

La internacionalización del sector apícola argentino desde una mirada empresarial con énfasis en las cooperativas

Jimena Andrieu

Universidad Nacional de San Juan (Argentina)  

Enrique Bernal Jurado

Universidad de Jaén (España)  

Adoración Mozas Moral

Universidad de Jaén (España)  

<https://dx.doi.org/10.5209/REVE.95355>

Recibido: 26/02/2024 • Aceptado: 23/03/2024 • Publicado: 29/04/2024

ES Resumen. Entre los países del Sur global, Argentina enfrenta el desafío de desarrollarse mediante la internacionalización de su economía, basada en una matriz exportadora de productos primarios de origen agropecuario. Se advierten así desafíos para superar limitaciones al desarrollo, derivadas de exportaciones basadas en procesos de apropiación histórica del don gratuito de la naturaleza. Por ello, se analizan qué características empresariales pueden aportar una mejor performance exportadora con criterios de equidad. El enfoque configuracional, cubre un vacío existente en la literatura al evaluar cómo, diversas combinaciones de atributos empresariales explican el desempeño de una entidad en los mercados exteriores. Se utiliza el método de Análisis Comparativo Cualitativo (QCA) para estudiar el sector apícola argentino. Se realizó una encuesta en el año 2022 a entidades con personalidad jurídica que tributaron en la producción primaria apícola en Argentina. Se propone un análisis de conjuntos difusos a los fines de conocer las características de las firmas que inciden positivamente sobre el mayor grado de vinculación con los mercados externos evaluando dos modelos, que se diferencian entre sí a partir de observar si la exportación es directa o se encuentra mediada por terceros. Los resultados muestran que los siguientes factores influyen positivamente en una mayor internacionalización en el área de estudio: el tamaño de la entidad, las estrategias de integración vertical y el acceso a la financiación. Respecto a la figura jurídica de cooperativa, se observa para el modelo general una ocurrencia positiva; sin embargo, en el modelo de exportaciones directas la ocurrencia es negativa. Respecto a la incidencia de la orientación al mercado, en el modelo general se advierte una incidencia negativa sobre la performance exportadora, pero en el segundo modelo aparece una incidencia positiva. Por esto, la evidencia aporta elementos claves para comprender los desafíos de la internacionalización en el marco empresarial de la apicultura argentina y que seguro son de utilidad en la transferencia del conocimiento al sector.

Palabras clave. Economía social, enfoque configuracional, miel natural, exportaciones, sector agropecuario, integración.

Claves Econlit. O13, P13, Q13, Q17.

ENG The internationalization of the Argentine beekeeping sector from a business perspective with an emphasis on cooperatives

ENG Abstract. Among the countries of the global South, Argentina faces the challenge of developing through the internationalization of its economy, based on an export matrix of primary products of agricultural origin. This poses challenges for overcoming the limitations to development derived from exports based on processes of historical appropriation of the free gift of nature. For this reason, we analyze which business characteristics can contribute to a better export performance with equity criteria. The configurational approach fills a gap in the literature by assessing how various combinations of business attributes explain an entity's performance in foreign markets. The Qualitative Comparative Analysis (QCA) method is used to study the Argentinean beekeeping sector. A survey was carried out in the year 2022 to entities with legal personality taxed in beekeeping primary production in Argentina. Thus, a fuzzy set analysis is proposed in order to recover the characteristics of the firms that positively affect the higher degree of linkage with foreign markets by evaluating two models that differ from each other by observing whether the export is direct or mediated by third parties. The results show that the following factors have a positive influence on greater internationalization in the study area: the size of the entity, vertical integration strategies and access to financing. Regarding the legal form of cooperative, a positive occurrence is observed for the general model; however, in the direct exports model the occurrence is negative. Regarding the impact of market orientation, the general model shows a negative impact on export performance, but the second model shows a positive impact. Therefore, the evidence provides key elements for understanding the challenges of internationalization in the business framework of Argentinean beekeeping, which will surely be useful in the transfer

of knowledge to the sector.

Keywords. Social economy, configurational approach, natural honey, exports, agricultural sector, integration.

Sumario. 1. Introducción. 2. Marco teórico. 3. Población y método. 4. Resultados y discusión. 5. Conclusiones. 6. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Andrieu, J., Bernal Jurado, E. & Mozas Moral, A. (2024). La internacionalización del sector apícola argentino desde una mirada empresarial con énfasis en las cooperativas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 146(1), 1-14, e95355. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.95355>.

1. Introducción

Existe en la literatura un amplio debate respecto del rol que asume en cada país el comercio exterior, en especial en las economías emergentes (Carrasco y Tovar-García, 2021). Específicamente, se debate sobre la presencia de resultados contradictorios en materia de desarrollo con equidad, principalmente en contextos donde la internacionalización ocurre a partir del sector primario agropecuario con fuerte orientación exportadora (Schteingart, Trombetta y Pascuariello, 2022). Por ello, dentro del ámbito agropecuario de una economía del Sur global, resulta interesante recuperar el análisis de la performance exportadora a escala empresarial y su aporte a un desarrollo con equidad (Sousa, Martínez-López y Coelho, 2008; Mangla, Luthra, Rich, Kumar, Rana y Dwivedi, 2018). La presente investigación realiza dicho análisis tomando como caso de estudio al sector apícola argentino.

Este estudio sobre la internacionalización a una escala empresarial es importante, si tenemos en cuenta que la economía argentina está más cerrada que la de otros países de la región (Hallak, 2023) y encara una demanda creciente de saldos exportables (Ministerio de Economía de Argentina, 2023: 4). La situación crítica del balance macroeconómico del país responde a múltiples causas, donde impactan no sólo la presencia de déficits comerciales recurrentes sino también la propia estructura del endeudamiento externo y las características de las inversiones externas dentro del país (Cantamutto y Schorr, 2022).

A su vez, se advierten desafíos para superar como país un proceso de apropiación histórica del “don gratuito” de la naturaleza (Cáceres y Gras, 2020: 90) como base de la competitividad de las exportaciones. Esta forma de inserción fomenta una profundización de la intensificación productiva y de la concentración económica. También vulnera la posibilidad de sostener social y ambientalmente los procesos de producción asociados a dicha matriz exportadora (Brambilla y Porto, 2018; Hallak, 2023).

La elección del sector apícola como caso de estudio se fundamenta por ser parte del sector agroindustrial argentino con una fuerte orientación a los mercados exteriores (Andrieu, Bernal-Jurado, Mozas-Moral y Fernandez-Uclés, 2023). Dentro del sector agroindustrial en Argentina, el apícola es clave por acaparar el 59% de las exportaciones totales en el año 2021 (Ministerio de Economía de Argentina, 2023:37). A su vez, se justifica la elección del caso de estudio por ser superavitario su aporte de divisas, ya que son muy pocos los componentes importados de su matriz insumo-producto originando, con ello, más mejoras en la balanza comercial del país (Carciofi, Guevara-Lynch, Cappelletti, Maspi y López, 2021).

Existe una extensa literatura que trata de explicar los factores que inciden en una mayor internacionalización del sector apícola, no sólo a nivel de Argentina, sino también de otras regiones del mundo. Entre dichos factores, se menciona frecuentemente la presencia de ventajas comparativas a raíz de condiciones naturales óptimas del medioambiente en el país para el desarrollo de la apicultura (González-Alvarado, 2012; Paula, Angelo, Almeida, Miguel, Vasconcelos, Schwans, Facini, Ribas y Pompermeyer, 2017; Illés, Oravec, Žufan, Šedík, y Mucha, 2021; Abdurofi y Ismail, 2023). Esta abundancia relativa de ciertos factores es evaluada a partir del empleo de indicadores de competitividad a una escala macro de las economías. Entre dichos factores, también se mencionan los incentivos a la internacionalización del sector, a raíz de oportunidades generadas por la salida del mercado de un país productor tradicional o a raíz de un crecimiento de demanda mundial por un mayor interés en productos naturales (Paula *et al.*, 2017). Igualmente, se hallan antecedentes relacionados con las políticas estatales, en general, y a fluctuaciones cambiarias y a modificaciones en las políticas arancelarias entre países, en particular (Burgos-Cañas, Lozano y Fonseca, 2022; Dobay, 2023; Abdurofi y Ismail, 2023).

También existen algunos trabajos que dan cuenta de características específicas de las entidades que pueden favorecer la mayor exportación. En esta línea se encuentra el trabajo de Oyagata-Anrango y Yacelga-Guaján (2015) que reconoce la importancia del conocimiento específico sobre el proceso de exportación existente en el interior de las organizaciones como factor facilitador. Otras investigaciones destacan la experiencia de la entidad en el sector (González-Alvarado, 2012) y el tamaño, medido por colmenas en stock por unidad productiva (Illes *et al.*, 2021). Asimismo, otros estudios resaltan las estrategias asociativas (Burgos-Cañas *et al.*, 2022) y de cooperación internacional (González-Alvarado, 2012; Illés *et al.*, 2021) para mejorar los vínculos comerciales con el exterior. En otras investigaciones se analiza la relevancia para las entidades exportadoras de miel de contar con los certificados sanitarios necesarios para comercializar (Oyagata-Anrango y Yacelga-Guaján, 2015; Bessa-Neto, Siqueira-Filho, Siqueira y Nobre, 2023). En este mismo sentido, existen estudios que señalan las estrategias de diferenciación de la producción tendientes a aumentar la calidad percibida por parte del sector de consumo final (Pacheco-Fernández y Landa de Saá, 2016). Estos últimos trabajos representan mayormente estudios de caso, por lo que aún se carece de un análisis configuracional y general aplicado a la temática.

