

**Universidad Nacional Experimental
de los Llanos Occidentales
"EZEQUIEL ZAMORA"**



LA UNIVERSIDAD QUE SIEMBRA

**VICERRECTORADO
DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
ESTADO PORTUGUESA**

**COORDINACIÓN
ÁREA DE POSTGRADO**

**EL METODO JOINT VENTURE PARA FORTALECER EL
CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS SOCIALISTAS DEL ESTADO
PORTUGUESA FRENTE AL PROCESO DE TRANSFORMACION**

Autor: LCDO. VALLADARES A. ALEXANDER

GUANARE, 2013

Universidad Nacional Experimental
de los Llanos Occidentales
"EZEQUIEL ZAMORA"



LA UNIVERSIDAD QUE SIEMBRA

Vicerrectorado de Producción Agrícola
Coordinación Área de Postgrado
Maestría en Gerencia y Planificación institucional

**EL METODO JOINT VENTURE PARA FORTALECER EL CRECIMIENTO
DE LAS EMPRESAS SOCIALISTAS DEL ESTADO PORTUGUESA
FRENTE AL PROCESO DE TRANSFORMACION**

Requisito para optar al grado de

Magister Scientiarum

AUTOR: LCDO. VALLADARES A. ALEXANDER

C.I. N°:11.397.721

GUANARE, MARZO DE 2013.

INDICE

	pp.
Dedicatoria.....	vii
Agradecimiento.....	viii
Resumen.....	ix
Introducción.....	10
CAPITULO:	
I EL PROBLEMA	
Planteamiento del problema.....	4
Objetivos de la investigación.....	10
Objetivo General.....	10
Objetivos Específicos.....	11
Justificación.....	11
Alcances y limitaciones.....	13
II MARCO TEORICO	
Antecedentes.....	14
Bases teóricas.....	18
Bases legales.....	39
Supuestos Implícitos.....	42
Operacionalización de la Variables.....	43
III MARCO METODOLOGICO	
Tipo de investigación.....	44
Población y muestra.....	45
Técnica e instrumento de recolección de datos.....	46
Validez y Confiabilidad.....	46
Técnica de Análisis de Datos.....	48

Descripción de los Procedimientos.....	48
IV ANALISIS DE LOS RESULTADOS	
Análisis de los Resultados	50
V LA PROPUESTA	
Presentación.....	62
Justificación.....	63
Fundamentación.....	63
Objetivo.....	64
Estructura.....	65
Factibilidad.....	70
VI CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	
Conclusión.....	72
Recomendaciones.....	73
Referencias.....	75
Anexos.....	77

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro nº 1: Operacionalización de las variables.....	43
Cuadro nº 2: Distribución de la Población.....	45
Cuadro nº 3: Capital Económico.....	50
Cuadro nº 4: Productividad.....	51
Cuadro nº 5: Financiamiento.....	52
Cuadro nº 6: Ventajas Competitivas.....	53
Cuadro nº 7: Conocimiento.....	54
Cuadro nº 8: Información.....	55
Cuadro nº 9: Participación.....	56
Cuadro nº 10: Integración de Mercado.....	57
Cuadro nº 11: Negociación.....	58
Cuadro nº 12: Fortalecimiento.....	59

LISTA DE GRAFICOS

	Pág.
Grafico nº 3: Capital Económico.....	50
Grafico nº 4: Productividad.....	51
Grafico nº 5: Financiamiento.....	52
Grafico nº 6: Ventajas Competitivas.....	53
Grafico nº 7: Conocimiento.....	54
Grafico nº 8: Información.....	55
Grafico nº 9: Participación.....	56
Grafico nº 10: Integración de Mercado.....	57
Grafico nº 11: Negociación.....	58
Grafico nº 12: Fortalecimiento.....	59

*A mis Hijos
Mis Padres, Hermanos
y por supuesto a Dios
en él y mi familia todo!*

Agradecimiento

A la Universidad Nacional Experimental de los Llanos “Ezequiel Zamora” **UNELLEZ-Guanare**, y a todos los Profesores/as que contribuyeron de una manera desinteresada y oportuna, aportando sus conocimientos para el logro de esta meta.

A mis amigos, panas, compañeros de estudios, Anny, Darwin (+), Elizabeth, Juan Carlos, y Samuel (+) juntos iniciamos un sueño, hoy logramos una meta. POTE, sé que desde el plano espiritual en el cual te encuentras me bendices por culminarla, gracias por haber compartido parte de tú vida, momentos de alegrías, tristeza... Nunca te olvidaré mi querido amigo.

A mi Tutor, **Lcdo. Juan Morillo** por sus orientaciones, apoyo y paciencia.

A todas aquellas personas que forman parte de este sueño.

Gracias.

Alexander

**EL METODO JOINT VENTURE PARA FORTALECER EL CRECIMIENTO
DE LAS EMPRESAS SOCIALISTAS DEL ESTADO PORTUGUESA
FRENTE AL PROCESO DE TRANSFORMACION**

Autor: Valladares A. Alexander
C.I. N°:11.397.721
Tutor: Lcdo. M.Sc.Juan Morillo
Año: 2012

RESUMEN

El presente estudio tuvo como finalidad proponer el método Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las empresas socialistas del estado Portuguesa frente al proceso de transformación. Se enmarcó en la modalidad de proyecto factible, con apoyo en una investigación de campo tipo descriptiva y en una revisión bibliográfica y documental. La población objeto de estudio estuvo conformada por cien(100) funcionarios, donde se tomó una muestra de veinticuatro (24) gerentes de las diferentes empresas socialista. Para la recolección de la información se utilizó como técnica la entrevista no estructurada, también se utilizó la encuesta, utilizando como instrumento de recolección de datos un cuestionario conformado por diez(10) ítems, en la modalidad de escala Likert. Se utilizaron registros de observaciones documentales los cuales permitieron recolectar información con relación al proceso productivo y a la cadena de comercialización. Una vez recopilada la información, se procedió a la tabulación y al análisis de los resultados mediante técnicas cualitativas y cuantitativas. De este análisis se llegó a la conclusión de que una de las razones principales por la cuales deben recurrir las empresas socialistas objeto de estudio a incursionar en el ámbito de la integración frente al proceso de transformación es para lograr subsistir y llegar a consolidarse no solo en el mercado nacional sino en el internacional.

Palabras claves: Método Joint Venture-Empresas Socialistas-Transformación



Vicerrectorado de Producción Agrícola

Coordinación Área de Postgrado

Maestría en Gerencia y Planificación institucional

THE METHOD JOINT VENTURE TO STRENGTHEN THE GROWTH OF THE SOCIALIST COMPANIES OF THE CONDITION PORTUGUESE OPPOSITE TO THE PROCESS OF TRANSFORMATION

Author: **Lcdo.Valladares A. Alexander**
C.I. Nº:11.397.721

Tutor: **Lcdo. M.Sc.Juan Morillo**

Año: 2012

ABSTRAC

The present study had as purpose propose the method Joint Venture to strengthen the growth of the socialist companies of the condition Portuguese opposite to the process of transformation. I frame in the modality of feasible project, with support in a field investigation type descriptive and in a bibliographical and documentary review. The population object of study was shaped by hundred (100) civil servants, Where Socialist took a sample of twenty-four (24) managers of the different companies. For the compilation of the information the not structured interview was in use as technology, also I use the survey, using as instrument of compilation of information a questionnaire shaped by ten (10) articles, in the modality on a large scale Likert. There were in use records of documentary observations which allowed to gather information with relation to the productive process and to the chain of commercialization. Once compiled the information, one proceeded to the tabulation and to the analysis of the results by means of qualitative and quantitative technologies. Of this analysis it came near to the conclusion of which one of the principal reasons for which must appeal the socialist companies object of study to penetrating into the area of the integration opposite to the process of transformation is to manage to survive and to manage to be consolidated not only on the domestic market but in the international one.

Key words: Method Joint Venture- Empresas Socialists- Transformations

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En el transcurrir de la historia, la gerencia se ha caracterizado por ser un proceso de gestión, dirección y delegación de funciones. No obstante, en el ámbito institucional la misma ha venido ganando importancia al punto de concebirse como un proceso de conducción por medio del ejercicio de un conjunto de habilidades directivas orientadas a planificar, organizar, coordinar y evaluar la gestión como una estrategia creativa y participativa necesaria para el buen funcionamiento de las actividades.

Por ello, en toda institución se encuentra el equipo de gerencia, liderizado por el gerente, quien debe asumir un conjunto de funciones para conducir efectivamente su institución, bajo los parámetros que implica la labor gerencial, como un ente cercano a su equipo de trabajo y la comunidad, garante de la calidad del servicio. Al respecto, Stevenson (1997), señala que:

El gerente crea un ambiente de trabajo especial con el deseo de que cada uno de los miembros de la institución se desempeñe con eficiencia y efectúe su trabajo; éste además pide opinión sobre los problemas que afectan negativamente el proceso educativo y obstaculizan el buen desempeño laboral (p. 136).

Desde esta perspectiva, el gerente tiene como atribución la combinación de los recursos con los que cuenta la institución, con el fin de afrontar los diversos problemas que surgen en ésta, propiciando las condiciones favorables para que quienes hacen vida activa en la organización y participen en la búsqueda y aplicación de soluciones, desde el nivel de planificación hasta el proceso evaluativo que requiere cada acción

administrada. Por lo tanto, dentro de las funciones de la labor gerencial, debe presentarse la toma de decisiones como una estrategia creativa, puesto que es un mecanismo que permite establecer herramientas para llevar a cabo una actividad mediante el desempeño de funciones gerenciales que les orienten al alcance de los objetivos de la organización como tal.

En función de ello, se plantea que las sociedades actuales, están llenas de cambios e incertidumbres. La globalización de la economía, la apertura de los mercados, el desarrollo de la tecnología, la aparición de la revolución de las telecomunicaciones, los nuevos paradigmas sociales, políticos y gerenciales, están cambiando las barreras tradicionales a su vez que exigen de las organizaciones, nuevos enfoques en la utilización de las herramientas de su estructuración y funcionamiento. Las organizaciones modernas requieren de estructuras dinámicas que vayan a la par con los avances para que cumplan con la misión trazada.

En este sentido las empresas requieren para su funcionamiento, adecuadas acciones que procuren la realización efectiva de los objetivos que sustentan su creación. En su constante necesidad de desarrollo y progreso, la escuela amerita la implementación de mecanismos que le lleven a satisfacer la necesidad de su fin último: la producción y competitividad.

Por ello, es evidente que en pleno siglo XXI tiene que haber una revolución radical. La realidad del país lo exige, las vidas de los ciudadanos y ciudadanas también. Aunque se evidencie orden, en realidad lo que se percibe es una lenta descomposición, al observar las guerras, los incesantes conflictos entre todas las personas, la desigualdad económica y social, por tal razón se puede decir que existe la necesidad de un proceso de transformación.

Colina, M (2006) plantea que:

La transformación del sistema económico dependerá en buena parte de la transparencia de los objetivos, de la integración de las diferentes políticas públicas en un

proyecto económico nacional, de la claridad y permanencia que tengan las reglas aplicadas por el estado. (p.24)

Lo expuesto, confirma una vez más que la evolución de un pueblo se encuentra relacionada con las políticas que dirige un estado en función del desarrollo de un país. Como es de conocimiento que las leyes del mercado tienen sus límites donde el estado a través del gobierno intenta superar las imperfecciones del mercado así como las deficiencias para poder lograr niveles que fortalezcan el óptimo desarrollo del bienestar social.

Es evidente, que la transformación según Aponte (2008), es el resultado, no de una idea, sino de varias ideas que se producen de instante en instante, cuya finalidad es alcanzar la verdad para actuar en el presente y no en el futuro. (p.19). En la medida que las personas y las empresas se especializan, la producción del país se diversifica y su economía se hace más compleja porque se crean más empresas con diversas capacidades y se genera un mayor número de capacidades humanas. Se requiere una acumulación de capacidades para producir bienes más complejos. El proceso de desarrollo económico implica un aumento en la diversificación. Eso no significa que los países necesariamente abandonan alguna actividad productiva, sino que añaden nuevas actividades.

De allí, se evidencia que es difícil lograr la capacidad de diversificación, pero la cuestión radica en pasar de producir lo que ya se tiene a la capacidad de producir lo que aún no existe. Si una economía es capaz de resolver ese problema a través de un proceso de "autodescubrimiento" de sus capacidades, sus chances de crecimiento son muy grandes. Por ejemplo; China empezó fabricando ropa, juguetes y otros artículos poco sofisticados. La progresiva adquisición de nuevas capacidades de producción le permite hoy exportar una amplia gama de artículos electrónicos, metalmecánicos y médicos.

En este sentido, el crecimiento económico tiene que ver con el aumento en la variedad de productos que un país sabe hacer y con el

incremento de la complejidad de esos productos. Existen países que producen pocas cosas y sencillas, mientras que otros hacen muchas cosas, entre las sencillas y otras considerablemente más complejas. Pero saber hacer algo implica desarrollar todo el conjunto de insumos, reglas, capacidades humanas y sociales que giran en torno a esa actividad. Si un país ya ha desarrollado todo eso, debe llevar su producción a una escala que no esté limitada por el mercado interno. Por eso, el comercio y el crecimiento son dos elementos distintos que se combinan entre sí.

En este mismo orden de ideas, el crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad y el mismo implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se mide el crecimiento de una sociedad, se podría tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento. Por lo que se requiere que este crecimiento sea medido para poder establecer que tan lejos o que tan cerca se está del desarrollo

Aunado a lo expuesto, se puede decir que el crecimiento económico es la sumatoria de variables macroeconómicas que convergen para producir un efecto de estabilidad, bienestar y desarrollo para la sociedad que disfruta del mismo. Es decir que la unión de mucho trabajo, inversión, producción, empleo y consumo contribuye al desarrollo económico y por ende al bienestar. Para el logro de este crecimiento se considera necesario utilizar métodos, en este caso se utilizará uno, que contemple una serie de pasos sucesivos, y puedan conducir a una meta.

Así pues, las empresas han comenzado a utilizar el método de Joint Venture, considerando lo que plantea Segura (1995), las alianzas estratégicas tienen su origen en el alto nivel de endeudamiento y la necesidad de avizorar planes de expansión para mejorar la calidad de sus

productos, penetrar en nuevos mercados y compartir el riesgo financiero. Por tal razón se puede decir que es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes. La implementación de este método ofrece muchas ventajas, para el aprovechamiento de los recursos. Es una herramienta que por medio del trabajo colectivo garantiza mayor seguridad, en la ejecución de un proyecto, donde se puede ampliar los conocimientos e implementar procesos más avanzados, que permitan economizar tiempo y dinero.

Es por ello que en Venezuela como en otros países de Latinoamérica existen empresas e industrias que se encuentran en plena etapa de desarrollo y crecimiento que no cuentan con ventajas competitivas en términos de gerencia, tecnologías, recursos financieros que le permitan sobrevivir a esta fuerte crisis social, económica, política y cultural existente en los actuales momentos.

Dentro de esta realidad, no escapan las empresas socialistas del Estado Portuguesa, según Álvarez y Rodríguez (2008) mencionan las siguientes: ESODEP (Empresa Socialista de Desarrollo Eco-social del Estado Portuguesa, S.A.), EPSCEP (Empresa de Producción Socialista de Carne y sus Derivados del Estado Portuguesa” S.A.), ESOMEPE (Empresa Socialista Minera del Estado Portuguesa), ESIP (Empresa Socialista De Invernaderos De Portuguesa), REDIAL (La Red de Acopio, Distribución y Comercial).

Es así como en Venezuela, se reconoce y brinda el apoyo legal, técnico y financiero a los diversos sectores sociales que demuestren motivación a la producción de alimentos utilizando como estrategia el desarrollo sustentable como base primordial para la subsistencia familiar. Por ello, la incorporación activa y fortalecida de la unidad de producción familiar y comunitaria, es una necesidad para incrementar la producción, incentivar el consumo de alimentos sanos, e incidir en los niveles nutricionales, ingreso y ahorro de las familias campesinas.

En consecuencia, el objetivo de las empresas socialistas se centra especialmente en darle continuidad a los programas aplicados en todo el país y que se relacionan con la “Soberanía Agroalimentaria” tal como lo expresa Gender (2007), destacando la teoría que consiste en disminuir las necesidades de la población en cuanto a los artículos comestibles básicos de la dieta del venezolano. En este sentido, las empresas socialistas tienen la finalidad de establecer un sistema de producción donde la familia y la comunidad participen de manera dinámica, utilizando las fórmulas de crecimiento social aprender-sembrando y cosechar-trabajando, técnicas que igualmente se corresponden con el empoderamiento del pueblo.

