



Agroalimentaria
ISSN: 1316-0354
agroalimentaria@ula.ve
Universidad de los Andes
Venezuela

Piña Zambrano, Henri Jesús; Morales Espinoza, Agustín; Colina, Alí
Perfil institucional del cultivo aloe en Falcón, Venezuela
Agroalimentaria, vol. 20, núm. 39, julio-diciembre, 2014, pp. 137-153
Universidad de los Andes
Mérida, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199232240006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

PERFIL INSTITUCIONAL DEL CULTIVO ALOE EN FALCÓN, VENEZUELA

**Piña Zambrano, Henri Jesús¹
Morales Espinoza, Agustín²
Colina, Alí³**

Recibido: 23-11-2011 Revisado: 13-01-2012 Aceptado: 16-07-2012

RESUMEN

El neoinstitucionalismo económico y la teoría organizacional sirven de soporte teórico para explicar el desempeño institucional de un país. Sin embargo esta concepción ha sido catalogada como insuficiente para abordar el andamiaje institucional desde una perspectiva más integral. Por tal motivo se han propuesto diversas herramientas más detalladas y amplias, tal como el perfil institucional, aunque no se han aplicado en todos los ámbitos del acontecer socioeconómico de una nación. Dentro de este contexto se condujo una investigación con el objetivo de validar dicha herramienta en el cultivo aloe del estado Falcón (Venezuela), con el propósito de conocer si la base institucional en torno a la explotación de dicho cultivo ha sido propicia para promover iniciativas emprendedoras y una cultura exportadora, orientadas a favorecer la paulatina y progresiva evolución hacia un conglomerado agroindustrial. El estudio abordó tres niveles de análisis: productores, agroindustria y organismos públicos, mediante la aplicación de un cuestionario. Los datos se analizaron a través de una tabla de contingencia por considerarla más apropiada para el tratamiento de la información categórica recabada. Se concluye que el cultivo aloe exhibe un perfil institucional que no ofrece adecuados incentivos y estímulos para la creación de iniciativas emprendedoras, junto con una normativa favorable promotora del desarrollo de competencias y destrezas en los sujetos que hacen vida en el cultivo, dirigida a abordar el mercado internacional, derivando por tanto, en la ausencia de un conglomerado agroindustrial el cual aproveche las oportunidades de negocio e inversión presentes.

Palabras clave: instituciones, aloe, perfil institucional, Falcón, Venezuela

1 Ingeniero Agrónomo (Universidad Francisco de Miranda, UNEFM, Venezuela); M.Sc. en Gerencia Agrícola (UNEFM, Venezuela); Doctor en planificación y gestión del desarrollo regional (Universidad del Zulia, Venezuela). Profesor Asociado (UNEFM, Coro-Venezuela. **Dirección postal:** Calle Zamora, edificio antiguo seminario, piso 1. Venezuela. **Teléfono:** +582682537379; **e-mail:** henripina@gmail.com; henripina@correo.unefm.edu.ve

2 Maestría (Universidad Central de Venezuela, UCV); Doctorado (UCV); Post Doctorado en Economía Agroalimentaria (Universidad de Córdoba, España). Profesor Titular de la Universidad Central de Venezuela. Profesor de los Postgrados en Desarrollo Rural y Planificación Alimentaria y Nutricional (UCV). Profesor visitante Departamento de Economía, Sociología y Políticas Agrarias (Universidad de Córdoba, España) del Department of Agriculture and Applied Economics of Virginia Polytechnic Institute and State University (EE.UU.) y del Departamento de Economía y Ciencias Sociales (Universidad Politécnica de Valencia, España). Coordinador de la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias (Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales, Universidad Central de Venezuela, UCV). Ex-Presidente de la Sociedad Académica Venezolana de Investigaciones Agroalimentarias (SAVIA). **Dirección postal:** Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Instituto y Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Avenida Universidad s/n, El Limón, Maracay, Venezuela. **Teléfonos:** +58-(0)4162137090; +58-243-2466696; **e-mail:** moralesa@agr.ucv.ve amauta_ve@yahoo.com

3 Economista (Universidad de Los Andes, ULA, Venezuela); Master of Arts in Economics (Saint Louis University-Missouri, EE.UU.); Doctor en Economía (Universidad de Valladolid, España). Profesor titular e investigador del Departamento de Economía ULA, Venezuela). **Dirección postal:** Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Instituto y Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Avenida Universidad s/n, El Limón, Maracay, Venezuela. **Teléfonos:** +58-(0)4162137090; +58-274-2401017; **e-mail:** colinaro@hotmail.com

ABSTRACT

Organizational theory and economic institutionalism serve as theoretical support to explain a country's institutional performance. However, these approaches are considered insufficient to address the institutional scaffolding from a more holistic perspective. For this reason, we have proposed more detailed and extensive tools, such as the institutional profile, although they have not been implemented in all areas of the socio-economic affairs of a nation. We conducted an investigation of the aloe crop in Falcon State (Venezuela) in order to validate such a tool, and to know if the institutional base of such cultivation has promoted entrepreneurship and an export culture, which would favor the gradual and progressive evolution towards an agro-industrial conglomerate. We addressed three levels of analysis: producers, agro-industry and public organizations, through the application of a questionnaire. The data were analyzed through a contingency table considered the most appropriate for the treatment of the categorical information collected. The conclusion is that aloe cultivation exhibits neither an institutional profile that provides adequate incentives for the creation of entrepreneurial initiatives.

Keywords: institutions, aloe crop, institutional profile, Falcon State, Venezuela

RÉSUMÉ

L'économie institutionnelle et la théorie des organisations servent à expliquer la performance institutionnelle d'un pays. Cependant, ces approches sont considérées insuffisantes pour régler le montage institutionnel dans une perspective plus globale. Pour cette raison, on a proposé des outils plus détaillés et plus larges, comme le profil institutionnel, bien qu'ils n'ont pas été appliqués dans tous les domaines des affaires socio-économiques d'une nation. Dans ce contexte, une enquête a été menée pour valider cet outil dans la culture de l'aloès (état de Falcon, au Venezuela), afin de savoir si la base institutionnelle autour de l'exploitation de cette culture, a été propice à la promotion de l'entrepreneuriat et de l'exportation du produit. L'étude comporte l'application d'un questionnaire sur trois niveaux d'analyse : d'abord les producteurs, puis l'agro-industrie et finalement les organismes publics. Les données recueillies ont été analysées à travers une table de contingence qui a été considérée comme l'outil le plus approprié pour leur traitement. On a pu conclure que le profil institutionnel autour de la culture de l'aloès n'encourage pas son développement.

Mots-clé : institutions, aloès, profil institutionnel, État de Falcón, Venezuela

RESUMO

A teoria organizacional e o neoinstitucionalismo econômico servem como um suporte teórico para explicar o desempenho institucional de um país. No entanto, este conceito tem sido catalogado insuficiente para resolver o andaime institucional a partir de uma perspectiva mais holística. Por esta razão, eles têm proposto várias ferramentas mais detalhadas e abrangentes, como o perfil institucional, embora elas não tenham sido aplicadas em todas as áreas de eventos sócio-econômicas do país. Dentro deste contexto, a pesquisa foi realizada a fim de validar a ferramenta em o cultivo do aloe em o estado do Falcón (Venezuela), a fim de determinar se a base institucional em torno da exploração desta cultura tem sido propício para promover iniciativas empresariais e uma cultura de exportação, destinado a promover a evolução gradual e progressiva no sentido de um conglomerado agronegócio. O estudo abordou três níveis de análise: produtores, agronegócio e órgãos públicos, através de um questionário. Os dados foram analisados por meio de uma tabela de contingência, considerada pelos autores como o método mais adequado para tratar a informação categórica recolhida. Conclui-se que o cultivo de aloe exibe um perfil institucional que não oferecer incentivos adequados para a criação de iniciativas empresariais, juntamente com regras favoráveis que promovam o desenvolvimento de competências e habilidades em indivíduos que fazem a vida na cultura, que visa abordar a mercado internacional, levando – em consequência – a a ausência de um conglomerado agro-industrial para aproveitar as oportunidades de negócios e de investimento existentes.