En este contexto, adquiere relevancia dar cuenta sobre cuáles son las discusiones existentes respecto del rol que ocupan las características de las firmas para expresar una mayor vinculación con los mercados externos. En esta investigación nos basamos en la Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1991) para evaluar cómo la combinación de ciertos recursos y prácticas recomendadas en la literatura determinan el desempeño de la empresa en los mercados exteriores. Este enfoque teórico establece que las fortalezas y debilidades internas de la

organización y su capacidad para lograr ventajas competitivas están dadas por la heterogeneidad y utilización de sus recursos y las características de la empresa (Leiblein, 2011). En este sentido, se ha destacado la especial contribución de los intangibles en la obtención de capacidades relevantes que derivan en ventajas competitivas sostenibles (Hall, 2009). Teniendo en cuenta la Teoría de Recursos y Capacidades, la mera enumeración de los recursos que posee la empresa no explica por sí sola su ventaja competitiva, sino que es necesario saber cómo la empresa es capaz de explotar estos recursos en conjunto (Navas y Guerras, 2016). Así, bajo un enfoque configuracional (Fiss, 2007; Fiss, Marx y Cambré, 2013), en el presente estudio identificamos combinaciones de recursos que se asocian con un alto desempeño empresarial del sector apícola argentino en los mercados exteriores.

En concreto, se analizan en la presente investigación elementos relacionados con la figura jurídica asumida (cooperativa o no cooperativa), el tamaño de la entidad, el acceso a la financiación, el grado de integración y la orientación al mercado en los procesos de internacionalización. El énfasis en determinados recursos o características organizativas puede derivar en claras ventajas competitivas, como lo es a través del tamaño, considerando también otras teorías como la escala o el alcance (Wicker, Breuer, Lamprecht y Fischer, 2014). De esta forma, es posible hallar para el caso del sector apícola, factores potenciadores o inhibidores vinculados a la desigualdad en la forma en la que los productores primarios se insertan en las cadenas globales de valor (Andrieu *et al.*, 2023).

La presente investigación se estructura en cinco sub-apartados. Tras esta introducción, se realiza una revisión teórica sobre las características empresariales que propician mayor vinculación a los mercados externos y se realizan las proposiciones. Seguidamente se detalla la metodología empleada en este estudio y la población con sus características. A continuación, se presentan los resultados del análisis descriptivo y configuracional, para dar lugar a las discusiones sobre los mismos. Finalmente, se recogen las principales conclusiones del trabajo.

2. Marco teórico

En este apartado revisamos la literatura de referencia con el fin de analizar aquellas características de las entidades privadas asociadas a una mayor vinculación con los mercados externos. Esta información se ordena en función de cinco proposiciones que serán evaluadas a posteriori a partir de la evidencia del sector apícola argentino mediante un enfoque configuracional.

Sin duda, la característica más estudiada respecto a la propensión exportadora de la empresa y al éxito en el comercio exterior, ha sido el tamaño de la entidad (Mittelstaedt y Ward, 2003; Mohammadi, Kashefi y Abolhasani, 2019; Silva y Moreira, 2021). Numerosas investigaciones confirman que el tamaño de la compañía es una variable de especial relevancia para determinar la probabilidad de que realice actividades comerciales en mercados internacionales (Bernard, Jensen, Redding y Schott, 2007; Mohammadi *et al.*, 2019; Viglioni, de Brito y Calegario, 2020; Haddoud, Onjewu, Nowiński y Jones, 2021). Se argumenta que la reducida dimensión de una entidad es una de las barreras más importantes para que la firma inicie su proceso de internacionalización (Zaridis, Vlachos y Bourlakis, 2021). Las empresas pequeñas no suelen disponer de los recursos necesarios, ni de la experiencia suficiente para actuar con garantías en los mercados internacionales (Lahiri, Mukherjee y Peng, 2020; Zaridis *et al.*, 2021). Entre los condicionantes que dificultan la innovación para las pequeñas empresas se encuentran: la falta de recursos financieros; de personal; de tiempo y, entre otros, de conocimiento tecnológico. Por lo tanto, según la mayoría de las investigaciones consideradas, la propensión a exportar aumenta conforme crece la dimensión de la firma (Ameur y Gil, 2003; Godos-Díez, Cabeza-García y Fernández-González, 2018; CEPXXI, 2022). De acuerdo con lo expuesto podemos establecer que:

Proposición 1: El tamaño de la unidad productiva es un factor determinante para su participación en los mercados internacionales.

Se observa en la literatura que serán mayores los esfuerzos de gobernanza de las relaciones comerciales dentro de las cadenas de valor en entornos que implican mayor riesgo, debido a la presencia de vacíos normativos institucionales. En este marco, se identifican como oportunas las estrategias de integración vertical para generar una alta performance exportadora internalizando aquellos riesgos asociados por ejemplo al acceso a ciertos insumos y/o a la infraestructura estratégica y/o al cumplimiento de normativas específicas de la demanda (Rugman y Verbeke, 2003; Bianchi, Mingo y Fernandez, 2019; Ramos, Patrucco y Chavez, 2023). En este sentido, es importante analizar cuál es la posición de la entidad dentro de la cadena de valor para comprender las propensiones a la innovación a lo largo de la cadena y a la internacionalización de ésta (Mangla *et al.*, 2018; Machado-Leo, Freitas-Camboim, Mello-Silva, Reichert y Zawislak, 2022). Existe evidencia a favor de que las inversiones en infraestructura y en innovación contribuye a aumentar su capacidad de exportación (Kallummal, Mendiratta y Sangita, 2018; Yingfei Mengze, Zeyu, Ki-Hyung, Andriandafiarisoa Ralison Ny Avotra, y Nawaz, 2022). Esto es relevante si se tiene en cuenta que la demanda internacional exige sistemas de trazabilidad que den cuenta del origen de la producción (Balleta y Locher, 2022; SENASA RES 186/03). Todo ello respalda nuestra segunda proposición:

Proposición 2: El grado de integración empresarial facilita la performance exportadora.

Existe en la literatura un debate respecto del rol de las cooperativas en los mercados externos. De esta forma, algunos trabajos asociados a la exportación de aceite de oliva mencionan, para el caso español, la incidencia positiva de esta forma jurídica, ganando rentabilidad a partir de aumentar de escala manteniendo el control de la unidad productiva (Mozas-Moral y Fernandez-Ucles, 2022). A su vez, en la literatura se destaca la importancia de

redes colaborativas en las cadenas de suministro para la innovación en aspectos de interés en los mercados externos (Dania, Xing y Amer, 2018; Rabadán, Álvarez-Ortí, Tello y Pardo, 2021). Esta relación también ha sido frecuentemente estudiada en el sector cooperativo, siendo numerosos los autores que señalan que la integración empresarial es uno de los factores determinantes para el fortalecimiento y la innovación de las sociedades cooperativas (Mozas-Moral y Guzmán, 2017; Marín, Stubrin, Palacín, y Mauro, 2022; Estrada y Tourn, 2022; Ballea y Locher, 2022). Dentro del sector apícola, encontramos referencias de estudios de caso en las que se menciona a la experiencia cooperativa como una posibilidad de aunar esfuerzos y garantizar acceso a cierta infraestructura, que de manera individual no sería posible, y con ello favorecer el proceso de participación en los mercados externos (Marín, Stubrin, Palacín y Mauro, 2022; Estrada y Tourn, 2022; Ballea y Locher, 2022; Dobay, 2023). De acuerdo con esta literatura, proponemos que:

Proposición 3: Tener una forma cooperativa permite ganar escala y con ello se favorece la posibilidad de exportar

La entrada en los mercados internacionales está asociada a la necesidad de disponer recursos financieros (Fayos y Calderón, 2013; Haddoud *et al.*, 2021; Salazar-Cámara, Martín-Ruiz y Acedo-González, 2021). Además, un mayor rendimiento de dichos recursos impulsa procesos de innovación en la comercialización hacia el exterior, relación que se intensifica en empresas de mayor tamaño (Scarpellini, Marín-Vinuesa, Portillo-Tarragona y Moneva, 2018; Rabadán *et al.*, 2021; Ngo-Thi-Ngoc, H. y Nguyen-Viet, 2021). En este contexto, las pequeñas y medianas empresas agrícolas se enfrentan a la exigencia de superar aquellas barreras relacionadas con la falta de financiación, como es la imposibilidad de incorporar innovaciones (Zaridis *et al.*, 2021). Asimismo, dentro del ámbito rural, se reconoce la importancia de acceder al capital financiero para sostener y fortalecer sus actividades, incluso cuando dicho capital se obtenga fuera del sistema bancario tradicional y se origine a partir de redes comunitarias o familiares (Wang, Lan y Wang, 2021). La solvencia financiera que permita un fácil acceso al crédito será aún más central en el ámbito de economías emergentes donde la presencia de economías sumergidas profundiza las restricciones financieras (Braun, Briones e Islas, 2018; Bianchi *et al.*, 2019; Estevão, Dias-Lopes y Penela, 2022). A partir de lo anterior, establecemos que:

Proposición 4: Tener acceso a la financiación favorece el acceso a los mercados exteriores.

Existe evidencia empírica que señala una participación desigual por parte del sector de la producción primaria en la cadena global de valor agropecuaria (Magaña-Magaña, Moguel, Sangines y Leyva, 2012; Comerci y Escudero, 2020). En estos contextos se observa que una participación en los mercados internacionales a partir de ventas con grandes volúmenes a bajo precio relativo, puede implicar desafíos para la competitividad y la rentabilidad (Heyder, Makus y Theuvsen, 2011; Cristobal, Montegut, Ferrer y Daries, 2020). Sin embargo, dicha forma de participación en las cadenas globales de valor, puede originar una estrategia viable para ciertos sectores del empresariado. Esta modalidad comercial puede reforzar a su vez procesos de concentración de las exportaciones en cada vez menos empresas (Carciofi *et al.*, 2021, CEPXXI, 2022). Por esto, se reconoce en la literatura que mayores esfuerzos de venta orientados al consumidor final impactan positivamente en la performance exportadora. Esto puede lograrse a partir de una apuesta por un producto envasado, dirigido directamente al consumidor final y un acompañamiento de estas prácticas a partir de estrategias de publicidad y marketing (Sousa *et al.*, 2008; Fernández *et al.*, 2019; Triana, 2019). Así, se espera que a partir de acciones de venta diferenciada de la producción, con una orientación más clara hacia el mercado final, se vuelva una estrategia fundamental para obtener mayores rendimientos (Carciofi *et al.*, 2021), lo que nos lleva a proponer que:

Proposición 5: Una mayor orientación al mercado final, mejora la performance exportadora.