Según lo planteado, la empresa ha ganado espacios sociales, puesto que el Estado Anzoátegui a través de las Políticas Públicas Regionales se han ejecutado proyectos presentados por la organización Fundación para el Desarrollo Endógeno y Sustentable (2009) logrando la incorporación de 500 familias de toda la geografía urbana, extraurbana y rural de Anzoátegui, quienes desarrollaron un programa de cultivo de hortalizas de ciclo corto, necesarios para la buena nutrición de cada miembro de la familia y que permite a su vez la pronta recuperación y aprovechamiento de los suelos para una nueva jornada de siembra; así mismo contempla la cría de animales de especies menores como aves y otros, para la obtención de carnes blancas, importante elemento de la cesta básica.

En este mismo orden de ideas, según Mujica (2005) señala que la Alcaldía del Municipio Falcón en el Estado Cojedes también ha desarrollado programas de desarrollo sustentable para las familias y pequeños productores denominado “Mi Patio Productivo”, con la entrega de créditos a pequeños y medianos y productores en la cría de pollo, gallinas ponedoras y cerdas servidas (preñadas). “El proyecto comenzará a ejecutarse con un monto de 400 millones de bolívares, ya que se hizo para crecer”.

Según los criterios planteados sobre las iniciativas de empresas socialistas como estrategia de sustento para la familias, se hace necesario

indicar que la región de los Llanos posee una de las condiciones más apropiadas para la consecución de programas y proyectos destinados a la producción en forma socialista; puesto que cuenta con los factores productivos primordiales como la tierra y mano de obra calificada en la materia agropecuaria.

Sin embargo es necesario considerar la crisis económica, social y política que confronta el país y por supuesto el estado Portuguesa, en lo que se refiere al financiamiento para el mantenimiento de las mismas, por lo que se requiere adoptar nuevos métodos y estrategias organizacionales de mercado que le permitan la supervivencia, con el fin de fortalecer su crecimiento en función de mayores beneficios frente al reto de las exigencias que se requiere para la transformación.

Sobre las bases de estas consideraciones descritas, la presente investigación tiene como objetivo; Proponer el método de Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa frente al proceso de transformación, y de esta manera, dar respuesta a las siguientes interrogantes:

¿Cómo está actualmente la situación económica administrativa de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa?, ¿Cuál es la necesidad de utilizar el método de Joint Venture en el proceso de transformación de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa?, ¿Cuál es la factibilidad que ofrece el método de Joint Venture para el crecimiento de las Empresas Socialistas del Portuguesa?, ¿Para qué fortalecer el crecimiento de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa con el método Joint Venture?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General:

Proponer Estrategias basadas en el método Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa frente al proceso de transformación económica.

Objetivos Específicos

Diagnosticar la situación económica administrativa de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa.

Determinar la necesidad de implementar el método Joint Venture en el proceso de transformación de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa.

Determinar la factibilidad del método Joint Venture para el fortalecimiento de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa.

Diseñar un modelo de crecimiento económico administrativo basado en el método Joint Venture en las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa.

Justificación de la Investigación

La razón inicial y, probablemente, más beneficiosa del método Joint Venture es que proporciona referencias de otros vendedores, y con las recomendaciones viene la confianza. No sólo se trata del crecimiento de un grupo de empresas para incluir a los consumidores o a los socios de la empresa, pero también se gana una mayor confianza de los contactos de los socio de la empresa y se debe a que éstos han ha recomendado.

También se justifica porque es la mayor base de clientes que acompaña a las empresas conjuntas. Si se une a las fuerzas de manera inteligente puede agregar una base de clientes que podrían haber alternativamente tardado muchos años en crecer y considerar cuánto tiempo ha llevado a establecer su lista de clientes actuales, y a pensar en cuánto tiempo le tomaría, es por ello, que la transformación brinda una visión de lo que puede ser y hacerse a través de la percepción de las realidades del presente y no del futuro, la cual conlleva a cambios y modificaciones en cuanto a la manera de hacer las cosas dentro del contexto histórico de un país, donde el intercambio de conocimientos, experiencias conlleva a los verdaderos cambios en lo social, político y económico.

En este ambiente de transformaciones se ha producido un gran impacto como es asumir la realidad en el instante, no dejarla pasar, porque estas oportunidades de cambios a lo mejor no vuelven con la misma plenitud, sobre todo en los actuales momentos donde la crisis es a nivel mundial.

A la luz de los acontecimientos se evidencia como las grandes corporaciones están formando alianzas estratégicas con los Joint Venture en sus operaciones para lograr su competitividad cuyo resultado se han obtenido ampliándose en toda sus red de información.

Desde este punto de vista, la presente investigación se justifica desde el punto de vista económico debido a que generara cambios que van a fortalecer el crecimiento de las empresas, puesto que el método de Joint Venture puede ser flexible, abierto pero enmarcado dentro de los objetivos que se persiguen en el estudio.

De igual modo el presente estudio se considera importante, porque permitirá a través de la transformación de las empresas el crecimiento de las mismas, todo ello utilizando el método de Joint Venture, de esta manera se le permitirá competir y conseguir financiamiento para su competitividad en el mercado.

Por otro lado, este trabajo tiene una gran relevancia, debido a que el empresario socialista es un agente de cambio social, un transformador del modelo tradicional de producción, decidido a transformar el viejo modelo de producción, explorador de la fuerza de trabajo y depredador del ambiente, por un nuevo modelo productivo caracterizado por el desarrollo humano integral, por el desarrollo endógeno de los diferentes sectores económicos, por la participación popular en el proceso de generación y distribución de las riquezas, por el cambio en las relaciones de poder y propiedad sobre los medios de producción.

De acuerdo a lo planteado, se puede decir que los resultados de esta investigación se podrán obtener en un mediano o largo plazo, todo dependerá del interés de cada organización, y de los beneficios que recibirán

las empresas socialistas que utilicen el método de Joint Venture, todo ello permitirá descubrir un nuevo modelo de negociación entre las partes involucradas.

En este sentido, la investigación se adaptara al ir y venir del panorama empresarial, conllevándolas a la búsqueda de nuevos modelos, estrategias o alternativas que sirvan de base para consolidar el futuro de todo el conglomerado de empresas socialistas, frente a este proceso de transformación y cambios que requiere la sociedad.

Alcances y Limitaciones

Alcances

La investigación se centra en realizar un diagnostico sobre el método de Joint Venture, para fortalecer el crecimiento de las empresas socialistas del Estado Portuguesa, frente al proceso de transformación, cuyo alcance es incrementar su ingreso económico por financiamiento entre las partes que las integran y así realzar la competencia en el mercado local, nacional e internacional. El estudio se plantea debido a las exigencias de la transformación la cual requiere buscar la manera de sobrevivir en el mercado y a la competitividad existente en el mundo empresarial y a los cambios de la actual sociedad. De igual modo podrá utilizarse como marco de referencia para otras organizaciones, empresas como soporte informativo a nivel empresarial e institucional.

Limitaciones

Se considera que una de las limitaciones seria la subjetividad de los encuestados, el tiempo disponible de los empresarios o gerentes de las empresas.

CAPITULO II

BASES CONCEPTUALES O TEORICAS

Antecedentes de la Investigación

Las presentes investigaciones tienen como fin ampliar la descripción del problema por medio de estudios realizados por profesionales, donde se integrarán la teoría con la investigación y sus relaciones mutuas con el presente estudio, dentro de estos se han encontrado investigaciones que dan apoyo , fortaleza y soporte a la presente, la cual se detallan a continuación:

Quinto (2008) en su estudio que lleva por título “Las alianzas Estratégicas como Alternativa de Financiamiento para el Fortalecimiento de la Gestión Financiera del instituto de Crédito Agrícola del estado Apure (INCREA)”, plantea que el Estado Venezolano ha tenido al sector agrícola en una constante crisis a pesar de la aplicación de diversas políticas para reestructurarlas, sin embargo los resultados obtenidos no son los más alentadores.

De igual modo destaca que la dependencia del recurso petrolero a lo largo de estos años no ha permitido el desarrollo de otro sector productivo en el país, agilizando con el transcurrir del tiempo las crisis que han venido enfrentando estos. Como también propone las alianzas estratégicas como mecanismos para generar recursos financieros en el sector agrícola con el fin de diversificar la producción tener acceso a tecnologías de puentes, entre otros aspectos que contribuyan al fortalecimiento del mencionado sector y quiere ingresos a la balanza de pagos de la nación.

Finalmente concluye afirmando que las alianzas estratégicas pueden permitir beneficios para las organizaciones siempre y cuando se consideren los factores requeridos para conformarlas como son: culturales, organizacionales y funcionales.

Gómez (2008) desarrolló una investigación que tiene por título “Lineamientos Alternativos para la Determinación del Valor de una Empresa en Marcha como Herramienta para la Toma de Decisiones Financieras en Caso de Fusiones y Absorciones, en los Estados Lara, Carabobo y Portuguesa”, enmarcada dentro de un proyecto factible, basado en un estudio de campo, donde plantea que los tipos de empresas predominantes en Venezuela son empresas familiares y filiales de multinacionales en el sector privado y empresas estatales, muchas de las cuales se encuentran hoy en vía de privatización, la cual es una respuesta del estado para permitir la entrada de capital privado y contribuir a rescatar un considerable número de este tipo de empresas productoras de bienes y servicios que se encuentran en estado de deterioro, que ejercen una fuerte carga financiera en el sistema económico público.

De igual modo señala que existen otras empresas de tamaño mediano, pequeño que necesitan incrementar su capital para crecer y no pueden recurrir a recursos propios o al endeudamiento. Con una baja considerable en sus ingresos se ubica en peligro su supervivencia, producto de la crisis económica que se vive en los actuales momentos y han adaptado por su reorganización, funciones con otra empresa o dejarse absorber por una empresa grande o cualquier otra alianza estratégica con el fin de aminorar el impacto de la crisis.

De esta manera concluye, que hay un proceso de fusión, la valoración de las empresas en marcha, es un punto importante para efectuar la negociación entre las partes y que para ello existe una serie de métodos, además la presente investigación aporta ideas respecto a la valoración de una empresa para establecer una negociación a un Joint Venture entre organizaciones.

Ruiz y otros (2008) en su trabajo de investigación Avicultura familiar sostenible: Caracterización de una propuesta para la Región Centroccidental de Venezuela. Se utilizó como metodología la investigación de campo. Los

resultados obtenidos se determinó que en una unidad productiva con característica familiar, el consumo de alimento suministrado se estimó en 94 gramos de MS por ave por día, la postura promedió 100 huevos por ave por año y el peso promedio del huevo se ubicó en 47,9 gramos.

Con vista, a la investigación propuesta se observa que la producción de aves por la familia en forma libre en las zonas rurales de Venezuela, constituye una tradición en los patios de las viviendas y un elemento estratégico para la seguridad alimentaria. Esta propuesta de fortalecimiento de la producción de aves “criollas” a través del ordenamiento del proceso productivo, la incorporación de instalaciones de construcción artesanal y la alimentación con base en el uso de recursos locales, representa una forma de propiciar el patio productivo como estrategia de aseguramiento agroalimentario para las comunidades.

De igual modo Olivares (2006) realizó una investigación titulada “La Estrategia de Joint Venture como Alternativa Vigente para el Crecimiento de la Empresa APACA frente al Proceso de Globalización”, la misma se realizó en el Estado portuguesa, se enmarcó en la modalidad de proyecto factible, la población objeto de estudio estuvo conformada por catorce gerentes, utilizando como técnica de recolección de datos la entrevista no estructurada y la encuesta, los resultados se analizaron a través de técnicas cualitativas y cuantitativas.

Dentro de este estudio considera que en Venezuela al igual que en otros países existen industrias que se encuentran en plena etapa de desarrollo y crecimiento que no cuentan con ventajas competitivas en términos de gerencia, mercado, tecnologías y recursos financieros, que le permitan sobrevivir a esta fuerte crisis social, económica, política y cultural tan profunda que se está viviendo en los actuales momentos.

Asimismo parte de la idea que la globalización es un adelanto el cual un país no puede negarse ni apartarse a este nuevo fenómeno, es por ello los grandes consorcios nacionales y multinacionales y los grupos financieros

de todo el mundo, buscan mejoras radicales en sus procesos y operaciones para reducir costos, aumentar la productividad y mejorar la competitividad a nivel nacional e internacional.

Tomando en cuenta este contexto plantea que los empresarios o gerentes deben aportar nuevas estrategias organizacionales y de mercado que le permitan la supervivencia de las mismas, por tal razón propone utilizar la estrategia de Joint Venture como alternativa para garantizar la obtención de mayores beneficios, llevándolo a la conclusión de que una de las razones principales por las cuales debe recurrir la empresa objeto de estudio a incursionar en el ámbito de la integración frente a un proceso de globalización es para lograr subsistir y llegar a consolidarse no solo en el mercado venezolano sino en el internacional.

Por consiguiente Álvarez y Medina (2008), en su seminario de tesis, titulado "Joint Venture como Estrategia de Penetración de Mercado. Aplicación de una Joint Venture de una Empresa en México a Costa Rica." Plantea que para lograr un óptimo desempeño en la fabricación de etiquetas es necesario contar con maquinarias y equipos de gran calidad, que contribuya al proceso de los más altos estándares de producción de etiquetas.

Desde esta perspectiva se evidencia en la empresa deficiencias en el área de producción, también se debe reconocer que tiene una gran oportunidad como es, la poca competencia en Costa Rica y la posibilidad de incrementar en países cercanos a ese país. Por lo que, afirma que Eticom, S.A. de C.V, es una empresa productora de etiquetas autoadheribles impresas en flexografía ubicada en el Estado de México, y considerada muy fuerte e importante, ha desarrollado un rápido crecimiento y ofrece un producto y servicio de calidad ideal para competir en el extranjero, esta garantiza la calidad en el producto y en el servicio proporcionado, sin embargo, este sistema internacional de calidad exige una mejora continua sobre todo en los procesos.

De igual modo parte de la debilidad que presenta la empresa como es la poca organización interna en algunos departamentos, debido a que tiene más responsabilidad de las que pueda atender con eficiencia. Es por ello que es recomendable que exista un replanteamiento de cada departamento y si es posible la apertura de un nuevo departamento que se encargue de la contabilidad de la empresa, mas cabe destacar que la calidad de sus procesos le permite que penetre en los mercados internacionales sin mayor problema a pesar de las situaciones negativas externas que se le presentan. Es así como el objetivo de este proyecto es trabajar sobre esas diferencias y diseñar la mejor estrategia para poder ingresar a nuevos mercados internacionales.

Es por ello que propone que para el éxito del intercambio de etiquetas una vez puesto en el mercado, dependerá de que estas cubran la necesidad demandada por el cliente, por tal razón Eticom (Empresa productora de etiquetas autoadheribles impresas en flexografía), después de una investigación minuciosa ha decidido enfocar la Joint Venture a Costa Rica, delimitándola en el área a la Ciudad de San José, porque es la ciudad más importante de este país, siendo la mejor opción para llevar la empresa a mercados internacionales y así lograr su importante crecimiento, debido a que además sería de gran ayuda con los beneficios que otorga el país al crear algún comercio con ellos.

Bases Teóricas

La presente investigación se apoya en las bases teóricas que a continuación se describen sustentando el estudio de la misma.

Método de Joint Venture

Los Joint Venture es definido como la sociedad en participación, sociedad temporal, asociación de empresas, asociación temporal de

empresas, unión temporal de empresas; es considerado como un anglicismo Asociación de empresas; emprendimiento conjunto. Dos empresas independientes se unen (en capital y riesgo) para realizar un proyecto entre las dos. Ambas mantienen su independencia en todo lo demás.

Por consiguiente, se puede decir que es el Contrato por el cual un conjunto de sujetos de derecho realizan aportes de las más diversas especies, que no implicarán la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios, que se desarrollará durante un lapso de tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Al respecto el El Dictionary of Modern Economics (2000) da la siguiente definición: Una asociación de individuos o firmas formada para realizar un proyecto comercial específico. Aunque una Joint Venture es muy similar a una sociedad (partnership) se diferencia de ella en que está limitada al éxito o al fracaso del proyecto para la cual se forma como ocurre con la sociedad, una Joint Venture se forma por contrato de acuerdo en el cual cada socio asume responsabilidad ilimitada por las deudas de la organización .