Palavras-chave: instituições, aloe, perfil institucional, Falcón, Venezuela

1. INTRODUCCIÓN

El neoinstitucionalismo económico ha postulado varios planteamientos teóricos para explicar el comportamiento de una sociedad, destacando el rol de las instituciones para regular su desempeño socioeconómico en términos de las fallas de mercado asociadas principalmente con los derechos de propiedad, asimetrías de información o niveles de incertidumbre, en general. Crean, de esta manera, la estructura de incentivos y penalidades para la actuación de cada agente en sociedad.

En este sentido, el objetivo de la presente investigación se centra en determinar si el marco institucional en torno al cultivo y explotación del aloe en Falcón (Venezuela) (Piña & Morales, 2010; Piña, 2006; Piña, 2005; Piña, Azócar, Lugo & Romero, 2005) ha sido propicio para promover iniciativas emprendedoras orientadas a favorecer la paulatina y progresiva evolución del sector hacia un conglomerado agroindustrial, enfatizando la importancia de las instituciones en el desarrollo y crecimiento económico del país y su relación con el emprendimiento, innovación empresarial y orientación exportadora de las empresas, así como la relación entre el marco institucional de la industria del aloe y su situación actual.

Sobre los planteamientos anteriores, el estudio parte del postulado que el emprendimiento está fuertemente influenciado por el entorno donde esas iniciativas están integradas y por el hecho de que tal entorno facilita iniciativas emprendedoras debido al intercambio de información derivada de la proximidad geográfica y del nivel de confianza entre actores (Khan & Ghani, 2004), materializado en el establecimiento de redes recíprocas de intercambio.

En este contexto la investigación consistió en un trabajo de campo a través del cual se aplicó un cuestionario a los principales agentes conformantes del cultivo aloe en Falcón, enfatizando aspectos de tipo normativo, cognitivo y regulador asociados con el perfil institucional (Kostova, 1997). El artículo está dividido en cinco acápites: en primer lugar se detallan algunas precisiones teóricas acerca del neoinstitucionalismo económico y la teoría organizacional, como corrientes de pensamiento sobre los cuales se soporta la investigación. Posteriormente se describen los materiales y métodos empleados; en tercer lugar se explican

los principales hallazgos obtenidos, para seguidamente contrastar el perfil institucional del cultivo aloe. Concluye con algunas reflexiones finales acerca del papel del marco institucional presente en el cultivo aloe en pro de favorecer el establecimiento de iniciativas de emprendimiento.

2. ALGUNAS PRECISIONES TEÓRICAS SOBRE EL NEOINSTITUCIONALISMO ECONÓMICO Y LA TEORÍA ORGANIZACIONAL

Para North (1989) las instituciones son las reglas de juego rectoras del funcionamiento eficaz, eficiente y competitivo de una sociedad. Son los lineamientos normativos y definitorios de las interrelaciones entre los seres humanos, con influencia directa en el funcionamiento y desempeño del comportamiento económico de un país, el cual a su vez es el reflejo de dichas interrelaciones. Son reglas de juego formales (constituciones, leyes o derechos de propiedad) o informales (tabúes, costumbres, tradiciones o códigos de conducta), que pueden ser creadas en un momento determinado o evolucionar de un punto informal e institucionalizarse como norma formal.

En el marco de estas premisas, la razón principal para la existencia de las instituciones radica en regular la interacción del hombre en sociedad, enfocado fundamentalmente en crear un ambiente económico propicio orientado a incrementar la productividad, teniendo como uno de sus signos distintivos a los costos de transacción. Dentro de este contexto es significativa la evidencia sobre la evolución de las instituciones a la par de las exigencias y requerimientos de la sociedad con el propósito de fortalecer su estructura socioeconómica y, en definitiva, el soporte cultural de la humanidad (North, 1991).

Es así como fundamentado en el intercambio comercial entre pueblos se requirió tanto del establecimiento de redes de agentes para dichos intercambios, como de restricciones o incentivos para hacer el mismo más productivo y eficiente. En este sentido el factor clave de tal proceso evolutivo lo representan, no solo los costos de transacción y las economías de escala orientadas a conformar nuevos y más eficientes esquemas de intercambio, sino también el incentivo de cada organización o individuo a continuar evolucionando en modos de producción

integrados socialmente. Por tanto, sin el apropiado entorno institucional pocas empresas tendrán incentivo para ampliar o consolidar su participación en un sistema de esa naturaleza (North, 1994).

En términos concretos los costos de transacción están referidos al manejo de información antes, durante y posterior a la celebración de contratos entre agentes económicos (Coase, 1961), siendo este el principal indicador del nivel de imperfección de un mercado. Sin embargo y aunque ciertamente es difícil su medición y la ambigüedad para clasificarlos y tipificarlos (Stiglitz, 2003), hay consenso respecto a su disminución ante el funcionamiento eficiente y dinámico de las instituciones, vista la regulación de este comportamiento en la respuesta al marco institucional en donde hace vida.

De esta manera se construye la matriz institucional de una sociedad, concebida como el resultado de la relación entre un andamiaje institucional básico de estructuras organizacionales (organizaciones y empresas), junto con el cambio y el ajuste asociados con la interacción de ambos tipos de estructura (organizaciones y empresas). En consecuencia, la evolución institucional implica no solo la intención y voluntad de las organizaciones a participar en estructuras sociales y económicas de intercambio cada vez más complejas, sino –igualmente– del desarrollo de un marco ejecutivo de protección y reforzamiento de tales actividades en las organizaciones. Se establece entonces un proceso de *path dependence*, esto es, un proceso incremental de evolución institucional. En este el anterior arreglo de instituciones y organizaciones provee el soporte y los mecanismos necesarios para la participación de individuos y organizaciones del presente, constituyendo a su vez la base para la estructura y arreglos institucionales del futuro (North, 1994).

Este proceso evolutivo institucional se aborda desde la perspectiva de la estructura de incentivos asociados con las instituciones, los cuales determinan la amplitud y profundidad de la inversión de la sociedad en aspectos claves para el desarrollo y crecimiento económico de esa misma sociedad, tales como lo son el desarrollo tecnológico y el capital humano (social). Por tanto, las instituciones son las determinantes subyacentes en el desempeño socioeconómico de una sociedad (North, 1989).

Sin embargo esta concepción de instituciones se ha cuestionado por su carácter general cuando se emplea para analizar el entorno nacional de un país (Kostova, 1997), en temas específicos como –por ejemplo– el emprendimiento. Es así como desde el punto de vista organizacional se asume que los individuos, las organizaciones y las rutinas organizacionales son afectados por el ambiente social donde ellos existen. De tal perspectiva surge la cultura como un constructo que captura las características clave del ambiente nacional. No obstante, la cultura podría tener algunas limitaciones cuando se usa para conceptualizar el ambiente de un país y sus efectos en las organizaciones, convirtiéndose en un enfoque muy simplista al no abordar aspectos importantes de análisis en un estudio de esa naturaleza (Busenitz, Gómez & Spence, 2000).

En términos generales, la mayoría de estudios relacionados con el emprendimiento resaltan el patrón institucional de un país, enfatizando aspectos como acceso a educación, investigación, financiamiento, así como disponibilidad de mano de obra capacitada, pero descuidando en una importante medida la dimensión cultural (y, en particular, la dimensión individual) en la tendencia institucional del país. En este sentido, la tasa de emprendimiento en un país puede explicarse a través del conjunto de instituciones que guían y limitan el comportamiento privado de empresas (Busenitz, *et al.*, 2000).

