

EL CULTIVO DEL COCOTERO BAJO LA CONCEPCIÓN DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALIZADOS EN FALCÓN, VENEZUELA

Henri Piña*

Fecha de recepción: 04-04-19

Fecha de aceptación: 09-06-18

Resumen

El enfoque de sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) hace hincapié en las capacidades de una comunidad en particular para movilizar colectivamente recursos locales, los cuales desde una perspectiva territorial poseen ventajas competitivas distintivas. Este enfoque implica de manera significativa el concepto de emprendimiento e innovación, concebidos éstos como la materialización de la mejora de esos recursos ubicados territorialmente con el propósito final de iniciar un proceso de generación de mayor valor agregado in situ y por tanto, generar una dinámica socio productiva local. Sobre estas premisas se desarrolló una investigación con el objetivo de contrastar el estado actual del cultivo cocotero en la costa oriental de Falcón, con el esquema teórico SIAL bajo una concepción de instrumento metodológico dirigido a generar potenciales elementos clave para promover un proceso evolutivo del cultivo desde una actividad tradicional y semiindustrial, hacia un competitivo conglomerado de agroindustrias rurales, ubicadas territorialmente y sustentadas en los atributos locales propios de este recurso. La metodología se basó en el análisis de caso, destacando como variables analizadas: ubicación geográfica, marco institucional, conformación de redes, innovación tecnológica y economías externas. Los resultados muestran una dinámica empresarial limitada y concentrada a nivel de producción primaria con pocas iniciativas en el campo agroindustrial y menos aún en la elaboración de bienes finales. Asimismo, es palpable la ausencia del andamiaje institucional favorable para la promoción de iniciativas empresariales, así como la baja gestión de información de mercado y de innovación tecnológica como elementos clave para la agregación de valor local en el cultivo.

Palabras clave: Cocotero, Falcón, SIAL, Emprendimiento, Innovación

* Ingeniero agrónomo (Universidad Francisco de Miranda, UNEFM, Venezuela); MSc. en Gerencia agrícola (UNEFM, Venezuela); Doctor en planificación y gestión del desarrollo regional (Universidad del Zulia, Venezuela); Suficiencia de investigación en desarrollo rural (Universidad de Córdoba, España). Coordinador de la Unidad Estratégica de Análisis Agroalimentario. Profesor titular de la UNEFM, Coro-Venezuela. Dirección postal: Calle Zamora, edificio antiguo seminario, piso 1. Venezuela. Teléfono: +584124521662; e-mail: henripina@gmail.com

THE COCONUT CULTIVATION UNDER THE CONCEPTION OF THE AGROALIMENTARY SYSTEMS LOCATED IN FALCÓN, VENEZUELA**Abstract**

The localized agroalimentary systems (SIAL) approach emphasizes the capabilities of a particular community to collectively mobilize local resources, which from a territorial perspective have distinctive competitive advantages. This approach significantly involves the concept of entrepreneurship and innovation, conceived as the materialization of the improvement of those resources located territorially with the final purpose of initiating a process of generation of greater added value in situ and therefore generate a socio-productive local dynamic. On these premises, a research was developed with the objective of contrasting the current state of the coconut cultivation in the eastern coast of Falcón, with the theoretical scheme of SIAL under a conception of a methodological instrument aimed at generating potential key elements to promote an evolutionary process of cultivation from a traditional and semi-industrial activity, towards a competitive conglomerate of rural agroindustries, located territorially and sustained by the local attributes of this resource. The methodology was based on the case analysis, highlighting as analyzed variables: geographic location, institutional framework, network conformation, technological innovation and external economies. The results show a limited and concentrated business dynamics at the level of primary production with few initiatives in the agroindustrial field and even less in the elaboration of final goods. Likewise, the absence of favorable institutional scaffolding for the promotion of business initiatives is palpable, as well as the low management of market information and technological innovation as key elements for the aggregation of local value in the crop.

Key words: coconut, Falcón, SIAL, entrepreneurship, innovation

JEL A140; L100; L160

INTRODUCCIÓN

Los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) es un concepto interdisciplinario aún en construcción. Sin embargo, desde su inicio se ha caracterizado por la perspectiva de los agentes económicos pertenecientes a un territorio en particular y por enfatizar la actuación de éstos bajo una concepción de articulación, trabajo asociado en red y en respuesta a características afines, al arraigo de su actuación en ese territorio en específico.

Por su parte el cocotero, si bien un rubro con arraigo en Falcón al punto de haber sido éste el principal productor de coco y copra del país, actualmente tanto su superficie como su rendimiento está en descenso, entre otras razones, debido al fuerte período de sequía experimentado los últimos años y por la ausencia de un programa sistematizado y coherente orientado a poner en valor las potencialidades del cultivo, fundamentalmente en lo atinente a su industrialización, más allá de la obtención sólo de la producción primaria.

En concordancia con lo anterior, está aparejada la ausencia de iniciativas dirigidas a transformar in situ la producción local de coco, bajo el cumplimiento de

protocolos y estándares de calidad demandados por los mercados, así como estrategia para remunerar el amplio espectro de posibilidades brindadas por la agro transformación del cocotero y abordar competitivamente diferentes nichos de mercado.

Dentro de este contexto, se concibe la presente investigación, en la cual se contrastó evidencia de campo y bibliográfica sobre el cultivo coco, con la propuesta metodológica de los SIAL a objeto de delinear propuestas de trabajo las cuales puedan llegar a convertirse en insumos para la discusión y planificación de cursos de acción tendentes a desarrollar todas las potencialidades del cocotero bajo una concepción de emprendimiento local, a fin de poner en valor y activar un recurso localizado territorialmente con amplias posibilidades de convertirse en dinamizador y articulador del desarrollo local.

Por otro lado, los aportes de la investigación se insertan perfectamente en las directrices nacionales al aportar soporte científico concreto dirigido a afianzar las políticas públicas de apoyo a la producción, organización del sector rural y participación de colectivos organizados en la planificación y el desarrollo de proyectos de generación de alimentos.

El artículo esta esquematizado en cinco apartados. El primero corresponde a la definición de la situación bajo estudio: descripción del cultivo cocotero y objetivos de la investigación. El segundo aborda las precisiones teóricas de sustento del estudio. El tercero describe la estrategia metódica empleada. El cuarto presenta los resultados y el análisis de éstos, para finalizar con las conclusiones en el sexto acápite.

CONCEPTUACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Las últimas cifras oficiales, tal como el VII censo agrícola nacional, el estado Sucre posee la mayor superficie sembrada coco (*Cocos nucífera* L.) en país con 6.571,17 ha., seguido de Falcón con 5.591,87 ha. Aunque esta cifra es menor a la manejada por organismos regionales, quienes ubican al estado con 7.980 ha., principalmente en el eje cocotero formado por los municipios Tocópero, Píritu, Acosta, Monseñor Iturriza, Silva y Palmasola, los cuales en conjunto aportaron el 62% del total de coco fresco y copra del país con 1.500.000 plantas en producción y 1.650 productores para generar cerca de 5.000 empleos directos, en uno de los momentos de mayor auge del cultivo (DIC, 2009).

Desde el punto de vista de la producción, históricamente los índices nacionales del coco han oscilado entre 130.000 y 180.000 TM, con tendencia a la baja. Los rendimientos, si bien elevados para el contexto internacional, manteniéndose entre 5.600 y 7.300 kg/ha., son inferiores a los considerados como óptimos (8.000 a 11.000 kg/ha) (Soto, 2000).

La importancia económica del coco radica en la cantidad de productos y subproductos obtenidos a partir de un aprovechamiento integral del fruto. Así se puede extraer el agua para consumo directo como bebida refrescante natural o fermentada e incluso, para obtener vinagre. El endosperma o parte carnosa es usada para elaborar dulces, alimento para ganado, jabones y aceite. Con el endocarpio o concha se confeccionan prendas y utensilios para el hogar. El mesocarpo o fibra alrededor del fruto se usa para hacer cepillos, colchones, asientos para carros y cuerdas (Alcalá y Novoa, 2007). Sin embargo, en Venezuela su uso ha estado orientado principalmente a la rama de la confitería, extracción de aceite y consumo directo (agua de coco).

Estos niveles de producción están asociados principalmente a factores de orden agronómico tales como condiciones edafoclimáticas, estado fitosanitario de plantaciones, factor genético o prácticas a las culturales aplicadas. En Falcón, sólo cerca de 3.400 ha., estaban bajo riego, sin embargo, actualmente el agua se destina para consumo humano, por lo cual los cocotales son regados con agua del río Tocuyo y el resto depende de las lluvias, implicando una desmejora de las condiciones de las plantaciones y provocando una disminución de la superficie sembrada y por ende de la producción (DIPLANDES, 2013).

Por otro lado, los cultivos presentan una reducción en su producción de hasta 40% producto de problemas fitosanitarios, afectando directamente la rentabilidad y sostenimiento del rubro para productores.

Desde el punto de vista institucional, en el eje cocotero han hecho vida distintos organismos con diferentes programas, destacando la *red socialista de innovación productiva de coco*, ésta fomentó el uso integral del coco como cultivo estratégico orientado a sustentar el bienestar de las familias asociadas al rubro, mediante la generación de valor agregado tanto en los productos comercializados tradicionalmente, así como de los diversos subproductos sin valor comercial actualmente. En términos específicos, la red promovió emprendimientos locales dirigidos tanto al procesamiento de aceite, confitería, procesamiento de fibra y el mejoramiento de plantaciones para asegurar la sustentabilidad del proyecto (DIC, 2009).