Para Farina (2008), el contrato de asociaciones y colaboración empresarial llamado Joint Venture, une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, se puede constituir entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo.

Se busca compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con eficacia. Muchos Joint Venture se consolidan entre países de bloques económicos diferentes, los que suelen involucrar, por ejemplo, acuerdos de

subcontratación y operaciones de comercio compensado, por lo cual las utilidades se entregan en productos.

Para la doctrina, el contrato de asociación económica debe considerarse como contrato internacional, pues una de sus partes es extranjero (tiene su domicilio en el extranjero, mueve su capital en el extranjero, puede transferir tecnología, y tiene relevancia económica internacional), atendiendo a ello la doctrina jurídica establece que para seleccionar la ley aplicable a estos tipos de contratos, el factor esencial lo constituye el acuerdo de voluntad entre las partes, o sea ellos deciden qué ley regirá la relación contractual. En este caso se toma en cuenta la opinión del profesor de la Muela "el contrato constitutivo de una sociedad mercantil es uno de los tipos de convenios más sustraídos hoy a la autonomía de la voluntad y debe sujetarse a la ley del lugar de su celebración"

En la práctica, evita el posible conflicto de leyes ante la ausencia de uniformidad legislativa al respecto, aunque debe tenerse en cuenta que esta práctica no exime de los vínculos entre ese contrato y los demás medios jurídicos estatales, pues la autonomía de la voluntad se refiere al fondo o contenido del contrato. Es decir obligaciones contractuales y no a otros tipos legales como la capacidad de las partes, su representación, la forma del acto jurídico, es para los cuales la legislación aplica otras leyes.

Clasificación y Tipología de los Joint Venture

Por su modalidad legal y/u organizacional:

Joint Venture Societaria: Es una organización empresarial que da origen a una nueva entidad o a una nueva sociedad con las implicancias jurídicas que ello significa por su rigidez y complejidad con la diversidad de las leyes de cada país. Está ligada al sistema jurídico del "Civil Law".

Joint Venture Contractual: Consiste en una relación contractual que no da origen a una nueva entidad jurídica. Pragmatismo, flexibilidad,

autonomía, son características inherentes a este Joint Venture. Está ligada al sistema jurídico del "Common Law".

Por su contexto geográfico: Joint Venture Nacional: Son las creadas por socios con idéntica nacionalidad y dentro de su país de origen.

Joint Venture Internacional: Son las creadas por socios de diferentes nacionalidades. Se considera como socio local el que tenga el domicilio social en el país donde se instale la Joint Venture.

Por el tipo de contrato o acuerdos de las partes: Para proyectos manufactureros, para las industrias extractivas, para la industria de la construcción, para proyectos comerciales, investigación y desarrollo, actividades financieras, prestación de servicios, actividades de turismo y actividades agropecuarias y agroindustriales.

De igual manera, por el rol o desempeño de los socios: Joint Venture con un Socio Dominante: Significa que el emprendimiento está básicamente controlado o dominado por el socio, que juega un rol activo, mientras que el otro socio tiene un rol pasivo, también es de Administración y Operación Compartida: Significa que ambos socios juegan un rol activo en la administración y gerenciamiento de la empresa.

3. Joint Venture Independientes: Significa que ninguno de los socios juega un rol activo. El papel fundamental en el proceso de toma de decisiones, y en la administración y operación de la empresa o el proyecto, recae en manos de un gerente general, que habitualmente no proviene de ninguno de los socios.

Características esenciales de los Joint Venture

Se considera que, por lo menos, cinco factores reflejan las características esenciales como son: es un acuerdo asociativo entre dos o más personas naturales o jurídicas, con un objetivo común, que se realiza por un tiempo determinado, sin implicar una entidad con personalidad jurídica propia. No obstante, la jurisprudencia ha ido definiendo las características

propias de esta clase de asociaciones, debido a que no implica ningún tipo de contrato, los socios deben ser responsables, en igualdad, por consecuencias positivas o negativas de la ejecución del proceso y por consiguiente estas formas asociativas, son utilizadas en general, por empresas que tienen intereses en común, y que por presentar carencias o dificultades para lograr un fin específico, no pueden encarar individualmente el proyecto.

Otra razón de peso sería que resolviendo el trabajo compartido hace más eficiente el uso de los recursos, el logro de los objetivos comunes se hace a través de órganos de administración que están separados de los órganos de administración de cada una de las partes.

Cabe destacar, que los Joint Venture son métodos muy conocidos en Estados Unidos y Canadá, para la expansión de negocios. Las grandes y las medianas corporaciones ya se están juntando, las pequeñas empresas también lo pueden hacer sobre unas mínimas bases formales.

En Latinoamérica, sólo se están empezando a conocer e implantar formalmente. No existe ninguna regulación específica al respecto de los Joint Venture. Los socios de un Joint Venture deben tener equidad, según un método de proposición cerrada que ellos mismos impongan. Las partes interesadas deben acogerse a los límites de un plan que ellos mismos implementen, estableciendo qué aportará cada uno al proyecto y qué esperan de la sociedad de Joint Venture.

Obligaciones de los Intervinientes en un Joint Venture

En una sociedad, son diversas las obligaciones que contraen los intervinientes, y entre las que más se destacan según Maduro, (2002), es actuar en común, en tanto el propósito de los contratantes es la realización de un fin común, para lo cual deben participar conjuntamente en la gestión y administración del proyecto compartido, de igual manera, contribuir al fondo

común que representa el soporte económico para la realización de la gestión, respetar el sistema pactado y acordado para el uso en común de los bienes y servicios, propios y conjuntos, destinados a la operación.

Cada una de las partes es un representante natural de las demás, en todo aquello razonablemente vinculado a la operación conjunta.

Beneficios de Implementar un Joint Venture

Una empresa de éxito hace que sea posible entrar en un mayor número de asociaciones en el futuro. Esto a su vez ayudará a ampliar su lista de clientes de nuevo. Cuando otros ven el éxito experimentado, y que están mucho más dispuestos a unir fuerzas entonces, con cada empresa conjunta con éxito, la calidad de sus futuros socios se incrementa dramáticamente y es muy probable que atraer la atención de los que están en la parte superior de la cadena de comercialización.

Por ello, Olivares, (2006), señala diversos beneficios presentan Tener la posibilidad de aumentar las ventajas competitivas, puesto que abarcaría nuevos mercados, lo que aumentaría las ventas y las ganancias, se extiende el número de clientes, se ahorrar dinero compartiendo costos de operación, se ahorrar dinero compartiendo costos de publicidad y marketing, ahorrar tiempo, compartiendo carga de trabajo, se comparten recursos que te serían imposible utilizar actuando solo y se ofrecen a los clientes nuevos productos y servicios, así como servirse del *know how* y manejar mayor información y ganar nuevos asociados de negocio.

Fortalezas y Oportunidades de un Joint Venture

Mora (2005) hace referencia a sus principales fortalezas y oportunidades de la manera siguiente:

Fortalezas: A largo plazo mayores beneficios debido al capital inmenso que poseen, la tecnología de punta, los servicios y una gran capacidad de compra de todo tipo de productos, mayor control sobre producción y marketing. Puede ser la mejor vía para acceder a canales de distribución y aprovechar los contactos y conocimientos del mercado de los socios. Se tiene suficiente participación en el capital como para influir en la marcha de la nueva empresa, pero no el control absoluto, mayor acercamiento y conocimiento del mercado. Se unen esfuerzos para poder competir tanto en los mercados internacionales como en el interno.

Otra fortaleza es mayor experiencia en marketing internacional. Dos compañías situadas en países diferentes, del mismo sector con ventajas competitivas diferentes, al unirse consiguen una sinergia, las compras en conjunto ayudan a realizar mejores negociaciones con los proveedores.

Esto ayuda mucho porque aparte de hacer las compras en conjunto, se realiza la promoción en conjunto y hay intercambios de estrategias, la celebración de contratos de colaboración, asociación a riesgo compartido o aventuras conjuntas, como también se denominan los contratos Joint Venture, logra la óptima utilización de las ventajas comparativas de cada una de las partes y se puedan atender proyectos de gran envergadura que demandan altos niveles de especialización y cuantiosos recursos y con respecto a la creación de un establecimiento propio, se requiere menos inversión de capital.

Oportunidades: Cabe señalar que, para el caso de Venezuela, por ejemplo, la Joint Venture establecido por un empresario venezolano y un inversionista extranjero, podría proporcionar beneficios mutuos, si se tomara en cuenta los siguientes aspectos: En el caso del industrial venezolano, este obtendrá financiamiento a menor precio, acceso a tecnología extranjera y la posibilidad de contar con condiciones favorables para realizar actividades de exportaciones.

Por su parte, el empresario extranjero logrará la entrada al mercado venezolano en condiciones muy favorables, asumiendo un margen de riesgo y costo menor que si se iniciara en un negocio en nuestro país con capital 100% extranjero.

Así mismo, resulta oportuno destacar oportunidades adicionales que ofrecen estas modalidades de comercio: Realizar un Joint Venture permitirá ganar mercado y posicionarse en el mismo. Y de esta forma, una vez liderando el mercado y relanzar una estrategia global. Tener la posibilidad de aumentar las ventajas competitivas, abarcar nuevos mercados, lo que aumentaría las ventas y ganancias, extender el número de clientes, ahorrar dinero compartiendo costos de operación, publicidad y marketing.

De igual manera, ahorrar tiempo, compartiendo carga de trabajo, ofrecer a los clientes nuevos productos y servicios, servirse del know how y manejar mayor información, ganar nuevos asociados de negocio.

Contratos de Joint Venture

El elemento más importante en la creación de los documentos en los que se crea o establece un Joint Venture es la comunicación, ya que es indispensable que las empresas que van a crear un convenio de esta naturaleza establezcan claramente sus propósitos y expectativas con respecto al mismo.

Según Tamez de G (2008) Un contrato de Joint Venture típicamente incluye un acuerdo entre dos o más partidos o compañías (socios) para contribuir con recursos a un negocio común. Estos recursos pueden ser materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos. En el presente estudio se ha acudido a las fuentes de información existentes que a continuación se especifican: En el acuerdo de Joint Venture debe establecerse claramente las cuestiones relativas al control de la empresa, las

aportaciones del capital, la división de las utilidades, la administración de la empresa, apoyo financiero y terminación. Por ello, se deben establecer las siguientes cláusulas para crear un Joint Venture: definir el objetivo principal: Debe ser un objetivo del que todas las partes se van a ver beneficiadas, presupuestar costos de inversión requeridos, dinero, tiempo, especificar la contribución de las partes, recursos físicos, recursos financieros, recursos tecnológicos, talento humano, y detallar los procesos administrativos y control de la operación.

Precisar informaciones confidenciales: En todo tipo de negocio hay informaciones que no las puede conocer nadie más, resolver requisitos de seguros: es necesario tener todos los seguros al día, para evitar pérdidas monetarias, también para evitar posibles demandas legales por algún evento realizado indebidamente o sin el debido permiso, planes de emergencia: Siempre hay que prever situaciones e idear planes de contingencia. También, se debe limitar la distribución económica de los resultados: El dinero es y seguirá siendo la mayor causa de problemas en el mundo, es por eso que es necesario destinar el porcentaje de los recursos, antes de implantar el proyecto.

Firma y Condiciones de la Firma del Contrato de Joint Venture

Aunque los contratantes pueden firmar un contrato de Joint Venture, sin el establecimiento de ninguna formalidad, por lo general se establecen dentro de los acuerdos preliminares las cláusulas relativas a las condiciones para la firma del mismo, lo cual implica el periodo de negociación, la creación de los diversos documentos colaterales, el establecimiento de las políticas de operación de la empresa, lo relativo a las contribuciones de parte de cada uno de los contratantes. Entre los documentos Auxiliares o Colaterales al Contrato de Joint Venture y dentro de los acuerdos auxiliares o colaterales se tiene: Convenio de Administración y Dirección: En este convenio se

establece todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cual de los socios va ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta misma origina, la forma de cubrirlos, y en general da un panorama muy amplio acerca de cómo y quién debe y puede administrar y dirigir a la empresa.

Y contratos de Transferencia de Tecnología: Estos se crean con la finalidad de regular las aportaciones de los socios en materia de tecnología, y en el caso de que alguno de los socios (quien aportara la tecnología), quisiera tener control sobre el destino de la misma, se establece lo relativo a cómo y cuándo se va a dar esa tecnología, al igual que si se va a otorgar una licencia para el uso de la misma o si se va a transmitir la propiedad de esta al Joint Venture. Todo esto con la finalidad de proteger a quien aporta la tecnología en el caso de que el Joint Venture llegase a fallar.

Los convenios acerca del mercadeo y la distribución: En estos convenios se establece precisamente la forma en que se van a distribuir los productos o servicios y si estos van a ser exclusivamente los que produzca u ofrezca el Joint Venture o si se van a incluir los productos o servicios que fabrique o vendan las empresas contratantes.

Finalmente, los acuerdos acerca del uso de marcas y patentes: Se establecen claramente los derechos de cada uno de los contratantes por separado y del Joint Venture, en lo relativo al uso de marcas o patentes, para la comercialización de sus productos y en el caso de disolución o terminación de la misma, a quien correspondería la propiedad de dichas marcas o patentes o derechos.

Los acuerdos colaterales o auxiliares, reglamentan las relaciones entre los contratantes y el Joint Venture, es decir, establecen todos los puntos relacionados con las aportaciones de cada uno de los socios, las normas de operación de la nueva empresa, y todos los demás aspectos relativos a la misma.

Aportaciones de Capital y Constitución de la Empresa

La forma de constitución de la Sociedad depende de muchos factores, como el considerar si esta se pudiera convertir algún día en una empresa pública, como planean los socios beneficiarse con las utilidades de la empresa, la forma que más les convenga para cuestiones Fiscales. En sí la sociedad se puede constituir de cualquiera de las formas previstas en la legislación mercantil del país en el que se vayan a constituir, como podría ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada o cualquier otro tipo de sociedad previsto por la ley. En sí la manera en que la Sociedad se va a constituir les brinda a los socios un marco acerca de las reglas que van a regir a la sociedad, la manera en que se van a distribuir las ganancias, y su responsabilidad dentro de la misma.

Es de suma importancia que el Joint Venture cuente con un capital suficiente para poder asegurar a los consumidores, terceros y a la empresa que estará en condiciones de cumplir con sus obligaciones en el momento que estas mismas se presenten. En algunos países la misma ley determina el monto de capital mínimo para la Constitución de la sociedad, pero sin embargo es de suma importancia mencionar en el acta constitutiva el monto de las aportaciones de los socios, ya sean aportaciones en efectivo o en especie (tecnología, materia prima, inmuebles)

En la mayoría de los casos, conforme transcurre el tiempo es necesario un aumento de capital en la empresa, el cual generalmente es efectuado mediante la adquisición de créditos o garantías. La mejor forma de manejar esta situación es mediante la formulación de un presupuesto anual de inversión formulado por los socios y en el cual ellos deben de estar de acuerdo. La formulación de este presupuesto de inversión fuerza a los socios a invertir en la empresa cuando menos anualmente, y por esta misma circunstancia a fijar su atención en el desempeño de la misma, para poder

así determinar si el plan de negocios de la misma es correcto o de lo contrario poder formular nuevas estrategias.

La administración de un Joint Venture

La administración de un Joint Venture tiene un interés fundamental para los socios, y en muchas ocasiones un desacuerdo en la forma de manejo de la misma puede llevar incluso a su disolución. Dentro del contrato de Joint Venture se debe especificar lo referente a la administración de la empresa en tres formas: Perfil de los detalles administrativos del funcionamiento corporativo tales como auditorías, presupuestos y políticas del dividendo, todo lo referente al manual operativo que regula la forma en que todas las operaciones se llevan a cabo y lo que se refiere a la estructura interna de la empresa, el organigrama de la misma describiendo las funciones y autoridad de cada puesto.

Es importante destacar lo referente a la forma en la que la contabilidad de la empresa se va a manejar, ya que en la mayoría de los casos, este tipo de contratos son firmados por empresas de 2 o más países, en los que obviamente la ley les marca determinados requisitos para el manejo de su contabilidad, por lo que habrá que analizar cuidadosamente este aspecto, y en el caso de ser necesario se llevará la contabilidad en tantas formas como sea exigido por las leyes de cada País.

