
**LA COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS PROVEEDORAS
DE SERVICIOS DEL SECTOR METALMECÁNICO DE LA
REGIÓN ZULIANA**

Nelson Labarca*

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo determinar la presencia de elementos competitivos en las empresas proveedoras de servicio del sector metalmeccánico de la región zuliana. Para el logro del mismo se elaboró un estudio descriptivo. Como técnica de recolección de datos, se diseñó un instrumento tipo cuestionario aplicado a una muestra de 6 (seis) principales empresas proveedoras de servicios del sector objeto de estudio atendiendo al volumen de producción y ventas siendo este el criterio para la elaboración de la misma; para medir la variable factores competitivos a través de la encuesta aplicada se consideraron las dimensiones: estándares de calidad, flexibilidad en términos del producto, volumen, maquinarias y procesos productivos y capacidad de innovación, niveles de inversión, ventajas comparativas, entre otros. Se concluye que existe una alta presencia en cuanto a los factores de competitividad, lo cual implica capacidad para suministrar bienes y servicios de forma eficaz y eficiente por parte del sector objeto de estudio.

* Profesor Asociado, Investigador adscrito al Instituto de Investigaciones de la FCES de La Universidad del Zulia. Doctor en Ciencias humanas. E-mail: nelsonlabarca66@hotmail.com

Palabras Clave: Competitividad, Empresas Proveedoras de Servicios, Sector Metalmecánico, Región Zuliana

Clasificación JEL: D-Microeconomics-General

THE COMPETITIVENESS IN THE FEEDER ORGANIZATIONS OF SERVICES OF THE SECTOR METAL MECHANIC OF THE ZULIA REGION

ABSTRACT

The present article has as objective to determine the presence of competitive elements in the supplying companies of service of the sector metal mechanic of the zulian region. For the achievement of the same one a descriptive study was elaborated. As technique of gathering of data, an instrument type questionnaire was designed applied to a sample of 6 (six) main supplying companies of services of the sector study object assisting to the production volume and sales being this the approach for the elaboration of the same one; to measure the variable competitive factors through the applied survey they were considered the dimensions: standard of quality, flexibility in terms of the product, volume, machineries and productive processes and innovation capacity, investment levels, comparative advantages, among others. It concludes that a discharge exists witnesses as for the factors of competitiveness, that which implies capacity to give goods and services in an effective and efficient way on the part of the sector study object.

Key Word: Competitiveness, Feeder organizations of Services, Sector Metal mechanic, Zulia Region.

INTRODUCCIÓN

En estos tiempos de comienzos de siglo la competitividad adquiere cada vez mayor importancia. La apertura de 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 mundo de transformaciones

profundas, aceleradas y globales.

Este ha sido el resultado natural de la presión a la que se han visto necesariamente expuestas las empresas, para mantenerse en un mundo altamente competitivo, en el que el éxito depende de una elevada productividad y eficiencia que sólo es posible a partir de cuantiosas inversiones en equipamiento, tecnología y marketing. CIEPLAN (1992:34).

Hoy en día el sector metalmeccánico de la región zuliana se ha visto afectado por el contexto económico, político, social e internacional, el cual incide de forma determinante en su desenvolvimiento la implementación de medidas como el control de cambio, control de precios, la inseguridad jurídica, aumentos del salario mínimo por decreto sin concertación entre empresarios, trabajadores y gobierno, inamovilidad laboral, licencia de importación, pérdida de autonomía del BCV, amenazas a la garantía de propiedad privada, expropiación e intervención de empresas, creación de gremios paralelos, ley penal cambiaria, entre otros, lo cual configura una realidad compleja y difícil, caracterizada por la incertidumbre para el sector. (Gómez, 2005:5).

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 el beneficio inmediato, respondiendo más a condiciones de supervivencia que a una visión de largo plazo, por la búsqueda de una coexistencia a favor de la rentabilidad y la permanencia futura de las empresas del sector (Ferrer, citando a Martín, 2001:58).

Todo lo antes expuesto, invita al desarrollo de una cultura emergente; la realidad exige contar con empresarios no solo para 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 la capacitación de la gente y de la comunidad condición necesaria para ser cada vez mas competitivos e incrementar el capital intelectual de su organización. (Termes, 2000:17).

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 la evolución moral y ética de la sociedad. (Pérez, 1998:28; Castells, 1999:76).

