

Factores de permanencia y éxito competitivo en la PyMI del municipio Libertador de Mérida, Venezuela

Permanence and competitive success of the SMLs located in Libertador municipality Mérida, Venezuela

María Barrios*, Marlene Peñaloza y Daniel Ramírez*****

Códigos JEL: M13, L26, L66, L67

Recibido: 29/02/2016, Revisado: 06/04/2016, Aceptado: 06/05/2016

Resumen

La permanencia y el éxito de las pequeñas y medianas empresas siempre está amenazado; no obstante, muchas logran trascender. La investigación se enfocó en determinar los factores significativos en la permanencia y el éxito competitivo de la pequeña y mediana empresa industrial del municipio Libertador de Mérida, Venezuela. Para ello, se estudiaron 48 empresas industriales, con una antigüedad de al menos 6 años. Los datos recolectados fueron analizados con métodos descriptivos, pruebas de independencia (Ji cuadrado) y análisis de correspondencia simple. Dos factores resultaron significativos: a) capacidades directivas (negociación de materia prima y experiencia) y b) demográfico (edad del empresario). Además, el grupo de la pequeña empresa resultó más dinámico y proclive al éxito desde la perspectiva interna.

Palabras clave: éxito competitivo, pequeñas y medianas industrias, supervivencia empresarial.

Abstract

Permanence and success of small and medium enterprises are always threatened; however, many manage to transcend. The investigation aims to figure out the factors significant in the permanence and the competitive success of the small and medium industrial enterprises located in Libertador municipality Merida, Venezuela. For this, 48 industrial companies were studied, with at least 6 years in business. The data was analyzed by descriptive methods, tests of independence (Ji-square), and simple correspondence. Two factors resulted significant: a) managerial capacities (raw material negotiation and experience) and b) demographic (entrepreneur age). Also the small companies result more dynamic and pro successfully from internal perspective.

Key words: competitive success, small and medium industries, business survival.

* Magister en Administración por la Universidad de Los Andes. Correo electrónico: mbarrios@yahoo.com

** Doctora en Ciencias Económicas. Departamento de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes. Correo electrónico: pearnle@hotmail.com

*** Doctor en Dirección de Empresas por la Universidad del CEMA. Departamento de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes. Correo electrónico: danielcar@yahoo.com

1. Introducción

Los factores de permanencia y éxito competitivo de las empresas han sido un tema de interés para autores como Porter (1991), Rubio y Aragón (2002, 2005), Solleiro y Castañón (2005), Escalera (2007), Kim, Knotts y Jones (2008), Groos (2008), Martínez, Santero, Sánchez y Marcos (2009), Scipion (2011), Saavedra (2012a), entre muchos otros, también referenciados en el cuerpo teórico de la presente investigación. Dichos factores se pueden agrupar en tres grandes ámbitos: a) en el entorno de la empresa (económico, gobierno, competencia, entre otros), b) al interior de la organización (referidos a las capacidades y recursos), y c) en el ámbito personal (inherente al empresario), cuya incidencia es reconocida independientemente de la naturaleza, la ubicación y el tamaño de la empresa (micro, pequeña, mediana o grande).

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) son un grupo de gran valía para el desarrollo y crecimiento de cualquier país, región o localidad (OIT, 2004-2005; OCDE, 2004; Deloitte, 2010). La consolidación de este grupo de empresas, particularmente las pequeñas y medianas empresas industriales o transformadoras (PyMI), es una condición necesaria para contribuir con el bienestar de la sociedad. En Venezuela, las empresas industriales han venido soportando embates de diferente naturaleza, desde hace bastante tiempo, colocándolas en situación de fragilidad (Marval, 1997; Santos, 2006; Puente y Gutiérrez, 2010; Puente y Scrofina, 2011; Conindustria, 2015). Así, sufre los rigores de la llamada *mortalidad infantil* propia de los pequeños y nuevos negocios que desaparecen en los primeros cinco años de vida (Segarra, Teruel, Arauzo, Iranzo y Gombau, 2008; Global Entrepreneurship Monitor, 2011); lo que indica un panorama poco alentador para la PyMI venezolana.

Muy a pesar de los embates coyunturales y estructurales, es notorio que un grupo de PyMI a nivel local y nacional ha logrado mantenerse y además competir exitosamente en el mercado. Esta situación llevo a plantearse la siguiente interrogante ¿Cuáles factores inciden significativamente en la permanencia y éxito de la PyMI local?

Para encontrar respuestas se siguió un camino metodológico enraizado en el paradigma cuantitativo. Partiendo de una población de 155

empresas del municipio Libertador de Mérida, Venezuela, se estudiaron 48 empresas industriales, de pequeña y mediana dimensión, las cuales habían superado los seis (6) años de funcionamiento, considerándose como determinantes del éxito y la competitividad los siguientes factores: aspectos macroeconómicos, gobierno, competencia, recursos humanos, capacidades directivas, calidad, innovación, tecnología, sistemas de información, *marketing*, recursos financieros, cultura, organización interna, planificación estratégica, rentabilidad financiera, demografía y perfil emprendedor, además factores categóricos que dan idea del perfil del empresario y de la empresa.

Los resultados indican como factores más significativos del ámbito interno: capacidades directivas (negociación en compras y experiencia); del ámbito personal resultó el factor demográfico (edad del empresario). Los factores externos no tuvieron significación alguna. La investigación permitió constatar que el estrato de pequeña empresa industrial es más dinámico y cumple de mejor manera con los factores internos determinantes de permanencia y el éxito empresarial. Finalmente, las empresas del municipio están formalizadas, en su mayoría pequeñas y dedicadas a la producción de alimentos y vestimenta; por su parte los empresarios son adultos jóvenes con labores de alta gerencia, con formación universitaria, experiencia en el sector y dedicación exclusiva a la empresa.

