



FACTORES CONDICIONANTES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL COMPETITIVO: ESTUDIO EMPÍRICO DE LA PYME EN VENEZUELA

(Conditioning factors for competitive business development: empirical study of
SMEs in Venezuela)

Recibido: 09/05/2015 Revisado: 13/05/2015 Aceptado: 15/06/2015

Narváez, Mercy

Universidad del Zulia, Núcleo Punto Fijo, Venezuela
mercynarvaez@gmail.com

Fernández, Gladys

Universidad del Zulia, Núcleo Punto Fijo, Venezuela
gladysfernandez2@gmail.com

RESUMEN

Este artículo tiene por objeto analizar los principales factores que condicionan o limitan el desarrollo competitivo de las Pequeñas y Medianas Empresas (pymes) en Venezuela, las cuales son organizaciones que como en cualquier parte del mundo se constituyen en motor dinamizador de la economía del país. Para la realización de este trabajo se emplearon criterios teóricos y empíricos que permitieron realizar en la primera parte una disertación sobre aspectos teóricos referidos a las pymes y a la competitividad, respaldados luego metodológicamente con diseño de campo, siendo abordada en una única oportunidad una muestra intencional constituida por cien (100) empresas pequeñas y medianas que forman parte del sector terciario o de servicios de la economía venezolana. Los resultados del estudio reflejan que en el contexto interno estas organizaciones enfrentan significativas limitaciones, y en el ámbito nacional externo, los empresarios consideran que existen importantes dificultades para lograr que las empresas puedan apuntar a ser organizaciones competitivas. Como propuesta se plantea que a nivel interno las empresas adopten algunas estrategias que les permitan superar sus limitaciones; no obstante, resulta necesaria la creación por parte de los entes gubernamentales de un entorno externo que propicie el desarrollo productivo, y por ende, competitivo de las empresas y los distintos sectores económicos del país.

Palabras clave: competitividad, desarrollo empresarial, factores condicionantes, pymes.

ABSTRACT

This article aims to analyze the main factors that determine or limit the competitive development of Small and Medium-sized Enterprises (SMSE) in Venezuela, which are organizations like anywhere in the world they become dynamic engine of the economy of the country. To carry out this work theoretical and empirical criteria were applied which allowed to carry out in the first part a dissertation on theoretical aspects related to SMSE and competitiveness, backed up methodologically with a world field design, being addressed in an opportunity an intentional sample of one hundred (100) small and

medium-sized enterprises that are part of the tertiary or service sector of the Venezuelan economy. The study results show that in the domestic context these organizations face significant limitations, and at the external national level, entrepreneurs believe that there are significant difficulties to achieve that companies can aim to be competitive organizations. As proposal it is suggested that enterprises adopt internally some strategies to overcome their limitations, however, it is necessary the creation, by government agencies, of an external environment conducive to productive development, and therefore, competitive development of the enterprises and the various economic sectors.

Keywords: competitiveness, enterprise development, conditioning factors, SMSE.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el Informe Global de Competitividad 2013-2014 presentado por el World Economic Forum (WEF, 2013), Venezuela ocupó el puesto número 134 de un total de 148 naciones que participaron del análisis realizado por esta organización, la cual define la competitividad como la serie de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Este índice incluye datos cuantitativos y datos cualitativos provenientes de encuestas a ejecutivos de negocios en los países que forman parte del estudio.

Según señala el mencionado organismo, el Índice Global de Competitividad se conforma por tres subíndices, los cuales a su vez se descomponen en categorías, a saber:

- Requerimientos básicos, que incluyen las siguientes categorías: Instituciones, Infraestructura, Estabilidad Macroeconómica, Salud y Educación Primaria.
- Promotores de Eficiencia, que incorporan los indicadores: Educación Superior y Capacitación, Eficiencia del Mercado de Bienes, Eficiencia del Mercado Laboral, Sofisticación del Mercado Financiero, Preparación Tecnológica y Tamaño del Mercado.
- Factores de Innovación y Sofisticación, medidos a través de los valores de Sofisticación Empresarial e Innovación.

En relación a la posición competitiva de Venezuela se puede indicar que para el periodo 2010-2011 este país ocupó el puesto 122 de 139 países. En el lapso anterior, 2009-2010, el país estuvo en el lugar 113 sobre 133 países. Todo ello significa, según los datos suministrados por el WEF, que este país ha venido descendiendo de manera significativa en su competitividad y con ello en la productividad.

En este contexto, es importante mencionar la participación activa que debe tener el sector productivo del país, conformado en su mayoría por empresas pequeñas y medianas, en la construcción de estrategias que le permitan atender las necesidades de los mercados y satisfacer sus requerimientos de manera sostenida, con estándares de

calidad y productividad los cuales se verán reflejados en la competitividad del sector y por ende del país.

Al respecto de lo anterior, señala Martínez (2009) que las pequeñas y medianas empresas son el motor principal de las economías desarrolladas y en vías de desarrollo. Los diversos estudios que hacen referencia a las aportaciones de las PYME sobre distintas variables macroeconómicas señalan que, en general, parece haber una relación positiva entre la participación de las PYME en el Producto Interno Bruto (PIB) y el empleo de un país y como consecuencia en la renta del mismo.

Ahora bien, en este marco referencial se plantea este artículo, el cual centra su interés en identificar los principales aspectos o factores condicionantes de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del contexto venezolano, en el entendido que este conjunto de empresas se constituyen en factor de desarrollo productivo de cualquier nación.