Las organizaciones del siglo XXI requieren de sus miembros calidad y cooperación como valores éticos primordiales y estratégicos para la competitividad en un mundo globalizado. De manera que, en la medida en como se conforman estos valores y se entrelazan en la cultura organizacional, sus miembros tendrán mayor posibilidad de compartirla y aplicarla, buscando así la uniformidad de grupo social (Ferrer, citando a Fernández 1995:43; Castells, 1999:21).

En este sentido, una empresa es competitiva según Cortina (1998:86), cuando puede generar beneficio suficiente para permanecer en el mercado, porque su interés es la perdurabilidad en el tiempo. Además, la empresa competitiva es ética por dos razones: merece credibilidad y genera confianza.

Se pretende en este artículo determinar la presencia de elementos competitivos en las empresas proveedoras de servicios del sector metalmecánico de la región zuliana. La 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 tiempo único. Se consideró como muestra las principales seis (6) empresas proveedoras nacionales del sector objeto de estudio, atendiendo al volumen de producción y ventas, siendo este el criterio para la elaboración de la misma; como técnica de recolección de datos se aplicó el cuestionario bajo

un enfoque estructurado.

Asimismo, la encuesta surge de las dimensiones de la variable competitividad al considerar aspectos como: estándares de calidad, flexibilidad en términos del producto, volumen, maquinarias, procesos productivos, capacidad de innovación, niveles de inversión, ventajas competitivas, entre otros.

1. LA COMPETITIVIDAD

Según Ivancevich y Lorenzi (1997:43), 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.

Se considera también que 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 (1994:94).

Entonces, 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.

Así, el desempeño logrado en el mercado internacional proporciona una medida directa de la competitividad de una empresa. La misma 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. Enright, et.al. (1994:93).

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 (1994:89), 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 la mayoría de los 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 sus procesos de producción, ya sea alcanzando una mayor eficiencia en los negocios existentes o incursionando exitosamente en negocios de mayor rentabilidad. En el plano nacional, se medirá por el nivel de vida alcanzado y su crecimiento, el nivel y el crecimiento de la producción 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. LA FUENTE PORTERIANA DE LA COMPETITIVIDAD

Es en este ámbito donde, surge el interés teórico y práctico por la competitividad especialmente en los Estados Unidos y le da impulso al

famoso estudio de Porter (1985:163) acerca de los determinantes de la competitividad en las industrias exitosas de diez países.

El mencionado autor asume 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 (Porter, 1990:195). Lo cual plantea, el camino a los diagnósticos nacionales de competitividad. El concepto de ventaja competitiva, aplicado a los países no difiere 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 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, 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 brinden los incentivos, presiones y capacidades necesarias para innovar y mejorar las ventajas de una empresa, Betancourt y Freije (1993:33).

El modelo de Porter 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 (1990:76) concluye que en un número cada vez mayor de industrias, la ventaja competitiva proviene de factores (como el conocimiento y la pericia) que se crean y no se heredan. 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 (1990:56) 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 global.

El factor industrias relacionadas y de apoyo, según Porter (1990:68), se refiere a la presencia de proveedores 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 incluyen 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 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 mismas.

De acuerdo a Porter (1990:71), 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 incidencia sobre los costos y la disponibilidad de los factores, su papel como comprador, su efecto 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.

3. INDUSTRIA Y SECTOR METALMECÁNICO

El escenario donde se desenvuelven las empresas es dinámico en cualquier sector o rama de actividad, la cual conlleva a que la estructura competitiva de una industria también puede cambiar con el transcurrir del tiempo, lo que implica evaluar, monitorear constantemente a clientes, proveedores, competidores y relacionados en la búsqueda de ventajas competitivas dentro del sector industrial.

En este sentido, en Venezuela la industrialización se vio afectada por el auge de la explotación petrolera iniciada en la década de los años veinte. De allí, la industria y en particular, la metalmecánica, conexas a las anteriores fue creándose de forma incipiente, instalándose talleres para reparación y mantenimiento para luego consolidar unidades fabricantes de estructuras metálicas, partes y piezas (Hernández, 1998:39).

El proceso de desarrollo de la industria metalmecánica y metalúrgica en Venezuela se consolida en los años sesenta, cuando por primera vez se establece una política industrial dirigida hacia la sustitución de importaciones mediante la protección de la transformación de insumos a productos nacionales. Dicho fortalecimiento se ve apoyado por el crecimiento de industrias como la metal mecánica, que coadyuvan como proceso multiplicador de otras ramas de actividad económica, generando dinamismo en el aparato productivo venezolano (Hernández, 1998:42).

