

 **Impacto Científico**

Revista arbitrada venezolana
del Núcleo LUZ-Costa Oriental del Lago

ISSN: 1836-5042 ~ Depósito legal pp 200602ZU2811

Vol. 6 N° 1, 2011, pp. 131 - 150

Estrategias financieras y competitividad en las pymes del sector metalmecánico

Hilda Rincón, Norma Cherema y José Burgos

Núcleo LUZ-COL. rinconperozo29@yahoo.com, n0rmafarias@yahoo.es,
burgostovar@hotmail.com

Resumen

El objetivo fundamental del artículo fue determinar la relación entre las estrategias financieras aplicadas por las PYMES del sector metalmecánico petrolero y su competitividad empresarial del municipio Lagunillas. La investigación es correlacional con un diseño no experimental, transeccional - descriptivo de campo. La población fue de 11 gerentes. Se emplearon dos cuestionarios, validados a través de la técnica de juicio de expertos y la cuantitativa de Cronbach arrojando 0,86 y 0,84 respectivamente. Para el cálculo de correlación se utilizó Spearman Brown obteniendo un coeficiente de 0,768. Se concluyó que estas empresas carecen de estrategias financieras que les permita tener ventajas competitivas.

Palabras clave: estrategias financieras, competitividad, pequeña y mediana empresa.

Financial Strategies and Competitiveness for Pymes in the Metallurgy Sector

Abstract

The main target of this article is to determine the relation between the financial strategies applied by SAMEs in the petroleum-related metallurgy sector and their business competitiveness in the Lagunillas municipality. The research is correlational, with a non-experimental, trans-sectional-descriptive, field design. The population consisted of eleven (11) managers. Two questionnaires were used, validated by expert judgment and Cronbach's quantitative measurement, producing 0.86 and 0.84, respectively. To calculate the correlation, Spearman Brown was used, obtaining a coefficient of 0.768. Conclusions are that these companies lack financial strategies that allow them to have competitive advantages.

Key words: financial strategies, competitiveness, small and medium enterprise.

Introducción

La gerencia financiera de las organizaciones hacen uso de las estrategias financieras para lograr sus objetivos, a través del establecimiento de planes financieros de corto, mediano y largo plazo, donde se especifiquen los ingresos por ventas y ganancias y se pronostiquen los gastos de capital que se puedan incurrir durante un periodo determinado, los cuales le permita desarrollar su capacidad de acceder a los créditos internos como externos y así poder crecer económicamente en un marco de globalización y apertura.

Entendiéndose como estrategia financiera la planificación de necesidades y usos de fondos de una organización, para proveerse de recursos y poder aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio.

Las pequeñas y medianas empresas representan un potencial de crecimiento económico para la Región Zuliana, debido al proceso de reestructuración económica promovido por el gobierno nacional, donde se incentiva al sector privado nacional y extranjero a invertir en el país, esta situación representa para el sector metalmecánico petrolero un nuevo desafío la cual requiere la puesta en práctica de un conjunto de estrate-

gias financieras que les permita cubrir todas las exigencias de un mercado cada día más competitivo y complejo.

Estas exigencias del mercado, pueden incentivar a diseñar estrategias financieras que ayuden a obtener resultados óptimos, mayores utilidades y en consecuencia mayor satisfacción de la empresa, es decir las pequeñas y medianas empresas podrían incrementar la efectividad para transformar insumos en productos finales, consolidarse como el sector que asiste a la principal industria del país (PDVSA); desarrollando capacidades para exportar, reducir el empleo, competir a nivel nacional e internacional y por lo tanto contribuir con el desarrollo económico del país.

La situación planteada presenta un nuevo desafío para el sector metalmeccánico por ser considerado un sector dinámico, productivo y que genera mayor tecnificación en sus procesos productivos, los cuales se manifestarían en una mayor rentabilidad, así como también en una mayor competitividad, al incidir no solo en el aumento de utilidades y nivel de rendimiento, sino también en la capacidad para innovar, aprender y reaccionar rápidamente y diseñar la infraestructura apropiada para satisfacer la demanda, todos estos elementos pueden coadyuvar para que las PYMES logren mayor ventaja competitiva.

El objetivo fundamental del artículo es determinar la relación existente entre las estrategias financieras aplicadas por las PYMES del sector metalmeccánico petrolero y su competitividad empresarial en el municipio Lagunillas.

