

Características básicas de las empresas exportadoras de frutas frescas en Venezuela; sus estructuras organizativas y sus servicios de comercialización

Basic characteristics of exporting enterprises of fresh fruits in Venezuela; their structures and trade's services

D. Rondón¹ y J. M. Castillo²

Resumen

El presente trabajo es producto de la investigación realizada a la gestión de exportación de frutas frescas de dieciseis empresas venezolanas, con el objetivo de describir las características que definen su perfil y establecer la relación que existe entre sus estructuras organizativas y los servicios que ofrecen. El método utilizado responde a un estudio de campo de tipo descriptivo - explicativo, con base en la técnica de la encuesta. Se aplicó estadística no paramétrica para la prueba de hipótesis y se realizó un análisis de variables por componentes principales. El resultado de la investigación determinó tres grupos de empresas: a) Las que se acercan a la categoría de gerencia de exportación, las cuales predominan en el estudio, b) las que corresponden al modelo de comercializadoras, y c) las pequeñas empresas de precario desempeño. Se estableció también, que la organización formal de estas empresas no constituye una variable determinante en los servicios prestados, lo cual implica que el rol de facilitación y promoción debe ser estudiado en un contexto de relaciones multifactoriales intra y extra empresariales, con el objeto de determinar la forma en que las diferentes variables relacionadas con el problema intervienen en el desempeño eficiente de este tipo de empresas

Palabras clave: empresas exportadoras de frutas, servicios de comercialización, estructura organizativa.

Abstract

This paper is the result of a study of management of sixteen fresh fruits overseas enterprises in order to study their profile and to establish the relationship among their structures and the type of services that they offer. The methodology used is descriptive-explanative based on inquiry technique. To establish an

Recibido el 08-12-1997 • Aceptado el 01-02-2000

1. Decanato de Agronomía, Núcleo "Dr. Hector Ochoa Zuleta", Cabudare-Estado Lara. Teléfono: 051-592331.

2. Av. Libertador, Edificio FUDECO, Fundación para el desarrollo de la Región Centro Occidental, Barquisimeto. Estado Lara. Teléfono: (051) 538022.

hypothesis test, a non parametric statistical process was used and it was also realized an analysis of the variables by principal components. It was determined three groups of enterprises: a) Those which approach to the category of management of exportation. They predominated in this study, b) the enterprises which belong to the trading model and c) small enterprises. It was also established that organization of these enterprises did not constitute a determinant variable in helping services, this mean that role of provision and promotion may be studied in multifactorial intra and extra enterprises context.

Key Words: exporting fruit companies, structures, trade's services.

Introducción

Las nuevas realidades impuestas por los procesos de globalización, los esquemas adoptados por el comercio internacional y los hechos acaecidos a partir de 1983 (4), como efecto del impacto sufrido por el aparato económico a raíz del establecimiento del nuevo diferencial cambiario, plantearon para Venezuela la adopción de políticas de promoción de exportaciones como una alternativa válida de desarrollo y como actividad que en el largo plazo alcanza importancia estratégica para el país en su conjunto, debido a su potencialidad en la generación de divisas, necesarias en la reducción de la deuda externa y en la reducción del déficit de la balanza comercial.

Frente a esta opción, se ha observado "un modesto pero significativo auge de las exportaciones no tradicionales" (5), cuyos resultados conllevan a considerar este sector como uno de los de mayores posibilidades productivas y competitivas, dándose un amplio consenso en torno al aporte del sector agrícola en algunos de sus renglones, entre ellos, las frutas tropicales (1). También se determinaron las ventajas comparativas en ma-

teria de costos y rendimientos por parte de este rubro (3).

La observación y análisis de experiencias exitosas sobre esta materia, en países como Chile, Colombia, Brasil y México (7, 8, 10, 11); revelan la capacidad de respuesta de este renglón en el campo del comercio internacional, situación que no se ha registrado en Venezuela por las características del proceso, el cual presenta una realidad signada por problemas de diferente naturaleza que apuntan hacia dos grupos de elementos: El primer grupo constituido por limitantes de tipo institucional y político, relacionadas con el entorno del sector exportador y que se vinculan a aspectos legales, normativos, de infraestructura, servicios de información y políticas sectoriales (2, 6).

El segundo grupo se refiere al conjunto de problemas relativos a la empresa como agente económico que realiza la actividad exportadora, y que se refieren a elementos como el manejo postcosecha, control de calidad, relación con mercados, clientes y productores, los cuales revelan debilidades en torno al proceso de toma de

decisiones, baja especialización de recursos humanos y débiles esquemas organizativos de la empresa (9).