2. Factores de éxito empresarial

El éxito se puede entender como un término equívoco, es decir, capaz de acoger diferentes significados. John Wooden (compilado por Carrillo, 2000) lo conceptualiza como: “la paz mental que nace como resultado natural de la íntima satisfacción lograda al saber que uno hizo lo mejor que pudo para convertirse en lo mejor que uno es capaz de ser”. Por otra parte, una acepción del término según la Real Academia Española (2001) lo define como: el resultado feliz de un negocio. Otro término como variable de éxito, común de utilizar, es la rentabilidad financiera (Gadenne, 1998; Lusier 2000, citado por Escalera 2007; Kim, Knotts y Jones, 2008).

No obstante, lo que se denomina éxito no sale de la nada, deviene de múltiples factores que lo impulsan o condicionan. Para Porter (1991) en su enfoque sistémico, el éxito competitivo de una nación depende del logro de sus empresas, de allí que los factores del entorno sean un detonante del éxito empresarial en un país; explicitando todo eso en su reconocido modelo denominado *el diamante*.

Para Rubio y Aragón (2002, 2005), Canteros y Pessagno (2004), De la Cruz, Carrasco y Morales (2006), Groos (2008), los factores impulsores de éxito se encuentran a lo interno de la organización, es decir sus capacidades, recursos, sistemas y rutinas organizativas. Sin embargo, otros autores como Martínez *et al.* (2009), Solleiro y Castañón (2005), Quiroga (2003) y Kay (1994) reconocen la influencia de ambas dimensiones (interna y externa).

Desde la perspectiva de Bruderl, Preisendorfer y Ziegler (1992) y St. John (2005, citado por Scipion, 2011), los impulsores de éxito están referidos a factores asociados al individuo como pasión, trabajo, autorealización, mejora, enfoque, empuje, espíritu de servicio y persistencia. Bruderl *et al.* (1992) destacan que la formación profesional (estudios formales) contribuye con el éxito competitivo. Así, el talento humano juega una función vital en la competitividad de las PyME; el propietario, director o gerente tiene una amplia participación en la conducción de la empresa, por lo que su experiencia influye de manera determinante en la supervivencia, crecimiento y desempeño de este grupo de empresas (Colombo y Grilli, 2005). En consecuencia, las variables de índole personal impactan marcadamente en la sobrevivencia de dichas empresas.

En la presente investigación, se miden los factores externos a partir del modelo de análisis competitivo de Porter (1991), seleccionando dos variables que se adecuan al contexto de las empresas en estudio (gobierno y competencia), mientras que el factor macroeconómico (inflación y tasa de cambio) se tomó de Martínez *et al.* (2009) y Solleiro y Castañón (2005).

Los factores internos medidos corresponden a la tipología de Rubio y Aragón (2002), a los que se agregan los factores: sistemas de información y planificación estratégica (Saavedra, 2012b), organización interna (Solleiro y Castañón, 2005) y rentabilidad financiera (Gaden-

ne, 1998; Lusier 2000, citado por Escalera 2007; Kim, Knotts y Jones, 2008). En cuanto a los factores personales se han adaptado los establecidos por St. Jhon (2005, citado por Scipion 2011), a decir demográfico y perfil del emprendedor (género, edad, cargo y nivel educativo).

En el cuadro 1, se presentan los 17 factores de éxito analizados para el estudio empírico, clasificados según sus respectivos ámbitos: externo, interno y personal.

Cuadro 1. Factores de éxito empresarial

Ámbito externo	Ámbito interno	Ámbito Personal
F1. Aspectos macroeconómicos F2. Gobierno F3. Competencia	F4. Recursos Humanos F5. Capacidades directivas F6. Calidad F7. Innovación F8. Tecnología F9. Marketing F10. Recursos Financieros F11. Cultura F12. Sistemas de Información F13. Planificación estratégica F14. Organización interna F15. Rentabilidad	F16. Demográfico F17. Perfil emprendedor

Fuente: Porter (1991), Rubio y Aragón (2002), Solleiro y Castañón (2005), Escalera (2007), Scipion (2011), y Saavedra (2012b).

3. La pequeña y mediana empresa industrial

El éxito de los países avanzados se sustenta en un proceso de industrialización creciente. La PyME, como apunta Deloitte (2010), es esencial para un país porque ayuda a crear un sistema económico sustentable, promueve la inversión interna y externa, mejora la balanza de pagos, genera buenos empleos, impulsa el capital intelectual, la investigación y desarrollo, la capacidad de innovación, la plataforma tecnológica y la demanda de trabajadores.

Por su parte, la Asociación Española de Contabilidad y Administración (AECA-DGPYME, 2004) señala los efectos positivos del sector indus-

trial los cuales pueden resumirse en tres grandes líneas: *i)* capacidad de absorción del progreso tecnológico, que permite reducir los requerimientos de factores por unidad de producto, *ii)* capacidad de generar innovaciones, que son susceptibles de utilización en los procesos productivos de todos los sectores, y *iii)* efecto de arrastre, que ejerce sobre los distintos sectores como demandantes y oferentes del resto del sistema económico.

A estas ventajas se suma la conformación del sector, el cual mayoritariamente está representado por PyME, al constituir en el ámbito mundial entre 95 % y al 99 % de las empresas dedicadas a la industria, al comercio y a los servicios, generando 7 de cada 10 empleos en Europa y 8 de cada 10 en Latinoamérica (OCDE, 2004; OIT, 2004-2005), a los que se unen otras fortalezas (Lukács, 2011; Peñaloza, 2012). Sin embargo, es bien conocido que las PyME también presentan ciertos problemas y debilidades ampliamente reseñadas en la literatura (OIT, 2004-2005; Segarra *et. al.* 2008; Peñaloza, 2012), además de las abrumadoras cifras de fracaso de los pequeños negocios, cuyos estudios muestran la desaparición de empresas entre 3 y 5 años de creadas (Segarra *et. al.* 2008; Deloitte, 2010; GEM, 2011).