Sobre este particular la teoría organizacional plantea que las organizaciones son moldeadas por fuerzas externas y procesos de adaptación, muchos de los cuales son acordados entre los agentes económicos, en donde el Estado y los gremios profesionales juegan un rol importante y significativo en términos de homogenizar sus burocracias y comportamientos bajo un mecanismo de isomorfismo. Este último consiste en procesos de coerción (isomorfismo coercitivo), mimesis (isomorfismo mimético) y de normas (isomorfismo normativo) (DiMaggio & Powell, 1983).

En contraste, el perfil institucional –soportado en los postulados de la teoría institucional– surge como un constructo integrado para describir el ambiente organizacional, definido como el conjunto de instituciones establecidas en un país a lo largo del tiempo, las cuales han conseguido transmitirse a las organizaciones a través

de los individuos (Kostova, 1997). Contemplan tres tipos de pilares: reguladoras, cognitivas y normativas (Scott, 2003).

Las instituciones reguladoras reflejan las leyes y reglas existentes, promueven ciertos tipos de comportamientos y restringen otros. El componente cognitivo se refiere a la estructura social del conocimiento compartido por personas, afectando el comportamiento individual en relación con el cómo se modela el alcance de ciertos programas cognitivos usados para seleccionar e interpretar información. El componente normativo consiste en normas, valores y creencias acerca de la naturaleza y comportamiento humano socialmente compartido e implementado por los individuos (Scott, 2008; 2003).

Esta concepción para el estudio del ambiente institucional amplía las investigaciones originales de la teoría institucional y ofrece un método teórico para operacionalizar dicho ambiente. Es una herramienta útil para consolidar un mayor rol proactivo a favor de empresas y gobiernos en el desarrollo de un clima institucional más favorable para ciertos comportamientos individuales y organizacionales, definiendo sus distintos roles al determinar niveles de emprendimiento (Kostova, 1997). Así, el perfil institucional provee la oportunidad para evaluar las fuentes locales de fortalezas y debilidades, en forma más precisa, permitiendo implementar las medidas necesarias para su corrección y puesta en el rumbo adecuado (Busenitz *et al.*, 2000).

3. MATERIALES Y MÉTODOS

La unidad de investigación se circunscribió al cultivo aloe en el estado Falcón, tal como es descrito en Piña & Morales (2010) y Piña (2006), a partir de los cuales se delimitó la muestra de la investigación a tres niveles de análisis (Cuadro N° 1): *productores, organismos públicos y agroindustria*. A nivel de productores se abordaron las juntas directivas de las 5 principales asociaciones de productores que hacen vida en el cultivo y han mantenido actividad ininterrumpida los últimos cinco años, siendo estas las radicadas en los municipios Colina, Buchivacoa, Sucre, Carirubana y Miranda.

El nivel agroindustria se dividió en 2 subniveles: *privado y público*. Desde el punto de vista privado se entrevistó a los agentes de la única procesadora de aloe que existe actualmente en el estado, más los de otra planta ubicada en el estado Lara, la cual es considerada como el segundo productor de aloe en el país. A nivel público, se entrevistó a los responsables de gerenciar las 7 plantas procesadoras promovidas por el Ejecutivo Regional. El nivel organismos lo conformó el Ejecutivo Regional y sus entes adscritos afines al cultivo aloe: Secretaría de Desarrollo Agrícola (SDA) y Corporación para el Desarrollo Socialista del Estado Falcón (CORPOFALCÓN). Asimismo se abordó al personal académico de la Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda (UNEFM), quienes desarrollan proyectos de investigación en torno al aloe; la Fundación de Desarrollo de

Cuadro 1

Ficha técnica de la investigación		
Nivel considerado	Tamaño de muestra	Posición del entrevistado
Productores	5 asociaciones	Junta directiva de la asociación
Agroindustria	2 privadas	Gerente general
	7 públicas	Responsable administrativo
Organismos públicos	6 dependencias oficiales	Funcionario adscrito al cultivo aloe

Fuente: elaboración propia

Ciencia y Tecnología de Falcón (FUNDACITE), por su pertinencia con la gestión de la red de innovación de zábila (aloe) y el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA), como ente encargado de investigaciones al nivel fitosanitario del cultivo.

Del total de 20 sujetos de estudio, se obtuvo respuesta solo de 14 (70%), siendo estas las correspondientes a las cinco asociaciones de productores, la agroindustria privada y dos de las siete plantas de capital público (dado que el resto estaba inoperativa). Asimismo se recibió respuesta de la UNEFM, en tres de sus dependencias afines al aloe y del INIA. Del Ejecutivo fue imposible obtener respuesta de parte de alguno de sus organismos considerados. A cada uno de estos agentes se les aplicó un instrumento (Cuadro N° 2) contentivo de los ítems de estudio. Dicho instrumento se construyó basado en los aportes de Scott (2003) y Kostova (1997), siguiendo el modelo propuesto por Busenitz & Lau (1996). El mismo centraba su foco de atención en la creación de nuevas iniciativas emprendedoras en el cultivo aloe, junto con el manejo de procesos y mecanismos de exportación de bienes derivados de aloe.

El instrumento estuvo conformado por enunciados agrupados atendiendo a las características de cada componente del perfil institucional. En términos específicos, el *componente regulador* (7 ítems) se enfocó en la naturaleza y rol de políticas de apoyo a la creación de nuevas empresas y al proceso exportador en el cultivo aloe. El *componente cognitivo* (7 ítems) indagó sobre el conocimiento y competencias de productores y de gerentes de agroempresas para adelantar el aprovechamiento de oportunidades de creación de nuevos emprendimientos, así como sus destrezas y capacidades para emprender el proceso exportador de bienes a base de aloe. Finalmente, el *componente normativo* (5 ítems) se centró en la percepción que la sociedad tiene hacia la creación de nuevos emprendimientos para el procesamiento del aloe, junto con el respeto y admiración por los emprendedores y exportadores.

Este esquema de análisis ha sido ampliamente aplicado en áreas tan diversas como la estrategia gerencial (Kostova, 1997), el proceso emprendedor (Busenitz, *et al.*, 2000) o en empresas exportadoras (Mogos, Walliser & Guo, 2007), tanto en países desarrollados o econo-

mías emergentes (Rangamohan, 2006). No obstante solo se ha efectuado a nivel meso (país), mas no a un sector en particular (micro) como el aloe. Por lo tanto, la realización de la presente investigación la convierte en un aporte novedoso en el estudio de los sectores productivos desde la perspectiva de su perfil institucional.

Sin embargo –y a diferencia de estos estudios en los cuales se opta en su totalidad por un análisis continuo de los datos (análisis de varianza o matriz de correlación, por ejemplo)–, en esta investigación se aplicó un tratamiento de tipo categórico, fundamentado en la naturaleza finita de las variables y de sus posibles respuestas. Se utilizó una escala categórica de valoración, comenzando con 1 como el menor valor (nada de acuerdo) y terminando con 5 como el mayor (muy de acuerdo), en el entendido que las distancias absolutas entre cada categoría se desconocen y no se pueden precisar. Esto último, por tanto, advierte de la posibilidad de que se pudiera enmascarar la verdadera información en los datos recabados a través de un tratamiento de tipo continuo.

Con este análisis se persigue discriminar acerca del carácter ordinal (*nada de acuerdo o muy de acuerdo*) de los ítems consultados. De esta manera el interés se centra en conocer la respuesta de una variable de tipo independiente o de clasificación (también llamadas factores), previamente definida atendiendo a la opinión (efecto) de los sujetos de estudio sobre la misma. A tal fin los datos fueron analizados a través de una tabla de contingencia, que se corresponde al análisis natural para los datos categóricos, buscando así establecer la asociación entre las variables analizadas a objeto de identificar y describir aquellas valoraciones que los entrevistados tienen acerca del perfil institucional presente en el cultivo aloe en el estado Falcón. En consecuencia se asume un diseño de investigación de tipo transversal con muestreo binomial (Agresti, 2002, 2007).

