

## **INTRODUCCIÓN**

El proceso de globalización por el que están atravesando las economías de todo el mundo y por ende las de los países de Latinoamérica y en particular los efectos que este fenómeno tiene en la necesaria apertura de las mismas, hacen pensar que las cooperativas podrán sobrevivir sólo con su incorporación al mercado internacional. En términos generales, se puede decir que, pese a sus limitaciones, su estructura es adecuada a la exportación de bienes a los mercados externos. No obstante, estas organizaciones tienen un carácter que las diferencia de las otras empresas productoras de bienes o de servicios. Por ello, su tratamiento debe ser diferente y apropiado a sus necesidades particulares.

Sea cual fuere la razón de la creación de una cooperativa, bien sea por el propósito de satisfacer ciertas necesidades de sus miembros a las que el Estado o la empresa privada no dan respuesta, o bien por el estímulo de las políticas de Estado o por iniciativa propia, las cooperativas deben abrir sus fronteras al comercio internacional, debido, entre otros aspectos, a la globalización y a las políticas de apertura económica que se presentan en la actualidad y que seguramente serán un fenómeno con permanencia en el tiempo.

De allí que con el presente estudio se pretende abordar uno de los vacíos que presentan las políticas de Estado e incluso la empresa privada en cuanto a las líneas estratégicas que toda empresa debe seguir para exportar sus productos. Cabe señalar que no todas las cooperativas están preparadas

para su inserción en el comercio internacional. Sin embargo, es imprescindible su adecuación para que tal inserción sea posible en condiciones favorables. Ello implica que sus miembros deben conocer y explorar algunos aspectos que son determinantes para el éxito de sus proyectos, entre los cuales deben estar la planificación, la competitividad, las potencialidades de las cooperativas en el comercio internacional, la legislación aplicable a la economía social, las ventajas y riesgos de la exportación, los diferentes tratados suscritos y ratificados por Venezuela respecto al comercio de bienes y servicios, la visión actual de las políticas de Estado hacia las cooperativas en cuanto a la planificación y demás elementos, todos los cuales son razones que deben ser tomadas en cuenta al tomar la decisión de exportar sus productos.

Por otra parte, es necesario recalcar que esta investigación no pretende abordar aspectos metodológicos para la formulación de proyectos de exportación, ni la creación de una guía que indique los pasos que debe seguir una cooperativa para insertarse en el comercio internacional. Todas estas cuestiones son fundamentales e imprescindibles para que en la práctica las cooperativas puedan cumplir sus cometidos, sin embargo, el interés es presentar las acciones estratégicas para que los miembros de aquellas cooperativas que se han planteado la posibilidad de abrir sus fronteras al comercio internacional, puedan evaluar las potencialidades de su empresa en este tipo de comercio, para de esta manera establecer hacia dónde debe dirigirse estratégicamente su empresa.

Al considerar lo expuesto, el trabajo se orienta en la modalidad de proyecto factible, cuyo objetivo es proponer acciones para la orientación del direccionamiento de la Cooperativa agrícola con potencialidad de exportación en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida. A tal efecto este estudio comprende:

Capítulo I El Problema, en el que se describe el planteamiento del problema, justificación, objetivos, alcances y delimitaciones.

Capítulo II Marco Teórico Referencial, esta fase contiene los antecedentes o estudios afines que brindan aportes significativos al desarrollo de la presente investigación, así mismo, las bases teóricas que sustentan el tema objeto de estudio.

Capítulo III Marco Metodológico, en el cual se describe el tipo de investigación, descripción de las fases de estudio, población y muestra, técnica de recolección de datos y análisis de información. Así mismo se contienen los anexos y materiales de referencia.

Capítulo IV Presentación y Análisis de Resultados, en el que analizan los resultados de la investigación, que servirán de base a la propuesta.

Capítulo V La propuesta, en el que se definirán, con base en los resultados de la investigación, las acciones para la orientación del direccionamiento de la cooperativa agrícola con potencial de exportación en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida.

Capítulo VI Reflexiones y Recomendaciones. Aquí se presenta una serie de consideraciones finales y de sugerencias dirigidas a los agentes públicos o privados involucrados en la exportación, la producción agrícola y el cooperativismo.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La dinámica del comercio internacional presenta uno de los mayores obstáculos que deben sortear las cooperativas como empresas de producción de bienes o servicios. Estas instituciones de la economía social tienen en la actualidad un gran auge en Venezuela, dada la importancia que en cuanto a planificación nacional han recobrado. En cualquier parte del mundo, las cooperativas son organizaciones que se enfrentan a problemas parecidos a los de las sociedades capitalizadas de forma tradicional, bien sean Compañías Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada o de Comanditas, es decir, problemas planteados o surgidos de las concentraciones de capital, la globalización, los cambios tecnológicos y las variaciones de las necesidades de los clientes. Además de estas dificultades, hay otras derivadas de su carácter particular como empresas locales controladas democráticamente por sus miembros.

Dentro de esta perspectiva la estructura cooperativa es también adecuada para que las pequeñas y medianas empresas creen asociaciones y redes sostenibles que les permitan desarrollar servicios comunes y alcanzar el volumen de capital necesario para acceder a los mercados nacionales o internacionales. Gracias a la estructura cooperativa, las pequeñas empresas pueden aumentar su poder de negociación en unos

mercados cada vez más competitivos y concentrados, manteniendo al mismo tiempo su independencia y el control de sus propias operaciones. Las cooperativas constituyen, así, un valioso puente entre las fuerzas de la globalización y la actividad económica local.

Es conveniente considerar que la cooperativa como fuente de crecimiento local es un concepto superado, dado que la dinámica de los mercados y las posiciones visionarias de sus miembros hacen que estas organizaciones se abran a otras fuentes de crecimiento y de oportunidades. De allí la necesidad de establecer mecanismos estratégicos para que sus propuestas, transformadas en proyectos, cumplan con sus objetivos. Así mismo se considera que las cooperativas desempeñan un papel de gran importancia tanto en Venezuela como en la economía mundial: están presentes en numerosos sectores de la industria, principalmente en las áreas de construcción de vivienda; en la prestación de servicios públicos; en las redes de sistemas de crédito; en la producción y comercialización agropecuaria, entre otros.

En este contexto, los mercados de Venezuela, así como su legislación y sus criterios de integración, brindan una gran oportunidad a las cooperativas para desarrollar sus potencialidades. La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y el Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, *Gaceta Oficial* N° 37.285, de fecha 18 de septiembre de 2001, que regulan este sistema de la economía asociativa, establecen un tratamiento normativo principalmente protector de las cooperativas como estructuras económicas. Pero aún así, existen amenazas y obstáculos que deben ser tomados en cuenta una vez que se decida exportar productos. Entre tales amenazas u obstáculos está la falta de información, sobre todo, si esa exportación proviene de un modelo de

empresa que por sus características no tiene la fortaleza económica para competir con las grandes trasnacionales.

