poca producción y comercialización del producto, lo cual reduce drásticamente su rentabilidad, lo contrario de las empresas "A" y "B", las cuales en promedio mantienen una alta rentabilidad a todo nivel de análisis.

En virtud a las alternativas de financiamiento a largo plazo se pudo determinar a través de una entrevista no estructurada a un equipo de empleados de la alta gerencia, donde ellos determinaron según su juicio, dentro un abanico de posibilidades la mejor alternativa de financiamiento a largo plazo, son los préstamos a largo plazo como los pagarés, por ser una deuda no consolidada con vencimiento aproximadamente de diez (10) años.

BIBLIOGRAFÍA.

Alcaldía del Municipio Cabimas (2011).

Castillo, Verónica (2004). Alternativas de financiamiento a largo plazo para la pequeña y mediana industria (PYMI) manufacturera del municipio Maracaibo. Estado Zulia. Tesis de Grado Maestría en Gerencia Financiera UNERMB.

Cortez, José (2007) Seguridad e higiene en el trabajo. Técnicas de prevención de riesgos laborales. 9na. Edición. Editorial Tébar. Madrid.

Gitman, Lawrence J. (2000) Administración Financiera 8va Edición Pearson Educación México.

Haime, Luís (2003) El arrendamiento financiero. Sus repercusiones fiscales y financieras. 3ra edición. Editorial ISEF empresa líder. México.

Scout, Besley y Eugene F. Brigham (2007). fundamentos de administración financiera. Decimosegunda edición. McGraw-Hill interamericanas editores. México.

Moyer R, Charles, Mcguigan, James. R (2005) administración Financiera Contemporánea.9na edición. Internacional Thompson Editores, S.A.

López, Arturo (2006) Proceso contable 4.Contabilidad del capital. 5ta .Edición. Thompson Editores. México.

Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria, según decreto presidencial número 1547 09 noviembre de 2001.

Estupiñán y otros (2005). Análisis financiero y de gestión .Ecoe Ediciones. Bogotá. DC. Colombia.

Ortiz Anaya, Héctor (2003) Finanzas Básicas para No Financieros, Bogotá Colombia.

Scout, Besley y Eugene F. Brigham (2001).fundamentos de administración financiera. Decimosegunda edición. McGraw-Hill interamericanas editores. México.

Vidal Arizabaleta, E (2004). Diagnóstico organizacional. 2da Edición. Ediciones Ecoe. Bogotá Colombia.

Tamayo y Tamayo (1999) El Proceso de la Investigación Científica.4ta Edición .México: Limusa S.A.