A comienzos del siglo XXI, donde se plantean permanentes transformaciones, producto del desarrollo de nuevas tecnologías, de la globalización creciente en las economías, de la creación acelerada de innovaciones, la aparición de nuevos productos y competidores en los mercados, entre otros, es indispensable para las empresas prepararse a estos cambios, políticos-económicos tanto a nivel mundial como en cada región, redefinir los mercados, los medios de producción, así como la ubicación de los recursos financieros, tecnológicos y humanos.

El futuro de las organizaciones es desconocido, frente a la incertidumbre las mismas tienen que utilizar la flexibilidad, la concertación y la imaginación, permitiéndoles anticiparse y salir de la crisis provocada como consecuencia de la inadecuación de las estructuras productivas a los cambios sufridos de manera permanente (Rincón y Mújica, 2004).

Este entorno le exige obligaciones a los líderes organizacionales, quienes tendrán que asumir el reto de determinar el funcionamiento y futuro de la empresa. Esta situación está forzando a los “dueños de empresas”, a analizar la esencia de sus organizaciones, es decir, su misión, visión, sus objetivos y su relación con los clientes, proveedores y compradores.

Se impone entonces, la búsqueda de una gerencia proactiva y dinámica, capaz de gerenciar, atendiendo a la complejidad del mundo actual.

Dentro de este orden de ideas, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel fundamental, ya que son las más numerosas a nivel mundial, reconociendo su participación en los procesos de desarrollo económico reciente, desde el punto de vista social el fortalecimiento de este sector puede tener incidencias significativas en la generación de empleo, de tecnología, son adaptables a los cambios económicos, contribuyen a la generación de ingresos fiscales y por lo tanto en el bienestar colectivo de la sociedad y no requieren de cuantiosos capitales para su operatividad.

Cabe considerar, por otra parte que la pequeña y mediana empresa en Latinoamérica presentan una situación heterogénea, donde coexisten economías con diferentes grados de desarrollo industrial; a pesar de presentar diferencias estructurales en los procesos de crecimiento y acumulación las PYMES, muestran en términos generales una situación de subsistencia, originada en gran medida por la baja productividad y débil competitividad (Romero *et al.*, 1998).

Las pequeñas y medianas empresas, están llamadas a jugar un papel protagónico en la conformación de una nueva estructura industrial, tal como ha sucedido en economías altamente competitivas como la japonesa, la italiana y la coreana, donde ha quedado demostrado que la flexibilidad organizativa y la rápida adaptabilidad a los cambios del entorno, le confieren a las PYMES, una importante ventaja en el comercio internacional (Romero, 1998).

Estas aseveraciones de Romero (1998), promueven la formación de pequeñas y medianas empresas, en los países en vías de desarrollo, y específicamente en Venezuela, sin embargo, a pesar de la importancia estratégica que estos negocios han asumido, la competitividad de las mismas son cuestionadas, debido fundamentalmente a la poca participación

que tienen en la producción industrial del país, lo cual está relacionado con la baja productividad del sector y el continuo proceso de descapitalización al que ha sido sometido durante los últimos años.

Con respecto a la situación de las PYMES venezolanas, al igual que el resto de los países de Latinoamérica, han tenido que adaptarse rápidamente a los procesos de integración económica, así como a las tendencias mundiales de la economía de mercado.

En Venezuela el sector metalmecánico es pequeño, debido a su limitada participación en el comercio mundial (González citado por Fernández, 2001) quienes sostienen que el sector comienza a desarrollarse a partir de los años 60, apoyándose en la política de sustitución de importaciones aplicadas por el gobierno central. Las empresas metalmecánicas comenzaron a diversificarse realizando ensamblajes de partes, fabricación de bombas y algunos equipos como torres de enfriamiento, calderas y accesorios para la industria petrolera y petroquímica.

La industria metalmecánica en Venezuela, está abocada fundamentalmente al mercado petrolero, para satisfacer las necesidades de su principal cliente Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA).

Estas empresas metalmecánicas tanto nacionales como extranjeras, se instalaron alrededor de la industria petrolera, las mismas se concentraron en la región oriental y occidental de la geografía venezolana. En la región occidental específicamente en la Costa Oriental de Maracaibo (COL), en el municipio Lagunillas, las pequeñas y medianas empresas representan un potencial de crecimiento económico para la región Zulia, en virtud que es una zona petrolera y demanda una cantidad de bienes y servicios, incentivados por el proceso de reestructuración económica impulsados por el gobierno nacional. No obstante la situación económica del país, ha puesto a prueba la estructura interna de las PYMES, quienes para subsistir tienen que aplicar un conjunto de técnicas sobre el manejo de las estrategias financieras y de competitividad, para aprovechar sus recursos disponibles mediante una mayor administración de los mismos.