Estas consideraciones plantean la urgente necesidad de realizar estudios que posibiliten la comprensión del comportamiento del proceso exportador y particularmente el del sector agrícola en los aspectos antes señalados, pues se reconoce que los mismos no han sido tratados con la profundidad y consistencia impuestas por las nuevas realidades económicas. De allí que se reconozca la necesidad de indagar sobre la naturaleza, características y estrategias de las empresas exportadoras, a fin de reforzar el proceso de generación de información necesaria para apoyar las actividades del comercio internacional no tradicional.

Por lo antes expuesto, la presente investigación se planteó un inventario, descripción y análisis de uno de los agentes más importantes en la dinámica del comercio exterior agrícola: La empresa exportadora de frutas frescas en Venezuela, con el objetivo general de caracterizar a estas empresas y establecer la relación que existe entre sus estructuras organiza-

tivas y los servicios de comercialización que ofrecen.

El propósito final es el de generar un perfil de las empresas exportadoras de frutas frescas en Venezuela, como base para dar a conocer las variables que sus gerencias deberán manejar para lograr consolidar sus procesos de internacionalización.

Para el logro de este propósito final, se establecieron los siguientes objetivos específicos:

Establecer las variables descriptivas de las empresas exportadoras de frutas frescas de Venezuela.

Describir los servicios de comercialización que ofrecen las empresas exportadoras de frutas frescas.

Determinar la estructura organizativa que prevalece en las empresas estudiadas.

Identificar la tipología de empresas exportadoras de frutas frescas de acuerdo a las variables descriptivas determinadas para el año del estudio.

Analizar las relaciones que se establecen entre estructura organizativa y servicios prestados en las empresas exportadoras de frutas frescas para el año del estudio.

Materiales y métodos

Diseño del estudio. Estudio de campo de tipo descriptivo-explicativo que responde a un diseño de tipo transeccional-correlacional.

Universo de estudio. Se trabajó con un universo de 16 empresas venezolanas exportadoras de frutas frescas tropicales (mango, melón, limón persa, plátanos y bananas) con destino al mercado europeo y nortea-

mericano durante un año fiscal.

Instrumento de recolección de datos. Para obtener la información sobre las empresas investigadas, se construye el instrumento tomando como base el esquema utilizado por Francés y Brunicelli (5), el cual abarcó variables relacionadas con la gerencia de exportaciones. Estas variables fueron previamente definidas para su

operacionalización en sus correspondientes categorías y aspectos. La recolección de la información se realizó a través de entrevistas personales a la alta gerencia de la dieciséis empresas investigadas. Las variables se midieron en escala ordinal, ya que se establecieron categorías valorativas con orden jerárquico de mayor a menor.

Procesamiento de la información. Para el análisis de la información se utilizó el paquete Statistical Analysis System (13). Se realizó análisis de estadística descriptiva para las variables individuales, análisis no paramétrico para prueba de hipótesis, en el que se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman (r_s) y el análisis multivariado por componentes principales (A.C.V.) para la obtención de las tipologías de empresas.

Para seleccionar los componentes que permitan clasificar las empresas se utilizó el criterio de selección de Kaiser (12). Luego se aplicó la prueba de Kruskal-Wallis y Wallis para conocer el

grado de independencia real entre el conjunto de variables a fin de establecer aquellas que caracterizan a cada tipo de empresa.

Variables estudiadas. Actividad de exportación, tamaño de la empresa, volumen de frutas exportado, modalidad de comercio utilizado, apoyo financiero, servicios ofrecidos por la empresa, estructura organizativa y tipología.

Tipología de las empresas. Las variables utilizadas para la determinación de las tipologías de las empresas fueron: Capital social, edad, filiación, propósito, modalidad de comercio, modalidad de intercambio, volúmenes exportados, servicios al productor, servicios al cliente, servicios de distribución, servicios de mercadeo, número de empleados, estructura organizativa, número de funciones, origen del capital, tipo de producto exportado, riesgo post exportación, riesgo pre exportación.

Resultados y discusión

El estudio determinó que para el año analizado había ocurrido una reducción del 22% del tamaño del sector. En más del 60% de los casos, las empresas fueron creadas en el período 1983-1989, eran independientes y asumían el propósito de producir y exportar. La actividad de exportación se reduce a un pequeño número de rubros, lo cual las hace muy especializadas, encontrándose un predominio en mango (25%) y melón (18,7%). Las variables indicadoras del tamaño de las empresas revelaron que

en su mayoría, particularmente las independientes, son de pequeña escala: el 37,5% tienen menos de 20 empleados al año. El volumen de frutas exportado durante el año del estudio alcanzó 104.198,26 t, sin embargo, el 47,5% de las empresas exportó menos de 500 t. El 58% del volumen exportado correspondió al renglón bananas, el cual es exportado por empresas afiliadas a grupos empresariales. En el 68,75% de los casos las empresas tienen menos de 20 millones de Bolívares de capital

suscrito.