3. Población y método

3.1. Población

La población objetivo de la presente investigación son las entidades cuya inscripción fiscal muestra su vinculación con el sector primario de la cadena apícola. Para identificarlas, se ha utilizado el listado de personas jurídicas que tributan por la actividad de "producción apícola" en Argentina (NOSIS, 2020). En total, la población asciende a 228 entidades formalmente registradas, a las cuales se invitó a responder una encuesta telefónica entre los meses de enero y abril del año 2022. Sin embargo, el trabajo de campo reveló que 21 entidades (7 cooperativas y 14 no cooperativas) no tienen actividad, con lo que la población total asciende a 207 entidades (80 de las cuales son cooperativas). Finalmente, se llegó a un total de 146 empresas (71 cooperativas y 75 entidades bajo otras formas jurídicas no cooperativa). Alcanzando una tasa de respuesta del 70,53%. La encuesta utilizada tuvo por objetivo caracterizar no sólo la estructura de gestión de cada entidad, sino también su tamaño, orientación productiva y comercial, así como su vinculación con actividades de innovación.

3.2. Método

En cuanto a la metodología utilizada, se empleó la técnica de Análisis Cualitativo Comparativo (ACQ), utilizando el enfoque de conjuntos difusos (fsQCA), con el fin de establecer las variables organizativas y de gestión que se asocian, de manera conjunta, con una mayor vinculación a los mercados externos.

La técnica QCA, basada en el álgebra Booleana, utiliza un lenguaje verbal, conceptual y matemático que la configura como un enfoque cualitativo y cuantitativo, útil para muestras pequeñas al combinar las principales ventajas de ambos (Ragin, 1987). Así, aplicando el QCA es posible analizar sistemáticamente un conjunto de casos

para determinar patrones causales en forma de relaciones de necesidad y suficiencia entre un conjunto de condiciones y un resultado esperado (Schneider y Wagemann, 2010). Este método tiene la ventaja sobre una técnica de regresión de establecer relaciones entre subconjuntos de variables para explicar las relaciones. Este enfoque configuracional da cuenta de que no existe una única forma de llegar a un resultado positivo y que esa forma no se explica por la presencia (o incluso su ausencia) de un único antecedente, sino por una combinación específica de ellos (Ragin, 1987).

Para la correcta ejecución de esta técnica, se siguieron las fases recomendadas en la literatura: (1) calibración de los datos (transformar las variables en conjuntos difusos), (2) simplificación de las múltiples soluciones, (3) interpretación de los resultados (Schneider y Wagemann, 2010). Se corroboró también, mediante un análisis de necesidad de las puntuaciones de eficiencia en las diferentes condiciones causales, que ninguno de los valores obtenidos superen el umbral recomendado en la literatura de 0,9 (Ragin, 2006) y que, las condiciones presenten valores recomendados para el indicador “RoN-value” (Schneider, 2019).

3.3. Variable resultado y condiciones

En este estudio se utilizó como variable resultado (variable dependiente) el grado de orientación a los mercados externos, medido por la proporción de las ventas en el exterior sobre las ventas totales de las entidades dedicadas a la producción apícola en Argentina. Esta condición de intensidad exportadora es continua y se calibra por el método directo recomendado por Ragin (2006). Esta calibración se realiza estableciendo como punto de corte el valor del 80% de ventas orientadas a los mercados externos (percentil 50). Este punto de corte tiene su coherencia empírica, en tanto se observa que, en promedio, en Argentina se exporta el 85% de la producción de miel total (Andrieu *et al.*, 2023). A su vez, se posiciona en un rango similar para otros trabajos en economías emergentes (Mangla *et al.*, 2018).

Las condiciones (variables independientes) empleadas son las siguientes:

- Tamaño: Se emplea la relación número de colmenas por integrante de cada entidad como reflejo del tamaño promedio de dicha entidad. Así, esta variable se ordena en cuatro categorías equivalentes de “promedio de colmenas por socio” que van de menor a mayor. A saber: 1= 1-58; 2=59-200; 3=201-400; 4=>400. Estos datos encuentran tipificaciones equivalentes en la literatura de referencia. Por un lado, el trabajo de Zavala-Beltrán, López, Marco, Valdivia y Montiel (2021) plantea una escala para la región de Aguascalientes en México que ordena en tres niveles las escalas productivas: hasta 50 colmenas; hasta 200 y más de 200. A su vez, para la zona de La Pampa en Argentina, Bragulat, Angón, Giorgis y Perea (2020) plantea una apicultura comercial con márgenes de rentabilidad a partir de un promedio de 465 colmenas en stock. En ese mismo trabajo se plantea el predominio de unidades productivas familiares que no superan las 200 colmenas en stock dentro de la zona de estudio¹.
- Cooperativa: Es la condición que refleja la situación de una entidad que asume la figura jurídica de cooperativa. Es una variable dicotómica, donde el 1 refleja que se está en presencia de una entidad que es cooperativa.
- Grado de integración: Es una variable dicotómica, donde el valor 1 refleja una entidad que manifiesta su integración vertical en la cadena de valor y el valor 0 la ausencia de dicha integración (con foco en la producción primaria). Para construir esta variable se tuvo en cuenta el acceso por parte de cada entidad a la infraestructura habilitada según los requisitos del mercado para extraer miel y para fraccionar miel².
- Acceso a la financiación: Esta variable se construye como reflejo de la situación financiera de cada entidad. Esta condición describe tres categorías de puntuación en términos de solvencia financiera para ser considerado en los mercados crediticios formales y se ordena en tres categorías equivalentes que van de una peor puntuación a otra mejor. A saber: 1=baja puntuación 2= media puntuación 3= alta puntuación (Gayoso, 2021).
- Orientación al mercado: Esta condición recoge la tenencia o no de certificaciones sobre el producto final; a saber: certificaciones para la venta final envasada y/o para el posicionamiento en algún mercado específico (agroecológicos, orgánicos, origen geográfico, entre otros). Es una variable dicotómica, donde el 1 refleja que se está en presencia de una entidad que certifica para consumo final. En este sentido se observa el esfuerzo de venta que realiza cada entidad en términos de orientarse hacia el mercado final.

Estas cinco condiciones fueron utilizadas conjuntamente para probar el modelo al cual le llamaremos “completo”. Un resumen de las mismas se presenta en la Tabla 1.

1 Se aclara que las entidades estudiadas son tipificadas como pequeñas empresas, con preponderancia de las micro-empresas, en un 95.1% de los casos si se tiene en cuenta el número de personas contratadas formalmente. A la par que el 42.4% de las entidades no contrata ningún trabajador, sólo el 22.4% de las entidades contrata al menos 4 empleados (Andrieu *et al.*, 2023). Esto último implica que el aporte de trabajo no se origine mayormente del mercado formal sino de estrategias familiares y, entre otras, asociativas; resultando que la medida de trabajadores formales por empresa no resulte en una medida adecuada para evaluar tamaño de esta. Por estas razones se recurre a una medida equivalente de tamaño por unidad productiva que permita la comparación de estructuras organizativas diferenciadas en el marco de la producción primaria apícola.

2 La miel se constituye en el ámbito de estudio como el principal producto de la colmena.

Tabla 1. Descripción de las condiciones usadas en este estudio.

Condiciones	Descripción	Tipo de condiciones
Tamaño	Nivel de cantidad de colmenas promedio por cada integrante de una entidad.	Ordinal ¹
Cooperativa	Entidad con figura cooperativa	Dicotómica ²
Grado de integración	Presencia de integración vertical en la entidad	Dicotómica ²
Acceso a la financiación	Solvencia financiera para acceder al crédito privado	Ordinal ¹
Orientación al mercado	Entidad con certificación para la venta final envasada y/o para el posicionamiento en algún mercado específico.	Dicotómica ²
<p>1. Condiciones Ordinales, son variables categóricas por transformación (proceso que implica transformar una variable cuantitativa en una ordinal a partir del criterio de márgenes fijos y de tener en cuenta las frecuencias mínimas de cada categoría (López-Roldán y Fachelli, 2016: 113). No obstante, se tuvieron en cuenta criterios teóricos para esta transformación: i) Tamaño: involucra cuatro categorías de colmenas por socio 1= 1-58; 2=59-200; 3=201-400; 4=>400; categorizada según Ragin (2006) para conjuntos difusos de cuatro valores; ii) Acceso a la financiación: involucra tres categorías de puntuación que van de una peor a mejor puntuación en términos de solvencia financiera para ser considerado en los mercados crediticios: 1=baja puntuación 2= media puntuación 3= alta puntuación; categorizada según Ragin (2006) para conjuntos difusos de tres valores atento a las recomendaciones de Befani, 2016: 67-68 para el tratamiento de las categorías intermedias;</p> <p>2. Condiciones Dicotómicas (1: sí; 0: no).</p>		

Fuente: Elaboración propia

Se han utilizado dos modelos en el análisis con el método QCA: uno completo, que incluye todas las entidades, con indiferencia de si exportan directamente o con mediación de terceros, y otro modelo que llamaremos “Expo directa”, que tiene en cuenta sólo a aquellas entidades con vínculo directo en el proceso de internacionalización. Este segundo modelo, está constituido por un subconjunto reducido de 11 entidades. Dado el número reducido de entidades y siguiendo las recomendaciones de Befani (2016), se trabaja para esta segunda variante con las siguientes tres condiciones: la figura jurídica, el acceso a la financiación y la orientación al mercado. En síntesis, se reconoce no sólo la fuerte dependencia de los mercados externos, sino que también existen modalidades de inserción en los mercados globales que están diferenciadas según si el vínculo con los mercados externos de la entidad estudiada es directo o a través de intermediarios.