Es por estas razones que las cooperativas, como todo tipo de empresa que decida exportar sus productos, deben tomar en cuenta algunos elementos que les permitirían determinar la viabilidad de su proyecto de exportación. Una de las razones más peligrosas para el fracaso de una empresa con potencialidad para la exportación de cualquier naturaleza, lo constituye, sin duda alguna, la falta de misión y visión de sus proyectos, es decir, la orientación al futuro de sus mercados naturales y sus mercados potenciales, los cuales deben ser estudiados permanentemente. Este estudio debe guiarse por factores que incidirían en la decisión de exportar, tales como el tratamiento legal que existe para las cooperativas en los diferentes convenios comerciales de los cuales forma parte Venezuela; la planificación; la competitividad de las cooperativas en el ámbito internacional; las potencialidades y oportunidades de las cooperativas en el comercio internacional; las ventajas y desventajas de la exportación por medio de cooperativas. Si estos elementos no son sometidos a un estudio riguroso para determinar la posibilidad de exportar, se corre el riesgo de fracasar o por lo menos, de perder la ocasión de aprovechar las mejores oportunidades que existen en el mercado.

Ahora bien, este estudio debe partir de un orden preconcebido, es decir, de una planificación, definida por Ander Egg, (citado por Camisaza, 2000. p. 16) como “prever racionalmente las acciones a realizar en función de los recursos y los objetivos que se quieren lograr para generar transformaciones”. Esta planificación debe reunir las condiciones necesarias para que los miembros de una cooperativa que decidan exportar conozcan con suficiente precisión el objeto de su empresa. En un inicio, los miembros de las cooperativas deben definir los principios que servirán de base al

funcionamiento de la cooperativa; en este orden de ideas se estudiará la visión de la cooperativa con potencial de exportación en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida, con el propósito de determinar cuáles son las expectativas que no sólo sus miembros tienen sobre ella, sino la que tendrán los futuros clientes e incluso los organismos del Estado, así como también determinar su misión o camino para lograr sus propósitos, además de fijar sus objetivos y tácticas para conseguir sus fines. Los miembros de una cooperativa de esta naturaleza deben conocer a cabalidad el concepto de su empresa, la naturaleza de su negocio, la razón de su existencia, los principios y valores que la soportan, así como la representación filosófica de como desean ser vistos por sus clientes, empleados, la sociedad, etc. Esto permitirá a los miembros de la cooperativa agrícola, entre otros aspectos, tener claridad en el propósito de su negocio, homogenizar las decisiones que se tomen, es decir, direccionar su objetivo al mercado internacional.

El direccionamiento de las cooperativas o empresas de cualquier naturaleza se puede concebir como el reconocimiento de la realidad para tomar decisiones. Por ello la importancia de definir la dirección de la empresa, hacia donde debe orientarse, cuestión ésta que debe iniciar toda planificación y que debe ser discutida y compartida con todos los miembros de la cooperativa, puesto que hace posible la identificación con el compromiso de cada uno de ellos. Respecto a este asunto se podrían formular las siguientes preguntas que constituyen en gran medida el núcleo de este trabajo:

1.- ¿Cuál es la capacidad potencial de exportación de las cooperativas del Municipio Rivas Dávila del estado Mérida?

2.- ¿Cómo se puede inducir entre los miembros de las cooperativas el direccionamiento de las empresas de exportación?

3.- ¿Cuál es el grado de protección del Estado para la organización y funcionamiento de las cooperativas?

4.- ¿Cuáles son los mecanismos estratégicos para que las cooperativas mejoren la capacidad de competir en los mercados internacionales?

### **JUSTIFICACIÓN**

La justificación de esta investigación está dada por la ausencia de mecanismos de información y capacitación de los miembros o socios de las cooperativas y de las personas que desean organizarse bajo este esquema de la economía social. Pese a los esfuerzos del Estado, a través de sus diferentes organismos, para impulsar la creación e inserción de las asociaciones cooperativas al comercio, no se ha logrado plenamente la capacitación del colectivo en el cooperativismo. Esta ausencia puede conducir a un estancamiento de los objetivos planteados en los diferentes planes de desarrollo del país.

La importancia o relevancia de este estudio radica en que se proveerá a los miembros o socios de las empresas cooperativas agrícolas un instrumento analítico que les ayudará a tomar decisiones en cuanto a la dirección que su empresa debe tener. Igualmente servirá para determinar si la empresa está preparada para exportar, y como un instrumento para disminuir el riesgo. En el direccionamiento estratégico, que forma parte del plan estratégico de la empresa, las cooperativas podrán evaluar sus limitaciones, potencialidades, obstáculos prácticos y normativos de la exportación, etc., que son aspectos y circunstancias que inciden en la



decisión de exportar. Además, esta investigación aportará elementos de discusión y evaluación a las instituciones públicas y privadas que se relacionan en su funcionamiento con las cooperativas, la planificación y la exportación.

Otro factor importante que justifica esta investigación, es que la misma puede dar lugar a nuevas investigaciones sobre un tema de trascendencia para la economía de Venezuela y para el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, que es el fin último de las empresas cooperativas. La planificación estratégica como herramienta para el éxito debería aplicarse a las empresas de la economía social para lograr el fin que han de perseguir éstas, acabar con la pobreza en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida, en el caso específico de esta investigación.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Objetivo General:**

Analizar el proceso de direccionamiento estratégico de la cooperativa agrícola con potencial de exportación en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida.

### **Objetivos Específicos:**

Identificar la importancia del cooperativismo agrícola en el desarrollo local sustentable.

Diagnosticar el grado de conocimiento que poseen los miembros de la cooperativa agrícola sobre los aspectos formales de la exportación

Diseñar acciones para la orientación del direccionamiento de la cooperativa agrícola con potencial de exportación en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida.

### **ALCANCES Y DELIMITACIONES**

La investigación se desarrollará en el ámbito espacial de la Jurisdicción del Municipio Rivas Dávila del estado Mérida, ubicado en el occidente del país en la cordillera andina de Venezuela y se dirige a las Asociaciones cooperativas agrícolas con potencialidad de exportar sus productos bajo la normativa legal venezolana.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Romero (2000) desarrolló una investigación titulada *Implantación de un programa de capacitación en procesos de exportación, para productores de pequeñas y medianas empresas (PYME) de la Región Andina*, cuyo objetivo es diseñar un modelo de un programa de capacitación sobre los procesos de exportación para productores de Pequeñas y Medianas Empresas (PYME). Para alcanzar los objetivos de esta investigación la autora utilizó la aplicación del método deductivo y la técnica de recolección de datos de fuentes secundarias y algunas primarias.

