

RICEEL

REVISTA DE INVESTIGACIONES
CIENCIAS ECONÓMICAS LOMAS

#8

Resultado de la investigación: impacto estudiantil según modalidad de enseñanza del ciclo inicial FCE UNLZ (2020–2022)

Holismo e individualismo metodológicos. Un enfoque pragmático

El riesgo empresario como costo oculto

Género y apicultura en Argentina: un estudio interdisciplinario en Buenos Aires y Entre Ríos

Pensamiento estático en un mundo dinámico

Desarrollo de cadenas globales de valor entre Argentina y Brasil como vía de acceso al mercado de manufacturas industriales de la UE



Universidad Nacional
de Lomas de Zamora



Facultad de Ciencias Económicas
UNLZ



Secretaría de Investigación
y Posgrado | FCE - UNLZ

AUTORIDADES DE LA FACULTAD

DECANO Mg. Gabriel Franchignoni
VICEDECANO Mg. Alejandro Kuruc
SECRETARIA ACADÉMICA Mg. Norma Salvatierra
SECRETARIO ADMINISTRATIVO Lic. Mariano Bóveda
SECRETARIO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO Mg. Marcelo Podmoguilnye
SECRETARIO DE EXTENSIÓN Y BIENESTAR ESTUDIANTIL Mg. Esteban Monzón
SECRETARIA DE RELACIONES INSTITUCIONALES Prof. Daniela Gentilini
SECRETARIO DE PLANEAMIENTO Dr. Rubén Kubar

COMITÉ EDITORIAL

EDITOR RESPONSABLE Mg. Gabriel Franchignoni
DIRECTOR EDITORIAL Mg. Alejandro Kuruc
DIRECTOR OPERATIVO Mg. Marcelo Podmoguilnye
ASISTENTES DE DIRECCIÓN
Cdra. Laura Castillo
Mg. Norma Semchuk

COMITÉ CIENTÍFICO

Mg. Norma Salvatierra (FCE-UNLZ-Argentina)
Dr. Mario Helfenstein (FCE-UNLZ-Argentina)
Ph. Dr. Alejandro Estevez (FCE-UNLZ-Argentina)
Dra. Marcela Lepore (FCE-UNLZ-Argentina)
Prof. Regina Durán (UPSO-Bahía Blanca-Argentina)
Prof. Daniel Farré (FCE-UBA-Argentina)
Ph. Dr. Dionisio Buendía Carrilo (Universidad de Granada-España)
Ph. Dr. Carlos Diehl (UNISINOS-Brasil)
Mg. Estela Rodríguez Quezada (Universidad del Bio Bio-Chile)
Mg. Luis Fernando Gómez Montoya (Universidad de Antioquia-Colombia)
Ph.Dr. Carlos Mauricio de la Torre Lizcano (Universidad Central-Ecuador)

RICEL



REVISTA DE INVESTIGACIONES CIENCIAS ECONÓMICAS LOMAS

La *Revista de Investigaciones Ciencias Económicas Lomas* (RICEL) es una revista digital académica semestral, gratuita y a texto completo, al servicio de la comunidad académica y profesional, que publica en particular artículos previamente revisados por pares evaluadores en temas de investigación en el ámbito de las Ciencias Económicas. Si está interesado en realizar alguna publicación, por favor lea el documento "Normas de Presentación" en <https://economicas.unlz.edu.ar>
ISSN 2796-9649

COPYRIGHT

Facultad de Ciencias Económicas de la UNLZ. Todos los derechos reservados citando la fuente.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Para Revista de Investigaciones Ciencias Económicas Lomas (RICEL), el envío de un artículo indica que el(os) autor(es) conservarán sus derechos de autor, garantizando a la revista el derecho de primera publicación de su trabajo. Él mismo estará simultáneamente sujeto a la licencia Atribución-No Comercial 4.0 Internacional CC BY-NC 4.0. Se puede compartir, copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra, siempre que: a) se cite la autoría y la fuente original de su publicación (revista, editorial y URL de la obra); b) no se use para fines comerciales; c) no se altere, transforme o genere una obra derivada a partir de esta obra.
mail: ricel@economicas.unlz.edu.ar - Teléfono: 2152-8436

05

Nota editorial

07

Resultado de la investigación: impacto estudiantil según modalidad de enseñanza del ciclo inicial FCE UNLZ (2020–2022)
SUSANA M. SERRANO
ANALIA P. MAGNO

26

Holismo e individualismo metodológicos. Un enfoque pragmático
NÉLIDA GENTILE

38

El riesgo empresario como costo oculto
DANIEL FARRÉ
SUSANA T. MÁSPERO

47

Género y apicultura en Argentina: un estudio interdisciplinario en Buenos Aires y Entre Ríos
JIMENA SOLEDAD VÁZQUEZ
JAVIER CARLOS VÁZQUEZ
ESTEBAN JAVIER MONZÓN

62

Pensamiento estático en un mundo dinámico
LUCAS RAGO

84

Desarrollo de cadenas globales de valor entre Argentina y Brasil como vía de acceso al mercado de manufacturas industriales de la UE
ESTEBAN MARIANO FERNÁNDEZ
MATEO GARZA
MATIAS ARIEL MAZZEO
DARÍO MARTÍN PEREYRA

NOTA EDITORIAL

INVESTIGACIÓN E INTERDISCIPLINARIEDAD EN TIEMPOS DE COMPLEJIDAD

Es una satisfacción presentar el octavo número de la Revista de Investigaciones en Ciencias Económicas Lomas (RICEL), una publicación que continúa consolidándose como un espacio de difusión científica y reflexión académica en el campo de las ciencias económicas y sociales. En esta nueva edición, reafirmamos nuestro compromiso con la promoción de investigaciones rigurosas, relevantes y orientadas a comprender los fenómenos complejos que atraviesan a nuestras sociedades, organizaciones y sistemas productivos.

La diversidad temática que reúne este número refleja la amplitud y el dinamismo propios de nuestra comunidad académica. Los trabajos incluidos abordan problemáticas actuales desde perspectivas económicas, filosóficas, educativas, organizacionales y socioculturales, evidenciando la importancia de la mirada interdisciplinaria para el análisis de realidades en constante transformación.

El estudio del riesgo empresarial como costo oculto, las discusiones sobre holismo e individualismo metodológicos, la evaluación del impacto estudiantil según modalidades de enseñanza, las reflexiones sobre el pensamiento estático frente a un mundo dinámico, los análisis sobre género y producción apícola, y la investigación acerca del desarrollo de cadenas globales de valor entre Argentina y Brasil, constituyen aportes que enriquecen el debate académico y contribuyen al avance del conocimiento en sus respectivas áreas.

Este número reafirma además el valor de la investigación universitaria como motor de innovación, pensamiento crítico y construcción colectiva. Desde RICEL, renovamos nuestro propósito de ofrecer un espacio editorial que favorezca la participación de docentes, investigadores, estudiantes y profesionales, promoviendo la circulación de ideas, la difusión de resultados de investigación y la consolidación de redes académicas interinstitucionales.

Por otra parte, celebramos en este número, la incorporación de la RICEL a los directorios: LATINDEX (Sistema Regional de Información en línea para revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), LatinREV (Red latinoamericana de revistas académicas en ciencias sociales y humanidades) y Google Académico. Es este un gran primer paso hacia una mayor presencia de nuestra publicación en la comunidad científica global.

Agradecemos a los autores y autoras por la calidad y compromiso evidenciados en sus trabajos; al equipo editorial y evaluadores por su dedicación y rigurosidad; y a la comunidad académica que sostiene y acompaña cada nueva publicación.

Invitamos a nuestros lectores a recorrer las páginas de este número, convencidos de que los aportes aquí reunidos contribuirán a nuevos diálogos, investigaciones y desarrollos futuros.

RICEL reafirma, una vez más, su vocación por fortalecer el conocimiento científico y fomentar el intercambio académico al servicio del desarrollo social, económico y cultural.

Hasta el próximo número.

Mg. Marcelo Gustavo Podmoguilnye

Director operativo del Comité Editorial de la RICEL

RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN: IMPACTO ESTUDIANTIL SEGÚN MODALIDAD DE ENSEÑANZA DEL CICLO INICIAL FCE UNLZ- 2020-2022

SUSANA M. SERRANO

Magister en Administración Aplicada FCE-UNLZ. Docente e Investigadora universitaria. <https://orcid.org/0009-0006-4056-3344>. sserrano@economicas.unlz.edu.ar

ANALIA P. MAGNO

Magister en gestión empresarial y Cadena de Suministros (Universidad Politécnica de Valencia). Docente e Investigadora universitaria. <https://orcid.org/0009-0000-8416-1992>. amagno@economicas.unlz.edu.ar

DOCENTES COLABORADORAS

NADIA CANTEROS - ncanteros@economicas.unlz.edu.ar

ADRIANA GIANNASI - agiannasi@economicas.unlz.edu.ar

VIVIANA GUZMÁN - vguzman@economicas.unlz.edu.ar

ESTUDIANTES COLABORADORES

JAVIER ARANCIBIA - javier.slash83@gmail.com

CAROLINA ARGANARAZ - caroarganara0@gmail.com

VICTORIA MACHADO - pamelafernandez1588@gmail.com

RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN: IMPACTO ESTUDIANTIL SEGÚN MODALIDAD DE ENSEÑANZA DEL CICLO INICIAL FCE UNLZ-2020-2022

Resumen

El estudio analiza la aceptación y efectividad de las modalidades virtual, mixta, híbrida y presencial en estudiantes de Contador Público y Licenciatura en Administración de la UNLZ (2020-2022), en contexto de pandemia. Se revisó bibliografía sobre generaciones, se aplicaron encuestas y entrevistas, y se evaluaron materias clave. Los hallazgos indican que, con modalidad virtual, hubo más aprobados; la mixta fue la más valorada (36%) y el 64% desea mantenerla. Las materias prácticas se prefieren presenciales, mientras que las teóricas virtuales o bimodales. La virtualidad favorece autonomía y gestión del tiempo, pero la presencialidad sigue siendo relevante. Conclusión: la modalidad mixta surge como la opción más aceptada y efectiva, integrando tecnología y presencialidad según la materia y el perfil generacional.

Palabras clave: modalidad mixta, virtualidad, presencialidad, efectividad, aceptación estudiantil.

Abstract

The study analyzes the acceptance and effectiveness of virtual, blended, hybrid, and face-to-face modalities among Accounting and Business Administration students at UNLZ (2020–2022) during the pandemic. Bibliographic research on student generations was conducted, along with surveys and interviews, and key subjects were evaluated. Findings indicate that virtual classes had the highest pass rates; the blended modality was most valued (36%), and 64% wish to maintain it. Practical subjects are preferred in person, while theoretical ones are better suited for virtual or blended formats. Virtual learning promotes autonomy and time management, though face-to-face remains relevant. Conclusion: the blended modality emerges as the most accepted and effective option, integrating technology and in-person learning according to subject and generational profile.

Keywords: blended modality, virtual learning, face-to-face, effectiveness, student acceptance.

INTRODUCCIÓN

La pandemia COVID-19 generó cambios abruptos en la educación superior, obligando a adoptar modalidades de enseñanza virtual, mixta y bimodal.

La Facultad de Ciencias Económicas de la UNLZ implementó aulas híbridas bajo el “Plan de Bi-Modalidad Universitaria”, acelerando la transformación tecnológica y pedagógica (PEPCEL).

El estudio se sustentó en teorías del aprendizaje constructivista (Piaget, Vygotsky, Bruner), del aprendizaje autorregulado (Zimmerman, 2002) y de comunidades de práctica (Lave & Wenger, 1991), destacando la interacción social, la autonomía y la contextualización del conocimiento. Además, consideró modelos de enseñanza universitaria, como el alineamiento constructivo (Biggs, 1999) y la Comunidad de Indagación (Garrison, Anderson & Archer, 2000), evidenciando la relevancia de la presencia cognitiva, social y docente en entornos educativos digitales.

La experiencia internacional y nacional resalta que la virtualidad y la modalidad mixta permiten flexibilidad, acceso y modernización pedagógica, aunque la presencialidad sigue siendo crucial para materias prácticas y de interacción directa.

Se consideraron sesgos de autoselección, recuerdo y representatividad, mitigados mediante diversos canales de difusión, encuestas, entrevistas a docentes y a una especialista en el tema.

Las modalidades analizadas fueron: virtual (2020-primer cuatrimestre 2021), mixta y bimodal (2021-2022), y presencial (segundo cuatrimestre 2022).

I. OBJETIVOS E HIPÓTESIS

Objetivos generales

Analizar las opiniones de estudiantes del ciclo inicial de Contador Público y Licenciatura en Administración sobre las modalidades virtual, mixta y bimodal y presencial durante 2020-2022, considerando la aceptación, dificultades y efectos en el aprendizaje.

Objetivos específicos

Caracterizar ventajas y desventajas de cada modalidad. Evaluar la efectividad de las modalidades aplicadas. Generar recomendaciones para la planificación académica futura. Divulgar los hallazgos en ámbitos académicos.

Hipótesis

Esperar que la modalidad mixta sea percibida como la más efectiva y aceptada, mientras que la virtual favorezca la autonomía y la gestión del tiempo, al igual que la bimodal y la presencialidad sea preferida en materias prácticas.

II. MARCO TEÓRICO

El estudio se sustentó en teorías del aprendizaje constructivista (Piaget, Vygotsky, Bruner), del aprendizaje autorregulado (Zimmerman, 2002) y de comunidades de práctica (Lave & Wenger, 1991), destacando la interacción social, la autonomía y la contextualización del conocimiento. Además, consideró modelos de enseñanza universitaria, como el alineamiento constructivo (Biggs, 1999) y la Comunidad de Indagación (Garrison, Anderson & Archer, 2000), evidenciando la relevancia de la presencia cognitiva, social y docente en entornos educativos digitales.

Hoy en el siglo XXI, conviven diferentes generaciones, que producen innovaciones en la gestión de las personas.

El mayor número de trabajadores pertenecen a la Generación “Baby Boomers”, “Generación X” y “Generación Y”.

La Generación “Y”, son los que se encuentran permanentemente conectados por medios virtuales, constituyendo éstos una extensión de su vida real. Priorizan la recreación antes que el trabajo. Intentan vivir de lo que aman hacer. Son idealistas. aman viajar por el mundo.

Según estudios, duran en sus trabajos un promedio de dos años, a diferencia de la Generación “X” y los “Baby Boomers” (más estables). Son hijos de éstos últimos”. (Serrano S. M. 2020:133). Los jóvenes de la generación Z pueden ser afectados por una desmotivación alta y producirse egresos no deseados de recursos talentosos (Ayala Juan Carlos 2022:125).

La mayor parte de los estudiantes que estudian en la Facultad pertenecen a la generación Z, Y, X

Como consecuencia de la pandemia el análisis efectuado se modificó rápidamente, obligado por la circunstancia que aconteció.

A raíz de la situación originada por el Covid-19, en la mayoría de los países del mundo, se adoptaron una serie de medidas sanitarias, económicas y sociales, en particular en Argentina se logró un acuerdo entre el Gobierno Nacional, la Ciudad de Buenos Aires y todas las Provincias para unificar su implementación.

La pandemia obligó a reinventarse rápidamente en equipo, en particular a través de las distintas estructuras de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora, y acelerar en tiempo el uso de tecnología y salir a campo de batalla en el proceso de enseñanza-aprendizaje sin perder demasiado tiempo.

III. METODOLOGÍA

Se adoptó un enfoque cuantitativo y cualitativo. A los efectos de coleccionar información para la investigación, se utilizaron distintas herramientas que se detallan a continuación:

Resultado final de cursadas a materias:

Información del resultado de la cursada en el período 2020-2022 en las asignaturas "Contabilidad Básica", "Principios de Administración" y "Organización y Estructura". La misma fue brindada por la Dirección de alumnos, con autorización de la Secretaría Académica de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLZ.

La misma se efectuó, considerando los tres tipos de modalidades que convivieron durante el período 2020-2022:

1. Modalidad virtual: Durante el período 2020 y el primer cuatrimestre de 2021
2. Modalidad virtual; mixta (virtual y presencial) y bimodal (virtual on line junto con presencial) en el segundo cuatrimestre de 2021
3. Modalidad mixta y bimodal: en el primer cuatrimestre del año 2022 y en el segundo cuatrimestre modalidad presencial

Encuestas:

Elaboración de encuestas y análisis de las respuestas.

La recolección de la evidencia empírica se desarrolló mediante una encuesta "semiestructurada" con preguntas cerradas y abiertas.

Las encuestas se enviaron a los estudiantes de las materias y cursos de las docentes involucradas en la Investigación: Contabilidad Básica (Prof. Viviana Guzmán); Principios de Administración (Prof. Susana M. Serrano y Prof. Nadia Canteros). y Organización y Estructuras (Prof. Analía P. Magno), por medio de e-mail que poseían de sus estudiantes. Por otra parte, se les requirió colaboración a miembros de otros cursos de la cátedra. (Prof. Adriana Giannasi).

Las respuestas a las encuestas correspondieron a los estudiantes de las distintas generaciones ("Generación Baby Boomers"; "Generación X", "Generación Y"; "Generación Z") de los primeros años. Se tomo como muestra los estudiantes de las asignaturas pertenecientes al ciclo inicial de las carreras que se dictan en la Facultad, acompañándola con la observación participante de los miembros. Asimismo, los estudiantes que participaron en la investigación crearon una cuenta en Instagram "investigacionnicmfce", como un recurso adicional para captar más respuestas a través de una red social muy utilizada.

Las encuestas se elaboraron en un formulario Google configurado de manera que se acepte una sola respuesta. Se enviaron 3000 encuestas recibiendo 248 respuestas.

Entrevistas:

Se efectuaron entrevistas a docentes de la Facultad de Ciencias Económicas que desarrollaron su actividad con ingresantes en el período bajo análisis.

Se realizó 12 (doce) entrevistas a distintos docentes pertenecientes al ciclo inicial de la carrera en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Facultad de Ciencias Económicas, siendo efectuadas por los estudiantes investigadores en forma personal

Asimismo, se realizó de manera virtual una entrevista final por parte de las docentes integrantes de la investigación, a la profesora nombrada Parlamentaria Mundial de Educación, perteneciente al Departamento de Investigación de la Universidad Nacional de La Matanza; Mg. Vivian Paula Jeandet.

IV. RESULTADOS OBTENIDOS

Con la información brindada por las Dirección de Alumnos se efectuaron planillas resúmenes donde se puede visualizar cantidad de estudiantes, ausentes, inhabilitados; insuficientes y aprobados con el total de los cursos y en forma específica por cada uno con los porcentajes respectivos. (se ponen a disposición del evaluador en caso de requerirlo, resúmenes, gráficos y descripción de estos), de las materias especificadas.

A continuación, se adjunta una tabla donde se pueden visualizar los alumnos aprobados con sus porcentajes en cada uno de los cuatrimestres bajo análisis. con sus respectivas modalidades de enseñanza.

CONTABILIDAD BÁSICA	Estudiantes	Aprobados	% de Aprobados s/total	Modalidad
1ER CUATRIMESTRE 2020	2338	528	23%	Virtual
2DO CUATRIMESTRE 2020	1409	304	22%	Virtual
TOTALES	3747	832	22%	
1ER CUATRIMESTRE 2021	2141	437	20%	Virtual
2DO CUATRIMESTRE 2021	1524	205	13%	Virtual-Bimodal
TOTALES	3665	642	18%	
1ER CUATRIMESTRE 2022	2269	401	18%	Presencial
2DO CUATRIMESTRE 2022	1500	320	21%	Presencial
TOTALES	3769	721	19%	

PRINCIPIOS ADMINISTRACION	Estudiantes	Aprobados	% de Aprobados s/total	Modalidad
1ER CUATRIMESTRE 2020	1417	584	41%	Virtual
2DO CUATRIMESTRE 2020	1617	796	49%	Virtual
TOTALES	3034	1380	45%	

1ER CUATRIMESTRE 2021	1429	440	31%	Virtual
2DO CUATRIMESTRE 2021	1205	312	26%	Virtual-Bimodal
TOTALES	2634	752	29%	
1ER CUATRIMESTRE 2022	1269	367	29%	Presencial
2do CUATRIMESTRE 2022	1162	361	31%	Presencial
TOTALES	2431	728	30%	

ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURAS	Estudiantes	Aprobados	% de Aprobados s/total	Modalidad
1ER CUATRIMESTRE 2020	793	411	52%	Virtual
2DO CUATRIMESTRE 2020	805	383	48%	Virtual
TOTALES	1598	794	50%	
1ER.CUATRIMESTRE 2021	1035	449	43%	Virtual
2DO CUATRIMESTRE 2021	884	262	30%	Virtual-Bimodal
TOTALES	1919	711	37%	
1ER CUATRIMESTRE 2022	1269	367	29%	Bimodal
2DO CUATRIMESTRE 2022	1162	361	31%	Bimodal
TOTALES	2431	728	30%	

Tabla 1. Resultado final cursada de los estudiantes

En base a lo expuesto podemos concluir por materia que la mayor cantidad de aprobados se registró en el período 2020, donde la modalidad virtual era la metodología de enseñanza. Dicha situación también se verifica en todas las asignaturas analizadas en el segundo cuatrimestre del 2022- Principios de Administración (31%) Contabilidad Básica (21%), excepto en Organización y Estructuras que también tienen un gran porcentaje de aprobados en el primer cuatrimestre del 2021(43%) que continuaba con la virtualidad.