A los fines de esta investigación se emplearon criterios teóricos y empíricos que permitieron estructurarla en dos partes; en la primera se desarrolla una disertación sobre algunos aspectos teóricos referidos a la pyme y a la competitividad. La segunda parte se centró en la metódica conocida como diseño de campo, siendo abordada en una única oportunidad (de allí su naturaleza transeccional o transversal) una muestra no probabilística a juicio, constituida por cien (100) empresas pequeñas y medianas que forman parte del sector terciario o de servicios de la economía venezolana. Dichas empresas se encuentran ubicadas en la región Centro Occidental del país y la fase de recolección de datos se desarrolló en el lapso comprendido entre los meses de septiembre y noviembre del año 2013.

Estas empresas se constituyeron en fuentes de información directa, por lo cual se les aplicó un cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos a través de una batería de ítems o reactivos y sus correspondientes valores en la escala Likert. Estos reactivos fueron ponderados en atención a la categoría que mejor describe la posible reacción o respuesta de los entrevistados sobre situaciones específicas representativas de la situación planteada para las empresas en materia de competitividad.

ALGUNOS RASGOS DE LAS PYME EN VENEZUELA

Leal (2007) indica que el sector de la pequeña y mediana empresa constituye un importante agente dinamizador de la economía, al ser generador de empleo y contribuir al producto interno bruto del país, además, poseen una serie de ventajas, entre las cuales se destacan las siguientes:

- Alto nivel de flexibilidad en comparación con las empresas de mayor tamaño, lo cual les permite adaptarse con mayor rapidez a los cambios que se originan en el entorno y en mercado.
- En virtud de sus dimensiones, pueden ofrecer una atención mucho más individualizada a sus clientes.

- El Estado ha formulado una serie de políticas y programas con el propósito de ofrecer a estas empresas soporte en las siguientes áreas: financiamiento, asistencia técnica, capacitación, desarrollo tecnológico, entre otros. De la misma forma, en el caso venezolano, el gobierno ofrece algunos incentivos adicionales al sector de las pymes y cooperativas como: ejecución de Ruedas de Negocios y Compras del Estado, exoneraciones, exenciones y rebajas de impuestos.

Señala la misma autora que, a pesar de las ventajas mencionadas anteriormente, también existen una serie de limitaciones que afectan la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, entre las cuales se pueden mencionar:

- Dificultad para acceder a fuentes de financiamiento, como por ejemplo, créditos de la banca privada, debido entre otros aspectos a las garantías que se exigen para el respaldo de los mismos.

- Resistencia al cambio, fundamentalmente, por la postura que asumen los empresarios y gerentes. Los cambios que se producen en el mercado mundial y las transformaciones que han ocurrido en el país, exigen la adaptación de las pymes a estos nuevos y complejos escenarios.

- Escasa capacidad para la gestión de procesos de cooperación empresarial, lo que dificulta el desarrollo de encadenamientos o clústers productivos.

- Limitaciones para acceder a las tecnologías disponibles, siendo uno de los factores determinantes las restricciones de tipo financiero, en virtud de los altos costos de inversión requeridos.

- Escasos procesos de innovación y desarrollo tecnológico.

Por su parte, Díaz et al. (2013) expresan que las pymes en Venezuela son la base de la economía nacional y se caracterizan por la tendencia a concentrarse en actividades intensivas en mano de obra, promueven la creación de empleos, generan efectos positivos en la distribución del ingreso, forman empresarios y constituyen una fuente de talento humano para las grandes empresas, por todo lo antes mencionado, los gerentes de las pymes han generado algunas estrategias para fortalecer a las compañías pequeñas y ayudar a la expansión de las que están en proceso de consolidación.

Para sobrevivir, la mayoría de estas empresas necesitan, como mínimo, reglas de juego equitativas y una estrategia gubernamental bien equilibrada, así como instrumentos financieros y servicios no financieros adaptados a sus necesidades específicas. Sin embargo, en Venezuela, al igual que en muchos países en desarrollo, dichas condiciones no están dadas, lo que impide que las mismas sigan funcionando como deberían hacerlo en la actualidad.

En tal sentido, el pequeño y mediano empresario venezolano enfrenta las políticas económicas impuestas por el sistema financiero actual, un marco legal incierto y un acceso muy restringido al financiamiento. Sus capacidades gerenciales y organizativas

son débiles, y el sector parece carecer de una conciencia propia de su importancia como bloque, lo que socava su considerable potencial de influencia económica y política (Díaz et al., 2013).

Ahora bien, de los planteamientos realizados por los precitados autores se desprende que las pymes venezolanas se distinguen por poseer estructuras organizativas sencillas y flexibles que les permiten detectar y adaptarse a las necesidades y requerimientos del entorno, además, se constituyen en una importante fuente de generación de empleo e impulso del desarrollo económico nacional. No obstante, estas organizaciones presentan serias dificultades tanto internas como externas para desempeñarse de forma eficiente, y consecuentemente, apuntar a ser organizaciones competitivas.

Dentro de sus principales limitantes a lo interno destacan: resistencia de la plana gerencial a los cambios, dificultad para acceder a fuentes de financiamiento, recurso humano poco calificado, limitaciones en el uso de las tecnologías de información y comunicación, escasos procesos de innovación y desarrollo tecnológico, insuficiente capacidad asociativa con otras organizaciones empresariales con características similares, entre otros.

Además, en el contexto externo las pymes venezolanas deben adecuarse al Modelo Económico Productivo Socialista¹ que en la práctica se evidencia en un esquema gubernamental de controles de cambio y de precios, estatizaciones de empresas, restricciones en algunas actividades empresariales, ampliación del papel del Estado como propietario de los medios de producción, entre otros aspectos.