Al guardar este sector una dependencia directa con la industria petrolera, ha traído como consecuencia, que las PYMES de dicho sector, se encuentren en crisis.

La situación planteada presenta un nuevo desafío para el sector metalmeccánico, debido a que requiere de un conjunto de estrategias financieras, que deberían ser desarrolladas por el mismo, al ser considerado este sector dinámico, productivo y que genera mayor tecnificación en sus procesos productivos, los cuales se manifestarían en una mayor rentabilidad en las operaciones que realizan, además de tener una mayor competitividad, no solo de aumento de utilidades y nivel de rendimiento, sino también de la capacidad de dicho sector para innovar, aprender, reaccionar rápidamente y diseñar la infraestructura apropiada para satisfacer la demanda.

A pesar de rol importante que deben jugar las PYMES, en el desarrollo económico de la región Zuliana, en especial en el municipio Lagunillas, el sector metalmeccánico petrolero, se ha visto impedido para poner en práctica planes de crecimiento económico, debido a que se han visto afectadas por factores externos como la inflación, altas tasas de interés, control de cambio, limitaciones para obtener financiamiento, imposibilidad de acceso a nuevas tecnologías, a la capacitación, a la información y a competir en otros mercados, los cuales limitan desarrollar planes de crecimiento que le permitan aprovechar todas las potencialidades, por parte de las empresas que conforman este sector.

Por otro lado, hay aspectos que limitan la obtención de financiamiento por parte de las PYMES del sector metalmeccánico, las cuales no les permiten ser más competitivas tanto a nivel local, regional, nacional e internacional, entre las limitaciones se encuentran:

- Ausencia de mecanismos necesarios para obtener créditos apropiados, rápidos y oportunos.
- Falta de condiciones para responder a la oferta de créditos, que garantice la inversión tanto nacional como extranjera, por parte de los diferentes entes financieros, esto se deriva del fenómeno de la globalización entre los países.

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas, necesitan planificar estrategias financieras, para ser partícipe de las exigencias del mercado competitivo, que cada vez se hace más complejo. Estas estrategias pueden ayudar a obtener resultados óptimos, mayores utilidades y en consecuencia mayor satisfacción de la empresa. Por tanto, esta investigación pudiera coadyuvar a incrementar las utilidades obtenidas por

las empresas durante el ejercicio económico, a través de determinar la relación entre las estrategias financieras aplicadas por las PYMES del sector metalmecánico petrolero y su competitividad empresarial en el municipio Lagunillas.

Estrategias de financiamiento

Para Chillida (1999) la estrategia de financiamiento, es definida como la adoptada por las diferentes empresas, para proveerse de fondos y poder financiar sus operaciones y proyectos. Las fuentes de financiamiento de dichas estrategias pueden ser de diversa naturaleza. Existen fuentes de financiamiento internas o externas.

Por otra parte Ortiz (2005), define a la estrategia de financiamiento, como la mezcla óptima de las fuentes de financiamiento con los cuales respaldar la operación cotidiana de las organizaciones y apoyar la ejecución de los planes de negocio. La política se centra en los recursos aportados por los inversionistas y por las entidades vinculadas a la intermediación, sin desprestigiar otras alternativas como, la emisión de bonos, la titularización de activos disponibles y el *Leasing* o arrendamiento de bienes de capital. Este concepto sustentará el desarrollo de la presente investigación.

Se puede inferir que el establecimiento de estrategias financieras representa una labor compleja, que debe asumir el encargado de la dirección del negocio; y esta dificultad de seleccionar la mezcla, se manifiesta en aceptar que cada alternativa tiene implicaciones, en los objetivos trazados en materia de costo de capital, de liquidez y rentabilidad.

El objetivo central de la estrategia de financiamiento, se fundamenta en asegurar la operación y el crecimiento empresarial, de modo que la selección de las fuentes de financiamiento, tengan como propósito minimizar el costo ponderado de capital, asegurar una sana posición de liquidez y contribuir a la maximización del valor de la empresa en el mercado (Ortiz, 2005).

Fuentes de financiamiento

Según Chillida (1999) las fuentes de financiamiento pueden ser:

Financiamiento a corto plazo: La existencia de ciertos activos circulantes causa de manera obligada el nacimiento de un pasivo circu-

lante, los llamados créditos o pasivos espontáneos. Toda operación de este tipo se convierte en fuente de financiamiento a corto plazo del activo circulante. Más aún toda operación de crédito a corto plazo para adquirir efectivo, materiales, entre otros, es una fuente de financiamiento a corto plazo, y en general los pasivos a corto plazo lo son, pero no siempre, en algunos casos las empresas adquieren activos a largo plazo con el compromiso de pago a corto plazo, o declaran dividendos o realizan otras operaciones que no causan el incremento de los activos circulante.