De esta forma se espera evaluar la incidencia conjunta de cada condición sobre la performance exportadora a partir del enfoque configuracional propio de un análisis de conjuntos difusos.

4. Resultados y Discusión

4.1. Análisis descriptivo

Una primera aproximación descriptiva a los resultados del análisis propuesto está reflejada en la Tabla 2.

Tabla 2. Descripción de los valores observados

Condiciones	Descripción
Exporta	67.4% de las entidades presenta conexión con los mercados externos
Tamaño	Predominan socios (la mitad de los casos) donde el número de colmenas no supera las 200 colmenas por socio (donde el 24.7% se agrupa en la categoría de hasta 58 colmenas y el 26.7% en la categoría de entre 59 y 200 es el 26.7%). A su vez, el grupo que tiene entre 201 y 400 colmenas representa el 24.0% de los casos y el grupo de más de 400 colmenas representa el 24.7%.
Cooperativa	48.6% de las entidades tienen como fórmula jurídica la de cooperativa.
Grado de Integración	Se observa que persisten problemas de integración en la cadena de valor en un 34.2% de los casos, reflejado en una falta de acceso a la infraestructura habilitada necesaria para agregar valor a la producción primaria.
Acceso a la financiación	Se observa que existe un amplio grupo de entidades con restricciones para el acceso a los mercados financieros. En particular: solo el 33.3% de las entidades presenta niveles buena puntuación para el acceso a los mercados crediticios, un 33.3% presenta niveles intermedios de puntuación y un 34.1% presenta niveles bajos de puntuación.
Orientación al mercado	32.2% de las entidades cuentan con certificaciones que reflejan su orientación al consumidor final.

Fuente: Elaboración Propia

La Tabla 2 reafirma la existencia de una fuerte dependencia de los mercados externos para el conjunto de entidades argentinas ligadas a la producción primaria de miel. Asimismo, dentro del 67.4% de firmas que manifiestan sostener una vinculación internacional, en un 77.65% de los casos las ventas a los mercados externos representan porcentajes mayores al 80%. Cabe destacar que dicha vinculación es mayoritariamente indirecta; es decir, las entidades estudiadas mantienen una vinculación internacional que está mediada por terceros. Este fenómeno está en línea con la literatura de referencia en Argentina, donde no sólo se señala que cada vez son menos las empresas que exportan (CEPXXI, 2022), sino que sólo en el sector apícola para el año 2020 respecto del año 2019, el número de entidades exportadoras cayó un 25% (Carciofi *et al.*, 2021).

Sobre el tamaño de las entidades, se advierte que sólo un cuarto de las entidades se posiciona dentro del grupo de mayor tamaño relativo. Estos resultados están en línea respecto de la situación del conjunto productivo argentino, donde también son minoría (12.9%) las inscripciones en el Registro Nacional de Productores Apícolas con un número de colmenas superior a las 500 unidades por registro (MAGyP, 2019). En el trabajo de Bragulat y otros (2020) se reconoce también un perfil que llama "apicultura comercial", con un promedio de colmenas de 465 y que representa el 30% de los casos de la muestra que analiza. A su vez, identifica un perfil llamado "apicultura de subsistencia", en el que se posee un promedio de 124 colmenas en stock y que aparece en el 55% de los casos analizados. A este último grupo, se le reconocen problemas para garantizar productividad y rentabilidad y de esto se deriva la potencia de analizar la mayor internacionalización de la apicultura en contextos que, en principio, se muestran desfavorables a tal fin. Entonces, se constata que el campo de estudio se conforma con entidades de perfil de la micro y pequeña empresa y, de este modo, toma relevancia la pregunta sobre rol que tiene el tamaño de la unidad productiva sobre el nivel de participación en los mercados externos (Bachmann; Liseras y Graña, 2021). Por último, cabe destacar que estas escalas productivas argentinas, en comparación con las existentes en otros países de regiones como la Unión Europea, pueden señalarse como grandes (Illés *et al.*, 2021).

Respecto de las entidades con figura cooperativa, los resultados muestran que la representatividad de dicha forma jurídica en el caso de estudio es de 71 cooperativas, sobre una muestra total de 146 entidades informadas (48,6%). Hay que considerar que la apicultura se posiciona como la segunda cadena en importancia dentro del mundo cooperativo agropecuario argentino (Andrieu *et al.*, 2023). A su vez, cabe mencionar que la experiencia cooperativa se muestra favorable a la participación en los mercados externos en algunos estudios de casos evaluados dentro de Argentina (Marin *et al.*, 2022; Estrada y Tourn, 2022; Ballea y Locher, 2022). Por tanto, se evalúa la incidencia del sector empresarial cooperativo, a nivel país, sobre la mayor internacionalización de la apicultura, teniendo en cuenta la relevancia del sector de la economía social dentro del ámbito de estudio.

En relación con la estrategia de integración vertical, se observa la persistencia de situaciones donde el sector de la producción primaria se enfrenta a limitaciones para garantizar su inserción en la cadena de valor agregado de la miel. Este hecho está en línea con la existencia a escala nacional de una baja proporción de salas de extracción habilitadas para la exportación en relación con el número de productores primarios, siendo la relación uno a siete, respectivamente (Carciofi *et al.*, 2021). Esta situación de falta de infraestructura puede presentarse como una barrera limitante, si tenemos en cuenta que el acceso a la misma es clave en el proceso de conseguir la trazabilidad de la producción (SENASA Res 186/03). En resumen, los esfuerzos de integración vertical serán importantes tanto para superar entornos de "derecho débil" (propios de muchas economías emergentes), como también para superar contextos de déficit de acceso a la infraestructura clave para la inserción en los mercados externos (Ballea y Locher, 2022).

Sobre el acceso a la financiación, cabe aclarar que los datos de solvencia financiera responden a un sistema que puntúa el riesgo crediticio entre 1 y 999; ordenando de mayor riesgo a menor riesgo. No obstante, para los casos de nuestra población los valores oscilan en un rango que varía entre 101 y 800. Con base en ello, el grupo de baja puntuación obtiene en promedio un score de 249 puntos, el grupo de puntuación intermedia 364 puntos y el grupo de mejor puntuación 533 puntos. Así, dentro de la población bajo estudio, ninguna entidad presenta una puntuación tan baja para que exista una denegación automática del crédito, ni una puntuación extrema dentro de los mejores valores de dicho rango (Gayoso, 2021). Por esta razón, se plantea como tendencia general valoraciones intermedias del riesgo crediticio. Esto está en línea con otros trabajos que señalan la presencia de restricciones financieras en economías emergentes (Braun *et al.*, 2018; Bianchi, Mingo y Fernández, 2019; Estevão *et al.*, 2022). Será, por tanto, en un marco de limitado acceso a la financiación, en el que se plantea la evaluación de dicha condición.

Sobre la orientación al mercado final, se menciona como hecho el que sólo un tercio de las entidades evaluadas dirigen su esfuerzo de venta hacia el consumidor final. De este modo, se identifica una situación que vulnera la posición de la producción primaria en la cadena de valor para una amplia mayoría de las entidades estudiadas. Esto está en línea con la literatura existente, que señala que la forma de participación generalizada es a partir de ventas a granel, lo que afectan la capacidad de apropiación del valor generado a lo largo de toda la cadena de comercialización por parte del productor primario y de otros agentes distintos del productor primario (Magaña-Magaña *et al.*, 2012; Comerci y Escudero, 2020; Bessa-Neto *et al.* 2023; Andrieu *et al.*, 2023). En resumen, la presencia de estrategias de vinculación con el sector del consumo final es evaluada en un contexto donde las mismas sólo están presentes para una minoría dentro de las entidades muestreadas.

4.2. Análisis fsQCA

A partir de la Tabla 3, es posible identificar aquellas configuraciones de condiciones que influyen en un mayor nivel de dependencia de los mercados externos de las entidades apícolas argentinas. Tal y como se explicó en el apartado de metodología, la tabla presenta dos modelos, uno centrado en la totalidad de empresas que exportan (directamente o a través de intermediarios) y otro con una submuestra de empresas que exportan directamente. En ambos casos se trabaja con el resultado de la solución intermedia obtenido del análisis fsQCA (Fiss, 2007).

Tabla 3. Resultados del análisis fsQCA

CONDICIONES/CONFIGURACIONES	COMPLETO				EXPO DIRECTA	
	1	2	3	4	1	2
Tamaño	●	●	●		-	-
Cooperativa			●	●	⊗	
Grado de integración	●		●	●	-	-
Acceso a financiación		●		●	●	●
Orientación al mercado	⊗	⊗		⊗		●
<i>Cobertura general</i>	<i>0.380560</i>	<i>0.374746</i>	<i>0.272137</i>	<i>0.110856</i>	<i>0.608919</i>	<i>0.521441</i>
<i>Cobertura singular</i>	<i>0.0470462</i>	<i>0.122888</i>	<i>0.0926051</i>	<i>0.0129783</i>	<i>0.22813</i>	<i>0.140652</i>
<i>Consistencia</i>	<i>0.836056</i>	<i>0.86194</i>	<i>0.783879</i>	<i>0.855057</i>	<i>0.783665</i>	<i>0.756219</i>
<i>Cobertura del Modelo</i>	<i>0.609031</i>				<i>0.749571</i>	
<i>Consistencia del Modelo</i>	<i>0.795936</i>				<i>0.790235</i>	
<i>Corte de consistencia</i>	<i>0.711775</i>				<i>0.735099</i>	
Se señala que el uso de un círculo negro (●) da cuenta de la presencia de una condición y que el uso del círculo con cruz (⊗) de la ausencia de una condición; observando asimismo que los espacios vacíos dan cuenta que una condición no es relevante en una configuración (Pappas y Woodside, 2021).						