En algunos casos se presenta la situación en que la administración de la empresa se encuentra en manos de uno solo de los socios, en este caso dicho socio deberá de ser retribuido por su trabajo. Los socios de común acuerdo deberán nombrar a determinadas personas para que constituyan la Administración Operativa, la cual se encarga de preparar el presupuesto anual, el presupuesto para la operación, presupuestos en relación al Capital, y todo lo referente al plan de operación.

Con la finalidad de brindar protección a los socios del Joint Venture, dentro de este contrato se determina que el Consejo de Dirección de la empresa, tomará decisiones respecto a los presupuestos anuales, empleados clave, desarrollo de productos y acuerdos en los que medien pagos que excedan de un mínimo establecido por los socios.

Estas decisiones deberán de ser unánimes, y deberán estar presentes todos los miembros del Consejo de Dirección. Cabe mencionar que los miembros de este Consejo, son nombrados dentro del Contrato de Joint Venture, y normalmente el número de miembros es en relación al número de socios, teniendo una participación proporcional en las decisiones de la empresa. Pero no hay contratos de Joint Venture que sean iguales, ya que son el resultado de un proceso de negociación entre las partes.

Singularidad de los Contratos de Joint Venture

Cada Contrato de Joint Venture es el resultado de largas negociaciones entre quienes lo suscriben, entendiéndose por esto que cada contrato es diferente, atendiendo a lo acordado por quienes lo suscriban.

El Abogado o consultor deberá estar presente en todas las reuniones y mesas de negociación, en las que se deberá llegar a un acuerdo en cuanto a las metas propuestas, para la nueva empresa, los propósitos y expectativas de cada una de las partes, para que una vez establecidos los acuerdos, estos mismos sean plasmados en un documento, en donde cada una de las partes esté perfectamente bien enterado de sus derechos y obligaciones dentro del Joint Venture.

Requerimientos Legales

Cada país tiene normas distintas y específicas en relación a los actos de comercio, la inversión extranjera y la Constitución de las sociedades,

razón por la cual en el contrato de Joint Venture y en los documentos colaterales, después de un minucioso estudio se tiene que establecer todos los preceptos aplicables al caso concreto, de manera que todos los requisitos legales se cumplan y la Constitución de la Sociedad y el Joint Venture sean válidos.

Derechos sobre la Propiedad Intelectual e Industrial

Es sumamente importante que dentro del contrato se estipule lo relativo al uso de la tecnología o acerca del desarrollo de la misma. Normalmente en el caso de que uno de los socios sea quien aporte la tecnología, él será quien propondrá la forma en que esta se va a utilizar, es decir la forma en que se van a conceder licencias para permitir el uso de esa tecnología, claro está que él es quien propone, pero el o los demás socios deberán de estar de acuerdo en la forma en que esta situación se va a manejar, al igual que el establecimiento de las normas a seguir si el Joint Venture llegase a fracasar, es decir quién sería el que se quedaría con las licencias o si estas mismas deberán regresar al socio que las otorgó. Es necesario mencionar que la mayor parte de lo referente a licencias de tecnología se establecerá en documentos colaterales como los convenios.

En los casos en los que se trata de asuntos relacionados con el desarrollo de tecnología, se tiene que pactar la forma en que esta tecnología será registrada, a nombre del Joint Venture o a nombre de uno de los socios, y que pasaría en el caso de disolución de la Sociedad, si uno de ellos se quedaría con los Derechos, o si los dividirían entre los socios o cualquier otra forma en que los socios hubiesen quedado de acuerdo.

Clausulas Relativas a Impuestos

Otra de las cláusulas que debe contener el contrato es la relativa al pago de impuestos, en donde se debe considerar, que cada país tiene sus

propias normas en lo que a pago de impuestos se refiere, por lo que se deberá establecer a cargo de quien corre la obligación de cubrir el pago de impuestos, si a uno de los socios, o a la empresa, y de qué manera se hará. De la misma manera se debe establecer si se harán deducciones de impuestos a las ganancias de los socios antes o después de haberlas entregado.

La Realidad de los Joint Venture

Un estudio realizado por Coopers & Lybrands Corporate Finance Practice en Londres, revela que en la actualidad los Joint Venture se están llevando a cabo por la mayoría de las empresas líderes en la Industria. Los industriales opinan que los factores decisivos en el éxito de sus Joint Venture fueron objetivos Comunes compartidos, gran interés y apoyo por parte de los socios y contribuciones complementarias.

Refiriéndose a contribuciones complementarias, tratándose de conocimiento del mercado, experiencia técnica, buena reputación y contactos comerciales. Los problemas más frecuentes y que pueden llevar al fracaso de un Joint Venture son, la adaptación a una cultura distinta, en el caso de Joint Venture extranjeras, deficiente integración y comunicación entre los socios, propiciando pérdidas y la divergencia en cuanto a los objetivos estratégicos.

Método

Al respecto Bacón (2008) lo define como la ruta o camino a través del cual llega a un fin propuesto y se alcanza el resultado prefijado o como el orden que se sigue en las ciencias para hallar, enseñar y defender la verdad. Un método es una serie de pasos sucesivos, conducen a una meta, en resumen expone que es” un camino para alcanzar la verdad científica, fundamentado en el razonamiento correcto”.

El objetivo del profesionalista es llegar a tomar las decisiones y una teoría que permita generalizar y resolver de la misma forma problemas semejantes en el futuro. Por ende es necesario que siga el método más apropiado a su problema, lo que equivale a decir que debe seguir el camino que lo conduzca a su objetivo.

Posteriormente este autor señala que algunos métodos son comunes a muchas ciencias, pero cada ciencia tiene sus propios problemas y por ende sus propias necesidades en donde será preciso emplear aquellas modalidades de los métodos generales más adecuados a la solución de los problemas específicos. También indica que es un orden que debe imponerse a los diferentes procesos necesarios para lograr un fin dado o resultados. Por lo tanto en la ciencia se entiende por método, conjunto de procesos que el hombre debe emprender en la investigación y demostrar con la verdad.

Es por ello que el método no se inventa depende del objeto de la investigación. Los sabios cuyas investigaciones fueron coronadas con éxito tuvieron el cuidado de denotar los pasos recorridos y los medios que llevaron a los resultados.

Asociación en Participación

Se entiende por asociación, en su sentido genérico, al conjunto de personas reunidas con objeto de lograr un fin común. Se entiende a su vez por participar, el dar parte, notificar, comunicar, recibir parte de algo; y por participación, la acción de participar y obtener resultado.

De acuerdo a Figueroa (2004), expone que la asociación en participación es un contrato por medio del cual, una persona denominada asociado, otorga dinero, bienes o servicios, a otra denominada asociante, para la realización de un negocio mercantil; a cambio de que el asociante le participe en las utilidades o pérdidas del negocio.

De esta definición se puede resaltar la existencia de un asociante, a diferencia de lo que ocurre en los contratos asociativos; en donde todos los que intervienen son asociados entre sí, y no existe esta figura. En este tipo de contrato, el asociante es el dueño del negocio en el que otorga participación al asociado, mediante una aportación que éste efectúa, pero sin que por esto se llegue a constituir una relación jurídica en la que en la dirección y manejo de ésta, puedan intervenir directamente las partes.

Desde esta perspectiva puede concebirse a las sociedades como estructuras muy complejas y, por tanto, hay que permitir que aparezca esa complejidad. Sin embargo, esta no va a emerger si la sociedad no se auto organiza y se expresa. Por lo general, los gobiernos definen qué sectores de esta actividad se desarrollen.

Lo que en realidad importa es que los miembros de la sociedad tengan la capacidad de cooperar productivamente. Eso se llama una política de transformación productiva. Por ende, concibe a la política industrial como la forma de adecuar la provisión de bienes públicos y de insumos que el Estado ha tomado bajo su responsabilidad para satisfacer las necesidades de las actividades productivas existentes y potenciales.

Empresas Socialistas de Portuguesa

Diversas son las empresas que operan activamente en el Estado Portuguesa con la intención de garantizar en Venezuela durante los últimos diez años políticas en materia de Seguridad Agroalimentaria, con la finalidad de garantizar a todos los ciudadanos y ciudadanas la satisfacción de las necesidades de alimentación y desarrollo integral. Garantía Constitucional que cumple el Estado como iniciativa propia para el desarrollo humano y la construcción de una sociedad justa y productiva, entre ellas se destacan:

La ESODEP, es definida como una unidad productiva cuya propiedad es ejercida por el Estado a nombre de la comunidad. El Estado progresivamente

podrá transferir la propiedad a una o varias comunidades, a una o varias comunas, en beneficio del colectivo.

Se considera necesario resaltar que la misma tiene como misión; Impulsar la soberanía industrial y productiva en el marco de la economía socialista, de manera racional, segura y eficiente en armonía con el ambiente, fortaleciendo el desarrollo endógeno y el crecimiento sostenible y sustentable de la economía estatal, a través de sus empresas filiales, como forma de transformación social y económica en manos del pueblo y su único servicio.

Así mismo su visión es; ser una empresa de producción social que garantice junto a sus filiales, la soberanía productiva con nuevas redes o alianzas estratégicas fundamentadas en la cogestión y la inclusión social para satisfacer las necesidades del pueblo y construir el nuevo aparato productivo socialista.

Tiene como objetivo fundamental el desarrollo del modelo de inclusión socio-productiva establecida en los Planes de Gobierno del Estado por una Portuguesa Socialista, para dar cumplimiento a las actividades de producción, comercialización, intercambio y distribución de productos agroalimentarios de bienes y servicios agrícolas; así como la extracción, transformación, transporte, comercialización y la aplicación de usos sociales y obras públicas con un aprovechamiento racional sustentable y sostenido de los yacimientos mineros y de las minas de materiales no metálicos.

De igual modo la EPSCEP, tiene como misión; Garantizar el crecimiento del sector agroindustrial portugueseño, creando los valores fundamentales de tipo ambiental, tecnológico e higiénicos, para fortalecer la seguridad agroalimentaria venezolana que trasciende en la capacidad de abastecer el mercado interno del estado portuguesa, con productos cárnicos, inocuos de primera calidad. Cuya visión es: Constituirse como una empresa modelo de carácter social en aras de incentivar la producción cárnica del estado portuguesa, con proyección nacional en pro de fortalecer

la cadena agroalimentaria que permita garantizar la soberanía alimentaría del país .finalmente su Objetivo fundamental incorporarse a la actividad Agroalimentaria en el marco de la apertura de las empresas de propiedad social en el Estado Portuguesa con el fin de garantizar el consumo de Productos cárnicos inocuos de primera calidad.

Así mismo la ESOMEPE, cuya misión es Ejecutar un modelo de inclusión socio productivo establecido en los planes de Gobierno del Estado Portuguesa, y en el aprovechamiento racional ambiental, sustentable y sostenible de los yacimientos mineros y de las minas de los materiales no metálicos y su visión es; ser una empresa socialista que esté enmarcada en los lineamientos de las políticas de Estado y acorde a los nuevos cambios, que se están presentando bajo un contexto de sustentabilidad y sostenibilidad de las actividades inherentes a los materiales no metálicos. Como Objetivo fundamental tiene desarrollar, planificar, y ejecutar el aprovechamiento minero de los materiales no metálicos conforme al Decreto del Ejecutivo del estado Portuguesa de su creación y a sus estatutos sociales.

En este mismo orden de idea la ESIP tiene como misión; Garantizar la producción de alimentos en espacios controlados, bajo un enfoque agro ecológico, contando con una estructura organizativa horizontal, en la cual todos sus integrantes tendrán un nivel de participación incluyente, basado en los principios de honestidad, equidad, solidaridad y responsabilidad en la toma de decisiones para el funcionamiento del sistema. La visión es; Desarrollar un modelo de inclusión socio - productivo, ambientalmente sano, socialmente justo, económicamente sustentable y racionalmente productivo, establecidos en los planes de Gobierno del Estado por una Portuguesa Socialista. Por objetivo fundamental el desarrollo, la planificación y la ejecución de invernaderos como medios para garantizar la soberanía y seguridad agroalimentaria.

REDIAL es una Empresa de Propiedad Social, creada por la Gobernación del Estado Portuguesa, eminentemente política y social con el objeto de contribuir con la soberanía alimentaria, el desarrollo cultural, el ámbito de salud, recuperación de la identidad nacional y otros aspectos requeridos para la transformación sociopolítica de la población camino a la comuna.

El objetivo primordial es atender y suministrar alimentos a precios solidarios y de buena calidad a todas las comunidades referenciadas geográficamente en Circuitos Comunales y Bases de Paz para garantizar su seguridad alimentaria y atención integral, como forma de que el Gobierno Socialista del Estado tenga presencia activa, agitación y movilización permanente del pueblo en todo el territorio portuguenseño.

Empresario Socialista

Álvarez y Rodríguez (2008) consideran que un empresario socialista es un emprendedor decidido a transformar el viejo modo de producción, explicador de la fuerza de trabajo y depredador del ambiente por un nuevo modelo productivo caracterizado por el desarrollo humano integral, por el desarrollo endógeno de los diferentes sectores económicos, por la participación popular en el proceso de generación y distribución de la riqueza, por el cambio en las relaciones de poder y propiedad sobre los medios de producción. Por el desarrollo armónico y proporcional de las regiones multipolar, a la profundización de la integración latinoamericana y al fortalecimiento de la cooperación sur-sur.

Desde esta perspectiva es un gerente que tiene clara cuál es la necesidad de la comunidad que tiene que satisfacer. Sabe identificar, seleccionar y adquirir las maquinarias, equipos, herramientas, materias primas, insumos, suministros, que se requieren para producir los bienes y servicios que va a ofrecer en condiciones de precio, calidad, cantidad y

oportunidad de entrega, a tono con las necesidades y posibilidades del pueblo trabajador.

Transformación

De acuerdo a Colina (2006) es considerado como un proceso de cambio, donde existe un líder con capacidad para planificar, organizar y dirigir con éxito un proyecto productivo para liberar al trabajador de la explotación del capital y organizar a la comunidad en torno a proyectos para que asuman el control de los procesos de generación y distribución de los bienes y servicios que se requieren para satisfacer sus necesidades, generando a la vez crecientes excedentes que puedan ser invertidos en beneficio de una comunidad.

Entre las ventajas de la transformación se tiene que una de ellas consiste en el aprovechamiento ventajoso del petróleo y en el incremento del control y del poder por parte de los países industrializados y contribuye con la reducción de las desigualdades y exclusiones, al incremento de la justicia social y a la redistribución de la riqueza y de las experticias.

Cabe destacar, que la transformación es de suma importancia por cuanto puede ser vista como un proceso de producción de conocimientos y de tecnologías que comienza en las necesidades de las grandes masas desposeídas y termina en soluciones teóricas y aplicativas que puedan ser aprovechadas por los núcleos de decisión a favor del mejoramiento de los estándares de vida de esas mismas clases desposeídas.

La transformación en Venezuela

La transformación no puede ser vista para el futuro; jamás puede serlo, sólo puede ser ahora, de instante en instante, es algo muy sencillo: ver lo falso como falso y lo verdadero como verdadero. Así como ver la verdad

en lo falso, y lo falso en aquello que ha sido aceptado como la verdad. La percepción de esa misma realidad es la que permitirá el logro de una transformación.

Las personas están deseosa de una transformación futura, buscándola como un objetivo final: pero jamás podrá hallar la verdad, pues la verdad es algo que surge de instante en instante y debe descubrirse cada vez de nuevo, sin duda, no puede haber descubrimiento alguno por medio de la acumulación.

Por tal razón puede decirse que no es una finalidad ni un resultado, cuando deseamos vernos transformados, seguimos pensando en términos de devenir, de tiempo, de finalidad y resultado. Y así no se logrará conocer el verdadero "estado de ser", donde existe la verdadera dicha que no pertenece al tiempo.

Este estado atemporal del ser puede producirse tan sólo cuando exista una gran insatisfacción; no la insatisfacción como una vía de escape, sino la que no tiene salida ni escapatoria y que no busca la satisfacción. Sólo entonces, en ese estado de profunda insatisfacción, puede surgir la realidad. Esta realidad ni se compra, ni se vende, ni se repite, no puede ser captada en Internet ni en los libros. Tiene que ser captada de instante en instante, en la sonrisa, en la lágrima, bajo la hoja muerta, en el pensamiento errabundo, y en la plenitud del amor. Por consiguiente debe existir amor, para que se dé la transformación. Sin amor la revolución carece de sentido, pues entonces es mera destrucción, desintegración, es un sufrimiento que va creciendo cada vez más. Donde hay amor hay revolución, porque el amor es transformación de instante en instante.