En este caso, las hipótesis estadísticas a contrastar se circunscriben a la independencia o no de las variables objeto de estudio (filas: ítems y columnas: escala de valoración) y establecer así la potencial asociación entre ellas. A tal efecto se utilizó el estadístico Chi-cuadrado de Pearson (χ^2) y el Chi-cuadrado de máxima verosimilitud (MV χ^2). Ambos coeficientes asumen valores en el rango entre 0 y 1, por lo que valores

Cuadro 2

Ítems de investigación
Componente regulador: naturaleza y rol de políticas de apoyo a la creación de nuevas empresas y al proceso exportador en la cadena aloe
1. Las organizaciones gubernamentales del país apoyan los nuevos emprendimientos en el cultivo aloe y la exportación de sus productos.
2. El ejecutivo (nacional o regional) promulga y aplica políticas promotoras para la creación de nuevas empresas en la cadena aloe.
3. Existen programas públicos especiales de apoyo para aquellas personas que deseen iniciar un nuevo emprendimiento en la cadena aloe.
4. El gobierno promociona organizaciones para ayudar al desarrollo de nuevos emprendimientos.
5. Si un individuo fracasa al momento de iniciar un nuevo emprendimiento, el gobierno lo apoya a reiniciar nuevamente en esa u otra actividad similar.
6. El ejecutivo presta especial atención a la difusión de reglamentos y procedimientos para iniciar una empresa o un proceso exportador.
7. Existen normas sancionatorias para quienes incumplan los procedimientos exportadores.
Componente cognitivo: conocimiento y competencias de productores y gerentes de agroempresas para adelantar el aprovechamiento de oportunidades de creación de nuevos emprendimientos, así como sus destrezas y capacidades para emprender el proceso exportador de bienes a base de aloe.
1. Conoce la mayoría de los pasos y requisitos para iniciar una nueva empresa.
2. Conoce suficientemente los detalles técnicos de las fases que componen el proceso productivo de la actividad que realiza.
3. Tiene experiencia en el manejo de los equipos y maquinarias requeridas para la puesta en marcha de su actividad productiva.
4. Maneja información actualizada y confiable respecto a los mercados de sus productos, en cuanto a estándar y parámetros exigidos por sus clientes potenciales.
5. Tiene una estrecha y fluida relación con sus proveedores de materia prima e insumos requeridos para su proceso productivo.
6. Conoce en forma amplia, los procedimientos y pasos para incursionar en el mercado internacional del aloe.
7. Tiene información respecto a sí sus productos satisfacen, cabalmente, las necesidades de sus clientes.
Componente normativo: percepción de la sociedad hacia la creación de nuevos emprendimientos para el procesamiento del aloe, junto al respeto y admiración por los emprendedores y exportadores.
1. Considera que en el país es admirado y reconocido convertir nuevas ideas sobre el procesamiento y la explotación de aloe, en empresas e industrias.
2. En este país el procesamiento y la exportación de aloe es visto como una vía al éxito.
3. Los emprendedores asociados al cultivo aloe, son admirados en el país.
4. En el país se tiende a admirar y a reconocer aquellos individuos dedicados a iniciar sus propias empresas.
5. Las personas tienden a admirar a las empresas exportadoras.

Fuente: elaboración propia

cercanos a cero implican independencia entre filas y columnas (Agresti, 2007; Garrido & Álvaro, 1995).

Igualmente se aplicó la prueba de homogeneidad de las proporciones a fin de establecer que la proporción de respuesta de cada ítem era la misma para cualquier escala de valoración. Esta prueba se realizó a través de las frecuencias esperadas. Asimismo se utilizó el residuo ajustado para estandarizar los valores de frecuencia obtenidos, asumiendo que valores absolutos mayores a $\pm 1,96$, tienen un 95% de probabilidad de una asociación entre ítems y valoración, no debida al azar, por lo cual se tiene un valor significativo para el análisis del objetivo del estudio. Finalmente, el tratamiento de los datos contempla un análisis con estadísticas descriptivas básicas, para conformar un panorama global de los resultados obtenidos, principalmente centrado en frecuencias y porcentajes de ocurrencia (Agresti, 2007; Garrido & Álvaro, 1995).

4. RESULTADOS Y ANÁLISIS

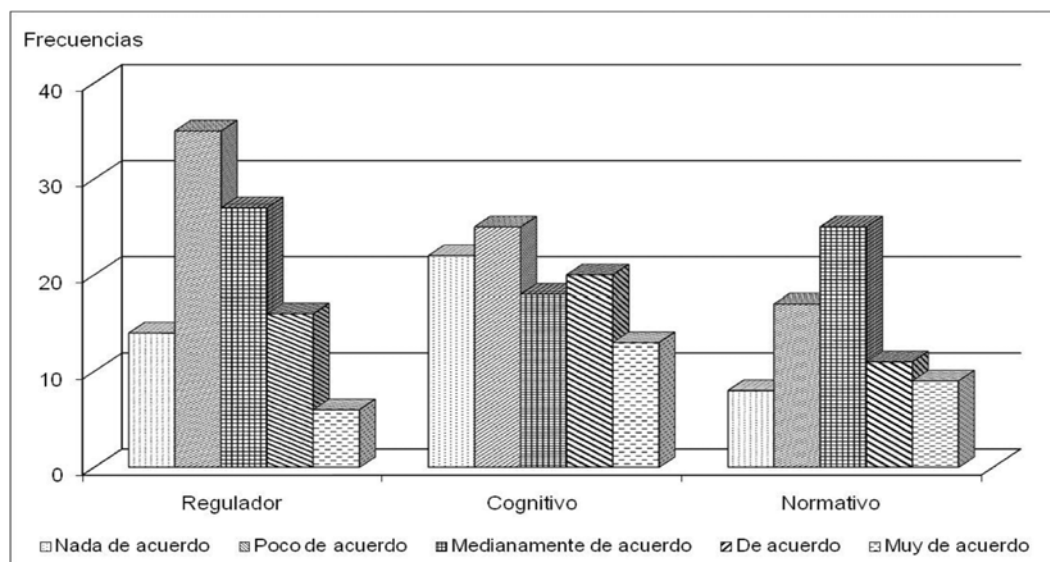
Desde el punto de vista descriptivo (Gráfico N° 1) destaca en términos globales la valoración *poco de acuerdo* del componente regulador con la mayor selección (35 menciones; 13,16% del total). Asimismo este componente resultó el de mayor disparidad en los totales de la escala, te-

niendo una diferencia entre máximos y mínimos en valores de frecuencia de 31 unidades. Igualmente resalta el *componente cognitivo* como el más heterogéneo en las valoraciones, con escasa diferencia entre cada total asignado. Por su parte el *componente normativo* presenta una propensión neutra (*medianamente de acuerdo*) con respecto a los ítems consultados.

Los resultados anteriores muestran una tendencia en los sujetos entrevistados a no estar de acuerdo con la naturaleza y rol de políticas de apoyo a la creación de nuevas empresas y al proceso exportador en el cultivo aloe, adelantados por el Ejecutivo, mientras que se expresan en términos medios acerca de su conocimiento y competencia para adelantar el aprovechamiento de oportunidades de creación de nuevos emprendimientos, así como sus destrezas y capacidades para emprender el proceso exportador de bienes a base de aloe. Este punto, tal como se detallará más adelante, es particularmente revelador al confrontar la opinión divergente de los sujetos de estudio.

En lo referente al *componente cognitivo*, enfocado en la percepción de la sociedad hacia la creación de nuevos emprendimientos para el procesamiento del aloe –junto con el respeto y admiración por los emprendedores y exportadores–, los resultados se inclinan hacia

Gráfico 1
Frecuencias absolutas del componente regulador, cognitivo y normativo



Fuente: elaboración propia

una opinión promedio, no destacando en forma contundente el acuerdo o desacuerdo hacia los mismos, sino por el contrario, una distribución más diversa hacia este respecto.