Financiamiento a largo plazo: Cuando una empresa adquiere préstamos con el compromiso de pagarlos después de varios años, este tipo de operaciones inyecta efectivo al activo circulante y aumenta por consiguiente el capital de trabajo, tanto el bruto como el neto.

Mercado de capitales o de largo plazo: Es el conjunto de instituciones financieras que canalizan la oferta y demanda de préstamos financieros a largo plazo. Incluyen a prestatarios y prestamistas, oferentes y demandantes de títulos y valores de renta fija (bonos) y títulos y valores de renta variable (acciones). Dentro de las instituciones existen muchas que actúan de intermediarias con los mercados de dinero o corto plazo, quienes proceden en ocasiones como “manipuladores” de la oferta de valores financieros para satisfacer la demanda.

El mercado de capitales no es una institución en todos los países, sino que son todas esas organizaciones que canalizan la oferta y demanda de capital de largo plazo y derechos sobre el capital (acciones) por ejemplo, bolsa de valores, bancos y compañías de seguros. El mercado de capitales naturalmente, no está interesado únicamente en las emisiones de nuevos derechos sobre el capital, sino también en obligaciones existentes.

La negociabilidad de valores es un elemento importante en el trabajo eficiente del mercado de capitales, puesto que los inversionistas serían mucho más renuentes a hacer préstamos a la industria, si sus derechos no pudieran ser fácilmente traspasados. Todos los países avanzados tienen mercado de capitales altamente desarrollados, pero en los países en desarrollo, la ausencia de un mercado de capitales es con frecuencia un obstáculo para el crecimiento de la inversión a medida que disminuye el ahorro y los gobiernos y los industriales se ven obligados a obtener capital en el mercado internacional.

Competitividad

Es definida por diferentes autores, siguiendo para ello criterios de acuerdo al ámbito donde se desenvuelvan, dentro de los cuales se tiene:

Para Ivancevich (1996), la competitividad es concebida como: “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 aun aumentando al mismo tiempo la renta real de sus ciudadanos”.

Por su parte Fea (1995) define la competitividad como: “la capacidad estructural de una empresa de generar beneficios sin solución de continuidad a través de sus procesos productivos, organizativos y de distribución”.

De lo que se deduce que la capacidad estructural es una función directa de sus principios estratégicos, es decir, del conocimiento del factor humano y de la organización; así como, la comunidad de la generación de beneficios y de la empresa, es directamente proporcional a su dinamismo empresarial.

En este mismo orden de ideas Porter (2000), define a la competitividad como: “la capacidad de las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener o aumentar su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades”.

Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado dentro del cual se mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido.

Desde la perspectiva más general, se puede decir que la competitividad es la capacidad de una organización, de mantener sistemáticamente ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

PYME

Para definir las pequeñas y medianas empresas, resulta muy complejo, ya que existen diversos criterios para su definición e identificación. Entre los criterios más usuales se encuentran:

Pequeña y mediana empresa: Se define según el artículo 3 del Decreto de Ley N° 1547 de la República Bolivariana de Venezuela de fe-

cha 12 de noviembre de 2001 (Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria) como:

- Pequeña industria, la unidad de explotación económica realizada por una persona natural o jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendida entre los siguientes parámetros:
- Planta de trabajadores con un promedio anual no menor de once (11) trabajadores a 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 natural o jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendida en los siguientes parámetros:

- Planta de trabajadores con un promedio anual no menor a cincuenta y un (51) trabajadores ni mayores a cien (100) trabajadores.
- Ventas anuales entre cien mil una (100.001) Unidades Tributarias y dos ciento cincuenta mil (250.000) Unidades Tributarias.

Para los efectos de la investigación, se trabajó con la planta de trabajadores, criterio establecido por el Decreto Ley N° 1547 de la República Bolivariana de Venezuela de fecha 12 de noviembre de 2001, dada su facilidad de acceso como información, la cual fue suministrada por PDVSA, a través del Registro Nacional de Contratistas (2005).