El diagnóstico se realizó con base en la observación y la exploración de las unidades de análisis, complementadas con la investigación bibliográfica y la investigación documental. El modelo fue formulado mediante la aplicación del método inductivo, apoyado en las conclusiones del diagnóstico realizado sobre la PYME y su entorno, y reforzado por las recomendaciones que fueren pertinentes para su mejor aplicación.

Por otra parte la propuesta de la investigación está estructurada en diez módulos. Cada módulo está integrado por unidades didácticas que describen los objetivos a alcanzar. Los módulos son los siguientes: a) La Decisión de Exportar. b) Investigación de Mercado. c) Documentación y Trámites. d) Régimen Arancelario y Regulaciones no Arancelarias. e) Adecuación de los Productos f) Estimación de Costos y de Precios g)

Canales de Comercialización y Técnicas de Comunicación. h) Transporte y Logística. I) Plan de Comercialización para la Exportación. J) Organización, Capacitación y Asesoramiento.

Si bien esta investigación se refiere a una empresa diferente a las Cooperativas, ya que las PYMES tienen un objetivo y una organización distinta, tiene correspondencia directa con la propuesta de esta investigación por cuanto el desarrollo del primer módulo permite al empresario evaluar si su empresa está en capacidad de exportar y, de una manera indirecta por cuanto los restantes módulos se relacionan estrechamente con la determinación del direccionamiento de la empresa, que es el centro de esta investigación.

## **BASES TEÓRICAS**

### **EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

Al *Corán*, libro sagrado de los musulmanes, se le atribuye un proverbio que reza: “Si no sabes a donde vas, cualquier camino te conduce allí” aplicado a las empresas e incluso a cualquier actividad desarrollada por el ser humano. Este sencillo proverbio indica la importancia de establecer precedentemente el camino a seguir para no fracasar en los propósitos. La planificación estratégica empresarial es una herramienta necesaria para cualquier proyecto a realizar por los miembros o socios de uniones mercantiles o sociedades de la economía social.

De allí, que planificar es el proceso de prever, es decir anticiparse a un acontecimiento y decidir hoy las acciones que nos pueden llevar desde el presente hasta un futuro deseable. No se trata de hacer predicciones acerca

del futuro sino de tomar las decisiones pertinentes para que ese futuro ocurra.

En este contexto la planificación estratégica debe ser entendida como un proceso participativo, que no va a resolver todas las incertidumbres, pero que permitirá trazar una línea de propósitos para actuar en consecuencia. La convicción en torno a que el futuro deseado es posible, permite la construcción de una comunidad de intereses entre todos los involucrados en el proceso de cambio, lo que resulta ser un requisito básico para alcanzar las metas propuestas.

La planificación estratégica está compuesta por muchos elementos y fases que se interrelacionan para un objetivo común que no es otro que lograr el éxito en los objetivos deseados. Esta interrelación, en la mayoría de los casos debe seguir un orden secuencial para armonizar el plan en su conjunto, por ello la importancia de definir el direccionamiento estratégico de todas las empresas, antes de tratar de evaluar otro aspecto intuitivo de la misma, ya que el direccionamiento tiene un matiz más analítico.

El direccionamiento estratégico contiene dos elementos perfectamente diferenciables. El primero refiere necesariamente a una acción y esta acción a su vez se interpreta como un punto de partida en relación con un punto de llegada, lo cual hace pensar que el direccionamiento se ubica en la determinación hacia donde se dirige o hacia donde va la empresa. El segundo está asociado a la condición estratégica del direccionamiento. Según el diccionario *Pequeño Larousse Ilustrado Multimedia* la estrategia significa el “Arte de dirigir un conjunto de disposiciones para alcanzar un objetivo. 2. Arte de coordinar la acción de las fuerzas militares, políticas, económicas y morales, implicadas en la conducción de un conflicto o en la preparación de la defensa de una nación o de una comunidad de naciones”.

Desde el punto de vista de la organización empresarial o de la planificación, la estrategia constituye un modelo organizacional, al respecto Mintzberg (1998, p 118) la define como “un patrón o modelo de decisiones que determina y revela sus objetivos, propósitos, o metas”.

Técnicamente en general, el direccionamiento contiene tres componentes: los principios corporativos, la visión y la misión de la organización o la empresa. Algunos autores plantean que el direccionamiento estratégico está compuesto por la Visión, la Misión y los Objetivos de la empresa. En esta investigación nos acogemos al primer modelo al considerar que los principios corporativos constituyen una guía fundamental para determinar la dirección o el rumbo de la empresa u organización.

### **Principios Corporativos de la Empresa**

Referidos a la fundamentación de algo, los principios corporativos son el conjunto de valores y creencias en los que se sustenta la acción de la empresa y constituyen el eje organizacional de la misma. En este sentido Serna (2003, p. 23) establece que los Principios Corporativos “definen aspectos importantes para la organización y que deben ser compartidos por todos. Por tanto constituyen la norma de vida corporativa y el soporte de la cultura organizacional”

Vistos de esta forma los Principios Corporativos constituyen la base del direccionamiento estratégico de la empresa, ya que el direccionamiento estratégico arranca con la formulación de éstos y se consolida con la formulación de la Visión y la Misión de la empresa.

Aunque no existe un criterio unánime en cuanto a los principios corporativos, los más comunes son los siguientes: Calidad, respeto, honestidad, rentabilidad, productividad, competitividad, transparencia, compromiso, ética, talento humano, responsabilidad social, pertenencia, servicio, desarrollo de valores humanos.

### **Visión de la Empresa**

Este elemento de direccionamiento estratégico es una representación de cómo creen los miembros de una empresa que debe ser el futuro de la misma ante los ojos de sus clientes, empleados, propietarios, instituciones públicas e incluso sus competidores. Se fundamenta en los principios corporativos y tiene un carácter casi intuitivo. Sus características esenciales son las siguientes:

1. Debe ser breve, fácil de captar y recordar.
2. Debe inspirar y plantear retos para su logro
3. Debe ser creíble y consistente con los principios estratégicos y con la Misión de la empresa.
4. Debe servir como punto de consenso de todas las personas que tengan alguna relación directa con la empresa.
5. Debe permitir la flexibilidad y la creatividad en su ejecución.