ASPECTOS CONCEPTUALES DE LA COMPETITIVIDAD

Los diferentes conceptos referentes a la competitividad y sus determinantes dependen del enfoque o modelo teórico que lo sustenta, del área de estudio, o de la unidad económica a la cual se haga referencia. En este artículo se realizará el análisis de la competitividad partiendo del enfoque a nivel micro para luego estudiar los aspectos que a nivel macro influyen en la competitividad de los países a escala internacional.

Al centrar el concepto de competitividad a nivel micro, el mismo puede ser considerado sin mayores dificultades: en primer lugar, el agente económico de que se trata es fácilmente identificable, una empresa productora de bienes o servicios. En segundo lugar, dicha empresa está dirigida por sus dueños o ejecutivos que fijan una estrategia de producción y comercialización y, eventualmente, de desarrollo tecnológico y toman decisiones para poner en práctica dicha estrategia. Finalmente, los resultados

¹El Modelo Productivo Socialista que está implantado en Venezuela se sustenta en El Programa de la Patria 2013-2019, el cual tiene como Objetivo Nacional en el ámbito económico "Propulsar la transformación del sistema económico, para la transición al socialismo bolivariano, trascendiendo el modelo rentista petrolero capitalista hacia el modelo económico productivo socialista, basado en el desarrollo de las fuerzas productivas". Disponible en: <http://blog.chavez.org.ve/programa-patria-venezuela-2013-2019/introduccion/#.Us303tIW040>

obtenidos se van a reflejar en las ventas logradas y, por ende, en la participación en el mercado respectivo.

Aun cuando a veces una mayor participación en el mercado se logra a costa de los márgenes de ganancia, es lícito suponer, en el mediano plazo, una correlación positiva entre participación en el mercado y márgenes de ganancia (Chesnais, 1986).

Posición compartida por Chavarría et al., (2002), quienes señalan que la competitividad a nivel de empresa consiste en la capacidad de una organización socioeconómica de conquistar, mantener y ampliar la participación en el mercado de una manera lucrativa para lograr su crecimiento, para lo cual se deben estudiar las condiciones que deberían cumplirse para que se opere un proceso de transformación productiva que contribuya a dicho crecimiento.

Antoine y Tailor (1993, citados por Chavarría et al., 2002) la refieren como la habilidad sostenida de una empresa para participar de forma rentable en un mercado dado, sea este doméstico o externo.

Por su parte, Muller (s/f, citado por Chavarría et al., 2002) introduce elementos adicionales a lo previamente establecido, y señala, que la competitividad no se puede limitar a los mercados locales y foráneos. La competitividad involucra el análisis de precios y costos de producción, tipos de cambio, tasas de interés y algunas dimensiones no vinculadas a los precios, tales como: información del mercado, diseño y empaquetado del producto, control de calidad, relaciones con los clientes, mercadeo y proceso de distribución. Por otra parte, incluye la eficiencia de la economía exportadora (empresa, sector, país).

Chesnais (1986) expresa que la competitividad internacional de una economía nacional está construida sobre la base de la competitividad de las unidades económicas que operan en ella y exportan desde su espacio geográfico. Además, es consecuencia de la voluntad de competir y de la agilidad de las empresas, de su capacidad de invertir y de innovar a través de sus propios procesos de I&D y de la adecuación de tecnologías foráneas que han resultado ser exitosas.

No obstante, la competitividad de la economía de un país o nación incluye elementos adicionales del resultado de la competitividad promedio de sus organizaciones empresariales, pues hay muchas maneras en que los atributos y la performance de una economía local visualizada como una entidad con sus propias particularidades, afectará, a su vez, la competitividad de las firmas que la integran.

Entre las características estructurales de una economía que afectan la competitividad de las empresas que operan dentro de ella se pueden destacar el tamaño del mercado doméstico, la forma como se relacionan los distintos sectores productivos, el nivel de concentración en las distintas industrias, las relaciones que se establecen entre las diversas empresas más allá del mercado, la infraestructura científica y tecnológica, la tasa de ahorro y de inversión, el sistema de subsidios y transferencias de ingresos, el sistema de financiamiento, entre otros.

Tal como afirman Chudnovsk y Porta (1990), se deben diferenciar de manera clara los factores relacionados a la estructura productiva y tecnológica y algunos asuntos de carácter institucional o que están "fuera de la estructura productiva", como la relación salarial y el establecimiento del tipo de cambio, el sistema financiero, las transferencias y subsidios, entre otras. Además, refieren los mismos autores que la política macroeconómica en la medida en que determina variables claves (tipo de cambio, política de ingresos y estabilidad en los precios) se constituye en un indicador del contexto en donde se desenvuelve la competitividad a nivel micro. Estas características (en general estructurales pero también coyunturales) les originan a las organizaciones empresariales externalidades tanto favorables como negativas, que se convierten en ventajas o desventajas desde el contexto de su competitividad internacional.

FACTORES LIMITANTES DEL DESARROLLO COMPETITIVO DE LAS PYME

En este aparte se realizará un análisis de los principales aspectos, tanto internos como externos, que según los gerentes de las empresas encuestadas condicionan el desarrollo organizacional competitivo de las pequeñas y medianas empresas del sector servicios en Venezuela.

En relación a los factores internos que limitan el desarrollo de las pymes destacan los aspectos presentados en la Tabla 1:

El 98% de los gerentes encuestados indica que la aplicación y uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) limitan el desempeño de la gestión organizacional de sus empresas. Estos resultados evidencian que en su mayoría estas organizaciones presentan dificultades para acceder a tecnología de punta y no aprovechan las oportunidades de incorporar en sus procesos y en su gestión esta herramienta innovadora.