Asimismo, en el municipio Tocópero se inauguró en 2011 la cooperativa TO-COSA con el propósito de procesar aceite de coco dirigido a las empresas de alimentación y cosmetología. Mientras en 2014, finalizó la construcción de la infraestructura de otra planta para procesar coco rallado en San Juan, sin embargo, al día de hoy ninguna de las dos plantas está en operación.

Dentro del contexto anterior, las actividades de producción primaria, agro transformación y mercadeo de productos y subproductos generados en el eje cocotero, requieren ser abordados desde un *enfoque territorial*, a fin de atender no

sólo los aspectos técnicos y productivos, sino igualmente incluir y valorizar la cultura e identidad rural, el ambiente, otras actividades productivas, la infraestructura y los servicios para mejorar la calidad de vida de la población (Di Filippo, 2008).

En función de estos planteamientos, la potencialidad de desarrollar agroindustrias rurales para obtener diversos productos a partir del coco además de aceite, coco rallado y confitería; tales como fibras procesadas, carbón activado, ácido láurico, sustrato para cultivos o materiales alternativos de construcción, entre otras opciones viables de emprendimientos, le confiere al cultivo una importancia estratégica para apalancar el desarrollo de varios municipios falconianos.

Esta concepción descansa en gran medida bajo una visión de emprendimientos locales materializados bajo la forma agroindustria rural, vista ésta como un articulado sistema de producción y servicio asociado mediante sus características y funcionamiento, a un territorio en particular para dar origen al concepto de *sistemas agroalimentarios localizados*, soportado en la acción colectiva de sus diferentes actores a los fines de mejorar su competitividad y efectividad local (Boucher, 2012), más aún cuando la construcción de sistemas y redes con inclusión de pequeños productores, la innovación, la captura de valor, la reducción de costos de transacción y el mercadeo dan a los emprendimientos locales la oportunidad de reducir el desempleo y la pobreza (Fava, 2010).

En este sentido, la creación de diversas agroindustrias a lo largo y ancho del cultivo coco materializadas bajo esquemas de emprendimiento local, darían lugar al nacimiento de un conglomerado agroindustrial apalancado mediante el aprovechamiento de las variables típicas de estos esquemas de organización productiva, tal como son la proximidad geográfica, el establecimiento de redes, la innovación y la institucionalidad, generando una atmosfera agroindustrial fortalecida por la presencia de un argumento articulador con el cual se identifiquen y en torno al cual se aglutinen agentes locales.

Sin embargo, aunque tales condiciones pueden estar latentes en el cultivo coco, aún no terminan de emerger y consolidarse en torno a esas variables clave para construir un conglomerado agroindustrial, a pesar de contar con ventajas comparativas y competitivas ideales, tal como ubicación geográfica, una cultura ancestral del cultivo, considerable superficie cultivada y la participación de entes de apoyo técnico o financiero; entre otras.

Es así como en el eje cocotero se presume una escasa identidad y cohesión entre los agentes del cultivo, al no existir ese argumento articulador, esa visión compartida e internalizada por todos por igual. Derivando en una inadecuada interacción social para generar efectivas y eficientes redes productivas promotoras de mecanismos de articulación e intercambio entre agentes en pro de la creación de economías de escala, dirigidas a fomentar el desarrollo de un conglomerado agroindustrial en torno al cocotero; en donde un competitivo proceso productivo,

así como una eficiente organización de los agentes económicos, serán cruciales para el éxito de la materialización del conglomerado.

Se plantea en consecuencia, la presencia en el eje costero de Falcón de un patrón evolutivo sustentado parcialmente en un legado histórico de recursos: sociales, económicos y culturales, los cuales sí bien han favorecido la siembra y explotación del coco en el estado a lo largo del tiempo, no terminan de consolidar una fuerte influencia del entorno para generar ese conglomerado, apalancado en la integración del emprendimiento y la innovación tecnológica, como factor de desarrollo local.

Soportado en estos planteamientos, se desarrolló la presente investigación a fin de aplicar como instrumento metodológico, el esquema teórico de los conglomerados y su contrastación con la propuesta de los sistemas agroalimentarios localizados para abordar analíticamente al cultivo cocotero en Falcón y derivar así, potenciales elementos claves de necesaria atención para evolucionar de una actividad tradicional, a un competitivo conglomerado agroindustrial orientado a elevar y mejorar la calidad de vida de los productores asociados a este rubro en el estado, a través de la materialización de diversos emprendimientos locales.

PRECISIONES TEÓRICAS

Conglomerados¹

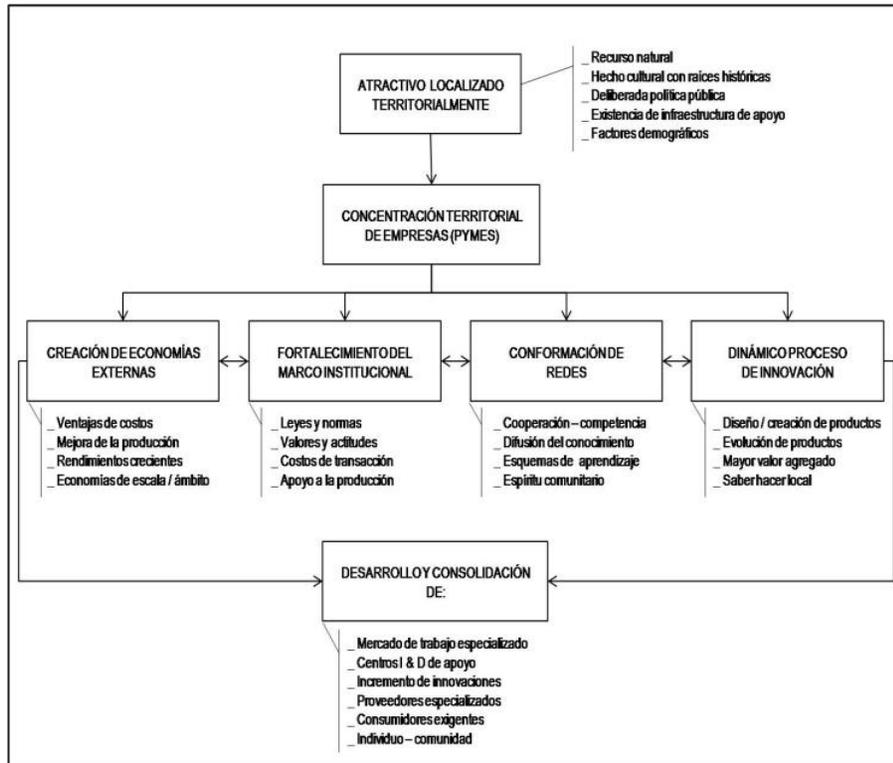
Los conglomerados de empresas son un importante centro de atención y estudio por parte de profesionales de distintas especialidades, resultando en un prolífico aporte al conocimiento, desempeño y evolución de estas estructuras industriales. El concepto de conglomerado ha sido objeto de multitud de definiciones y enfoques de acuerdo con la escuela y el contexto particular en el cual se ha desarrollado cada noción. Sin embargo, dentro de esta amplia variedad conceptual destacan varios elementos en común (figura 1): proximidad geográfica, redes, innovación e instituciones.

En este contexto, un conglomerado se concibe como el agrupamiento coherente y sistemático de iniciativas productivas en torno a una actividad en particular, de donde se derivan una serie de beneficios con el propósito de consolidar y potenciar el crecimiento y expansión de estas iniciativas. No obstante, y en atención a la vasta profusión de términos sinónimos y complementarios relacionados a los conglomerados, tal como: clúster, aglomeraciones, tramas o distrito industrial; se asume a lo largo de la investigación la expresión conglomerado, salvo se

¹ Este acápite se sustenta en una versión preliminar aparecida en Piña & Morales, 2010, donde se presentó en un primer momento, el esbozo metodológico desarrollado con mayor profundidad en esta oportunidad.

indique lo contrario; reconociendo de antemano las diferencias entre las distintas acepciones, aunque se hará un uso del término en forma genérica.

Figura 1. Visión teórica de los conglomerados



Un primer aspecto a resaltar de los conglomerados, son las economías externas, éstas se usaron para explicar el agrupamiento de pequeñas y medianas empresas en un área geográfica en particular. Estas economías se generan a partir de la cercanía de distintos agentes interactuando en procesos propios de su actividad económica. Esta situación se resumió en el término *atmósfera industrial* (Marshall, 1920) para describir el entorno socioeconómico de donde emergen los beneficios provenientes de procesos de imitación, aprendizaje, innovación y adopción tecnológica. Muchos de estos procesos, se materializan a partir de la cooperación entre agentes del distrito industrial, tal como se denominó al conglomerado de empresas en un principio.

En mismo contexto y en sentido amplio, se identificaron economías de aglomeración, como beneficios obtenidos por una empresa al participar en economías locales, donde el tamaño de la aglomeración, principalmente consumidores y proveedores, le permite generar bienes diferenciados a través de economías internas de escala, derivado de su posibilidad para seleccionar proveedores especializados a bajo costo localizados en el conglomerado y beneficiarse de la difusión del conocimiento generado en éste.

