

Elementos para la competitividad en el sector metalmeccánico del estado Zulia

Nelson Labarca y Jambell García

*Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.
nelsonlabarca66@hotmail.com, jambellgarcia@hotmail.com*

Resumen

En el presente artículo se muestran los elementos competitivos en las empresas del sector metalmeccánico del 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 empresas del sector, considerando su nivel de producción y ventas; para medir la variable en cuestión se consideraron las dimensiones: estándar de calidad, flexibilidad en términos de producto, volumen, maquinarias, procesos productivos, capacidad de inversión, entre otros. Se concluye que existe una alta presencia de los elementos o factores competitivos en el sector objeto de estudio.

Palabras clave: competitividad, sector metalmeccánico, Zulia.

Elements for Competitiveness in the Metalworking Sector in the State of Zulia

Abstract

This article lists the competitive elements in metalworking sector companies in Zulia, specifically in the Maracaibo Municipality. To accomplish this, a descriptive study was conducted. For data collection, a structured questionnaire-type instrument was designed with closed questions using the Likert scale and applied to a sample of twelve companies in the sector, considering their production and sales levels. To measure the variable in question, the following dimensions were considered: quality standards, flexibility in terms of product, volume, machinery, production processes and investment capacity, among others. Conclusions were that there is a high presence of competitive elements or factors in the sector under study.

Keyword: competitiveness, metalworking sector, Zulia.

Introducción

Hoy en día la competitividad según Kelly (2007), 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.

Para CIEPLAN (2006), 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.

En la actualidad y según lo planteado por Gómez (2008), 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.

En este sentido, tanto Ferrer (2007) como Rosales (2008), consideran que 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.

Los referenciales anteriores dan la pauta relacionada con la importancia de indagar sobre los elementos para la competitividad en el sector metalmeccánico del estado Zulia. En este sentido y apoyados en Hernández y otros (2006), se estableció como investigación de tipo descriptiva, con diseño de campo no experimental. El estudio es de tipo transversal transaccional, ya que los datos son recolectados en un solo momento en un tiempo único.

Para el fin indicado, se consideró una muestra total constituida por 12 empresas del sector metalmeccánico del Estado Zulia, específicamente del Municipio Maracaibo, tomando en cuenta 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.

1. Elementos de la competitividad en el contexto global

Para Ivancevich y Lorenzi (2004), 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.

Los indicadores de la competitividad según Simmons (2002), 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 lo referente a la competitividad de una industria Simmons (2002), 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 además de las 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.

Avalado por Porter (2004), la competitividad se traduce en la posibilidad que tienen sus ciudadanos de alcanzar un nivel de vida elevado y creciente; y éste 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.

2. Fuentes de la competitividad desde la perspectiva 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, (2004). 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”. Abre así, el camino a los diagnósticos nacionales de competitividad.

Cabe destacar que el autor anteriormente referido presenta un modelo para evaluar la influencia del país sobre la competitividad internacional de sus empresas. Dentro de este marco, Betancourt y Freije (2003) expresan que 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, la estrategia, la estructura y la rivalidad de las empresas del país. Los países tienen éxito en industrias en las cuales dichos factores brindan los incentivos, presiones y capacidades necesarias para innovar y mejorar las ventajas de una empresa.

Es así como en el modelo presentado por Piletti (2006) y Yanes (2007), 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 (2004) concluye que en un número cada vez mayor de industrias, la ventaja competitiva proviene de factores que se crean, no heredables, como el crecimiento y la pericia. Los factores más importantes en muchas industrias son aquéllos cuyo desarrollo requiere una inversión pública y privada significativa, con 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 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.

El factor industrias relacionadas y de apoyo según Porter (2004) 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. 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.

Para el autor anteriormente referido, 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, 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 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.

3. Competitividad sistémica: una propuesta para América Latina

Todo lo antes expuesto lleva al concepto de “competitividad sistémica” el cual surgió según Altenburg y Messner (2002), Apleyard y Field (2003), Guerrero (2005) y Hobsbawm (2007) en el contexto del análisis de los dinámicos procesos de industrialización en Asia Oriental y del rezagado desarrollo de América Latina.