Al respecto de lo antes referido, resulta imperioso señalar lo importante que es para las empresas la adopción de las TIC para el mejoramiento de la productividad, al resaltar el papel que la información juega en los procesos y en los resultados de cualquier gestión empresarial. En tal sentido, Monge et al. (2005) expresan la importancia de las TIC en el procesamiento de datos, así como en la comunicación, como mecanismo de transferir datos desde una fuente hasta un receptor. Además, las TIC influyen en los resultados de la gestión de una empresa pues están asociadas con el proceso de aprendizaje y con la toma de decisiones.

Adicionalmente, indican Monge et al. (2005) que el acceso y uso de las TIC mejoran sustancialmente la eficiencia de los negocios, en especial, debido a que el uso de Internet ha abierto nuevas oportunidades en todos los campos. Como por ejemplo, el diseño y desarrollo de productos, el mercadeo, la compra, la distribución y el servicio al cliente se han visto mejorados, sin importar las distancias geográficas.

Ahora bien, en relación a la capacidad financiera, el 73% de los encuestados manifiesta que este aspecto los afecta, sobre todo en lo correspondiente a la capacidad de acceder a financiamientos externos con la banca nacional. Al respecto, señalan Díaz et

al. (2013) que en Venezuela el pequeño empresario lucha duramente frente a las políticas económicas impuestas por el sistema financiero actual, un marco legal incierto y quizá lo peor de todo, un acceso muy restringido al financiamiento.

Díaz et al. (2013) también indican que el elemento individual que más afecta a las pequeñas y medianas empresas es su limitado acceso al financiamiento, un problema común con muchos proyectos empresariales en los países en desarrollo. A modo ilustrativo, se calcula que menos de 10 millones de los 500 millones de personas que manejan pequeñas y medianas empresas en el mundo tienen acceso a apoyo financiero para sus negocios; en otras palabras, apenas 2%.

Por otra parte, el 61% de la plana gerencial consultada expresa que la capacidad de sus empresas para crear, modificar, sustituir, reemplazar o en última instancia innovar sus procesos organizativos o productos limita el desarrollo empresarial de sus organizaciones.

En este orden de ideas, Estrada et al. (2009) enfatizan:

“Las exigencias de la competitividad están íntimamente ligadas al incipiente desarrollo de la tecnología y la innovación, por lo que estos factores se han convertido rápidamente en un factor crucial para la supervivencia y competitividad de la empresa. La innovación representa aquellos cambios que, basados en el conocimiento, generan valor. Esos conocimientos pueden adquirir formas de conocimiento organizacional, gerencial o tecnológico. Generalmente, las innovaciones se pueden clasificar en función de su impacto en productos o servicios de la empresa, los procesos que la hacen posible y la gestión. No obstante, independientemente del tipo de innovación, generalmente, esta se lleva a cabo a través de los recursos tecnológicos”.

Indican los precitados autores que, en virtud de la importancia de la innovación como factor competitivo, algunas investigaciones han evaluado la incidencia de la innovación en la competitividad de la empresa y han concluido que las organizaciones que desarrollan prácticas innovadoras e invierten en investigación y desarrollo tienen mayor posibilidad de permanecer en el mercado e incrementar su rendimiento (Ahuja y Katila, 2004; citados por Estrada et al., 2009).

Adicionalmente, los trabajos de Baldwin y Gellatly (2006) y Roberts (1999) (citados por Estrada et al., 2009) encontraron que el establecimiento de elementos para la innovación en las distintas unidades de la empresa es un factor que favorece de forma definitiva a la competitividad y permite obtener una respuesta mucho más contundente a las presiones de los competidores.

En lo correspondiente al Talento Humano, el 58% de los gerentes indica que la calificación del personal que forma parte de las organizaciones limita el desempeño de sus empresas. Al respecto, es necesario decir que la cualificación del talento humano en las empresas se constituye en un factor clave para incrementar los niveles de competitividad en el actual modelo de la sociedad de la información y el conocimiento. En tal sentido, Calderón (2006) resalta la necesidad de gestionar el conocimiento adecuado

para convertirlo en fuente de ventaja competitiva. El conocimiento adquiere significado cuando se puede incorporar a la actividad cotidiana de la empresa y termina generando valor a la organización.

En concordancia con lo anterior, Moreno y Rico (2002; citados por Calderón, 2006), expresan que:

“Las personas son las únicas capaces de conjugar formación, experiencia, creatividad, trabajo en equipo e información para obtener elementos diferenciadores relevantes. Son las que, con algo de suerte, dan nacimiento a activos intangibles, que se incrustan tanto en la cultura, los procesos, actividades y sistemas, como en los productos y servicios que vende la empresa”.

A su vez, Benavides (2002) plantea que el mejoramiento organizacional no podrá darse desde la estructura y las inversiones de capital y tecnológicas, si estas no están soportadas en el desarrollo de las competencias alineadas a la competitividad con un sano compromiso de quienes integran el sistema.

Por otra parte, la asociatividad es la capacidad que desarrollan las empresas para obtener ventajas competitivas a través de las alianzas con otras organizaciones similares y así hacer frente de manera conjunta a los exigentes desafíos del entorno. En relación a la capacidad de asociación a través de estrategias colectivas de cooperación, el 68% de los gerentes consultados indica que la ausencia de este aspecto limita el desempeño competitivo de estas empresas.

En concordancia de lo anterior, Narváez et al. (2008) señalan que las sinergias empresariales fundamentadas en la asociatividad buscan la cooperación entre los actores económicos de un mismo sector con el fin de optimizar capacidades tales como: gestión administrativa, calificación del recurso humano, gestión de conocimiento tecnológico, innovación, emprendimiento, negociación, acceso a nuevos mercados, acceso a financiamiento, entre otras, y de esta manera, fomentar la creación de plataformas industriales sustentadas en la generación de una multiplicidad de relaciones e interacción entre las mismas empresas.