## **Misión de la Empresa**

Para iniciar desde la raíz y darle carta de origen al término misión, planteamos su significado partiendo de su etimología y recogiendo de las raíces latinas: Mitto, ttere que tiene su raíz en la palabra Mit; que expresa acción de Mover, Remover, Dar vueltas, Enviar, Despachar, Mandar, así mismo en su concreción y desarrollo. La palabra Missio, Onis; que significa 'Acción de Enviar', Encargo. Como podemos apreciar a simple vista la etimología permite percibir una acción.

La Misión es un encargo histórico realizable, se trata de un “hacia” y de un “hacer”, su contenido lleva implícito una dirección y una acción.

La misión de una organización debe responder las siguientes preguntas: ¿que hacemos?, ¿Para qué lo hacemos?, ¿Como lo hacemos? y ¿Por qué lo hacemos?

Para Serna (2003, p. 24) la misión “es la formulación de los propósitos de una organización que la distingue de otros negocios en cuanto a cubrimiento de sus operaciones, sus productos, los mercados y el talento humano que soporta el logro de estos propósitos”. Ello nos indica que la misión de una empresa debe contener, el concepto de la empresa, la naturaleza del negocio y la razón para que exista la empresa. La declaración de la misión ayuda a los miembros de una empresa a mantener la consistencia de su propósito, además de constituir un marco de referencia para todas las decisiones acerca de la empresa.

La misión es una actividad estratégica para cualquier empresa que tiende a lograr el éxito, ya que por medio de ella orienta la continuidad formal



de su permanencia en el mercado y desarrolla relaciones de integración con la dirección de la empresa.

La misión es una declaración permanente que identifica el momento de la empresa, pero es cambiante y dinámica de acuerdo con las circunstancias en que la empresa actúa, dado que la misión es un compromiso de pertenencia e identidad con la institución y sus proyecciones, mediante un concepto realista, en versiones cortas o largas dependiendo del grado de interpretación que cada componente expresa, así como de la filosofía institucional del futuro de la empresa. Esta debe de ser coherente a los fines y objetivos plasmados en documentos de constitución de la empresa, por lo cual debe ser institucional, realista, completa y útil que explique el carácter de la unidad económica y que sirva de guía en los actos de planificación, en la toma decisiones.

## LAS COOPERATIVAS

La fórmula de la cooperación de los seres humanos tiene su nacimiento en la comunidad primitiva, por medio de la cual se busca la protección y el amparo frente a la fuerza de la naturaleza y a la acción de otros hombres. Por tanto la cooperación es la base de la cultura de la humanidad y el factor de la transformación constante de la misma.

El fenómeno del cooperativismo definido por Osorio (1997, p. 176) como “tendencia o doctrina favorable a la cooperación en el orden económico y social que tiene su manifestación en el acercamiento de las personas o de grupos de ellas para la realización de su ayuda recíproca en el cumplimiento de determinadas finalidades ” alcanza sus fines a través de asociaciones cooperativas cuya razón de ser es mejorar la condición de vida de sus

asociados quienes las controlan democráticamente para satisfacer sus necesidades, aspiraciones e intereses.

Las Asociaciones Cooperativas de Venezuela, de conformidad con lo establecido en el artículo 2 del Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (2001), “son asociaciones abiertas y flexibles, de hecho y derecho cooperativo, de la Economía Social y Participativa, autónomas, de personas que se unen mediante un proceso y acuerdo voluntario, para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, para generar bienestar integral, colectivo y personal, por medio de procesos y empresas de propiedad colectiva, gestionadas y controladas democráticamente”.

### **Características de las Cooperativas**

De la misma definición citada anteriormente se destacan las siguientes características de estas organizaciones:

a.- Son asociaciones abiertas y flexibles, lo cual indica que no tienen ningún tipo de restricciones en cuanto a su conformación y funcionamiento, además de ser empresas que comulgan con el principio de la inclusión.

b.- Son empresas de hecho y derecho cooperativo, es decir, que su funcionamiento está regulado y protegido por la Ley.

c.- Pertenecen a la Economía Social y participativa, lo que las distingue de las asociaciones mercantiles, cuya razón de ser está marcada por el lucro. La Economía Social se puede definir como una actividad económica, basada en la asociación de personas en entidades de tipo

democrático y participativo, con la primacía de las aportaciones personales y de trabajo sobre el capital.

d.- Son empresas autónomas, es decir, que no dependen de otras empresas, ni de la participación del Estado.

e.- Es una unión voluntaria de personas cuyo objetivo es hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes.

f.- El propósito de la asociación cooperativa es generar bienestar integral, colectivo y personal a sus miembros y comunidad en general.

g.- En las cooperativas predomina la propiedad colectiva.

h.- Son empresas gestionadas y controladas democráticamente por sus dueños.

Las asociaciones cooperativas se sustentan en un conjunto de valores que la identifican, dentro de los cuales se mencionan:

a.- Ayuda mutua: Los miembros de una cooperativa asumen una interrelación de apoyo, de trabajo individual en función de una meta común.

b.- Responsabilidad: cada miembro cumple con el trabajo que le corresponde.

c.- Democracia participativa: las decisiones se toman entre los miembros de la cooperativa ya que la máxima autoridad es la Asamblea General o reunión en Asamblea de todos sus integrantes.

d.- Igualdad. Todos los miembros tienen los mismos derechos y los mismos deberes, incluso la asignación de cargos tiene un fin meramente operativo y no establece privilegios.

f.- Equidad: se atiende el trabajo aportado por cada uno de los integrantes como base para el buen funcionamiento de la empresa.

g.- Solidaridad: El cooperativista debe estar dispuesto a dar apoyo a otras personas o a otras asociaciones.

### **Principios Cooperativistas**

Los principios cooperativos se encuentran en el Artículo 4 del Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (2001) y son los siguientes:

- a) Asociación abierta y voluntaria.
- b) Gestión democrática de los asociados.
- c) Participación económica igualitaria de los asociados.
- d) Autonomía e independencia.
- e) Educación, entrenamiento e información.
- f) Cooperación entre cooperativas.

g) Compromiso con la comunidad.

En la parte final de este artículo se establece la potestad que se otorga a las cooperativas de guiarse por los principios y criterios de las experiencias y los procesos comunitarios solidarios que son parte de nuestra cultura y recogen la tradición solidaria ancestral que ha conformado nuestro pueblo.

### **Tipos de Cooperativa**

Según la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (2001) pueden existir cooperativas en todas las áreas económicas que se desarrollan en Venezuela, por cuanto no existe ninguna regulación al respecto, pero generalmente los autores establecen los siguientes tipos de cooperativas:

- 1.- Cooperativas de producción de bienes y servicios.
- 2.- Cooperativas de obtención de bienes y servicios.
- 3.- Cooperativas mixtas.