Por otra parte, la cantidad de ausentes en todos los cuatrimestres superó el total de cursantes respecto del total, verificándose el menor porcentaje en el período 2020 para Organización y Administración de empresas (42,68%) y Principios de Administración (45,02%) mientras que en Contabilidad Básica en el período 2022 (56,81%)

Desde un punto de vista metodológico, se planteó la realización de una investigación cuantitativa mediante una encuesta de diagnóstico de alcance muestral. Las encuestas poseían una parte de datos generales y otros específicos relacionados con los temas de la investigación con un total de 35 preguntas (28 preguntas cerradas y 7 abiertas)

Detallamos a continuación algunos datos extraídos de la información obtenida con algunos gráficos:

- Las respuestas recibidas fueron de 75% de estudiantes de la carrera de Contador Público y 25% de la carrera de Licenciatura en Administración. Según la modalidad de la cursada: 20% corresponden a la modalidad virtual; 23% a la modalidad bimodal (on line-presencial-virtual); 32% mixta (virtual-presencial) 25% presencial.
- El perfil de encuestados de la presente investigación se encuentra representado por jóvenes recién salidos del colegio secundario con un poco menos del 40%. Más del 40% se encuentran en la escala siguiente (entre 26 y 35 años), conformando para este marco muestral el 80% de los encuestados. El 13% lo representan mayores de 36 años, y en porcentajes inferiores los restantes rangos etarios superiores.

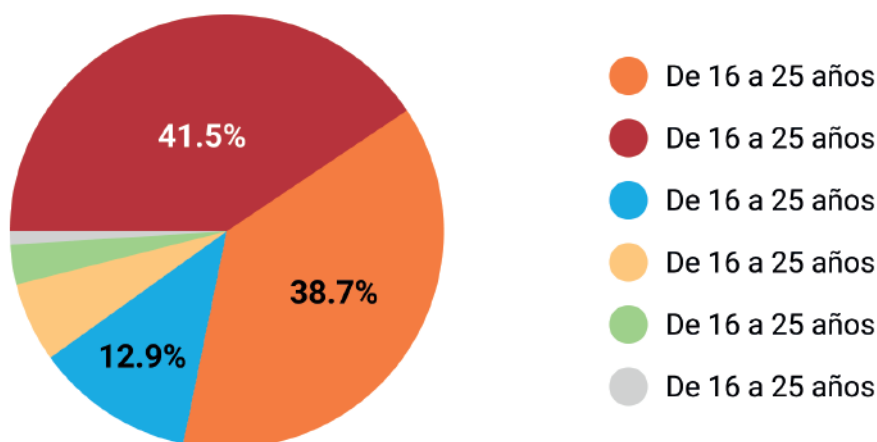


Gráfico 1

- Avanzando en el análisis particular, se destaca que el 61% de los encuestados iniciaron la carrera universitaria antes de la pandemia, y se mantuvieron cursando materias del ciclo inicial de la carrera hasta 2022 (fecha de corte del universo muestral seleccionado para la presente investigación). No es menor esta particularidad ya que al parecer la pandemia pudo haber frustrado una continuidad ascendente y regular en las cursadas de estos 151 alumnos.
- Al abordar la pregunta relacionada a las distintas modalidades de cursadas que existen y que se han podido utilizar a partir de los años en cuestión, las respuestas han sido contundentemente variadas. Las opciones no eran excluyentes, por lo que se desprende de los resultados que en su mayoría han experimentado más de una de las formas en las que se ha ofertado el dictado universitario desde el 2020 en la FCE Lomas.

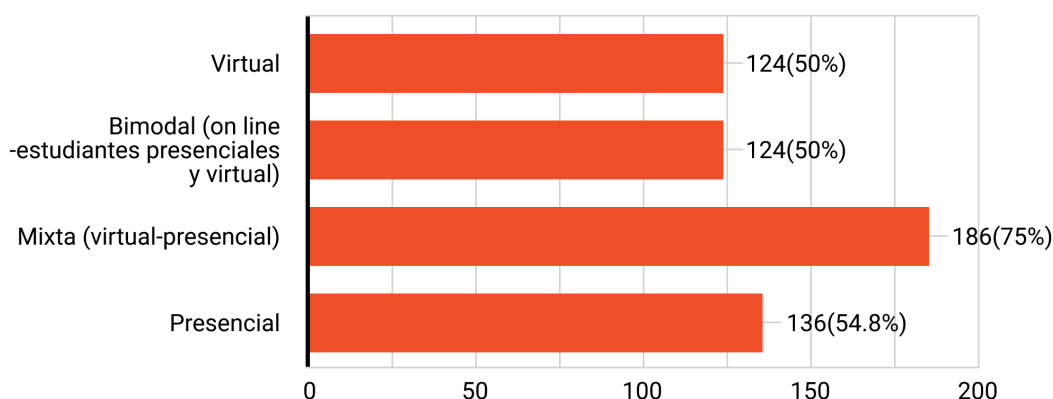


Gráfico 2

- Se contempla que existen aún hoy en día materias que se siguen dictando en la modalidad mixta. Como se ha mencionado en la parte introductoria al presente informe dentro del marco teórico conceptual, hay materias que tienen un día de cursada larga en la que es presencial y el día corto de cursada que se dicta en forma virtual, como lo vienen practicando las comisiones de Organización y Estructuras. Por lo tanto, esa opción ha sido la más experimentada por un 75% de los encuestados. Mientras el resto de las opciones han sido utilizadas por la mitad de los encuestados.
- También se destaca que es muy bajo el porcentaje que mencionó que solo cursó en forma presencial, solo el 6% de la muestra, y haciendo un cruce de variables con la pregunta de cuando ingresó se observa que la mitad de estos alumnos habían ingresado antes de la pandemia y la otra mitad ya cuando la facultad había vuelto a ofrecer sus cursos en forma presencial.
- Seguidamente se planteó la necesidad de conocer con qué modalidad cada alumno sintió que su cursada fue más efectiva aprobando más materias.

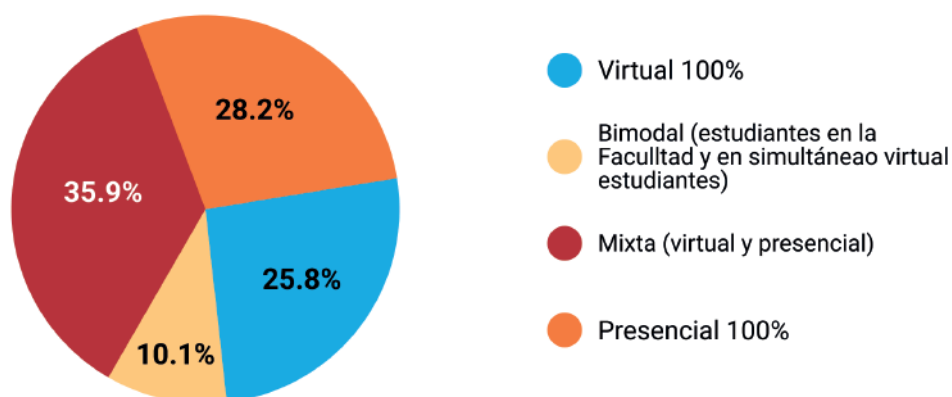


Gráfico 3

- El 36% consideró que la mixta fue la más efectiva. Seguida por completamente presencial con un 28%. En tercer lugar, quedó la opción de totalmente virtual con un 26%. La práctica bimodal ha quedado muy rezagada con tan solo un 10%.
- Como desencadenante de la anterior, se buscó saber que modalidad les había gustado más a los encuestados. Existe una concordancia con las respuestas anteriores, reflejando en un 35% que la opción mixta ha sido también la que más les gustó. Luego el segundo lugar queda para la virtual con 32%, luego por debajo de los 20 puntos la presencial y se mantiene el cuarto puesto para la forma bimodal.

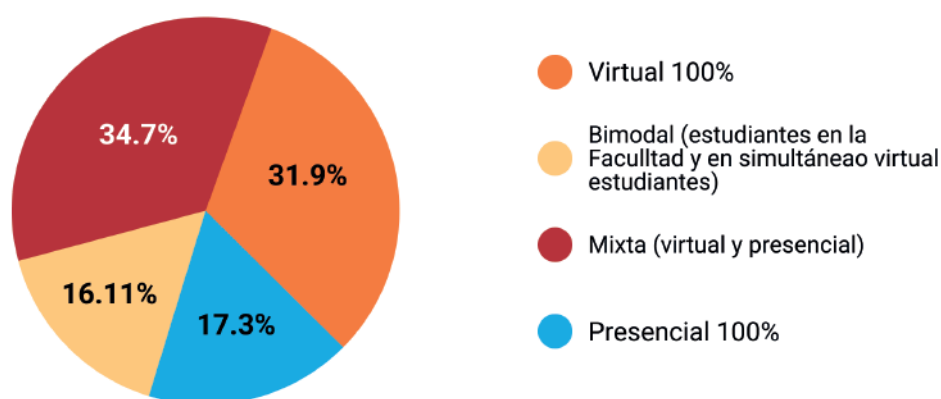


Gráfico 4

- Esta particularidad se repite en el presente informe al exponer más adelante otras preguntas vinculadas más específicamente con la modalidad mixta, ya que, si bien ha sido un esfuerzo significativo para la Institución la inversión en tecnología aplicada a esta modalidad aparentemente no ha sido aprovechada y reconocida por los alumnos tanto como se esperaba.
- Concatenado con el anterior interrogante, al consultar por cuál sería la modalidad que podría ser eliminada, el 45% consideró que ninguna modalidad debiera ser eliminada, representando este porcentaje preponderante sin lugar a duda. Sin embargo, en el otro extremo aparece también con alto porcentaje quienes prefieren suprimir las clases 100% presenciales, con un 35%. El tercer lugar quedó para la modalidad 100% virtuales (elegido por un 11% de los encuestados), quedando en cuarto lugar las bimodales. Esta última modalidad sigue apareciendo con una notable indiferencia por parte de los encuestados.

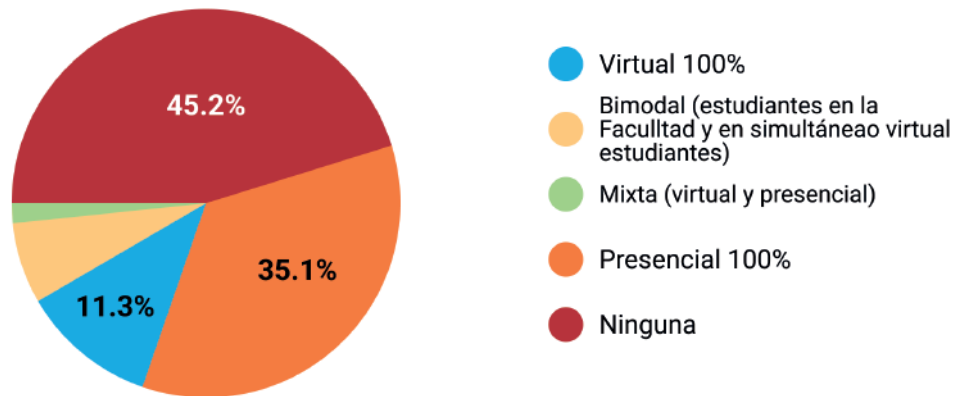


Gráfico 5

- Al momento de consultar por las calificaciones según el tipo de modalidad, en los cuatro formatos de dictado de clases se evidencia que las notas finales obtenidas por los encuestados se encuentran en su mayoría entre 6 y 7, siendo calificaciones dignas teniendo en cuenta que en la Facultad la calificación mínima de aprobación es cuatro (4), correspondiente al 60% del examen correcto.

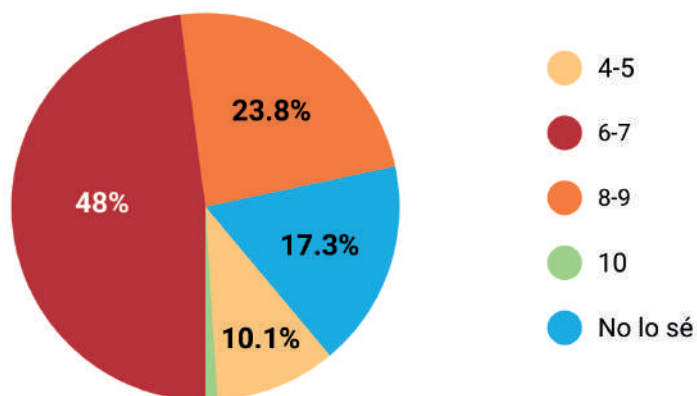


Gráfico 6. Virtual

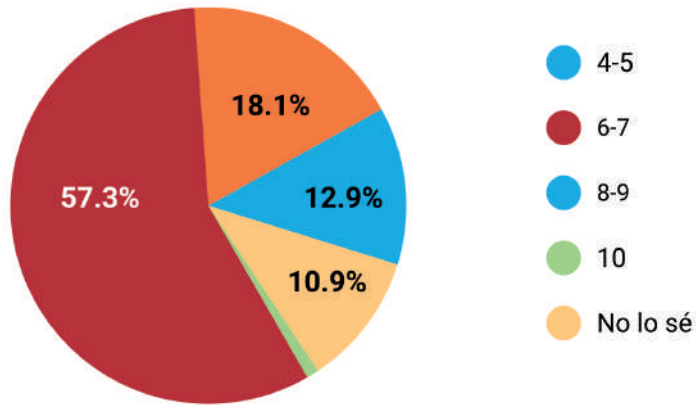


Gráfico 7. Presencial

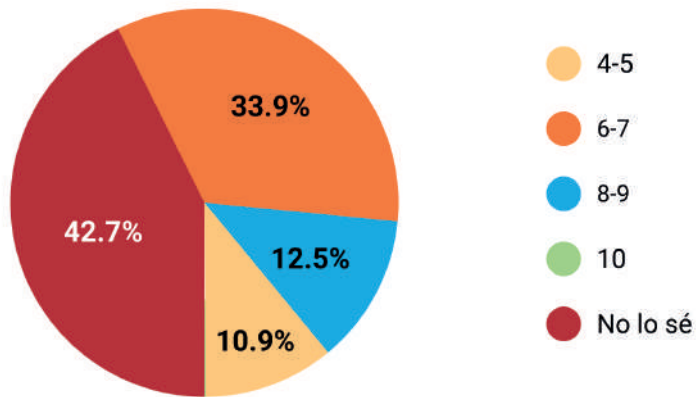


Gráfico 8. Bimodal

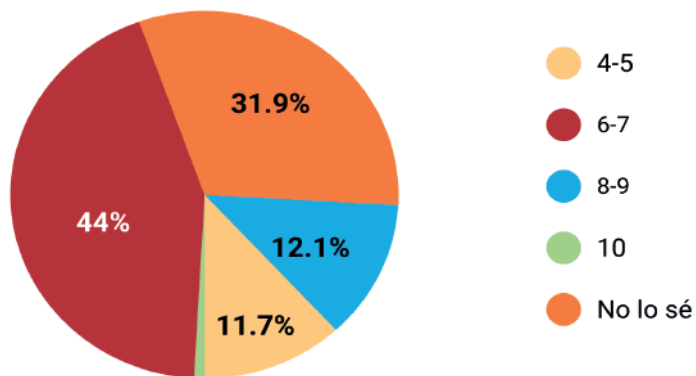


Gráfico 9. Mixta

Seguidamente fue el turno de consultar por las modalidades implementadas según la naturaleza de los departamentos en que se distribuye el plan de estudios de ambas carreras. La pregunta apuntaba a consultar en cual resultó mejor cursarlas en comparación a la forma Virtual (mejor) Presencial (mejor) Bimodal (mejor) clásica presencial.

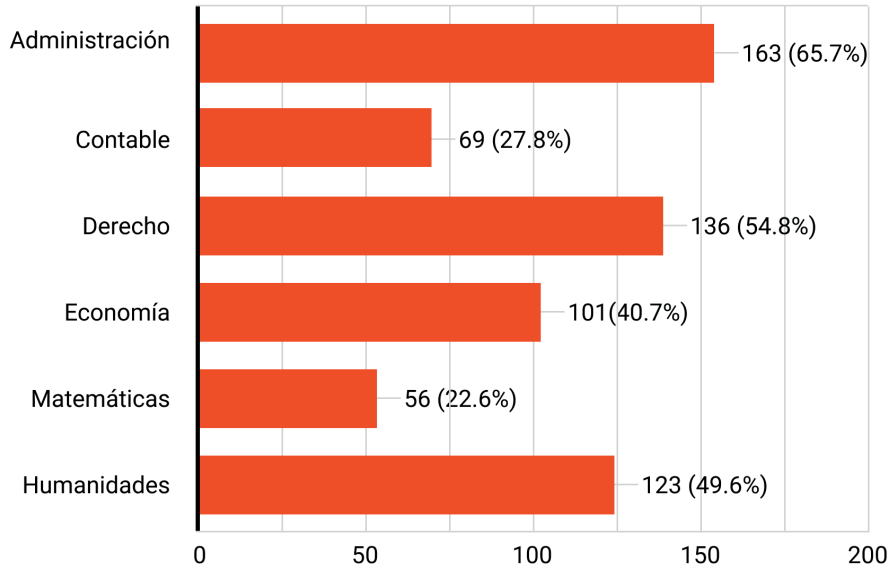


Gráfico 10

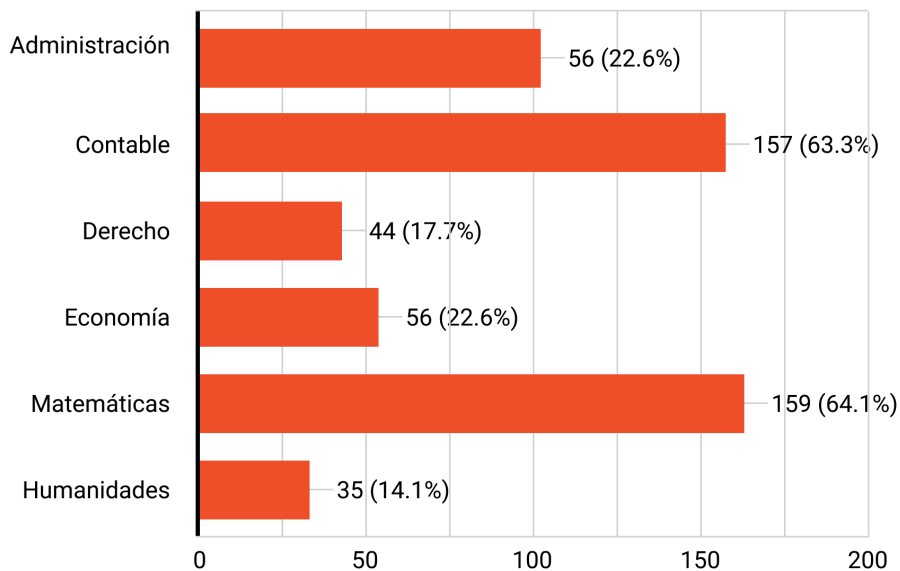


Gráfico 11

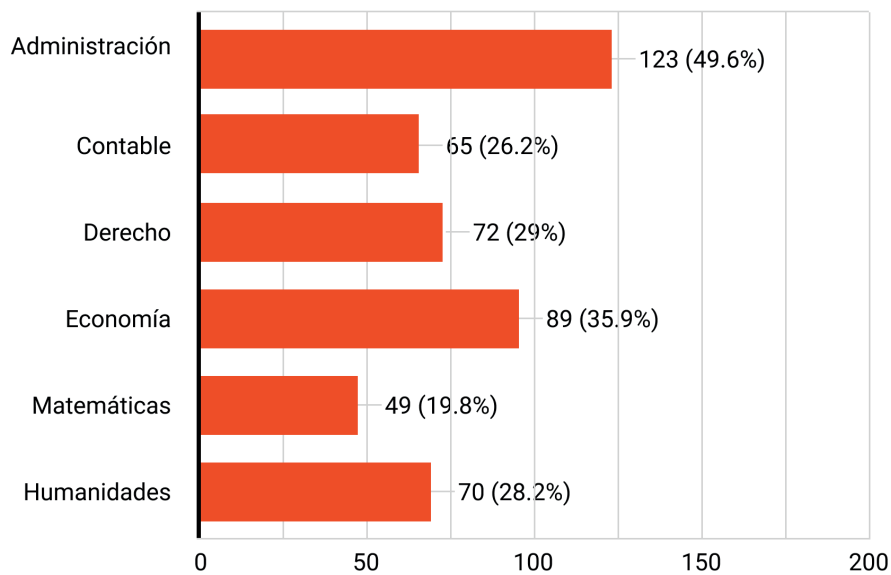


Gráfico 12

- Definitivamente y como era de esperar, las materias con alto contenido práctico son preferidas para cursar en modo presencial, mientras que aquellas con gran base teórica prefieren cursarlas de manera virtual o con la posibilidad de optar tomarlas en forma presencial o virtual (bimodal).
- Al consultar por la cantidad de horas de estudio, las respuestas arrojan que el 47% dice que ha estudiado más en la modalidad virtual que en la presencial.