Bases Legales

Diversas bases legales constituyen el presente proyecto de investigación, siendo la primordial la Constitución de la República Bolivariana

de Venezuela (1999) la cual incluye en su texto legal la importancia de la protección ambiental como un derecho y un deber de todos los ciudadanos y ciudadanas, a los efectos de garantizar la conservación del ambiente, tal como se expresa en el artículo 127, el cual señala:

Es un derecho y un deber de cada generación proteger y mantener el ambiente en beneficio de sí misma y del mundo futuro. Toda persona tiene derecho individual y colectivamente a disfrutar de una vida y de un ambiente seguro, sano y ecológicamente equilibrado. El Estado protegerá el ambiente, la diversidad biológica, genética, los procesos ecológicos, los parques nacionales y monumentos naturales y demás áreas de especial importancia ecológica. El genoma de los seres vivos no puede ser Patentado, y la ley que se refiera a los principios bioéticos regulará la materia. Es una obligación fundamental del Estado, con la activa participación de la sociedad, garantizar que la población se desenvuelva en un ambiente libre de contaminación, en donde el aire, el agua, los suelos, las costas, el clima, la capa de ozono, las especies vivas, sean especialmente protegidos, de conformidad con la ley. (p. 40)

De igual manera, en la citada Carta magna el artículo 305 otorga prioridad a la producción nacional, lo cual implica una postura legal favorable al proteccionismo. Por otro lado, la Ley de Tierras, promulgada en el marco de la Ley Habilitante de noviembre de 2001, hay que considerarla como otro elemento positivo, por establecer un marco legal para la reforma agraria, para el reparto de tierras, y para el aumento de la producción nacional.

A su vez, la estrategia del Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT) es la de garantizar el cumplimiento del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria (2008) señala en su Artículo 1 lo siguiente:

El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica tiene por objeto garantizar la seguridad y soberanía agroalimentaria, en concordancia con los lineamientos, principios y fines constitucionales y legales en materia de seguridad y defensa integral de la Nación, sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la ley que regula las tierras y el desarrollo agrario. (p.1)

En este mismo orden de ideas, la Empresa Socialista en la actualidad está respaldada expresamente en la Ley de Salud Agrícola Integral (2008), aprobadas entre las Leyes Habilitantes, planteando en diversos artículos la defensa y promoción de la agroecológica en sus artículos 48, 49 y 50:

Artículo 48. A los efectos del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, se entiende por Agroecología, la ciencia cuyos principios están basados en los conocimientos ancestrales de respeto, conservación y preservación de todos los componentes naturales de agroecosistemas sustentables, a cualquier escala o dimensión.

Artículo 49. A los fines de la transformación del modelo económico y social de la Nación, el Ejecutivo Nacional, a través de sus órganos y entes competentes, aplicará la agroecología como base científica de la agricultura tropical sustentable, dentro del sistema agroproductivo, desarrollando y ejecutando los proyectos que fueren necesarios con el objeto de motivar y estimular el proceso de producción de alimentos de buena calidad biológica, en suficiente cantidad para la población y promover la enseñanza y aprendizaje, de prácticas agroecológicas, de los productores y productoras en su rol activo, y de las instituciones y demás actores comprometidos con la soberanía y seguridad agroalimentaria.

Artículo 50. A los fines de la aplicación de la agroecología, el Ejecutivo Nacional, a través de sus órganos y entes competentes, en cogestión con los consejos comunales, pueblos, comunidades indígenas y cualquier otra forma de organización y participación comunitaria que se desarrollen, realizarán los diagnósticos necesarios que permitan la detección de la existencia de algún problema de salud agrícola originado por el empleo de un modelo de producción agrícola no sustentable ecológicamente. En ese sentido, propondrán la formulación y ejecución de proyectos con perspectiva agroecológica en relación al caso planteado, conducentes a garantizar una producción agrícola respetuosa de nuestro entorno ambiental y cultural. (p. 5)

En este mismo sentido, el Código de Comercio en el artículo 343 establece que la fusión de varias sociedades entre sí deberá ser acordada por cada una de ellas y seguidamente en el artículo 344, se establece que los administradores de cada una de las compañías presentarán al Tribunal de Comercio, para su registro y publicación, el acuerdo en que se haya decidido la fusión.

Ante esta iniciativa, presentada por el Estado a través de sus políticas legales se pretende lograr la soberanía alimentaria, donde se ventilan nuevos procesos de producción agropecuaria rural y urbano a implementar; con un nuevo sentido de organización de la ciencia técnica económica y social; con una visión de la vida donde los valores de solidaridad, equidad y equilibrio se sitúen en el sur de la sustentabilidad para seguir superando los flagelos de la exclusión social.

Supuestos Implícitos

De acuerdo a la implementación del método de Joint Venture con organizaciones tanto del sector privado como público, las empresas socialistas obtendrán recursos financieros que los conducirá a una mayor competitividad, rentabilidad y por supuesto a la participación en el mercado. Así como también fortalecerá el crecimiento de las empresas socialistas frente al proceso de transformación que se está evidenciando en la sociedad.

Operacionalización de Variables

Cuadro nº 1

Variable	Variable Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Método de Joint Venture	Une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, se puede constituir entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo. (Farina. J, 2008)	Crecimiento de las empresas	-Capital	1
			-Productividad	2
			-Financiamiento	3
			-Ventajas competitivas	4
			-Conocimientos	5
El proceso de transformación	Proceso de cambio, donde existe un líder con capacidad para planificar, organizar y dirigir con éxito un proyecto productivo. (Colina, M. 2006)	Comunicación	-Información	6
			-Participación	7
			-Integración de mercado	8
			-Negociación	9
			-Fortalecimiento	10

Fuente: Elaboración Propia (2012)

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Tipo de Investigación

Se presenta aquí el conjunto de métodos y técnicas que explican cómo se llevó a cabo la investigación, así como el propósito de la misma. De esta manera se expone la naturaleza, tipo y diseño de la investigación, y las fases del diagnóstico y factibilidad. Dentro de este capítulo se explica la importancia de cada uno de los hechos y relaciones que establece los resultados obtenidos o nuevos conocimientos y el grado máximo de exactitud y confiabilidad, para ello se ha seguido un procedimiento ordenado para poder obtener el significado de los hechos y fenómenos hacia los cuales se encamina el interés de la presente investigación.

La investigación se enmarca en un estudio de campo, porque se recoge la información directamente de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa, objeto de estudio, lo cual se encuentra sustentado por Tamayo(2004) cuando expone “Los datos se recogen directamente de la realidad, por lo cual se denomina primarios, su valor permite cerciorarse de las verdaderas condiciones en que se han obtenido los datos”.(p.7) Por otra parte la investigación se orienta hacia un proyecto factible, definido por U.P.E.L. (2008) “Consiste en la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución o una posible solución de un problema, para la satisfacción de necesidades de una institución o grupo social” (p.7)

De igual manera se considera de carácter descriptiva al describir las variables, que según Hernández y Díaz (2002) afirman que su propósito es describir las variables y analizar su evidencia en un momento dado” (p.15). La revisión bibliográfica y documental se llevo a cabo a través de informaciones recopiladas en textos, folletos, revistas, manuales, ponencias e internet.

Población y Muestra

La población para esta investigación estuvo conformada por 100 funcionarios, cuyas características se encuentran entre Ingenieros, Licenciados, Magister, Geólogos T.S.U en Análisis de Sistemas y administración, Abogados y Bachilleres. Bisquerra (2004), define población como “El conjunto de todos los individuos que componen el todo en el que se desea estudiar el fenómeno” (p.8)

La muestra se representó por 24 gerentes encargados de la planificación, organización, quienes dirigen, controlan y realizan el seguimiento de las empresas socialistas del Estado Portuguesa. De acuerdo a lo planteado por Pulido (2001), la muestra “es un subconjunto de la población que presenta las mismas características de esta, así que es representativa de ella” (p.64)

Distribución de la Población

CUADRO N° 2

N°	Cargo	Profesión
1	Directora General	Licenciada
1	Asistente de la Directora	Ingeniero agrónomo
1	Presidente de ESODEP	Magister
1	Presidente ESIP	Ingeniero Agrónomo
1	Presidente de EPSCEP	Ingeniero en producción animal
1	Presidente de ESOMEPE	Ingeniero en recursos naturales
1	Presidente de REDIAL	licenciada
5	Coordinadores de proyecto	Ingenieros en recursos naturales y en producción animal
2	Coordinadores de distritos motores	Ingeniero en recursos naturales y Técnico Superior en sistema
5	Coordinadores de gestión social	Licenciados
5	Coordinadores de minas	Ingenieros en recursos naturales
31	Ingenieros de campo	Ingenieros
5	Administradoras	Licenciadas en administración y Técnicos Superior
5	Asesores jurídicos	abogados
30	Choferes	Bachilleres
5	Secretarias	Bachiller, administradora y técnicos superiores
100	Funcionarios	

Fuente: Elaboración Propia (2012)

Técnica e Instrumento de Recolección de Datos

Al respecto Arias (2006), establece que “Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener información” (p.53). Para la elaboración de esta investigación se utilizara como técnica de datos la entrevista no estructurada, que según González (2000), afirma que es “Una técnica para recoger información, basada en el arte de la investigación a una o más personas acerca de un tema previamente determinado”(p.91)

Para la recolección de datos se utilizó la encuesta en la modalidad de cuestionario, Lumberg (2000) , Lo define como “La relación directa establecida entre el investigador y su objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios orales” (p.166) el mismo será aplicado a gerentes que laboren en empresas del Estado Portuguesa. Asimismo se aplicara el registro de observaciones documental, el cual permitirá recolectar información en relación al proceso productivo y a la cadena de comercialización la cual están relacionadas las empresas socialistas con otras organizaciones. Según Sabino (2008), puede definirse como “El uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que se necesitan para resolver un problema del investigador”(p.105).

El instrumento constó de 10 Ítems estructurados de acuerdo a variables como el método Joint Venture y el proceso de transformación. Los ítems están conformados en una Escala de Lickert de acuerdo a las alternativas (S) siempre, (CS) casi siempre, (AV) algunas veces y (N) nunca.

Validez y Confiabilidad

Validez

Para la validez del instrumento se utilizó como fundamento a Pick (2002) “el cual le atribuye la validez al instrumento establecido, si éste abarca adecuadamente los aspectos importantes en la situación a medir” (p.67).

Fundamentado en este principio se puede comprobar la validez del mismo atendiendo a que el contenido del cuestionario posee estrecha relación con los objetivos planteados. A tal efecto se tomaron un especialista en Gerencia en planificación, un Especialista en estadística y un Mcs. en Ciencias de la Educación, quienes emitieron su opinión atendiendo a los criterios de pertinencia, tipo de pregunta y redacción, una vez realizada las correcciones se procedió a reestructurar el instrumento.

Confiabilidad

De acuerdo a la naturaleza de la investigación, los datos se sometieron a un procedimiento estadístico con el fin de determinar el índice de confiabilidad, que según Ruiz (2005) "El grado de congruencia con que un instrumento se considera confiable, debe ser uniforme en su contenido" (p.55). De igual manera se aplicó una prueba piloto con el propósito de determinar su comprensión en la redacción y la relación directa con los objetivos de la investigación, para precisar su claridad y objetividad del estudio. De acuerdo a la base de datos obtenidos en la prueba piloto, se aplicó una fórmula, cuyo valor fue de 0,94, valor indicativo que según Ruiz (ob.cit.) posee alta confiabilidad y por ello mide con precisión los aspectos que se pretenden medir.

Los resultados fueron procesados a través del método Alfa de Cronbach de la cual se especifica a continuación:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum Si^2}{St^2} \right)$$

Donde:

k = Nro. De ítems

Si² = Varianza de la suma de ítems

St² = Varianza

Técnica de Análisis de Datos

Para ejecutar esta fase se aplicó la técnica de estadística descriptiva, tomando en cuenta los siguientes aspectos: a) análisis de la información recolectada mediante la utilización de frecuencias absolutas(f) y porcentajes (%) por categorías de respuestas, los resultados se presentaron en cuadros y gráficos estadísticos, análisis descriptivo, cualitativo apoyado en la revisión bibliográfica. Según Balestrini (2006) la define como los medios de recopilación, organización, presentación e interpretación de un grupo de datos, derivados de una muestra, sin que ello indique obtener conclusiones” (p. 4).

Descripción de los Procedimientos

Dado que el estudio se enmarcó en la modalidad de estudio de campo, es decir de la realidad de los hechos, el autor de la investigación la realizó por fases, como son:

Fase I: Diagnóstico de la situación: esta fase se desarrolló a través de la observación directa de la problemática, con el fin de recabar toda la información pertinente para el diagnóstico de necesidades detectadas en cuanto al uso del modelo de Joint Venture para el fortalecimiento de las empresas socialistas del Estado Portuguesa.

Fase II: Revisión bibliográfica y documental: se realizó una revisión y recopilación bibliográfica relacionada con el tema seleccionado y así obtener un resumen de los mismos que servirán de sustentación teórica en la investigación.

Fase III: Determinación de la población y muestra, la cual se seleccionaran de acuerdo a los objetivos de la investigación.

Fase IV: Elaboración y Aplicación de los Instrumentos de Recolección de Datos: donde se consideró necesario aplicar un instrumento tipo

cuestionario con ítems cerrados, este se someterá a la prueba de validez y confiabilidad.

Fase V: Análisis de los Resultados, Procesamiento de Datos, se recopilaron datos e informaciones de gran relevancia para la investigación, los datos fueron clasificados, codificados, tabulados y analizados.

Fase VI: Formulación de la Propuesta: aquí se realizara el aporte de Joint Venture como: Método para fortalecer el crecimiento de las empresas socialistas de desarrollo económico de portuguesa.

Fase VII: establecimiento de las recomendaciones con el fin de tomar en cuenta a cada uno de las personas relacionadas con la problemática objeto de estudio.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Aplicado el instrumento se obtuvieron los resultados, la cual consistió en la comparación e interpretación de los mismos, considerados como motivos de reflexión para jerarquizar necesidades y prioridades que presentan los empleados de las empresas socialistas de Portuguesa.

A continuación se presentan los resultados obtenidos mediante el procesamiento de los datos recabados con la aplicación del cuestionario, permitiendo elaborar los siguientes cuadros con sus respectivos gráficos.

Variable1: METODO JOINT VENTURE

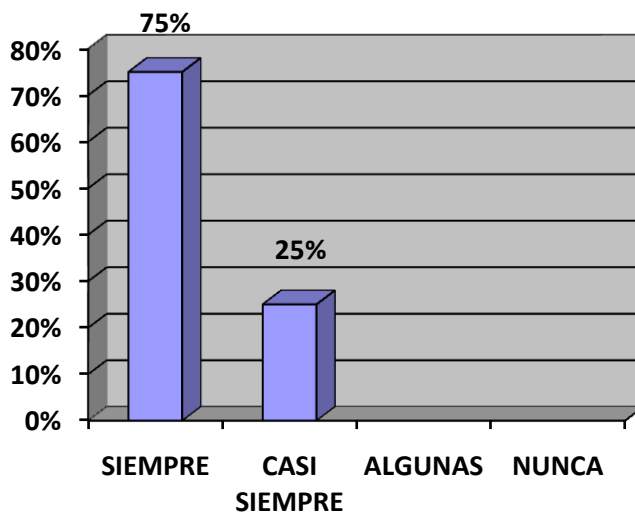
Cuadro n°3

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador capital.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
1	Considera que para el rendimiento de una empresa es necesario tener capital económico.	18	75%	6	25%	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)

GRAFICO N° 3
CAPITAL ECONOMICO



En el cuadro n° 3 se puede evidenciar en cuanto al ítems correspondiente al capital económico que el 75% de los empleados consideraron que siempre es necesario contar con un capital para poder así obtener un mayor rendimiento de las empresas socialistas de portuguesa y el 25% manifestó que casi siempre las empresas ameritan contar con un capital suficiente, porque se puede decir que es casi imposible que exista un rendimiento en una empresa si no existe el capital económico necesario que pueda asegurar a los consumidores, terceros y a la empresa el cumplimiento con sus obligaciones en todo momento.