Como puede observarse las cooperativas no están limitadas a una actividad especial o a un sector productivo nacional, sino que su radio de acción está marcado solamente por el concepto de la actividad lícita establecida en la legislación patria.

## **Control, Fiscalización y Supervisión de las Cooperativas**

El Estado ha creado una institución para controlar, fiscalizar, supervisar y fomentar la creación de las cooperativas en todo el territorio nacional, que se denomina Superintendencia Nacional de Cooperativas, cuyas funciones están delimitadas en el Título XII del Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas y son las siguientes:

1. Ejercer la fiscalización de las cooperativas de acuerdo con lo establecido en esta Ley.
2. Organizar un servicio de información sobre las cooperativas con el objeto de facilitar el control de las mismas.
3. Imponer sanciones a las cooperativas de conformidad con las disposiciones de esta Ley.
4. Coordinar con otros organismos oficiales competentes la ejecución de las políticas de control en materia cooperativa.
5. Dictar, dentro del marco de sus competencias, las medidas que fueren necesarias para el cumplimiento de sus funciones.
6. Emitir las certificaciones a las que se refiere esta Ley.
7. Remitir a los organismos de integración la información y los documentos relacionados con las cooperativas afiliadas para que estos organismos coadyuven en la corrección de las irregularidades detectadas.
8. Las demás que establezca esta Ley.

## **Fundamentación Legal de las Cooperativas**

Las cooperativas se encuentran reguladas en Venezuela por los siguientes instrumentos jurídicos:

1.- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999),

a) Título III De los Deberes, Derechos Humanos y Garantías, Capítulo VIII, De los Derechos Económicos, Artículo 118 que reza lo siguiente:

Artículo 118. El Estado promoverá y protegerá las asociaciones solidarias, corporaciones y cooperativas, en todas sus formas, incluyendo las de carácter financiero, las cajas de ahorro, microempresas, empresas comunitarias y demás formas asociativas destinadas a mejorar la economía popular.

En este Artículo el constituyente estableció el mecanismo de protección, no sólo a las Cooperativas por parte del Estado, sino que incluye bajo este régimen proteccionista a todas las organizaciones de la Economía Social.

b) Título III, de los Deberes, Derechos Humanos y Garantías, Capítulo IV, De, Artículo 70 que establece.

Artículo 70. Son medios de participación y protagonismo del pueblo en ejercicio de su soberanía, en lo político: la elección de cargos públicos, el referendo, la consulta popular, la revocatoria del mandato, la iniciativa legislativa,

constitucional y constituyente, el cabildo abierto y la asamblea de ciudadanos y ciudadanas cuyas decisiones serán de carácter vinculante, entre otros; y en lo social y económico, las instancias de atención ciudadana, la autogestión, la cogestión, las cooperativas en todas sus formas incluyendo las de carácter financiero, las cajas de ahorro, la empresa comunitaria y demás formas asociativas guiadas por los valores de la mutua cooperación y la solidaridad.

La ley establecerá las condiciones para el efectivo funcionamiento de los medios de participación previstos en este artículo.

En este artículo establece el carácter de medio de participación y protagonismo del cooperativismo como ejercicio de la soberanía en lo económico y en lo social e indica la obligatoriedad de ordenarse a través de una legislación especial.

Título IV, del Sistema Socioeconómico, Artículo 308 que establece:

Artículo 308. El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.



Establece este artículo la obligación del Estado de proteger las cooperativas como mecanismo de fortalecimiento del desarrollo económico del país y además obliga al mismo a la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

Además de lo establecido en nuestra carta magna, también existe un régimen legal aplicable a las cooperativas con carácter especial que se encuentra contenido en los siguientes instrumentos:

1.- Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. *Gaceta Oficial* N° 37.285 de fecha 18 de septiembre de 2001.

2.- El Código Civil de Venezuela *Gaceta* N° 2.990 Extraordinaria del 26 de Julio de 1982.

3.- El Código de Comercio *Gaceta* N° 475 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1955.

### **Cooperativismo y Desarrollo Local Sustentable**

Aun cuando se discute sobre el alcance del término (Boisier, 2006), el concepto de desarrollo local remite a la idea de un desarrollo más cercano a las personas, es decir, que se relaciona con el medio directo en que las personas despliegan sus actividades cotidianas. El desarrollo local sustentable, también llamado desarrollo sostenible, está ligado a la explotación cuidadosa de la naturaleza para hacer frente a las necesidades actuales, sin comprometer las necesidades de las futuras generaciones. De esta forma, el desarrollo local debe comprender algunos aspectos significativos que lo diferencian de “otros” tipos de desarrollo conocidos,

fundamentados en indicadores tales como Producto Interno Bruto, Ingreso per Capita, tasas de alfabetismo, que se refieren más a la idea de desarrollo económico nacional. Dentro de estos aspectos se encuentran los siguientes:

1.- Desarrollo a escala humana: el desarrollo local se concibe como una combinación de participación y protagonismo de las personas en la toma de decisiones.

2.- Desarrollo Sustentable: lo que indica que debe perdurar en el tiempo, revalorizando el capital natural y respetando su diversidad. En ello tienen especial importancia los recursos que ofrecen los cambios tecnológicos de nuestro tiempo, pero aplicados con una racionalidad que no sea la de la ganancia inmediata. Al respecto, Pérez (2006) señala que “ahora se abre la posibilidad de lograr niveles mayores de producción usando menos materias primas y más "materia gris;" de crecer en armonía con el ambiente, usando inteligente y prudentemente los recursos naturales y de alcanzar un desarrollo balanceado de todo el territorio, cubriendo de manera distinta -aunque integrada- los objetivos de crecimiento y los de elevación de la calidad de vida de la población” (p.15).

3.- Desarrollo autocentrado: pues parte de decisiones participativas a nivel local.

Estos tres rasgos no deben considerarse por separado, es decir, que el desarrollo local sustentable requiere la observación de los tres como elementos constitutivos de una totalidad indisoluble.

En Venezuela lo local se refiere a la organización político territorial denominada Municipio, reconocida constitucionalmente como organización primaria de la sociedad en el artículo 16 que reza lo siguiente:

“Artículo 16. Con el fin de organizar políticamente la República, el territorio nacional se divide en el de los Estados, Distrito Capital, las dependencias federales y los territorios federales. El territorio se organiza en Municipios...”

En lo que concierne a desarrollo local se hace énfasis en la forma de resolver problemas y es precisamente en los Municipios donde los problemas se concentran (vivienda, trabajo, transporte, agricultura, consumo, producción, comercialización, educación, salud etc.) por tanto es allí donde las cooperativas juegan un papel fundamental ya que son organizaciones constituidas para resolver problemas de las comunidades, como organizaciones de la economía social.