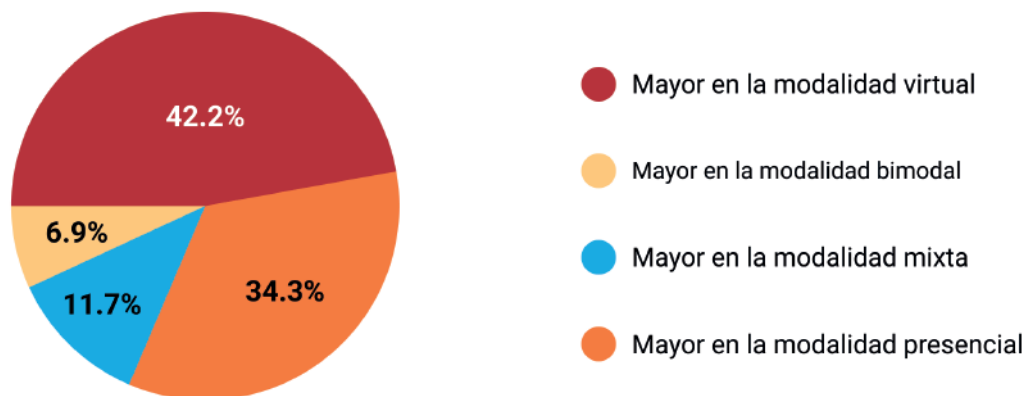


Gráfico 13

- El mayor grado de comprensión se ha dado, según las encuestas, en la modalidad presencial con más del 37%. Luego le siguió la virtual con el 28%. Definitivamente ambas modalidades, que son excluyentes entre sí, señalan que la presencial se adapta mejor a un grupo de aspirantes a contador y licenciados en administración algo más conservador y tradicionalista, y la otra modalidad a un grupo de aspirantes más tecnológico y abierto a esta nueva tendencia surgida a partir de la pandemia. No resultan relevantes los valores arribados en las modalidades intermedias, en términos de poder realizar más análisis diferencial que el expuesto.
- A modo de cierre y mediante una pregunta dicotómica de elección única, se consultó por la modalidad que debiera mantenerse en el tiempo. Como era de esperar, basándose en las respuestas anteriores en cuanto a la aceptación de esta modalidad, el 64% coincide que la mixta es la modalidad que prefiere mantener. Esto también es un indicio de la veracidad, congruencia y consistencia en las opiniones de los encuestados, que han demostrado que han respondido con fuerte compromiso y colaboración desinteresada.

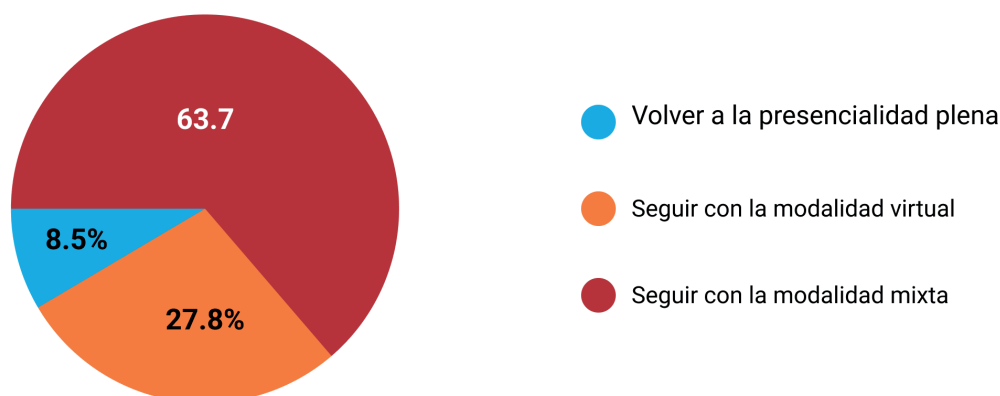


Gráfico 14

- El 28% asegura no querer perder la modalidad virtual. Si bien esta modalidad al 100% hoy en día no se aplica a ninguna asignatura, se la puede interpretar que hay una alta aceptación por parte de los encuestados y que podrían tomar cursos que se ofrezcan a futuro bajo esta modalidad. Estas apreciaciones pueden resultar apropiadas contemplarse para las conclusiones.
- Finalmente, para comprobar que tan bien equipados tecnológicamente se encuentran los alumnos que están dispuestos a seguir bajo la virtualidad en cualquiera de las tres formas, el 95% tiene espacio en su hogar y conectividad en un 86%. Analizar los tres resultados restantes.

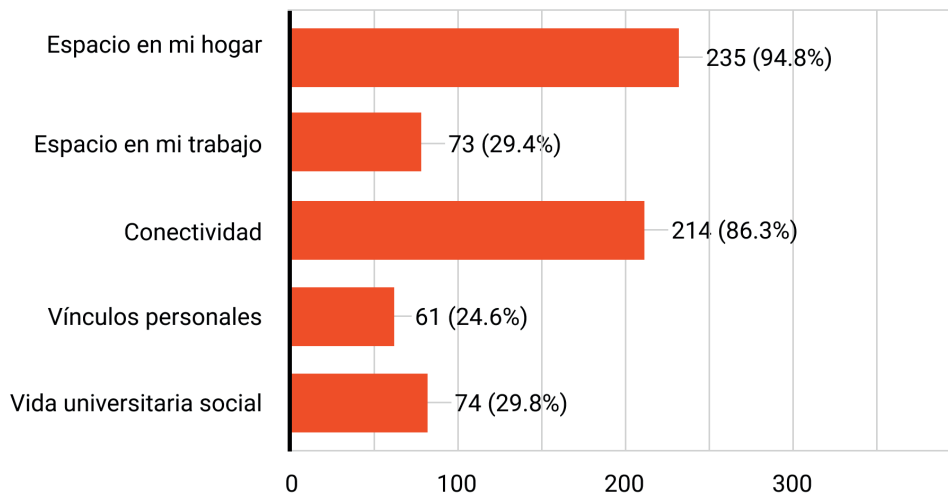


Gráfico 15

Por otra parte, se realizaron entrevistas. Para Denzin y Lincoln (2005, p. 643, tomado de Vargas, 2012) la entrevista es “una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas”. Como técnica de recogida de datos, está fuertemente influenciada por las características personales del entrevistador.

Los estudiantes investigadores experimentaron lo que es efectuar entrevistas personales a docentes pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas que participaron en el ciclo inicial durante el período 2020-2022.

Para ello:

- Elaboraron una guía de preguntas relacionadas con los objetivos de la Investigación que luego fueron depuradas en base a los ensayos realizados con los propios profesores de esta.
- Realizaron una grilla con datos de los informantes.
- Grabaron la entrevista y luego escribieron lo que registraron en audio.

En este punto es de destacar que se efectúa el análisis global y general de doce entrevistas, detallándose algunos conceptos vertidos por informantes seleccionados, quedando a disposición la totalidad de las entrevistas, en caso de ser requeridas.

Informante Nro. 1

“Yo hubiera seguido con la mixta” [...]” Frente al escenario que teníamos fue totalmente positivo y el rendimiento fue buenísimo, superando las expectativas. Ahora hay cosas que corregir y estudiar porque estamos aprendiendo a cambiar”

Informante Nro. 3

“La presencialidad para mí es insalvable, es irremplazable e inmejorable, para mí es así, soy docente de presencial, disfruto todas mis clases, pero bueno, la presencialidad es distinta”.

Informante Nro. 4

“Yo creo que en estos dos años que pasaron, después de la pandemia, debe existir un compromiso. Porque ya hay una gimnasia por parte del docente que fue tomando conocimiento, idea de cada uno de los alumnos”.

Informante Nro. 5

“La ventaja de la virtualidad es el tiempo, acorta y elimina la distancia, para clases teóricas,

Informante Nro. 6

“La virtualidad modificó nuestras organizaciones, modificó nuestro comportamiento, nuestros hábitos, me parece que modificó nuestra vida cotidiana, mucho”.

Informante Nro. 8:

“A mí me parece que sería preferible una instancia mixta entonces, donde los chicos puedan tener un día para el desarrollo virtual y otra para presencial”

Informante Nro. 11

“La virtualidad nos dejó bien marcado que estamos en el siglo XXI. Nos abrió la ventana a la nueva juventud de lo que se viene”

Por último, de la entrevista a la Mg. Parlamentaria Internacional en Educación Vivian Jeandet podemos extraer lo siguiente: “la virtualidad nos enseñó que existe otra modalidad también de enseñar que está buena porque uno puede aprender a la distancia”.

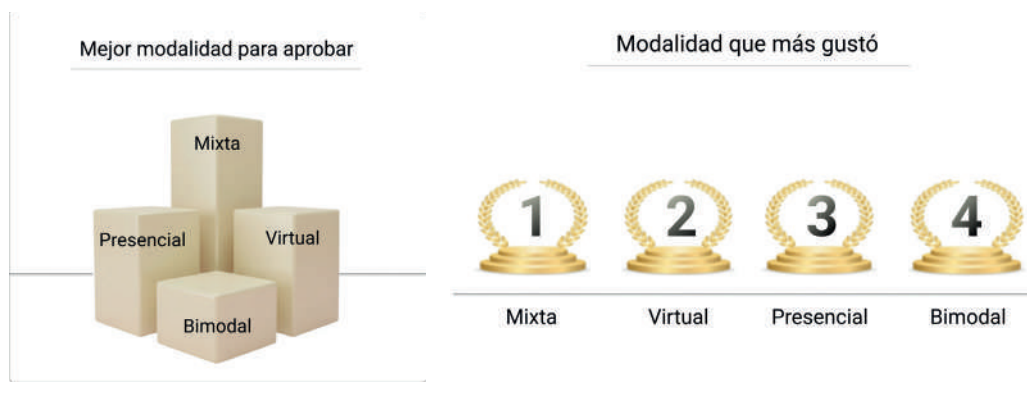
CONCLUSIONES

En la actualidad estamos frente a un nuevo paradigma que debemos aprovechar en la educación. Decidir entre la “virtualidad vs. presencialidad”. no es fácil, pero debemos considerar que la tecnología y el tiempo es valioso, fundamental para las generaciones “Y”, “Z” y las que vendrán, por lo que la Facultad de Ciencias Económicas debería continuar con la modalidad mixta, en las asignaturas en los días de menos carga horaria y presencial en la de mayor carga, pensando en la posibilidad de crear nuevas carreras virtuales con menos duración.

Teniendo en cuenta las características generacionales, los resultados de las encuestas, de las entrevistas que hicieron los investigadores estudiantes a los

docentes, más la bibliografía consultada, podemos afirmar que se está considerando necesaria que continúe la enseñanza en la virtualidad.

Finalmente, de manera gráfica exponemos las conclusiones de los alumnos encuestados.



FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS

Fuentes primarias

Encuestas a 248 estudiantes, entrevistas a 12 docentes y a Mg. Vivian Paula Jeandet.

Fuentes secundarias

Las referencias Bibliográficas acordes al tema en cuestión vinculada con las modalidades y aprendizajes de enseñanza y las características de las generaciones de los estudiantes que integran los primeros años.

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA

Ayala, Juan Carlos (2022). "Centennials". Ediciones Pluma Digital

Bates, A. W. (Tony). (2019). La enseñanza en la era digital: Directrices para el diseño de la enseñanza y el aprendizaje. Vancouver, B.C.: Tony Bates Associates Ltd.

Biggs, J. (1999). *Teaching for quality learning at university*. Buckingham: Open University Press.

Biggs, J., & Tang, C. (2011). *Teaching for quality learning at university* (4th ed.). Maidenhead: McGraw-Hill.

Bruner, J. (1997). *La educación, puerta de la cultura*. Madrid: Visor.

- Brumet, M. R. y otros (2022) "Nuestras universidades públicas argentinas frente a la pandemia Covid-19"
- Gardner, Howard y Davis, Katie (2014), "La generación APP".
- Garrison, D. R., Anderson, T., & Archer, W. (2000). Critical inquiry in a text-based environment: Computer conferencing in higher education. *The Internet and Higher Education*, 2(2-3), 87-105.
- Hatum, A. (2014) "Irrupción". (2022) "La Universidad fuera del Clóset". Editorial Dunken
- Lave, J., & Wenger, E. (1991). *Situated learning: Legitimate peripheral participation*. Cambridge: Cambridge University Press
- Lanuque Alejandro (2022) "Innovadores Disruptivos". Editorial Dunken.
- Panadero, E. (2017). A review of self-regulated learning: Six models and four directions for research. *Frontiers in Psychology*, 8, 422.
- PEPCEL (Plan Estratégico de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLZ)
- Ramsden, P. (2003). *Learning to teach in higher education* (2nd ed.). London: Routledge.
- Serrano S. M. (2020) "La Generación Y" en los estudiantes: El caso de la UNLZ. Editorial
- Tinto, V. (1993). *Leaving college: Rethinking the causes and cures of student attrition* (2.^a ed.). University of Chicago Press
- Szychowski Pablo (2021) "Fundamentos Psicológicos para mejorar la enseñanza". Ediciones Pluma digital.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Zimmerman, B. J. (2002). Becoming a self-regulated learner: An overview. *Theory Into Practice*, 41(2), 64–70.
- Ley 26.206 y normativa complementaria.
- Resolución Nro. 4265 Ex 03714/4022 UNLZ/RECT

HOLISMO E INDIVIDUALISMO METODOLÓGICOS. UN ENFOQUE PRAGMÁTICO

NÉLIDA GENTILE

Doctora en Filosofía por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Profesora Titular de Metodología de las Ciencias Sociales de la FCE-UNLZ, se desempeñó como docente en UBA, UNLu, UNLZ, entre otras. Autora de numerosos artículos en revistas internacionales especializadas y de libros. Docente investigadora de LOMAS CyT, UBACyT y ANPCyT. <https://orcid.org/0000-0003-4254-6717>. metodologia@economicas.unlz.edu.ar

HOLISMO E INDIVIDUALISMO METODOLÓGICOS. UN ENFOQUE PRAGMÁTICO

Resumen

El debate holismo-individualismo metodológicos alude, en términos estrictos, al tipo de explicaciones ofrecidas en el ámbito de las ciencias sociales. Mientras los individualistas metodológicos sostienen que los fenómenos sociales deben ser estudiados a partir de las acciones de los individuos participantes, en el nivel microfundacional, los holistas metodológicos, por su parte, abogan en favor de la autonomía de los fenómenos sociales y consideran que estos sólo pueden estudiarse en el nivel macroscópico. Sin embargo, los argumentos esgrimidos por ambas partes incluyen premisas que van más allá del ámbito metodológico e incursionan en disputas ontológicas y semánticas. Se defiende una perspectiva puramente pragmática de corte instrumentalista, desligada de cualquier otro tipo de compromiso, metafísico o semántico.

Palabras clave: holismo metodológico, individualismo metodológico, instrumentalismo metodológico.

METHODOLOGICAL HOLISM AND INDIVIDUALISM. A PRAGMATIC APPROACH

Abstract

The methodological holism-individualism debate refers, strictly speaking, to the type of explanations offered in the field of social sciences. While methodological individualists argue that social phenomena should be studied based on the actions of participating individuals at the microfoundational level, methodological holists, for their part, advocate for the autonomy of social phenomena and consider that these can only be studied at the macroscopic level. However, the arguments put forward by both sides include premises that go beyond the methodological sphere and venture into ontological and semantic disputes. A purely pragmatic, instrumentalist perspective is advocated, detached from any other type of commitment, metaphysical or semantic.

Keywords: methodological holism, methodological individualism, methodological instrumentalism.

INTRODUCCIÓN

La disputa en torno al holismo y el individualismo metodológicos tiene ya una larga data en el ámbito de la filosofía de las ciencias sociales. Podemos distinguir, siguiendo la cronología que formulan Zahle y Collin (2014)¹, tres etapas en el desarrollo del debate. La primera etapa comienza a fines del siglo XIX con figuras representativas como Max Weber y Emile Durkheim. Una segunda fase tiene lugar a mediados del siglo XX y está caracterizada por una defensa del individualismo metodológico materializado en los nombres de Friedrich Hayek, Karl Popper, John Watkins y Jon Elster, junto a las reacciones críticas generadas y encarnadas en autores como Ernest Gellner, Leon G. Goldstein, Maurice Mandelbaum y otros. Finalmente, una tercera etapa a partir de los años 80 con las contribuciones de Roy Bhaskar, Alan Garfinkel, Harold Kincaid y Philip Pettit, entre los defensores de la naturaleza holista de las explicaciones sociales.

De manera general, el contraste entre el holismo y el individualismo ha sido presentado como una cuestión metodológica, una teoría de la explicación sociológica o histórica. De acuerdo con el individualismo metodológico, los eventos y condiciones sociales de amplia escala deben ser investigados como agregados o configuraciones de los individuos que participan en ellos. En oposición a esta tesis, los holistas metodológicos abogan en favor de la autonomía de los fenómenos sociales y consideran que estos sólo pueden estudiarse en el nivel macroscópico: son los “todos” sociales y no los seres humanos los verdaderos individuos históricos. Sin embargo, un análisis más detallado muestra que los argumentos esgrimidos por cada una de las partes incluyen premisas que trascienden el ámbito estrictamente metodológico y se entrecruzan con aspectos que desembocan en controversias sobre cuestiones ontológicas y semánticas.

El objetivo central del trabajo es defender la idea de que la dicotomía individualismo-holismo, si tiene algún valor como principio metodológico regulativo, debe ser entendida como una distinción puramente pragmática desligada de cualquier otro compromiso metafísico o semántico. La estructura del artículo es la siguiente. Presentamos en primer lugar, una caracterización del individualismo metodológico (sección I) y el holismo metodológico (sección II) a través de sus principales representantes. En la sección III analizamos el debate a la luz de las tesis semántica, epistémica y ontológica que subyacen a los argumentos ofrecidos en favor y en contra de cada posición. En la sección IV se desarrollan las líneas directrices de la nuestra propuesta en favor de una actitud deflacionaria y pragmática a la que denominamos *instrumentalismo metodológico*. Finalmente, en la conclusión, sintetizamos las principales ideas presentadas a lo largo del artículo.

¹ La detallada distinción de Zahle y Collin (2014) en tres períodos replica, a su vez, la enumeración de etapas listada por Udehn, L. (2002).

I. EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

La expresión “individualismo metodológico” fue utilizada en 1908 por Joseph Schumpeter, un estudiante de Weber, en *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie (The Nature and Essence of Theoretical Economics)* y posteriormente en “On the Concept of Social Value” (1909). Si bien Schumpeter acuñó el término, el concepto se halla en la doctrina weberiana. En *Economy and Society* (1922), el individualismo metodológico es asociado a la idea de que la teoría sociológica debe tomar las acciones de cada individuo como objeto de estudio, pues los acontecimientos sociales se derivan de las acciones de agentes individuales. La comprensión del sentido de las acciones humanas permite al científico social “lograr algo que nunca es alcanzable en las ciencias naturales, es decir, la comprensión subjetiva de la acción de los individuos componentes” (Weber, 1968/1922, p. 15). En el caso de Weber, el individualismo metodológico se articula con su teoría de los *tipos ideales*, un modelo o abstracción que reúne un conjunto de propiedades que lo definen, pero de tal manera que las entidades concretas representadas sólo poseen esos rasgos en mayor o menor grado, y en ciertos casos pueden carecer de algunas de ellos. La investigación empírica consiste, fundamentalmente, en establecer en qué medida cada manifestación particular se ajusta o no a las características del tipo ideal correspondiente: “es conveniente tratar todos los elementos irracionales y afectivamente determinados del comportamiento como factores de desviación de un tipo de acción racional conceptualmente puro” (Weber, 1968/1922, p. 6).

El individualismo encuentra posteriormente una fuerte manifestación en la figura de Friedrich von Hayek, representante de la Escuela Austríaca de Economía. Hayek se identifica explícitamente con la doctrina weberiana y su concepción de ciencia social interpretativa. En *The Counter-Revolution of Science*, Hayek describe el campo de las ciencias sociales en los siguientes términos:

Las ciencias sociales [...] no tratan con totalidades “dadas” sino que su tarea es constituir esas totalidades construyendo modelos a partir de elementos familiares –modelos que reproducen la estructura de las relaciones entre algunos de los muchos fenómenos que siempre observamos de manera simultánea en la vida real. Esto no es menos verdadero de los conceptos populares sobre las totalidades sociales que están representados por los términos corrientes en el lenguaje ordinario; ellos también refieren a modelos mentales (Hayek, 1952, p. 6)

De un modo bastante coincidente con Hayek, Popper argumenta en favor del individualismo metodológico. Así, en *The Open Society and its Enemies* afirma:

Todos los fenómenos sociales, y especialmente el funcionamiento de las instituciones sociales deben siempre ser comprendidos como el resultado de las decisiones, acciones, actitudes, etc., de los individuos, y no deberíamos estar satisfechos por una explicación en términos de los llamados ‘colectivos’ (estados, naciones, razas, etc.). (Popper 1945, pp. 309-310).

Con posterioridad, en el apartado 29 de *The Poverty of Historicism* sostiene que:

La tarea de la teoría social es la de construir y analizar nuestros modelos sociológicos cuidadosamente en términos descriptivos o nominalistas, es decir, *en términos de individuos*, de sus actitudes, esperanzas, relaciones, etc. –un postulado que se podría llamar “individualismo metodológico”. (Popper, 1957, p. 136)

Y unas páginas más delante del mismo apartado agrega que, “las entidades sociales, tales como las instituciones o asociaciones, [...] son modelos abstractos contruidos para interpretar ciertas relaciones abstractas y seleccionadas, entre individuos” (Popper, 1957, p. 140)

Por su parte, en “Ideal Types and Historical Explanation”, Watkins considera que el científico social debe “continuar buscando explicaciones de un fenómeno social hasta que lo haya reducido a sus términos psicológicos” (Watkins, 1952, p. 29). Y en “Historical Explanation in the Social Sciences”, describe con mayor detalle el principio del individualismo:

De acuerdo a este principio [el principio del individualismo metodológico] los constituyentes últimos del mundo social son individuos que actúan más o menos adecuadamente a la luz de sus disposiciones y la comprensión de la propia situación. Toda situación, institución o suceso social complejo es el resultado de una particular configuración de individuos, de sus disposiciones, situaciones, creencias, recursos físicos y medio ambiente. (Watkins, 1957, p. 105, nota).

Puede haber explicaciones incompletas de fenómenos sociales en gran escala (por ejemplo, la inflación) en términos de otros fenómenos en gran escala (por ejemplo, la ocupación plena); pero no habremos llegado a las explicaciones de tales fenómenos en gran escala hasta no haber deducido una explicación de ellos a partir de enunciados acerca de las disposiciones, las creencias, los recursos y las interrelaciones de los individuos. (Watkins, 1957, p. 106).