Ahora bien, de acuerdo con las respuestas obtenidas por los gerentes objeto de estudio los aspectos referidos con la capacidad gerencial y estructura organizacional flexible, se constituyen en elementos que inciden de manera favorable en el desempeño de las pymes evaluadas. Al respecto, se puede decir que estos aspectos se constituyen en ventajas que les permitirán la adaptación, la búsqueda de nuevas formas de hacer negocios, y por consiguiente, la supervivencia de las mismas.

No obstante, al revisar de forma general los factores o aspectos que limitan el desempeño competitivo de las pymes en el ámbito interno se puede decir que estas organizaciones se enfrentan a importantes deficiencias que deben ser superadas a través de la implementación de estrategias que promuevan su situación competitiva, pues, para lograr posicionarse en los mercados se deben desarrollar capacidades distintivas mediante la ejecución de procesos de adaptación tecnológica, investigación y desarrollo,

gestión de conocimiento y formación de talento humano, asociación con otras empresas, entre otros aspectos.

Tabla 1. Aspectos Internos que limitan el desarrollo competitivo de las PYME

Aspectos Internos	Totalmente de acuerdo	Relativamente de acuerdo	Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	Relativamente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Capacidad Gerencial	-	-	14	12	74	100
Estructura organizacional flexible		13	6	25	56	100
Talento Humano calificado	23	35	-	42	-	100
Aplicación y uso de TIC's	86	12	-	2	-	100
Capacidad Financiera	56	17	-	20	7	100
Capacidad de Innovación	28	33	15	12	12	100
Capacidad de Asociación con otras organizaciones	43	25	12	20	-	100

Fuente: elaboración propia.

En lo referente a los aspectos externos que dificultan el desarrollo competitivo de la pyme en Venezuela, se puede decir que, de acuerdo a los datos suministrados por la plana gerencial de estas organizaciones, los factores que mayor incidencia tienen en la práctica directiva y en el desempeño de las mismas son los siguientes (Tabla 2):

Condiciones Macroeconómicas: estas condiciones se sustentan en aquellas medidas instrumentales establecidas a nivel gubernamental, destinadas al manejo de los principales aspectos y procesos de nivel nacional de la economía, principalmente en los aspectos monetarios, financiero, cambiario, fiscal, de endeudamiento público, de control de la inflación y otros conexos.

Ahora bien, para el 77% de los encuestados las condiciones económicas de carácter macro inciden de forma determinante para lograr que las empresas puedan desarrollarse como organizaciones competitivas. En tal sentido, resulta conveniente que los agentes empresariales comprendan lo complejo del contexto económico nacional para alcanzar la sobrevivencia en el marco del modelo socialista que, según lo planteado por Guerra (2013), se sustenta en el esfuerzo por acrecentar la acción del Estado en la economía a través de dos vertientes: por una parte, como ente regulador, y por la otra, su impulso como empresario en posesión de los medios de producción fundamentales de la economía.

Guerra (2013) y Palma (2008) señalan que, a partir de febrero de 2003, se establecieron en el país controles de cambio y de precios con el propósito de nivelar la balanza de pagos y el acelerado proceso inflacionario. Desde allí, se cerraron importantes espacios para la actividad económica privada y se avanzó de forma importante en el establecimiento de un esquema de regulaciones económicas y políticas sobre el sector privado.



En concordancia con lo planteado en el párrafo anterior, Gómez (2008) demuestra que el ambiente de negocios venezolano se caracteriza, desde hace más de tres décadas, por su volatilidad e incertidumbre. Además, las empresas tienen que enfrentar un entorno crecientemente regulado. Dentro de los principales mecanismos de regulación que se están utilizando en el ámbito económico venezolano se pueden señalar:

- Regulación de Precios, instrumentado a través de Tarifas de Servicios Públicos, Precios de Bienes Esenciales, Fijación del Tipo de Cambio.
- Regulación de la Oferta: Licencias de Importación, Asignación de Divisas a Tasa Oficial, Limitaciones a la Exportación, Regulación de Inventarios.
- Intervención Directa, a través de Expropiaciones, Nacionalizaciones, Preferencia de Formas Cooperativas de Organización, Contribución forzada a Fondos Específicos y Administración de Concesiones.

Por otra parte, las Instituciones Gubernamentales se constituyen en las organizaciones de la administración pública con responsabilidad, relación y/o influencia en las que se desarrollan las diferentes actividades del país, entre ellas la actividad económica. A decir de Azua y Andersen (2000), el objetivo de estas instituciones es generar un clima adecuado para la competitividad desarrollando políticas públicas en línea con las necesidades específicas de las empresas, industrias o sectores empresariales.

Señalan los mismos autores que lejos han quedado los tiempos en los que el accionar de los gobiernos y las instituciones que los conforman se limitaban a un triple papel: recaudadores, garantes de las grandes variables macroeconómicas y policías – guardianes. Es decir, su papel como responsables del diseño de políticas públicas aportaba a la competitividad empresarial una labor básicamente controladora y reguladora de su actividad, potenciando su buena o mala receptividad en función de su mayor o menor intervencionismo y proteccionismo de economías estatales.

Actualmente, los gobiernos apuestan por la economía, optan por un modelo de referencia y dirigen sus recursos y organización a su logro. Así, los gobiernos y sus instituciones se encargaran, de cara a la competitividad, de influir en su entorno para favorecer un desarrollo competitivo adecuado, a través de: generar un marco estable y clima favorecedor para la innovación, eludir barreras a la competitividad, favorecer la libre competencia entre empresas. Además, proveer de recursos inexistentes, convirtiéndose en un acelerador del cambio y en un promotor de la actuación coordinada con las organizaciones empresariales para lograr un avance conjunto en torno a una estrategia para la competitividad (Azua y Andersen, 2000).