En Venezuela este sector ha jugado un papel muy destacado dentro de la economía nacional; a decir de Bitar y Troncoso (1983) hasta principios de los ochenta fue uno de los de mayor crecimiento en América Latina. No obstante, la recurrente crisis político-económica en que se ha visto envuelto el país desde la llamada *década perdida* y, más recientemente, el cambio hacia un nuevo modelo productivo, en opinión de Santos (2006), Puente y Gutiérrez (2010), Puente y Scrofina (2011), ha debilitado el aparato transable industrial y agroindustrial llevando a una profunda recesión hasta la actualidad (Conindustria, 2015), lo que puede apreciarse al tomar en cuenta la contribución del sector manufactura al PIB durante la última década (Figura 1).

Datos recientes de la Cámara de Industriales de Venezuela, gremio que agrupa al 90 % de la producción manufacturera, indican que al cierre del primer trimestre de 2015, en promedio, la industria está utilizando el 47 % de su capacidad instalada: gran industria, 56,4 %; mediana industria el 45,9 %; y la pequeña industria tan solo el 38,8 % (Conindustria, 2015).

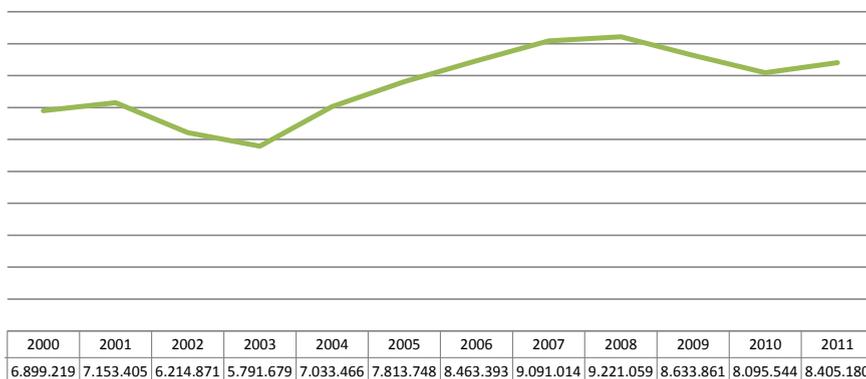


Figura 1. PIB manufactura Venezuela (2000-2011). Fuente: CEPAL (2012) Varios años.

Similares impactos se observan en las industrias localizadas en el estado Mérida. Utilizando el *Dossier* Municipal de la Corporación de Los Andes (2005-2010) para el año de la publicación, existían 2 parques industriales en el estado, uno situado en la zona de El Vigía, municipio Alberto Adriani, y el otro en Mérida, municipio Libertador, ambos con un total de 136 empresas industriales; sin embargo cinco años después, según esta fuente, solo permanecían 33 empresas industriales, 19 en El Vigía y 14 en la ciudad de Mérida, por lo que se asume el cierre de una cantidad importante de empresas. En cuanto a la llamada *mortalidad infantil*, Colls (2007) determinó en una investigación realizada en el municipio Libertador, que habían desaparecido 64,29 % de las empresas creadas en el 2000, señalando que el promedio de vida de las empresas de reciente creación es de 4 años.

No obstante este panorama, es notorio que tanto a nivel mundial como en Venezuela, algunas PyMI permanecen y son competitivas, por lo que es factible preguntar ¿Qué factores influyen en la permanencia y éxito competitivo de la PyMI, particularmente la manufacturera del municipio Libertador del estado Mérida con una antigüedad de 6 años en adelante?

4. Metodología

Para dar respuesta a la interrogante inicial y cumplir con el propósito de la investigación, se siguió un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y transversal, de alcance correlacional. La población estuvo compuesta por 155 empresas industriales de pequeña y mediana dimensión instaladas en el municipio Libertador de Mérida, Venezuela, y registradas en el Instituto Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa, capítulo Mérida (INAPYME-Mérida). En la primera etapa de la investigación se obtuvo una muestra aleatoria estratificada de 87 empresas aplicando el método de afijación de Neyman (Martínez, 2008), con un nivel de confianza del 90 % y un error máximo de 7 % (Anexo 7). En la siguiente etapa, se hizo un segundo filtrado en el interés de estudiar aquellas industrias con seis años o más de vida, bajo el criterio de haber superado la *mortalidad infantil*, resultando 48 PyMI. La unidad de análisis fue el empresario.

La recolección de datos se hizo mediante la técnica de la encuesta utilizándose un cuestionario aplicado durante 2014, el cual constó de dos partes, la primera proporcionó datos numéricos y categóricos de la empresa y el empresario, mientras que en la segunda, los datos obtenidos fueron categóricos y relacionados con la aplicación e importancia que le asignaban los empresarios a los 17 factores de éxito referidos en el cuadro 1. La validez del instrumento de recolección de datos se obtuvo a través de la validación de expertos; la confiabilidad se demostró con el coeficiente alfa de Cronbach (0,849) obtenido de una prueba piloto.

Los datos fueron analizados mediante estadística descriptiva y se aplicó el test de independencia (Ji-cuadrado) para determinar la dependencia entre variables categóricas; para dicho test se asumió como variable dependiente la rentabilidad financiera (F15), por cuanto es percibida como una medida de éxito competitivo relacionándola con cada uno de los factores restantes señalados en el cuadro 1; las tablas de contingencia surgieron del grado de asociación entre variables (ver Anexo 1), determinando el coeficiente de contingencia. Finalmente, se aplicó análisis de correspondencia simple (ACS) a las variables con dependencia, lo que permitió profundizar y determinar la cercanía entre las categorías de las variables en estudio.