La contribución de Jon Elster al individualismo metodológico se enmarca en su crítica al uso de las explicaciones funcionalistas en la tradición marxista. De algún modo, Elster parece reeditar los argumentos weberianos que ponen el acento en la acción intencional. En efecto, en “The Case for Methodological Individualism” afirma: “La unidad elemental de la vida social es la acción humana individual” (Elster, 1982, p. 463). Y con posterioridad, en *Nuts and Bolts for the Social Sciences* (1989), retoma la misma idea y afirma: “Explicar las instituciones sociales y el cambio social es mostrar cómo surgen como resultado de las acciones y la interacción de los individuos. Esta visión, a menudo denominada individualismo metodológico, es en mi opinión trivialmente verdadera” (Elster, 1989, p. 13).

La mención de autores podría extenderse, pero los casos examinados son suficientes para el análisis de los compromisos subyacentes al debate que realizaremos en la sección III. Pasemos ahora a examinar la posición del holismo metodológico.

II. EL HOLISMO METODOLÓGICO

Como hemos adelantado, la defensa del holismo metodológico en la primera etapa del debate corrió por cuenta de Émile Durkheim, quien argumentó en favor de la indispensabilidad de las explicaciones holistas. Así, en *Las reglas del método sociológico* (2001/1895) sostiene que: “*La causa determinante de un hecho social debe buscarse entre los hechos sociales que lo preceden y no entre los estados de la conciencia individual.* (Durkheim 1919/1894, p. 135. Cursivas en original). Y en su estudio acerca del suicidio expresa claramente esta idea:

Puesto que el suicidio es un acto individual que sólo afecta al individuo, pareciera que debería depender únicamente de factores individuales y ser estudiado por la psicología. (...) [Pero] lo cierto es que se los puede considerar desde otro punto de vista. En efecto, si en lugar de no ver en ellos más que acontecimientos particulares, aislados, que deben ser examinados por separado, consideramos el conjunto de los suicidios cometidos en una sociedad dada, durante una unidad de tiempo determinada, comprobaremos que el total no es una simple suma de unidades independientes ni una colección, sino que constituye por sí mismo un hecho nuevo y *sui generis*, con su propia unidad e individualidad, es decir, con naturaleza propia, una naturaleza eminentemente social. (Durkheim, 1897, p. 8. Cursivas en original)

De acuerdo con esta línea argumentativa, las entidades sociales como las naciones y las sociedades tienen poderes causales que son independientes de los poderes causales de los individuos que constituyen estas entidades. Luego, la explicación de los fenómenos sociales sólo es posible a través de explicaciones holistas que expongan cómo los fenómenos sociales produjeron los efectos en cuestión.

Otro tipo de argumento en favor del carácter holista de las explicaciones se apoya en la idea de que estas explicaciones no son *traducibles* a explicaciones individualistas. En “Societal Facts” (1955) y “Societal Laws” (1957), Maurice Mandelbaum define los conceptos sociales como conceptos que se refieren a formas de organización dentro de una sociedad y observa que los conceptos de este tipo “no pueden traducirse en conceptos psicológicos (es decir, individualistas) sin pérdida” (Mandelbaum 1955: 310). Con el fin de ilustrar este punto, Mandelbaum considera la naturaleza social del concepto de “cajero de banco”. Para especificar qué es un cajero de banco, es necesario invocar el carácter social del concepto de banco. La definición de “banco”, a su vez, debe contener otros conceptos con connotaciones sociales como “moneda de curso legal” y “contrato”. Y estos conceptos, además, sólo pueden definirse de manera que impliquen otros conceptos de naturaleza social, de modo que la definición de un concepto de naturaleza social contiene inevitablemente otros conceptos del mismo tipo:

Si debemos explicar el comportamiento de un individuo cuando, digamos, entra en un banco, debemos recurrir a hechos sociales y no podemos emplear términos que se refieran al hecho de que este individuo hace marcas en un papel, se acerca a un punto específico, pasa el papel a otro individuo, etc. etc. (Mandelbaum, 1955, p. 311).

En analogía con el argumento de la intraducibilidad de los términos que refieren a hechos sociales, algunos holistas metodológicos han hecho hincapié en la imposibilidad de reducir las teorías sobre hechos sociales a teorías individualistas. Así, cuando las explicaciones holistas hacen uso de teorías sociales no pueden ser sustituidas por explicaciones que apelan a las teorías individualistas y por lo tanto son irreductibles. La imposibilidad de reducción interteórica es una consecuencia natural de la tesis de la superveniencia de las propiedades sociales respecto de las propiedades individuales. Así, Kincaid sostiene que:

Las totalidades sociales están compuestas de individuos y determinadas por sus acciones... Los individuos determinan el mundo social en el sentido intuitivo de que una vez que se han establecido todos los hechos relevantes (expresados en el preferido vocabulario individualista) entonces también lo son todos los hechos acerca de las entidades sociales, los eventos, etc... O, para poner esta idea en términos de propiedades supervenientes, lo social superviene sobre lo individual en el sentido de que cualesquiera dos dominios exactamente iguales en términos de los individuos y las relaciones individuales que los componen compartirían las mismas propiedades sociales (Kincaid, 1986, p. 499)

Hay otros argumentos en favor de la indispensabilidad de las explicaciones holistas, pero los enumerados son suficientes para el punto que nos interesa analizar en la próxima sección, a saber, la naturaleza de los compromisos subyacentes al debate entre holistas e individualistas.

III. HOLISMO E INDIVIDUALISMO SEMÁNTICO, EPISTÉMICO Y ONTOLÓGICO

Si bien es cierto que el debate en torno al holismo y el individualismo se presenta, en primera instancia, como una dicotomía en el nivel metodológico, el análisis precedente brinda elementos suficientes en favor de la observación de que la controversia encierra compromisos que van más allá del nivel epistémico-metodológico.

Analicemos, por ejemplo, el caso de Hayek. Parece claro que el autor concibe el individualismo no sólo como una teoría explicativa, sino que la articula, además, con una tesis de corte metafísico, como opuesta al holismo ontológico. Los todos sociales son simplemente *construcciones* conceptuales. Para decirlo brevemente, las totalidades no existen *per se*, sino que son sólo modelos en la mente. Del mismo modo, la tesis de la superveniencia de las propiedades sociales sustentada por Kincaid no es sino la manifestación de ciertos presupuestos ontológicos. Por su parte, la discusión ofrecida por John Watkins en torno a la

posibilidad de reducción y los análisis de Mandelbaum en relación con el argumento de la intraducibilidad incorporan un nuevo ingrediente relacionado con la dimensión semántica. Podemos concluir así que bajo el denominado “debate holismo-individualismo metodológicos”, en sus diversas variedades, se incluyen consideraciones de diferente naturaleza: i) un ingrediente semántico referido a la posibilidad o no de traducción de los términos colectivos a partir de términos que refieren a entidades individuales, ii) una tesis epistémica que atañe a la comprensión y explicación de los fenómenos sociales; iii) un componente ontológico en cuanto al estatus de las entidades sociales.

Por otra parte, si como afirma Watkins las respectivas doctrinas del individualismo y el holismo metodológicos son excluyentes, entonces dada esta división tripartita podemos sintetizar el debate a través de los respectivos argumentos y contrargumento ofrecidos por cada bando para derribar a su rival:

a) *La tesis semántica* del individualismo afirma que todos los conceptos usados en la teoría social son analizables en términos de conceptos que aluden a los intereses, voliciones y actividades de los seres humanos individuales. Recordemos que Watkins insiste en la recomendación de Weber de que el único modo de precisar el significado de los términos sociales es definirlos a través de conceptos individuales.

Un holista semántico puede negar, como lo hace Mandelbaum, que la traducción, definición y análisis en términos individualistas sean posibles, pues esto supondría contar con una lista finita de acciones y actitudes individuales que puedan tomarse como instanciaciones de la acción colectiva. Dado que es imposible traducir términos que refieren a fenómenos sociales a términos que refieren sólo a pensamientos y acciones individuales, los fenómenos sociales deben concebirse con un modo de existencia *sui generis*.

b) *La tesis epistémica* del individualismo metodológico subraya, recordémoslo, que la *comprensión* de los eventos sociales supone que se los considere como una colección de respuestas individuales; pues la comprensión requiere una explicación última en términos de disposiciones individuales *inteligibles* que permita discernir cuáles fueron las razones de los participantes para hacer lo que efectivamente hicieron. Por otra parte, dado que los científicos sociales no pueden tener “un acceso directo” a la estructura global y el comportamiento del sistema de interacciones individuales, la comprensión de esta estructura abstracta debe derivarse, afirman, de la atribución de creencias y actitudes básicas a los individuos concretos.

La respuesta holista, sin embargo, sostiene que, si no se puede tener un acceso directo a las estructuras sociales, tampoco es posible observar directamente las intenciones y motivos de los actores individuales. De manera que, o bien los individualistas deben aceptar que algunos fenómenos sociales pueden ser directamente observados o, de lo contrario, quedan excluidos, también, los fenómenos individuales más relevantes.

c) Por último, en su forma pura, *la tesis ontológica* del individualismo se traduce en la afirmación de que resultaría paradójico sugerir que los objetos sociales, modelos mentales, puedan explicarse independientemente de las acciones y el comportamiento de los individuos; pues tratar de explicar las acciones individuales en términos sociales implicaría otorgarle el predicado “real” a lo que son meras “construcciones”.

La contrapartida metafísica del holismo es expresada en principios tales como “el todo no es igual a la suma de sus partes”, puesto que las totalidades sociales operan conforme a leyes que son consideradas verdaderas en su propio “nivel de existencia”. Las propiedades de las totalidades sociales son emergentes y no pueden reducirse a las propiedades de los elementos que las componen.

IV. EN FAVOR DE UN INSTRUMENTALISMO ESTRICTAMENTE METODOLÓGICO

Tomadas en su versión más pura y tal como han sido descritas, las respectivas posiciones del individualismo y del holismo con respecto a los aspectos semánticos, epistémicos y ontológicos parecen presentarse como doctrinas incompatibles. Esto es, si un autor adhiere a la vez al individualismo tanto en la esfera semántica como en la epistémica y la ontológica, su posición resulta completamente enfrentada con quienes, a su vez, suscriban el holismo en las dimensiones semántica, epistémica y ontológica. Sin embargo, no es necesario comprometerse con uno u otro de los bloques completos. Así, sería posible sostener la prioridad o incluso la exclusividad ontológica de los individuos y sus acciones —es decir, no pretender, por ejemplo, que existen, en un sentido irreductible, las totalidades— y al mismo tiempo aceptarse que las propiedades del conjunto de las acciones de los individuos son diferentes de las que le corresponden a cada uno de ellos.

Por otra parte, el establecimiento de regularidades ya sea estrictas o probabilísticas entre las acciones colectivamente consideradas no necesariamente conllevan o producen explicaciones. Un enfoque instrumentalista al respecto se contentaría con la posibilidad de formular ciertas predicciones. Pensemos, por caso, en la necesidad de prever las consecuencias de ciertas medidas económicas como la de modificar el valor de cambio de una moneda. Si se ha establecido una regularidad que determina en ese caso consecuencias inflacionarias, quien produce la modificación del tipo de cambio deberá estar preparado para enfrentar la inflación subsiguiente.

La perspectiva que proponemos puede considerarse parcialmente coincidente con la actitud pragmático-deflacionaria de van Fraassen en el contexto del debate entre realistas y antirrealistas científicos, sin que ello signifique que van Fraassen sea estrictamente un instrumentalista.² La discusión entre holistas e

² En razón de suscribir la tesis de la literalidad del lenguaje, van Fraassen se opone explícitamente a la posición instrumentalista y expresa: “en una interpretación literal, las afirmaciones aparentes de la ciencia son realmente afirmaciones, capaces de ser verdaderas o falsas” (van Fraassen 1980, 10)

individualistas metodológicos, pese a haber recibido un título que hace alusión a uno solo de esos aspectos, precisamente el metodológico, encierra históricamente, de hecho, todas las esferas previamente mencionadas. Así, globalmente considerada, la discusión puede ser genuina pero posiblemente irresoluble por cuanto depende, en última instancia, de las convicciones metafísicas y los valores epistémicos de quienes participan en el debate. Pero, como acabamos de argumentar, estas cuestiones pueden dejarse de lado si se adopta una actitud pragmática y se busca un acuerdo para aceptar cualquier teoría particular acerca de los fenómenos sociales con el solo requisito de que resulte empíricamente adecuada y brinde, en cuanto sea necesario, la posibilidad de predecir e influir en los fenómenos a los que se refiere. En la medida en que se consideren las relaciones entre acciones colectivas, ello significará asumir, si se quiere, aunque no de manera excluyente, una perspectiva holista. Pero, subrayémoslo, la decisión es puramente metodológica, no obliga a tomar partido sobre cuestiones ontológicas y semánticas, así como tampoco excluye la posibilidad de buscar explicaciones individualistas o mixtas. Esta situación puede recordarnos la distinción entre cuestiones internas y cuestiones externas formulada por Carnap en "Empirism, Semantic and Ontology" (1950). La adhesión a las versiones semánticas, epistémicas u ontológicas del individualismo y del holismo son, simplemente, *opciones abiertas dentro de una actitud metodológica mínima compartible*: cada uno es libre de elegir, en función de ciertos fines prácticos, los compromisos semánticos, epistémicos y ontológicos que les parezcan más preferibles o justificados, pero ello no impide ponerse de acuerdo sobre ciertos hechos o regularidades que no se ven afectados por aquellas decisiones.

Coincidimos, pues, con la reflexión de van Bouwel acerca de que "lo mejor que pueden hacer los filósofos cuando debaten sobre el individualismo y el holismo metodológicos es distinguir y detallar cuidadosamente la amplia variedad de posturas que pueden evaluarse a lo largo de múltiples dimensiones" (van Bouwel, 2025, 19). Pero, por nuestra parte, una vez hecha esa tarea, nos inclinamos en favor de la postura que hemos denominado *instrumentalismo metodológico*.³ Esta pareciera ser una actitud natural y fácilmente aceptable, aunque no descartamos, claro está, que encuentre fuertes resistencias por parte de aquellos que defienden a ultranza la autonomía de las ciencias sociales y las transforman casi por esencia en las "ciencias de la totalidad". Lo que proponemos, en resumen, es poner entre paréntesis ciertos compromisos que van más allá del nivel metodológico: si lo que existen son unidades individuales o, por el contrario, únicamente "todos" sociales, es un problema metafísico que en nada afecta la metodología científica, ya sea que se trate de la investigación en el ámbito de las ciencias naturales o en campo de las disciplinas sociales.

3 El instrumentalismo metodológico que proponemos difiere, naturalmente, del denominado "Argument from Pragmatic Concerns" listado por Zahle en defensa de la indispensabilidad de las explicaciones holistas (Zahle 2023).

CONCLUSIÓN

Hemos examinado el debate entre holistas e individualistas metodológicos a lo largo de tres etapas y a través de los argumentos ofrecidos por sus principales representantes. Subrayamos así los aspectos semánticos, epistémicos y ontológicos subyacentes a ambas doctrinas, caracterizadas, en general, como posiciones incompatibles. En contraste con dicha interpretación, avanzamos hacia la defensa de una posición pragmática y deflacionaria, completamente ajena a cuestiones ontológicas y semánticas. Concebidos en el nivel *estrictamente* metodológico, el holismo y el individualismo se presentan como posturas perfectamente conciliables en cualquier ámbito de la investigación científica. Inspirados en el legado de Carnap y van Fraassen, adoptamos para esta actitud deflacionaria el nombre de “instrumentalismo metodológico”.

REFERENCIAS

- Carnap, R. (1950). *Empirism, Semantic and Ontology*, en Carnap, R. *Meaning and Necessity*, Enlarged Edition, Chicago, University of Chicago Press, 1960.
- Dray, W.H. (1967). Holism and Individualism in History and Social Science en P. Edwards (ed.), *The Encyclopedia of Philosophy*, New York.
- Durkheim, E. (1919/1894). *Les règles de la méthode sociologique*. Paris, Librairie Félix Alcan.
- Durkheim, E. (1897). *Le suicide. Étude de sociologie*. Paris, Librairie Félix Alcan.
- Elster, Jon, 1982. The Case for Methodological Individualism. *Theory and Society*, 11: 453–482
- Elster, J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. (1952). *The Counter-Revolution of Science*, Glencoe, IL: The Free Press.
- Kincaid, H. (1986). Reduction, explanation and individualism en M. Martin & L. C. McIntyre (Eds.), *Readings in the philosophy of social science*. Cambridge: MIT Press. Pp. 497–515.
- Nagel, E. (1961). *The Structure of Science*, New York, Harcourt, Brace & World.
- Lukes, S. (1994). Methodological Individualism Reconsidered en Martin, M. y McIntyre, L. (eds) (1994), *Readings in the Philosophy of Science*, Cambridge, The MIT Press.
- Mandelbaum, M. (1955). Societal Facts. *British Journal of Sociology* 6 (1955): 305–17
- Mandelbaum, M. (1957). Societal Laws. *British Journal for the Philosophy of Science* 8: 211–24.
- Popper, K. (1957). *The Poverty of Historicism*, London, Roudledge & Kegan Paul.

- Popper, K. (1945). *The Open Society and Its Enemies*, London, Routledge.
- Schumpeter, J. (1909). "On the Concept of Social Value," *Quarterly Journal of Economics*, 23: 213–32
- Schumpeter, J. (2010; 1908). *The Nature and Essence of Economic Theory*. London and New York, Routledge.
- Šubrt, J. (2019). *Individualism, Holism and the Central Dilemma of Sociological Theory*. Bingley, Emerald Group Publishing.
- Udehn, L. (2002). The Changing Face of Methodological Individualism. *Annual Review of Sociology*, 28(1), 479–507. doi: 10.1146/annurev.soc.28.110601.
- Van Bouwel, J. (2025). Dimensions of the methodological individualism/holism debate. In Yafeng Shan (ed.) *History and Philosophy of the Social Sciences. Boston Studies in Philosophy and History of Science*, Springer, 2025.
- Van Fraassen, B. (1980). *The Scientific Image*. Oxford, Clarendon Press.
- Weber, M. (1968/1922). Weber, Max. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
- Watkins, J. W. N. (1952). Ideal Types and Historical Explanation *British Journal for the Philosophy of Science*. Vol. 3.
- Watkins, J. W. N. (1957). Historical Explanation in the Social Sciences. *British Journal for the Philosophy of Science*. Vol. 8 (30): 104-117.
- Zahle, J. y Collin, F. (eds.) (2014). *Rethinking the Individualism-Holism Debate*. Springer, New York- Dordrecht- London.
- Zahle, J. (2023). Methodological Holism in the Social Sciences, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2023 Edition), Edward N. Zalta & Uri Nodelman (eds.). <https://plato.stanford.edu/archives/win2023/entries/holism-social/>

EL RIESGO EMPRESARIO COMO COSTO OCULTO

DANIEL FARRÉ

Contador Público (UBA) y Especialista e Investigador en Gestión y Costos. Docente de la carrera de Posgrado "Especialización en Costos para la Gestión Empresarial" FCE-UNLZ y otras Universidades. Presidente del Instituto Internacional de Costos. Vicepresidente de Paradigma Consultora Latinoamericana.

SUSANA T. MÁSPERO

Contadora Pública (UBA). Docente de Contabilidad Social y Ambiental de la Universidad de Buenos Aires.

EL RIESGO EMPRESARIO COMO COSTO OCULTO

INTRODUCCIÓN

El marco económico-social representa un escenario de mayor riesgo para los empresarios. A más de dos décadas de la expansión del uso del acrónimo VICA (*VUCA* en inglés) al mundo de los negocios, existe consenso que el contexto económico social está caracterizado por la **V**olatilidad, **I**ncertidumbre, **C**omplejidad y **A**mbigüedad, cuatro elementos que incrementan significativamente el riesgo económico empresarial en organizaciones con fines de lucro. Al mismo tiempo, las tasas de repago al Capital han bajado globalmente. La combinación de los dos efectos es nociva para la sustentabilidad empresarial. Si escondemos el riesgo y no lo gestionamos mejor, la tendencia actual de los directivos, quienes no arriesgan capital pero cobran gratificaciones por los resultados, seguirá siendo elegir alternativas cada vez más aventureras para tratar de captar opciones de mayor tasa, con menor probabilidad de subsistencia en el largo plazo.

1. EL RIESGO EMPRESARIO COMO COSTO PARA LA CONTABILIDAD DIRECTIVA

En la línea de visión económica de la Teoría General del Costo (Osorio y Cartier, 1992), todo sacrificio necesario para el logro de un objetivo es considerado un Costo. El empresario, al invertir capital y asumir la responsabilidad sobre un negocio, incurre en un conjunto de riesgos que, desde el punto de vista subjetivo, implican el sacrificio de arriesgarse a una pérdida potencial (Farré, 2010), por ende, corresponde apreciarlo como costo en todo proceso de gestión. En la misma vía, la Teoría Socioeconómica (Savall y Zardet, 1974-1975, 1979) lo categoriza como Costo Oculto, conllevando el peligro de no tenerlo en cuenta en el proceso de Toma de decisiones empresariales.

En cambio, la Contabilidad Financiera *mainstream*, alineada con la Teoría de los *Stockholders* no permite considerarlo costo. Al plantear como objetivo económico la maximización de “la” ecuación básica de la utilidad o beneficio contable patrimonial, que surge de la diferencia entre ingresos y costos desde una perspectiva fiscalista, no puede discernir si dicho monto cubre o no las expectativas de repago al sacrificio de los dueños. Paradójicamente, tener utilidad positiva no expresa en sí misma conveniencia económica. Si el monto no cubriera dicho esfuerzo, no es “útil” para el empresario ni “beneficioso” para la Economía en su conjunto. Visto así, los términos utilidad y beneficio pierden su significado, y el término costos queda incompleto en un análisis para la toma de decisiones porque no alcanza a todos los *stakeholders* del negocio en análisis.