Pero en estos tiempos de globalización e integración de las economías, la orientación de las actividades económicas locales no es ajena a estos procesos, en consecuencia se debe propender a la adecuación de las empresas de cualquier actividad para afrontar el reto de la internacionalización de sus productos, pero sin perder la perspectiva del desarrollo local sustentable que garantice la perdurabilidad de sus medios naturales y el bienestar de los habitantes de sus zonas locales.

## LA EXPORTACIÓN

Existen variadas acepciones asociadas a este término, que siempre se refieren a la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. Osorio (1997) lo define como “Envío de mercancías o productos del país propio, o del que se mencione, a otro distinto” (p 304). Lo que implica una relación entre la acción de enviar mercancías y productos que pertenecen a un país, con otro país al que tiene como destino este

envío. Pero este término no debe verse con simpleza ya que constituye un tecnicismo jurídico que contiene variados elementos establecidos en la normativa venezolana e incluso en la práctica misma de esta actividad. Por tanto, exportar es concretar una salida de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior o la prestación de servicios al extranjero, cumpliendo con lo establecido en la Ley. De hecho cuando una persona natural o jurídica desea exportar una mercancía debe conocer los trámites comunes y especiales que la actividad contiene. Estos trámites se constituyen en las formalidades que se deben cumplir antes y durante el procedimiento de exportación, so pena de sufrir las sanciones correspondientes determinadas en la Ley. Al efecto Godoy (2003, p. 45) señala “para realizar la exportación de mercancías, la legislación aduanera nacional establece que los exportadores deben cumplir determinadas formalidades antes o durante el procedimiento, para que pueda autorizarse la salida de esos bienes”

### **Características de la Exportación**

Las principales características del proceso de exportación son las siguientes:

a) La exportación supone la salida definitiva de mercancías o servicios del territorio nacional a otro territorio para ser consumidas o usadas.

b) La exportación es un proceso formal, por cuanto requiere el cumplimiento de determinados trámites que se tienen que cumplir consecuentemente, es decir, que en forma ordenada el exportador debe seguir con un esquema preestablecido.

c) La exportación es una actividad regulada por la Ley, cuyas formalidades tienen un soporte en la legislación venezolana y cuya observancia es obligatoria.

d) La exportación es una actividad comercial.

e) La exportación implica la salida del país de mercancías.

### **Tipos de Exportación**

Existen variados tipos de exportación en cuanto a las particularidades siguientes:

Según la situación de la empresa:

a) Exportación directa: este tipo de exportación requiere la búsqueda de un comprador en el extranjero y de la realización de todos los arreglos necesarios para el embarque de los productos. Si la empresa no está en capacidad de hacerlo se puede efectuar la exportación a través de un tercero. Este tipo de exportación genera una ganancia mayor, pero implica una mayor inversión inicial. Las formas más comunes de este tipo de exportación son las siguientes:

1.- Agentes o representantes de ventas: estos operan por comisión ubicando los compradores para sus bienes.

2.- Distribuidores: éste compra las mercancías a las empresas o cooperativas venezolanas y las vende para obtener ganancia.

3.- Cadenas de tiendas: si el usuario del producto es un consumidor final, la empresa podrá vender directamente a un detallista y cadena de tiendas en el extranjero.

4.- Ventas directas al usuario final del bien: las ventas se hacen directamente al usuario.

b) Exportación indirecta: es la exportación que se hace a través de un intermediario, el cual se encarga de todos los aspectos relacionados con la exportación, buscan fuentes de suministros para sus clientes internacionales, realizan las negociaciones y le pagan directamente al exportador, eliminando los riesgos para éste. La exportación indirecta es ideal para las empresas que no poseen ni los recursos ni el tiempo, y tampoco la experiencia necesaria para exportar. La forma tradicional más utilizada de este tipo de exportación en Venezuela es a través de las empresas comercializadoras de exportaciones.

Según el régimen aplicable:

a) Exportación definitiva: es aquella exportación de mercancías que no retornarán al país.

b) Exportación temporal: régimen aduanero que permite exportar temporalmente mercancías que se encuentren legalmente en libre circulación en el territorio aduanero nacional y reintroducirlas sin pago de los impuestos de importación, cuando no hayan experimentado modificación alguna.

c) Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo (ETPP): régimen mediante el cual se permite exportar mercancías temporalmente a objeto de que sean sometidas en el extranjero a transformación, elaboración,

reparación o ensamblaje, para luego ser reintroducidas causando los gravámenes correspondientes, según la ubicación arancelaria de los bienes o productos a ingresar, sobre el valor incorporado en el exterior, más el total de los gastos causados hasta el puerto de llegada.

### **Los trámites de la exportación**

La exportación implica un procedimiento que requiere el conocimiento de los trámites administrativos o formalidades impuestos por el Estado y por la actividad misma, los cuales no son excesivamente complicados. Estos trámites suelen dividirse de la siguiente manera:

a) Trámites comunes: son los aplicables a la exportación ordinaria.

b) Trámites especiales: son aquellos que deben cumplir los exportadores cuando solicitan un destino aduanero aplicable para sacar mercancías que van a ser destinadas o sometidas a situaciones especiales.

c) Trámites previos a la salida de la mercancía: como su nombre lo indica estos trámites requieren su cumplimiento antes de iniciar el trámite para la salida de las mercancías, cuando éstas están sujetas a la obtención de una licencia, permiso, registro, certificado o cualquier otro requisito.

### **Documentación Requerida para la Exportación**

La documentación solicitada depende fundamentalmente del producto a exportar, dado que el tratamiento legal a cada uno es generalmente diferente, sin embargo existen requisitos comunes a todos los productos sea cual fuere su clasificación.

Los documentos básicos o indispensables para la exportación en Venezuela son los siguientes:

1.- Declaración de Aduana o manifiesto de exportación: Es el documento presentado por el importador o exportador para el despacho de las mercancías, con la finalidad de que pase a hacerse cargo de las mismas.

2.- Documento de transporte: dependiendo del tipo de transporte que se utilice existen los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque: cuando el transporte se hace por vía marítima constituye un contrato de carga marítimo o fluvial, es un documento que expiden las empresas de transporte, como constancia de haber recibido del embarcador o del despachador las mercancías que allí se determinan, para transportarlas de un puerto a otro en las condiciones que allí se establecen.

- Guía aérea: cuando el transporte se hace por esta vía las empresas aéreas expiden este contrato, como constancia de haber recibido la mercancía.