En relación con la modalidad de comercio utilizada, sólo tres empresas se desempeñaban como prestadoras de servicios de comercialización, sin asumir la producción de los rubros que exportan. El 62,5% actuaban como productoras-intermediarias simples contratando los servicios de distribución a otras comercializadoras.

Las empresas entrevistadas revelaron la necesidad de recurrir al suministro complementario como mecanismo que permite llenar los requerimientos de volumen, calidad y regularidad del proceso exportador. Este se logra a través del aprovisionamiento de producto con la compra a productores por la vía de contratos que se basan frecuentemente en criterios de confianza, modalidad que presenta dificultades en cuanto al incumplimiento de las cuotas, las fechas y las calidades convenidas. El estudio determina también que es la penetración y consolidación de mercados externos una de los principales problemas de las empresas, por la falta de preparación que en forma general tiene el empresario para lograr este objetivo. Parte de estos problemas se encuentran en las barreras que los países destino imponen a los productos exportables, y a la incapacidad de manejar adecuadamente los términos de las negociaciones a nivel de clientes. Esto determina que el mercado más utilizado sea el europeo (62,5% de los casos) y el tipo de cliente que predomina sea el de mayoristas.

Para la realización de sus actividades de exportación, las empresas reciben mayor apoyo en cuanto a líneas

de créditos, pagos de incentivos e información, siendo la banca privada y el ICE los organismos de mayor participación.

En cuanto a los servicios ofrecidos por las empresas se puede señalar que las empresas bajo estudio revelaron la realización de esfuerzos para fortalecer la actividad productiva primaria a través del suministro de insumos, capital de trabajo y/o asistencia técnica (56% de las empresas), a objeto de mejorar los requerimientos de calidad del mercado. Esta situación ha determinado que las empresas se incorporen directamente a la producción.

En cuanto a los servicios de distribución, 12 de las empresas (75%) se dedican a generar paquetes identificables que incluyen preselección, lavado, clasificación, empaque y rotulado, de las cuales siete lo hacen en sus propias plantas. Nueve de las empresas estudiadas revelaron tener transporte propio. Los servicios de mercadeo se realizan a través de esfuerzos activos para colocar órdenes en el exterior en el 87,5% de los casos, predominando la modalidad de búsqueda de clientes teniendo al productor. Las actividades de investigación y promoción se llevan adelante en forma precaria por el dueño o algún gerente de la compañía. Las empresas corporativas tienen gerencias de mercadeo dedicadas a estas actividades.

En relación con la estructura organizativa, se categorizaron los organigramas de las empresas, lo cual reveló la prevalencia de una estructura directa de funciones con administración centralizada, represen-

Cuadro 1. Valores propios y proporción de la varianza total explicada. (datos transformados).

Componente	Proporción de la Varianza Total		
	Varianza	Absoluta %	Acumulada %
1	6,48779	0,360433	0,36043
2	3,69528	0,205293	0,56573
3	1,77633	0,098685	0,66441
4	1,59721	0,088734	0,75314
5	1,04906	0,058281	0,81143
6	0,91142	0,050634	0,86206
7	0,75906	0,042170	0,90423

tadas por el 43,75% de los casos.

Al realizar el análisis de variables, no se encontró relación significativa entre las variables indicadoras de los servicios de comercialización de las empresas (al

cliente, al productor, de mercadeo y de distribución), y sus estructuras organizativas ($\alpha = 0,05$).

En el cuadro 1 se observan los resultados del análisis de componentes principales, a partir de los cuales se

Cuadro 2. Autovectores de la matriz de correlación.