En este mismo orden de ideas, la Comisión Económica para la América Latina, CEPAL, (2004) 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 (2004), 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.

4. Factores de competitividad en el sector metalmecánico de la región zuliana

Coinciden Gravens y Woodruff (2004); Villareal y Ramos (2007), 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 distin-

tos 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 metal-mecánico de la región zuliana, ya que constituyen un aspecto del mercado esencial para determinar los niveles de competitividad presentes en dicho sector.

En este sentido, en la investigación se indaga sobre tales factores y la percepción que tienen de los mismos los que dirigen esas empresas. Al respecto se presentan a continuación los resultados de la consulta realizada.

En la Tabla 1 se presentan los resultados relacionados con 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%).

En la Tabla 2 se evidencia que 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 re-

Tabla 1. Factores de competitividad.

Indicadores	Preguntas	Completamente de acuerdo		
		Frecuencia	%	Total
Calidad	¿Las empresas del sector responden a estándares de calidad sobre la base de la certificación	8	66,7	12
Flexibilidad	¿Las empresas del sector se caracterizan por la flexibilidad de términos del producto, volumen, maquinarias y procesos productivos?	8	66,7	12
Innovación	¿La capacidad de innovación es un factor importante para establecer diferencias con otras empresas del sector?	12	100	12
Inversión	¿Los niveles de inversión realizados por la empresa son adecuados?	6	50	12
Productiva	¿La obtención de altos niveles de productividad constituye un propósito fundamental para la empresa?	11	91,7	12

Fuente: Labarca y García (2011).

Tabla 2. Ventajas comparativas.

Indicadores	Preguntas	Completamente de acuerdo		
		Frecuencia	%	Total
Ventaja comparativa	¿La empresa explota las ventajas comparativas que posee con respecto a sus rivales de los sectores?	8	66,7	12
Gestión del personal	¿Los procesos de gestión del personal contribuyen a desarrollar alto nivel de conocimiento del recurso humano en la empresa?	8	66,7	12
Eficiencia	¿La empresa utiliza eficientemente los recursos con que cuenta?	8	66,7	12
Demanda interna	¿La demanda interna del producto permite crear ventajas competitivas sostenidas?	6	50	12
Pedidos	¿La empresa adiciona características nuevas o deseables al producto y/o servicio según los pedidos del cliente?	10,3	83,3	12
Costo	¿El costo inferior produce rendimientos superiores a las empresas cuando ésta ofrece precios a los de los Competidores?	4	33	12
Factores de producción	¿Los factores de producción de la empresa son adecuados?	7	66,7	12
Cooperación	¿La empresa comparte actividades con otra de su sector o con empresas afines?	5	41,9	12
Rivalidad	¿Existe una marcada rivalidad entre las empresas del sector?	5	41,7	12

Fuente: Labarca y García (2011).

curso 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 66,7%), si comparten actividades con otras empresas del sector o afines (totalmente en desacuerdo 41,9%) y por último, si existe rivalidad entre las empresas competidoras (ni acuerdo ni desacuerdo 41,7%),

Los resultados obtenidos permiten afirmar que existe suficiente evidencia de la presencia de elementos competitivos en la rama industrial metalmeccánica del municipio Maracaibo del estado Zulia, lo cual constituye una fortaleza para dicho sector en términos de los planes de desarrollo de la región y el país.

Es así como la industria metalmeccánica según Alizo, Graterol y Chávez (2010), puede convertirse en un aliado estratégico para la industria petrolera nacional en términos de soportes técnicos, brindar la facilidad de insumos y materia prima que exige el sector petrolero, por lo cual es necesario establecer acuerdos tanto del sector privado como el sector público para aprovechar las capacidades presentes y potenciales del sector en cuestión para contribuir en los planes de expansión de la industria a nivel nacional.

5. Consideraciones finales

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 metalmeccánico 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.