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 3 es posible observar que existen cuatro configuraciones que permiten explicar el mayor grado de vinculación a los mercados externos por parte de las entidades apícolas argentinas, independientemente de si están mediadas por terceros su internacionalización o no (Modelo completo). A su vez, es posible reconocer dos configuraciones que permiten explicar el mayor grado de vinculación a los mercados para entidades que exportan exclusivamente de manera directa (Modelo Expo Directa).

Con relación al primero de dichos modelos, modelo completo, su coherencia global alcanza un valor aproximado de 0,80, superando el umbral mínimo recomendado de 0,75 (Fiss, 2011), lo que garantiza que las configuraciones proporcionadas son adecuadas para generar el resultado (grado de orientación a los mercados externos) y que dicho resultado está directamente vinculado con las variables analizadas, salvo con la variable "orientación al mercado" que se relaciona negativamente. Las configuraciones causales que involucran el tamaño, el ser cooperativa, el grado de integración y el acceso a la financiación contribuyen a un mayor grado de actividad en los mercados exteriores. En particular, los resultados señalan una cobertura global del modelo de 0,61, lo que significa que, en torno, al 61% de las empresas apícolas analizadas, su nivel de internacionalización queda explicado por este conjunto de combinaciones o configuraciones causales, evidenciando una elevada relevancia empírica (Crilly, Zollo y Hansen, 2012; Ragin, 2008). Por su parte, los resultados para el segundo modelo, de exportadores directos, reflejan también una buena cobertura del 0.75. En este caso, para el 74,9% de las entidades apícolas analizadas en el modelo "expo directa" su nivel de internacionalización queda explicado por las dos configuraciones causales identificadas, con una consistencia global de 0.79, también por encima del umbral establecido (Fiss, 2011).

Como muestran los resultados para el modelo completo, el tamaño se vincula de manera positiva con el resultado de mayor dependencia de los mercados extranjeros en tres de las cuatro configuraciones identificadas por la solución intermedia. Si bien este resultado está en línea con la literatura de referencia, es de destacar que siempre se muestra con una vinculación positiva en combinación con otras condiciones. De esta forma, se da cuenta de que el tamaño importa a los fines de lograr una mayor dependencia de los mercados externos, en tanto exista una estrategia de integración vertical. A su vez, el tamaño también da un resultado positivo cuando se está en presencia de una entidad con solvencia financiera. Sin embargo, en ambos casos, dicha relación positiva sucede en ausencia de una orientación hacia el mercado final. Esto refleja la importancia del análisis configuracional propuesto, ya que el tamaño destaca de manera positiva con el resultado esperado, pero siempre en compañía de otras condiciones.

La tercera y cuarta configuración dan cuenta de situaciones de mayor dependencia de los mercados externos en casos donde las entidades asumen la figura jurídica de cooperativa. Este resultado está en línea con la literatura, en la que se señala la importancia del sector de la economía social para favorecer procesos de internacionalización (Fernández-Guadaño & López-Millán, 2019). Sin embargo, no es suficiente por sí sola la figura cooperativa, sino que debe de acompañarse de una estrategia de integración vertical y, o bien tener suficiente solvencia financiera, o bien poseer un elevado tamaño. Además, en el primer caso (cuarta configuración) la cooperativa aparece acompañada de una ausencia de esfuerzo de orientación hacia el mercado final. Nuevamente se señala la importancia del sector de la economía social para fortalecer las estrategias de vinculación internacional. Esto es de destacar en un contexto productivo donde prima la pequeña y mediana producción primaria.

De la misma forma puede observarse que tanto las estrategias de integración vertical como las de acceso a la financiación operan de manera positiva con el resultado esperado de mayor internacionalización. Se apoya de esta forma, a partir de la evidencia empírica que sustenta los modelos, no sólo la primera (tamaño) y tercera (cooperativa) proposición sino también la segunda (integración) y la cuarta (acceso a la financiación) proposición del marco teórico de la presente investigación.

En cuanto a la condición de orientación al mercado, se muestra en el modelo completo que su participación es negativa cuanto mayor es la dependencia con el mercado externo. Este resultado es contradictorio con la literatura

de referencia que se señaló en la quinta proposición del marco teórico. Sin embargo, dicho resultado, si se tiene en cuenta que la forma de venta a granel y sin diferenciación, está generalizado en Argentina para participar en los mercados externos de la miel (Andrieu *et al.*, 2023). Antes de llegar a una conclusión definitiva sobre este punto es necesario analizar estos resultados de manera comparada con el segundo modelo de exportaciones directas.

Específicamente, las cuatro configuraciones identificadas para el modelo completo contrastan en dos aspectos con el modelo analizado para el subconjunto de entidades cuyo vínculo con los mercados externos es directo. En concreto, en el modelo "expo directa", es posible observar que son dos las configuraciones que explican la mayor dependencia con los mercados externos. Los resultados sugieren que la solvencia financiera continúa presentándose como un elemento clave para alcanzar un elevado grado de internacionalización, presente en ambas configuraciones a pesar de no resultar ser una condición necesaria por sí sola. En la primera configuración, la mejor solvencia financiera aparece vinculada a entidades que no asumen la figura jurídica de cooperativa y, en la segunda, la situación financiera es acompañada de manera positiva por entidades que cuentan con certificaciones de producto final. Así, en este modelo, a diferencia del primero, un mayor grado de exportación está asociado a ser entidades no cooperativas y a poseer una clara orientación al mercado final.

Con estos resultados, se plantea que la proposición número cinco, es confirmada sólo de manera parcial y que queda ligada, en función de la evidencia empírica proporcionada, con los modos en los que se insertan las entidades en las cadenas globales de valor. Este hecho tiene implicaciones respecto de las formas en las que se establecen recomendaciones para la internacionalización del sector. En la literatura se identifica referencias explícitas sobre la recomendación de incrementar la participación en los mercados externos a partir de una distribución vía intermediarios mayoristas; incluso cuando se reconozca que dicha vía implica una pérdida del valor de la producción del sector primario (Bessa-Neto *et al.*, 2023). También, la proposición número dos que se refiere al rol de las cooperativas queda confirmada sólo de manera parcial, en tanto se observa que, en el modelo directo, son las entidades no cooperativas las que asumen una asociación positiva con el mayor porcentaje de exportación. Esto último da cuenta de la discusión presente en la literatura en cuanto al rol de las cooperativas en los mercados externos y la posibilidad de superar limitaciones propias, como puede ser el acceso a la financiación. Por tanto, a partir de observar el contraste de los modelos propuestos, se concluye que la tercera y la quinta afirmación son corroboradas solo de manera parcial. La cuarta afirmación en cambio, vinculada a la solvencia financiera, se muestra presente de manera positiva en ambos modelos. Por último, respecto de la primera afirmación (tamaño) y la segunda afirmación (integración vertical) son corroboradas para el primer modelo en el mismo sentido que la literatura de referencia.

De acuerdo con los resultados obtenidos, la discusión sobre los factores que favorecen una mayor internacionalización depende de las formas específicas con las que se establecen los vínculos con los mercados externos. Asimismo, estos resultados dan cuenta de los desafíos que implica la internacionalización de la producción en entornos de economías emergentes, donde las restricciones financieras aparecen con frecuencia (Braun *et al.*, 2018; Bianchi *et al.*, 2019; Estevão *et al.*, 2022) y donde los procedimientos para conseguir exportar son mayormente indirectos (Andrieu *et al.*, 2023). Estos desafíos se ven incrementados en ámbitos donde la producción primaria se configura a partir de bajas escalas productivas (Bachmann *et al.*, 2021; Lachman, Tacsir y Pereyra, 2022). Por esto, es de interés destacar elementos en los que las cooperativas pueden no superar las restricciones de acceso a la financiación y fallar en la construcción de redes directas externas que le facilite la exportación (Grashuis y Su, 2019; da Silva-Zanuzzi, Foguesatto, Tonial, Pivoto y Selig., 2021). Así, aunque la economía social desarrolla un papel fundamental en el sector aunando esfuerzos de pequeños apicultores, su acceso a los mercados externos tiene como principales retos, lograr mayor escala, potenciar la integración y conseguir solvencia financiera (Marin *et al.*, 2022; Estrada y Tourn, 2022; Ballea y Locher, 2022). Una posible explicación de este resultado, en principio contradictorio, es el fuerte protagonismo que tiene la financiación en este modelo (Muûls, 2015) y las mayores restricciones de acceso a los mercados formales de crédito que tienen las cooperativas (Sepúlveda-Molina, De la Fuente-Cabrero, Santero-Sánchez y Laguna-Sánchez., 2022; Jimeno-García, Marie-Garvey, Mir-Fernández y Flores-Jimeno, 2023; Andrieu *et al.*, 2023). Por último, Niembro y Starobinskyy (2021) mencionan que, en la experiencia argentina, se observa que el rol de las cooperativas parece cobrar mayor relevancia en los sistemas de innovación regional en zonas periféricas del país. Esto podría implicar para futuras investigaciones incorporar la variable localización para poder tenerla en cuenta en otros contextos. Además, existe en la literatura específica del sector apícola la alusión a la importancia de estrategias de asociacionismo y de cooperación (Illés *et al.*, 2021; Burgos-Cañas, 2022).