Variables	Componente 1	Componente 2
Capital	0,192988	-0,325337
Edad	0,214732	-0,294734
Filiación de la empresa	-0,254923	0,200916
Finalidad de la empresa	0,286748	-0,209621
Modalidad de comercialización	0,318561	0,188829
Modalidad de exportación	0,089792	0,293291
Numero de empleados	0,317363	0,117154
Origen del capital	0,227560	0,166027
Servicios ofrecidos	0,249406	0,237961
Estructura organizativa	0,271977	-0,186222
Producto exportado	0,264250	0,0131106
Riesgo pos exportación	-0,033663	0,281500
Riesgo pre exportación	0,101862	0,348160
Servicios al cliente	0,223571	0,121244
Servicios al productor	0,311513	0,216740
Servicios de distribución	-0,022718	0,390226
Servicios de mercadeo	0,237726	-0,231405
Volumenes exportados	0,292957	0,024069

seleccionaron los dos primeros componentes que representaron el 57% de la variación total del conjunto de datos. El cuadro 2 discrimina las variables que no influyen en el análisis de acuerdo a los valores de los coeficientes para los vectores propios. Como se observa, en el primer componente no influyen las variables modalidad de exportación, riesgos de pre y pos exportación y servicios de distribución. Las restantes que explican el comportamiento en cuestión corresponden a las variables servicios al productor, número de empleados, modalidad de comercio y capital; la variable filiación influye de manera inversa lo cual indica que en este componente las variables adoptan valores relacionados con características menos deseables para la exportación cuando las empresas están afiliadas a grupos empresariales. En el segundo componente no influyen las variables volumen ni tipo de

productos exportados. Las cinco variables que influyen inversamente, tales como servicio de distribución, origen del capital, finalidad de la empresa, edad y capital, indican que en este componentes obtienen valores deseables para la exportación siempre y cuando las empresas hayan sido fundadas después de 1990, tengan menos de 10 millones de bolívares de capital suscrito, su propósito sea solo exportar, presenten estructura directa de funciones y ofrezcan un número reducido de servicios de distribución.

La figura 1 representa la correlación de las variables originales con los dos primeros componentes principales. Los círculos trazados identifican las empresas cuya correlación con los componentes es mayor.

La investigación establece tres grupos de empresas. El grupo 1, constituido por 10 empresas, fundadas después de 1983, caracterizadas por ser

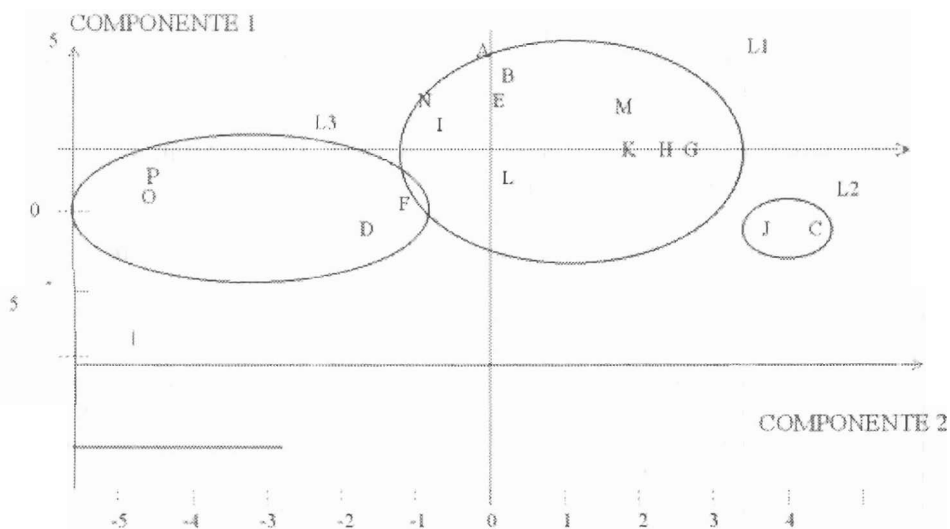


Figura 1. Grupos de empresas definidos por el análisis de componentes principales. Nota: Cada letra representa una empresa.

independientes, con capital de origen nacional y organización estructural con funciones primarias bien definidas. Ofrecen servicios al productor en cuanto a asistencia técnica, insumos y capital de trabajo. Realizan servicios de distribución (preselección, lavado, clasificación, empaque, almacenaje) aunque de manera manual en la mayoría de los casos; su modalidad de comercio es la de intermediario prestador de servicios, poseen un número moderado de empleados (entre 50 y 150 al año) y asumen riesgos de pre exportación en cosecha y transporte. El grupo 2 comprende las empresas con estructura organizativa derivada de sus funciones y adminis-

tración descentralizada. Están afiliadas a grupos empresariales, tienen entre 500 y 1000 empleados al año y presentan mayor tiempo de formac.as (creadas antes de 1982); actúan como intermediarias prestadoras de servicios y corresponden a dos de las empresas estudiadas. En el tercer grupo se encuentran el resto de las empresas del estudio (cuatro en total), caracterizadas por presentar una con estructura organizativa precaria en sus funciones primarias, administración centralizada, menos de 50 empleados al año; ofrecen lavado, clasificación y empaque del producto y apoyan al productor en suministro de insumos.