Desde esta perspectiva, el conglomerado de empresas genera economías externas localizadas, dirigidas a reducir costos de producción. Por su parte, las economías de escala se refieren a la capacidad de la empresa de reducir costos medios de producción o aumentar beneficios; debido ya sea a la disminución del costo de insumos utilizados en el proceso productivo, al adquirir mayores volúmenes de los mismos; la incorporación de mejoras tecnológicas o la especialización del capital humano. De allí la importancia de los conglomerados como proveedores de beneficios a las empresas participantes, materializada en mano de obra especializada, innovación tecnológica o infraestructura de apoyo; resaltando de manera particular la proximidad geográfica entre empresas para crear condiciones económicas propicias para su consolidación o *atmósfera industrial*.

Así, este hallazgo marshaliano, evidenció un continuo y rápido flujo de actividades de innovación entre agentes, en donde se reconocen y valoran las buenas ideas de distintos actores. En este esquema de organización industrial, un incremento en la producción de bienes, genera tanto economías internas como externas de escala e implica, la oferta de trabajadores y proveedores especializados, así como clientes y consumidores informados, dando origen a un mercado de trabajo especializado.

Otro abordaje empírico sobre los conglomerados de empresas, corresponde a los distritos industriales italianos (Becattini, 2002), los cuales diferencian un simple agrupamiento de empresas de aquellos donde además de ese agrupamiento de pequeñas empresas, hay una marcada presencia de valores y actitudes de las personas haciendo vida en el distrito. En este enfoque teórico, individuos y empresas constituyen un modelo comunitario de trabajo, atendiendo a su especificidad económica. La atención se centra en la integración aparato productivo con la sociedad, enfatizando el origen del conocimiento, valores, instituciones y formas de comportamiento, moldeadoras de la personalidad sociocultural del distrito, centrandolo el fin del estudio, en el cambio de congruencia en tiempo y espacio entre procesos elementales en los cuales un distrito se descompone.

Derivada de la concepción italiana del distrito industrial, surge el término *districtualización* para referirse a la constante modulación en tiempo y espacio de un conjunto de procesos y no a un evento puntual. Así se puede adoptar una visión de la industrialización centrada más en la historia concreta de una localidad y menos en el desarrollo de un sector industrial, son sistemas locales en donde los

aspectos económicos, productivos y socioculturales se combinan de tal manera para asegurar su reproducción y son parte de un todo social, cada cual como un todo más pequeño en sí mismo (Becattini, 2002).

Un tercer enfoque de conglomerados de empresas, se refiere a los clústeres (Porter, 1998), enfatizando la atención en la integración de unidades productivas. En este abordaje teórico, los conglomerados corresponden a un determinado conjunto de empresas, industrias e instituciones conexas afines a una actividad económica, interrelacionadas en función de rasgos comunes y complementarios entre sí, en un espacio geográfico particular.

Como se aprecia, el estudio de conglomerados evolucionó conforme se incorporaron distintas disciplinas al análisis del fenómeno. En concreto, un punto de partida corresponde al abordaje de economías externas centrada en economías agrarias e industriales basadas en recursos naturales como factor de localización industrial, hasta la teoría institucional (North, 2001) y el aporte de la nueva geografía económica (Krugman, 1979).

Complementariamente, otros estudios destacan el carácter dinámico y complejo de esta actividad económica, centrándose en la creciente importancia de la economía del conocimiento y la complejidad de relaciones de agentes y actividades, liderando un proceso de cambio tecnológico. Se resalta también como nuevo factor competitivo la capacidad de pensar, articular y generar ese conocimiento, junto al papel del territorio en una economía global, estimulando el rol del tejido productivo local sobre éste, donde y con el cual actúa, ese tejido productivo (Boscherini & Poma, 2000).

Así, a partir de los estudios realizados a lo largo de la historia de los conglomerados, se identifican diversos elementos distintivos presentes, ya sea en mayor o menor medida, en estas estructuras: proximidad geográfica, múltiples actores, actividades especializadas, entorno institucional, innovación, trabajo especializado, cooperación y competencia.

Cada cualidad, no necesariamente deben estar presentes en un conglomerado, dada la condición de singularidad de cada proceso evolutivo, ni en la misma medida porque cada conglomerado es único y diferente a otros conglomerados, incluso de la misma actividad económica. Sin embargo, los señalados han sido elementos clave para el éxito de un determinado conglomerado en un punto particular de la historia y cada uno de ellos, han sido en diferente grado, importantes para su éxito en función del tipo de conexión con el resto de factores y las condiciones particulares del momento. En definitiva, no hay un orden de ocurrencia, todo depende de la singular identidad de cada conglomerado.

Sistemas agroalimentarios localizados²

Los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) puede hoy día considerarse como un enfoque o metodología de análisis en construcción. Tiene sus principales fundamentos en los aportes de la atmósfera industrial de Marshall; los sistemas productivos localizados de Coudet y Pecquer; la geografía económica de Krugman; los clústeres de Porter y la neoinstitucionalidad de North. Sin embargo, a diferencia de estos aportes teóricos en donde se orienta el abordaje al sector industrial; el SIAL se dirige básicamente hacia la agroindustria rural (AIR), coincidiendo con el rescate de esta actividad productiva a partir de la década de los '80 (Riveros & Boucher, 1994). Tomando como punto de partida esta referencia cronológica, se pueden identificar tres momentos históricos en la trayectoria evolutiva del SIAL: surgimiento (1998 – 2002); identidad (2003 – 2006) y consolidación (2007 – actual).

El **surgimiento** del análisis SIAL se sustenta en estudios adelantados por investigadores en Francia. Para el momento se destaca la importancia de aglomeraciones de empresas en generar externalidades y rendimientos crecientes. Esta primera concepción se nutre con postulados sobre la importancia de vincular redes sociales y confianza con el territorio, bajo un modo endógeno de desarrollo (Boucher, 2006). En este punto comienzan a converger dos principales características distintivas del SIAL: territorio y capital social.

El primero, asociado a la historicidad y sentido de pertenencia de una comunidad con respecto a un recurso natural propio, el cual han explotado incluso, desde tiempos ancestrales. Se identifica un modo de vida, una manera histórica – productiva. Por su parte el capital social está asociado con la confianza, retribución, reciprocidad y cooperación. Este factor se convierte en el vínculo conector y aglutinador de ese modo de vida: conforma un entramado de relaciones, ya sean sociales, económicas, financieras, familiares o culturales sobre los cuales se sustenta a su vez todo el accionar del territorio. Este planteamiento sustentó críticamente la diferenciación con los sistemas productivos localizados, al enfatizar el carácter comunitario de los primeros frente a la condición industrial o clúster de los segundos, ya que en un SIAL la naturaleza de las relaciones entre agentes, junto a las dimensiones del sector productivo de las AIR, marcan un punto crucial de separación con otros abordajes teóricos. Nunca antes se había dedicado, al menos en Latinoamérica, un esfuerzo académico de tal naturaleza al estudio de la agroindustria rural.

² El presente acápite está basado en una versión inicial aparecida en Piña, 2010, en la cual se presentó un primer momento, el esbozo metodológico desarrollado con mayor profundidad en esta oportunidad.

Por otro lado, desde la compleja interacción territorio – capital social sobre la existencia de un recurso natural, surge un tercer elemento del SIAL, las instituciones o las relaciones entre agentes normadas por directrices de carácter formal e informal, generando así una primera definición de SIAL, en la cual se presentan éstos como sistemas constituidos por organizaciones de producción y de servicio asociadas, mediante sus características y su funcionamiento, a un territorio específico (Muchnik, 2006).

En la segunda fase SIAL, **identidad** (2003 – 2006), destaca una de las características más distintivas del enfoque, tal como es su rápido crecimiento, no sólo en términos académicos y de desarrollo de un sustento epistemológico y ontológico del enfoque, sino también desde una perspectiva de aplicación práctica: siendo este uno de los rasgos distintivos en referencia a otros abordajes y otorgándole un carácter dinámico y flexible, pero sin abandonar su rigurosidad científica. Nuevamente destaca como elemento clave el territorio, pero surge un nuevo aspecto de atención: activación de recursos locales.

Tal como se mencionó, desde la perspectiva SIAL, el territorio deja atrás la simple concepción geográfica original en los primeros estudios sobre el tema. Tal concepto es superado y se concibe como el entramado de relaciones sociales, económicas, tecnológicas; culturales en general, de los agentes locales y cuyos lazos y conexiones llegan incluso hasta otros agentes en el ámbito internacional.

Estas relaciones se entienden como regímenes en la vida social cotidiana, prácticas sociales colectivas en donde los actores económicos de una sociedad se involucran, ya sea tácitamente, en redes horizontales, verticales o transversales de interacción social, siendo cimentados a partir de expectativas sociales mutuas establecidas por estos mismos actores.

Así, el territorio se conceptúa como el lugar donde se escenifica un desarrollo agroindustrial con profundas raíces históricas, cuya evolución en tiempo conlleva a concebir procesos de aprendizaje como factores regeneradores y en constante actualización de competencias y destrezas, transformando esos procesos en fuente de ventaja competitiva. De esta manera, la estructura y conformación de redes entre agentes del territorio, es crítico para explicar su desempeño. En tanto son estas redes bajo la forma de un amplio tejido social, la manifestación plena de un capital social, los motores claves para crear el entorno propicio de instituciones y organizaciones dirigido a consolidar las acciones a emprender, en donde esas instituciones, ya sean formales o informales, promueven y estimulan la formación de grupos de interés afines a dichas acciones.

Por su parte la activación (Boucher, 2006) corresponde al mecanismo de puesta en valor de esos recursos localizados territorialmente. Esta noción se sustenta en la eficiencia colectiva (Schmitz, 1997; 1999), en el concepto mismo de capital social (Bordieu, 1985; Coleman, 1986; Putnam, 1995), por tanto, del espíritu comunitario (Becattini, 2002).