5. Resultados

El análisis descriptivo indica que el 83 % de las empresas estudiadas en el municipio son pequeñas (ver Anexo 2), con predominio de la figura jurídica compañía anónima (90 %), la mayoría de ellas participa en el ramo de alimentos (35 %) y textiles (15 %), presentando una antigüedad promedio que oscila entre 13 y 19 años (42 %).

En cuanto a los empresarios, la mayoría son directivos o propietarios (55 %), con predominio del género masculino (58 %), edad promedio de 40 años y una gran parte posee estudios universitarios (79 %). Así, en promedio dedican a la empresa, 48 horas semanales y cuentan con 20 años de experiencia laboral (Anexo 3).

En el cuadro 2, se detallan los resultados de la prueba de independencia, los cuales indican asociación entre rentabilidad financiera (variable dependiente) con negociación en compras ($p < 0,05$), experiencia ($p < 0,1$) y edad del empresario ($p < 0,01$) (variables independientes), resultando la última variable con mayor asociación (0,382).

Cuadro 2. Factores de éxito significativos evidenciados en la PyMI

Ámbito	Factor	Variable	Ji-Cuadrado y P-Valor	Coefficiente de Contingencia
Interno	Capacidades directivas (F5)	Negociación en compras	$X^2 = 3,986$; $p < 0,05^{**}$	0,277
		Experiencia	$X^2 = 3,293$; $p < 0,1^*$	0,253
Personal	Demográfico (F16)	Edad del empresario	$X^2 = 8,207$; $p < 0,01^{***}$	0,382

* Significativo a un nivel de confianza del 90 %. ** Significativo a un nivel de confianza del 95 %. *** Significativo a un nivel de confianza del 99 %. Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

En atención a las variables objeto de estudio, resultó significativo el factor capacidades directivas, lo cual confirma lo planteado por Rubio y Aragón (2002) y Quiroga (2003); igualmente el demográfico, corroborando los aportes de St Jhon (2005, citado por Scipion, 2011) y la evidencia de Bruderl *et al.* (1992).

Es de resaltar que ningún factor del ámbito externo llegó a ser determinante en el estudio empírico en contraposición a lo establecido por

Porter (1991), Kay (1994), Quiroga (2003), Solleiro y Castañón (2005), y Martínez *et al.* (2009). En consecuencia, los factores más significativos se refieren a capacidades directivas y demográficos (ver Anexos 4, 5 y 6).

Con el análisis de correspondencia simple se detectó cercanía entre negociación de materia prima y rentabilidad financiera (ver Figura 2). Esta capacidad o fortaleza evidenciada en la PyMI del municipio le permite aprovisionarse de materia prima e insumos, traducidos en mayores niveles de producción, precios competitivos, captura de mayor cuota de mercado y beneficios en la comercialización. Este resultado va contracorriente con otros estudios (Rosales, 1997; Peñaloza, 2007).

Con respecto a la asociación entre las categorías de la variable experiencia y rentabilidad financiera (Figura 3), resulta muy significativo el hallazgo toda vez que ante las posibles debilidades o falta de otras capacidades, la pequeña y mediana empresa manufacturera merideña se afina en el saber-hacer adquirido a lo largo de los años. Su estructura más flexible, menos burocrática y su condición de centros de aprendi-

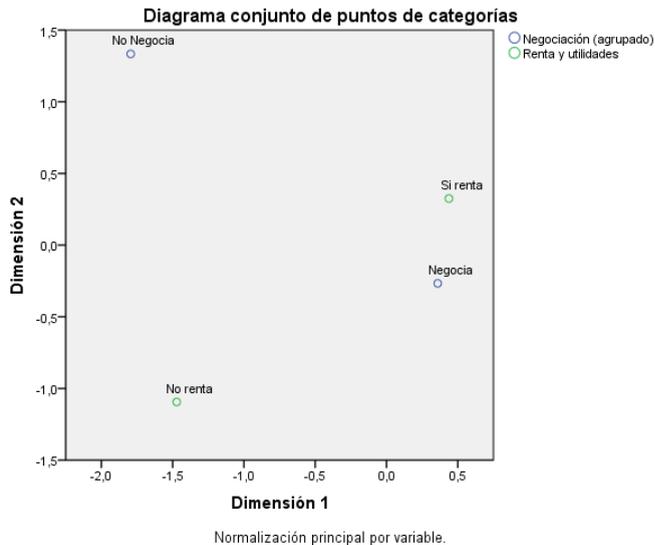


Figura 2. Análisis de correspondencia simple. Rentabilidad y Negociación.

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

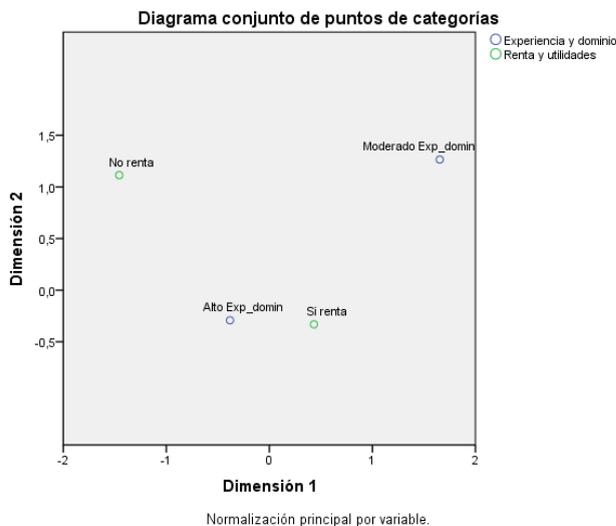


Figura 3. Análisis de correspondencia simple. Rentabilidad y Experiencia.
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

zaje –learning by doing– (OIT, 2000-2005; Camisón 2010) les permite el *derrame* de conocimientos al resto de los integrantes de la organización, facilitándose los procesos de aprendizaje, minimización de errores por el efecto experiencia y a dominar procesos esenciales del negocio, lo que impacta positivamente en la rentabilidad.