Metodología

El presente estudio es de tipo Correlacional, según Hernández (2003), estos estudios “miden las dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación”. Este tipo de estudios tienen como propósito medir el grado de relación que exista entre dos o más conceptos o variables (en un contexto en particular). Según el nivel de profundidad con el cual se abordó el problema, la investigación se adapta a la correlacional, ya que tiene como propósito determinar la relación que existe entre las variables ob-

jeto de estudio estrategias financieras y la competitividad en las PYMES, del sector metalmecánico petrolero ubicados en el municipio Lagunillas.

Este estudio se enmarcó bajo el perfil de un diseño no experimental, sin manipular la variable, es decir, se observa el fenómeno tal y como se encuentra en su contexto natural, para después analizarlo. Es transecional-descriptivo, de acuerdo con Hernández y col. (2003) "tiene como objetivo indagar la incidencia y valores en lo cual se manifiesta una o más variables. El procedimiento consiste en medir en un grupo de personas u objetos una o más variables y proporcionar su descripción".

En función del tipo de datos a recolectar, este estudio se caracteriza como un diseño de campo.

De acuerdo con Chávez (2007): "se refiere al estudio que se realiza cuando los datos de interés se recoger directamente de la realidad, mediante el trabajo concreto del investigador". Este diseño de campo le permitió a los investigadores recolectar los datos de manera directa, facilitando su revisión o modificación en caso de que fuese necesario. Es por ello que al aplicar el diseño de campo, utilizando como instrumento la encuesta, se obtuvo la información directamente de la persona encargada de esa gerencia o departamento, sobre el problema a investigar, para luego realizar un análisis cuantitativo y obtener las conclusiones que se corresponden con los datos recabados.

Para Tamayo y Tamayo (2008), la población la define como: "totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de la población poseen características comunes, la cual se estudia y da origen a los resultados de la investigación".

La población objeto de estudio estuvo constituida por los propietarios o gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico petrolero ubicadas en el municipio Lagunillas, contabilizando un total de 11 empresas, de los cuales ellos son responsables (PDVSA, 2005).

Sobre este aspecto, Arys (1990) señala: "Esta parte describe la población o conjunto de unidades que abarcan la investigación. La finalidad de esta operación, es concretar el sector de la realidad que se va a investigar y, del cual se van a obtener los datos necesarios".

En consideración del tamaño de la población, por tratarse de una población finita y accesible a la investigación, se prescindió de la técnica de muestreo y se empleo el censo, es decir, que estas unidades de la población fueron tomadas en su totalidad.

Según Tamayo y Tamayo (2008), define el censo poblacional, por cuanto en “la muestra en la cual entran todos los miembros de la población”, que en este caso estuvo representada por los 11 propietarios o gerentes, quienes permitieron alcanzar los objetivos establecidos dentro de la investigación.

Procedimiento de la investigación

Para ejecutar el proceso investigativo, se hizo necesario presentar la planificación de las actividades a realizar, tal como se describe a continuación:

- Diseño del cuestionario a utilizar para recolectar la información y medir las variables objeto de estudio.
- Validez del instrumento a través de los juicios emitidos de autoridades expertas en el área de estudio.
- Administración del instrumento a la prueba piloto para darle confiabilidad al mismo.
- Cálculo de la confiabilidad de instrumentos.
- Aplicación de los cuestionarios a la población objeto de estudio.
- Análisis e interpretación de los resultados, a través de la información recabada por las técnicas e instrumentos usados para tales fines.
- Elaboración de las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Resultados de la investigación y discusión

Las empresas analizadas en este trabajo, estuvieron conformadas por las pequeñas y medianas empresas, tomando como referencia la planta de trabajadores, criterio establecido en el Decreto Ley N° 1547, de la República Bolivariana de Venezuela, de acuerdo con esta información

existen once (11) empresas que prestan sus servicios a la industria petrolera; pertenecientes al sector metalmecánico en el municipio Lagunillas (PDVSA, 2005). Es importante resaltar la participación que tiene este sector en el desarrollo económico de la principal industria del país.

Se destaca que para realizar el análisis de los resultados, se consideraron los indicadores que miden los objetivos específicos establecido en la investigación.

Para determinar la relación entre las estrategias financieras aplicadas por las PYMES, del sector metalmecánico petrolero y su competitividad empresarial en el municipio Lagunillas, se consideró la información arrojada por los instrumentos suministrados a los propietarios o gerentes de dichas empresas.

El primer objetivo específico a indagar se presenta analizar las estrategias financieras utilizadas por las PYMES, en correspondencia con el manejo de la ecuación contable.

La tabla 1 contiene el resumen de la variable estrategia financiera.

