

COMPETITIVIDAD EN EL SECTOR METALMECÁNICO DEL ESTADO ZULIA

NELSON LABARCA (*)

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo mostrar los elementos competitivos en las empresas del sector metalmeccánico del Estado Zulia, específicamente en el Municipio Maracaibo. Para el logro del mismo se elaboró un estudio descriptivo. Como técnica de recolección de datos, se diseñó un instrumento tipo cuestionario estructurado con preguntas cerradas, utilizando la escala Likert, aplicado a una muestra de doce (12) principales empresas del sector, considerando su nivel de producción y ventas; para medir la variable en cuestión se consideró las dimensiones: estándar de calidad, flexibilidad en términos de producto, volumen, maquinarias, procesos productivos, capacidad de inversión, entre otros. Asimismo el procedimiento empleado para el análisis de los resultados fue a través de tablas, donde se presentó la información recopilada a través de la aplicación del paquete estadístico SPSS para Window versión 10.00. Se concluye que existe una alta presencia de los elementos o factores competitivos en el sector objeto de estudio.

Palabras clave: Competitividad en el Estado Zulia, Sector Metalmeccánico.

* Doctor en Ciencias Humanas (LUZ-2007), Magíster en Gerencia de Empresas. Mención Mercadeo (LUZ-1999). Economista (LUZ-1992). PPI Nivel II.

COMPETITIVENESS IN THE METAL MECHANICAL SECTOR OF THE ZULIA STATE

ABSTRACT

The present article has as objective to show the competitive elements in the companies of the metal mechanical sector of the State Zulia, specifically in the Municipality Maracaibo. For the achievement of the same one a descriptive study was elaborated. As technique of gathering of data, an instrument type questionnaire was designed structured with closed questions, using the scale Likert, applied to a sample of twelve (12) main companies of the sector, whereas clause its production level and sales; to measure the variable in question it was considered the dimensions: standard of quality, flexibility in product terms, volume, machineries, productive processes, investment capacity, among others. Also the procedure used for the analysis of the results was through charts, where the information was presented gathered through the application of the statistical package SPSS for Window version 10.00. It concludes that a discharge exist witnesses of the elements or competitive factors in the sector study object.

Key Word: Competitiveness in the Zulia State, Metal Mechanical Sector.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día la competitividad adquiere cada vez mayor importancia. La apertura a los mercados y la aceleración del cambio tecnológico han impulsado la competencia. Los riesgos para las empresas son cada vez mayores, se vive en un contexto caracterizado por transformaciones profundas, aceleradas y globales.

Lo anterior es resultado de la presión a la que se han visto sujetas las empresas, para mantenerse en un mundo altamente competitivo donde el éxito depende de una elevada productividad y eficiencia que sólo es posible al invertir en equipamiento, tecnología y marketing, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN, 1992).

En la actualidad, la rama metalmeccánica del Estado Zulia, se ha visto afectada por la dinámica económica, política y social del país, esto ha incidido en su desenvolvimiento, la puesta en práctica del control de cambio,

inseguridad jurídica, aumentos del salario mínimo por decreto sin concertación entre empresarios, trabajadores y gobierno, inamovilidad laboral, licencia para importar, subordinación al Estado en la toma de decisiones por parte del Banco Central de Venezuela (BCV), amenazas a la propiedad privada, expropiación e intervención gubernamental sobre las empresas, gremios paralelos, ley penal cambiaria, entre otros, lo cual configura una realidad compleja y difícil caracterizada por la incertidumbre para dicho sector. (Gómez, 2005).

Asimismo, es importante señalar la alta dependencia del sector respecto a la industria petrolera (su principal cliente), así como la visión de corto plazo del negocio, donde lo más importante es obtener beneficio inmediato, respondiendo más a condiciones del día a día que a una visión de largo plazo, por la búsqueda de una coexistencia a favor del beneficio y permanencia futura de las empresas

del sector (Ferrer, citando a Martín, 2000).

Todo lo antes expuesto, invita al desarrollo de una cultura emergente, ya no es suficiente contar con empresarios solo por generar riquezas para sí mismos y sus organizaciones, sino individuos que posean un arraigo social, un compromiso con la comunidad y con los miembros de la organización, logrando así hacer crecer a sus empresas y al mismo tiempo buscando el desarrollo y capacitación de la gente; condición necesaria para ser cada vez mas competitivos e incrementar el capital intelectual de su organización. (Termes, 2000).