La asociación entre las variables edad del empresario y la rentabilidad (Figura 4) también es significativa, resultando el grupo de empresarios con menos de 47 años estar más asociado a la rentabilidad financiera. Esto se debe en parte a que en Venezuela la estructura de la población sigue siendo mayoritariamente joven (INE, 2011), lo cual imprime una mayor energía y tiempo dedicado a la empresa por parte del empresario (Anexo 3), lo que se puede traducirse en mayores beneficios económicos.

Finalmente, se aplicó el ACS para determinar la cercanía entre cada una de las 24 variables de éxito del ámbito interno (con sus categorías: alta, moderada, baja, escasa y ninguna), con la variable tamaño de la empresa (con sus categorías pequeña y mediana), obteniéndose los siguientes hallazgos: en el estrato de la pequeña industria los empresarios

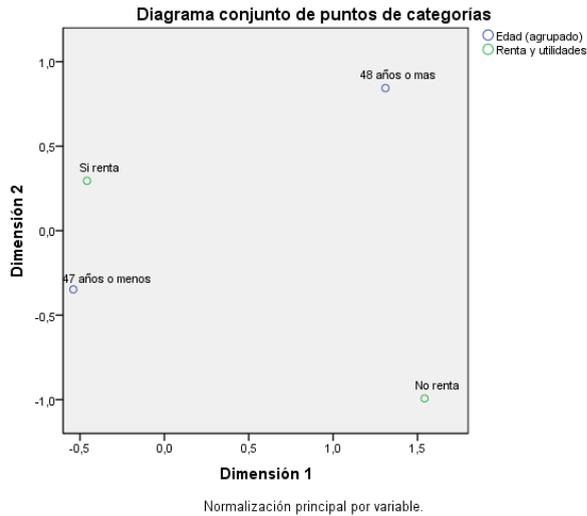


Figura 4. Análisis de correspondencia simple. Rentabilidad y Experiencia.

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

valoraron altamente 15 variables de las 24 evaluadas (62,5 %), mientras que en el estrato de mediana industria se observaron 11 variables que fueron valoradas altamente por los directivos (45,8 %). Particularmente, en la pequeña industria destacaron 7 variables que en la mediana no fueron consideradas, a saber: investigación y desarrollo, sistemas de información gerencial, fuerza de ventas, flexibilidad, experiencia, visión y rentabilidad. Estos resultados indican una mejor posición para el grupo de la pequeña empresa manufacturera. De igual manera, los empresarios de la mediana industria valoraron 3 variables no presentes en la pequeña: control, sistemas operativos y planificación a largo plazo, lo cual indica niveles de madurez de las actividades empresariales en las medianas industrias, al interesarse en la planificación estratégica y en la búsqueda de la eficiencia y el control (ver Cuadro 4).

Es de observar que ambos estratos (pequeña y mediana) presentaron factores en común como son la calidad (F6), los recursos financieros (F7) y la cultura (F8), lo que lleva a suponer esfuerzos por generar bienes con estándares de calidad, planificar y hacer uso correcto del apalanca-

Cuadro 4. Factores de éxito internos según tamaño

Ámbito	Factor	Variable	Pequeña	Mediana
Interno	F4. Recursos Humanos	Reclutamiento		
		Capacitación		
	F5. Capacidades directivas	Planificación corto plazo		
		Compromiso de los trabajadores		
		Nivel de negociación	Alta	Alta
		Control de actividades		Alta
		Experiencia	Alta	
	F6. Calidad	Atención y satisfacción del cliente	Alta	Alta
	F7. Innovación	Investigación y desarrollo	Alta	
	F8. Tecnología	Renovación y mantenimiento de maquinarias		
	F10. Marketing	Conocimiento del mercado	Alta	Alta
		Definición precisa del mercado	Alta	Alta
		Equipos de ventas calificados	Alta	
		Canales de distribución	Alta	Alta
		Descubrimiento de nuevos mercados		
	F11. Recursos Financieros	Planificación financiera	Alta	Alta
	F11. Cultura	Comunicación interna efectiva	Alta	Alta
	F9. Sistemas de Información	Sistemas de información gerencial	Alta	
		Sistemas de información operativos		Alta
	F14. Planificación estratégica	Visión	Alta	
Planificación largo plazo			Alta	
Diferenciación		Alta	Alta	
F13. Organización interna	Flexibilidad (Niveles jerárquicos)	Alta		
F15. Rentabilidad	Rentabilidad financiera	Alta		

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

miento financiero disponible, y valorar la comunicación efectiva. De los factores menos relevantes para ambos estratos destacan los recursos humanos (F4) y tecnología (F8), dos aspectos cuyo carácter estratégico es reconocido y clave si las PyMI locales aspiran mayor éxito y sostenibilidad.

6. Conclusiones

El éxito empresarial no depende de un solo factor, más bien resulta de la confluencia de una multiplicidad de factores, algunos inherentes a la persona que dirige la empresa, otros provenientes de las capacidades y rutinas así como de las condiciones del entorno, lo cual indica que aquellos territorios donde se conjunten estos factores, promoverán una dinámica favorable a la actuación de los agentes económicos, con los consiguientes impactos en los demás sectores socio-productivos de la localidad.

Desde otro ángulo, se puede decir que una economía y una sociedad será impactada por la personalidad del empresario, por la calidad de las acciones que emprenda, por el tejido productivo existente y por las condiciones legales, sociales y ambientales que favorezcan o limiten la función empresarial.

Por otra parte, es relevante la similitud observada entre los factores de éxito empresarial inherentes al entorno micro y macroeconómico, con los planteados como determinantes de la competitividad, lo cual lleva a inferir que al propiciar condiciones favorables para uno u otro constructo se potencian ambos, lo que resulta interesante para los hacedores de políticas públicas y para los propios agentes económicos que deben promover desde sus espacios de acción la creación de ventajas competitivas dinámicas.