Para hacer frente a ese desafío de los años sesenta, la industria metalmecánica bajo la conducción de la asociación de industriales metalmecánicos y metalúrgicos (AIMM) incorpora a sus procesos productivos equipos y aparatos automatizados.

En el período 1950-1980, la industria mecánica tuvo un crecimiento más rápido que la de los bienes de consumo y la de los bienes intermedios.

La participación de la industria mecánica en el producto fabril pasó de 4,8% en 1950 a 9,3% en 1968 y llegó a 12,8% en 1980; a pesar de ese rápido crecimiento a mediados de los ochenta, la situación es precaria y la participación registrada es inferior a la de otras naciones subdesarrolladas (10,2%) (Romero, et.al. 1997:18).

Así, los grandes planes de Guayana, al comenzar la década de los años sesenta y el surgimiento de la Siderúrgica de Oriente (SIDOR) permitieron dar un paso delante de gran importancia en el proceso industrial venezolano, pero se ha podido comprobar que el alcance fue más cuantitativo que cualitativo, luego de la nacionalización, el sector petrolero obliga a alcanzar márgenes cuantitativos de importancia, pues fueron cuantiosos los requerimientos exigidos por la industria petrolera, introduciendo la tecnología que se requería para ese entonces (Hernández, 1998:46).

También, los ingresos provenientes de la renta petrolera contribuyeron a establecer una estructura en el sector metalmeccánica aceptable. Y por ello a partir de 1961 la industrialización comienza un proceso de especialización en las industrias básicas, donde Venezuela cuenta con ventajas comparativas naturales.

En la década de los años setenta e inicio de los ochenta, producto de esa realidad, los expertos petroleros fueron evaluando las empresas del sector, estableciendo reglas y normas corporativas para lograr que el sector se adaptara a los estándares de calidad exigidos, eso fue en la práctica, un proceso de reconversión industrial, avanzado varios años a la estrategia que más tarde tomará auge y donde la industria metalmeccánica se ve obligada a transitar para poder acceder al mercado petrolero.

En el caso del sector metalmeccánica de la región zuliana, la falta de una política industrial y la incipiente organización para poder trabajar coordinada y mancomunadamente, compartiendo información y recursos, ha obstaculizado la vía para apoyar efectiva y eficientemente el desarrollo de dicho sector, existiendo una especie de ruptura entre las instituciones

promotoras y otros sectores. Así como una dispersión de esfuerzos por la carencia de una política industrial y que desde hace años se está tratando de esbozar (Ferrer, 2001:124).

Además, Pilleti (2001:36) insiste en la necesidad que tienen muchas empresas de optar por apoyo tecnológico y servicios complementarios necesarios para desarrollar aseguramiento y control de calidad, también se requiere asesoramiento en ingeniería de materiales y análisis metalográficos, metodología y calibración de instrumentos, inspección y desarrollo no destructivo, mantenimiento, reparación de equipos especiales, entre otros.

Es importante destacar, que cuando algún equipo necesita mantenimiento, no existe en la región apoyo para tales requerimientos; igualmente no existe ninguna empresa que preste el servicio de alquiler de herramientas, promuevan el desarrollo e incorporación de tecnología de punta y ni ofrezcan una bolsa de trabajo metal-mecánico. Además, la infraestructura industrial se ve afectada por el suministro de electricidad confiable, el abastecimiento de agua es deficiente, el asfaltado de las zonas industriales es de baja calidad, el transporte urbano es poco operativo, entre otros aspectos.

Por otra parte, la actual situación de confrontación e incertidumbre política en el país, y en especial durante los años 2002 y 2003 (golpe de estado y paro petrolero) conllevaron a la quiebra a muchas de las empresas del sector a pasar de 144 para el año 2000 a 30 empresas para el 2005 (Cámara de Industriales del Estado Zulia, 2005:25).

También es de destacar la importancia de las empresas proveedoras de servicios en el sector metalmeccánico de la región zuliana como factor dinamizador de la actividad económica a pesar de la situación de inestabilidad política y económica actual del país, producto entre otros factores, de la reforma constitucional y el cambio de modelo económico que implica tal proceso.