En cuanto a la orientación de mercado, vemos un comportamiento inverso entre entidades que exportan empleando intermediarios y entidades que exportan de manera directa, donde el esfuerzo de venta se espera que sea mayor. Por esto, se insiste en reconocer que el envasado, la diferenciación de la producción y una orientación más clara hacia el mercado final pueden persistir como estrategias fundamentales para obtener mayores rendimientos (Pacheco-Fernández y Landa de Saá, 2016; Carciofi *et al.*, 2021). Sin embargo, sobre este punto nos interesa recuperar el trabajo de Mishra y Jaiswal (2012), en el que se reconocen barreras de comunicación y marketing en los mercados internacionales propiciando situaciones en las que dichas barreras favorezcan la aparición de las estrategias de orientación hacia el mercado final de ámbito nacional. Por tanto, esto implica evaluar en futuros trabajos la presencia de estrategias de marketing y comercialización de manera comparada en mercados internos y externos. La razón es que se reconoce que una venta vía mayoristas tiene menos valor añadido que puede ser apropiado por el productor (Andrieu *et al.*, 2023).

5. Conclusiones

El principal objetivo de esta investigación ha sido evaluar cómo la combinación de ciertos recursos y prácticas recomendadas en la literatura afectan positivamente al desempeño de la empresa en los mercados exteriores. En

concreto, tomando como caso de estudio el sector apícola argentino, se analiza si las siguientes características de las firmas inciden positivamente sobre su grado de vinculación con los mercados externos: el tamaño, la integración vertical, la figura jurídica de cooperativa o no cooperativa, el acceso a la financiación y la orientación al mercado final.

Los resultados descriptivos obtenidos sugieren, en primer lugar, que el grado de dependencia que las entidades apícolas tienen de los mercados externos es elevado y que los afrontan adoptando preferentemente dos modelos de internacionalización: directo o a través de la intermediación de terceros, siendo el segundo de ellos el más frecuente. En segundo lugar, los resultados permiten conocer el perfil de la empresa exportadora apícola argentina: en general, se trata de una empresa pequeña; que muestra un reducido grado de integración y de acceso a la financiación; y con una escasa orientación al mercado final que se refleja, entre otros motivos, por su preferencia por la venta a granel.

Para abordar el objetivo principal propuesto en el trabajo, esto es, identificar qué características empresariales favorecían la actividad exportadora, se han analizado mediante el método fsQCA dos modelos distintos: uno completo, que incluye todas las entidades, con independencia de si exportan directamente o con mediación de terceros, y otro modelo que hemos denominado "Expo directa", que incluye sólo a aquellas entidades con vínculo directo en el proceso de internacionalización. Para el primer modelo, se han identificado variables que afectan positivamente a una mayor performance exportadora: el tamaño (con lo que se valida nuestra primera proposición), el grado de integración (segunda proposición) y el acceso a la financiación (cuarta proposición). Para el modelo de "expo directa" la variable de acceso a la financiación también refleja su incidencia positiva. A su vez, en el modelo general se observa la importancia del sector de la economía social para fortalecer las estrategias de vinculación internacional (tercera proposición). Esta situación está en línea con la literatura nacional e internacional de referencia que reconoce la posibilidad de aunar esfuerzos y de garantizar acceso a cierta infraestructura clave que de manera individual no sería posible. Esto es de destacar en un contexto productivo donde prima la pequeña y mediana producción primaria cuya forma de organizar el trabajo es familiar y en unidades que pueden considerarse de subsistencia. No obstante, en el segundo modelo (exportación directa) aparece una configuración que vincula las condiciones de acceso al financiamiento con entidades no cooperativas para lograr la mejor performance exportadora. Con relación a la relación positiva entre la orientación al mercado de la empresa y su grado de performance exportadora (quinta proposición), en general, no se cumple entre las empresas analizadas, sino únicamente entre aquellas que se dirigen al mercado exterior directamente, es decir, sin intermediarios.

Metodológicamente el trabajo propone un análisis configuracional, aplicado al sector del empresariado argentino vinculado con la producción primaria apícola. Esta propuesta se presenta como innovadora respecto de otros trabajos que se focalizan más en un análisis de indicadores de competitividad a escala país que en las propias características de organización del proceso de producción y la circulación de la producción apícola. A su vez, permite una interpretación de la posibilidad de aprovechar de manera conjunta los recursos estratégicos por parte de cada entidad. Se utiliza para tal fin el método de Análisis Comparativo Cualitativo (QCA), que permite trabajar no sólo con muestras pequeñas sino también con variables de orden cualitativo y cuantitativo.

En esta línea de investigación, los resultados obtenidos dejan abierto el debate respecto al rol de las entidades de la economía social en materia de mayor performance exportadora. Los resultados invitan a realizar un estudio futuro que focalice sobre qué otros factores pueden limitar la penetración en los mercados globales de este tipo de entidades. Asimismo, sería interesante realizar estudios comparados que permitan evaluar si la misma tendencia se mantiene entre diferentes sectores agropecuarios en los que existen estructuras primarias atomizadas. Con esto se reconoce que este estudio no está exento de limitaciones. Así, se ha enfocado únicamente en las empresas apícolas argentinas. Sus resultados invitan a ampliarlo en el futuro a otros sectores agroalimentarios, con el objetivo de contrastar si los factores aquí identificados como determinantes para la comercialización exterior de las empresas pueden establecerse con carácter general en cualquier sector de actividad. A su vez, nos interesa señalar otra línea de investigación abierta en tanto que, si bien se reconoce para el ámbito de estudio que el tamaño de la entidad opera positivamente sobre la internacionalización, es menester aclarar que el contexto general del estudio de caso pertenece en su conjunto a lo que se llama la pequeña y mediana empresa. Esto último refuerza el interés de comparar entre sectores la evidencia aquí observada.

Finalmente, los resultados obtenidos ponen a disposición de entes públicos y privados nueva información que puede contribuir a sus responsables a la toma de decisiones acertadas en un contexto donde son crecientes las presiones por mejorar los resultados de la balanza comercial del país. De esta forma, las diferencias observadas entre los modelos considerados nos permiten reconocer tendencias generales y específicas según si la exportación se plantea o no como una acción mediada por terceros. En este sentido, la estrategia de agregado de valor a partir de una clara orientación al mercado final, reconocida como central para alcanzar las metas de mayor valor de exportación, aparece sólo en los casos en los que la exportación es directa, que es minoritaria en el estudio. Por esto, la estructura sobre la que se organizan las ventas al exterior es relevante. También, los resultados reflejan la importancia de la financiación con el fin de incrementar las exportaciones; hecho que debe ser revisado con especial atención en el ámbito de economías emergentes con mayores niveles de informalidad y mayores dificultades de acceso a la financiación con énfasis en el sector de la economía social que es el que ha mostrado mayores dificultades relativas. A su vez, se observa que los esfuerzos de integración vertical serán importantes tanto para superar entornos de "derecho débil", como también para superar contextos de déficit de infraestructura estratégica en los procesos de certificación internacional. En este contexto, se advierte la importancia de desarrollar estrategias asociativas a partir de formas de organización cooperativa. No obstante, estos resultados deben ser interpretados en el contexto y para el sector bajo estudio, no siendo extrapolables de manera directa a otras producciones. Esto último no impide reconocer la importancia de la propuesta metodológica para abordar la misma temática dentro de otros sectores de la producción argentina y de otras economías emergentes.

Conflicto de intereses

No existe conflicto de intereses.

Declaración de contribución de autoría

Curación de datos, Investigación y Fondos (J.A); Conceptualización, Análisis formal, Metodología, Administración del proyecto, Recursos, Software, Supervisión, Validación, Visualización y Redacción (J.A.; E.B.J y A.M.M); realización del trabajo de campo (J.A.). Todos los autores de este trabajo han leído y acuerdan con la versión publicada de este manuscrito.