A nivel desagregado es interesante descubrir que el empresario local es un adulto joven con estudios universitarios, quien se desempeña a dedicación exclusiva y con marcada experiencia en el mercado, lo que articulado con los hallazgos encontrados acerca de las capacidades directivas, el *know-how* y los factores demográficos como determinantes del éxito competitivo de la PyMI local, lleva a inferir que el nivel de formación,

unido a la experiencia y la juventud, proporciona diversas competencias coadyuvantes al éxito empresarial.

En este contexto, es significativo también el mayor dinamismo encontrado en el estrato de la pequeña industria en comparación con los demás estratos, lo cual se corresponde con otros estudios sobre esta categoría de negocios, indicando una perspectiva más propositiva de los negocios de estas dimensiones.

No obstante, se trata de empresas de escala muy reducida, dedicadas a áreas tradicionales y cuyas actividades se podrían catalogar como básicas, pero que proveen empleo y dinamizan, de algún modo, el aparato productivo local, por lo que precisan de entornos favorables a la competitividad empresarial, a fin de generar puestos de trabajo de calidad y mejoramiento en las condiciones de vida no solo de quienes participan con su esfuerzo en la función empresarial, sino del cuerpo social.

En cuanto a la baja valoración del gobierno como factor que contribuye al éxito competitivo de las empresas en estudio, no deja de llamar la atención dada la fuerte presencia que siempre ha tenido este actor en la economía y en la dinámica social venezolana, además que se trata de un elemento fundamental en los modelos que miden la competitividad.

También resulta contradictorio que la PyMI local no le otorgue mayor valoración a los recursos humanos y a la tecnología, dos elementos fundamentales en la llamada economía del conocimiento, posiblemente debido a un escaso nivel de desarrollo técnico además de un mercado cautivo, recayendo en los hombros del gerente o propietario la gestión de la empresa.

A partir de estas conclusiones se espera que haya una mejor comprensión sobre los factores de éxito empresarial en la PyMI local, que a su vez sirvan de base para poner en marcha políticas públicas en procura del crecimiento y la competitividad empresarial. Futuras investigaciones podrían orientarse al estudio de otros sectores, aplicándose la metodología desarrollada en esta investigación, cuyos propósitos serían similares a los alcanzados en este trabajo.

7. Referencias

- AECA-DGPYME (2004). *Estrategia e Innovación de la PYME industrial en España*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- Bitar Sergio y Troncoso, Eduardo. (1983). *El desafío industrial de Venezuela*, Editorial Buenos Aires. DOI: 10.1017/s0022216x00007331.
- Bruderl, Josef; Preisendorfer, Peter y Ziegler, Rolf (1992). Survival changes of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, vol. 57, No. 2, pp. 227-242. DOI: 10.2307/2096207.
- Cantwell, John (2003). *Innovation and Competitiveness*. Revised version (Agust 2003) of chapter 21 for Handbook of Innovation, Oxford University Press, pp. 1-31.
- Canteros, Gonzalo y Pessagno, Luciano (2004). ¿En qué etapa de su ciclo de vida se encuentra su organización?: *Temas de management*, II. 9-17, Marzo, 2015.
- Carrillo, Rogelio. Traducción libre y compilación (2000) de John R. Wooden. *La pirámide del Éxito* consultado en <http://vicgarcia.files.wordpress.com/2007/03/la-piramide-del-exito.pdf> [Consulta: 2012, noviembre 07].
- CONINDUSTRIA (2015). *Informe de Coyuntura Económica*, Primer Trimestre, 2015. Caracas.
- Corporación de los Andes (2010). *Dossier Municipal, 2005, 2010*. Mérida, Venezuela.
- Comisión Económica Para América Latina (2015). *Indicadores económicos*. Disponible en: www.cepal.org [Consulta: 2012, octubre 20]. DOI: 10.1007/978-3-322-86673-8_139.
- Colls, Janeyra (2007). *Factores de éxito y fracaso de las nuevas pequeñas y medianas industrias en el municipio Libertador del Estado Mérida (1997-2002)*. Tesis para optar al título de Magister en Administración mención Gerencia. ULA, Mérida, Venezuela.
- Colombo, Massimo y Grilli, Luca (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: a competence-based view. *Research Policy*, vol. 34, pp 795-816. DOI: 10.1016/j.respol.2005.03.010.
- Crivisqui, Eduardo (1983). *Análisis Factorial de Correspondencia*. Universidad Católica de Asunción. Paraguay.

- De La Cruz, Irazú; Morales, Julio y Carrasco, Guillermo (2006). Construcción de un instrumento de evaluación de capacidades en la empresa: Una propuesta metodológica. En: *Memorias del X Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas, A.C. (ACACIA)*; San Luis Potosí, México.
- Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL) and U.S. Council on Competitiveness (2013). *Global Manufacturing Competitiveness Index* [Documento en línea]. Disponible: http://www.deloitte.com/assets/DcomMexico/Local%20Assets/Documents/mx%28es-mx%29indiceGLOBALmanufactura_deloitte_vf.pdf [consulta: 2016, Febrero 03].
- Diccionario de la Real Academia Española (2011).
- Escalera, Milka (2007). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Mexico. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/>
- Esser Klaus, Hillebrand Wolfgang, Messner Dirk y Meyer-Stamer Jörg (1994). *Competitividad Sistémica. Competitividad Internacional de las empresas y políticas requeridas*. Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.
- Gadenne, David (1998). Critical Success Factors for Small Business: An Inter-industry Comparison. *International Small Business Journal*, volumen 17, nro.1, pág. 36-56. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242698171002>.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM-2011): *Informe IESA-GEM (2009-2010)*. Caracas.
- Gross, Manuel (2008) *Pensamiento imaginativo: difundiendo la creatividad e innovación para la gestión de organizaciones y PYMES* [Documento en línea]. Disponible: <http://manuelgross.bligoo.com/content/view/168718/Descubriendo-los-Factores-de-Exito-en-lace-Administracion.html#content-top> [Consulta 2010, Septiembre 20].
- Kay, John (1994). *Fundamentos del Éxito empresarial: el valor añadido de la estrategia*. Editorial Ariel Sociedad Económica.
- Kim, Kee; Knotts, Tami; y Jones, Stephen (2008). Characterizing viability of small manufacturing enterprises (SME) in the market. *Expert Systems with Applications*, volume 34, pp. 128-134.