En este sentido, las empresas necesitan colaborar en los esfuerzos regionales y nacionales para la creación de nuevos empleos que enriquezcan la economía en el contexto donde están ubicados. Más aún, dichas empresas y sus directivos a través de su influencia y participación en el entorno, tienen el reto de apoyar el desarrollo de la sociedad venezolana (Ferrer, 2001).

La presente investigación es de tipo descriptiva, con diseño de campo no experimental. El estudio es de tipo transversal o transaccional, ya que los datos son recolectados de un solo momento en un tiempo único. Se consideró una muestra total constituida por doce (12) principales empresas del sector metalmeccánico del Estado Zulia, considerando su nivel de producción y ventas como técnica de recolección de datos se aplicó el cuestionario bajo un enfoque estructurado con preguntas cerradas, utilizando la escala Likert. Asimismo, el procedimiento empleado para el análisis de los resultados fue a través de tablas donde se presenta la información recopilada a través de la aplicación del paquete estadístico SPSS para Windows versión 10.00 en español.

1. Elementos de la Competitividad para el Contexto Global

Según Ivancevich y Lorenzi (1997), la competitividad es la medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal,

es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aún aumentando al mismo tiempo, la renta real de sus ciudadanos.

Asimismo, la competitividad de una empresa es su capacidad para suministrar bienes y servicios igual o más eficaz y eficiente que sus competidores. (Enright et al., 1994).

Para una empresa del sector transable de la economía esto significa lograr un éxito sostenido en los mercados internacionales sin contar con protecciones o subsidios. Aunque los costos de transporte podrían permitir a las empresas de un país competir exitosamente en su mercado interno o en mercados adyacentes, el concepto de competitividad se refiere generalmente a las ventajas basadas en una mayor productividad.

Indicadores de la competitividad según Enright et al (1994), en el sector transable incluyen la rentabilidad de la empresa, su cociente de exportación (exportaciones divididas entre la

producción) y participación en el mercado regional. El desempeño logrado en el mercado internacional proporciona una medida directa de la competitividad de una empresa. En cambio, según los mismos autores en el sector no transable, la competitividad de una empresa se refiere a su capacidad para alcanzar o superar a las mejores empresas del mundo en costos y calidad de los bienes y servicios. Es difícil medir la competitividad en el sector no transable, ya que no se dispone de un indicador directo de desempeño en el mercado. Indicadores de competitividad en esta parte de la economía incluyen la rentabilidad y las medidas de costo y calidad de las empresas.

En aquellas industrias caracterizadas por inversiones extranjeras directas, el porcentaje de ventas en el exterior de una empresa (ventas en el exterior divididas entre la totalidad de las ventas) y su participación en mercados regionales o globales permiten medir su competitividad.

En lo referente a la

competitividad de una industria Enright. et al (1994) plantean que consiste en la capacidad que tienen las empresas nacionales de un sector particular para alcanzar un éxito sostenido contra o en comparación con sus competidores foráneos, sin protecciones o subsidios. La competitividad de una industria puede medirse en términos de la rentabilidad general de las empresas, la balanza comercial en la industria, el balance entre inversiones extranjeras directas salientes y entrantes y mediciones directas de costo y calidad. La competitividad medida en el ámbito de las industrias es a menudo un indicador más fiel de la salud económica de un país que la competitividad medida en las empresas.

Para un país, la competitividad se traduce en la posibilidad que tienen sus ciudadanos de alcanzar un nivel de vida elevado y creciente. En Estados Unidos, Alemania, Japón, entre otros países, el nivel de vida está determinado por la productividad con la cual se utilizan

los recursos nacionales, el producto por unidad de trabajo o capital utilizado. Un nivel de vida elevado y creciente para todos los ciudadanos de un país puede sostenerse, únicamente, por medio de mejoras continuas en la productividad, ya sea alcanzando una mayor productividad en los negocios existentes o incursionando exitosamente en negocios de mayor productividad. En el plano nacional, la competitividad se medirá por el nivel de vida alcanzado y su crecimiento, el nivel y el crecimiento de la productividad agregada y la capacidad de las empresas nacionales para aumentar su penetración en los mercados mundiales a través de exportaciones o inversiones extranjeras directas. (Porter, 2004).

2. Fuentes de la Competitividad desde una Visión Porteriana

Es en este contexto donde surge el interés teórico y práctico por la competitividad sobre todo en los Estados Unidos y es lo que da impulso al famoso estudio de Porter acerca de los determinantes de la

competitividad en las industrias exitosas de diez países. (Porter, 1990).