La activación tiene como mecanismo articulador, la evolución desde un estado pasivo del territorio a otro activo, destacando en tal evolución, procesos como denominación de origen u otras formas distintivas o puestas en valor de esos recursos. Es así como la activación de un SIAL requiere de la existencia de un argumento articulador, con el cual se identifiquen colectivamente los agentes del territorio y a partir del cual se ponga en marcha el engranaje de este mecanismo, como un proceso complejo. En términos específicos, la activación consta de dos fases fundamentales (Boucher, 2006): estructural y funcional. En la primera se conforma el ente o entes responsables de activar el SIAL y en la segunda, la manera en la cual los recursos locales serán activados.

Precisamente, en el tercer momento del SIAL, **consolidación** (2007 – actual), destaca y mayor auge tiene ese esquema estructural – funcional de actores articulados territorialmente en torno a un recurso local: los conglomerados de AIR y los beneficios derivados de contextualizar la perspectiva multifuncional de la actividad agroalimentaria como estrategia para superar situaciones de pobreza y marginalidad en áreas rurales. Ahora bien, al entender la naturaleza y esencia de los conglomerados y sus beneficios para los actores participantes, se articula este concepto al carácter multifuncional de la actividad agroalimentaria con la visión del territorio rural, no sólo como un escenario de actividades económicas asociadas únicamente a la producción agropecuaria primaria, sino para mostrarse como una importante cantera de opciones para la actividad transformadora y manufacturera, así como de servicios asociados en mayor medida a la actividad agropecuaria, pero no sólo y exclusiva de ésta.

Por tanto, la propuesta SIAL si bien es un concepto en construcción, se perfila ya como el abordaje epistemológico de una nueva forma ontológica de estudiar el hecho agroalimentario, desde una perspectiva más global e integral: supera la visión parcializada de los primeros estudios de los clúster, enfocados en el sector industrial. Supera igualmente la concepción de distrito industrial, al evidenciar articulaciones más allá del concepto geográfico de territorio y se acopla con la versatilidad de la actividad agropecuaria, dejando atrás, la relación tácita rural – agropecuario, por una concepción más amplia, multifuncional, de la mera y simple producción primaria. La propuesta SIAL pone de relieve la puesta en valor de recursos locales, saber – hacer, tradición y cultura como mecanismo viable y válido para las zonas rurales. Es igualmente un desafío para los académicos y técnicos de campo para enfrentar eficiente y completamente el actual contexto global y transformarlo, en una excelente oportunidad de crecimiento y desarrollo local a través de la invitación, presión en algunos casos, para generar esfuerzos conjuntos públicos y privados, dirigidos a apoyar un desarrollo de tal naturaleza.

ESTRATEGIA METÓDICA

La presente investigación forma parte del estudio macro denominado **Proyecto Coco**, coordinado por la Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda en el eje costero del estado Falcón, el cual encuentra actualmente en su fase preliminar de desarrollo y por tanto este primer producto, representa un insumo adicional sobre el cual se discutirán y delinearán los pasos siguientes a emprender dentro de dicho estudio.

El esquema metódico empleado, corresponde a la aplicación de una metodología desarrollada en un primer momento en Piña, 2010 y en Piña & Morales, 2010. Ahora en esta oportunidad se valida como herramienta de trabajo, aparejada con el enfoque SIAL. De esta manera, el primer elemento metodológico abordado fue la ausencia de un consolidado cuerpo teórico – epistemológico para analizar e interpretar el comportamiento del cultivo cocotero en el eje costero. En función de tal situación, se aplicó el **análisis de caso** (Yin, 1994) a objeto de construir desde una perspectiva compleja y sociológica, una representación descriptiva – explicativa – interpretativa de la situación del cultivo coco en Falcón, atendiendo a sus características típicas y relevantes.

Por otro lado, desde una perspectiva conceptual, el diseño de investigación respondió a la **sistematización** de un hecho en su contexto de ocurrencia a través de técnicas de tipo documental y entrevistas, con el propósito de elaborar el soporte empírico y teórico del objeto de estudio. En tal sentido, la sistematización es entendida como un proceso teórico – metodológico el cual permite la constatación de conocimiento mediante un mecanismo de ordenación, valoración, interpretación y análisis crítica sobre un hecho en particular a fin de extraer lecciones y aprendizajes de dicha experiencia (Carvajal, 2005). De esta manera, la sistematización corresponde a un mecanismo de reflexión orientado a organizar el desempeño, procesos y resultados de un proyecto, buscando en esas dinámicas las dimensiones para explicar los hechos acontecidos (Almenara, 2004), atendiendo a una interpretación crítica del hecho a sistematizar (Berdegué et al, 2004).

Por tanto, la primera fase de la investigación consistió en recopilar y sistematizar información aparecida en diversas publicaciones sobre el rubro y plasmadas principalmente en tesis, tanto a nivel de pre y postgrado, trabajos de ascenso, documentos e informes de organismos oficiales, de donde se obtuvo la evidencia empírica de la investigación.

Un segundo momento metodológico se centró en una fase descriptiva, a objeto de estructurar la situación bajo estudio, destacando la condición socioeconómica del cultivo coco como fenómeno escasamente estudiado, razón por la cual se desconocen muchas de sus facetas con significativo interés a los fines de la presente investigación. Posteriormente se siguió una fase explicativa, enfatizando ya un análisis más exhaustivo de la realidad bajo estudio y de las interrelaciones entre componentes y actores participantes.

Finalmente, se abordó una fase interpretativa – prescriptiva para generar los elementos teóricos del estudio en un proceso combinado entre fases, lo cual permitió interrelacionar razones, causas y condicionantes del actual comportamiento del cultivo cocotero.

La muestra del estudio fue de naturaleza intencional, basada en criterios particulares y representada por un grupo de productores pertenecientes a la asociación de productores de coco del estado Falcón, productores independientes de coco, así como organismos oficiales- Los resultados fueron contrastados con la concepción **SIAL** a fin de generar elementos de orden teórico dirigidos a coadyuvar en la construcción del andamiaje conceptual acerca de este enfoque y su pertinencia para explicar la construcción de un conglomerado de AIR en torno al cultivo coco en el eje costero del estado Falcón.

RESULTADOS Y ANÁLISIS

Caracterizar el cultivo coco en el eje costero de Falcón

Concentración Geográfica

En el eje costero de Falcón, se evidencia un fuerte componente histórico de explotación de un recurso natural localizado territorialmente sobre el cual se ha desarrollado un importante saber – hacer local, una cultura en torno al cultivo cocotero. Sin embargo, esta concentración de agentes destaca principalmente en la actividad primaria de producción, en donde se evidencia en cierto grado, la generación de economías de escala y la aparición de una efectiva dinámica de división del trabajo, proveedores especializados e iniciativas conjuntas de innovación bajo un esquema de cooperación – competencia.

Estas iniciativas productivas en torno al cocotero, concentradas en la fase primaria de producción, aplican escasas prácticas agronómicas y labores culturales. El cultivo es atendido sin un plan sistemático de manejo. Bajo este esquema productivo se obvian atractivas posibilidades para aprovechar integralmente al rubro y establecer cultivos combinados entre las plantaciones de coco y no sólo manejarlo como un monocultivo. De esta manera se ofrecería una importante oportunidad para disminuir la estructura de costos y elevar la rentabilidad por hectárea en una *superficie ociosa*, con alternativas como leguminosas o pastos. Esta práctica es consecuencia en gran medida de la falta de un mercado a través del cual se remunerara adecuadamente la explotación del cocotero, creándose así un círculo vicioso el cual en definitiva va en detrimento de su desarrollo integral. En tal sentido, la amplia distribución de unidades de producción de coco a lo largo del eje costero sólo ha dado origen a *cuadrillas de cosechadores o meneadores*, quienes hoy día están en peligro de desaparecer visto los altos costos del servicio y la

poca producción obtenida, resultando en una baja relación beneficio/costo y poco rentable de utilizar esta mano de obra especializada.

Otro de los trabajos especializados a nivel de producción primario, son los encargados de extraer la copra para la obtención del aceite. Estos trabajadores pueden actuar de manera individual o bajo la figura de cuadrillas y son los encargados de seleccionar los mejores cocos para su venta como *coco pelado*, para el consumo fresco o la confitería.

En todas estas modalidades descritas, no se hace un aprovechamiento integral del producto, desperdiciando importantes oportunidades para establecer emprendimientos locales, tanto para la mejora de los esquemas de producción primaria, como de procesamiento de los distintos subproductos, tal como el agua de coco, fibra o aserrín.

Ahora bien y aunque si bien se aprecia un eslabón de procesamiento asociado a bienes intermedios diferenciados, tal como el aceite artesanal utilizado como insumo para otros procesos productivos, sin embargo se evidencia una significativa desconexión con el mercado, por tanto es necesario destacar la ausencia de una **atmósfera industrial** suficiente para generar economías de escala externas requeridas para fortalecer el ambiente socio industrial de donde emerjan beneficios de proximidad de emprendimientos locales.

Tal vez una causa de esta situación sea el modelo de mercado derivado desde el inicio de la explotación de estos recursos: el énfasis se ha concentrado en la producción primaria, modelo típico de producción en América Latina para productos naturales o minerales, fortaleciendo fuertes lazos cliente – proveedor, consolidados a lo largo del tiempo los cuales no permiten ni estimulan el desarrollo de un sector agroindustrial fuerte y estructurado.