- Lukács, Edith (2011). *The economic role of Smes in World Economy, especially in Europe*. On line. Available: www.unimiskole.hu/uni/kolemenyek/2005/pdf/lukacs. Consultado, noviembre 2015.
- Martínez, Ciro (2008) *Estadística y muestreo*. Ediciones ECOE. Decimo segunda edición. pág. 837.
- Martínez, María, Sánchez, Luis, Santero, Rosa y Marcos, Miguel (2009). *Factores de competitividad de la Pyme española 2008*. España: Fundación EOI.
- Marval, Oscar (1997). *Importancia y desarrollo de la pequeña y mediana industria (PyMI) dentro de la economía venezolana. Período 1981-1991* en Documento del CENDES, Foro al día “El desarrollo económico como problema”. Caracas.
- Organization for Cooperation and Development Economic (OCDE, 2004). *Promoting SMEs for development: the enabling environment and trade and investment capacity building*. Documento de referencia para la segunda conferencia ministerial sobre PYMES, Estambul.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2004-2005). *Las actividades económicas en pequeña escala y la brecha de productividad*. Capítulo V. Disponible: www.oit.org/public/spanish/employment/ Consultado, noviembre 2009.
- Penrose, Edith (1959). *The theory of de growth of the firm*. Basil Blackwell. Oxford.
- Peñaloza, Marlene (2007). *Aproximación a la cooperación inter-empresarial: un análisis desde las farmacias del estado de Mérida (Venezuela)*. Forum Empresarial. Revista de la Universidad de Puerto Rico, Reciento de Rio Piedras. Vol. 12, No. 2. Dic. 2007.
- Peñaloza, Marlene (2012). *La cooperación inter-empresarial: un análisis del estado comportamiento de las pequeñas y medianas empresas en el estado de Mérida (Venezuela)*. Tesis doctoral. Universidad de la Laguna. Tenerife. España.
- Porter, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Editorial Vergara, Argentina.
- Puente, José y Gutiérrez, Enrique (2010). La economía venezolana: ¿y si el milagro no llega? Revista *Debates IESA*, vol. XV (4), pp. 68-71.
- Puente, José y Scrofina, Sebastián (2011). La macroeconomía de una revolución rentista. Revista *Debates IESA*, vol. XVI (3), pp. 67-70.

- Quiroga, Darío (2003). Modelo matemático para determinar la competitividad de las PYMES. *Cuadernos de investigación y divulgación*. Corporación Universitaria Autónoma de Occidente. Cali, Colombia.
- Rubio, Alicia y Aragón, Antonio (2002). Factores explicativos del éxito competitivo: un estudio empírico en la pyme. *Cuadernos de gestión* [revista en línea], 2, 49-63. Disponible: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/213.pdf> [consulta: 2011, septiembre 6].
- Rubio, Alicia y Aragón, Antonio (2005). Factores asociados al éxito competitivo de las pymes industriales en España. *Actualidad Económica* [revista en línea], 36-49. Disponible: <http://ubr.universia.net/pdfs/UBR0082005038.pdf> [consulta: 2011, octubre 15].
- Rosales, Ramón (1997). *Associativity as a Strategy to Strengthen Small and Medium-Sized Enterprises*. Capítulos SELA (51), pp. 113
- Saavedra, María (2012a). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la Pyme latinoamericana. *Pensamiento y Gestión*, vol. 33, pp. 93-124.
- Saavedra, María (2012b). *Hacia la competitividad de la Pyme latinoamericana. Macro-proyecto de investigación ALAFEC* [consultado 20 octubre 2012]. Disponible en: http://www.alafec.unam.mx/docs/macroproyectos/competitividad_macro.pdf.
- Santos, Miguel (2006). Malas viejas, y nuevas buenas y malas: el desempeño económico de Venezuela. Revista *Debates IESA*, vol. XI, enero-mayo, pp. 50-56. Caracas.
- Segarra Agustí (dir.), Teruel Mercedes, Arauzo Joseph, Iranzo Susana y Gombau, Verónica (2008). *Dinámica empresarial, creación de empleo y productividad en las manufacturas españolas*. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, pp. 1-252. Madrid.
- Scipion, Franck (2011). *Los 8 mandamientos del éxito empresarial*. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.ingresosalcuadrado.com/exito-empresarial/> [consulta: 2015, noviembre 26].
- Solleiro, José y Castañón, Rosario (2005) Competitiveness and innovation systems: The challenges for México's insertion in the global context. *Technovation*, vol. 45, pp. 1.059-1.070. DOI: 10.1016/j.technovation.2004.02.005.