El autor toma el concepto de ventaja competitiva referido hasta entonces a las empresas únicamente y lo aplica a las industrias nacionales y por extrapolación a las naciones ("la ventaja competitiva de la naciones", 1991). Abre así, el camino a los diagnósticos nacionales de competitividad. El concepto de ventaja competitiva aplicado a los países no es muy diferente del de "ventaja comparativa dinámica", utilizado anteriormente, ambos sugieren que además de las ventajas comparativas que poseen como producto de la historia (acumulación de capital), la demografía (mano de obra) o la naturaleza (recursos naturales) las naciones pueden crear ventajas mediante el desarrollo de infraestructura, tecnología o capacidad gerencial.

Porter (1990), presenta un modelo para evaluar la influencia del país sobre la competitividad internacional de sus empresas.

Dentro de este marco, los determinantes de la competitividad en una industria específica son las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y de apoyo; y la estrategia, la estructura y la rivalidad de las empresas del país. Los países tienen éxito en industrias en las cuales dichos factores brinden los incentivos, presiones y capacidades necesarias para innovar y mejorar las ventajas de una empresa. (Betancourt y Freije, 1993).

El modelo del mencionado autor ofrece una alternativa sistemática a las explicaciones de la competitividad centradas en un único rasgo de una economía como pueden ser los recursos naturales, las prácticas generales o las políticas gubernamentales.

Es así como en este modelo, las condiciones de los factores se interpretan en forma amplia y abarcan niveles de capacitación, capacidad tecnológica e infraestructura física y de negocios, además de otros factores más tradicionales como tierra, mano de

obra, recursos naturales y capital. Las condiciones de los factores se refieren a su disponibilidad, creación y desventajas selectivas. La disponibilidad de recursos naturales o una mano de obra no calificada ayudará a los países a competir en industrias basadas en tales elementos.

Sin embargo, Porter (1990) concluye que en un número cada vez mayor de industrias, la ventaja competitiva proviene de factores que se crean y no se heredan, como el crecimiento y la pericia. Los factores más importantes en muchas industrias son aquéllos cuyo desarrollo requiere una inversión pública y privada significativa, y aquéllos empleados en una o pocas industrias. Estos factores promueven las ventajas, ya que tienden a ser difíciles de imitar o de obtener a distancia. En algunos casos, las desventajas en factores básicos pueden servir de estímulo a la innovación y, en última instancia, crean ventajas. Sin embargo, dichas desventajas deben ser selectivas, más que sistémicas, para promover

innovación y ventajas.

En cuanto a las condiciones de la demanda, estas se refieren al tamaño, grado de refinamiento y estructura de segmentos de la demanda local. Porter (1990) concluye que la naturaleza de la demanda local tiene un efecto desproporcionado sobre las percepciones y respuestas a las necesidades de los compradores. Sus hallazgos acerca del tamaño de la demanda local son ambivalentes. Una demanda local grande permitirá a las empresas alcanzar economías de escala en el mercado local, lo cual representa una ventaja en aquellas industrias sujetas a corridas largas de producción de productos estandarizados. Una demanda local reducida puede obligar a las empresas a incursionar tempranamente en mercados internacionales, lo cual representa una ventaja en industrias que requieren adaptación local y una presencia internacional.

En el caso particular de Latinoamérica, los mercados reducidos han obligado a empresas

nacionales y transnacionales a emigrar a otros países en la búsqueda de mayores y mejores oportunidades de inversión, lo cual las obliga a ser eficientes y eficaces en el manejo de los recursos y competir en condiciones totalmente diferentes a la de sus países de origen, logrando obtener economías de escala creciente y mayor rentabilidad. (Porter, 2004).

El factor industrias relacionadas y de apoyo según Porter (1990) se refiere a la presencia de proveedores de primera y empresas agrupadas en industrias con tecnologías, canales de distribución o mercados objetivo en común. Los proveedores de primera categoría a menudo entregan a las empresas locales maquinarias e insumos superiores, antes que a sus clientes en el extranjero. Las empresas locales que llevan la delantera en industrias relacionadas a menudo son una fuente de tecnología y conocimientos que pueden difundirse entre las industrias.

En lo que se refiere al factor estrategia y estructura de la empresa

incluye las características nacionales distintivas que pueden observarse en los objetivos de compañías e individuos, estrategias empresariales y estructuras organizativas típicas. Los países tienen éxito en aquellas industrias cuyas estrategias y estructuras se ajustan tanto a la industria como al país.