Conclusiones y recomendaciones

El sector exportador de frutas frescas en Venezuela se caracteriza por ser pequeño, con empresas jóvenes, cuyo propósito gerencial se vincula a la producción, lo cual las diferencia de las exportadoras de otros bienes, en las que se ha determinado que se dedican básicamente a la intermediación. En cuanto al tamaño de las empresas, medido por los volúmenes exportados, número de empleados y el capital social, se establece que son de pequeña escala, con predominio de las de tipo independiente.

Las empresas del estudio se comportan como intermediarias simples en el 75% de los casos, lo cual las acerca a la categoría de empresas de gerencia de exportación. Los problemas enfrentados por la calidad del producto las obliga a realizar esfuerzos en la captación de

productores por lo cual ofrecen servicios que van desde el financiamiento de capital de trabajo hasta la asistencia técnica.

El marco operativo del sector adolece de debilidades que disminuyen la competitividad de estas empresas. Las dificultades de mayor peso de refieren a la inestabilidad económica, la discrecionalidad burocrática, y la falta de acertividad en cuanto a la formulación de políticas de comercio exterior. Prevalece la cobertura de riesgos pre exportación, y se descuida el incumplimiento de clientes.

Las empresas del estudio se clasificaron en tres grupos; un primer grupo correspondiente a las empresas de gerencia de exportación, las cuales representan al sector; y dos grupos que revelan dos tipos de gestión opuestos: el de las comercializadoras, que se

acercan al modelo exitoso de otros países, y el de pequeñas empresas sin

preparación técnica para alcanzar y consolidar los mercados externos

Agradecimiento

Esta investigación cuyos resultados se presentan en el siguiente documento, ha sido posible gracias a los aportes del grupo de asesores constituido por la Doctora Laura Pla quien orientó el procesamiento estadístico de los datos; Licenciada Nancy de Gutiérrez y Licenciado Williams Henríquez quienes se preocuparon por guiar la estructura metodológica del estudio. Sus lecciones constituyen el aprendizaje más valioso obtenido du-

rante esta experiencia.

La autora agradece también el apoyo institucional de FUNDACITE-Falcón y al Ingeniero José Manuel Castillo Gerente Técnico de la Fundación para el Desarrollo de los Estados Centro Occidentales (FUDECO), quien pese a sus responsabilidades creyó en esta iniciativa, ofreciendo su preciado tiempo para la asesoría de la misma.

A todos ellos, infinitas gracias.

Literatura citada

1. CORDIPLAN. 1995. Un proyecto de país. Documentos del IX Plan de la Nación. Caracas.
2. Fondo de desarrollo frutícola. 1989. El Sector frutícola y sus posibilidades de incursión en los mercados externos. Editorial Tonino. Caracas.
3. Fondo de Crédito Agropecuario (F.C.A)-IICA. 1990. Ventajas comparativas del sector agrícola en Venezuela. Caracas.
4. Francés, A. 1987. La empresa manufacturera venezolana y las exportaciones no tradicionales. (Papeles de trabajo N° 11). Ediciones IESA. Caracas.
5. Francés, A. e I, Brunicelli. 1990. Las empresas comercializadoras venezolanas y las exportaciones no tradicionales. (Papeles de trabajo N° 22). Ediciones IESA. Caracas.
6. Lares, G. 1989. Posibilidades de Venezuela en el mercado de frutas y hortalizas. I.E.C.E.X. Caracas.
7. Martins, R. 1988. Las empresas comerciales exportadoras en Brasil. INTAL. (140-141) (3)
8. Mack, F. 1989. Importancia para América Latina de las exportaciones agrícolas a la Comunidad Europea: Hechos recientes y perspectivas. CEPAL, p. 31.
9. Ministerio de Agricultura y Cría. 1989. Conclusiones del taller sobre exportaciones agrícolas. Informe Final. Caracas.
10. Ondart, G. 1991. Exportaciones y crecimiento: Una encuesta a firmas de Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. INTAL 173 (16): 31-41.
11. Otero, H. 1988. Las empresas de comercialización internacional en Colombia. INTAL, 141(13): 21-37
12. Pla, L. 1986. Análisis multivariado: Método de componentes principales. Secretaría General de la Organización de Estados Americanos. Programa Regional de Desarrollo Científico y Tecnológico. Serie Matemáticas, monografía 27. Washington D.C.
13. Statistical Analysis System (SAS). 1979. User's Guide. Raleigh, North Carolina.