Ahora y si bien uno de los principales atractivos del cocotero es su naturaleza artesanal, debe tenerse presente el carácter de producción diferenciado del cultivo, cuyos bienes son demandados por un variado número de industrias para la elaboración de bienes específicos con alto valor agregado. Por tanto no se está abogando por una masificación del proceso de producción y la consiguiente pérdida de los elementos distintivos del recurso, se trata por el contrario de fomentar y promover la conexión e interacción de agentes dentro de un proceso de activación estructural y funcional (Boucher, 2006) con sus nicho de demanda para un bien con estas características particulares.

Bajo esta estrategia se podrán generar beneficios derivados de localización y proximidad geográfica de diversos emprendimientos locales en torno a un recurso y a un producto en común. Se trata de interconectar unidades de producción para promover y aprovechar bajos costos de transacción, de acceso a materia prima e insumos derivados de economías internas de escala (teoría de locali-

zación), en AIR situadas cercanas a los centros de cultivo y procesamiento, favoreciendo retornos crecientes a escala (internos y externos), aprovechando al máximo un mercado marcadamente de competencia imperfecta y potenciar para sí, ventajas de localización derivadas de factores geográficos e históricos.

En este contexto, el impacto de la concentración geográfica y las externalidades derivadas, se ha explicado por las teorías clásica y neoclásica, enfatizando el uso localizado de recursos naturales como factores de producción tradicionales. En principio, la noción de territorio respondió a un concepto meramente teórico y la localización de empresas se explicó mediante modelos estáticos y supuestos simplificados acerca de la competitividad de los mercados y los retornos constantes a escala. Más recientemente, por medio de la nueva geografía económica (Krugman, 1979) se ha tratado de explicar la localización industrial, sin embargo, sólo se ha focalizado en la tendencia de las empresas a instalarse en un área geográfica en particular a partir de la existencia de externalidades positivas derivadas de un proceso de concentración (Santos & Teixeira, 2007).

Redes

Las redes consisten en nodos y eslabones. Son complejas interconexiones de agentes, orientadas a generar proximidades: tecnológicas, de trabajo, de infraestructura, de transmisión de conocimiento o aprendizaje colectivo. La construcción de redes entre agentes de un conglomerado deriva en una estructura articulada enfocada en proveer la competitividad del territorio. En este caso la competitividad depende sustancialmente de la capacidad del territorio de crear, acumular y utilizar conocimiento más rápidamente en relación a sus competidores. Esta creación de conocimiento representa el nuevo factor de ventaja competitiva en la nueva economía contemporánea globalizada (Giaccaria, 1999).

Así, en el cocotero no existe una articulación de actores desde la producción primaria hasta el consumidor final. No se evidencia una red formal de actores interconectados con el propósito de abordar sistemáticamente eslabones de una cadena agroindustrial de producción. Las conexiones existentes se circunscriben a contactos informales entre agentes, muy puntuales buscando solventar un interés particular, aunque este primer contacto puede considerarse como el inicio de la fase primera de un conglomerado, dados los beneficios a futuro derivados de esa interconexión de agentes, en términos de difusión de conocimiento o incremento de productividad (Johansson & Quigley, 2004).

Sin embargo, la ausencia de articuladas redes en el cocotero representa una importante debilidad por limitar sustancialmente el soporte necesario para *activar* este rubro como un SIAL, dado el rol preponderante de estos mecanismos a lo largo de todo el proceso. Tal situación es parcialmente consecuencia histórica del esquema productivo, no sólo del coco, sino de otros rubros del país, donde la posición de dominio la ejercen actores intermediarios a través del conocimiento y manejo de información de mercado.

De esta manera se establecen fuertes lazos entre intermediarios y compradores, los cuales hacen en ocasiones casi imposible romper este cerco y ofrecer la posibilidad de establecer una nueva relación comercial. En este punto es necesario destacar como una de las principales causas de tal situación, precisamente la ausencia de redes y colectivos organizados de productores o de procesadores orientados a conformar grupos de presión dentro del cultivo a los fines de lograr mejores condiciones para retribuir el trabajo realizado, siendo en definitiva la célula básica para crear un andamiaje institucional para consolidar un potencial conglomerado en torno al cultivo.

Por otro lado, es importante diferenciar redes públicas de redes privadas. Es clara la ventaja de un conglomerado a partir de su carácter público: todos tienen acceso a los mismos recursos y sus ganancias son proporcionales a la capacidad de aprovechar e internalizar esos recursos. En contraste, en una red privada sólo sus integrantes obtienen provecho y reciben los beneficios generados (Johansson & Quigley, 2004).

De esta manera, la ausencia de una red de interconexión abierta entre agentes en pro de una meta común, fomenta la codificación del conocimiento, no tanto en la fase primaria de producción, sino en el contacto con el eslabón industrial y con el mercado: el segmento de demanda a partir de donde se debe estructurar la estrategia para activar y posicionar los bienes generados dentro del conglomerado.

Así entonces, la ausencia de una expedita y programada interacción entre agentes locales limita y dificulta la promoción de un capital social y por tanto, de un entorno institucional capaz de fomentar emprendimientos agroindustriales orientados a conformar ese agrupamiento agroindustrial en torno a un recurso localizado territorialmente, tal como el cocotero en donde la dinámica de producción y explotación del recurso no promovió el establecimiento de redes públicas entre agentes, salvo aquellas necesarias para la cosecha del producto en el campo y en algunos casos, su traslado a los mercados finales.

De esta manera, la ausencia de mecanismos tipo red no favorece ni promueven un esquema industrial tipo conglomerado a partir de la localización de pequeñas agroindustrias rurales y se limita, por tanto, a la creación conjunta y difusión compartida de conocimiento orientado a consolidar el desarrollo de destrezas compartidas y competencias especializadas entre actores, fomentando igualmente la innovación y mejora constante de los procesos productivos asociados a este cultivo en particular. Bajo tal situación y en cierta medida, el conocimiento paulatinamente es codificado, no sólo a nivel primario, aún más importante, a nivel de mercado donde precisamente se ubica el centro neurálgico para generar estrategias de abordaje y posicionamiento: la **activación** del recurso local.

Dentro de este contexto, la apuesta es hacia la promoción de un espíritu comunitario local entre esos actores, favorecer la creación de redes públicas y

potenciar un hecho histórico y su saber – hacer, junto al reconocimiento de valores y creencias para consolidar las actividades emprendidas. Así pues, el elemento clave en torno a las redes es activar el capital social a partir de esfuerzos conjuntos entre actores locales, sin fomentar la exclusión y generar externalidades favorables asociadas al aprovechamiento del recurso.

Debe generarse entonces el desarrollo de un clima de confianza y reciprocidad entre los participantes para promover la articulación conjunta del conglomerado, partiendo de la creación de diversos emprendimientos locales y creando un clima de confianza mutua sustentada en el sentido de pertenencia e identidad, en torno a una meta en común.

Innovación

En conglomerados típicos, la innovación tiene su origen en un mecanismo de aprendizaje colectivo y de acumulación del conocimiento presente en el ambiente, de allí emerge la circulación del saber – hacer entre empresas a partir del movimiento de mano de obra, ampliando en tanto la capacidad local de innovación. De esta manera, ese proceso innovador, generalmente materializado dentro de esas empresas, deriva en una acción colectiva sobre la base de conocimiento común, acumulado más en personas y menos en empresas (Becattini 2002; Rabbellotti, 1995).

En el cocotero, el proceso de innovación tiene su mayor presencia precisamente en el componente agroindustrial y en menor proporción, en la producción primaria. El primer eslabón es un proceso estandarizado cuyo componente I+D+i se asocia a generar bienes finales de consumo poco diferenciados (jabón o alimentos, por ejemplo), requiriendo entonces de tecnologías de mercado asociadas a estrategias de diferenciación de producto, como mecanismo para el desarrollo del conglomerado mediante la conexión directa y franca con los clientes finales, siendo precisamente esta conexión con el consumidor, la principal debilidad presente en el cultivo cocotero y en general, en la mayoría de la agroindustria latinoamericana (Boucher, 2006; Riveros et al, 2008).

Ciertamente el componente innovación en el cocotero es altamente atractivo y significativo, las posibilidades de uso y aplicaciones de productos y subproductos incluyen una amplia gama de sectores desde los alimentos, cuidado personal, químico, automotor, médico o farmacéutico. Es por tanto un panorama altamente atractivo para el fomento de diversos emprendimientos locales los cuales pueden especializarse y dirigirse a cada uno de esos sectores particulares bajo la figura de alianzas estratégicas dirigidas a consolidar una red de AIR orientadas a poner en valor las potencialidades del cultivo y dar origen a proveedores confiables y certificados para abordar nichos de consumidores finales o como insumos intermedios para otros procesos productivos.

Sin embargo, es igualmente importante destacar la presencia de un saber – hacer transmitido de generación en generación, como la confitería o la obtención de aceite, a los cuales se ha incorporado muy poca o ninguna mejora significativa al proceso productivo, salvo aquellas asociadas al ámbito de higiene y asepsia en la elaboración de los bienes. Por tanto, se hace necesario rescatar y formalizar ese conocimiento ancestral de acuerdo a las exigencias y protocolos de calidad de los principales consumidores.

Por otro lado, es conveniente destacar un elemento diferenciador muy significativo en el cocotero: la presencia de empresas transnacionales actuando y ejerciendo un importante peso dentro del sistema. Estos agentes dominan no sólo la producción de bienes finales de consumo, sino también y aún más fundamental, el proceso de innovación y desarrollo, marcando pauta en la tendencia del consumo de bienes a base de coco y en muchos casos, condicionando los esquemas ya sea de producción o cosecha.