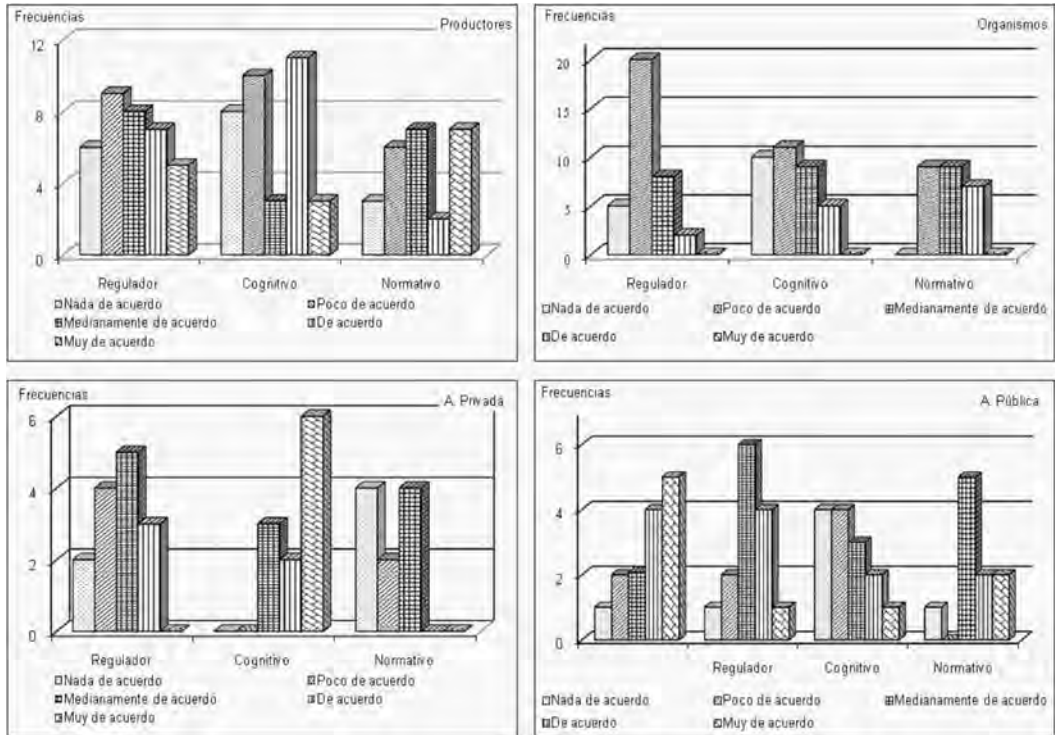
A la luz de estos resultados, una primera reflexión se ubica en el reconocimiento del poco apoyo brindado (globalmente) por el Ejecutivo en la creación de nuevos emprendimientos, aunque igualmente se reconocen esfuerzos puntuales dirigidos a tal fin (entre estos se pueden mencionar los programas de organización y capacitación de productores o las líneas de financiamiento para la ampliación de siembras). A pesar que esta afirmación pueda entenderse como contradictoria, al revisar la realidad de el cultivo se evidencia cómo, si bien se han implementado diversos programas dirigidos a propiciar su desarrollo y consolidación tal como los mencionados, el resultado global de los mismos no llega a concretar sus fines; además, en no pocas ocasiones ha tenido efectos contrarios a los esperados. Principalmente –y entre otras razones– estos resultados se han debido a la ausencia de una clara coordinación entre organis-

mos públicos dentro del cultivo, junto con un coherente plan de desarrollo y crecimiento del rubro a largo plazo (Piña & Morales, 2010).

Una visión más detallada de los resultados (Gráfico N° 2) muestra cómo los *productores* mantienen una opinión bastante divergente del *componente regulador*, pero más consensuada para el *cognitivo* y el *normativo* (la tendencia en estos sujetos se dirige al desacuerdo sobre los planteamientos efectuados). Por su parte y a diferencia de los productores, los *organismos públicos* en forma clara y precisa resaltan su desacuerdo con los esfuerzos para apoyar las iniciativas de emprendimiento y la actividad exportadora en el cultivo aloe.

En este punto es importante destacar que los organismos adscritos al Ejecutivo regional no completaron el cuestionario y solo se obtuvo respuesta de la universidad, de los centros de investigación y desarrollo y de ciencia y tecnología. Por lo tanto se podría catalogar el resultado del nivel *organismos públicos* como marcadamente académico, lo cual –sin embargo– no le resta méritos y muy al contrario, brin-

Gráfico 2
Frecuencia absoluta, según sujeto de investigación y componente



Fuente: elaboración propia

da la visión de quienes desde el frente tecnológico están desarrollando actividades en pro del cultivo.

La opinión de la *agroindustria pública* ratifica resultados de investigaciones anteriores (Piña & González, 2010) en términos de que, si bien manifiesta claramente su acuerdo con los programas y planes oficiales implementados para apoyar el desarrollo del cultivo y de los cuales ellos son beneficiarios directos –tales como líneas de financiamiento o construcción de plantas–, reconocen igualmente su escasa experticia y fallas en el manejo de información sobre los pasos necesarios para el establecimiento de una iniciativa empresarial o los procedimientos para incursionar en el mercado internacional; más aun, no se observa el conocimiento claro de su mercado meta.

En este caso es importante destacar que los modelos empresariales (al nivel de productores) promovidos por el Ejecutivo se dirigen hacia estructuras asociativas mixtas (público/privado), destacando la preferencia hacia el modelo con asociaciones de productores y no con individuos particulares, en los que el Ejecutivo exige una participación accionaria mayoritaria. Esta situación favorece un rol y actuación de los productores más como sujetos pasivos y restringiendo en cierta medida la conformación de iniciativas empresariales.

En contraste, la *agroindustria privada* muestra una opinión promedio (medianamente de acuerdo) en torno al *componente regulador*, pero es claramente marcada y contundente su respuesta en el *componente cognitivo* al afirmar que sí posee los conocimientos y destrezas para adelantar y aprovechar oportunidades de emprendimiento existentes en el cultivo aloe e incursionar con sus productos en mercados internacionales.

Esta tendencia igualmente se afianza en las estrategias de inversión de la agroindustria privada, ya reseñadas en investigaciones anteriores (Piña & Morales, 2010), en donde se destaca la inversión superior a los 5 millones de US\$ realizada por este agente los últimos 10 años y dirigidos principalmente a desarrollo tecnológico e investigación de mercados. En contraste, el sector oficial ha destinado al cultivo –en el mismo período– más de 15 millones de US\$, focalizados en infraestructura, capacitación en producción primaria y actividades de índole organizacional,

así como en la creación de nuevas estructuras asociativas de productores.

La divergencia sobre este punto es clara y evidente: el foco de atención se dirige a objetivos disímiles, aunque el discurso muestre fines similares. En este contexto es importante resaltar otro aspecto distintivo de ambas concepciones: la agroindustria privada fue el único agente en reconocer los efectos adversos de la política macroeconómica existente en el país, la cual les obligó a redimensionar su estrategia de exportación de bienes a base de aloe, evidenciando así las diferentes concepciones de ambos grupos de actores.

En este sentido y en términos específicos puede destacarse que el mercado nacional de bienes finales del aloe (Piña & Chirino, 2008) está fuertemente dominado por empresas transnacionales. Su capacidad de distribución –aunada al respaldo de una marca tradicional consolidada– pone bastante cuesta arriba –sobre todo en el actual contexto sociopolítico y económico del país– introducir y menos aun desarrollar, un proceso de posicionamiento de nuevos productos; esto es particularmente más severo en un mercado maduro, donde tradicionalmente se han desarrollado las iniciativas del aloe en el país.

Igualmente desde el punto de vista de la innovación y el desarrollo tecnológico, el conocimiento público disponible para los potenciales emprendedores del aloe es sumamente limitado dentro del cultivo aloe. Las investigaciones adelantadas sobre el particular por los centros I+D del Estado son escasas. Este rasgo, aunado al hecho que no se hallan en conexión con el eslabón agroindustrial y de mercado para conocer exigencias y adecuar procesos, complica aun más el panorama tecnológico (en sentido amplio) del aloe. Pudieran estarse adelantando investigaciones sin aplicación práctica en estos centros.