6. Referencias bibliográficas

- Abdurofi, I. y Ismail, M.M. (2023) Stingless bees farming in Malaysia: a policy analysis matrix (PAM), *Journal of Apicultural Research*, 62(5), 1030 - 1042, DOI: 10.1080/00218839.2021.1918944.
- Ameur, M. y Gil, J. M. (2003). Estrategias empresariales y propensión exportadora de la industria agroalimentaria catalana y española. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 3(6), 107. <https://doi.org/10.7201/earn.2003.06.06>.
- Andrieu, J., Bernal-Jurado, E., Mozas-Moral, A. y Fernandez-Uclés, D. (2023). Sustainable Development Goal in the beekeeping sector and its cooperative network. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 109, 185-212. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.109.27026.
- Bachmann, F., Liseras, N. y Graña, F. M. (2021). Desempeño innovador y tamaño de la firma: heterogeneidad y sesgo de publicación abordados desde un análisis de metarregresión. *Innovar*, 31(81), 75-100. DOI: 10.15446/innovar.v31n81.95575.
- Balleta, A. y Locher, M. V. (2022). Innovación, redes y territorio. Un análisis del sistema apícola del centro de Santa Fe, Argentina, *Agroalimentaria*, 28 (54), 101-121, DOI: 10.53766/Agroalim/2022.28.54.07.
- Barney, J.B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17, 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>.
- Befani, B. (2016). *Pathways to change: Evaluating development interventions with Qualitative Comparative Analysis (QCA)*. Expertgruppen för biståndsanalys (EBA). Rapport 05, 1-251.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., y Schott, P. K. (2007). Firms in international trade. *Journal of Economic perspectives*, 21(3), 105-130. DOI: 10.1257/jep.21.3.105.
- Bessa-Neto, L. J., Siqueira-Filho, V., Siqueira, E. S. y Nobre, F. C. (2023). Bibliometric analysis of the academic production on governance in honey supply chains. *Observatorio de la economía latinoamericana*, 21(1), 234–253. <https://doi.org/10.55905/oelv21n1-014>.
- Bianchi, C., Mingo, S. y Fernandez, V. (2019). Strategic management in Latin America: Challenges in a changing world. *Journal of Business Research*, 105, 306-309. DOI: 10.1016/j.jbusres.2018.10.022.
- Bragulat, T., Angón, E., Giorgis, A. y Perea, J. (2020). Tipología y caracterización de los sistemas apícolas pampeanos. *ESIC Market Economics and Business Journal*, 51(2), 319-339. DOI: 10.7200/esicm.166.0512.2.
- Brambilla, I. y Porto, G. (2018). Diagnóstico y visión de la inserción comercial argentina en el mundo. *Desarrollo Económico*, 58(225), 247-290. <https://www.jstor.org/stable/26799710>.
- Braun, M., Briones, I. e Islas, G. (2018). Interlocking directorates, access to credit, and business performance in Chile during early industrialization. *Journal of Business Research*. DOI: 10.1016/j.jbusres.2017.12.052.
- Burgos-Cañas, D., Lozano-Suarez, F.E. y Fonseca-Pinto, D.E. (2022). Fortalecimiento empresarial en asociaciones apícolas: estudio de caso Asociación “Panaldemiel” del municipio de Fortul-Arauca. *Rev. U.D.C.A Act. & Div. Cient*, 25(1), 2203. DOI: 10.31910/rudca.v25.n1.2022.2203.
- Cáceres, D. M. y Gras, C. (2020). A tipping point for agricultural expansion? Technological changes and capital accumulation in Argentina's rural sector. *J. of Agrarian Change*, 20(1), 79-97. DOI:10.1111/joac.12336.
- Cantamutto, F. J. y Schorr, M. (2022). El carácter dependiente del capitalismo argentino y el mandato exportador. *Márgenes. Revista de economía política*, 8(8), 1-28. <http://revistas.ungs.edu.ar/index.php/margenes/articulo/view/198>.
- Carciofi, I., Guevara-Lynch, J. P., Cappelletti, L., Maspi, N. y López, S. (2021). Economías regionales: red de actores, procesos de producción y espacios para agregar valor. *Documentos de Trabajo del CCE*, 10, 1-97.
- Carrasco, C.A. y Tovar-García, E.D. (2021). Trade and growth in developing countries: the role of export composition, import composition and export diversification. *Econ Change Restruct*, 54, 919–941. DOI: 10.1007/s10644-020-09291-8.
- CEPXXI (2022). Empresas Exportadoras 2021. *Centro de Estudios para la Producción*. Julio. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2021/09/empresas_exportadoras_2021.pdf.
- Comerci, M. y Escuredo, D. (2020). Políticas públicas y apicultura. estudio de caso en algarrobo del Aguila (Argentina). *Estudios Rurales Estudios Rurales*, 10(20), 1-17, <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7746737>.
- Crilly, D., Zollo, M., y Hansen, M. T. (2012). Faking it or muddling through? Understanding decoupling in response to stakeholder pressures. *Academy of Management Journal*, 55(6), 1429–1448. <https://doi.org/10.5465/amj.2010.0697>.
- Cristobal, E., Montegut, Y., Ferrer, B., y Daries, N. (2020). Rural cooperatives in the digital age: An analysis of the Internet presence and degree of maturity of agri-food cooperatives' e-commerce. *Journal of Rural Studies*, 74, 55–66. DOI: 10.1016/j.jrurstud.2019.11.011.
- Da Silva-Zanuzzi, C. M., Foguesatto, C. R., Tonial, G., Pivoto, D. y Selig, P.M. (2021). Knowledge management practices in an agribusiness chain: differences between farmers who are members of agricultural cooperatives and suppliers of firms. *International Journal of Social Economics*, 48(11), 1629-1645. DOI: 10.1108/IJSE-11-2020-0781.

- Dania, W. A. P., Xing, K. y Amer, Y. (2018). Collaboration behavioural factors for sustainable agri-food supply chains: A systematic review. *Journal of Cleaner Production*, 186, 851-64. DOI:10.1016/j.jclepro.2018.03.148.
- Dobay, K. M. (2023). Transition To Sustainable Value Chains And Agri-Food Systems Through Collective Actions—Evidence From Organic Beekeeping. *Agricultural Economics and Rural Development*, 20(1), 79-94. DOI: 10.59277/AERD.2023.1.08.
- Estevão, J., Dias-Lopes, J. y Penela, D. (2021). The doing business ranking and the design of public policies: the effect of regional dynamics. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 34:1, 2469-2483. DOI: 10.1080/1331677X.2020.1831942.
- Estrada, M. E. y Tourn, E. (2022). Las estrategias asociativas como herramienta para desafiar las limitaciones socio-productivas de los/las apicultores/as. El caso de la Cámara de Apicultores Pampero y la Cooperativa de Trabajo Apícola Pampero Limitada. *Revista Idelcoop*, 238, 140-162. <https://www.idelcoop.org.ar/revista/238>.
- Fayos, T. y Calderón, H. (2013). Principales problemas de internacionalización de las cooperativas agroalimentarias españolas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Nº 111, pp. 32-59. DOI: http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2013.v111.42675.
- Fernandez Guadaño, J., & López Millán, M. (2019). Assessing employee-owned firms: an examination of the Spanish economic model. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 32(1), 1994-2008. doi.org/10.1080/1331677X.2019.1642781
- Fiss, P.C. (2007). A set-theoretic approach to organizational configurations. *Acad. Manag. Rev.* 32, 1180–1198. DOI: 10.5465/amr.2007.26586092.
- Fiss, P. C., Marx, A., y Cambré, B. (2013). *Configurational theory and methods in organizational research: Introduction*. En: *Configurational theory and methods in organizational research*. Emerald Group Publishing Limited, 1-22.
- Fiss, P. C. (2011). Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. *The Academy of Management Journal*, 54(2), 393–420.
- Gayoso, R. (2021). *What is scoring*. Available at: <https://blog.nosis.com/que-es-el-scoring/>.
- González-Alvarado, T.E. (2012). Internacionalización de empresas y desarrollo económico en zonas pobres. *Universidad & Empresa*, 14(23), 45-69. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5096779>.
- Godos-Díez, J. L., Cabeza-García, L., y Fernández-González, C. (2018). Relationship between corporate social responsibility (CSR) and internationalisation strategies: a descriptive study in the Spanish context. *Administrative Sciences*, 8(4), 57 <https://doi.org/10.3390/admsci8040057>.
- Grashuis, J., y Su, Y. (2019). A review of the empirical literature on farmer cooperatives: Performance, ownership and governance, finance, and member attitude. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 90(1), 77-102. DOI: 10.1111/apce.12205.
- Hall, R. (2009). The strategic analysis of intangible resources. En: *Knowledge and strategy*. Routledge, 181-195.
- Hallak, J. (2023). La necesidad de una orientación pro-exportadora en Argentina. *Revista De Economía Política De Buenos Aires*, 17(26), 77-150. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/REPBA/article/view/2695>.
- Haddoud, M. Y., Onjewu, A. K. E., Nowiński, W., y Jones, P. (2021). The determinants of SMEs' export entry: A systematic review of the literature. *Journal of Business Research*, 125, 262-278. DOI: 10.1016/j.jbusres.2020.12.017.
- Heyder, M., Makus, C., y Theuvsen, L. (2011). Internationalization and firm performance in agribusiness: Empirical evidence from European cooperatives. *International Journal on Food System Dynamics*, 2(1), 77–93.
- Jimeno García, I., Garvey, A.M., Mir Fernández, C. & Flores Jimeno, R. (2023). The financial vulnerability of non-profit entities: A theoretical framework proposal. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 1(144), e88655. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.88655>.
- Ngo-Thi-Ngoc, H. y Nguyen-Viet, B. (2021). Export performance: Evidence from agricultural product firms in Vietnam. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1861729. DOI: 10.1080/23311975.2020.1861729.
- Illés, B. Cs., Oravec, T., Žufan, P., Šedík, P., y Mucha, L. (2021). Honey production competitiveness between the Visegrad countries analysis based on the relative comparative advantages indices. *Economic Annals-XXI*, 189(5-6(1)), 57-68. DOI: 10.21003/ea.V189-06.
- Kallummal, M., Mendiratta, D. y Sangita, S. (2018). US Import Refusals of Agricultural Products and Their Impact on the Participation of Indian Firms. *Agrarian South: Journal of Political Economy*, 7(1), 78-104. DOI: 10.1177/2277976018758079.
- Lachman, J., Tacsir, E. y Pereyra, M. (2022). Public–private cooperation and the provision of public goods for lemons and citrus exports from Argentina and Uruguay. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 12(4), 604-619. DOI: 10.1108/JADEE-11-2021-0274.
- Lahiri, S., Mukherjee, D., y Peng, M. W. (2020). Behind the internationalization of family SMEs: A strategy tripod synthesis. *Global Strategy Journal*, 10(4), 813-838. DOI: 10.1002/gsj.1376.
- Leiblein, M. J. (2011). What do resource-and capability-based theories propose? *Journal of management*, 37(4), 909-932. DOI: 10.1177/0149206311408321.
- López-Roldán, P. y Fachelli, S. (2016). *Quantitative Social Research Methodology*, Bellaterra (Cerdanyola del Vallès): Dipòsit Digital de Documents, UAB. <https://ddd.uab.cat/record/142928>.
- Machado-Leo, R., Freitas-Camboim, G., Mello-Silva, A. A., Reichert, F. M. y Zawislak, P. A. (2022). Innovation capabilities in agribusiness: evidence from Brazil. *RAUSP Management Journal*, 57, 65-83. DOI: 10.1108/RAUSP-02-2021-0019.
- Magaña-Magaña, M. Á., Moguel-Ordóñez, Y. B., Sangines-García, J. R. y Leyva-Morales, C. E. (2012). Estructura e importancia de la cadena productiva y comercial de la miel en México. *Rev. Mex. de Cienc. Pecuarias*, 3(1), 49-64.