Ahora bien, el tema I+D+i requiere de una importante infraestructura, tanto humana como técnica para iniciar la tarea. Es necesaria una masa crítica lo suficientemente significativa para soportar un proceso colectivo de innovación, teniendo presente el pensamiento subyacente en estos procesos, el cual está dominado por la lógica de la producción basada en rendimientos crecientes asociados a economías modernas, en particular a procesos industriales basados en conocimiento, ya sea tecnológico o de mercado.

Dentro de este contexto y a lo largo del tiempo, ha sido el cambio social y económico la dimensión en la cual el proceso de aprendizaje de las personas comienza a modelar la manera en la cual las instituciones evolucionan. En forma específica: las creencias de los individuos grupos y sociedades a partir de los cuales estos agentes toman sus decisiones, son la consecuencia de su aprendizaje a lo largo del tiempo. Este aprendizaje asociado a individuos, grupos y sociedad, es acumulativo a través del tiempo y se transmite entre generaciones mediante la cultura de una sociedad.

Tal comportamiento condiciona el diseño de la estructura organizacional de la AIR en el conglomerado, sustentado en un mecanismo endógeno para construir una capacidad innovativa siguiendo un modelo no lineal, continuum incremental de esa capacidad (Malmberg & Maskell, 2001). En este sentido, se concibe la innovación como una función compleja de amplio rango de condiciones e interacciones entre diferentes actores, ésta toma lugar en múltiples niveles y actividades donde el nexo surgido del conglomerado favorece la innovación en una industria (Andersson et al, 2004).

Así, la introducción y difusión de un proceso productivo ampliado, el rediseño de mecanismos o el ajuste a las demandas del consumidor iniciarían mecanismos en la dinámica productiva del cocotero, cuyo elemento clave sería la conexión del proceso innovador, teniendo siempre presente cómo la inversión en

tecnología e innovación en un conglomerado genera efectos sinérgicos al estimular nuevos procesos de innovación, los cuales a su vez propician nueva innovación y en consecuencia, nuevas inversiones.

Entorno institucional

Las instituciones son reglas de juego para el funcionamiento eficaz, eficiente y competitivo de una sociedad. Son lineamientos rectores definitorios de las interrelaciones entre los seres humanos con influencia directa en el funcionamiento y desempeño del comportamiento económico de un país y de alguna manera, ese comportamiento es el reflejo de sus interrelaciones. Son reglas del juego formales (normas o leyes) o informales (conductas o hábitos) y pueden ser creadas en un momento determinado o evolucionar en el tiempo desde un punto informal e institucionalizarse como norma formal (North, 2001).

En este sentido, un consolidado entorno institucional soportado en instituciones públicas y privadas de apoyo y promoción a los agentes económicos del conglomerado, es decisivo para su éxito. Así, las instituciones como creaciones del hombre, evolucionan y cambian conforme éstos cambian y evolucionan. Por tanto, dada la función de las instituciones de reducir la incertidumbre en el intercambio y comportamiento de individuos en la sociedad, mediante la conformación de una estructura de comportamiento estable, esto no niega su cambio y evolución con los individuos en sociedad (North, 1994).

Este cambio o evolución puede derivar, tanto de un proceso natural de individuos o de la sociedad como un todo e incluso, puede surgir de manera imprevista a través de una guerra o una catástrofe natural, obligando a un cambio significativo en el comportamiento tradicional de las instituciones y por ende, de las sociedades. Sin embargo, aún en estos últimos casos persistirán instituciones informales originadas de costumbres y tradiciones, las cuales continuarán prevaleciendo y rigiendo el comportamiento de los individuos, llegando incluso a retomar antiguos esquemas formales de comportamiento o podrían complementar este cambio, si es la decisión de la sociedad y continuar un proceso coevolutivo conjunto (North, 1989). Es así como se evidencian diferentes grados de actualización institucional en el cocotero, donde destaca el giro de las instituciones oficiales hacia el cultivo de manera significativa, hace apenas 15 años. Sin embargo, se trató de una visión política, no enfocada en promover su desarrollo. El argumento esgrimido fue modernizar la producción primaria y la agroindustria, pero utilizando estas acciones como mecanismo de propaganda política, afectando severamente la evolución y crecimiento de la cadena, aunado a las condiciones macroeconómicas del país, las cuales favorecieron un sistema de extracción de la producción primaria, en lugar de consolidar la agroindustria del coco en el eje costero del estado.

Sin embargo a los efectos acá planteados, la institucionalidad va más allá de planes, se enfatiza la promoción articulada, coherente y sistemática de interacciones

entre unidades productivas: la visión del conglomerado en torno al cocotero. En este punto merece distinción especial la participación, como vocería válida y reconocida, a los productores como sujetos beneficiarios directos de todo aquel andamiaje institucional dirigido al sector.

Asimismo, es importante destacar el progresivo crecimiento de conciencia de parte de estos agentes para introducir mejoras en sus procesos productivos. Más cuando muchos de sus comportamientos son regidos por reglas informales, no escritas en ningún lado, pero convertidas en preceptos de obligatorio cumplimiento por todos ellos (North, 2001).

En este sentido, la velocidad de cambio económico es una función de la tasa de aprendizaje. En cambio, la dirección de los cambios, es función de las expectativas de recompensa al adquirir diferentes tipos de conocimiento. El modelo mental desarrollado por el individuo, modela su percepción acerca de las recompensas. Consecuentemente, el modelo mental de una persona puede ser continuamente redefinido con nuevas experiencias, incluyendo el contacto con otras ideas. Estos modelos mentales, estructura de creencias, se transforman en esquemas sociales y económicos a través de las instituciones (North, 1991).

Valorar la creación de iniciativas de emprendimiento local

Una oportunidad de emprendimiento se concibe como aquella situación, donde atendiendo a las condiciones de mercado, se pueden introducir nuevos bienes, servicios o modos de producción y procesamiento. Esta definición está asociada al manejo de información por parte del potencial emprendedor, así como de su capacidad cognitiva para interpretar y procesar tal información (Shane y Venkataraman, 2000).

Por tanto, el procesamiento de información, la creación de conocimiento, la innovación y la identificación de oportunidades están estrechamente relacionadas una de otra, siendo el aprovechamiento de la oportunidad, un atributo crítico del emprendedor. En esta concepción de oportunidad de emprendimiento, destacan dos elementos clave: su carácter exógeno y la inclusión de la categoría tiempo en su concepto.

La primera está asociada a las oportunidades en el mercado. Sin embargo, es ampliamente conocida la vía endógena de creación de oportunidades a través de la combinación de talento humano y generación de nuevo conocimiento. En cuanto al tiempo, esta variable está implícita en el proceso mismo de identificación y aprovechamiento de la oportunidad de emprendimiento: se requiere tiempo para analizar y madurar la decisión de comenzar una nueva iniciativa de emprendimiento (Vaghely & Julien, 2010).

En este sentido, las oportunidades se corresponden con fenómenos objetivos: existen independientemente de los individuos, vigentes mientras exista una

necesidad para satisfacer. Sin embargo, es importante destacar el carácter y naturaleza objetiva y tangible de la oportunidad de emprendimiento, aunque su apreciación por parte de los individuos sea de carácter subjetivo e intangible. Así, estas surgen principalmente en mercados en desequilibrio con necesidades aún no satisfechas o no cubiertas satisfactoriamente. De esta manera, las oportunidades de emprendimiento aparecen sustentadas en el manejo de la información asimétrica por parte de los individuos, shocks externos hacia el entorno local o variaciones en la oferta – demanda de bienes o servicios (Plummer et al, 2007).

En este orden de ideas resaltan la naturaleza real e independiente de oportunidades en relación con los individuos quienes las perciben, implicando una relación de dependencia de la actividad emprendedora a un mecanismo recíproco entre las características de esa oportunidad en sí y las particularidades de los individuos quienes las identifican y aprovechan, resaltando el alto componente cognitivo asociado al proceso (Acs et al, 2009).

Por tal razón, es esencial el papel del empresario: emprendedor – individuo, aquel con ciertas facultades excepcionales para aprovechar oportunidades donde otros no las perciben, o por el contrario, crean oportunidades partiendo de su propio conocimiento, imaginación o inventiva. Igualmente es necesario destacar de manera significativa el constante carácter innovador del emprendedor, en caso contrario pierde tal condición y se transforma en un simple imitador de procesos.

Esta concepción está entonces íntimamente ligada al desarrollo y la innovación tecnológica, la cual no se corresponde con un proceso espontáneo, sino relacionado directamente con la actividad del emprendimiento y el entorno socio-económico promotor del mismo. En consecuencia, los potenciales emprendedores una vez identificada y valorada una oportunidad de emprendimiento, aplicarán la mejor estrategia emprendedora a objeto de explotar y aprovechar bajo condiciones de incertidumbre y mercado imperfecto, esa oportunidad atendiendo a su naturaleza propia y al entorno en donde se encuentra.

Así el aprovechamiento de una oportunidad está asociada a la mejor estrategia aplicable a esa oportunidad y en las condiciones del entorno en donde se encuentra. Tal acción implica la implementación de un conjunto óptimo de acciones orientadas a maximizar la viabilidad, factibilidad y rentabilidad de dicha oportunidad de emprendimiento. El emprendedor buscará, por tanto, complementar el aprovechamiento de la oportunidad con la mejor estrategia para incrementar su valor en un entorno determinado, formulando su estrategia en atención a sus diferentes consideraciones personales y la disponibilidad de información para ese momento. Tal acción se transforma en una combinación de elementos de tipo cognitivo e intuitivo.