4. PETRÓLEO Y ACCIÓN SOCIAL

No cabe duda que el alza sostenida en los precios del petróleo en los últimos cuatro años a nivel internacional, ha determinado un nivel de ingresos monetarios considerables para Venezuela.

Lo anterior ha conducido a crear condiciones atractivas para la inversión, tanto nacional como extranjera en el país y, principalmente, en el sector petrolero y subsectores anexos (como es el caso del sector metalmecánico), en términos de nuevos proyectos, equipos y suministros de PDVSA (Petróleo de Venezuela, S.A.), hacia el sector metal-mecánico de la región zuliana, región petrolera por excelencia.

Por otra parte, en la actualidad se plantean profundos cambios en el modelo económico, político y social del país, dada una reforma constitucional que señala el cambio de un modelo capitalista a uno de corte socialista, donde se pretende, a través del poder ciudadano, darle mayor participación a la población en la toma de decisiones políticas y sociales. Para ello, el actual gobierno cuenta con el ingreso petrolero como elemento de apalancamiento para ejecutar la acción social, dirigida a las clases menos favorecidas en Venezuela, a través de las diferentes misiones, de corte social, cultural, educativo y de salud.

El ingreso petrolero venezolano ha jugado un papel protagónico en la formulación y ejecución de la política social del actual gobierno venezolano su principal empresa generadora de ingresos PDVSA, financia en su totalidad todo el proyecto social.

5. RESULTADOS

Los proveedores constituyen un eslabón importante en el sistema general de la empresa al entregar “valor al cliente” proporcionan además los recursos que se necesitan para producir bienes y servicios (Kotler y Armstrong, 1998:162). A tal efecto se presenta un análisis de los resultados, a partir

de la información suministrada por las seis (6) principales empresas proveedoras nacionales del sector metalmecánico de la región zuliana.

En cuanto a los factores de competitividad, presentes en el sector objeto de estudio, los proveedores manifiestan que las empresas 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, los niveles de inversión realizados son adecuados, la obtención de altos niveles de productividad constituyen un propósito fundamental para la empresa, como se puede observar en los cuadros 1, 2, 3, 4 y 5 respectivamente.

Cuadro 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	16,7	16,7	16,7
Medianamente de acuerdo	1	16,7	16,7	33,3
Completamente de acuerdo	4	66,7	66,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

FUENTE: Labarca (2007)

Cuadro 2

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Ni acuerdo ni desacuerdo	1	16,7	16,7	16,7
Medianamente de acuerdo	4	66,7	66,7	83,3
Completamente de acuerdo	1	16,7	16,7	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Labarca (2007)

Cuadro 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	33,3	33,3	33,3
	Medianamente de acuerdo	1	16,7	16,7	50,0
	Completamente de acuerdo	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Labarca (2007)

Cuadro 4
¿Los niveles de inversión realizados por la empresa son adecuados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente en desacuerdo	1	16,7	16,7	16,7
	Medianamente de acuerdo	2	33,3	33,3	50,0
	Completamente de acuerdo	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Labarca (2007)

Cuadro 5
**¿La obtención de altos niveles de productividad constituye un
propósito fundamental para la empresa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medianamente en desacuerdo	1	16,7	16,7	16,7
	Medianamente de acuerdo	2	33,3	33,3	50,0
	Completamente de acuerdo	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Fuente: Labarca (2007)

Todo lo anterior conduce a afirmar que las empresas proveedoras del sector analizado, presentan una alta presencia en cuanto a los factores de competitividad estudiados, lo cual implica capacidad para suministrar bienes y servicios, igual o más eficaz y eficiente que sus competidores (Enright, et.al. 1994:86).

Lo anterior constituye un aspecto significativo para el sector metalmeccánico del Estado Zulia, cuyo esfuerzo en materia de producción en la totalidad está dirigido a la industria petrolera nacional y el desarrollo del país. Dicho sector en el mencionado estado constituye un elemento clave en términos de proveerle a nivel nacional al sector petrolero venezolano, insumos, equipos y componentes necesarios para la exploración y producción de petróleo y sus derivados (gasolina, gas, aceites, entre otros); actividad fundamental para la generación de ingresos por parte del Estado Venezolano.