8. Anexos

Anexo 1. Variables de investigación

Ámbito	Factor	Variables	
Externo	F1. Aspectos Macroeconómicos	Inflación y Tasa de cambio	
	F2. Gobierno	LOTTT y LOPCYMAT Impuesto Nacional SENIAT e Impuesto Municipal SAMAT	
	F3. Competencia	Énfasis en la competencia	
Interno	F4. Recursos Humanos	Reclutamiento y Capacitación	
	F5. Capacidades directivas	Planificación corto plazo Compromiso de los trabajadores Negociación de materia prima Control de actividades Experiencia	
	F6. Calidad	Atención y satisfacción del cliente	
	F7. Innovación	Investigación y desarrollo	
	F8. Tecnología	Renovación y mantenimiento de maquinarias	
	F9. Sistemas de Información	Sistemas de información gerencial Sistemas de información operativos	
	F10. Marketing	Conocimiento del mercado Definición precisa del mercado Equipos de ventas calificados Canales de distribución Descubrimiento de nuevos mercados	
	F11. Recursos Financieros	Planificación financiera	
	F12. Cultura	Comunicación interna efectiva	
	F13. Organización interna	Flexibilidad (Niveles jerárquicos)	
	F14. Planificación estratégica	Visión, Planificación largo plazo y Diferenciación	
	F15. Rentabilidad	Rentabilidad financiera	
	Personal	F16. Demográfico	Género, Edad, Nivel educativo y Cargo
		F17. Perfil del emprendedor	Años de experiencia empresarial Cargos anteriores, Emplendimientos anteriores Años de experiencia en posición actual Horas semana de dedicación a la empresa Horas semana de capacitación y formación Horas semana resolución de problemas Planificado, Entendimiento del mercado Innovador y creativo

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2.

Variable		%
Clasificación PyME	Pequeña	83,3
	Mediana	16,7
Figura Jurídica	Firma Personal	8,3
	Cooperativa	0,0
	SRL	2,1
	Compañía Anónima	89,6
Actividad de la empresa	Alimentos	35,4
	Artes gráficas	10,4
	Bebidas alcohólicas	4,2
	Calzado	2,1
	Cueros y pieles	2,1
	Productos plásticos	2,1
	Madera y corcho	10,4
	Muebles y accesorios	0,0
	Otras industrias manufactureras	8,3
	Productos farmacéuticos	2,1
	Productos metálicos	8,3
	Vestuario	14,6

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3.

Variable		%	Media
Género	Masculino	58,3	
	Femenino	41,7	
Nivel de Estudio	Primarios	0,0	
	Secundarios	2,1	
	Bachiller	18,8	
	TSU	20,8	
	Universitaria	52,1	
	Postgrado	6,3	
Tipo de Cargo	Supervisor	25,0	
	Gerencia Media	18,8	
	Alta gerencia/Directivo	18,8	
	Dueño/fundador	37,5	
Dedicación (horas semanales)			48
Capacitación y formación (horas semanales)			3
Experiencia empresarial (años)			20
Cargos anteriores (número)			2
Negocios emprendidos (número)			2
Tiempo en la actividad (años)			26
Edad (años)			40

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4.

Tabla de contingencia Renta y utilidades, y Negociación (agrupado)

No Negocia		Negociación		Total
		Negocia		
Renta y utilidades	No renta	4	7	11
	Si renta	4	33	37
Total		8	40	48

Prueba de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,986 ^a	1	0,046		
Estadístico exacto de Fisher				0,068	0,068

a. 1 casilla (25,0 %) tiene una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1,83.

Coeficiente de contingencia

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coeficiente de contingencia	0,277	0,046
N de casos válidos		48	

Anexo 5.

Tabla de contingencia Rentabilidad y Experiencia

Moderada		Experiencia		Total
		Alta		
Renta y utilidades	No renta	0	11	11
	Si renta	9	28	37
Total		9	39	48

Prueba de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,293 ^a	1	0,070		
Estadístico exacto de Fisher				0,095	0,074

a. 1 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 2,06.

Coeficiente de contingencia

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coeficiente de contingencia	0,253	0,070
N de casos válidos		48	

Anexo 6.

Tabla de contingencia Renta y utilidades, y edad

47 años o menos		Edad		Total
		48 años o mas		
Renta y utilidades	No renta	4	7	11
	Si renta	30	7	37
Total		34	14	48

Prueba de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,207 ^a	1	0,004		
Estadístico exacto de Fisher				0,008	0,008

a. 1 casillas (25,0 %) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,21.

Coefficiente de contingencia

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coefficiente de contingencia	0,382	0,004
N de casos válidos		48	

Anexo 7.

Tamaño de la muestra

$$n = \frac{\left(\sum_{i=1}^L N_i \sqrt{\hat{p}_i \hat{q}_i} \right)^2}{N^2 \left(\frac{e^2}{t^2} \right) + \sum_{i=1}^L N_i \hat{p}_i \hat{q}_i}$$

Donde

N = tamaño de la población del listado muestral = 155

p = probabilidad de éxito = 0,5

q = probabilidad de fracaso = 0,5

e = error máximo de estimación = 7 %

t = valor estandarizado al 90 % nivel de confianza = 1,96

Estratos	Ni	pi	qi	Ni*raiz(pi*qi)	Ni*pi*qi	wi=Ni/N	ni=n*wi
Alimentos	52	0,5	0,5	26	13	0,33548387	29
Artes Graficas	14	0,5	0,5	7	3,5	0,09032258	8
Bebidas Alcohólicas	4	0,5	0,5	2	1	0,02580645	2
Calzado	2	0,5	0,5	1	0,5	0,01290323	1
Cueros y pieles	4	0,5	0,5	2	1	0,02580645	2
Fábrica de productos plásticos	3	0,5	0,5	1,5	0,75	0,01935484	2
Maderera y Corcho	8	0,5	0,5	4	2	0,0516129	4
Muebles y accesorios	5	0,5	0,5	2,5	1,25	0,03225806	3
Otras Manufacturas	22	0,5	0,5	11	5,5	0,14193548	12
Productos Farmacéuticos	4	0,5	0,5	2	1	0,02580645	2
Productos Metálicos	10	0,5	0,5	5	2,5	0,06451613	6
Vestuario	27	0,5	0,5	13,5	6,75	0,17419355	15
Total	155			77,5	38,75	1	87
error máximo (%)	7						
nivel de confianza (90 %) estandarizado	1,96						
n según fórmula Neyman	87						
n final = PyMIs >= 6 años de vida	48						