Esa aparente polisemia del término Costos se resuelve con visión teleológica, como ya lo expresaba Oscar Osorio (Osorio, 1986):

Debemos aceptar que aquellos sacrificios podrán medirse de diferente forma y valuarse de distinta manera, según sea el objetivo perseguido.

Dejar fuera el sacrificio de los dueños en la ecuación básica sí es útil para calcular los impuestos que debe abonar al Estado, pero no lo es para la gestión holística de la Empresa con visión de sustentabilidad, foco de este artículo.

2. LA PLUSVALÍA COMO META INDUCTORA DE LA TOMA DE DECISIONES

La Teoría sociológica constructivista-estructuralista (Bourdieu, 1979) define como *Illusio* (etimológicamente: “*in*” entrar y “*ludum*” juego) al interés que los agentes sociales tienen por participar en un juego de relaciones y como *habitus* al sistema subjetivo de expectativas y predisposiciones que influyen sobre su manera de pensar, sentir y obrar en consecuencia.

Llevado al campo socioeconómico, si no logramos generar *Illusio* (*Illusio* socioeconómica) no se generará ningún tipo de agregado de valor, ya sea por la ataraxia de los agentes, cuanto por la falta de aporte de la Contabilidad en develar y difundir las relaciones de agregado de valor y sacrificios asociados, impactando el *habitus* de los *stakeholders* necesarios para llevar a cabo el negocio. Cada *stakeholder* estará interesado si toma consciencia de que lo que pasará en el juego socioeconómico tendrá sentido (vale) y superará el sacrificio (costo) que le significará su involucramiento.

La Teoría de la agencia (Charreaux, 1987) resalta la asimetría de la información y desarrolla la hipótesis de información imperfecta, explicando el impacto que tiene el manejo de ésta en el poder. El mapeo transparente de la estrategia, la conceptualización y síntesis de los elementos críticos monetarios y no monetarios del negocio permiten reducir la asimetría de la información expuesta, elemento fundamental del modelo de negociación cooperativa de Harvard en pos de activar el juego ganar-ganar con foco en la comunión de intereses.

El indicador-meta a utilizar para guiar las acciones de las empresas no puede ser la utilidad contable financiera vigente, de neto corte *stockholder*, puesto que no cumple dichos requisitos. Debemos reemplazarlo por un algoritmo que amplíe el alcance en cuanto a los sujetos considerados y el horizonte temporal. Desde nuestro punto de vista, si abogamos por la sustentabilidad inclusiva del ecosistema socioeconómico debemos actuar *ex ante*, en la Toma de Decisiones, proyectando información futura de largo plazo, considerando el equilibrio de todos los *stakeholders*, con la visión confucianista de *homus reciprocrans*. Explicar información histórica en momentos de rendición de cuentas (*Accountability*) suele ser tardío.

La acción de negocio a encarar proyectará ser beneficiosa si el valor a generar permite repagar los esfuerzos (costos) de todos los agentes involucrados. De existir más de una alternativa que cumpla dicha condición o lo supere, se deberá elegir alguna de las que generen excedentes en función del criterio de distribución y ponderación. A diferencia de la utilidad contable financiera, el indicador guía será el proyectado de agregado de valor, para lo cual deberá calcular los costos (que netean el valor generado) considerando la solicitud de repago de

cada uno de los *stakeholders* en función de su propia percepción del esfuerzo a realizar.

En línea con lo expuesto previamente, el accionista es uno más de los *stakeholders*. Proponemos exteriorizar su requerimiento de repago a los sacrificios asociados a su inversión, como costo calculando los lapsos expuestos a riesgo del capital invertidos monetizados a una tasa relativizada a la magnitud del riesgo asumido. La diferencia entre valor y costos así calculados deja de representar a la utilidad contable patrimonial para pasar a ser un indicador de plusvalía. Cualquier excedente positivo (o neutro) que se proyecte será “útil” o “beneficioso” para los *stakeholders* en su conjunto, siempre que se cumpla el criterio de distribución que permita visualizar equilibrio en cada una de las relaciones negocio-participante y genere la *Illusio* socioeconómica de todos.

La intensidad de dicha *Illusio* dependerá del grado de equilibrio proyectado, tal como lo plantean Farré, Sánchez, Zardet y Savall (2013) según se considere el horizonte de planeamiento, la subjetividad de los participantes y la incertidumbre del contexto, a saber:

Tipo 1: equilibrio inestable, punto de indiferencia mínimo o punto de supervivencia: Es el menor valor por el cual el stakeholder está dispuesto a participar;

Tipo 2: de satisfacción, es el menor valor por el cual el stakeholder está satisfecho en participar, lo que le otorga mayor probabilidad de existencia al negocio;

Tipo 3: de fidelización o permanencia, es el valor por el cual el stakeholder supera su satisfacción hasta el punto en que adquiere un compromiso que lo fideliza con el negocio y le otorga, a partir de una mayor distribución de valor, mayor probabilidad de existencia en el futuro.

Plusvalía igual a cero en el tipo 1 representa la frontera desde la cual “empieza a valer la pena” llevar a cabo la acción en análisis, si bien expresa fragilidad para el largo plazo. En su percepción de repago de tipo 1, muchos de los agentes tienen en cuenta que, al participar pueden convertir su potencial de valor en valor, que de otra manera se perdería con el paso del tiempo. El primer umbral puede ser coyunturalmente bajo. La aparición de alternativas de mayor repago pone en riesgo su compromiso futuro.

3. LA GESTIÓN DEL RIESGO EMPRESARIO PARA REDUCIR COSTOS OCULTOS Y AUMENTAR DESEMPEÑOS OCULTOS

La visibilización del impacto económico del riesgo en empresas con fines de lucro traerá dos efectos principales:

a) Cuando se comparen alternativas de decisión, muchas de las alternativas de alto riesgo y alta tasa de retorno, que en la visión tradicional son las ganadoras, dejarán de priorizarse frente a alternativas más sustentables que proyecten un plusvalor mayor.

b) Los directivos podrán analizar distintas alternativas de optimización de costos por reducción del riesgo. Sólo con reflexionar el comportamiento del costo del riesgo en el último planteo de las tres tipologías, se observa una primer aplicabilidad de este concepto: Si el dueño plantea una estrategia de distribución del excedente de plusvalor más cerca del equilibrio tipo 1 para quedarse con mayor repago para sí, la sustentabilidad se reducirá y su costo de riesgo será mayor. Paradójicamente, bajará la plusvalía general, y hasta habrá escenarios en que su propia diferencia entre valor y costo resulte más baja.

Aplicando el enfoque sinérgico de la Cadena de Valor Multidimensional basado en la estrategia colaborativa presente en la Ética de la Interdependencia de Drucker (de base confuciana) se podrán identificar acciones habitualmente ocultas, entre otras:

- Sustituir el enfoque de negociación de conflicto de intereses del *homo economicus* monodimensional y confrontativo, por el de comunidad de intereses del *homo reciprocans*.
- Equilibrar las relaciones de poder en la Cadena de Valor Multidimensional aplicando la visión largoplacista de la Teoría Socioeconómica (Savall y Zardet, 1987, 1995). Del análisis de fortalezas de cada uno de sus eslabones, surgirán ideas de mitigación de las debilidades de posicionamiento de la empresa, realizando acciones de integración con agentes de intereses comunes para ganar mayor poder de negociación. Pero también habrá ganancia en el caso de ceder grados de poder en las fortalezas, a cambio de una mayor fidelización del agente con el cual se negocia, como es el caso de desarrollo de proveedores o acuerdos de largo plazo con estabilidad de precios futuros.
- Reemplazar incertidumbre por costos ciertos de menor cuantía que el costo ahora visibilizado del riesgo asumido, identificando los riesgos que se pueden prevenir, planear y/o mitigar.
- Compartir el riesgo empresarial con otros *stakeholders*, involucrándolos en el negocio, bajo diferentes modelos:
 - Ofrecerles, *ex ante*, participación en el plusvalor a generar, viabiliza negociaciones de precios fijos más reducidos, con un diferencial variable asociado al éxito del negocio.
 - Cambiar el modelo de gratificación variable de los directivos, utilizando el indicador de plusvalía como base del cálculo, que netea el costo del riesgo, en lugar de la utilidad o tasa de rentabilidad de visión contable patrimonial, que oculta la disfuncionalidad de toma de decisiones extremas en búsqueda de rendimientos ficticios.
 - Condicionar los costos a la contingencia en negocios con contextos inciertos. Por ejemplo, en negocios agrícolas, incluir parte del primaje de seguros de inundación.

- Optimizar la mezcla de accionistas: Al ser el riesgo un elemento con alto grado de subjetividad, los accionistas no lo dimensionan de igual manera ni le dan la misma importancia a la sustentabilidad en el tiempo. Menos aún solicitan similar tasa de recompensa al sacrificio. Clasificar los distintos grupos de accionistas por su grado de involucramiento con la empresa (Dueños, empleados, inversores especuladores) y entender su propensión o aversión al riesgo y horizonte de inversión (largo o cortoplacistas) permitirá encontrar la mezcla que optimice el costo de riesgo empresarial.
- Aplicar estrategias de prevención contracíclicas: En períodos de excedentes relevantes, asignar un porcentaje de ellos a la reinversión en el negocio, sin considerarlo aporte del accionista, dado que éste ya fue repagado con el monto solicitado ex ante. Dicho capital no requiere repago adicional futuro porque no representa un esfuerzo, por ende, no genera costo en el futuro.

No gestionarlo será peor. El efecto “Laissez faire, laissez passer” redundará en un mayor costo del dueño, solicitando un mayor repago por tener que asumir dicho riesgo.

4. CASUÍSTICA DE REEMPLAZO DE COSTO DE RIESGO EN EMPRESAS SIN FINES DE LUCRO

No todas las empresas tienen como principal objetivo el lucro, ni exigen repago por el riesgo asociado al capital invertido. Aún en Economías de libre mercado, existen cadenas de valor híbridas, con eslabones con y sin fin de lucro. ¿Existe en éstas el sacrificio por el riesgo de inversión? En muchos casos no se realizan aportes de capital en forma financiera explícita. De existir aporte individual de cada asociado, se lo percibe como viabilizador del objetivo por la cual se constituyó la organización:

- En las cooperativas de consumo sus asociados obtienen bienes o servicios a valores más bajos que en el mercado tradicional.
- En las cooperativas de trabajo obtienen puestos que le permiten activar su potencial de valor, que se perdería en el caso de estar desempleados.
- En las cooperativas de crédito logran desintermediar las instituciones financieras obteniendo mejores tasas, tanto para quienes aportan sus ahorros, como para quienes solicitan los préstamos.

En las organizaciones sin fines de lucro existe una filosofía distinta de la gestión, otro concepto del repago, visto desde la mejora social o ambiental. La comunidad es el principal destinatario de la inversión. Importa más la gestión de sustentabilidad, es decir riesgo de no poder cumplir los objetivos de los distintos *stakeholders* que la de riesgos financieros. Hasta el mismo aporte del Estado no exige recupero financiero explícito, porque la función y retorno esperado es la ge-

neración y/o mantenimiento de las fuentes de trabajo y sus impactos positivos sobre la Economía.

4.1. Caso de Aplicación: Movimiento de “Empresas Recuperadas”

A comienzos de siglo XXI, se inició en Argentina el movimiento de “Fábricas recuperadas”, luego conocido como Empresas Recuperadas por sus Trabajadores (ERT). Ante la megacrisis económica, un grupo de dueños de empresas fuertemente endeudadas, con proyecciones de utilidades nulas o negativas y sin mercado de inversionistas dispuestos a comprar la empresa en marcha, decidieron iniciar el cierre de sus fábricas declarándolas en concurso o quiebra. Para evitar la pérdida de empleo, trabajadores de estas se unieron, tomaron las plantas para evitar su vaciamiento y cierre y mantuvieron la actividad económica organizándose bajo la forma de Cooperativas de Trabajo.

Luego de dos décadas de sustentabilidad, para entender las razones de la viabilidad de procesos productivos que eran inviables para el empresario, seleccionamos una de las empresas icónicas de las ERT (Chilavert Artes gráficas) y entrevistamos a Plácido Peñarrieta, uno de sus trabajadores-fundadores.

Desde el inicio, reemplazaron el objetivo principal de la Empresa. Sustituyeron el fin de lucro anterior por el objetivo de generación de empleos, formando una Cooperativa de Trabajo. Los empleados asumieron el rol de gestión a la vez de mantener sus oficios, que repagaban con el ingreso generado por las ventas. En ningún momento existió el requerimiento de repago por el riesgo empresario, típico de una visión de empresas de fin de lucro. Al inicio, porque no habían aportado capital que estuvieran arriesgando, sino trabajo impago (meses adeudados durante la crisis). Y luego, cuando comenzaron a generar fondos genuinos (excedentes a los costos por retiros salariales), los ahorraron (previendo pagar el monto debido al Estado) o reinvirtieron en mejora y actualización de maquinarias. Con la nueva visión de gestión empresarial, la reinversión no es percibida como un sacrificio que se deba repagar, por lo que no se trata de un costo.

El cambio de enfoque significó relaciones ganar-ganar: Los clientes obtienen productos de calidad a los precios que consideran justos, los proveedores tienen actividad económica, los trabajadores tienen empleo que les permite convertir su potencial de valor en valor, repagado con salarios acorde a su esfuerzo, el anterior dueño mejoró su posición respecto a la alternativa de quiebra, y el Estado cumplió objetivos socioeconómicos que hubieran costado mucho más que el monto anticipado por la indemnización.

Como cierre de la entrevista, Peñarrieta, nos contó que un profesional le cuestionó años atrás su gestión por considerarla que no era “rentable”, sesgado por sus conceptos de Contabilidad tradicional. Desde nuestra perspectiva, la anécdota no hace más que reforzar nuestra propuesta de cambio del indicador meta, para privilegiar la sustentabilidad de las organizaciones que generan valor agregado bajo un enfoque ganar-ganar más holístico.

CONCLUSIÓN

Para cumplir con la visión inclusiva y sustentable enunciada, elegimos asumir el enfoque contable Conductivo de Comunidad de Intereses (CCI), basado en la Teoría de los *Stakeholders* con una visión de *homo reciprocans*, por cuanto entendemos óptimo al enfoque de negociación de la interdependencia que privilegia poner foco en los puntos en común que comparten todos los *stakeholders* (resaltando sus necesidades y obligaciones mutuas), en lugar de medir fuerzas de negociación coyuntural en el método tradicional de conflicto de intereses contrario a la ética confuciana, que considera abusivo el uso del poder en cualquier tipo de relación humana.

Desde dicha atalaya, sugerimos que la Toma de Decisiones no debe basarse en la ecuación básica histórica de la Contabilidad Financiera sino en el valor agregado (o plusvalor) proyectado holístico de todos los *Stakeholders*, neteando valor menos costos para cada uno de ellos, sin dejar ninguno de los habituales costos que se hallan ocultos para la Contabilidad tradicional.

En particular, nos parece importante incorporar el costo del riesgo empresario en las empresas con fines de lucro, en lugar de dejarlo entremezclado dentro del concepto híbrido de utilidad de la contabilidad financiera, y expresarlo en todos los procesos analíticos de la Teoría Socioeconómica, para identificar alternativas o escenarios de riesgos más bajos en pos de optimizar la plusvalía objetivo.

Visibilizado, permite un mejor estudio y conceptualización de su esencia, y posibilita otras estrategias de gestión del riesgo de mejores resultados holísticos. La Contabilidad Directiva cumple así un rol activo prescriptivo *ex ante* de la Toma de Decisiones, en pos de la sustentabilidad de los negocios beneficiosos en lugar de un rol pasivo explicativo de las causas de los fracasos.

En dicha línea, el caso escogido tiene por objetivo crear consciencia de situaciones en donde el costo del riesgo empresario actuaba como un lastre a la sustentabilidad de un negocio que se mantiene en el tiempo luego de dos décadas, por cambiar el enfoque y objetivo gestional.

BIBLIOGRAFÍA

- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique*, précédée de trois études d'ethnologie kabyle. Droz, Ginebra.
- Charreaux, G. & al (1987). *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*. Economica.
- Farré, D. (2001) "Sustento al enfoque multidimensional de la creación de valor" *VII Congreso Internacional de Costos*. León, España
- Farré, D. (2009). Vinculando la Teoría de los *Stakeholders* con enfoques y técnicas de gestión: Cadena de Valor Multidimensional y Balanced Scorecard multifocal. *XI Congreso Internacional de Costos*. Trelew, Argentina

- Farré, D. (2010). Reducción del costo económico del riesgo empresario. Anales del II Congreso Trasatlántico de Contabilidad, Control, Auditoría y Gestión de Costos. Lyon.
- Farré, Sánchez, Zardet & Savall (2013) "Análisis de equilibrio de plusvalor ante distintas estrategias de sustentabilidad". III Congreso Trasatlántico de Contabilidad, Control, Auditoría y Gestión de Costos. Lyon.
- Freeman, R. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach* (Vol. 1). Boston: Pitman.
- Menger, C. (1871). *Principles of Economy*, Von Mises Institute, Alabama.
- Osorio, O.(1993). Hacia una teoría general de los costos en contabilidad. *Revista Costos y Gestión*.
- Osorio, O. y Cartier, E. (1992). Teoría General del Costo: Un marco necesario. *En el Evento Científico Contabilidad, Finanzas y Auditoría en el Proceso de Integración Iberoamericana*, Ciudad de La Habana, Cuba.
- Orales: *Entrevista a Plácido Peñarrieta* (Cooperativa Chilavert), Agosto 2020.
- Porter, M. y Kramer, M (2011). La Creación de Valor Compartido. Como reinventar el capitalismo y generar una ola de innovación y crecimiento. *Harvard Business Review*.
- Savall, H., Zardet, V, Farré, D. (2011). La dimensión gestión del riesgo empresario en la balanza económica de la teoría socioeconómica de los costos-desempeños ocultos. *Congreso del IIC*, Punta del Este, Uruguay.

GÉNERO Y APICULTURA EN ARGENTINA: UN ESTUDIO INTERDIS- CIPLINARIO EN BUENOS AIRES Y ENTRE RÍOS

JIMENA SOLEDAD VÁZQUEZ

Doctoranda en Antropología Social por la Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Social de la UNSAM. Profesora en Enseñanza Media y Superior en Ciencias Antropológicas por la UBA. Becaria CONICET entre 2021 y 2023. Docente de la Facultad de Ciencias Agrarias UNLZ. Investigadora en el Instituto de Investigación sobre Producción Agropecuaria, Ambiente y Salud (IIPAAS – UNLZ / CIC). Directora y codirectora en proyectos de investigación y extensión universitaria de la FCA – UNLZ vinculados a la apicultura y género. <https://orcid.org/0009-0004-0086-5263>. jsvazquez@agrarias.unlz.edu.ar

JAVIER CARLOS VÁZQUEZ

Doctor en Ciencia Animal por la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). Docente Titular en las Materias Producción Animal II e Industria de la Cadena de Bebidas de la FCA–UNLZ. Investigador en el Instituto de Investigación sobre Producción Agropecuaria, Ambiente y Salud (IIPAAS – UNLZ / CIC). Director en proyectos de investigación y extensión universitaria de la FCA – UNLZ vinculados a la apicultura. <https://orcid.org/0009-0003-2369-3655>. jcvazquez@agrarias.unlz.edu.ar

ESTEBAN JAVIER MONZÓN

Master en Gestión Empresarial y Cadena de Suministros por la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). Director del Instituto de Investigación de Responsabilidad e Inclusión Social FCE-UNLZ. Docente de grado y posgrado FCE-UNLZ. Director de proyectos de extensión sobre costos de la actividad apícola y codirector en proyectos de investigación. Secretario de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil FCE-UNLZ. <https://orcid.org/0009-0009-1226-0911>. monzon@economicas.unlz.edu.ar

GÉNERO Y APICULTURA EN ARGENTINA: UN ESTUDIO INTERDISCIPLINARIO EN BUENOS AIRES Y ENTRE RÍOS

Resumen

Este trabajo analiza la apicultura argentina desde una perspectiva de géneros, abordando cómo las relaciones sociales y simbólicas configuran la participación de las mujeres. A partir de un abordaje interdisciplinario se realizó un estudio descriptivo y multisituado. Parece no quedar dudas acerca de su generización: resulta ser una actividad masculinizada. Esta masculinización se expresa no sólo en la predominancia numérica de varones productores, sino también en los modos de transmisión del conocimiento y en la persistencia de imaginarios que asocian la autoridad técnica y productiva al género masculino. Sin embargo, el trabajo de campo también permitió identificar procesos de reconfiguración y disputa simbólica, aportando nuevos conocimientos sobre la intersección entre género y trabajo y la apicultura como campo de análisis.

Clasificación JEL: J16, Q13, Z13.

Palabras clave: apicultura, género, Argentina.

GENDER AND BEEKEEPING IN ARGENTINA: AN INTERDISCIPLINARY STUDY IN BUENOS AIRES AND ENTRE RÍOS

Abstract

This paper examines Argentine beekeeping from a gender perspective, exploring how social and symbolic relations shape women's participation in the sector. Through an interdisciplinary approach, a descriptive and multi-sited study was conducted. There appears to be little doubt regarding its gendered nature: beekeeping is a masculinized activity. This masculinization is reflected not only in the numerical predominance of male producers but also in the modes through which knowledge is transmitted and in the persistence of imaginaries that associate technical and productive authority with the masculine. However, fieldwork also revealed processes of reconfiguration and symbolic contestation, contributing new insights into the intersection between gender and labor, and positioning beekeeping as a valuable field of analysis.

JEL classification: J16, Q13, Z13.

Keywords: beekeeping, gender, Argentina.