Porter (1990), agrupa la rivalidad nacional junto con la estrategia y la estructura de la empresa, aunque posiblemente uno prefiera separar los determinantes que se encuentran dentro de la empresa (estrategia y estructura de la empresa) de aquéllos que se encuentran fuera de ella (rivales). En todo caso, uno de los hallazgos más importantes de Porter es que la rivalidad entre empresas locales estimula la innovación y la actualización de las capacidades de las empresas.

Según Porter (1990), se entienden mejor las políticas gubernamentales y los hechos fortuitos si se considera su impacto sobre los factores locales; el tamaño, el grado de refinamiento y la

segmentación de la demanda local, el desarrollo de industrias relacionadas y de apoyo, las estrategias y estructuras de las empresas locales, así como el nivel de rivalidad entre ellas. El gobierno ejerce influencia sobre los determinantes a través de su impacto sobre los costos y la disponibilidad de los factores, su papel como comprador, su impacto sobre los objetivos de las empresas e individuos y su impacto sobre la naturaleza de la competencia dentro de las industrias.

En cuanto a los acontecimientos fortuitos pueden sacudir las estructuras industriales existentes y dar mayores ventajas a los nuevos competidores al modificar la importancia relativa de los diversos determinantes. Entre los acontecimientos fortuitos se incluyen guerras, desastres naturales, interrupción en el suministro y otros hechos sobre los cuales no tienen control directo las naciones ni las empresas de una industria.

Se plantea un nuevo enfoque denominado competitividad

sistémica, el cual se abordará a continuación.

3. La Competitividad Sistémica: Una Propuesta para América Latina

Todo lo antes expuesto nos lleva al concepto de "competitividad sistémica" el cual surgió según Altenburg y Messner (2002) en el contexto del análisis de los dinámicos procesos de industrialización en Asia Oriental y del rezagado desarrollo de América Latina. Inicialmente fue un intento de hacer converger diferentes disciplinas y teorizaciones, así como servir de orientación en el análisis de los factores complejos de los que depende el éxito de las estrategias para crear industrias competitivas.

En este mismo orden de ideas, la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL, 2001) plantea que el concepto de competitividad sistémica, por su parte, se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una

función micro o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

Es así como, los elementos distintivos del concepto de competitividad sistémica según la CEPAL (2001), son: a) la diferenciación de cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro) y b) la vinculación de los elementos de cuatro diferentes escuelas de pensamiento: la economía de la innovación y las teorías evolutivas dentro de las líneas de pensamiento de Schumpeter, la escuela post-estructuralista con la redefinición del papel del Estado en los procesos de industrialización tardía; la nueva

economía institucional, básicamente dentro de los esquemas neoclásicos, con el énfasis en los sistemas de reglas y derechos de propiedad, y la escuela moderna de administración.

Asimismo, en el área de las ciencias sociales, la competitividad sistémica también se relaciona con la sociología económica, la sociología industrial, la geografía económica y las ciencias políticas, todos ellos con la noción de redes, elemento central detrás del concepto de competitividad sistémica.

En definitiva, el concepto de competitividad sistémica es una aproximación analítica para entender los factores que contribuyen a lograr un desarrollo industrial exitoso (Eissa y Ferro, 2001).

Es importante señalar que el concepto según la CEPAL (2001), trata de ir más allá de la discusión contrapuesta entre Estado y mercado y se centra más en encontrar el equilibrio adecuado entre las fuerzas del mercado y la intervención (formulación e implementación de políticas dirigidas a promover el desarrollo industrial y

competitivo). La aproximación correcta al concepto permite sugerir campos de acción de la política pública relevantes para la industria. Muchos de estos son especialmente importantes como el fortalecimiento de las capacidades de gestión y de estrategias, la difusión de las nuevas tecnologías de información, la adopción de nuevos sistemas y normas de calidad, lo cual entre otras cosas, facilitaría una mayor integración de las cadenas de valor.