Por otro lado y en el caso de los emprendimientos promovidos por el Ejecutivo, si bien estos respondieron a la necesidad y demanda por parte de los productores, los mismos no respondieron a un sentido de pertenencia por parte de estos actores: no fueron considerados como propios. Eran (y, en alguna medida, son vistos aun) como un aporte público, mas no como un esfuerzo personal trabajado y ganado por una acción personal. Y, en el caso de fracasar, no representan una pérdida de patrimonio

propio. Son considerados como bienes públicos, por tanto, el interés por su real éxito disminuye considerablemente, más aun cuando muchos de los productores –quienes luchan por estos emprendimientos– lo hacen en sus ratos libres, luego de cumplir con su principal fuente de ingresos.

En la estadística analítica (Cuadro N° 3), la prueba de independencia de variables muestra la relación de asociación entre los ítems de cada componente y la escala de valores asignados a cada uno de estos ($\chi^2 = 0,0456$). Así, se asume una clara correspondencia entre el valor de la escala asignada y el ítem valorado, el cual no es el resultado del azar sino de la interpretación valorativa de los sujetos de la investigación con

respecto al ítem considerado.

En otras palabras, la muestra consultada estimó en términos globales que un ítem en particular debía ser valorado con un valor en específico, determinado. Por otro lado, la prueba de proporción (frecuencias esperadas) refleja cómo las proporciones obtenidas se corresponden con la misma para cualquier escala de valoración, validando de esta manera la confiabilidad del instrumento. Cumplidos estos preceptos estadísticos y analizados en detalle los resultados por componente, se aplicó el método de los residuos ajustados, tomando valores absolutos mayores a $\pm 1,96$ como significativos para el análisis (Cuadro N° 4).

Cuadro 3

Análisis estadístico global						
Frecuencias esperadas						
Componente	Escala de valoración					Total
	1	2	3	4	5	
Regulador 1	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Regulador 2	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Regulador 3	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Regulador 4	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Regulador 5	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Regulador 6	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Regulador 7	2	5	3,86	2,29	0,86	14
Total	14	35	27	16	6	98
Cognitivo 1	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Cognitivo 2	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Cognitivo 3	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Cognitivo 4	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Cognitivo 5	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Cognitivo 6	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Cognitivo 7	3,14	3,57	2,57	2,86	1,86	14
Total	22	25	18	20	13	98
Normativo 1	1,6	3,4	5	2,2	1,8	14
Normativo 2	1,6	3,4	5	2,2	1,8	14
Normativo 3	1,6	3,4	5	2,2	1,8	14
Normativo 4	1,6	3,4	5	2,2	1,8	14
Normativo 5	1,6	3,4	5	2,2	1,8	14
Total	8	17	25	11	9	70
Estadístico		Valor	g.l.	p		
Chi-cuadrado de Pearson		36,82	24	0,0456		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 4

Análisis estadístico por componente							Análisis estadístico por componente						
Componente regulador							Componente regulador						
Frecuencias absolutas							Residuos ajustados						
Componente	Escala de valoración					Total	Escala de valoración					Total	
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
Regulador 1	0	4	3	4	3	14	-1,65	-0,6	-0,55	1,34	<u>2,58</u>	1,11	
Regulador 2	4	5	5	0	0	14	1,65	0	0,74	-1,79	-1,03	-0,43	
Regulador 3	3	7	4	0	0	14	0,82	1,2	0,09	-1,79	-1,03	-0,7	
Regulador 4	2	4	3	4	1	14	0	-0,6	-0,55	1,34	0,17	0,35	
Regulador 5	2	4	4	4	0	14	0	-0,6	0,09	1,34	-1,03	-0,2	
Regulador 6	3	6	3	1	1	14	0,82	0,6	-0,55	-1	0,17	0,04	
Regulador 7	0	5	5	3	1	14	-1,65	0	0,74	0,56	0,17	-0,18	
Total	14	35	27	16	6	98							

Estadístico	Valor	gl	p
Chi Cuadrado Pearson	27,23	24	0,2937

Componente cognitivo							Componente cognitivo						
Frecuencias absolutas							Residuos ajustados						
Componente	Escala de valoración					Total	Escala de valoración					Total	
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
Cognitivo 1	2	2	5	4	1	14	-0,79	-1,04	1,81	0,82	-0,73	0,07	
Cognitivo 2	0	2	4	4	4	14	-2,17	-1,04	1,07	0,82	1,82	0,49	
Cognitivo 3	2	2	3	4	3	14	-0,79	-1,04	0,32	0,82	0,97	0,28	
Cognitivo 4	5	5	0	2	2	14	1,28	0,95	-1,92	-0,61	0,12	-0,18	
Cognitivo 5	3	5	4	2	0	14	-0,1	0,95	1,07	-0,61	-1,58	-0,28	
Cognitivo 6	8	3	2	0	1	14	<u>3,36</u>	-0,38	-0,43	<u>-2,05</u>	-0,73	-0,22	
Cognitivo 7	2	6	0	4	2	14	-0,79	1,61	-1,92	0,82	0,12	-0,16	
Total	22	25	18	20	13	98							

Estadístico	Valor	g.l.	p
Chi Cuadrado	38,23	24	0,0328

Componente normativo							Componente normativo						
Frecuencias absolutas							Residuos ajustados						
Componente	Escala de valoración					Total	Escala de valoración					Total	
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
Normativo 1	0	4	4	3	3	14	-1,5	0,42	-0,62	0,66	1,07	0,02	
Normativo 2	1	0	5	5	3	14	-0,56	<u>-2,37</u>	0	<u>2,3</u>	1,07	0,44	
Normativo 3	1	4	7	1	1	14	-0,56	0,42	1,25	-0,99	-0,71	-0,60	
Normativo 4	3	4	6	0	1	14	1,31	0,42	0,62	-1,81	-0,71	-0,16	
Normativo 5	3	5	3	2	1	14	1,31	1,11	-1,25	-0,16	-0,71	0,30	
Total	8	17	25	11	9	70							

Estadístico	Valor	g.l.	p
Chi-cuadrado de Pearson	20,36	16	0,2042

Fuente: elaboración propia

Así, si bien el *componente regulador* resultó no significativo ($\chi^2 = 0,2937$) su ítem 1: las organizaciones gubernamentales del país apoyan los nuevos emprendimientos en el cultivo aloe y la exportación de sus productos, resultó con el mayor valor en los residuos ajustados (2,58) y el mejor valorado en la escala (5: muy de acuerdo).

Para el *componente cognitivo* (significativo, $\chi^2 = 0,0328$), se refleja el contraste entre la agroindustria pública y la privada, en donde el mismo ítem 6: «Conoce en forma amplia los procedimientos y pasos para incursionar en el mercado internacional del aloe», resultó marcadamente valorado (3,36) como nada de acuerdo; pero, a su vez, también fue valorado como de acuerdo, aunque con un menor valor (2,05). Tales resultados ponen de manifiesto dos visiones y dos concepciones sobre un mismo tema. Por su parte, el *componente normativo* (no significativo, $\chi^2 = 0,2042$) también muestra una dicotomía para el ítem 2: «En este país el procesamiento y la exportación de aloe es visto como una vía al éxito», el cual presenta dos valores superiores a 1,96 (2,37 y 2,30) para la escala poco de acuerdo y de acuerdo, respectivamente.

La diferencia entre estos resultados es muy cercana, lo cual tiende a establecer también 2 concepciones sobre el reconocimiento e importancia de la figura empresarial y –específicamente–, de la actividad exportadora en el país. Este tiende a ser considerado como un tema poco relevante y no se estima la importancia de la actividad privada y exportadora en general para el desarrollo y crecimiento del país. Tal panorama consolida la percepción de un cultivo sin plan coherente de largo plazo, que cuente de metas y objetivos claros y que esté sustentado en el conocimiento real de su entorno y en la dinámica de un sector con altas exigencias de estándar de calidad y protocolos internacionales de intercambio comercial.