INTRODUCCIÓN

La producción apícola en nuestro país está presente en 22 provincias (a excepción de CABA y Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur), con un impacto importante en las economías locales al generar divisas y empleo directo e indirecto como resultado de la producción primaria, agregado de valor y otras actividades afines (vinculadas a insumos, logística, comercialización, etc.). De todos los productos apícolas, la miel es la más consumida tanto interna como externamente, posicionando a la Argentina como el segundo exportador mundial. La relevancia de esta producción ha llevado a una variedad de políticas públicas así como políticas transnacionales que contienen un conjunto de normativas que conducen y controlan la calidad e inocuidad de estos productos.

Como toda actividad humana, la apicultura está atravesada por múltiples dimensiones: sociales, culturales, económicas, políticas, históricas. La literatura disponible se centra, en su mayoría, en el plano económico – productivo y en el de las intervenciones para el desarrollo local, siendo pocas las investigaciones con perspectiva de género sobre esta producción. En ese sentido, este artículo se propone aportar al análisis de la relación entre género y apicultura, o género y producción apícola, a partir de la presentación de algunos de los resultados alcanzados en el marco de un proyecto de investigación desarrollado por un equipo de trabajo interdisciplinario e interinstitucional entre los años 2022 y 2024, compuesto por docentes, investigadores y estudiantes de la Facultad de Ciencias Agrarias y de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Incluyó personal técnico del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y docentes del Centro de Educación Agraria n° 4 de Lomas de Zamora, que actuaron en el proyecto en calidad de técnicos.

La investigación se propuso elaborar un diagnóstico situado en clave de género en algunos municipios de las provincias con mayores cantidades de apicultores/as y números de colmenas registrados/as en el Registro Nacional de Productores Apícolas (RENAPA): Buenos Aires y Entre Ríos. Para alcanzar ese objetivo observamos las prácticas cotidianas en todo el ciclo productivo, con especial énfasis en la extracción de las mieles; indagamos acerca de los saberes, sentidos y valores que se entretienen en la producción apícola; exploramos expectativas, objetivos e intereses de los/as productores/as así como posibilidades de cambios e intervenciones en los establecimientos y prácticas relevadas. Realizamos un estudio descriptivo y empleamos el diseño no experimental de tipo transversal. Las unidades de análisis fueron productores y productoras apícolas de los municipios involucrados, aunque durante el trabajo de campo participaron productores y productoras de otros partidos. La inclusión de otras localidades en el relevamiento nos permitió confirmar los datos sobre la magnitud de la apicultura en las zonas alcanzadas por el proyecto.

La complejidad del fenómeno por investigar nos demandó la vinculación de la metodología cualitativa y cuantitativa dado que su comprensión y análisis requirió de información extensiva e intensiva (Serbia & Cozzi, 2016). Se empleó como estrategia de articulación la triangulación de datos, entendida como aquella utilizada cuando se decide abordar realidades y fenómenos a partir de la intersec-

ción e integración coordinada y simultánea de métodos y técnicas de investigación. Se realizó un muestreo no probabilístico voluntario (Serbia & Cozzi, op.cit).

Para el trabajo de campo implementamos dos cuestionarios dirigidos, en los que participaron 140 apicultores y apicultoras. Si bien las preguntas (de carácter abierto y cerrado) coincidían en ambos formularios, la diferencia radicó en la modalidad de implementación ya que unos se realizaron de modo presencial (esto es “cara a cara”) y otros de modo virtual a través de un formulario de la plataforma Google. La modalidad virtual nos permitió alcanzar un mayor número de productores y productoras que, de otra manera, no hubiera sido posible. Se efectuaron observaciones participantes y no participantes en salas de extracción y apiarios localizados en los municipios involucrados en el proyecto. Como producto de estas observaciones obtuvimos registros escritos y audiovisuales de las salas y los apiarios, insumos para la investigación. También se visitaron exposiciones sobre la actividad (“Expo Miel”) en las localidades de Maciá, Tandil, Luján y San Vicente durante los años 2023 y 2024, con el fin de recolectar datos cuantitativos y cualitativos. Estos espacios anuales, de exposición de productos apícolas y su comercialización, son fundamentales para la socialización entre productores y especialistas en el sector, dado que fomentan el intercambio de saberes, prácticas y nuevas tecnologías. Para todas las observaciones nos propusimos mantener una “actitud abierta”, enfocándonos en los espacios físicos, los sujetos, las actividades, las interacciones, las conversaciones y los detalles (Scribano, 2008). Por último, realizamos 15 entrevistas exploratorias a apicultoras y mujeres que trabajan en la actividad. La decisión de entrevistar únicamente a las mujeres radicó en indagar sus historias de vida y el acercamiento y la vinculación con la apicultura, así como en su visión acerca del rol de las mujeres en la actividad y cómo veían a futuro esa relación. Las entrevistas tuvieron diferentes localizaciones, se realizaron en comercios, apiarios, organizaciones sociales y en las Expo Miel. Siempre tuvimos presente a las entrevistas como maneras específicas de relación social, que incluyen una dimensión de poder, pero que se expresan como diálogos, interacciones entre sujetos con un fin instrumental (es decir, una interacción con fines acordados entre las partes de acuerdo a los propósitos de nuestra investigación).

I. APICULTURA Y GÉNERO: ALGUNAS CUESTIONES CLAVE

La apicultura en Argentina es una actividad de gran importancia social y económica en el sector primario, debido a que representa fuentes de empleos, ingresos y divisas, constituyéndose así en una de las principales actividades de la agricultura familiar y las economías regionales. Esta actividad tiene como principales productos de la colmena la miel, el polen, la cera, la jalea real y el propóleo, siendo la miel la más requerida por los y las consumidores/as y la que concentra la atención en estudios e investigaciones así como en procesos de intervención.

La actividad apícola no sólo posee valor sociocultural y económico, contribuye significativamente con la biodiversidad ambiental por el rol fundamental de las abejas en la polinización de la flora silvestre y los cultivos agrícolas. De hecho, el 74% de los cultivos depende de la función polinizadora de las abejas que actúa

junto con otros polinizadores naturales como los insectos (INTA, 2020). Estudios recientes han alertado sobre la disminución de estas poblaciones a nivel global lo que ha suscitado la definición de planes y estrategias nacionales e internacionales orientados a revertir esta tendencia (Faigón, 2021).

Los productos apícolas argentinos empleados como ingredientes o aditivos alimentarios, suplementos nutricionales y en la elaboración de cosméticos y productos medicinales¹ (Vázquez, 2010), son altamente valorados en el mercado externo como interno. Su reconocimiento y demanda se debe a la calidad derivada de las condiciones ambientales y sociales favorables que permiten una producción libre de contaminantes y con características diferenciales relacionadas a las regiones en donde se localizan los colmenares (Vázquez, op.cit.). Dentro de la cadena productiva animal, la apicultura se distingue por su producción estacional y los pocos procesos externos aplicados. En consecuencia, los productos apícolas llegan a los/as consumidores/as prácticamente sin alteraciones respecto de lo producido por las abejas melíferas (*Apis mellifera*).

Según los últimos datos del RENAPA (2025)², las provincias con mayores números de apiarios son Buenos Aires con el 38,81% (concentrando el 39% de las colmenas), Entre Ríos con 17,43% (y 21% de las colmenas) y Santa Fe con 11,42% (y 11% de las colmenas). Estas provincias centralizan además la mayor cantidad de productores/as registrados/as: Buenos Aires cuenta con 7.416 inscriptos/as, Entre Ríos con 3.682 y Santa Fe con 2.220.



Imagen 1. Apiario didáctico – experimental, Centro de Educación Agraria n° 4, Lomas de Zamora. Predio Santa Catalina. Fuente: propia (2025).

-
- 1 En su estudio sobre propóleos, Vázquez (2010) establece una amplia variedad de usos terapéuticos tales como: antimicrobiana (antiviral, antibacteriana, antimicótico), anestésico, cicatrizante, antiinflamatorio, antiasmático, antioxidante, entre otras propiedades.
 - 2 Disponible en: <https://datos.magyp.gob.ar/dataset/registro-nacional-de-productores-apicolas/archivo/fcf61106-a82c-4ce7-9997-a7f0f40345b5> (último acceso: 28/10/25).
-

Si bien la miel argentina es conocida y considerada como una de las mejores del mundo debido a sus características organolépticas y fisicoquímicas, las actuales tendencias de los mercados exigen productos alimenticios inocuos, privilegiando calidad y preservación del medio ambiente. Se considera que la calidad de un producto se relaciona con el cumplimiento de las características exigidas por los/as consumidores/as, por lo que para obtener dicha calidad es necesario considerar las actividades y acciones desarrolladas desde la obtención de las materias primas hasta la comercialización del producto final. En otras palabras, la calidad e inocuidad de las mieles y otros productos apícolas depende, y mucho, del buen manejo de las colmenas y de las prácticas que realice el/la apicultor/a. Las buenas prácticas de apicultores/as están condicionadas por los conocimientos técnicos y saberes cotidianos así como por un conjunto de normativas institucionales provinciales, nacionales e internacionales (desde el RENAPA hasta la norma ISO 9001/15 “Sistemas de Gestión de Calidad” –SGC– y el “Sistema de Análisis de peligros y puntos críticos de control” –HACCP–³). La aplicación de estas normas y en consecuencia la adaptación de las prácticas a las especificaciones y requerimientos que ellas plantean, permite que apicultores/as puedan certificar sus productos garantizando la trazabilidad y comercialización regional e internacional.

Aplicada al análisis de la producción apícola, la perspectiva de géneros nos posibilita identificar desigualdades en el acceso a los recursos productivos (tierra y recursos naturales, capital y trabajo) así como espacios de socialización e intercambio de saberes y quehaceres; analizar la organización del trabajo dentro de las unidades apícolas y las cadenas de valor observando la distribución de las tareas (por ejemplo el trabajo en el apiario, la comercialización, tareas de gestión o administrativas y agregado de valor); reconocer y valorar los saberes locales y comunitarios vinculados al cuidado de las abejas y el manejo sostenible del ambiente, en muchos casos sostenidos por mujeres y asociados a “lo femenino”; cuestionar los modelos de desarrollo agropecuario y rural que reproducen los estereotipos de género y promover estrategias de redistribución en las relaciones de producción y de reconocimiento, deconstrucción y desestabilización de las desigualdades. Desde una perspectiva de género, analizar el acceso a –por ejemplo– los recursos productivos permite ver quiénes pueden usar, controlar o decidir sobre esos recursos, y cómo las desigualdades de género (intersecadas con otras categorías o dimensiones como clase o territorio) condicionan la participación de mujeres y diversidades en la producción.

A grandes rasgos, la perspectiva de géneros busca comprender las relaciones sociales, económicas y simbólicas entre los géneros, entendidos no como categorías biológicas sino como construcciones sociales y culturales que estructuran jerarquías, desigualdades y formas diferenciadas de acceso al poder y a los recursos (Scott, 1996). Según este enfoque, las diferencias entre varones, mujeres y diversidades no son “naturales” sino producidas históricamente a tra-

³ La certificación de calidad ISO (INTI) le asegura a quien consume un sistema de producción en el cual el resultado es un producto uniforme que cumple con las especificaciones, mientras que la certificación HACCP es un sistema de aseguramiento de inocuidad de los alimentos.

vés de normas, roles, discursos e instituciones. Entre sus nociones teóricas más relevantes, para este trabajo nos basamos en la dimensión relacional de la categoría género debido a que nos permite pensar sobre las relaciones de poder y la división sexual del trabajo en tanto y en cuanto la apicultura es un sistema de producción pero también “una forma de vida”, como suelen expresar apicultores y apicultoras. “El género es el campo primario dentro del cual o por medio del cual se articula el poder. No es el género el único campo, pero parece haber sido una forma persistente y recurrente de facilitar la significación del poder” (Scott, op. cit.: 366). Estas ideas dan cuenta de la asignación de tareas y responsabilidades de manera diferenciada y desigual según el género, tanto en el ámbito doméstico como en el productivo. “Establecidos como conjunto objetivo de referencias, los conceptos de género estructuran la percepción y la organización, concreta y simbólica, de toda la vida social” (Scott, op.cit.: 366).

Entendemos el género como una categoría analítica para comprender cómo se construyen social e históricamente las diferencias entre lo que se considera “masculino” y “femenino”, y cómo estas diferencias organizan relaciones de poder, configuraciones de identidad y modos de vida en contextos culturales específicos. Desde la mirada antropológica argentina, el género no se reduce a una propiedad individual ni a una distinción biológica, sino que se manifiesta en prácticas, discursos, cuerpos, espacios y estructuras que distribuyen recursos, atribuciones y reconocimientos de forma desigual. Así, el género articula dimensiones simbólicas y materiales, siendo parte central de la división sexual del trabajo, de la jerarquización social y de las trayectorias vitales de los sujetos (Masson, 2019). De esta manera, la incorporación de la perspectiva de géneros en el análisis de la apicultura amplía la comprensión de la actividad más allá de su dimensión económica, integrando aspectos sociales, simbólicos y relacionales que estructuran la producción y reproducción de la vida.

II. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La pregunta que guió la indagación fue ¿cómo el género atraviesa la producción apícola? En la apicultura, como en otras actividades y sistemas agropecuarios, encontramos generizaciones, esto es la asociación entre actividades y géneros. Por ejemplo en educación (y en particular en los niveles inferiores) la evidencia empírica da cuenta de una actividad feminizada, no sólo porque en ella participan mayoritariamente mujeres sino porque es asociada con ciertas características atribuidas a la femineidad como la crianza y sociabilización de las niñas. En el caso de la apicultura sucedía que nos encontrábamos con imágenes de una actividad masculinizada y que si bien hay mujeres en la producción, éstas se hallaban invisibilizadas o bien abocadas a ciertas tareas, como la comercialización de los productos de la colmena y el agregado de valor. Con estas hipótesis en mano, nos propusimos aproximarnos a la apicultura desde una perspectiva de

géneros con la intención de producir conocimientos que favorezcan y alienten el desarrollo del sector.

El análisis de los datos obtenidos en el trabajo de campo se efectuó en dos etapas. Primero se analizaron los datos cuantitativos extraídos del cuestionario dirigido. A partir de los cuales se realizó una aproximación al sector apícola en clave de género (Vázquez & Vázquez, 2024) centrándonos en lo que propusimos como tres dimensiones: 1) caracterización de los sujetos (involucrando datos generales como edad, identidad de género, etc.); 2) aspectos generales de la producción apícola (localización de los apiarios, cantidad de colmenas, productos extraídos, inscripción en registros, participación en cooperativas, uso de salas de extracción de miel, tipo de producción, división sexual del trabajo, etc.); y 3) prácticas apícolas (registro de datos, tipos de manejos sanitarios, conocimiento y aplicación de las Buenas Prácticas de Manufactura –BPM–). Para el análisis cuantitativo se aplicaron medidas de tendencia central, fundamentalmente la moda (o modo) y mediana.

Cabe hacer aquí algunas aclaraciones respecto del alcance del trabajo de campo referido a los y las participantes. Un aspecto característico de la producción apícola es su atomización. Por lo general, los apiarios de un mismo productor/a suelen estar dispersos en diferentes localidades y campos, con lo cual la producción implica trasladarse de un lugar a otro. A su vez, y cómo se verá en los resultados, un alto porcentaje de productores/as no participan en cooperativas por lo que contactarlos/as para el muestreo fue una tarea compleja. Por otro lado, nos encontramos con dificultades a la hora de realizar el cuestionario debido a resistencias para hablar sobre cuestiones de género y porque muchas producciones se hallan en la informalidad, es decir, no están registradas. Esto implicó que tuviéramos que sortear las sospechas acerca de la utilidad de la información recabada y la publicación de los resultados de la investigación. En este sentido, resaltamos la buena disposición para compartir experiencias y saberes en el marco del trabajo de campo así como la buena recepción de notas técnicas de divulgación en medios de difusión especializados.

1) Casi el 80% de las personas se identifican como varones, lo que nos lleva a pensar en la efectiva masculinización de la actividad, los motivos de esa generización y las posibilidades de cambio. Esto parece corresponderse con los datos registrados en el RENAPA 2024 (Tabla 1). En los municipios bonaerenses analizados de los 276 productores registrados 70 son mujeres; mientras que Entre Ríos tiene 70 productores registrados y solamente 9 apicultoras. La correspondencia de lo hallado en el trabajo de campo con los registros oficiales pareciera reafirmar la idea de una actividad masculinizada.

Provincia	Municipio	Cantidad Apiarios	Cantidad Colmenas	Total de apicultores registrados	Apicultoras
Buenos Aires	Almirante Brown	76	2311	36	6
Buenos Aires	Esteban Echeverría	53	2794	15	1
Buenos Aires	Cañuelas	88	5038	60	10
Buenos Aires	Florencio Varela	122	2537	108	44
Buenos Aires	Lomas de Zamora	46	1685	25	3
Buenos Aires	San Vicente	1648	1648	32	6
Entre Ríos	Gualedaychú	22	2215	3	1
Entre Ríos	Maciá	117	10708	67	8
Totales		2172	28936	346	79

Tabla 1. Productores registrados en municipios de la Provincia de Buenos Aires y la Provincia de Entre Ríos. Fuente: Elaboración propia sobre los datos extraídos del RENA-PA 2024.

2) El 65% de las personas relevadas considera la apicultura como profesión y como vocación (en términos de preferencias, gustos, deseos, pasatiempos, bienestar). Entre quienes la consideran únicamente como profesión (el 17% del total), sólo el 38% respondió que era su actividad económica principal. En otras palabras, la apicultura es una actividad económica, sí, pero de segunda mano. Que la apicultura sea percibida como un pasatiempo (y no como un trabajo o una actividad productiva) puede implicar varias cuestiones a nivel simbólico, económico y social. Desde el plano económico y laboral, puede acarrear una desvalorización de la actividad al considerarla secundaria o complementaria y no una fuente principal de ingresos, reproduciendo la idea de que el valor económico radica solo en la producción a gran escala. En consecuencia, esta percepción puede contribuir a invisibilizar el trabajo real, el tiempo y el conocimiento técnico que requiere la apicultura. Desde el plano simbólico (y de una perspectiva de géneros), considerar la apicultura como un pasatiempo puede reforzar la asociación entre lo productivo (masculino) y lo reproductivo o recreativo (femenino), la idea de que las mujeres que hacen apicultura lo hacen “para entretenerse” o “ayudar” y no como productoras plenas, así como la invisibilización del trabajo femenino en el ámbito agropecuario y rural, algo señalado en diversos estudios sobre género y agricultura (Masson, 2019). Así, la noción de pasatiempo puede funcionar como un mecanismo simbólico de desvalorización, que quita legitimidad a la actividad cuando la desarrollan mujeres u otros actores no reconocidos como “productores”. En el plano del desarrollo local, esta percepción puede dificultar la organización colectiva o la conformación de cooperativas, al percibirse como una actividad “individual” o “de tiempo libre”. De hecho, de las personas relevadas en el trabajo de campo un 63% no participa de cooperativas apícolas. Por último, en términos culturales, la percepción de la apicultura como pasatiempo puede

también reflejar una visión urbana o externalizada del trabajo apícola, donde el “contacto con la naturaleza” o “con las abejas” se romantiza, sin reconocer las condiciones reales de producción, riesgo o sostenibilidad ambiental.

3) El 81% de la producción es de pequeña escala, siendo que el 55% de las personas relevadas afirman tener entre 1 y 200 colmenas. Un 96% considera que la actividad es de tipo familiar. En el manejo de la producción, se observó que existe una relación directa entre la cantidad de personas y la cantidad de colmenas. En el 77% de los casos, trabajan en toda la cadena de producción entre 1 y 3 personas. Que la apicultura sea desarrollada en unidades domésticas o emprendimientos pequeños, con pocos recursos materiales y financieros y con mano de obra familiar, puede generar su reducción en los registros productivos y estadísticos (ya que muchas veces no está formalizada), y contribuir a que se la perciba como una actividad complementaria o “un hobby” y no como una ocupación principal. En este sentido, la escala pequeña puede alimentar la percepción de “pasatiempo” y viceversa: al verse como un pasatiempo, se la mantiene en una escala reducida, sin acceso pleno a políticas de desarrollo o crédito. En contextos de pequeña escala, la apicultura suele estar atravesada por motivos no puramente económicos: continuidad de tradiciones, vínculo con la naturaleza, autonomía e incluso en términos identitarios. Estas motivaciones pueden no ser reconocidas como “trabajo” en sentido pleno, lo que alimenta nuevamente su clasificación como “actividad recreativa”. En síntesis, la percepción de la apicultura como pasatiempo parece articularse con su carácter familiar y de baja escala en un círculo que se refuerza mutuamente: su organización doméstica y de pequeña escala lleva a subestimarla como actividad económica al tiempo que esa subestimación puede limitar su acceso a políticas, recursos y reconocimiento, perpetuando su escala reducida.

4) De los datos recabados se desprende que un 46% de la producción es manejada “sólo por varones” y “mayoritariamente por varones”. En las observaciones de campo pudimos corroborar que son los varones los que mayoritariamente se dedican a la apicultura. Si unificamos los datos respecto a la identidad de género que mencionamos más arriba (punto 1), podemos afirmar que la apicultura constituye una actividad generizada, esto es una actividad socialmente asignada a un género y considerada como apropiada para ese género, en este caso, el masculino.

5) Ahora bien, entre quienes afirmaron que en la actividad se desempeñaban varones y mujeres, nos interesó indagar qué roles ocupaban las mujeres. Un 34% manifiesta que se desempeñan en una sola tarea, resaltando la producción –que aquí propusimos como el trabajo en el apiario (13%) y la venta (12%). En segundo lugar, un 25% afirma que las mujeres realizan tres tareas, siendo la producción, gestión y venta las más mencionadas (18%). De este modo, si bien hay una participación de las mujeres en el trabajo en el apiario, que la gestión y venta sean las actividades en donde se desempeñen mayoritariamente las mujeres da cuenta de una de las hipótesis que manejábamos, que éstas se encuentran en áreas vinculadas principalmente a la comercialización de los productos apícolas.