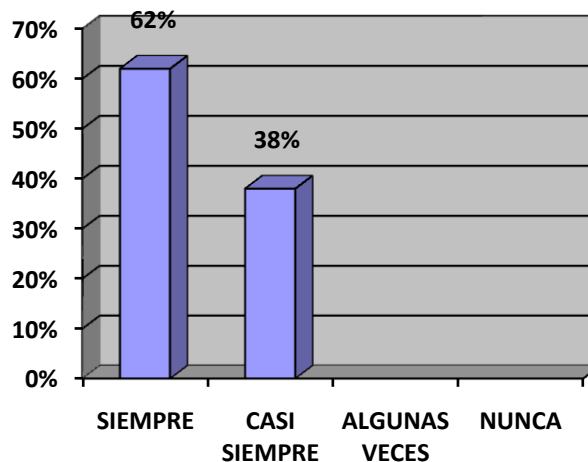
Cuadro n°4

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador productividad.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
2	La productividad de una empresa depende del intercambio del mercado local, nacional	15	62%	9	38%	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia, (2012).

**GRAFICO N° 4
PRODUCTIVIDAD**



Seguidamente en el cuadro n° 4 con respecto al ítems de productividad un 62% manifestó que para ello siempre se va a depender de un intercambio que se realice ya sea en lo local, nacional o internacional, es decir mientras más intercambio exista en el mercado, mayor será la productividad. El 38% de los empleados también están de acuerdo al confirmar que casi siempre la productividad de las empresas dependerá del intercambio en el mercado y así lograrían satisfacer al consumidor.

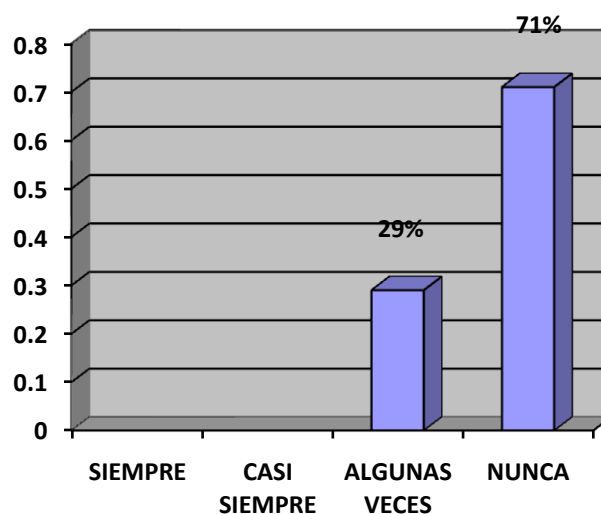
Cuadro n°5

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador financiamiento.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
3	Considera que las empresas socialistas del estado portuguesa reciben un alto financiamiento para fortalecer su crecimiento.	-	-	-	-	7	29%	17	71%

Fuente: Elaboración Propia (2012)

GRAFICO N° 5
FINANCIAMIENTO



De acuerdo a estos resultados observados en el cuadro n° 5, un 29% de los sujetos en estudio manifestaron que algunas veces las empresas socialistas reciben financiamiento para su fortalecimiento, mientras que el 71% dijo que nunca lo reciban, esto indica que urge la necesidad de que estas empresas sean financiadas por otros entes, asociaciones, corporaciones o empresas y así elevar su índice de crecimiento en el mercado.

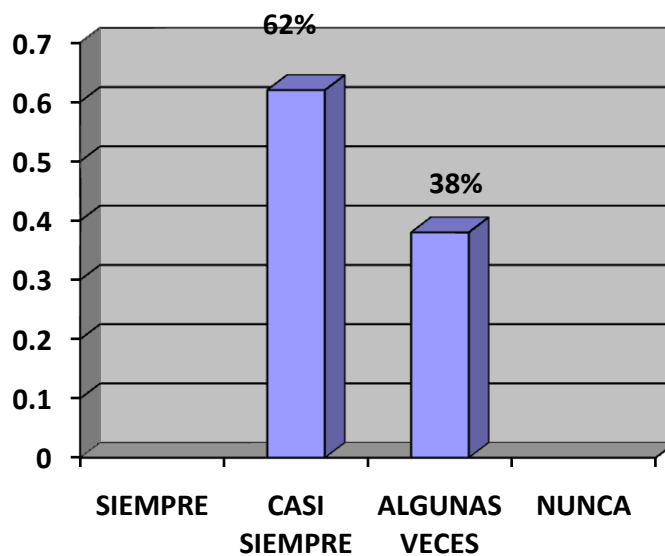
Cuadro n° 6

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador ventajas competitivas.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
4	Cree usted que con el uso del método Joint Venture en las empresas socialistas del estado portuguesa se obtendrán ventajas competitivas	-	-	15	62%	9	38%	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)

GRAFICO N° 6
VENTAJAS COMPETITIVAS



Con respecto al cuadro nº 6 el 62% expreso que con el uso del método Joint Venture en las empresas socialistas del estado portuguesa se obtendrán ventajas competitivas casi siempre y un 38% manifestó que algunas veces se podrían obtener ventajas, lo cual se puede inferir que con su uso si se puede tener la posibilidad de aumentar las ventajas competitivas, debido a que con ello dependerá la prosperidad de una empresa, teniendo siempre claro que las mismas no se crean por si solas, sino que dependen de la capacidad de su sistema empresarial al innovar y mejorar. Es decir la competencia futura ya no se dará entre empresas individuales, sino entre nuevas y complejas agrupaciones corporativas.

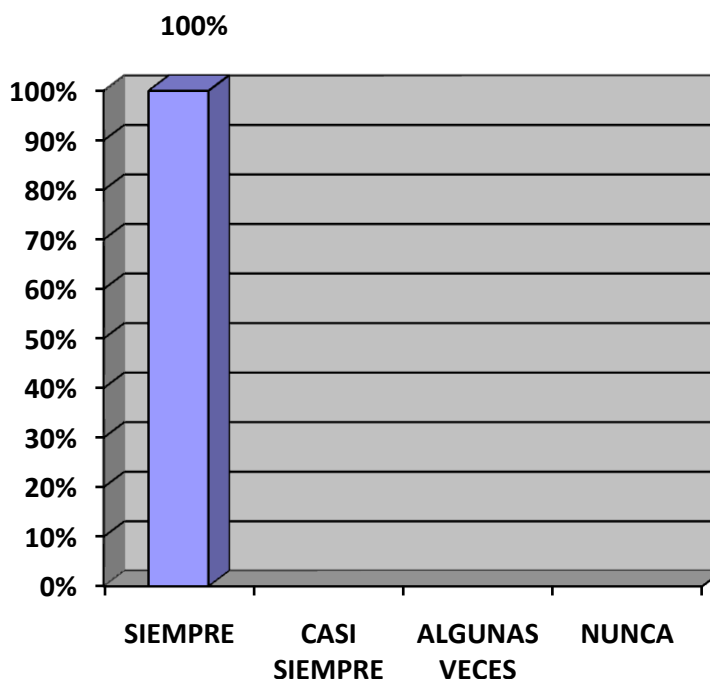
Cuadro nº 7

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador conocimiento.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
5	Le gustaría adquirir conocimientos sobre el método Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las empresas	24	100%	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)

**GRAFICO Nº 7
CONOCIMIENTOS**



Los resultados evidencian que el 100% de los empleados están dispuestos a obtener conocimientos sobre el método Joint Venture, porque tienen la certeza que les permitirá fortalecer su crecimiento en el mercado local, nacional e internacional, y que al ampliar los conocimientos se pueden implementar procesos más avanzados, que permiten economizar tiempo y dinero.

Variable nº 2: PROCESO DE TRANSFORMACION

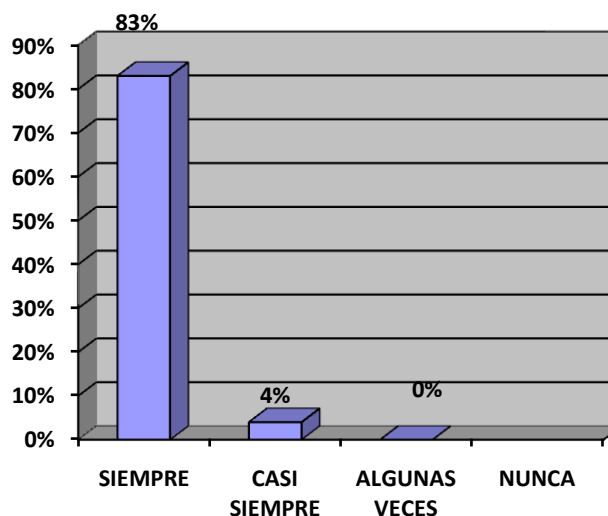
Cuadro nº 8

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador información.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
6	Cree usted que todo gerente debe obtener información sobre diversos métodos que contribuyan con el crecimiento de las empresas socialistas.	20	83%	4	17%	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)

GRAFICO Nº 8
INFORMACION



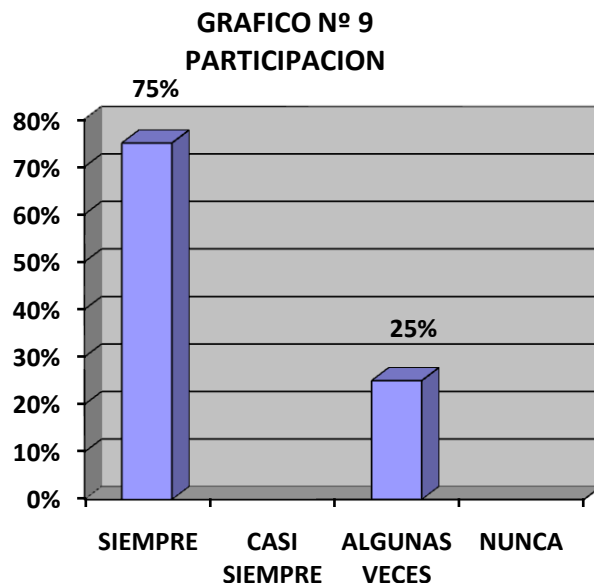
A continuación tomando en cuenta la variable proceso de transformación, en el cuadro nº 8 se puede evidenciar que el 83% está totalmente de acuerdo que siempre un gerente debe obtener información sobre diversos métodos que contribuyan con el crecimiento de las empresas socialistas, mientras que solo un 17% dijo que casi siempre un gerente debe de tener información necesaria sobre diversos métodos que le permitan crecer, además cabe señalar que todo gerente es multiplicador y actúa en el contexto de cómo, lo que él hace, y así puede ayudar a otros en su grupo de trabajo para hacer un trabajo mejor y más efectivo. La ventaja de ser un multiplicador es que se lleva a los individuos a que desarrollen plena y completamente su propio talento, la existencia de una estrecha relación entre los intereses y las habilidades de cada subordinado y las exigencias de la empresa.

Cuadro nº9

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador participación.

ítem	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
7	Cada empresa es libre de participar en negociaciones con otras empresas que integren el mercado.	18	75%	-	-	6	25%	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)



El cuadro n° 9 indica que el 75% de los empleados están de acuerdo a que siempre las empresa son libres de participar en negociaciones con otras empresas que integren el mercado, y un 25% expreso que solo algunas veces las empresas pueden ser libres para su participación. Estos resultados son indicativos de que las empresas socialistas pueden ir en crecimiento al negociar con otras empresas donde intercambien recursos, tecnologías y cualquier otro aspecto que las fortalezca, sobre todo enfrentar los cambios que exige la sociedad.

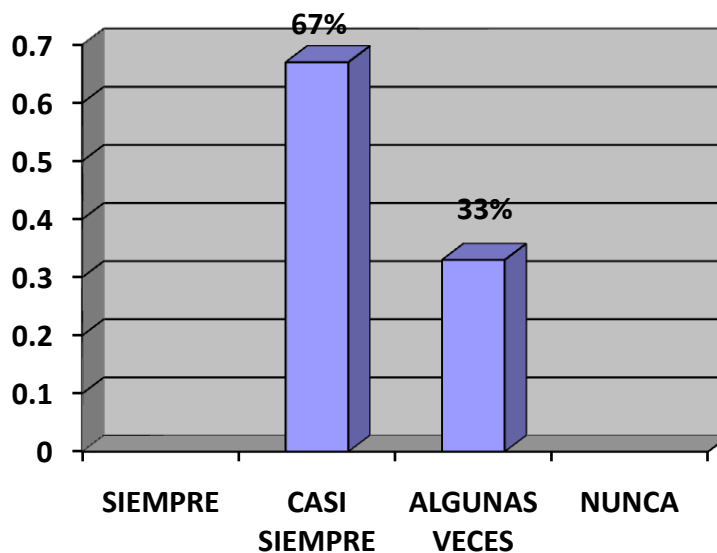
Cuadro n°10

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador integración de mercado.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
8	Cree usted que de acuerdo a las características de cada empresa debe existir la integración de ellas en el mercado.	16	67%	-	-	8	33%	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)

GRAFICO N° 10 INTEGRACION DE MERCADO



Con respecto a la integración de las empresas al mercado, en el cuadro n° 10 se observa que el 67% de los sujetos encuestados, manifestaron que casi siempre es necesario su integración en el mercado, pero tomando en cuenta sus características particulares, solo un 33% dijo que algunas veces debe existir la integración, mas cabe resaltar que la principal motivación para la integración, aparte de los aspectos políticos, es la perspectiva de un beneficio económico a través de crecimiento de la producción en función de la especialización con menores costos, como consecuencia de las economías de escala; otro aspecto es el aumento de la eficiencia, a consecuencia de la competencia interna, lo que conllevaría a mejorar los términos de intercambio con el resto del mundo.

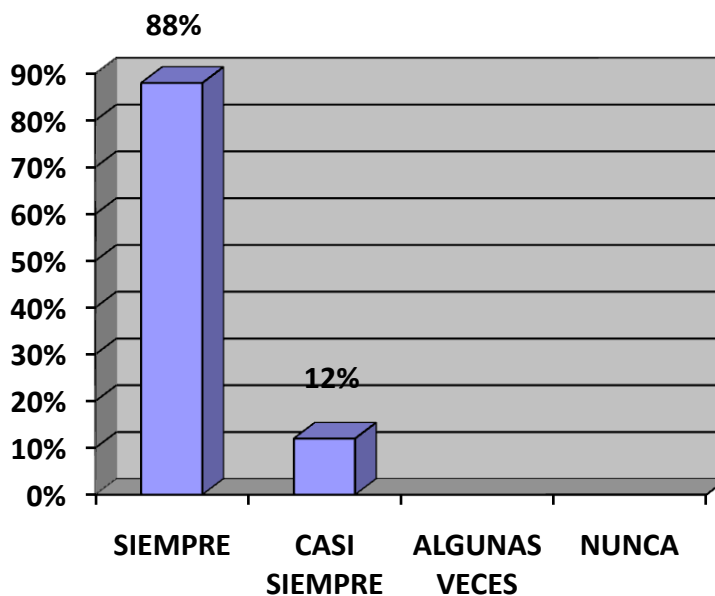
Cuadro n°11

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador negociación.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
9	La negociación con otras empresas es de considerada importancia para la transformación de las mismas.	21	88%	3	12%	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia (2012)

GRAFICO N° 11 NEGOCIACION



En este cuadro n° 11 un 88% de los empleados consideraron de gran importancia que siempre es necesario que las empresas socialista negocien con otras empresas debido a que sus resultados contribuyen a la verdadera transformación de las mismas. Así como también se observo que solo un 12% expreso que casi siempre, conllevando a confirmar una vez más que tanto la información, la participación, la integración conducirán a realizar una excelente la negociación que les brinde beneficios y avances en el capital económico requerido para su existencia y subsistencia en el mercado.