5. PERFIL INSTITUCIONAL DEL CULTIVO ALOE EN EL ESTADO FALCÓN

Al analizar el perfil institucional del cultivo aloe en el estado Falcón como elemento propicio para promover iniciativas emprendedoras orientadas a favorecer la paulatina y progresiva evolución del sector hacia un conglomerado agroindustrial (tal y como fue el objetivo central de esta inves-

tigación), es el neoinstitucionalismo económico el soporte apropiado e indicado para explicar el comportamiento y características de dicho perfil. En términos concretos, la teoría neoinstitucional sustenta cómo los mercados generan mecanismos de incentivos, recompensas y sanciones para la actuación racional de los actores, disminuyendo –o en todo caso, regulando– el rol oportunista de algunos de estos actores al poner a disposición de los interesados la información requerida para reducir el carácter asimétrico de esta y, por tanto, tomar la elección óptima: aquella con más bajos costos de transacción.

Desde una perspectiva estrictamente teórica, el neoinstitucionalismo enfatiza 4 supuestos sobre los cuales se soporta el comportamiento de individuos –en tanto sus instituciones–, a saber (Williamson, 1991; North, 1989; Coase, 1936): i) información asimétrica; ii) racionalidad limitada; iii) comportamiento oportunista; y, iv) movilidad de factores. Así, uno de los aspectos principalmente destacados a lo largo de toda la investigación fue el manejo sesgado de información y del conocimiento sobre el cultivo aloe, no solo en términos de su uso y disposición sino –más importante y crítico– en lo que se refiere a la calidad y cantidad de la misma. Esto se debe fundamentalmente a lo costoso y difícil que resultan los procesos productivos asociados con la agrotransformación del aloe, así como a la codificación de la misma a través de redes privadas, a las cuales no tienen acceso los colectivos de productores, quienes son –en definitiva– los agentes neurálgicos del sector.

Por otro lado, los centros de I+D de apoyo enfrentan serias limitaciones para el abordaje de esta tarea en el corto e inmediato plazos, razón por la cual se planteaba la importancia de las asociaciones estratégicas entre empresas o agentes afines, tales como las puestas en marcha por la agroindustria privada y la estrategia implementada en su modelo de negocio. Asimismo, el carácter incompleto y asimétrico de la información y del conocimiento sobre el cultivo aloe son otros factores que coadyuvan a explicar –aparte del elemento político implícito en las acciones implementadas–, la actuación de los organismos oficiales y su énfasis en apoyar la expansión de la producción primaria en detrimento de la agroindustrialización.

Como consecuencia de lo anterior, los agentes del cultivo exhiben una racionalidad limitada, tanto en términos de acceso a dicha información y conocimiento, así como respecto al manejo y uso oportuno de la misma; esto es: la posesión de las habilidades, destrezas y competencias necesarias para la puesta en valor de dicha información y conocimiento y materializarla en emprendimientos productivos orientados a la conformación de un conglomerado de empresas en torno al cultivo aloe. La investigación evidenció que solo la agroindustria privada manifestó poseer el manejo cognitivo necesario asociado con el proceso productivo de su iniciativa emprendedora.

Por su parte los responsables de la agroindustria pública enfatizaron su carencia al respecto, destacando la formación y capacitación formal e informal en aspectos agronómicos y de manejo del aloe, en contraste con temas de orden gerencial o de procesamiento agroindustrial del cultivo. Tal situación impone restricciones a estos últimos agentes y conlleva a la búsqueda adecuada de información y de conocimiento sobre el aloe que implique menores costos de transacción, junto con el mecanismo o las vías cognitivas para procesarla y usarla una vez tienen acceso a la misma. Por tanto, la actuación de estos agentes se enfoca hacia una conducta más acorde con la racionalidad asociada a su escala de valores –dadas sus prioridades más apremiantes– y se reorienta hacia actividades de mayor retorno socioeconómico en términos de sus metas y objetivos primarios.

Este comportamiento genera entonces –o en todo caso, propicia– la aparición de agentes quienes se aprovechan de tal situación en pro de su beneficio, pero sin participar directamente en la misma. Se generan así comportamientos oportunistas para sacar provecho de un entorno marcado con un importante nivel de incertidumbre y ambigüedad, sin aportar nada o casi nada a la orientación y conformación de una estructurada y sistemática directriz hacia la conformación del conglomerado. Tal conducta se explica dado que este no es su interés ni objetivo inmediato, lo es simplemente generar el mayor beneficio posible.

Tal comportamiento se evidencia en varias de las asociaciones de productores, las cuales tomaron una posición privilegiada ante los programas implementados por el Ejecutivo, pero

que en ningún momento tenían entre sus prioridades la consolidación de emprendimientos y por tanto del conglomerado aloe. Su actuación duró mientras existieron los programas oficiales y desaparecieron una vez estos desaparecieron. En todo caso, su perfil es mucho más bajo en este momento. Es importante destacar que tal actuación no fue exclusiva de algunos agentes asociados al cultivo aloe. Al contrario, la situación existente fue propicia para la llegada de actores ajenos al cultivo, quienes vieron una real oportunidad de beneficio rápido en todo este movimiento y no dudaron en participar y retirarse una vez las oportunidades financieras se habían agotado o disminuido considerablemente.

En cuanto a la libre movilidad de factores, puede asociarse igualmente con los costos de oportunidad implícitos para cada agente económico y está asociada principalmente a la naturaleza agroclimática del estado Falcón y al tipo de negocio imperante hoy día en el mercado del aloe (principalmente orientado al gel y muy escasamente al acíbar). Los productores manejan fundamentalmente una racionalidad respecto a la producción de aloe, en contraste con otros cultivos, por lo que se orientan a la organización de sus escasos y limitados recursos hacia el desarrollo de actividades productivas de mayor rentabilidad en el menor tiempo dadas las condiciones de su entorno. Por tanto estos agentes decidirán utilizar o no determinados factores de producción según estimen puedan ser recompensados.

En este sentido, los agentes económicos del cultivo aloe –y dentro de estos, los productores–, estarían dispuestos a sacrificar el uso y disposición de factores productivos hacia el aloe, si este representara un beneficio mayor con respecto a otras actividades productivas, lo cual no era el caso al momento de realizar el estudio. De esta manera puede afirmarse que no existen actualmente instituciones y por ende mecanismos orientados a solventar –al menos parcialmente– el manejo asimétrico de información presente en el cultivo aloe; y, por tanto, que eviten la aparición de conductas oportunistas que poco favorecen al establecimiento de iniciativas de emprendimientos que respondan a un proceso dirigido a fomentar incentivos y recompensas en pro de la consolidación de un conglomerado del aloe en el estado Falcón.

Desde otro punto de vista, puede afirmarse igualmente que las instituciones asociadas al cultivo aloe no han evolucionado hacia el actual comportamiento del mercado mundial, sencillamente por una razón: no han tenido la necesidad, lo cual es debido básicamente a su frágil conexión con dicho mercado. La escasa relación se ha materializado a través de agentes oligopsonicos, los que controlan y limitan su desarrollo. El cara a cara entre producción, agrotransformación y consumidor final no existe, sino tan solo el encuentro entre vendedores y compradores de bienes intermedios, desconociendo qué sucede más allá de esa primaria relación.

Es por tanto un hecho evidente –tal y como se ha resaltado a lo largo de la investigación–, que las instituciones asociadas con el cultivo aloe aun hoy día responden y mantienen los supuestos y preceptos socioeconómicos originales, aquellos que fueran traídos junto con la planta cuando esta llegó al país de manos de los navegantes europeos. La presencia y actuación de la matriz institucional solo ha reforzado el modelo de negocio existente en el sector aloe y, a pesar de los puntuales cambios promovidos por productores o por los centros de I+D –por ejemplo–, dicha matriz permanece y ha permanecido casi inalterable a lo largo del tiempo.