Ahora bien, en lo referente a la postura de los gerentes consultados en relación a la gestión de las Instituciones Gubernamentales, para el 54% de ellos dichas instituciones dificultan el desarrollo de la competitividad de las empresas que dirigen. En tal sentido, resultaría conveniente la revisión del papel que vienen desempeñando estas instituciones

representativas de la política gubernamental en favor de la creación de condiciones que influyan en la competitividad de las empresas y los sectores industriales.

Al respecto, plantea Francés (2002), las desventajas que frenan la competitividad de los sectores productivos pueden ser superadas por iniciativa del gobierno, a través de la creación de factores avanzados que tengan carácter de bienes públicos (educación e infraestructura específica para los sectores) y estimular la creación de los factores de carácter privado (tecnología y capital), entre otros aspectos.

En relación con la percepción que tienen los gerentes consultados sobre las Políticas Públicas implementadas por el Gobierno Nacional para favorecer el desarrollo competitivo de la Pyme en Venezuela, el 42% de estos considera que dichas políticas poco promueven el desarrollo de los diferentes sectores empresariales, además, destaca el hecho de que el 52% de los gerentes de las organizaciones en estudio manifiestan no estar de acuerdo ni en desacuerdo con la implementación de las políticas públicas para el fomento empresarial de las pymes, tal vez porque no han percibido incentivos ni beneficios con este tipo de instrumentos.

Según plantea el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA, 2010), dentro de los principales problemas observados en el diseño y aplicación de las políticas públicas de apoyo a las pymes latinoamericanas y caribeñas, se destacan:

- Hay cierta superposición de distintos organismos en varios de los países de la región que diseñan y ejecutan programas y políticas para apoyar a las pymes, al tiempo que se observan dificultades para integrar esas políticas.
- Resulta frecuente la necesidad de recurrir a financiamiento externo para garantizar las políticas y programas de apoyo a las pymes, lo que se traduce en la precariedad o falta de sustentabilidad en el tiempo de esas políticas, al no estar asegurada la financiación con recursos presupuestales regulares de los respectivos estados nacionales.
- Hay una gran debilidad institucional en los gremios empresariales de pymes en la región, lo que dificulta su interacción y comunicación efectiva con el sector público, y con sus empresas asociadas.
- Un elevado número de microempresas en la región se mueve en el campo de la informalidad, lo que en la práctica implica que las mismas quedan excluidas de muchos de los instrumentos de apoyo al sector.
- Uno de los problemas que se observan en el entramado de políticas públicas de apoyo a las pymes en América Latina y el Caribe (ALC), es que las mismas no siempre han sido parte de políticas activas para la promoción de la cohesión territorial y social entre las regiones más desfavorecidas y aquellas más ricas. Ello, por sí mismo, constituye una limitación evidente en términos del desarrollo nacional, ya que no contribuye a mitigar las diferencias económicas y sociales de un país. Además, es

parte de una visión errada acerca de las limitaciones y la problemática particular del sector de las pymes.

- Como se sabe, la competitividad de una pyme y su capacidad de innovación se encuentra, en gran medida, determinada por el territorio donde se localiza. Esto se relaciona también con el hecho de que no siempre llegan los instrumentos o programas a todas las regiones del país. Por otra parte, hay hasta cierto punto consenso en que las políticas de apoyo para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, deben privilegiar las de menor tamaño, con el propósito de establecer mejores condiciones que contribuyan a su creación y consolidación. Sin embargo, con mucha frecuencia es el estrato de las medianas empresas las que absorben los mayores beneficios de las medidas de políticas públicas que se implementan para las pymes en ALC.
- Reconociendo que estrategia y acción, así como financiamiento y capacidad organizativa por parte del sector público constituyen los cuatro elementos indispensables para lograr el desarrollo y consolidación de un eficiente tejido de pymes, los esfuerzos realizados con frecuencia no producen los frutos previstos. Ello ocurre porque las estrategias poseen una cantidad muy amplia de objetivos, los que a su vez se traducen en un sinnúmero de metas no cuantificables y de acciones sin horizonte de tiempo ni de rendición de cuentas. En el mejor de los casos, ellas representan un marco conceptual más que una estrategia como tal.

Al respecto de todo lo antes planteado en materia de políticas públicas se propone para el caso venezolano el establecimiento de un marco normativo que permita fomentar la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas sostenibles, así como la implementación de políticas públicas que sean específicas y adaptadas a las necesidades concretas de las pymes nacionales.

En relación con la seguridad jurídica, cabe destacar que un alto porcentaje de los consultados (77%) manifiesta que este factor se constituye en una significativa limitante para el normal desenvolvimiento de la actividad que desarrollan los diferentes agentes económicos en este país. Al respecto de estos datos, es importante mencionar que para lograr el crecimiento económico a nivel de los países debe existir un entorno de inversión transparente y estable, respetando en toda circunstancia el Estado de Derecho.

En concordancia con lo anterior, García (2013) señala que Venezuela tiene todos los elementos para ser un país exitoso. Cuenta con cuantiosos recursos para desarrollar y crear riquezas para los venezolanos. No obstante, los recursos naturales por sí solos no son suficientes, se requieren de políticas económicas que fomenten la inversión y el desarrollo. Es irreal pensar que los inversionistas vendrán a realizar sus inversiones bajo la sola premisa de los grandes recursos que tiene el país, si a esa inversión no se le da la seguridad jurídica necesaria y reglas de juego económico claras y de continuidad en el tiempo.