Para los datos cualitativos nos centramos en la realización de entrevistas a mujeres apícolas. En esta categoría analítica incluimos las mujeres que, a pesar de no reconocerse como apicultoras (dado que no participan frecuentemente en la instancia de producción, esto es el trabajo en el apiario), tienen un rol protagónico en su comercialización. Nos abocamos a comercios dedicados exclusivamente a la venta de productos de la colmena, insumos para la actividad (como cuadros, trajes, ahumadores, tambores, etc.) y prestación de servicios (como por ejemplo la extracción y el fraccionado de las mieles). Su relevancia para la investigación radicaba en que son mujeres con saberes y prácticas claves que transmiten a otras personas que se acercan a los comercios, tanto para la compra de productos (especialmente miel) como de insumos.

Cuatro de las quince entrevistadas nos hablaron de su vinculación con la apicultura por herencia familiar (“familia, padre apicultor”; “desde niña, tío con colmenas y yo trabajaba en desopercular”), mientras que ocho conocieron la apicultura por el “esposo o marido apicultor”, y el resto por deseo personal o formación profesional. Lo que nos lleva a pensar que el ingreso de las mujeres a la apicultura se da, en la mayoría de los casos, mediado por vínculos familiares masculinos –padres, tíos, esposos–, reflejando cómo la división sexual del trabajo organiza no solo quién hace qué dentro de la actividad, sino también quién tiene derecho o legitimidad para participar en ella. En este caso, los varones aparecen como transmisores del oficio y portadores del saber técnico, mientras que las mujeres acceden al conocimiento de forma indirecta, a través de relaciones de parentesco. Pareciera mantenerse una estructura patriarcal de transmisión del capital productivo y simbólico, donde el saber apícola circula en clave masculina. Por otro lado, el hecho de que las mujeres se vinculen a la apicultura “por herencia” o “por el esposo” puede interpretarse como una extensión de los roles de género tradicionales: mientras el trabajo masculino se asocia con la producción y el control del espacio público (propiedad de colmenas, decisiones económicas), el trabajo femenino se mantiene en los márgenes del reconocimiento, percibido como ayuda o colaboración dentro del marco familiar. Desde una perspectiva antropológica, el parentesco actúa aquí como una estructura de mediación: habilita el acceso de las mujeres a la apicultura (ellas aprenden gracias a la familia o la pareja) pero al mismo tiempo restringe su autonomía, ya que su participación depende del vínculo con una figura masculina.

Al preguntarles a las mujeres por su percepción sobre la apicultura, las respuestas se inscribieron en una dimensión emocional: “un sentimiento”, “una emoción sacar la miel de las colmenas”, “una conexión con la naturaleza, satisfacción”, “un hobby apasionante, me tranquiliza”, “un extra en economía, un vínculo familiar”, “una emoción, es vida, un sentimiento, vivimos sobre ellas todo el tiempo”, “una terapia, una pasión”, “un pedazo de mi vida, trabajo con esposo y amigos”, “un cable a tierra, recomiendo en lugar del psiquiatra”, “al ver el mundo de las abejas, su organización, te enamoras, te gusta o no”. Todas las respuestas nos hablan de emociones, sentimientos, conexiones que genera la apicultura. La actividad interpela no por lo productivo – económico sino por lo emocional, lo simbólico, donde se observa una relación entre la naturaleza, la vida y la familia. Esta asociación podemos vincularla a la histórica definición de “lo femenino”, es decir, “lo

propio de las mujeres” (Lamas, 2007), que las identifica como más cercanas a la naturaleza, con roles reproductivos.



Imagen 2. Apiario en Esteban Echeverría. “En sus patas lleva la vida del mundo”. Fuente: propia (2023).

En cuanto a qué le dirían a otras mujeres, mujeres que no se encuentran en la actividad, la mayoría refiere al “animarse”, que se vincula con infundir un deseo, una motivación, asumir un riesgo e incluso realizar algo que no resulta “fácil”. En ese sentido parece expresar un sentir pero al mismo tiempo una posibilidad concreta, real: “se puede”, “que se animen, se puede manipular”, “yo les diría que se animen, es un hobby saludable y sano”, “que se animen, es lindo”; “les diría que se animen, es un hobby saludable, apasionante y rentable si se involucran”, “no es imposible si te gusta aprender y trabajar”, “que lo puede hacer cualquier mujer”, “es una actividad noble, que lo engrandece a uno. Las mujeres madres siempre piensan en la familia. La apicultura es lo más próximo, las abejas dan su vida por su comunidad”, “si superan la impresión de la cantidad de abejas, que lo hagan”, “si les gusta el campo que lo hagan, que la mujer no hay nada que no haga, y que se asocien, hay mujeres apícolas”. A partir de lo que expresan las entrevistadas, se pueden identificar procesos de tensión y resignificación dentro del campo apícola. En primer lugar, el “animarse” como gesto de ruptura. La reiteración de la expresión “animarse” evidencia que la participación de las mujeres en la apicultura todavía supone atravesar barreras simbólicas y sociales. La necesidad de “animarse” revela que el acceso femenino a la apicultura no es percibido como natural ni evidente, sino como un acto que implica desafiar una norma social que asocia el trabajo apícola con lo masculino. En segundo lugar, muchas de las frases (“es un hobby saludable”, “es apasionante y rentable si se involucran”) muestran una ambivalencia discursiva: por un lado, la apicultura aparece como actividad placentera o recreativa —una extensión de valores asociados al cuidado, la naturaleza, la salud—, lo cual coincide con roles de género tradicionales, pero, al mismo tiempo, se afirma su valor económico y profesio-

nal (“rentable”, “se puede”), reclamando reconocimiento y autonomía dentro del ámbito productivo. En tercer lugar, las referencias a “asociarse” y a “hay mujeres apícolas” muestran una dimensión relacional y política. La invitación a “animarse” no solo interpela individualmente, sino que busca construir una red de apoyo y reconocimiento entre mujeres. Por último, en frases como “las abejas dan su vida por su comunidad” o “las mujeres madres siempre piensan en la familia”, se observa una trasposición metafórica entre la abeja y la mujer, ambas asociadas al sacrificio y la entrega por el colectivo. Si bien esta analogía puede reproducir estereotipos de género ligados al cuidado, también puede interpretarse como una reapropiación simbólica, donde las mujeres inscriben su presencia en la apicultura desde valores positivos y éticos propios de su experiencia.

En síntesis, las evidencias empíricas nos habla de cómo se produce la división sexual del trabajo en la apicultura, no solo estructurando desigualdades materiales sino también representaciones culturales sobre quiénes “pueden” o “deben” participar de la actividad. Esto se expresa en los modos de acceso diferenciados entre varones y mujeres, en la jerarquización de los saberes y roles productivos según el género y en el mantenimiento de un orden simbólico patriarcal donde la autoridad productiva sigue asociada a lo masculino. Las mujeres entrevistadas disputan ese orden simbólico, afirmando su capacidad, su derecho y su deseo de estar en la producción apícola, aunque lo hagan todavía en diálogo con imaginarios de cuidado, familia y naturaleza.

CONCLUSIONES

El análisis de la apicultura desde una perspectiva de géneros permitió evidenciar que esta producción se encuentra profundamente atravesada por relaciones sociales y simbólicas que reproducen desigualdades históricas en el acceso a los recursos, la distribución de tareas y el reconocimiento de saberes. La investigación mostró que la apicultura en la Argentina, particularmente en las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos, continúa siendo una actividad masculinizada tanto en su composición como en las representaciones que la sostienen. Esta masculinización se expresa no sólo en la predominancia numérica de varones productores, sino también en los modos de transmisión del conocimiento —mayoritariamente a través de vínculos familiares masculinos— y en la persistencia de imaginarios que asocian la autoridad técnica y productiva al género masculino. Sin embargo, el trabajo de campo también permitió identificar procesos de reconfiguración y disputa simbólica. Las mujeres entrevistadas resignifican su participación en la actividad a partir de dimensiones emocionales, éticas y relacionales —como el cuidado, la conexión con la naturaleza y la familia—, y desde allí elaboran estrategias de legitimación que desafían la exclusión histórica. La reiterada apelación al “animarse” expresa un movimiento de autoafirmación que pone en tensión las fronteras de lo permitido, sugiriendo que la inserción femenina en la apicultura implica una forma de agencia que cuestiona las normas de género predominantes.

Los resultados empíricos aportan nuevos conocimientos sobre la relación entre género y producción contribuyendo a ampliar la comprensión de las actividades agropecuarias más allá de su dimensión económica. En este sentido, la investigación permite pensar la apicultura como un espacio donde se entrecruzan procesos productivos y simbólicos, y donde el trabajo familiar y de pequeña escala opera como matriz estructurante tanto de la economía como de las identidades. Desde un punto de vista teórico, los hallazgos permiten retroalimentar los estudios de género en el ámbito agropecuario al evidenciar cómo las categorías de “trabajo”, “producción” y “vocación” se encuentran culturalmente generizadas. Asimismo, permiten mostrar que las relaciones productivas se sostienen en tramas familiares y afectivas que no pueden ser comprendidas sin considerar los regímenes de género y parentesco. La apicultura se presenta así como un campo fértil para problematizar las fronteras entre lo productivo y lo reproductivo, entre el oficio y el cuidado, entre la economía y la emoción.

Entre las limitaciones del estudio se destacan las dificultades de acceso al campo derivadas de la dispersión territorial de los apiarios, la informalidad de buena parte de la producción y las resistencias iniciales a abordar cuestiones de género. Estas condiciones limitaron la amplitud del muestreo y la posibilidad de realizar un seguimiento longitudinal. Futuras investigaciones podrían profundizar en la dimensión interseccional de las desigualdades —considerando clase, edad y territorialidad— y explorar comparativamente experiencias de organización colectiva de mujeres apícolas en distintas regiones del país.

En suma, los resultados aquí presentados contribuyen a visibilizar la dimensión de género en la producción apícola, un aspecto hasta ahora escasamente problematizado en la literatura especializada. Al integrar la perspectiva de género en el análisis de las prácticas productivas, este trabajo propone un desplazamiento epistemológico que reconoce la apicultura no sólo como una actividad económica, sino también como un espacio de relaciones, saberes y significaciones donde se producen y reproducen las desigualdades, pero también las posibilidades de transformación.

REFERENCIAS

- Faigón, M. (16 de agosto de 2021). Causas y consecuencias de la disminución de polinizadores silvestres. *CONICET*. Recuperado de: <https://www.conicet.gov.ar/causas-y-consecuencias-de-la-disminucion-de-polinizadores-silvestres/>
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (21 de mayo de 2020). En la Argentina, el 74% de los cultivos dependen de los polinizadores, *INTA Informa*. Recuperado de: <https://intainforma.inta.gob.ar/en-la-argentina-el-74-de-los-cultivos-dependen-de-los-polinizadores/>
- Lamas, M. (2007). El género es cultura. *V Campus Euroamericano de Cooperación Cultural*. Almada.

- Masson, L. (2019). Aportes de la teoría feminista y de género al conocimiento etnográfico y a las políticas públicas. *Sudamérica: Revista de Ciencias Sociales* (11), 36-52.
- Registro Nacional de Productores Apícolas (1 de julio de 2025). Recuperado de: <https://datos.magyp.gob.ar/dataset/registro-nacional-de-productores-apicolas/archivo/fcf61106-a82c-4ce7-9997-a7f0f40345b5>
- Scott, J. (1996). El género: una categoría útil para el análisis histórico. En Lamas, M. (comp.) *El género: la construcción cultural de la diferencia* (pp. 265-302). México: PUEG.
- Scribano, A. (2008). *El proceso de investigación social cualitativo*. 1ra. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Serbia, J. M., & Cozzi, C. (2016). *Manual Básico de Metodología de la Investigación*. Segunda, revisada y ampliada. Buenos Aires: los autores.
- Vázquez, J. S., & Vázquez, J. C. (2024). Una aproximación a la apicultura en clave de género. *Revista Científica y Técnica Agropecuaria, Agroindustrial y Ambiental*, 11 (1), 44-61.
- Vázquez, J. C. (2010). Caracterización botánica de los propóleos producidos en distinto origen geográfico en la región apícola I – Cuenca del Salado, Pcia. de Buenos Aires. Tesis doctoral. Departamento de Ciencia Animal, Universidad Politécnica de Valencia.

PENSAMIENTO ESTÁTICO EN UN MUNDO DINÁMICO

LUCAS RAGO

Licenciado en Administración UBA. Docente en la Universidad de Buenos Aires. Docente-investigador en la Universidad Nacional de Moreno. Director de Gestión y Carrera Docente de la UNM. Cuenta con una amplia trayectoria en consultoría organizacional, vinculada al diseño de estructuras, procesos y gestión del cambio. Integra Red Compleja. ORCID: 0009-0007-7352-244X. lrago@uba.ar

PENSAMIENTO ESTÁTICO EN UN MUNDO DINÁMICO

Resumen

Este artículo reflexiona sobre la tensión entre un mundo cada vez más dinámico, incierto y cambiante, y nuestro pensamiento que tiende a volverse más estático y rígido. A través de los aportes de Nassim Taleb principalmente y de Edgar Morin, François Jullien, Charlie Munger y Warren Buffett, se abordará el rol que desempeñan el tiempo y el cambio en los sistemas sociales en general y en las organizaciones en particular, tomando como marco la perspectiva de los sistemas complejos. Se intentará mostrar algunos de los límites que tiene la ciencia clásica para incorporar las transformaciones y el contexto en sus modelos, junto a la propuesta de un enfoque distinto: que tenga en cuenta la incertidumbre, la adaptación y lo inesperado; un pensamiento más dinámico y flexible.

Palabras clave: pensamiento complejo, incertidumbre, toma de decisiones, cambio, organizaciones.

Clasificación JEL: B41, D81, O33.

STATIC THINKING IN A DYNAMIC WORLD

Resume

This article reflects on the tension between an increasingly dynamic, uncertain, and changing world, and our way of thinking, which tends to become more static and rigid. Drawing primarily on the contributions of Nassim Taleb, along with Edgar Morin, François Jullien, Charlie Munger and Warren Buffett., the role of time and change in social systems in general and in organizations in particular will be addressed, from the perspective of complex systems. The article highlights some of the limitations of classical science in incorporating transformations and contextual factors into its models. It also proposes an alternative approach—one that takes uncertainty, adaptation, and the unexpected into account; a more dynamic and flexible way of thinking, better suited to navigating complexity.

Keywords: complex thinking, uncertainty, decision making, change, organizations.

JEL Classification: B41, D81, O33.

INTRODUCCIÓN

En un mundo en que los cambios se vuelven cada vez más veloces, y los acontecimientos se tornan más volátiles e impredecibles, el pensamiento, sin embargo, tiende con frecuencia a volverse más rígido y estático. Cada vez es más frecuente, el uso de etiquetas rígidas del lenguaje, el pensamiento blanco y negro y la defensa de teorías inamovibles, que en vez de adaptarse a los cambios que acontecen y a los tiempos presentes, reproducen lógicas del pensamiento que simplifican demasiado la complejidad actual.

Autores de distintas disciplinas han abordado esta problemática, desde perspectivas complementarias. Nassim Taleb (2012), ha mostrado desde una lógica práctica relacionada a la incertidumbre y al riesgo, con una mirada crítica, como el uso de modelos de simplificados y herramientas de predicción lineales, nos vuelven ciegos el azar. Edgar Morin (1992), ha expuesto la necesidad de un pensamiento complejo que incluya lo incierto y lo contradictorio, frente a las limitaciones del pensamiento reduccionista clásico. Daniel Kahneman (2012) ha demostrado como distintos sesgos cognitivos, generan fallos a la hora de actuar en el mundo contemporáneo. Debido a la gran distancia entre las herramientas instintivas y predeterminadas para sobrevivir en un mundo ancestral, y los estímulos y las demandas del contexto actual. A su vez Hartmut Rosa (2016), ha señalado la aceleración social y los efectos en nuestra capacidad de comprensión, disminuyendo el tiempo de reflexión crítica, aumentando las dependencias de respuestas automáticas, instintivas y emocionales.

El siguiente artículo intenta analizar esta tensión; entre un mundo dinámico y una forma de pensar predominantemente estática. Para ello, se utilizarán las principales ideas de Nassim Taleb, incluidas en su obra *Antifragil* (Taleb, 2012), junto a los aportes de la ciencia de complejidad y las reflexiones de Morin, Jullien, Munger y Buffett, buscando comprender el rol que ejercen el tiempo, el cambio y la incertidumbre en los sistemas sociales. El objetivo es mostrar, por un lado, las limitaciones del enfoque clásico centrado en la estabilidad, lo lineal y el control y por el otro las alternativas que propone un pensamiento más flexible, dinámico y complejo.

La forma en la cual se estructura este recorrido pretende desarrollar tres ejes: Como primer punto se examina la manera en que la ciencia clásica se centró principalmente en las propiedades esenciales, analizando los componentes de manera aislada, dejando en segundo plano al tiempo, al contexto, y al rol de los procesos. En segundo lugar, se presentan los principios de la teoría de los sistemas complejos y su modo para comprender la emergencia, el cambio, las relaciones de causa y efecto, las interrelaciones y la no linealidad en los fenómenos sociales. Para finalizar se presenta un enfoque de pensamiento dinámico y complejo, que buscará integrar herramientas conceptuales y prácticas con la intención de mejorar la toma de decisiones tanto en individuos como en organizaciones, para fortalecer su adaptación al cambio, convivir con la incertidumbre y aprovechar las oportunidades que puedan surgir en este contexto.

La contribución de este trabajo consiste en integrar conocimientos de frontera, provenientes de la teoría de la complejidad y de pensadores con experiencia práctica en gestión, como Taleb, Munger y Buffet, con el estudio de la Administración y los sistemas sociales. El objetivo reflexionar en torno a nuevas herramientas de gestión y de toma de decisiones, de aplicación a los sistemas sociales en general y a las organizaciones en particular, acordes a la complejidad que deben enfrentar en el tiempo presente.

I. EL TIEMPO EN LA CIENCIA CLÁSICA

Desde la perspectiva de la ciencia clásica, el tiempo fue analizado como una variable lineal y reversible. Esta manera de estudiarlo, fruto del modelo newtoniano, sostenía una noción mecánica del mundo, en la que los fenómenos podían ser explicados mediante relaciones de causas y efecto directas, independientes del contexto y del observador. Desde esta visión, la forma en la que el conocimiento avanza, es dividiendo los sistemas en partes separadas, con el objetivo de encontrar leyes universales y eterna, priorizando lo estable por sobre las transformaciones. Como consecuencia, quedaron relegadas, dimensiones como las retroalimentaciones, las interdependencias y el cambio.

Diferentes miradas críticas han señalado los límites de este paradigma. Gaston Bachelard, en su obra *La formación del espíritu científico* (1938), ha argumentado que el conocimiento científico no progresa simplemente acumulando verdades, sino rompiendo con las representaciones previas que obstaculizan las nuevas formas de pensar, por lo que los avances del conocimiento requieren superar la estructura vigente del sistema heredado. Desde esta visión, el reduccionismo clásico puede comprenderse como uno de los obstáculos epistemológicos que impidieron incorporar el cambio, el tiempo y el contexto como dimensiones fundamentales del análisis científico. En esta misma línea, Thomas Kuhn (1962) demostró que el conocimiento científico no avanza de manera acumulativa, sino mediante rupturas y transformaciones estructurales que denominó cambios de paradigma, por lo que el progreso del conocimiento no sigue en recorrido lineal, sino que se realiza a partir de discontinuidades que implican el reemplazo de marcos conceptuales completos, poniendo en evidencia la naturaleza dinámica y dependiente del contexto de la ciencia.

En el siglo XX, los avances de la teoría de la relatividad y la mecánica cuántica, pusieron en cuestionamiento el paradigma de la ciencia mecanicista. La teoría de la relatividad demostró que el tiempo y el espacio no son meros contenedores neutros, sino dimensiones que generan efectos sobre los acontecimientos. La física cuántica, permitió explicar que por un lado las partículas a escala subatómica tienen un comportamiento dual, es decir que la materia se comporta como onda o como partícula y por otro lado que el hecho de observar o no el experimento modifica ese comportamiento. Este descubrimiento puso en cuestión la idea de realidad objetiva y estable, dando paso a un entendimiento más contextual y relacional de los procesos naturales.

Retomando esos aportes, Alicia Juarrero (2023) señaló la necesidad de repensar la causalidad. Profundizando que, mientras las fuerzas mecánicas tradicionales suponen una relación causa-efecto reversible y descontextualizada, los procesos reales están “incrustados” en condiciones específicas que alteran su curso. En su libro *Context changes everything* (Juarrero, 2023) lo explica de la siguiente manera:

El contexto se filtra en lo observado. La clave aquí es “incrustado”, una condición distinta a la estar inmerso en el tiempo y en el espacio newtoniano o ser sacudidos por las fuerzas mecánicas. En diversas formas, la dependencia del contexto está muy extendida. Sin embargo, la Academia siguió ignorando los entornos, las circunstancias, las condiciones y el contexto en general (Juarrero, 2023, p. 35).

Reconocer que el contexto y el paso del tiempo modifican la naturaleza misma de los sucesos implica abandonar las certezas absolutas y prepararse para lo inesperado. Esta revisión de los límites de la ciencia clásica da el marco al surgimiento del pensamiento complejo, que concede un mayor espacio a la incertidumbre y al análisis de los sistemas dinámicos. En ese camino, la teoría de los sistemas complejos se constituye como un enfoque alternativo que busca comprender las dinámicas de cambio, las interdependencias y las no linealidades, siendo estas dimensiones relevantes no solo en las ciencias naturales, sino también en la gestión y la comprensión de sistemas sociales y organizacionales. Será el eje del siguiente capítulo.