Una concepción como la anterior, está indisolublemente atada al carácter humano, en tanto social, de la actividad emprendedora. En consecuencia, la materialización del emprendimiento es un fenómeno personal, humano, social: en donde un individuo decide, atendiendo a su conocimiento, redes y capital social; emprender una actividad de la naturaleza descrita (Grebel et al, 2001).

En función de estos planteamientos, el acto de emprender y por ende, el aprovechamiento de una oportunidad, depende de la evaluación personal de cada individuo sobre el particular. Así el éxito de un emprendimiento está íntimamente asociado a los recursos individuales y la capacidad gerencial del emprendedor, los cuales a su vez están integrados en una combinación y complementariedad de destrezas y competencias. En otras palabras: su capital humano, social, por tanto, la supervivencia del emprendimiento no es sólo un tema financiero o técnico (Grebel et al, 2001).

De esta manera y en concordancia con el planteamiento central de la investigación, enfocada en la ausencia de un conglomerado en torno al circuito cocotero y contextualizada bajo el enfoque SIAL, destaca el hecho de cómo las concentraciones geográficas de empresas responden básicamente a la estructura de las oportunidades para el emprendimiento existentes en una zona en particular, lo cual a su vez se transforma en fuerza y motivación de reforzamiento y mantenimiento de esa concentración geográfica en un ámbito institucional normativo y regulador (Sorenson y Audia, 2.000)

Sobre la base de estos postulados y de los objetivos planteados referidos a la creación de iniciativas de emprendimiento local en el cultivo coco, se evidencia cómo los agentes económicos no han identificado adecuadamente las exigencias de su mercado: aprovechamiento de oportunidades, por lo cual no han existido estímulos orientados a desarrollar iniciativas emprendedoras para satisfacer las necesidades exigidas por la demanda.

Por otro lado, es importante destacar el significativo nivel de desarrollo y crecimiento de empresas tecnológicas, fundamentalmente en un sector como el cocotero, donde es particularmente dependiente de la combinación de destrezas propias en sinergia con destrezas foráneas, tal como el establecimiento de redes, dado lo específico y costoso de las investigaciones y los procesos de innovación en este cultivo, requiriendo un significativo nivel tecnológico y de innovación, del cual han carecido dichos agentes en Falcón.

En el eje costero no ha existido una *atmósfera* favorable para crear un conglomerado alrededor del cocotero, sustentado en la integración del emprendimiento e innovación tecnológica, intercambio de información tecnológica derivada de la proximidad geográfica y nivel de confianza entre actores, sobre la base de relaciones recíprocas de intercambio y redes promovidas por el capital social existente entre los actores participantes en el rubro. En la zona no se han material-

zados procesos de desarrollo mediante la articulada y coherentemente organización entre actores y redes en pro de crear un ambiente proclive hacia externalidades, generar e implementar innovaciones tecnológicas y nuevo conocimiento a partir del *saber hacer* local acumulado durante la evolución histórica del cultivo, como elementos promotores de iniciativas emprendedoras dentro del territorio.

Por el contrario, la dinámica emprendedora presente en el cocotero, aparece como limitada y concentrada a nivel de producción primaria. Son escasas las iniciativas en el ámbito agroindustrial y menos aún, en la fase de elaboración de bienes finales donde sólo aparecen procesadores artesanales, fundamentalmente con emprendimientos informales caracterizados por la gestión de un conocimiento ancestral transmitido de generación en generación y en donde no se aprecia un sistemático y planificado proceso productivo.

En este sentido, la ausencia hoy día de un conglomerado cocotero en Falcón, es resultado de la escasa identidad y cohesión entre agentes del cultivo, al no existir un *argumento articulador*, una visión compartida e internalizada por todos por igual. Derivando en una inadecuada interacción social para generar efectivas y eficientes redes productivas promotoras de mecanismos de articulación e intercambio entre agentes en pro de crear economías a escala, dirigidas a fomentar el desarrollo de dicho conglomerado.

Formular planteamientos para orientar la evolución del cultivo cocotero

Un primer elemento clave y neurálgico en la conformación de un SIAL en el cultivo cocotero, es el capital social como factor articulador de todos los agentes locales en pro de un objetivo en común, respondiendo a una motivación, un argumento articulador alrededor cual se aglutinen voluntades mediante redes articuladas para el trabajo en conjunto, en este caso la activación del recurso localizado territorialmente como el cocotero.

Este aspecto se encuentra escasamente desarrollado en el eje costero del estado. Los colectivos organizados presentes en la zona ya sean consejos comunales, asociaciones de productores e incluso los organismos oficiales carecen de una conexión y coordinación bajo un objetivo en común, aunque todos manifiestan una misma intención; por tanto el accionar pierde contundencia en el logro de sus propósitos y desperdician esfuerzos y recursos sin lograr impactar en forma concreta en aquellos ámbitos de decisión requeridos para revertir la crítica situación actual del cocotero en la zona.

Un segundo elemento es la innovación. Bajo el enfoque SIAL el rescate y puesta en valor de los saberes ancestrales es fundamental. Este es uno de los ejes transversales del esquema al rescatar y promover una cultura, una tradición alrededor de un producto local con amplias posibilidades de participar competi-

vamente en mercados especializados de altos retornos. En tal sentido, la estrategia SIAL se centra en formalizar ese saber – hacer ancestral, adaptándolo a las actuales exigencias de la sociedad en términos de higiene, calidad o inocuidad, pero sin perder su esencia propia. Esa cualidad distintiva de producto local único y característico de una zona en particular.

En el cocotero esa característica si bien está presente fundamentalmente en productos asociados a la confitería, por ejemplo, no es excluyente del aprovechamiento sistemático y coherente del eslabón agroindustrial en el cual se concentra el componente más atractivo del cultivo y en donde existen las mayores posibilidades de articular un conglomerado de AIR orientado a su industrialización y puesta en valor de la producción local.

El tercer elemento clave del SIAL es la institucionalidad la cual resulta principalmente de la actuación de individuos o grupos de individuos en pro de la mejora y crecimiento del cultivo. Si no hay identificación, un sentido de pertinencia de los actores locales para y con el cultivo, poco o nada pueden hacer los agentes externos en pro de alcanzar un desarrollo pleno. Tal como se mencionó, son los individuos, en tanto la sociedad, el factor neurálgico para promover y articular el cambio y la evolución del cultivo en su conjunto, como un todo. Son ellos quienes deben empoderar su proceso de desarrollo para delinear mecanismos perentorios y emprender el proceso de puesta en valor de un recurso propio; sin lugar a dudas, el motor para activar el proceso de desarrollo territorial rural.

Estos mismos elementos son el soporte de un conglomerado AIR, por tanto, ambos enfoques son complementarios, precedentes uno del otro al propender a esa activación de un recurso local diferenciado para promover y favorecer la aparición de emprendimientos locales orientados a su desarrollo integral.

CONCLUSIONES

El planteamiento central de la investigación se enfocó en contrastar el esquema teórico de conglomerados con el SIAL, sobre el cultivo cocotero como estudio de caso, por tanto su principal aporte se circunscribe en reconocer los beneficios derivados de los conglomerados de AIR en pro de articular estrategias de desarrollo territorial rural sobre la base de recursos locales con características particulares: históricas, económicas o sociales; haciéndolo atractivo y proclive a convertirse en un motor dinamizador de un proceso socio productivo orientado a mitigar situaciones de pobreza y seguridad alimentaria de colectivos rurales, con escasas fuentes y medios para superar tal precaria situación.

La primera reflexión parte de la coincidencia y complementariedad de ambos abordajes teóricos para servir de plataforma de cambio, del escenario descrito. En un primer momento destacan los beneficios derivados de los conglome-

rados de agroindustrias, sin embargo, estos deben surgir de la activación coherente y sistemática de los actores de base del territorio, en definitiva, los beneficiarios directos de este esquema de organización industrial. Esta articulación requiere, no obstante, de una decidida motivación por parte de dichos agentes, se requiere de un argumento articulador a partir del cual se desarrolle toda una acción colectiva, espíritu comunitario, un entramado de relaciones sobre la cual se soporte y promueva el desarrollo armónico y pertinente del entorno institucional para afianzar y favorecer procesos de mercado y de tecnología de apoyo a éste.

Ciertamente una opción como la descrita debe ir más allá de una simple propuesta girando en torno al agrupamiento de agroindustrias. La constitución de conglomerados debe articularse con la renovada visión sobre el medio rural: superar la dimensión económica – productiva e integrar la dimensión social y más específicamente, la dimensión cultural del territorio. Es imperativo considerar distintas facetas de la nueva ruralidad, con su clara conexión con el ámbito urbano y la interacción de procesos y actividades propias de ambos contextos, en el cual no sólo se transan bienes primarios sino igualmente y cada vez en mayor magnitud, servicios en una amplia gama de variedades y posibilidades, los cuales pueden ser ofertados con un mínimo de esfuerzo y operatividad. En tal sentido, el proceso de globalización se presenta como una oportunidad de cuidado y debe ser gerenciada eficientemente para potenciar un esquema de desarrollo como el señalado. En términos operativos se puede ilustrar el abordaje SIAL teniendo como punto de partida la activación estructural – funcional, la puesta en valor de un recurso o conjunto de recursos localizados territorialmente a partir del cual se generan interconexiones de pequeñas y medianas agroindustrias para aprovechar sus beneficios directos.