Ahora bien, en suma de lo anterior, se puede afirmar que la seguridad jurídica es una variable que se encuentra ampliamente relacionada con la competitividad. Los

inversionistas, emprendedores y empresarios evalúan las condiciones de seguridad jurídica y económica de un país antes de realizar su inversión o iniciar un negocio. Los costos de transacción que se producen en un sistema de inseguridad jurídica son muy altos, pues implican procesos más lentos, inciertos e ineficientes, pudiendo llegar incluso a la pérdida total de la inversión. Por otro lado, el costo de capital en un ambiente incierto es mucho más alto que el que se exige cuando se invierte en un país donde las reglas se cumplen claramente y el riesgo del mismo es mucho menor.

En cuanto al factor regulaciones laborales, un significativo porcentaje (78%) de los empresarios que formaron parte de esta investigación indicaron que las regulaciones se constituyen en un elemento que afecta la productividad y eficiencia de las empresas nacionales.

Ahora bien, a decir de Padilla (2008), cuando en los países hay regulaciones de carácter laboral las partes no son libres de acordar lo que quieran. Existe una especie de piso normativo o banda mínima de negociación, que hace imposible acordar algún beneficio inferior a los previstos en la ley. Coincidiendo además con Benavides (2002), quien resalta que la incidencia del desarrollo normativo del trabajo obliga a las organizaciones a ajustarse al cumplimiento de reglamentos externos, de regulaciones contractuales que delimitan la relación organización-trabajador desde su ingreso hasta su retiro.

En el caso venezolano se promulgó, en el año 2012, por el Gobierno Nacional una nueva Ley Orgánica del Trabajo (Ley Orgánica del Trabajo, Trabajadores y Trabajadoras, conocida por sus siglas: LOTT). Dentro de las principales restricciones establecidas en la ley destacan: salario mínimo (impuesto anualmente por vía de decreto gubernamental), jornada de trabajo, pago de horas extraordinarias, días de descanso, feriados y vacaciones, lo que es y no es salario, la forma de iniciar y terminar la relación laboral, las condiciones mínimas de seguridad industrial y las sanciones en caso de incumplir las muchas obligaciones legales, entre otros aspectos.

A decir de López (2012), la LOTT es una ley “rígida” y en franca desventaja con otras legislaciones laborales más flexibles. Esta ley inhibe la creación del empleo, la inversión y la productividad, además difícilmente favorece la competitividad de las empresas venezolanas ya agotadas con los controles de cambio, precios, el debilitamiento de la infraestructura y, en general, el debilitamiento del marco institucional.

En suma, del estudio realizado se desprende la existencia de importantes limitaciones en el ámbito externo de las pequeñas y medianas empresas que coinciden con los resultados que se han venido demostrando en los últimos informes de competitividad de la economía de los países presentados por el World Economic Forum (WEF). En dichos informes se establecen cuáles son los principales factores que frenan la posibilidad de tener una economía competitiva en Venezuela.

En concordancia con lo planteado en el párrafo anterior, Deniz (2012) reseña algunos datos del estudio del Informe Global de Competitividad 2012-2013 presentado por WEF (2013), el cual indica las razones por las cuales Venezuela ocupa como país la última

posición de América Latina, a saber: baja confianza de la comunidad empresarial en el funcionamiento de las instituciones públicas y en la independencia judicial, insuficiente infraestructura del país que dificulta la capacidad de las empresas para contar con una base sólida que mejore la competitividad, débil manejo macroeconómico reflejado en una alta inflación y en un déficit presupuestario por encima del 5% del Producto Interno Bruto, baja competencia interna, excesiva carga burocrática al iniciar un negocio, altos aranceles comerciales, así como normas y regulaciones que impiden la inversión nacional y extranjera directa.

Tabla 2. Aspectos Externos que dificultan el desarrollo competitivo de las pyme

Aspectos Externos	Totalmente de acuerdo	Relativamente de acuerdo	Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	Relativamente en desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Total
Condiciones Macroeconómicas	45	32	12	6	5	100
Instituciones Gubernamentales	37	17	15	13	18	100
Políticas públicas de apoyo a las Pymes	26	16	52	6	-	100
Seguridad Jurídica	54	23	14	7	2	100
Regulaciones Laborales	27	51	-	18	4	100

Fuente: elaboración propia.

CONSIDERACIONES FINALES

Entre los principales factores internos que limitan la capacidad competitiva de las pequeñas y medianas empresas del contexto venezolano destacan: escasa aplicación y uso de las modernas tecnologías de información y comunicación que apoyen los procesos administrativos y de producción, dificultades para acceder a financiamientos con la banca nacional, recurso humano con pocas competencias y con bajos niveles de formación y capacitación, escasa capacidad de las empresas para crear, modificar, sustituir, reemplazar o en última instancia innovar sus procesos organizativos o productos, y resistencia por parte de las empresas para establecer alianzas o asociaciones con otros agentes empresariales para emprender esfuerzos conjuntos para el logro de objetivos comunes.

En el contexto externo nacional, el establecimiento de un esquema macroeconómico de controles múltiples sobre el sector empresarial y el redimensionamiento del rol del Estado han generado desequilibrios de carácter económico que dificultan el normal desenvolvimiento de la gestión de las empresas venezolanas para que éstas puedan elaborar productos y servicios con condiciones para competir no solo a escala local o nacional sino también en el contexto global.

Además del aspecto económico, existen otros factores que dificultan la gestión empresarial de las pymes, entre ellos destacan: limitadas condiciones de seguridad

jurídica, rigidez de la normativa laboral, ausencia de un marco normativo que permita fomentar la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas sostenibles, y un marco institucional que poco propicia el desarrollo y consolidación de este tipo de empresas.