4. Los Factores de Competitividad en el Sector Metalmecánico del Estado Zulia

Refieren Gravens y Woodruff (1995), que para entender el ambiente de mercado se hace necesario describir diversos tipos de fuerzas. Cada una proviene de una fuente diferente y puede tener distintos efectos sobre la toma de decisiones. Por ello, proveedores, clientes y competidores conforman el ambiente de operación. El término operación se refiere a la actividad que realiza la empresa para satisfacer objetivos, de este modo, el

ambiente de operación relaciona grupos (clientes, proveedores y competidores) que influyen más directamente en el éxito de la empresa al entender a dicho mercado; por consiguiente, en esta sección del trabajo, se hace necesario considerar las empresas competidoras del sector metalmecánico de la región zuliana, ya que constituyen un aspecto del mercado esencial para determinar los niveles de competitividad presentes en dicho sector.

Respecto a los factores de competitividad, las empresas competidoras del sector responden a estándares de calidad (completamente de acuerdo 58.3%), se caracterizan por la flexibilidad en términos del producto, volumen, maquinaria y procesos (medianamente de acuerdo 66.7%), consideran la capacidad de innovación como factor importante para establecer diferencias (completamente de acuerdo 58.3%), los niveles de inversión realizados son adecuados (completamente de acuerdo 50%), la obtención de altos

niveles de productividad constituyen un propósito fundamental para la empresa (completamente de acuerdo 91.7%), como se evidencia en las tablas 1, 2, 3, 4 y 5, respectivamente.

Tabla 1 ¿Las empresas del sector responden a estándares de calidad sobre la base de la certificación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Ni acuerdo ni desacuerdo	1	8,3	8,3	16,7
	Medianamente de acuerdo	3	25,0	25,0	41,7
	Completamente de acuerdo	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 2 ¿Las empresas del sector se caracterizan por la flexibilidad en términos del producto, volumen, maquinarias y procesos productivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni acuerdo ni desacuerdo	2	16,7	16,7	16,7
	Medianamente de acuerdo	8	66,7	66,7	83,3
	Completamente de acuerdo	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 3 ¿La capacidad de innovación es un factor importante para establecer diferencias con otras empresas del sector?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni acuerdo ni desacuerdo	2	16,7	16,7	16,7
	Medianamente de acuerdo	3	25,0	25,0	41,7
	Completamente de acuerdo	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 4 ¿Los niveles de inversión realizado por la empresa son adecuados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente en desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Medianamente de acuerdo	5	41,7	41,7	50,0
	Completamente de acuerdo	6	50,0	50,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 5 ¿La obtención de altos niveles de productividad constituyen un propósito fundamental para la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni acuerdo ni desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Completamente de acuerdo	11	91,7	91,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Es así como, los competidores explotan las ventajas comparativas que poseen con respecto a sus rivales (completamente de acuerdo 66.7%), en referencia a si los procesos de gestión del personal contribuyen a desarrollar alto nivel de conocimiento del recurso humano (completamente de acuerdo 66.7%), utiliza eficientemente los recursos (completamente de acuerdo 66.7%),

la demanda interna del producto permite crear ventajas competitivas sostenidas (completamente de acuerdo 41.7%), se adiciona características nuevas o deseables al producto (completamente de acuerdo 83.3%), si el costo inferior produce rendimientos superiores a la empresa (completamente de acuerdo 33.3%), adecuación de los factores de producción (completamente de

acuerdo 58.3%), si comparten actividades con otras empresas del sector o afines (totalmente en desacuerdo 41.7%) y por último, si existe rivalidad entre las empresas competidoras (ni acuerdo ni

desacuerdo 41.7%), como se observa en las tablas 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14, respectivamente.