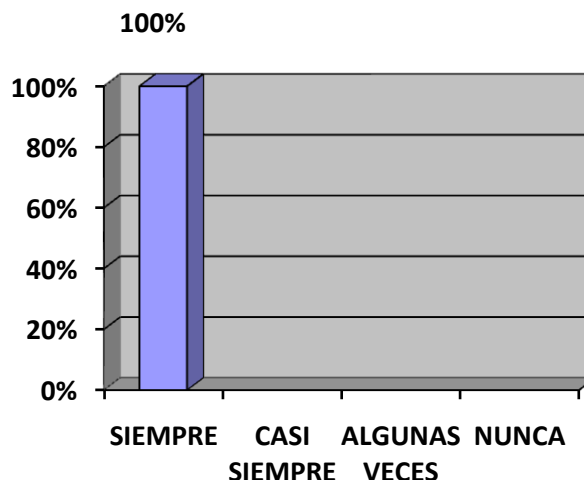
Cuadro n°12

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los empleados sobre el indicador fortalecimiento.

item	Alternativa	S		CS		AV		N	
		F1	%	F2	%	F3	%	F4	%
10	Cree usted que las empresas socialistas del estado portuguesa ameritan ser fortalecidas para estar de acuerdo con los nuevos cambios que se dan en el país.	24	100%	-	-	-	-	-	-

Fuete: Elaboración Propia (2012)

**GRAFICO N° 12
FORTALECIMIENTO**



Los resultados evidenciados en el cuadro nº 12, según el 100% corroboran una vez más que las empresas socialistas del estado portuguesa ameritan ser fortalecidas para estar de acuerdo con los nuevos cambios que se dan en el país, dicho fortalecimiento se dará a través de la obtención de un capital económico, de la producción y financiamiento que ofrezcan y obtengan de la negociación e integración en el mercado, sin olvidar los logros que adquirirán en los beneficios al pasar a ser competitivas en el mercado local, nacional e internacional, todo ello los llevara a un crecimiento y fortalecimiento en los conocimientos adquiridos para que sean libres de participar y seleccionar cualquier método que les ofrezca beneficios y ganancias a la comunidad atendida ofreciendo calidad y buen precio.

Universidad Nacional Experimental
de los Llanos Occidentales
"EZEQUIEL ZAMORA"



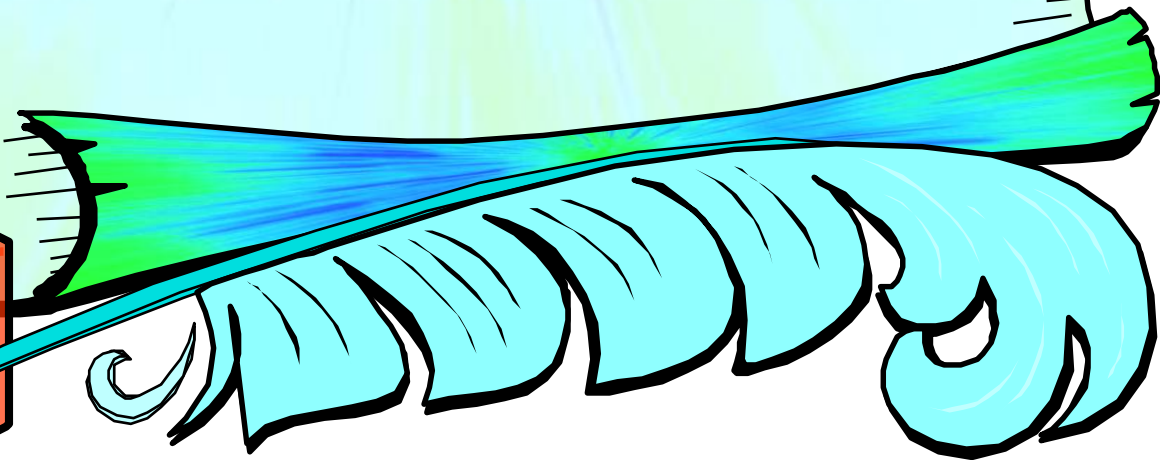
LA UNIVERSIDAD QUE SIEMBRA



CAPITULO V

LA PROPUESTA

**EL MÉTODO JOINT VENTURE PARA FORTALECER EL CRECIMIENTO
DE LAS EMPRESAS SOCIALISTAS DEL ESTADO PORTUGUESA
FRENTE AL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN**



CAPITULO V

LA PROPUESTA

EL MÉTODO JOINT VENTURE PARA FORTALECER EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS SOCIALISTAS DEL ESTADO PORTUGUESA FRENTE AL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN

Presentación de Propuesta

Los fines, objetivos y metas que establecen las empresas socialistas responden a los enfoques gerenciales actuales enmarcados en la importancia de la participación, la cooperación y el trabajo grupal como puntos de enlace entre el “deber ser” de la empresa y su conexión con el ámbito interno y externo de la misma.

Desde esta perspectiva, se considera la importancia de la presente propuesta, en la medida que pretende propiciar un conjunto de estrategias planificadas basadas en el método Joint Venture sobre la base de la integración como una necesidad ineludible que trasciende los criterios subjetivos de la teoría y se enfoca a lograr una mejor relación entre todos los individuos que hacen vida activa, lo que requiere una preparación y formación efectiva del personal para conformar el clima favorable al funcionamiento empresarial.

Actualmente el entorno de negocios para el crecimiento de las empresas, está altamente influenciado por agentes externos. Ante este ambiente de mayor competencia, las empresas socialistas deben de buscar alternativas viables que las fortalezcan para diversificar su mercado a nivel nacional e internacional.

En el nuevo siglo, las organizaciones, especialmente las pequeñas y medianas, deben considerar al método Joint Venture como una opción viable para su crecimiento, de esta manera podrían lograr obtener ventajas competitivas que no podrían alcanzar por si solas en cortos plazos. Dentro

de esas ventajas competitivas se tiene la capacidad de producción, calidad, crédito, precio, servicio, diseño, imagen e información.

Justificación de la Propuesta

Aplicar el método Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las empresas socialistas del estado Portuguesa frente al proceso de transformación, permitirá su desarrollo en el crecimiento en el mercado y así elevar su nivel de competitividad, logrando a la vez consolidarse en cuanto a diversas políticas de precio y volúmenes de ventas en el futuro.

Los beneficios esperados son: Grandes empresas exportadoras: Disponer de más proveedores en el país; Aumentar niveles de calidad; Contar con insumos y partes a precios competitivos; Mayor cercanía y contacto con proveedores; Optimizar requerimientos de capital de trabajo.

Proveedores: Acceso al financiamiento; Utilización de capacidad instalada; Asistencia técnica; Integración a la cadena de exportación; Ventas a través de pedidos en firme o contratos.

Exportación: Incremento del contenido nacional de las exportaciones; Incremento de la competitividad de exportadores; Fortalecimiento de la cadena productiva orientada a la exportación.

Fundamentación de la Propuesta

En primer lugar se fundamenta en el Código de Comercio en el Artículo N° 343 cuando plantea que la fusión de varias sociedades entre sí deberá ser acordada por cada una de ellas. En segundo lugar en el diagnóstico la cual consistió en el estudio y análisis de los resultados, donde se evidenció la necesidad de buscar alternativas que permitan elevar la competencia de las empresas socialistas en el mercado, en este caso el método Joint Venture, que ha sido utilizado en otras oportunidades a empresas, asociaciones u

organizaciones a lo largo de la historia y según Colaiàcovo y otros (1992) las define como una “sociedad formada por dos o más organizaciones donde la actividad empresarial conjunta es compartida por dos o más socios o accionistas del mismo país o de países diferentes”(p.132)

Objetivo de la Propuesta

Aplicar el método Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las empresas socialistas del estado Portuguesa frente al proceso de transformación.

Estructura de la Propuesta

El método Joint Venture considera las siguientes estrategias para fortalecer el crecimiento de las empresas, estructurándolas de la siguiente manera:

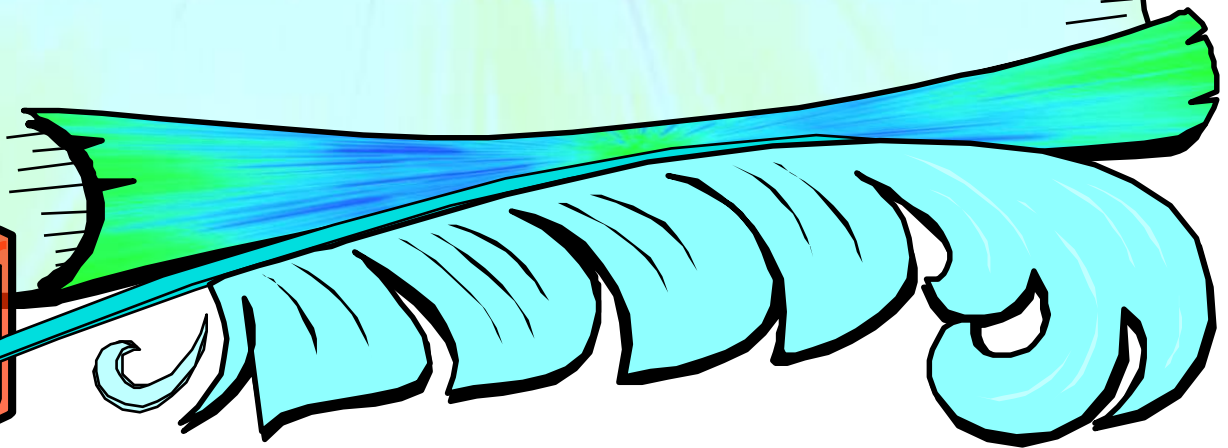
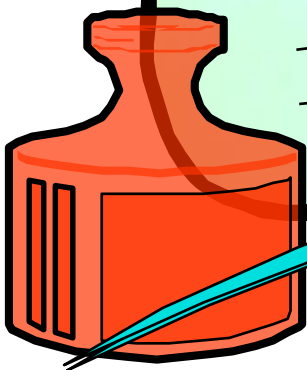
Estrategia nº 1

Alianzas de mercadotecnia

Este tipo de alianzas utiliza el sistema de distribución de una compañía para incrementar las ventas de un socio que provee un producto o servicio, pero carece de un mecanismo de distribución efectivo y una buena fuerza de ventas. Su propósito estratégico básico es incrementar las ventas sin tener que hacer nuevas inversiones o incrementos substanciales en costos directos, las utilidades habrán de incrementarse considerablemente.

Una función de compra-venta internacional clásica se puede manejar como una alianza estratégica, al ingresar a nuevos mercados la alianza logrará la lealtad de la clientela como una protección contra posibles incursiones de la competencia. Aproximadamente la tercera parte de las alianzas distintas a franquicias se orientan hacia la mercadotecnia

Ejemplo: · Una empresa trata de ingresar al mercado de otro país a través de una cadena al detalle.



Estrategia nº 2 Alianzas sobre productos

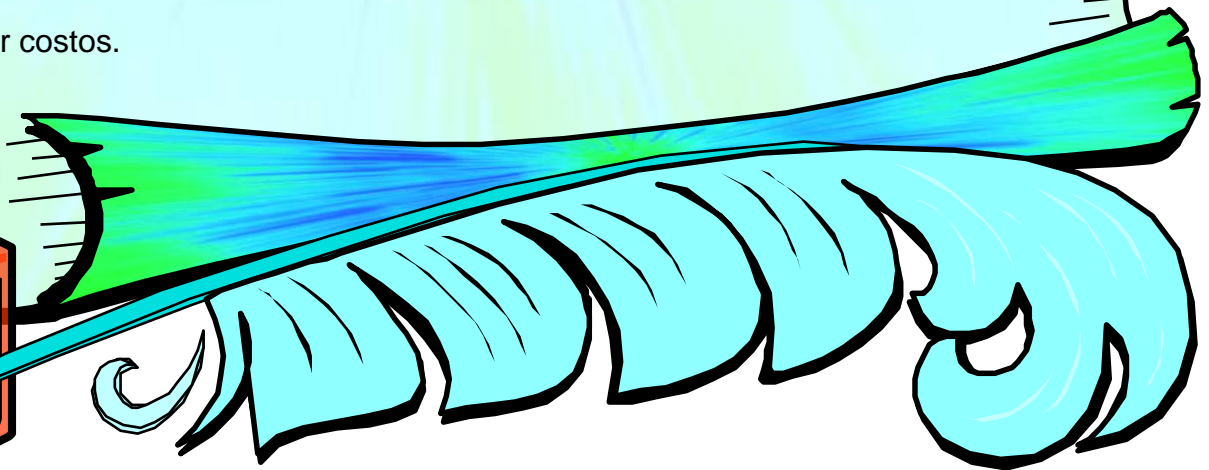
Pueden ser de dos tipos: Enlaza a compradores con sus proveedores, o bien son asociaciones de manufactura conjunta.

Cuando enlaza a compradores con sus proveedores, es para obtener entregas oportunas, mejorar calidad y reducir costos. Los gerentes de adquisición de materiales han descubierto que pueden aumentar la calidad, reducir el desperdicio y costos de un 5% hasta un 10% al celebrar contratos de largo plazo con sus proveedores.

En las asociaciones de manufactura conjunta, por razón de costos de escala, tiene sentido económico construir una planta con gran capacidad, donde no será posible que la demanda de una sola compañía pueda absorber la capacidad productiva total.

Ejemplo: Un negocio pequeño inventó y patentó un nuevo proceso químico de purificación pero requirió una planta química costosa y un consumidor de grandes volúmenes, un Joint Venture con un productor químico importante satisfizo ambos requerimientos.

- Dos competidores que padecen de una competencia de precios por parte de empresas extranjeras, unen sus instalaciones de producción en un Joint Venture, eliminan costos indirectos y aprovechan al personal que cada uno tiene en investigación y desarrollo para mejorar la tecnología de producción y reducir costos.



Estrategia n º3

Alianzas para investigación y desarrollo

Son las relacionadas con desarrollo tecnológico o con el know how (saber cómo) que se proporciona como algo valioso a la alianza.

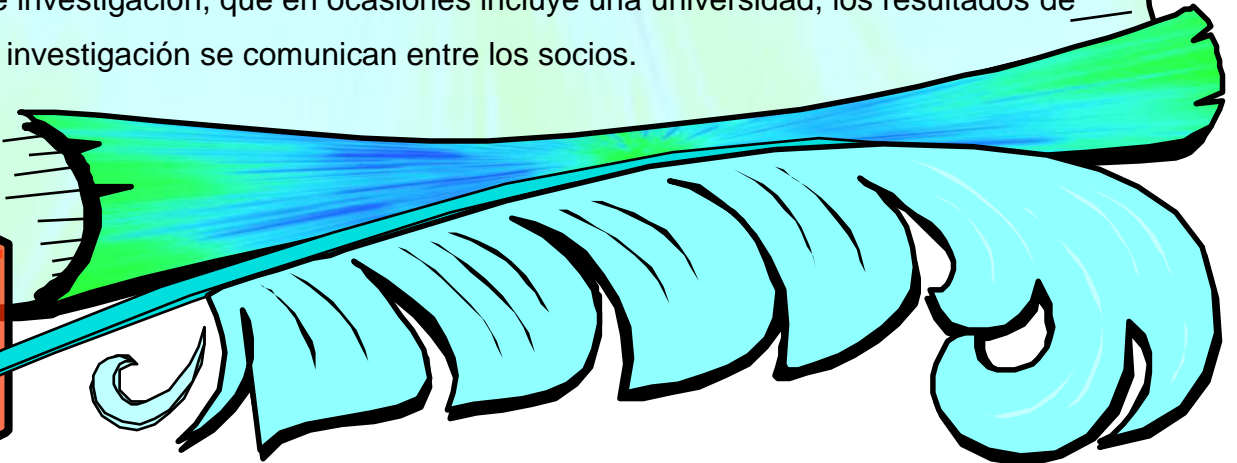
El desarrollo y aplicación de tecnología nueva tiene riesgos y es costosa. Cuando se requiere para el desarrollo de productos u otras tecnologías, las cuales necesitan de un capital mayor al que una empresa dispone son muy convenientes los Joint Venture y las sociedades con aportaciones de capital.

Ejemplos: · Una pequeña empresa dedicada a la electrónica que cuenta con un nuevo aparato de control censor para la industria de servicios públicos formó un Joint Venture con una compañía fabricante de instrumentos que paga por investigación y desarrollo a cambio de los derechos de manufactura y un convenio de participación en las utilidades.

· Tres empresas de computadoras se unen para investigar una nueva tecnología de tarjetas de silicón, cada una realiza aportaciones de igual monto al proceso de investigación, proporciona recursos humanos y financieros, participando cada una en partes iguales en la información resultante. A ninguno de los participantes se les prohíbe que siga realizando su investigación individual, ni competir con los demás al utilizar futuras aplicaciones.

Una alianza de tecnología-mercadotecnia constituye una muy buena opción para que una compañía pequeña de tecnología ingrese al mercado, de hecho las empresas pequeñas pueden desarrollar tecnologías a menor costo que las grandes, aunque también se debe considerar que los montos para iniciar la producción y sacar el nuevo producto al mercado podrán superar los costos de desarrollo de tecnología.