En lo que respecta a esta variable se observa que obtuvo un promedio de 1,99 con una desviación de 0,35, logrando ubicar dentro del nivel bajo y una muy alta dispersión de respuesta.

Por lo tanto los propietarios o gerentes de las PYMES, pertenecientes a este sector, consideran que su nivel en el uso de estrategia financiera es bajo, es decir, que casi nunca hacen uso de estas.

Para el segundo objetivo específico, dirigido a determinar los factores de competitividad presentes en las PYMES, a continuación se presentan y analizan los resultados obtenidos (tabla 2).

Cuentan con capital de trabajo necesario para poder competir, utilizan tecnologías avanzadas, además de disponer de equipos y maquinarias que sus competidores no poseen, tienen la experiencia transmitida de generación en generación, el utilizar mejoras en los procesos tecnológicos genera confianza entre sus clientes, para estas empresas la posición financiera representa una ventaja para poder competir; además la atención personalizada al cliente, también se considera una ventaja competitiva.

Con relación al tercer objetivo a determinar el tipo de asociación existente entre las estrategias financieras y el nivel de competitividad al-

Tabla 1. Resumen de la Variable Estrategia Financiera

	Media	Desviación típ.
Indicador Flujo de Efectivo	2,25	0,55
Indicador Cuentas por Cobrar	1,78	0,45
Indicador Inventarios	2,70	0,85
Dimensión Activos	2,24	0,46
Indicador Activos Fijos	2,23	0,68
Indicador Cuentas por Pagar	2,67	0,93
Indicador Créditos Bancarios	1,51	0,57
Indicador Obligaciones a Largo Plazo	1,93	0,76
Dimensión Pasivos	2,09	0,49
Indicador Capital Social	2,00	0,79
Indicador Mercado de Capitales	1,14	0,30
Indicador Fuentes de Financiamiento	1,71	0,69
Dimensión Instrumentos Financieros	1,43	0,40
<u>Variable Estrategias Financieras</u>	<u>1,99</u>	<u>0,35</u>

Fuente: Los autores (2010).

Tabla 2. Variable Competitividad

	Media	Desviación típ.
Sub Dimensión Barreras de Entrada	4,17	0,28
Sub Dimensión Nuevas Tecnologías	3,88	0,72
Sub Dimensión Factores Claves de Éxito	4,36	0,31
<u>Variable Competitividad</u>	<u>4,14</u>	<u>0,28</u>

Fuente: Los autores (2010).

canzados por las PYMES se obtuvieron los siguientes resultados, utilizando el software SPSS 12.

Los datos arrojados indican que las estrategias financieras son determinantes para el logro de la competitividad en las pequeñas y medianas empresas, pertenecientes al sector metalmecánico petrolero, en el municipio Lagunillas, por cuanto los mismos indicaron categorías de co-

rrelación alta, en ambas variables, por lo cual se evidencia que tanto la ecuación contable y los instrumentos financieros, son necesarios para la utilización de las nuevas tecnologías, así como aprovechar los factores claves del éxito, para el desarrollo continuo de ventajas competitivas.

En el análisis de los resultados sobre la determinación de la relación entre las estrategias financieras aplicadas por las PYMES del sector metalmeccánico petrolero y su competitividad empresarial en el municipio Lagunillas, arrojaron categorías de correlación alta, en ambas variables (tabla 3).

Tabla 3. Relación entre las variables estrategias financieras y competitividad del sector metalmeccánico

		Variable Competitividad	Estrategias Financieras
Variable Competitividad	Coeficiente de correlación	1,000	0,768(**)
	Sig. (bilateral)		,006
	N	11	11
Variable Estrategias Financieras	Coeficiente de correlación	0,768(**)	1,000
	Sig. (bilateral)	,006	.
	N	11	11

Fuente: Los autores (2010)

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Conclusiones

Para el primer objetivo donde se analizan las estrategias financieras utilizadas por las PYMES, en correspondencia con el manejo de la ecuación contable.

Se determinó que las pequeñas y medianas empresas, del sector metalmeccánico petrolero en el municipio Lagunillas, carecen de un conjunto de estrategias financieras, relacionadas con el manejo de la ecuación contable, o sea, no utilizan tácticas que incentive el aprovechamiento de un uso unas eficientes del activo, el cual le permitiría obtener mayores recursos económicos, que beneficiarían la entrada de efectivo a la empresa o que a su vez incidirá en reducir la salida de factura de efectivo.

De igual forma adolecen de una serie de estrategias financieras referidas al manejo del pasivo y el patrimonio, que le faciliten a estas PYMES, poder desarrollarse haciendo uso racional y eficiente de las distintas tácticas que le puedan favorecer en un momento dado.