- Guía de encomienda: cuando se trata de transporte de mercancía por vía terrestre. Es un contrato de transporte que expiden las empresas de transporte de encomienda, como constancia de haber recibido del embarcador, determinadas mercancías para ser transportadas.

3.- Factura comercial definitiva: Es el documento en que se fija el importe de la mercancía expedida, es decir el documento en que se reflejan todas y cada una de las mercancías a exportar con los precios unitarios y



totales, además de las anotaciones requeridas por el comercio internacional.

4. Documentos exigidos según el lugar de destino:

- a) Certificado de origen.
- b) Certificado de calidad.

5. Documentos exigidos según el tipo de producto:

- a) Licencia de exportación. Abonos y compuestos orgánicos e inorgánicos radioactivos; leche; nata; leche completa; leche sin azúcar; preparaciones y conservas de sardinas; sacarosa químicamente pura; minerales de uranio, de torio y sus concentrados; uranio; residuos radioactivos; isótopos y compuestos radioactivos; compuesto de cerio, entre otros.
- b) Certificados.
- c) Registro sanitario de alimentos procesados, bebidas, medicamentos y cosméticos.
- d) Certificado fitosanitario de productos de origen vegetal.
- e) Certificado zoosanitario de animales vivos, productos y subproductos de origen animal.
- f) Certificado ictiosanitario de productos pesqueros y acuícolas.

6. Documentos opcionales o complementarios:

- a) Registro de exportadores.
- b) Póliza de seguros.
- c) Certificado de valor agregado nacional.
- d) Clasificación arancelaria.

## **Incentivos fiscales de carácter aduanero**

El Estado ha diseñado políticas orientadas a incentivar la exportación como mecanismo de crecimiento económico, para ello estableció en su legislación los siguientes incentivos:

Los Regímenes Aduaneros Especiales: tienen por objetivo principal facilitar la competitividad a los exportadores no tradicionales mediante la suspensión o devolución del pago de aranceles sobre aquellos bienes o insumos que importan para luego incorporarlos a la producción nacional, que más tarde es colocada en los mercados internacionales.

1. - Régimen de Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo (ATPA). Se permite recibir dentro de un territorio aduanero nacional, mercancías con suspensión de los impuestos aplicables a la importación para ser reexpedidas, luego de haber sufrido una transformación, elaboración o reparación. Dichas mercancías, ingresadas bajo este régimen, no están sujetas al pago del impuesto al consumo suntuario y a las ventas al mayor.

Los interesados deberán presentar su solicitud a la Gerencia de Aduanas del Servicio Nacional Integrado Aduanero y Tributario (SENIAT) en el formulario elaborado para tales efectos, con los siguientes recaudos: descripción del proceso productivo (literal y gráfico), así como la relación de insumos-producto, de acuerdo con la Ley Orgánica de Aduanas (Art. 46 al 55) y el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes Aduaneros Especiales.

2.- Reposición con franquicia arancelaria. Este régimen permite importar, por una sola vez, con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas a aquellas respecto a las cuales se pagaron los impuestos de importación y que fueran utilizados en la producción de mercancías exportadas previamente con carácter definitivo. Las mercancías a importarse bajo este régimen deben ingresar al país en un plazo no mayor de 180 días continuos, contados a partir de la fecha de la autorización. La solicitud para obtener autorización debe presentarse en un lapso de 30 días hábiles, contados a partir de la fecha de registro de la declaración de aduanas de exportación, ante la Gerencia de Aduanas del SENIAT (Art. 61 al 65 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes Aduaneros Especiales.).

3.- Reintegro de los impuestos de importación (DRAWBACK). Es el procedimiento aduanero mediante el cual, cuando se exporten bienes cuyos procesos productivos fueron incorporando mercancías importadas, se devuelven los impuestos de importación cancelados respecto a dichas mercancías. Los importadores interesados en acogerse a este régimen deben presentar su solicitud ante la Gerencia Aduanera del SENIAT, en un plazo de 30 días, contados a partir de la fecha de registro de la Declaración de Aduanas para la exportación (Art.4 de la Ley Orgánica de Aduanas).

4.- Depósitos aduaneros (IN BOND). Las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas son depositadas en un lugar destinado a este efecto, bajo control y potestad de la aduana, sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicios, por estar dirigidas a la venta en los mercados nacionales e internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales (Art. 89 al 97 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas).

5.- Almacenes generales de depósito. Tienen como función la conservación y guarda de los muebles y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Las mercancías podrán estar en depósito hasta dos años sin el pago de los derechos que causaría su importación previa autorización del Ministerio de Finanzas a través del SENIAT.

6.- Zonas francas. Es el área industrial de terreno que está físicamente delimitada y sujeta a un Régimen Especial, en el cual personas jurídicas podrán instalarse, y cuyo objetivo sea la producción, comercialización de bienes para la exportación, así como la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

7.- Recuperación del impuesto al consumo suntuario y a las ventas al mayor. A toda exportación se le aplicará una alícuota impositiva de cero por ciento del gravamen por la exportación de bienes muebles y de prestaciones de servicios, entendiéndose por estas últimas aquellas donde los beneficiarios o receptores de los servicios no tienen domicilio o residencia en el país, y siempre que dichos servicios sean exclusivamente utilizados en el extranjero (art. 25 de la Ley del Impuesto al Consumo Suntuario y a las Ventas al Mayor).

8.- Bono de exportación. Es un crédito fiscal que otorga el Estado a los exportadores agropecuarios, correspondiente al 10 % del monto de la divisas percibidas por la operación de exportación, el cual se cancela mediante títulos libremente negociables. *Ley de Incentivo a la Exportación*, Decreto No. 1.597 de fecha 13-06-91, publicada en *Gaceta Oficial* No. 34.735 y *Gaceta Oficial* No. 4.483 Extraordinaria, de fecha 27-10-92 y su Reglamento Decreto No. 3.054 del 25-11-98 publicado en *Gaceta Oficial* No. 36.611 de fecha 29-12-98.