Una propuesta de este tipo resalta entre otras razones por su carácter ascendente: es la base de actores locales quienes, a partir de un sentido de pertinencia, un argumento articulador en torno a la acción emprendida, dan impulso a todo el mecanismo de desarrollo. Por tanto, el acompañamiento y la cooperación de actores especializados también juegan un rol extraordinario. En cualquier caso, la activación de un SIAL no se decreta ni se impone, debe ser entendido y asumido por los agentes de base.

En concreto se presenta un papel de discusión donde se ha validado una metodología de trabajo para su difusión en torno a un tema cada vez con mayor demanda de atención de centros académicos y ejecutivos, donde quienes hacen vida en tales ámbitos, tienen la responsabilidad directa de dar respuesta a tales demandas. Por tanto, la construcción de enfoques de abordaje tipo SIAL – conglomerados coadyuvarían a dar respuesta a la nueva realidad del hecho agroalimentario, el cual como tal es dinámico, flexible, costoso y complejo; donde no hay cabida para posturas dogmáticas ni subestimación de alcances. Por el contrario, es precisamente el mismo paradigma epistemológico sobre el cual se sustenta este esquema, quien ante una realidad tan contundente como la actual, rompe su

propio concepto y se abre a nuevas opciones y cuestiona mecanismos y pareceres anclados en posturas superadas hace ya bastante tiempo.

Asimismo, se hace necesario el uso de herramientas e instrumentos de análisis – abordaje – explicación – construcción, en constante evolución, adaptación y mejora, muy lejos de categorizaciones o etiquetas únicas. Igualmente, esta es una nueva manera de ver la conexión con los mercados meta, en donde el consumidor es un actor más del sistema y no alguien lejano e inalcanzable; ajeno, a quien se deba rendir pleitesía; sino por el contrario, con quien se construye conjuntamente en el diseño y desarrollo de soluciones participativas. Es una nueva propuesta en construcción de participación endógena, en donde la sustentabilidad y el respeto por el ambiente son valores primarios y determinantes, transversales a la propuesta como un todo.

Ciertamente es necesario un mayor impulso y concreción de planes concertados en este sentido, incluyendo la promoción y fomento de esquemas cognitivos propios, locales, ajustados a la realidad del territorio y soportados en mecanismos de formación tanto formales como informales, los cuales sean el resultado de la dinámica del cultivo en su conjunto, como una totalidad a objeto de crear el contexto favorable para el inicio y desarrollo de un decidido proceso innovador al respecto.

Se requiere así de la creación o reformulación de instituciones y organismos promotores de la innovación y el emprendimiento: consolidar una matriz institucional favorable a la innovación y al emprendimiento en el cocotero, disminuyendo significativamente los altos costos de transacción asociados tanto al acceso a conocimiento y a la constitución de una iniciativa emprendedora principalmente en el área rural, en donde habita la mayor porción de agentes participantes y es precisamente donde se siembra y explota el cultivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. & Carlsson, B. 2009. The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economic*, 32: 15 – 30.
- Alcalá, A. & Novoa, G. 2007. *Estudio de factibilidad técnico – económica de una planta procesadora del agua de coco*. Trabajo especial de grado. Facultad de Ingeniería, UCV.
- Almenara, J. 2004. *Guía metodológica de sistematización*. Tegucigalpa: (FAO) Programa Especial para la Seguridad Alimentaria. 62 pp.
- Andersson, T., Schwaag, S., Jens Sörvik & Wise, E. 2004. *The cluster policies whitebook*. Suiza: International organization knowledge economy enterprise development. 266 pp.

- Berdegú, J., Ocampo, A. & Escobar, G. 2004. *Guía metodológica – Sistematización de experiencias locales*. Santiago de Chile: FIDAMERICA – REVAL. 38 pp.
- Becattini, G. 2002. Industrial sectors and industrial districts: tools for industrial analysis. *European Planning Studies*, 10 (4): 483 – 493.
- Boscherini, F. & Poma, L. 2000. *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Buenos Aires, Miño y Dávila. 440 pp.
- Boucher, F. 2012. De la AIR a los SIAL: Reflexiones retos y desafíos en América Latina. *Agroalimentaria* 18 (34): 79 – 90.
- Boucher, F. 2006. *Agroindustria rural y sistemas agroalimentarios locales, nuevos enfoques de desarrollo territorial*. III Congreso Internacional de la Red SIAL Sistemas Agroalimentarios locales, Alimentación y Territorios. Baeza, 18 – 21 de octubre.
- Bourdieu, P. 1985. The social space and genesis groups. *Theory and Society*, 14 (6): 723 – 744.
- Carvajal, J. 2005. *Módulo 6. Sistematización de experiencias comunitarias*. Popayán: Asociación de Proyectos Comunitarios. 74 pp.
- Coleman, J. 1986. Social theory, social research and a theory faction. *The American Journal of Sociology*, 91 (6): 1309 – 1335.
- Di Filippo, M. 2008. *Los indicadores sociales en la formulación de proyectos con enfoque territorial*. Documento de trabajo 2. Primera Edición. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Buenos Aires. 44 p.
- Dirección de Planificación del Estado Falcón (DIPLANDES), 2013. *Plan de Desarrollo del Estado Falcón 2.013 – 2.016* Santa Ana de Coro, enero del 2014
- Dirección de Industria y Comercio del estado Falcón (DIC), 2009. *Proyecto: Establecimiento de la zona de desarrollo endógeno del coco en el estado Falcón*. Gobernación de Falcón, Coro.
- Giaccaria, P. 1999. Learning local competitiveness: case of Turin. *Geojournal*, 49: 401 – 410.
- Grebel, T., Pyka, A. & Hanusch, H. 2001. *An evolutionary approach to the theory of entrepreneurship*. Discussion Paper Series 206, Institute for Economics, Universita et Augsburg
- Johansson, B. & Quigley, J. 2004. Agglomeration and networks in spatial economies. *Paper in regional science*, 83: 165 – 176.

- Krugman, P. 1979. Increasing returns, monopolistic competition and international trade. *Journal of international economics*, 9: 469 – 479.
- Malmberg, A. & Maskell, P. 2001. *The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. Industrial Clusters' Revisited: Innovative Places or Uncharted Spaces?* Nueva York, Association of American Geographers Annual Conference. 21 pp.
- Marshall, A. 1920. *Principles of Economics*. Londres, Macmillan, 8th edition. 328 pp.
- Muchnick, J. 2006. *Sistemas agroalimentarios localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones*. III Congreso Internacional de la Red SIAL Sistemas Agroalimentarios locales, Alimentación y Territorios. Baeza, 18 – 21 de octubre.
- North, D. 2001. *Instituciones, cambio y desempeño económico*. México, Fondo Cultura Económica, 190 pp.
- 1991. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1): 97 – 112.
- 1994. The historical evolution of polities. *International Review of Law and Economics*, 14: 381 – 391.
- 1989. Institutions and economic growth: an historical introduction. *World Development*, 17 (9): 1319 – 1332.
- Piña, H. 2010. Sistemi agroalimentari localizzati: dall' agroindustria all' agglomerazione produttiva. *SviluppoLocale*, XIV (35): 21 – 43.
- Piña, H. & Morales, A. 2010. Aloe en Venezuela: de la cadena de valor al distrito industrial. *Cuadernos del Desarrollo*, 41 (160): 187 – 208.
- Plummer, L.; Haynie, J. & Godesiabois, J. 2007. An essay on the origins of entrepreneurial opportunity. *Small Business Economics* 28: 363 – 379.
- Porter, M. 1998. *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review, 77 – 90.
- Putnam, R. 1995. Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1): 65- 78.
- Rabellotti, R. 1995. Is there an "industrial district model"? Footwear districts in Italy and Mexico compared. *World Development*, 23 (1): 29 – 41.
- Riveros, H.; Boucher, F. & Blanco, M. 2008. *Visión territorial en el desarrollo y fortalecimiento de agroindustrias y microempresas rurales: primer paso en la Selva Lacandona, Chiapas*. IV congreso internacional de la red SIAL. Mar del Plata, 27 al 31 de octubre.

- Riveros, H. & Boucher, F. 1994. *El programa de desarrollo rural y la agroindustria rural*. En: memorias del I encuentro nacional de la agroindustria rural. Caracas, 19 al 21 de mayo. 208 pp.
- Schmitz, H. 1997. *Collective efficiency and increasing returns*. IDS Working Paper 50.
- 1999. Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil. *World Development*, 27 (9): 1.627 – 1.650.
- Santos, S. & Teixeira, A. 2007. *A new look into the evolution of clusters literature. A bibliometric exercise*. Brasil: Universidad do Porto.
- Shane, S & Venkataraman, S. 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25 (1): 217 – 226
- Sorenson, O. & Audia, P. 2000. The social structure of entrepreneurial activity: geographic concentration of footwear production in the United States, 1940 – 1989. *American Journal of Sociology*, 106 (2): 424 – 462
- Soto, E. & Quijada, O. 1990. *Primeras evaluaciones de cultivos híbridos de cocoteros*. Cocos Nucífera.
- Vaghely, I. & Julien, P. 2010. Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity identification. *Journal of Business Venturing*, 25 (1): 73 – 86
- Yin, R. 1994. *Case Study Research. Design and Methods*. New York: Thousand Oaks: Sage. 2nd edition.