Con respecto al segundo objetivo, los encuestados consideran que las empresas pertenecientes al sector metalmeccánico petrolero, se encuentran en un nivel de competitividad alto, pues según su opinión cuentan con proveedores que le suministran los mismos con calidad y en el momento oportuno, además refieren que la entrada de nuevos competidores se hace cada vez más difícil, debido a que sus productos se encuentran bien posicionadas en el mercado que abastecen, ya que disponen de un excelente equipo de trabajo que le permite cumplir sus compromisos, contando con maquinarias, equipos y mano de obra necesario para cumplir con los requerimientos requeridos por sus clientes, destacando como elemento esencial la experiencia que tienen en el área.

De igual forma los empresarios manifestaron que para ser competitivo requieren de una plataforma tecnológica, la cual le permite tener un mayor contacto con sus clientes y proveedores, logrando penetrar sus productos en un tiempo oportuno y cubrir con prontitud la demanda del mercado.

Señalaron además que es indispensable contar con una excelente posición financiera, así como mano de obra, estructura de costo y organizativa acorde a las necesidades de la empresa.

Las conclusiones derivadas del tercer objetivo evidencian que las estrategias financieras utilizadas por las PYMES, del sector metalmeccánico petrolero son determinantes para alcanzar la competitividad de estas empresas en el municipio Lagunillas, por cuanto los mismos arrojaron categorías de correlación alta, en ambas variables, por lo cual se evidencia que los activos, pasivos, patrimonio y los instrumentos financieros, son indispensables para la utilización de las nuevas tecnologías, así como del aprovechamiento de los factores claves del éxito, párale desarrollo continuo de ventajas competitivas.

Estos resultados señalan que en la medida en que los propietarios o gerentes aprovechen y establezcan estrategias financieras de manera efectiva, se logrará introducir en nuevos mercados y por ende alcanzar el nivel de competitividad deseado.

Sobre la base de las ideas expuestas, se recomendó una serie de estrategias financieras, las cuales si son consideradas por los dueños o gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico petrolero, le permitirán a las mismas alcanzar y sostener ventajas competitivas en pro del desarrollo y crecimiento de ese sector.

Para solventar las limitaciones económicas que presentan las PYMES, en el sector metalmecánico petrolero en el municipio Lagunillas, que le permitan el acceso y le faciliten alcanzar las metas y objetivos planteados por cada uno de ellos, en el corto, mediano y largo plazo, así como poder desarrollar su capacidad para obtener los créditos y poder expandirse dentro de un ámbito económico de globalización y apertura, que le permita ser más competitivo a nivel local, regional, nacional e internacional, y así poder participar de las exigencias de este mercado, que son cada día más complejas, dentro de las estrategias financieras que se recomiendan a las pequeñas y medianas empresas de este sector para ser más competitivas, están:

- Reducir gastos: limitándose a aquellos egresos que sean de real importancia para el buen funcionamiento de la empresa.
- Reducir costos: disminuir las distintas remuneraciones pagados en el proceso productivo por las PYMES.
- Cobrar comisiones por cobranza: cuando los clientes no cancelen al día sus cuentas, establecerle un porcentaje de interés por mora.
- Reducir el plazo de las ventas a crédito: si el crédito estaba pautado para ser cancelado entre 60 y 90 días, reducirlo de 30 y 45 días, para tener o mantener un flujo de efectivo.
- Comprar insumos o materia prima a futuro: con lo cual se garantiza que los insumos no se verán afectados por factores externos como la inflación, tipo de cambio, entre otros.
- Establecer alianzas con proveedores para mantener costos en insumos: fijando acuerdos para que no se incrementen los costos de los productos que se van a adquirir.
- Inversión mínima en activos fijos: se sugiere comprar solo aquellas maquinarias y equipos indispensables para el proceso productivo de la empresa.