## **Mercancías**

El objeto de la exportación son las mercancías, las cuales tienen las más variadas acepciones. El diccionario *Pequeño Larousse multimedia* (2004) define la mercancía como “n. f. (ital. mercanzia). Acción de comerciar. 2. Todo género vendible. 3. Fig. Cosa que se hace objeto de trato o venta. 4. Cuenta de activo representativa del valor de las mercancías adquiridas por la empresa para su posterior venta. 5. Cosa material cuya producción, transformación, distribución, utilización o venta es motivo de la actividad y trato mercantil. 6. Producto destinado a ser vendido sin transformación. 7. Carga transportada por un buque, exceptuando la constituida por los efectos personales de la tripulación, las provisiones de a bordo, el combustible y otros artículos consumibles. Tren de mercancías, el que se compone únicamente de vagones destinados al transporte de carga, por oposición a los trenes de viajeros y a los trenes mixtos”. Desde el punto de vista económico Borísov, Zhamin y Makárova (2006) definen la mercancía como “producto del trabajo destinado a satisfacer alguna necesidad del hombre y que se elabora para la venta, no para el propio consumo. Los productos del trabajo se convierten en mercancías tan sólo cuando aparece la división social del trabajo y cuando existen determinadas formas de propiedad sobre los medios de producción y los frutos del trabajo”. A los efectos aduaneros, es decir, para los procedimientos aduaneros como la exportación, se entiende por mercancía todos aquellos insumos, materias primas, partes o piezas que sean necesarios en el proceso productivo, aunque se consuman sin incorporarse al producto reexpedido, exportado o reintroducido y siempre que pueda determinarse su cantidad. De allí que este elemento fundamental para la actividad aduanera se constituye en un bien que puede ser objeto de venta.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación tiene como finalidad analizar los fundamentos de la planificación estratégica y proponer acciones para la orientación del direccionamiento de la cooperativa agrícola con potencialidad de exportación en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida. En tal sentido se desarrollará en la modalidad de proyecto factible, apoyado en un estudio de campo de carácter descriptivo.

El proyecto factible según Hurtado y Toro (2000, p. 325) consiste “en hallar solución a problemas prácticos encontrando nuevas formas e instrumentos de actuación y nuevas modalidades de su aplicación en la realidad”, es decir, que consiste en la elaboración de una propuesta o de un modelo como solución a un problema o necesidad de tipo práctico, ya sea de un grupo social o una institución en particular.

En este orden de ideas, el estudio de campo en opinión de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador UPEL (2003, p.14) lo define como “el análisis sistemático de problemas de la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza, explicar sus causas y efectos o prevenir su ocurrencia, y de igual manera los datos son recogidos en forma directa de la realidad”. En este caso los datos del diagnóstico se obtendrán directamente mediante la técnica de encuesta,

aplicada a los miembros de las cooperativas agrícolas ubicadas en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida.

## **DESCRIPCIÓN DE LAS FASES DE LA INVESTIGACIÓN**

Dadas las características del proyecto factible que se utilizará en el desarrollo del presente estudio, la UPEL plantea que el mismo comprende las fases de diagnóstico, factibilidad, diseño de la propuesta, y en caso de llevarlo a la práctica su ejecución y evaluación. En este caso se dará cumplimiento a las tres primeras fases, que a continuación se describen:

### **Fase I Diagnóstico**

En esta etapa de la investigación se obtendrán los resultados del diagnóstico a través de la aplicación del instrumento a los miembros o socios cooperativistas del Municipio Rivas Dávila del estado Mérida, con relación a la organización, funcionamiento y direccionamiento de la cooperativa con potencialidad para la exportación. Esta información servirá de fundamento a la elaboración de la propuesta.

### **Fase II Diseño de la Propuesta**

La propuesta se estructurará tomando en cuenta las características de las acciones de direccionamiento y las orientaciones para el modelo que recomienda la UPEL (2003) las cuales están referidas a la presentación, justificación, objetivos, plan de acción, administración y factibilidad.

### **Fase III Factibilidad**

La factibilidad del Proyecto se determinará al nivel técnico, tomando en cuenta los recursos humanos y materiales disponibles, así como el espacio físico y mobiliario para implantar la propuesta; al nivel financiero señalando los recursos económicos que exige la propuesta para su ejecución. De igual modo al nivel institucional, mediante el apoyo y colaboración que brindan los directivos de las cooperativas y en el contexto legal de acuerdo con las normas que rigen el direccionamiento de las cooperativas con potencialidad de exportación.

### **POBLACIÓN Y MUESTRA**

La población en opinión de Tamayo (1998, p.128) es definida como “el conjunto de elementos o eventos afines en una o más características tomadas como totalidad y sobre el cual se generaliza las conclusiones de la investigación” en este caso el universo objeto de estudio serán las tres cooperativas organizadas y en funcionamiento con potencialidad para exportar en el Municipio Rivas Dávila del estado Mérida, las cuales están conformadas por 61 socios distribuidos de la manera siguiente.



### **Distribución de la población de socios cooperativistas del Municipio Rivas Dávila**

| Nombre de la Cooperativa | Numero de miembros | %     |
|--------------------------|--------------------|-------|
| Coflobal                 | 34                 | 55,73 |
| La India Carú 246 RL     | 19                 | 31,14 |
| Coopropapa               | 08                 | 13,11 |
| total                    | 61                 | 100   |

**Fuente.** Datos aportados por las directivas respectivas, (abril 2006).

La muestra, según Hernández, Fernández y Baptista (1999 p.289) es considerada como “el subconjunto de una población que responde la totalidad y sobre la cual se generalizan los resultados” En este estudio la muestra seleccionada será el 100 % de la población debido a que se hará un estudio de tipo censal, encuestando entonces a todos los miembros de las cooperativas.

### **TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Para la obtención de datos, en este estudio se utilizará la encuesta, que según Bussot (2000, p.121) “brinda facilidad tanto en su construcción como en su aplicabilidad a un número mayor de encuestados, en menor tiempo, además por la rapidez facilita la tabulación, presentación y análisis de datos”. En cuanto al instrumento se diseñará un cuestionario estructurado

de 25 ítems, con una escala Likert de tres alternativas de respuesta (siempre, algunas veces y nunca).

## **VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE RESULTADOS**

La validez cuantitativa de un instrumento según Hernández, Fernández y Baptista (1999 p. 336) “es el grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir”. En cuanto a la validez del cuestionario se realizará mediante el juicio de cuatro expertos especialistas, quienes los revisarán y emitirán por escrito su consideración. Sus resultados serán procesados por el coeficiente de proporción de rangos de Hernández (2002); de igual manera la confiabilidad se obtendrá mediante una prueba piloto y los resultados serán procesados a través del Coeficiente Alfa de Cronbach. A este respecto Mendoza (1998, p.146) considera que la confiabilidad “es la capacidad que tiene un instrumento de registrar los mismos resultados en repetidas ocasiones con una misma muestra y bajo unas mismas condiciones”.

## **TÉCNICA DE ANÁLISIS DE DATOS**

El análisis de los datos se realizará en función de la información obtenida a través del cuestionario de manera manual. Una vez tabulados los mismos serán organizados y presentados en cuadros y gráficos con su respectivo análisis descriptivo, tomando en cuenta las frecuencias y porcentajes, lo que permitirá obtener en forma clara y precisa los resultados del diagnóstico que sustentarán la propuesta.