Por lo tanto, los resultados nos llevan a la reflexión en cuanto a la necesidad de analizar el sector a nivel nacional y al establecimiento por parte del Estado Venezolano de una política económica concertada en los diferentes sectores involucrados (empresarios y trabajadores) para crear las condiciones necesarias y suficientes en la construcción de la política industrial que promueva el desarrollo del parque industrial metalmeccánico venezolano.

6. CONCLUSIONES

En cuanto a los factores de competitividad se aprecia una alta presencia en relación a los proveedores en los tres (3) sectores, al considerar que responden a factores como: estándares de calidad, flexibilidad en términos de producto, volumen y procesos, capacidad de inversión como factor para establecer diferencias, adecuados niveles de inversión, utilización eficiente de los recursos, entre los elementos más relevantes.

Aunado a lo anterior, debe considerarse la aplicación concertada entre el sector privado, gobierno y trabajadores de una política industrial que res-

ponde al corto, mediano y largo plazo en función a una política económica y social de consenso, que apunta a una estrategia de desarrollo para el país.

Por lo cual se plantea como necesario, desarrollar procesos competitivos de estratos de actividad viables y durables en el tiempo, que se vayan visualizando por sí mismo, con la interacción entre agentes del mercado comprometidos en la búsqueda de propuestas de políticas adelantadas por el estrato y el sector, para el fomento de una rama de actividad vital para el crecimiento y desarrollo nacional, como lo es la actividad metalmeccánica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BETANCOURT, Carlos y FREIJES, Samuel. (1993). Sector informal. Documento de Baseno 26, Proyecto Venezuela Competitiva. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela. 72 p.

CÁMARA DE INDUSTRIALES DEL ESTADO ZULIA. (2005). Informe Anual. Maracaibo, Venezuela. 57 p.

CASTELLS, Manuel. (1999). La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Alianza Editorial, voll. 1. La Sociedad Red. Madrid. 136 p.

CORPORACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS PARA LATINOAMÉRICA (CIEPLAN). (1992). Las reformas económicas de los años 1970 y la Industria Manufacturera Chilena. No. 35, Septiembre. 69 p.

CORTINA, Adela. (1998). Razón Práctica. En Cortina, Adela (1998). En 10 palabras en ética. Editorial Verbo Divino. España. 187 p.

ENRIGHT, M; Francés, A. y SCOTT, E. (1994). Venezuela, el reto de la competitividad. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela. 180 p.

FERRER, Juliana. (2001). Presencia del componente ético en sectores de actividad industrial. Ediciones Astro Data, S.A. Maracaibo, Venezuela. 274 p.

GÓMEZ, Francisco. (2005). Informe Anual Coindustria. Caracas, Venezuela. 26p.

HERNÁNDEZ, Lisset. (1998). Los estudios de competitividad en América Latina y Venezuela. Trabajo de Ascenso para optar a la categoría de Profesor Agregado FCES-LUZ. Venezuela, 98 p.

IVANCEVICH, José y LORENZI, Pablo. (1997). Gestión de calidad y competitividad. 2da. Edición. McGraw-Hill. España. 92 p.

KOTLER, Phillips y ARMSTRONG, Gary. (1998). Fundamentos de Mercadotecnia. Cuarta edición. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. México. 26p.

PÉREZ, Javier. (1998). Liderazgo y Ética en la dirección de Empresas. La Nueva Empresa del Siglo XXI. Ediciones Deusto. España. 86 p.

PILETTI, Gustavo. (2001). Informe sobre sector metalmecánico y metalúrgico. Región Zulia. Centro de Estadística e Investigación de Operaciones (CEIO). Maracaibo, Venezuela.

PORTER, M. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. Vergara. Buenos Aires. Argentina. 233 p.

PORTER, Michael. (1985). Ventaja Competitiva (Creación y sostenimiento de un desempeño superior). Editorial CECSA. 198 p.

ROMERO, Jenny; ACOSTA, Ana y BOHÓRQUEZ, Elizabeth. (1998). ¿Es competitiva la pequeña y mediana industria de la región zuliana? Revista Venezolana de Gerencia. LUZ. Año 3. No. 5. 25 p.

SANTAMARTA, Javier. (2001). Globalización. (Documento en línea). Disponible: <http://www.nodo50.org/worldwatch>. (Consulta: 2006, Febrero 15).

TERMES, Ricardo. (2000). Ética y mundo de los negocios ·Documento en línea· Disponible <http://www.ufm.edu.gt/ufm/termes/eticahtm> (consultada 2006, Septiembre 15).