- Negociar con proveedores, plazos largos para el pago de compras a crédito: establecer acuerdos para la cancelación de las deudas contraídas en un plazo mayor a los 45 días.
- Diversificar la cartera de crédito: tener varios proveedores, esta estrategia, le permitirá a las PYMES, contar con varios entes suplidores de insumos y materia prima con quien poder negociar.
- Negociar con proveedores precios fijos para insumos y materia prima: acordar con sus suplidores el mantenimiento de precios fijos en las mercancías, para así evitar se afectados por la inflación o el cobro de interés al no cancelar la deuda en los lapsos establecidos.
- Refinanciar créditos, bajos las mismas condiciones: llegar a acuerdos con los proveedores para que mantengan las mismas condiciones de pago que los créditos solicitados con anterioridad.
- Contraer créditos financieros: a través de las instituciones financieras tanto públicas como privadas.
- Negociar a través de factoring: ceder las cuentas por cobrar a un intermediario financiero que gestione y garantice el cobro de las deudas pendientes.
- Negociar a través de arrendamiento financiero: a través del arrendamiento o alquiler de un bien con la promesa de venderlo al final del periodo de arrendamiento por su valor nominal.
- Contraer crédito a largo plazo para invertir un equipo/maquinaria: solicitar préstamos a largo plazo para adquirir activos fijos.
- Aumentar el capital emitiendo acciones: esta estrategia incrementa el capital social y es una fuente de financiamiento, que incentiva y promueve el desarrollo del proceso productivo.
- Aumentar el valor nominal de la acción: esta estrategia tiene la misma intención de la anterior, es decir, aumentar el capital social.
- Acudir a la bolsa: utilizando la captación del ahorro de los particulares, como fuente de financiamiento del proceso productivo.
- Invertir en bonos: las PYMES, pueden utilizar sus excedentes e invertirlos en bonos públicos y de esa forma obtener una tasa de interés fija de rendimiento.

Agradecimientos

Los autores agradecen a los gerentes de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector metalmecánico petrolero ubicadas en el municipio Lagunillas, contabilizando un total de 11 empresas, quienes colaboraron y participaron a través de la información suministrada, en la ejecución de esta investigación. Estas PYMES representan un potencial de crecimiento económico para la región Zuliana, en virtud de que es una zona petrolera y demanda una cantidad de bienes y servicios. Asimismo, expresan su agradecimiento a todos los que colaboraron con el estudio realizado.

Referencias bibliográficas

- Arys y colaboradores (1990). **Introducción a la Investigación Pedagógica.** Editorial Mc Graw Hill. México.
- Chavez Alizo Nilda (2007). **Introducción a la Investigación Educativa.** Cuarta edición. Maracaibo Estado Zulia, Venezuela.
- Chillida, Carmelo (1999). **Análisis e Interpretación de Balance.** Tomo I. Segunda Edición. Editorial Biblioteca. Universidad Central de Venezuela. Caracas – Venezuela.
- Decreto Ley N° 1547 de la República Bolivariana de Venezuela de fecha 12 de noviembre de 2001. Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria.
- Fea, Ugo (1995). **Competitividad es Calidad Total. Manual para salir de la crisis.** Segunda Edición. Ediciones Alfaomega S.A. Mexico, D.F.
- Fernández, P; Borgucci, E. (2001). El Crédito Bancario y la Pequeña y Mediana Industria Metalmecánico del municipio Maracaibo. **Revista de Ciencias Sociales (RCS).** Vol. VII; N° 1, Enero-Abril. Maracaibo Venezuela.
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Pilar (2003). **Metodología de la Investigación.** Tercera Edición. México, D.F. McGraw-Hill.
- Ivancevich, John; *et al.* (1996). **Gestión, Calidad y Competitividad.** Primera Edición. Editorial Diorki, Servicios Integrales de Edición. España.
- Ortiz G, Alberto (2005). **Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico.** Segunda Edición. Editorial Mc Graw Hill. Bogota, D.C. Colombia.
- Porter, Michael (2000). **Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior.** Décima Novena Edición. Editorial Continental Renacimiento. México, D.F.
- Rincón, S.; Mújica, N. (2004). Estudio prospectivo de la Gestión Tecnológica en las Empresas del Sector Metalmecánico en el estado Zulia. **Revista Venezolana de Ge-**

- rencia.** Universidad del Zulia. Centro de Estudio de la Empresa. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Año 9 N° 26. Abril-Junio. Maracaibo Venezuela.
- Romero de C., J. *et al.* (1998). ¿Es Competitiva la pequeña y Mediana Industria de la región Zuliana? **Revista Venezolana de Gerencia.** Año 3 N° 5. 1998. Vicerrectorado Académico de LUZ. Maracaibo Venezuela.
- Tamayo y Tamayo, M. (2008). **El proceso de la Investigación Científica.** México: Editorial Limusa.
- Rosales, Ramón (2000). **Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa.** Ediciones IESA, Fundación Polar. Editorial Texto. Segunda reimpresión. Caracas – Venezuela.
- Weston y Copeland (1995). **Finanzas en Administración.** Novena Edición. Editorial Mc Graw Hill. México.