Ahora bien, para mejorar la posición competitiva de las diferentes empresas, de los sectores empresariales, y por consiguiente del país, es necesario crear un entorno nacional con condiciones que promuevan un ambiente favorable al desarrollo productivo. Al respecto, se presentan algunas acciones que se deben emprender desde el ámbito gubernamental para lograr tal situación:

- Conformación de un marco institucional que garantice condiciones seguras y estables para la gestión empresarial.
- Adaptación de las administraciones públicas a las necesidades y requerimientos de las pymes.
- Diseño e instrumentación de políticas públicas para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.
- Diseño de una normativa laboral flexible que estimule el mercado de empleo.
- Establecimiento de una política macroeconómica que fomente la inversión, la creación y desarrollo de empresas. Al establecer condiciones macroeconómicas estables se generan para las empresas externalidades positivas que se traducen en ventajas para estimular la productividad y competitividad.

No obstante, desde el contexto interno de las pequeñas y medianas empresas también resulta necesaria la implementación de algunas acciones estratégicas que les permitan superar las limitaciones que estas presentan. En tal sentido se plantea lo siguiente:

- Conformación de redes de pequeñas y medianas empresas, para obtener recursos, acceder a financiamientos, compartir conocimientos y aprovechar resultados de actividades conjuntas.
- Formación del talento humano de las empresas en actividades medulares para dichas organizaciones.
- Adaptación de las pymes al uso intensivo de las TIC en todas las actividades y procesos.
- Fomento de una cultura de innovación a través del emprendimiento de procesos de Investigación y Desarrollo.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Azua, J. y Andersen, A. (2000). Alianzas Competitivas para la nueva Economía. España. McGraw-Hill.
- Benavides, O. (2002). Competencias y Competitividad. Diseño para organizaciones latinoamericanas. Colombia. McGraw-Hill.
- Chavarría, H.; Sepúlveda, S. y Rojas, P. (2002). Competitividad de Cadenas Agroalimentarias: Elementos Conceptuales. Documento en línea. Disponible en: <http://www.territorioscentroamericanos.org/experiencias/Documentos%20sobre%20desarrollo%20territorial/Competitividad%20y%20cadenas%20agroalimentarias.pdf>. Consulta: 10/01/2014.
- Calderón, G. (2006). Competencias distintivas en las pymes: un aporte desde la gestión humana. Revista INNOVAR. Volumen 16, número 27. (Pp. 57-72).
- Chesnais, F. (1986). Science, technology and competitiveness. STI Review. Número 1. (Pp. 85-129).
- Chudnovsky, D. y Porta, F. (1990). La Competitividad Internacional. Principales Cuestiones Conceptuales y Metodológicas. Documento en línea. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/237157875/Chudnovsky-y-Porta-1990#scribd>. Consulta: 05/01/2014.
- Deniz, R. (2012). Economía nacional es una de las menos competitivas. El Universal. Pp. 1-7. Publicado el 06 de septiembre de 2012. Venezuela.
- Díaz, Y. y Piña, E. (2013). Pymes en la actualidad: lo que debe conocer el Gerente de Inversiones frente a la regulación jurídica del Sistema Financiero Venezolano. Revista CICAG. Volumen 10, número 1. (Pp. 175-184).
- Estrada, R.; García, D. y Sánchez, V. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la Pyme: Estudio Empírico en México. Revista Venezolana de Gerencia. Volumen 14, número 46. (Pp. 169-182).
- Francés, A. (2002). ¿Cómo mejorar la competitividad de las empresas nacionales? Revista Debates IESA. Volumen VII, número 4. (Pp. 74-78).
- García, G. (2013). ¿Cómo lograr la Venezuela exitosa? El Universal. Pp. 1-4. Publicado el 10 de noviembre de 2013. Venezuela.
- Gómez, P. (2008). Regulación en Venezuela: adaptación y supervivencia. Revista Debates IESA. Volumen XIII, número 1. (Pp. 14-19).
- Guerra, J. (2013). El Legado de Chávez. Un análisis de la economía venezolana y sus posibilidades. Venezuela. Editorial Libros Marcados, C.A.



- Leal, M. (2007). Tecnología de información e innovación. Factores clave de la competitividad en las pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales*. Volumen XIII, número 1. (Pp. 84-97).
- López, F. (2012). Impacto económico de la Ley Orgánica del Trabajo, Trabajadores y Trabajadoras (LOTTT) en Venezuela. Caracas. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS).
- Martínez, M. (2009). Factores de competitividad de la Pyme española 2008. España. Fundación EOI.
- Monge, R.; Alfaro, C. y Alfaro, J. (2005). TIC en las pymes de Centroamérica. Impacto de la adopción de las tecnologías de la información y la comunicación en el desempeño de las empresas. Costa Rica. Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Narváez, M.; Fernández, G.; Gutiérrez, C.; Revilla, J. y Pérez, C. (2009). Asociatividad empresarial: un modelo para el fortalecimiento de la pyme en Paraguaná. *Revista Multiciencias*. Volumen 9, número 2. (Pp. 157-166).
- Padilla, J. (2008). Algunas claves para entender la regulación laboral en Venezuela. *Revista Debates IESA*. Volumen XIII, número 1. (Pp. 20-24).
- Palma, P. (2008). Cómo Protegerse de la Crisis que se avecina. *Revista Debates IESA*. Volumen XIII, número 1. (Pp. 56-61).
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2010). *Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (pymes). Respuestas ante un futuro complejo y competitivo*. Caracas. Venezuela. Secretaría Permanente del SELA.
- World Economic Forum (WEF) (2013). *The Global Competitiveness Index 2013–2014*. Documento en línea. Disponible en: http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf. Consulta: 10/12/2013.