Como cierre se incluye lo planteado por Di Mare (2010) quien establece que la actual realidad venezolana invita a la reflexión en búsqueda de alianzas estratégicas para el aprovechamiento de los recursos valiosos con que cuenta el sector metalmeccánico del municipio Maracaibo del estado Zulia; dado que el sector cuenta con capacidad de respuesta para enfrentar los desafíos que implican para

el país y para el sector petrolero el mercado internacional de hidrocarburos, se hace de imperiosa necesidad aprovechar por ejemplo los estándares de calidad, las ventajas comparativas y competitivas del sector a los fines de impulsar el desarrollo económico del país en termino de inversión y generación de empleo, aprovechando con esto los inmensos recursos con los que cuenta el estado Zulia.

Referencias

- ALTENBURG, T.; MESSNER, D. (2002). **América Latina Competitiva. Desafío para la economía, la sociedad y estado.** Nueva Sociedad.
- APLEYARD, D.; FIELD, A (2003). **Economía Internacional.** MC Graw Hill. Colombia.
- ALIZO, María; GRATEROL, Angela; CHÁVEZ, Belkys (2010). Gestión Económica Vinculada con la Innovación y Adquisición de Tecnología en los Emprendimientos Emergentes de Negocio Tipo PYME, **Revista de Ciencias Sociales.** LUZ. Vol. 15, Nº 51.
- BETANCOURT, K.; FREIJES, S. (2003). **Sector informal.** Documento de Baseno 26, Proyecto Venezuela Competitiva. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL, 2004). México. Noviembre LC/Mex/L.499.
- CORPORACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS PARA LATINOAMÉRICA (CIEPLAN). (2006). **Las reformas económicas de los años 1970 y la Industria Manufacturera Chilena.** No. 35, Septiembre.
- DIMARE, M. (2010). **El plan Nacional Simón Bolívar y el Desafío.** Mundo Universitario.
- FERRER, Juliana (2007). **Presencia del componente ético en sectores de actividad industrial.** Ediciones Astro Data, S.A. Maracaibo, Venezuela.
- GUERRERO, D. (2005). **La Técnica, Los Costos, La Ventaja Absoluta y La Competitividad.** Mc Graw Hill. México.
- GÓMEZ, S. (2008). **Informe Anual de Coindustria.**
- GRAVENS y WOODRUFF (2004). **Mercadotecnia en Acción.** Editorial Hispano-Americana. Argentina.
- HERNÁNDEZ, L.; FERNANDEZ, BAPTISTA (2006). **Metodología de la Investigación.** Mc Graw Hill. México.
- HOBBSAWM, E (2007). **La Era de La Revolución 1789-1848.** Biblioteca de Historia Contemporánea. Buenos Aires.
- IVANCEVICH, J.; LORENZI, P. (2004). **Gestión de calidad y competitividad.** 2da. Edición. McGraw-Hill. España.
- KELLY, J. (2007). **Tormenta sobre la Competitividad.** En: debate IESA.
- PILETTI, G. (2006). **Informe Sobre Sector Metalmeccánico y Metalúrgico.** Región Zulia. Centro de estadísticas e investigación de Operaciones. (CEIO) Maracaibo-Venezuela.
- PORTER, Michael (2004). **La receta de Porter para la competitividad de Latinoamérica: Es el turno de las empresas.** Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
- ROSALES, O. (2008). **Competitividad y Productividad e Inserción Externa de América Latina.** Comercio Exterior. México D.F, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- SIMMONS, A. (2002). **Competitividad Gerencial.** Mc Graw Hill. Colombia.
- TERMES, R. (2000). **Ética y Mundo de los Negocios.** (Documento en línea). Disponible: <http://www.ufm.edf.gf/ufm/termes/eticahtm> (Consulta 2009, Septiembre 15).
- VILLAREAL, L.; RAMOS, N. (2007). **La Apertura de México y la Paradoja de la Competitividad: Asia un Modelo de Competitividad Sistémica.** CEPAL.
- YANES, M. (2007). **Factores de Competitividad Presentes en las Empresas del Sector Avícola de Región Zuliana.** Tesis de Grado, Maracaibo-Universidad del Zulia.