Tabla 6 ¿La empresa explota las ventajas comparativas que posee con respecto a sus rivales del sector?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni acuerdo ni desacuerdo	2	16,7	16,7	16,7
	Medianamente de acuerdo	2	16,7	16,7	33,3
	Completamente de acuerdo	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 7 ¿Los procesos de gestión del personal contribuyen a desarrollar un alto nivel de conocimiento del recurso humano en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente de acuerdo	4	33,3	33,3	33,3
	Completamente de acuerdo	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 8 ¿La empresa utiliza eficientemente los recursos con que cuenta?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente de acuerdo	4	33,3	33,3	33,3
	Completamente de acuerdo	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 9 ¿La demanda interna del producto permite crear ventajas competitivas sostenidas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente en desacuerdo	2	16,7	16,7	16,7
	Medianamente de acuerdo	5	41,7	41,7	58,3
	Completamente de acuerdo	5	41,7	41,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 10 ¿La empresa adiciona características nuevas o deseables al producto y/o servicios según los pedidos de los clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente de acuerdo	2	16,7	16,7	16,7
	Completamente de acuerdo	10	83,3	83,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 11 ¿El costo inferior produce rendimientos superiores a la empresa, cuando ésta ofrece precios iguales o parecidos a los de los competidores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente en desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Ni acuerdo ni desacuerdo	3	25,0	25,0	33,3
	Medianamente de acuerdo	4	33,3	33,3	66,7
	Completamente de acuerdo	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 12 ¿Los factores de producción de la empresa son adecuados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente de acuerdo	5	41,7	41,7	41,7
	Completamente de acuerdo	7	58,3	58,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 13 ¿La empresa comparte actividades con otra de su sector o con empresas afines?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	5	41,7	41,7	41,7
	Ni acuerdo ni desacuerdo	2	16,7	16,7	58,3
	Medianamente de acuerdo	3	25,0	25,0	83,3
	Completamente de acuerdo	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Tabla 14 ¿Existe una marcada rivalidad entre las empresas del sector?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente en desacuerdo	1	8,3	8,3	8,3
	Medianamente en desacuerdo	1	8,3	8,3	16,7
	Ni acuerdo ni desacuerdo	5	41,7	41,7	58,3
	Medianamente de acuerdo	4	33,3	33,3	91,7
	Completamente de acuerdo	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Los resultados obtenidos permiten afirmar que existe suficiente evidencia de la presencia de elementos competitivos en la rama industrial metalmecánica del Municipio Maracaibo del Estado Zulia.

5. CONCLUSIONES

En cuanto a los factores de competitividad en relación a las empresas objeto de análisis, estas responden a estándares de calidad, se caracterizan por la flexibilidad en términos del producto, volumen, maquinaria y procesos, consideran la capacidad de innovación como factor importante para establecer diferencias, adecuados niveles de inversión, explotan las ventajas comparativas que poseen con respecto a sus rivales, utilizan eficientemente los productos, adicionan características nuevas o deseables al producto, entre otros elementos competitivos presentes en el sector metalmecánico del

municipio Maracaibo del Estado Zulia.

Es importante para el sector establecer acuerdos con el estado venezolano en la búsqueda de formular estrategias conjuntas en el ámbito económico para coadyuvar y concretar medidas de política económica, como desmontar el control de cambio, incentivar la producción, disminuir los aportes fiscales entre otras medidas, que conjuntamente con una política industrial concertada, permita el desarrollo sostenido de esta importante rama productiva del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altenburg, T. y Messner, D. (2002). América Latina Competitiva. Desafío para la economía, la sociedad y estado. Nueva Sociedad.
- Betancourt, K. y Freijes, S. (1993). Sector informal. Documento de Baseno 26, Proyecto Venezuela Competitiva. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA

- AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL, 2001). México. Noviembre LC/Mex/L.499.
- Humanidades y Educación. Universidad del Zulia. Venezuela.
- Porter, M. (1990). Ventaja Competitiva (Creación y sostenimiento de un desempeño superior). Editorial CECSA.
- Porter, M. (2004). La receta de Porter para la competitividad de Latinoamérica: Es el turno de las empresas. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
- Porter, M. (1990). Ventaja Competitiva (Creación y sostenimiento de un desempeño superior). Editorial CECSA.
- Porter, M. (2004). La receta de Porter para la competitividad de Latinoamérica: Es el turno de las empresas. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
- Termes, R. (2000). Ética y Mundo de los Negocios. (Documento en línea). Disponible: <http://www.ufm.edf.gf/ufm/termes/eticahtm> (Consulta 2006, Septiembre 15).
- Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN). (1992). Las reformas económicas de los años 1970 y la Industria Manufacturera Chilena. No. 35, Septiembre.
- Eissa y Ferro. (2001). Competitividad Sistémica y Universidad.
- Enright, M; Francés, A. y Scott, E. (1994). Venezuela, el reto de la competitividad. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- Ferrer, J. (2001). Presencia del componente ético en sectores de actividad industrial. Ediciones Astro Data, S.A. Maracaibo, Venezuela.
- Gómez, S. (2005). Informe Anual de Coindustria 2005.
- Gravens y Woodruff. (1995). Mercadotecnia en Acción. Editorial Hispano-Americana. Argentina.
- Ivancevich, J. y Lorenzi, P. (1997). Gestión de calidad y competitividad. 2da. Edición. McGraw-Hill. España.
- Labarca, N. (2007). Ética de las organizaciones y Competitividad empresarial venezolana. Trabajo de grado para optar al título de Doctor en Ciencias Humanas. Facultad de