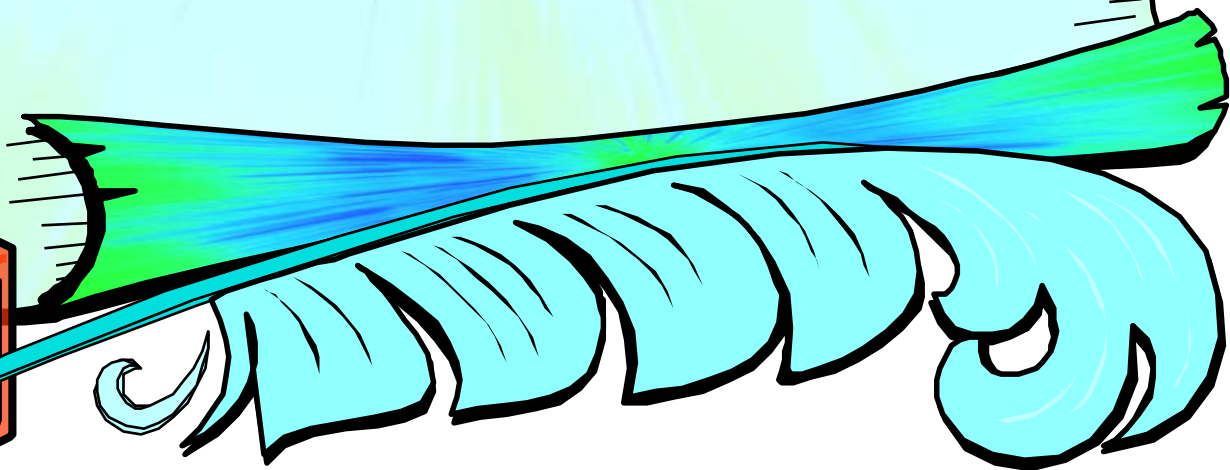
Se utilizan para reducir el riesgo de desarrollar una nueva tecnología y aplicarla al desarrollo de productos o de procesos. Es una alianza conjunta de investigación, que en ocasiones incluye una universidad, los resultados de la investigación se comunican entre los socios.



ESTRATEGIA N° 4

PLENARIA PARA EL ANÁLISIS DE CONFLICTOS

- ✚ Se divide el grupo en mesas de trabajo incorporando a un empresario en cada una de éstas, nombrando un coordinador, un secretario y un relator.
- ✚ Cada grupo recibe un material escrito que versa en cuanto a los conflictos entre empresas que suelen presentarse.
- ✚ A partir de la lectura del material se genera una discusión interna con la conducción del coordinador del grupo, mientras que el secretario(a) registra las intervenciones de cada miembro del grupo.
- ✚ Se elabora un papel de trabajo leído por el relator ante todos los demás grupos tomando en cuenta el tiempo establecido para cada grupo.
- ✚ Finalmente se hace un recuento específico de las principales ideas aportadas por los grupos acerca de los conflictos empresariales es leído por el coordinador general de la plenaria.



ESTRATEGIA Nº 5

MESA REDONDA PARA TRATAR EL TEMA DE MANEJO DE INTERACCION EFECTIVA DE EMPRESAS SOCIALISTAS

Exponer de forma crítica las perspectivas de los empresarios en cuanto a la importancia de la integración efectiva de empresas socialistas para su efectividad y competitividad.

PROCEDIMIENTOS

- ✚ Se efectúa una reunión de empresarios y se forman pequeños grupos.
- ✚ Se entrega a cada grupo, un material de lectura acerca de la importancia del manejo de integración de empresas socialistas de esfuerzo para hacer frente a éstos.
- ✚ Se realiza un papel de trabajo donde se especifiquen los acuerdos y divergencias que surgen dentro del grupo en cuanto al tema tratado.
- ✚ El grupo nombra un relator quien realiza la lectura de las conclusiones emitidas acerca de la integración como elemento significativo en el manejo exitoso de las empresas socialistas.



Factibilidad

Aplicar las estrategias utilizadas por el Método Joint Venture en las empresa socialistas de Portuguesa frente al proceso de transformación, se considera factible, debido a que se pudo constatar con la aplicación del instrumento de recolección de datos, la necesidad de ampliar su competitividad y sobre todo porque lograran obtener beneficios económicos, debido a que en la actualidad solo cuentan con recursos propios gestionados por los gerentes, así como también descubrirán métodos modernos acordes a las exigencias que exige la transformación de un país en cuanto a la administración y a la vez aportara diversa estrategias de desarrollo en el mercado nacional e internacional.

En este mismo orden de idea cabe señalar que la factibilidad también radicara en el intercambio de personal técnico y capacitado dispuesto a buscar soluciones y solventar situaciones que puedan confrontar en cualquiera de las empresas incluidas en la asociación.

Cabe destacar que en esta fase se determinó la viabilidad que presenta la implantación del Método Joint Venture en las empresa socialistas de Portuguesa frente al proceso de transformación que se pretenden formular mediante el desarrollo de un estudio de mercado, técnico y financiero, que involucra la oferta, demanda, usuarios, la disponibilidad de equipos e instrumentos, técnicas e instalaciones necesarias para ejecutar el método y un análisis de costo de la aplicación de la propuesta, considerando los recursos humanos y materiales a emplear y las fuentes de financiamiento interno y externo con los que se cuenta para la ejecución de las estrategias

Estudio de Mercado

Área de Mercado

En función de los objetivos previstos en esta investigación el área de mercado de la propuesta lo constituye los empresarios, por ser éstos quienes

se beneficiaran directamente con la implementación de la acción inherentes a las estrategias del método, en el marco de la dinámica social propia de la importancia de una efectiva interacción para el clima propicio en éstas.

Comportamiento de la Oferta

El comportamiento organizacional constituye un factor de significativa relevancia para la conformación de un ambiente de trabajo satisfactorio y motivante, que induzca de manera convincente al personal de las empresas a desarrollar su trabajo de una forma amena y en total armonía, siendo ésta una premisa de total adecuación a la realidad que se percibe. Es por ello, que se hace necesario la puesta en marcha de las estrategias basadas en el método Joint Venture en las empresas socialistas de Portuguesa.

Comportamiento de la Demanda

En la actualidad, las empresas socialistas de Portuguesa frente al proceso de transformación, carecen de una solución estratégica que le permita abordar de manera coordinada y con garantía de éxito, la inminente problemática vinculada con los conflictos que con frecuencia suelen surgir, ante diferencias en diversas situaciones, por lo que requieren de la implementación de la propuesta de estrategias.

Conclusiones del Estudio de Mercado

El estudio de mercado permite llegar a la conclusión de que existe la factibilidad de implantación de la propuesta, puesto que los resultados reportan en esta parte de la investigación que los niveles que alcanzan la oferta y la demanda dentro del área determinada, son propicios para el desarrollo de las estrategias de Método Joint Venture en las empresa socialistas de Portuguesa frente al proceso de transformación.

CAPITULO VI

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

Conclusión

Sobre la base de los objetivos desarrollados, se logro conocer la situación económica administrativa que confrontaban las empresas socialistas de Portuguesa, donde se constato que contaban con escasos recursos la cual son gestionados por los propios gerentes, de igual modo surgió la necesidad de buscar otras alternativas que contribuyan a fortalecer el crecimiento de las empresas por tal motivo se propuso el método Joint Venture con la finalidad de incrementar su status económicos, elevar su nivel de competencia en el mercado, el intercambio de ideas y recursos, contribuirán a un crecimiento de las empresas, sobre todo en este proceso de transformación que está atravesando el país, donde los cambios han representado un alto grado de importancia en el campo empresarial, debido a los pocos recursos económicos con que se cuenta para sacarlas adelante y satisfacer las necesidades de las comunidades.

Tomando en cuenta los resultados antes mencionados se logró determinar la necesidad de implementar el método Joint Venture en el proceso de transformación de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa, como una vía que las conducirá al éxito y al desarrollo económico acorde a las expectativas de cambios y a las necesidades requeridas en el campo empresarial.

De igual modo, el presente estudio permitió determinar la factibilidad del método Joint Venture para el fortalecimiento de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa, debido a que cada fase se desarrollo sin dificultad hasta llegar a la conclusión de que si es posible lograr la competitividad de las empresas en el mercado, elevar sus recursos económicos, todos estos resultados permitieron diseñar un modelo de

crecimiento económico administrativo basado en la implementación de estrategias del método Joint Venture a las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa, que satisfagan las alianzas en mercadotecnia, en productos , en investigación y desarrollo.

Por consiguiente, se puede decir que con la aplicación de estrategias del método Joint Venture se tendrá como beneficios obtener grandes empresas exportadoras que optimizaran los requerimientos de capital de trabajo, así como también contar con proveedores encargados de la integración a la cadena de exportación y finalmente la exportación que fortalecerá la cadena productiva orientada a la exportación.

Para finalizar se puede decir que los Joint Ventures son acuerdos que a diferencia de otros contratos corporativos, requieren de un especial cuidado en su redacción en lo referente a las metas y expectativas de los socios. Este tipo de contratos son una mezcla de diferentes convenios y contratos de muy diversas ramas, pero todo esto englobado en lo que se conoce como Derecho Corporativo. Si el Joint Venture es estructurado de manera correcta, los que suscriben dicho documento negociaran en una base equitativa y justa, lo que puede introducir a ambos en grandes beneficios.

Recomendaciones

Sobre la base de las conclusiones anteriores y de las premisas que justifiquen el desarrollo de la presente investigación se recomienda lo siguiente:

Establecer contacto directo con Empresas Socialistas del Estado Portuguesa, para la pronta implantación de las estrategias y ofrecer las mismas a los supervisores de otros sectores para presentar a estos la posibilidad de aplicación de la propuesta diseñada, de tal manera que se proyecte la misma en la solución de problemas similares.

Gestionar al recurso humano empresarial necesario para propiciar el seguimiento a la implantación de las estrategias Joint Venture en el proceso de transformación de las Empresas Socialistas del Estado Portuguesa, con el fin de realizar las respuestas que puedan surgir a raíz de los cambios que se presentan en el entorno socialista.

Realizar círculos de acción donde intervenga de manera integrada los empresarios con el método innovador en la investigación, con el propósito de intercambiar opiniones y experiencias que enriquezcan la incorporación de estas estrategias de integración para el manejo de la praxis diaria de los participantes.

Legislar adecuadamente el método Joint Venture.

Dar a conocer otros métodos que le permitan integrarse al mercado.

Dar oportunidad a las empresas socialistas de integrarse libremente al mercado local, nacional e internacional.

Ofrecer herramientas que le permitan a las empresas socialistas ser fortalecidas.

Ofrecer oportunidades de crecimiento en el mercado a las empresas socialista.

Dar financiamiento a las empresas socialista para su desarrollo económico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, G y Medina, M (2008) **Joint Venture como Estrategia de Penetración de Mercado.** Aplicación de una Joint Venture de una Empresa en México a Costa Rica.” Seminario de Tesis.
- Álvarez y Rodríguez (2008) **Guía Teórico- Práctica para la Creación de las Empresa de Producción Socialista. Guanare Estado portuguesa.**
- Aponte, C (2008) **Investigación Universitaria y Transformación Social.** Seminario de Tesis. Caracas.
- Arias. F (2006) **El Proyecto de Investigación.** Introducción a la metodología Científica. 5ta edición. Ediciones Epsiterne. Caracas.
- Bacón, F. (2008) **El método.** La Enciclopedia Libre. Wikipedia.
- Balestrini, A (2006) **Como se labora el proyecto de investigación.** Sexta. Consultores Asociados. Servicio editorial. Caracas.
- Bisquerra, R (2004) **Metodología de la Investigación Educativa.** Guía Práctica. Ediciones CEAC. S.A. Madrid.
- Colaiàcovo y otros (1992) **Joint – Ventures y otras formas de Cooperación Empresarial Internacional.** Ediciones MACCHI, Argentina.
- Colina, M. (2006) **Cogestión de Empresas y Transformación del Sistema Económico en Venezuela:** Algunas reflexiones. Gaceta Laboral v.12 n.2.
- Código de Comercio de Venezuela (1995) **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela.**475 extraordinario.
- Dictionary of Modern Economics(2000) McGraw-Hill.
- Farina, J. (2008) **Contratos Comerciales Modernos.** Buenos Aires. Editorial Astrea.
- Figuroa, B. (2004) **Los Contratos Modernos.** Director Académico-Instituto Peruano de Gestión Municipal y Regional.Ipegem.
- Gómez, R. (2005) **Lineamientos Alternativos para la Determinación del Valor de una Empresa en Marcha como Herramienta para la Toma de Decisiones Financieras en caso de Fusiones y**

absorciones, en los Estados Lara, Carabobo y Portuguesa.(INCREA) T.E.G. Apure.

González, A (2000) **El Método de Investigación Científica.** Contexto de Editores. Caracas

Hernández y Díaz (2002) **Metodología de la Investigación.** Editorial McGraw. Hill. México.

Lumberg, G (2000) **Técnica de la Investigación Social.** Editorial LIMUSA. México.

Mora, V (2005) **Fortalezas, Oportunidades de los Joint Venture.** Estudio Realizado por la Cátedra de Comercio Internacional del Área de postgrado.

Olivarez, Y. (2006) **La estrategia de Joint Venture como alternativa Vigente para el Crecimiento de la Empresa APACA frente al proceso de Globalización.** T.E.G. Acarigua. Estado Portuguesa.

PICK, S. (2002) **Como Investigar en Ciencias Sociales.** Ed. Trillas. México.

Pulido, J. (2001). **Tamaño de Muestra y Estimación de Intervalos para la Media.** Caracas.

Quinto, C. (2005) **Las Alianzas Estratégicas como Alternativas de Financiamiento para el Fortalecimiento de la Gestión Financiera del Instituto de Crédito Agrícola del estado Apure. INCREA. TEG. Apure.**

Ruiz, C. (2005). **Instrumento de Investigación Educativa. Construcción de Instrumento de investigación educativa.** Ediciones CIDEG. Barquisimeto.

Sabino, C (2008) **El Proceso de Investigación Científica.** Editorial Limusa.

Tamayo, M y Tamayo J (2004) **El Proceso de la Investigación Científica.** Editorial Limusa. México.

Tamez de G (2008) **Contratos de Joint Venture.** HOCSMAN.

Universidad Nacional Experimental Libertador. UPEL (2008) **Manual de Trabajo de Grado de Especialización, Maestría y Tesis Doctorales.** Ediciones FEDEUPEL. Caracas.

ANEXOS

ANEXO "A"
CUESTIONARIO

Universidad Nacional Experimental
de los Llanos Occidentales
"EZEQUIEL ZAMORA"



LA UNIVERSIDAD QUE SIEMBRA

Estimado funcionario:

El cuestionario tiene la finalidad de adquirir información necesaria sobre el método utilizado por las empresas socialistas del Estado Portuguesa que fortalecen su crecimiento. Se le agradece su sinceridad, el mismo es anónimo no necesita su identificación.

Gracias

INSTRUCCIONES

- Leer cuidadosamente los items y las alternativas presentadas
- Marque con una (x) la alternativa seleccionada, de acuerdo a su consideración en la escala del 1 al 4 que se presenta a continuación

1 Siempre (S)

2 Casi Siempre (CS)

3 Algunas Veces (AV)

4 Nunca (N)

N° ITEMS	ENUNCIADO	CATEGORIA DE RESPUESTAS			
		S 1	CS 2	AV 3	N 4
	METODO DE JOINT VENTURE				
1	Considera que para el rendimiento de una empresa es necesario tener capital económico?				
2	La productividad de una empresa depende del intercambio del mercado local, nacional e internacional?				
3	Considera que las empresas socialistas del estado portuguesa reciben un alto financiamiento para fortalecer su crecimiento?				
4	Cree usted que con el uso del método Joint Venture en las empresas socialistas del estado portuguesa se obtendrán ventajas competitivas?				
5	Le gustaría adquirir conocimientos sobre el método Joint Venture para fortalecer el crecimiento de las empresas socialistas?				
	EL PROCESO DE TRANSFORMACION				
6	Cree usted que todo gerente debe obtener información sobre diversos métodos que contribuyan con el crecimiento de las empresas socialistas?				
7	Cada empresa es libre de participar en negociaciones con otras empresas que integren el mercado?				
8	Cree usted que de acuerdo a las características de cada empresa debe existir la integración de ellas en el mercado?				
9	La negociación con otras empresas es de considerada importancia para la transformación de las mismas?				
10	Cree usted que las empresas socialistas del estado portuguesa ameritan ser fortalecidas para estar de acuerdo con los nuevos cambios que se dan en el país'				