- MAGyP (2019). "Beekeeping Chain", Monthly Economic Report, 186. Available at: <http://www.alimentosargentinos.gov.ar/HomeAlimentos/Apicultura/documentos/SintesisApic186.pdf>.
- Mangla, S. K., Luthra, S., Rich, N., Kumar, D., Rana, N. P. y Dwivedi, Y. K. (2018). Enablers to implement sustainable initiatives in agri-food supply chains. *International Journal of Production Economics*, 203, 379-393. DOI: 10.1016/j.ijpe.2018.07.012.
- Marin, A., Stubrin, L., Palacín, R. y Mauro, L. M. (2022). Caso de estudio COOPSOL: un emprendimiento social con proyección mundial. *Notas Técnicas BID Invest*, 2270, <http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3686/>.
- Ministerio de Economía de Argentina (2023). *Argentina Productiva 2030, Misión 1. Duplicar las exportaciones para volver macroeconómicamente sostenibles las mejoras sociales y económicas*. En: Plan para el Desarrollo Productivo, Industrial y Tecnológico -Ministerio de Economía de la Nación. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/argentina-productiva-2030/misiones-argentina-productiva-2030/01-duplicar-las> (consultado el 1/7/2023).
- Mishra, P., y Jaiswal, N. (2012). Mergers, acquisitions and export competitiveness: Experience of Indian manufacturing sector. *Journal of Competitiveness*, 4(1), 3-19. DOI: 10.7441/joc.2012.01.01.
- Mittelstaedt, J. D. y Ward, W. A. (2003). "Location, firm size and international trade: simultaneous measurement of the effects of internal and external scale economies on exporting", *Working Paper*, 0030115, Clemson University Center for International Trade, 1-33. <http://ageconsearch.umn.edu/>.
- Mohammadi, H., Kashefi, M. y Abolhasani, L. (2019). Effect of marketing strategies on export performance of agricultural products: The case of saffron in Iran. *Journal of Agricultural Science and Technology*, 21(4), 785-798. <http://dorl.net/dor/20.1001.1.16807073.2019.21.4.2.7>.
- Mozas-Moral, A., y Guzmán, A. (2017). La evolución del cooperativismo oleícola. integración y cooperación, en Economía y comercialización de los aceites de oliva. En: *Factores y perspectivas para el liderazgo español del mercado global*, Gómez-Limón, J. A., Parras, M., Eds.; CAJAMAR Caja Rural. Almería, España, 107-130.
- Mozas-Moral, A. y Fernandez-Ucles, D. (2022). The Agricultural Cooperative in the Face of the Challenges of Globalization, Sustainability and Digitalization. *Agriculture*, 12(3), 424, DOI:10.3390/agriculture12030424.
- Muûls, M. (2015). Exporters, importers and credit constraints. *Journal of International Economics*, 95(2), pp. 333-343. DOI: 10.1016/j.jinteco.2014.12.003.
- Navas, J. E., y Guerras, L.A. (2016). *Fundamentos de Dirección Estratégica de la Empresa*. Navarra: Cívitas
- Niembro, A., y Starobinsky, G. (2021). Sistemas regionales de ciencia, tecnología e innovación en la periferia de la periferia: un análisis de las provincias argentinas (2010-2017). *Revista de Geografía*, 30, 097. DOI:10.37838/unicen/est.30-311.
- NOSIS. (2020). Research & Development. <http://www.nosis.com.ar>.
- Oyagata-Anrango, M. C. y Yacelga-Guaján, J. M. (2015). Alternativas de mercado internacional para la negociación de miel de la Asociación de Apicultores de Cotacachi [Tesis Carrera de Comercio Exterior y Finanzas]. Universidad de Otavalo. <https://repositorio.uotavalo.edu.ec/handle/52000/36>.
- Pacheco-Fernández, M. y Landa de Saá, Y. (2016). Cadena de valor apícola en cuba: propuestas para estrategia de valorización de las exportaciones. Estrategia de valorización de las exportaciones. *Revista de la Universidad de La Habana*, 7(2), 120-140. DOI: 10.33936/eca_sinergia.v7i2.395.
- Pappas, I.O. y Woodside, A.G. (2021). Fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA): Guidelines for research practice in Information Systems and marketing. *Int. J. Inf. Manag.*, 58, 102310. DOI: 10.1016/j.ijinfomgt.2021.102310.
- Paula, M., Angelo, H., Almeida, A., Miguel, E., Vasconcelos, P. G., Schwans, A., Facini, M., Ribas, A. y Pompermeyer, R. (2017). The Revealed Comparative Advantage Index of Brazilian Natural Honey. *Journal of Agricultural Science*, 11(9), 76-87. DOI: 10.5539/jas.v9n11p76.
- Rabadán, A., Álvarez-Ortí, M., Tello, J. y Pardo, J.E. (2021). Tradition vs. Eco-Innovation: The Constraining Effect of Protected Designations of Origin (PDO) on the Implementation of Sustainability Measures in the Olive Oil Sector. *Agronomy*, 11, 447. DOI: 10.3390/agronomy11030447.
- Ragin, C. (1987). *The Comparative Method: Moving beyond Qualitative and Quantitative Strategies*; University of California Press: Berkeley, CA, USA.
- Ragin, C. (2006). Set relations in social research: Evaluating their consistency and coverage. *Political Anal.*, 14, 291-310. DOI: 10.1093/pan/mpj019.
- Ragin, C. (2008) *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and beyond*; University of Chicago Press: Chicago, IL, USA.
- Schneider, C.Q. y Wagemann, C. (2010). Standards of good practice in qualitative comparative analysis (QCA) and fuzzy-sets. *Comp. Sociol.*, 9, 397-418. DOI: 10.1163/156913210X12493538729793.
- Sepúlveda-Molina, A.; De la Fuente-Cabrero, C.; Santero-Sánchez, R.; Laguna-Sánchez, P. (2022) Aproximación al coste de políticas públicas de apoyo a la financiación del emprendimiento en cooperativas españolas. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 140, e79942. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.79942>.
- Ramos, E., Patrucco, A.S. y Chavez, M. (2023). Dynamic capabilities in the "new normal": a study of organizational flexibility, integration and agility in the Peruvian coffee supply chain. *Supply Chain Management*, 28 (1), 55-73. DOI: 10.1108/SCM-12-2020-0620.
- Rugman, A. y Verbeke, A. (2003). Extending the theory of the multinational enterprise: internalization and strategic management perspectives. *J Int Bus Stud*, 34, 125-137. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8400012.
- Salazar-Cámara, S., Martín-Ruiz, D., y Acedo-González, F. (2021). Social capital and internationalization of family SMEs in Campeche, Mexico: a qualitative comparative analysis. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 23(2), 252-277. DOI: 10.7819/rbgn.v23i2.4104.
- Scarpellini, S., Marín-Vinuesa, L.M., Portillo-Tarragona, P. y Moneva, J.M. (2018). Defining and measuring different

- dimensions of financial resources for business eco-innovation and the influence of the firms' capabilities. *J. Clean. Prod.*, 204, 258–269. DOI: 10.1016/j.jclepro.2018.08.320.
- Schteingart, D., Trombetta, M., y Pascuariello, G. (2022). Primas salariales sectoriales en Argentina. *Económica*, 68, 024. DOI: 10.24215/18521649e024.
- Schneider, C. Q. (2019). Two-step QCA revisited: the necessity of context conditions. *Quality & Quantity*, 53(3), 1109-1126.
- SENASA (2003). Resolución N° 186/03. Sistemas de control tendientes a establecer las condiciones de Rastreabilidad o Trazabilidad para Miel. Normativa SENASA.
- Silva, P. y Moreira, A. C. (2021). Foreign and multinational ownership impact on firm exit: A sectoral analysis. *Managerial and Decision Economics*, 42(6), 1550-1563. DOI: 10.1002/mde.3326.
- Sousa, C. M. P., Martínez-López, F. J. y Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343-374. DOI: 10.1111/j.1468-2370.2008.00232.x.
- Triana, B. J. (2019). Use of Culture in the Website Brand Management of Kentucky Wine Producers. *The Qualitative Report*, 24(9), 2372–2400. <https://nsuworks.nova.edu/tqr/vol24/iss9/20>.
- Viglioni, M. T. D., de Brito, M. J. y Calegario, C. L. L. (2020). Innovation and R&D in Latin America and the Caribbean countries: A systematic literature review. *Scientometrics*, 125(3), 2131-2167. DOI: 10.1007/s11192-020-03714-z.
- Wang, W., Lan, Y., y Wang, X. (2021). Impact of livelihood capital endowment on poverty alleviation of households under rural land consolidation. *Land Use Policy*, 109, 105608. DOI: 10.1016/j.landusepol.2021.105608.
- Wicker, P., Breuer, C., Lamprecht, M. y Fischer, A. (2014). Does club size matter: An examination of economies of scale, economies of scope, and organizational problems. *Journal of Sport Management*, 28 (3), 266-280. DOI: 10.1123/jsm.2013-0051.
- Yingfei, Y., Mengze, Z., Zeyu, L., Ki-Hyung, B., Andriandafiarisoa Ralison Ny Avotra, A. y Nawaz, A. (2022). Green logistics performance and infrastructure on service trade and environment-measuring firm's performance and service quality. *Journal of King Saud University - Science*, 34(1), 101683. DOI: 10.1016/j.jksus.2021.101683.
- Zaridis, A., Vlachos, I. y Bourlakis, M. (2021). SMEs strategy and scale constraints impact on Agri-food supply chain collaboration and firm performance. *Production Planning & Control*, 32:14, 1165-1178. DOI: 10.1080/09537287.2020.1796136.
- Zavala-Beltrán, J. I., López, S., Marco, A., Valdivia-Alcalá, R. y Montiel-Batalla, B. M. (2021). Analysis of beekeeping profitability by strata in Aguascalientes, México. *Revista mexicana de ciencias pecuarias*, 12(2), 453-468. DOI: 10.22319/rmcp.v12i2.5652.