Más aun y en una medida significativa, algunas normativas de carácter público –tales como el Decreto 363, a través del cual se reconoce al aloe como *rubro prioritario* para el estado; o los programas de financiamiento otorgados al sector– solo han reforzado la institucionalidad tradicional presente en el cultivo. Las mismas se han dirigido su punto focal a la consolidación de la producción primaria, descuidando la promoción de las siguientes fases requeridas para la constitución del conglomerado. Tales fases no necesariamente pasan por la construcción desde arriba de algunas plantas procesadoras, sin conexión e identidad con los beneficiarios directos y –por tanto–, sin el sentido de pertenencia pretendido. En definitiva, las instituciones presentes en el aloe no han evolucionado a la par que el cultivo, sus agentes y su mercado a nivel mundial. Por el contrario, han afianzado el modelo de negocio original desde la llegada de la planta al estado.

La razón de esta situación puede explicarse debido a la importancia económica relativa que

el cultivo tiene para los productores, a la hora de conformar la estructura de su presupuesto familiar. Particularmente ningún productor vive exclusivamente del aloe, sino que por el contrario, este apenas llega a constituir un ingreso marginal dentro de ese presupuesto. Por lo tanto, dedica mayores esfuerzos y recursos a fortalecer su fuente primaria y, eventualmente –según se comporte el entorno próximo al cultivo–, sí actuaría y participaría en el mismo. Dicho en otros términos, no existe un mecanismo permanente y sostenido de incentivos para los agentes del cultivo. Las instituciones no favorecen un horizonte temporal amplio de perspectivas para los actores del aloe, que fomenten prácticas y comportamientos de largo plazo en pro de consolidar las actividades del presente.

6. CONCLUSIONES

Se validó un instrumento desarrollado para conocer el comportamiento a nivel micro del perfil institucional en un sector económico, en este caso, el cultivo aloe en el estado Falcón (Venezuela). Los resultados evidencian un perfil institucional poco favorable para el emprendimiento y la actividad exportadora en dicha actividad, principalmente debido a elementos de tipo estructural, tales como factores de orden macroeconómico (diferencial cambiario), operativos (infraestructura y mecanismos de apoyo) o legales (reglamentos y leyes). Igualmente existen aspectos de tipo cognitivo, reflejados en los responsables de las agroindustrias públicas, quienes manifestaron carecer de las competencias y destrezas necesarias para iniciar en la actualidad un exitoso proceso exportador.

De esta manera, la ausencia de un conglomerado agroindustrial en torno al cultivo aloe descansa más en la falta de incentivos y estímulos institucionales para la creación de iniciativas emprendedoras –junto con la inexistencia de una normativa favorable promotora del desarrollo de competencias y destrezas en los sujetos que hacen vida en la cadena–, que a la falta de oportunidades de inversión en el sector, el cual exhibe hoy día una interesante dinámica con varias opciones de negocio.

Por otro lado y aunque los resultados obtenidos tienen una alta validez y relevancia, es importante destacar ciertas limitaciones del estudio. Principalmente es necesario resaltar que se

trata de un análisis de caso, por tanto, no extrapolable a otros sectores o ámbitos de producción. Asimismo está enfocado en 2 aspectos muy puntuales, a saber, el emprendimiento y el proceso exportador. En este sentido sería recomendable para estudios futuros ampliar la muestra en la base de productores primarios y tratar de incluir a los organismos oficiales, los cuales son un actor clave en el desempeño y gestión actual de las actividades desarrolladas dentro del cultivo. Igualmente, la aplicación de un instrumento de tal naturaleza a otros sectores económicos del estado Falcón brindaría mayor validez al mismo.

Finalmente debe tenerse en cuenta que los hallazgos de esta investigación son el reflejo de un momento histórico dentro del diario acontecer del cultivo aloe. Por lo tanto, de manera similar a las instituciones y al perfil institucional, se mantiene en constante evolución atendiendo a la naturaleza de las condiciones de su entorno próximo.

Por otro lado debe destacarse el carácter primigenio del presente estudio, por lo cual resulta una línea base para investigaciones futuras; no solo sobre el rubro aloe, sino otros sectores ligados a la gerencia y al desarrollo organizacional. Asimismo, representa un insumo de primer nivel para los responsables de desarrollar políticas orientadas al sector agroindustrial y específicamente, al cultivo y procesamiento del aloe para la concepción y diseño de planes y programas dirigidos a fortalecer y consolidar el sector.

REFERENCIAS

- Agresti, A. (2002). *Categorical data analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Agresti, A. (2007). *An introduction to categorical data analysis*. New Jersey: John Wiley Sons.
- Busenitz, L. & Lau, C. (1996). A cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 20(4), 25-39.
- Busenitz, L., Gomez, C. & Spen, J. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Coase, R. (1936). Nature of the firm. *Económica*, 4 (13), 386-405.
- Coase, R. (1961). The problema of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- DiMaggio, P. & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: institutional isomorphism collective rationality organizational fields. *American Sociological Review*, 48, 147-160.
- Garrido, A. & Álvaro, J. (1995). *Técnicas de análisis estadístico en Ciencias Sociales*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Khan, J. & Ghani, J. (2004). Clusters and Entrepreneurship: Implications for Innovation in a Developing Economy. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9 (3), 221-238.
- Kostova, T. (1997). Country institutional profiles: Concept and measurement. *Academy of Management (Best Paper Proceedings)*, pp. 180-189.
- Mogos, R., Walliser, B. & Guo, X. (2007). Capturing the relevant institutional profile exporting smes: empirical evidence from France and Romania. *International Management Review*, 3 (3): 16-29.

- North, D. (1989). Institutions and economic growth: An historical introduction. *World Development*, 17 (9), 1319-1332.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- North, D. (1994). The historical evolution of politics. *International Review of Law and Economics*, 14, 381-391.
- Piña, H. (2005). Perfil preliminar del mercado de la zábila (*Aloe barbadensis Mill.*) en el estado Falcón, Venezuela. *BIOAGRO*, 17 (2), 85-92.
- Piña, H., Azócar, R., Lugo, Z. & Romero, C. (2005). Tipología de la producción primaria de zábila (*Aloe barbadensis L.*) en estado Falcón, Venezuela. *BIOAGRO*, 17 (1): 25-34.
- Piña, H. (2006). *El circuito zábila (Aloe vera L.) en el estado Falcón, Venezuela*. En Álvarez, A., Boucher, F., Cervantes F., Espinoza, A., Muchnik, J. & Requier, D. (Eds.), *Agroindustria rural y territorio, tomo I: los desafíos de los sistemas agroalimentarios localizados* (pp. 229-254). México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Piña, H. & Chirino, L. (2008). Mercado de la zábila (*Aloe vera L.*) en el estado Falcón. *Revista de la Facultad de Agronomía LUZ*, 25, 364-392.
- Piña, H. & González, J. (2010). La agroindustria en la cadena zábila en el estado Falcón, Venezuela. *Revista MULTICIENCIAS*, 10(1), 13-20.
- Piña, H. & Morales, A. (2010). Aloe en Venezuela: de la cadena de valor al distrito industrial. *Revista Problemas del Desarrollo*, 41(160), 187-208.
- Rangamohan, E. (2006). *Institutional environments for entrepreneurship in emerging economies: Brazil vs. Mexico*. Youngstown: Youngstown State University.
- Scott, R. (2003). Institutional carriers: Reviewing modes of transporting ideas over time and space and considering their consequences. *Industrial and Corporate Change*, 12 (4), 879-894.
- Scott, R. (2008). Approaching adulthood: The maturing of institutional theory. *Theory and Society*, 37 (5), 427-442.
- Stiglitz, J. (2003). El rumbo de las reformas: hacia una nueva agenda para América Latina. *Revista de la CEPAL*, 80, 7-40.
- Williamson, O. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36, 269-296.