II. LOS SISTEMAS COMPLEJOS Y LA RELACIÓN CON EL CAMBIO

La perspectiva de los sistemas complejos comenzó a formalizarse en 1984 con la creación del Instituto Santa Fe (SFI) en Nuevo México, Estados Unidos. Desde dicho Instituto, iniciaron un trabajo interdisciplinario entre investigadores de la física, la biología, la informática, la economía y las ciencias sociales, con el objetivo de abordar fenómenos que no podían explicarse de manera aislada, sino que se encontraban en la frontera de múltiples disciplinas.

Sin embargo, muchos de los principios sobre los cuales se forjó esta nueva disciplina, son parte de desarrollos previos en cibernética, teoría de sistemas y teoría de la información, con pensadores como Warren Weaver, W. Ross Ashby, John Von Neumann y Ilya Prigogine, quienes ya señalaban la necesidad de pensar los procesos a partir de las relaciones, las retroalimentaciones y la organización dinámica de sistemas abiertos.

De estos aportes, nace este nuevo enfoque que trasciende la perspectiva tradicional de la ciencia, ya que, en vez de estudiar las partes por separado, se centra en la red de relaciones que se producen entre los componentes del sistema, hacia dentro y hacia afuera. Estas relaciones producen comportamientos emergentes, nuevos fenómenos observables, que resultan de las múltiples interrela-

ciones entre los elementos a lo largo del tiempo. Los fenómenos emergentes no solo se visibilizan en los sistemas físicos, sino también en sistemas sociales, naturales y económicos.

Algunos de los principios que enumera el Instituto Santa fe, y permiten caracterizar los sistemas complejos, son los siguientes:

- **Emergencia:** el comportamiento colectivo del sistema surge de la interacción entre las partes. No es posible predecir los acontecimientos a partir de observar algún elemento en particular.
- **No linealidad:** la relación que se establece entre causas y efecto no es proporcional. Los resultados que se producen a nivel sistema son multicausales, por lo que un impulso inicial, no genera respuestas lineales a nivel global.
- **Autoorganización:** es la capacidad que posee el sistema, que le permite generar patrones propios de comportamiento y adaptarse al entorno.
- **Retroalimentación:** el cambio en una variable, vuelven con el tiempo a modificar al agente que lo generó. Significa que el autor es modificado por las consecuencias de las acciones que inicio.
- **Interacciones:** existe una influencia mutua entre los elementos del sistema, producto de las redes que conforman, un cambio experimentado en una parte del sistema, afecta al resto de los elementos que lo integran.

Estas características se oponen a la perspectiva clásica de la ciencia, sobre todo las vinculadas a retroalimentación y emergencia, transformando nuestra comprensión del cambio. Mientras el pensamiento clásico lo considera como una secuencia lineal de transformaciones controlables, la teoría de la complejidad lo analiza como un proceso no predecible, muchas veces irreversible, sensible al contexto. Por eso, los grandes cambios suelen surgir de una acumulación de variaciones pequeñas, invisibles al análisis superficial, pero que, al combinarse, generan grandes transformaciones.

Como se ha mencionado en el capítulo anterior, en la ciencia clásica, el tiempo fue reducido a una variable neutra y reversible. Desde la perspectiva de la complejidad, el tiempo adquiere un rol constitutivo: cada paso modifica las condiciones del siguiente y genera una historia irrepetible. En este contexto el tiempo se vuelve irreversible y dependiente del camino recorrido: lo que sucede en un momento no puede aislarse ni repetirse bajo idénticas condiciones, ya que cada evento transforma al sistema en el que ocurre. Esta irreversibilidad rompe con la lógica estática y lineal con la que solemos pensar, y obliga a comprender los procesos como secuencias abiertas de interacciones donde lo inesperado desempeña un papel decisivo.

Un ejemplo para dar cuenta de esto, surge de observar los procesos de desarrollo tecnológico. Internet no nació como un proceso planeado: emergió de múltiples innovaciones interdependientes, inventos y combinaciones previas que fueron dando lugar a algo totalmente novedoso. Su existencia requirió que antes tuvieran que inventarse las computadoras, las redes militares de comunicación, los

protocolos de transmisión, y más tarde abaratar los dispositivos para que pudieran llegar a la vida cotidiana. Si alguno de esos pasos previos no hubiera existido, la red global que hoy conocemos no hubiera sido posible. Del mismo modo, la expansión acelerada de la inteligencia artificial (potenciada por modelos como ChatGPT), no pueden comprenderse como un salto aislado, sino por décadas, avances en hardware, algoritmos, disponibilidad datos y conexiones a redes. Visto hacia atrás, todo parece lógico, casi inevitable. Pero visto hacia adelante es imposible de anticipar, porque depende de una constelación de pasos, muchos de ellos azarosos, que se van encadenando hasta producir una nueva propiedad emergente (ese gran invento).

El pensamiento complejo nos propone alejarnos de la ilusión de control y de determinismo, para “navegar en un océano de incertidumbre a través de unas pocas islas o archipiélagos de certezas” (Morin, 2022, p. 25). Darle lugar a la dinámica temporal, las interdependencias y la no linealidad permite una mejor comprensión sobre el surgimiento de los cambios estructurales no solo en los sistemas naturales, sino también en los sistemas sociales y organizacionales.

Este es el punto de partida para avanzar en el capítulo próximo hacia un pensamiento dinámico, una forma de razonar y decidir que permita incorporar el paso del tiempo, el contexto y la incertidumbre como partes fundamentales de la realidad

III. PENSAMIENTO DINÁMICO

En los capítulos anteriores se han desarrollado dos lógicas en tensión. Por un lado, la ciencia clásica que tendió a pensar el tiempo como lineal y reversible, reduciendo los fenómenos a relaciones estáticas de causa y efecto (cap. 1). Por otro, la perspectiva de los sistemas complejos, que da prioridad al de las interacciones, retroalimentaciones y la irreversibilidad del tiempo (cap. II).

Al marcar este contraste, el siguiente recorrido es pensar como esas dos lógicas se trasladan a nuestra forma de pensar y razonar. El Pensamiento estático hereda la visión mecánica y reduccionista de la ciencia clásica, que simplifica, busca certezas, pretende controlar lo imprevisible y se aferra al determinismo. El pensamiento dinámico, que, apoyándose en la complejidad, asume la incertidumbre, observa los procesos por sobre los eventos aislados, y busca diseñar estrategias que se adapten al contexto y al cambio

En este sentido toma relevancia el comentario crítico que plantea Nassim Taleb en su libro *Jugarse la piel* (Taleb, 2019), al mencionar que uno de los mayores desafíos para la comprensión de los sistemas sociales radica en que “nos cuesta tratar las cosas que se mueven” (Taleb, 2019, p. 319).

Esta dificultad que nos plantea, aparece reflejada, en tres errores recurrentes, el primero, tendemos a pensar en términos fijos, sin considerar las transformaciones sucesivas que se desencadenan a partir de una acción inicial, el segundo, solemos razonar en pequeña escala, ignorando los efectos que escalan a niveles superiores del sistema; por último, enfocamos nuestras acciones como eventos

individuales, sin tomar en cuenta las interrelaciones que estas generan en el entorno.

El capítulo desarrolla el contraste en seis dimensiones que se explicaran a continuación. Estos puntos buscan mostrar de qué manera el pensamiento dinámico y complejo, integra la incertidumbre y el cambio como insumo para convivir con la complejidad.

III.1. Todo cambia y a la vez permanece

En los sistemas complejos la relación entre lo invariante y el cambio, no se establece de manera excluyente, sino que es complementaria. Aunque pueda resultar contradictorio, la estabilidad y las transformaciones coexisten en múltiples niveles del sistema.

Si se toma por ejemplo el cuerpo humano: a escala celular, hay una renovación constante —millones de células mueren y son reemplazadas cada día—. Sin embargo, esta dinámica convive con una estabilidad que se ejerce en otro nivel: nuestros órganos siguen cumpliendo sus funciones, y nuestra identidad corporal permanece reconocible a lo largo del tiempo. Lo mismo ocurre en el cerebro: la plasticidad neuronal nos permite aprender, adaptarse, cambiar y aun así, conservamos nuestros recuerdos, nuestras preferencias, nuestras historias.

En las organizaciones sucede algo parecido. A nivel cultural, se suelen desarrollar valores, normas y prácticas de relativa estabilidad que conforman la identidad organizacional. Sin embargo, estas estructuras conviven con la diversidad de los individuos que las componen, así como con cambios en los equipos que las conforman o en las condiciones del entorno que las rodea. (Gongora,2008). A nivel estructural, por ejemplo, los organigramas establecen posiciones fijas, pero las personas que ocupan los roles cambian, al igual que las habilidades y los aprendizajes. Incluso los procesos operativos, en general estandarizados, están sujetos a mejoras y adaptaciones.

En este marco, la clave no reside en evitar el cambio ni en conservarlo todo tal como está, sino en alcanzar un equilibrio dinámico. Las organizaciones y los sistemas que logran sostenerse en el tiempo no son los más rígidos, sino aquellos que desarrollan mecanismos de estabilidad mientras conservan la capacidad de adaptación. Lejos de ser opuestos, se trata de relaciones interdependientes que hacen posible la coherencia y la supervivencia de los sistemas complejos.

La comprensión del cambio, como una constante, no se limita al ámbito de las ciencias duras o de la teoría de sistemas complejos; también ha sido abordada por otras tradiciones filosóficas como las orientales.

En la tradición budista, se utiliza el concepto de anitya, para hablar del carácter cíclico de la vida. Esta palabra hace referencia al reconocimiento del giro de la rueda de la ley, es decir, la aceptación inevitable del cambio, a ciclos de auge y la caída, haciendo foco en el contexto, y el escaso control que tenemos sobre él.

Esta idea comparte las definiciones de Taleb respecto a la fragilidad: aquellos actores (personas, organizaciones, Estados) que niegan el cambio o intentan actuar como si el entorno fuera estable, se vuelven más vulnerables con el paso del tiempo (Taleb, 2012). Por lo que reconocer la naturaleza cíclica y variable del mundo, nos permite adaptarnos con mayor facilidad a las perturbaciones del entorno y prepararnos mientras “la rueda gira”, para cuando llegue al extremo opuesto al que deseáramos.

III.2. El pensamiento estático pierde de vista las conexiones y los procesos

Una de las principales dificultades del pensamiento estático es la limitación para identificar las múltiples conexiones dentro de un sistema, dejando oculto la importancia de los procesos. Como consecuencia, se tiende a simplificar en exceso la complejidad en la búsqueda de relaciones de causa y efecto directas, dejando poco espacio para el efecto de las retroalimentaciones y las adaptaciones continuas que suceden en los sistemas sociales. Los patrones de comportamiento de los sistemas complejos, demuestran que los elementos no existen de manera aislada, sino en interacción permanente. Como se ha mencionado en el capítulo II, los comportamientos emergen del entramado relacional entre las partes, más que de las propiedades individuales.

En *Las leyes del Serengeti*, Carroll (2013), explica, con una historia, cómo el entramado de conexiones dentro de un ecosistema, puede desencadenar una serie de efectos indirectos en especies que parecerían no tener ningún vínculo o nexo en común. A partir de la erradicación de la peste bovina, en la década de los 60, Carroll detalla una serie de cambios que se fueron generando en el bosque de Serengeti (Tanzania, África). Uno de los más llamativos fue el crecimiento de la población de ñus (una especie bovina, con cabeza grande similar a los toros), de 250.000 a 1.500.000 individuos hacia finales de los años 70. Lo que sorprendió a los científicos Sinclair y Norton Griffiths, que se encontraban haciendo el censo de fauna en 1977, fue el aumento significativo del número de jirafas, ya que no comparten ni alimentación ni depredadores directos dentro de la cadena trófica de los ñus. Al profundizar sobre las causas, descubrieron las conexiones ocultas; el aumento de la cantidad de ñus, aumentó significativamente el consumo de pasto, lo que redujo profundamente el combustible disponible para incendios naturales en la estación seca, disminuyendo la intensidad y la frecuencia de estos fuegos. Como resultado, más arbustos y árboles pudieron crecer y proporcionar alimento adicional para las jirafas que consumen este tipo de arbustos. En las palabras de Sean B Carroll:

El verdadero espectáculo del Serengeti no es un guepardo o un león persiguiendo a una gacela, sino un ñu comiendo hierba, puesto que esa actividad banal, multiplicada por un millón o más, desencadena una cascada de interacciones en la sabana que lleva a que haya más depredadores, más árboles, más jirafas y también más ejemplares de otras especies (Carroll, 2013, p. 180).

Este mismo tipo de interdependencia, se puede observar en organizaciones. Un problema puntual con un proveedor, (un retraso en la entrega de insumos), puede parecer algo menor, pero con el tiempo esos efectos pueden propagarse, ya que puede desencadenar, por ejemplo, una interrupción en la producción, incumpliendo tiempos de entrega, pérdidas de clientes claves, caída de ingresos, necesidad de reducir costos en insumos, caída en la calidad del producto final y eventualmente mayores pérdidas de clientes. Así, una modificación o un cambio en una parte del sistema afecta a múltiples actores.

En contextos sociales, políticos u organizacionales, es habitual evaluar una medida solo por sus efectos inmediatos, sin considerar que cada decisión activa un encadenamiento de consecuencias secundarias, terciarias y demás. Taleb (2012) denomina esta forma de actuar “intervencionismo ingenuo”: asumir que lo ideal debería funcionar simplemente por serlo, sin evaluar el funcionamiento integral del sistema.

Este punto se refuerza con el pensamiento de Francois Jullien en “Conferencia sobre la eficacia”(2006) donde compara la idea de eficacia desde el pensamiento occidental y el pensamiento chino. En su libro explica cómo Occidente se ha centrado en una lógica de planificación y de intervención directa, mientras que la tradición china se ha orientado a adaptarse al proceso y aprovechar las circunstancias del contexto.

Para la estrategia china, el paso del tiempo es un aliado, ya que se trata de observar los procesos en curso, identificar las condiciones favorables y desarrollarlas. Como escribe Jullien: “un gran estrategia no proyecta (un plan), identifica, detecta, en medio de una situación, los factores que les son favorecedores, para luego incrementarlos, al mismo tiempo que disminuye los que serán favorables para su adversario (Jullien, 2006, p. 12).

Esta forma de ver la estrategia es sensible a los ciclos y los procesos, por lo que no buscan forzar un cambio, sino identificar las señales y adaptarse. Frente a la rigidez de las teorías y la planificación excesiva, el pensamiento chino desarrolla una estrategia contextual y flexible.

III.3. Negamos ser parte de un sistema

Por lo general, solemos asumir que cuando nosotros actuamos, el resto de las partes del sistema permanece constante, es decir, que cuando un individuo, una empresa o un gobierno realiza una acción, tiende a creer que el contexto permanece inmóvil, cambiando solamente lo que él busca que cambie. Sin embargo, en los sistemas complejos cada intervención genera respuestas adaptativas por parte del resto de los actores del sistema. La falta de conciencia sobre esta “reciprocidad” lleva a subestimar los efectos indirectos y los contra -movimientos de los otros actores.

En economía se utiliza la expresión “ceteris paribus”, que significa “que todo lo demás permanece constante”, en principio, sería inadecuada para analizar sistemas complejos, ya que no es posible modificar una variable del sistema, sin

que genera efectos en el resto del sistema, a menudo de manera no lineal, y en muchos casos con respuestas impredecibles

Nuestras acciones se encuentran incluidas dentro de una red de relaciones, influyendo nosotros en nuestro entorno y a su vez siendo modificados por él. Pero a pesar de esa realidad, tendemos a creer que nuestras decisiones son eventos aislados, descontadas de un entorno más amplio.

Esta limitación es producto de la manera en que aprendió a adaptarse nuestro cerebro en un entorno ancestral. Durante miles de años, los seres humanos vivimos en un mundo pequeño, en aldeas de pocos habitantes, donde el entorno inmediato era donde ocurría todo. Nuestra manera de interpretar la realidad, se desarrolló en contextos locales, bajo la observación directa y en contacto inmediato con lo que nos rodeaba, la familia, la tribu, el territorio que habitábamos. Como menciona Nassim Taleb, en *"Jugarse la Piel"* (2019) "somos seres locales, susceptibles a la escala" (Taleb, 2019, p. 41), lo que implica, que nuestras intuiciones fueron moldeadas en espacios de escasa complejidad, donde las consecuencias eran cercanas, visibles y ciertamente predecibles.

El entorno actual es muy diferente, el mundo fue ampliando sostenidamente la escala, aumentó exponencialmente la velocidad, la cantidad y la profundidad de nuestras interacciones, sin embargo, nuestra forma de interpretar lo que sucede, sigue heurísticas y aprendizajes instintivos desarrollados en un pasado mucho más simple.

Esta dificultad, no ocurre solamente a nivel individual, sino que se puede observar, a su vez, en organizaciones o gobiernos que operan como si su entorno se mantuviera constante, ignorando que cada movimiento desencadena ajustes y respuestas en múltiples niveles del sistema.

Warren Buffett comprende esta lógica cuando habla de que adoptar una nueva tecnología no garantiza una ventaja competitiva si todos los actores del sector hacen lo mismo. Él lo llama el efecto "puntillas de pie", y lo explica de la siguiente manera;

Siempre tuvimos maquinaria nueva que prometía aumentar nuestras ganancias, pero nunca lo hizo porque todos los demás compraron la misma maquinaria. Era como estar entre una multitud y todo el mundo se pone de puntillas: la vista no mejora, pero te duelen las piernas (Bevelin, 2016, p. 258).

Utiliza este ejemplo para explicar su experiencia en el rubro textil, donde las mejoras en maquinaria aumentaban la productividad individual, pero al ser adoptadas por todas las fábricas, los costos reducidos, se convierten en la base para los precios del mercado, por lo que bajaban los precios para los consumidores, sin mejorar las ganancias para la empresa. Esta idea nos habla de que las acciones no deberían evaluarse de manera aislada, sino en función de su posición relativa dentro de un ecosistema que cambia a través del tiempo.

El pensamiento complejo, por el contrario, parte del supuesto de que todo sistema es parte de un sistema mayor, y que todo elemento que lo conforma depende de otros elementos para definirse y sostenerse. Como menciona Edgar Morin en su libro "La Inteligencia de la Complejidad";

Para que un ser vivo sea autónomo, es necesario que dependa de su entorno en materia y en energía, así como en conocimiento y en información. Cuanto más se desarrolle la autonomía, más dependencias múltiples se desarrollarán. [...] La sociedad es el producto de interacciones entre individuos, pero la sociedad se constituye con sus emergencias, su cultura y su lenguaje, que tiene una retroactividad sobre los individuos y, de esta manera, los produce como individuos y los dota de lenguaje y cultura (Morin, 2006, p. 25).

La idea habitual de que primero hay una causa y luego, en efecto, relaciones separables, bien definibles, se rompe dentro de la lógica de los sistemas complejos. Ya que las causas y los efectos se retroalimentan, se producen mutuamente, lo que sucede no ocurre sobre una línea recta, sino que es mucho más parecido a un círculo que se alimenta a sí mismo.

Darle lugar a la lógica circular nos permite estudiar las acciones sociales de otra forma, interpretarlas como procesos en movimiento, donde cada paso genera las condiciones para los siguientes. Esta lógica es la que caracteriza el pensamiento chino y su idea del yin y el yang, donde los opuestos se tocan, son complementarios. La mutua dependencia entre partes completarías nos permite explicar, por ejemplo, que dentro de una sociedad, para que exista libertad individual, tiene que haber ciertas restricciones a las conductas posibles de los miembros. Esas restricciones no eliminan la libertad, la hacen posible, aunque parezca contradictorio.

III.4. La relación entre las contradicciones y las paradojas

La lógica recursiva, circular, en donde los efectos modifican sus propias causas, es la esencia del pensamiento complejo, nos habla de la contradicción.

Las contradicciones, que en general tienden a valorarse negativamente, nacen cuando intentamos pensar sistemas en movimiento, con herramientas rígidas y estáticas, como las etiquetas del lenguaje.

La esencia de frase utilizada por Morin en el apartado anterior, "la autonomía no se puede concebir sin su dependencia del entorno" (Morin, 2006, p. 25), implica reconocer que todo fenómeno está simultáneamente determinado por sus condiciones internas y por su relación con el contexto. La tensión que se hace visible entre autonomía y dependencia o entre orden y caos, no se llega a resolver definitivamente, sino que se mueve en un equilibrio entre opuestos.

En los sistemas complejos, las paradojas no son errores, sino que son el resultado de cómo representamos la realidad. Las relaciones, en muchos casos, son complementarias, pero la forma natural de clasificarlas, tiende a separarlas como

si fueran opuestas, negando su conexión fundamental. Un ejemplo es la relación entre competencia y colaboración (Bar Yam, 2004).

En distintos niveles de análisis, pueden operar simultáneamente lógicas cooperativas y competitivas: un país puede competir económicamente con otro y, al mismo tiempo, colaborar en temas de salud pública o medioambiente. De igual manera que un individuo puede colaborar con su vecino para efectuar una refacción barrial, y a su vez competir en un enfrentamiento deportivo. Esta convivencia de opuestos parte estructural de los sistemas complejos, producto de la organización de los sistemas por niveles. No reconocerla nos conduce a falsos dilemas, decisiones ultra simplificadas y visiones parciales de los acontecimientos

El lenguaje se construye con una estructura categórica, que tiende a fijar la realidad, y a dividir en pares opuestos, generando dicotomías abstractas: éxito o fracaso, rígido o flexible, estabilidad o cambio. En la lógica de los sistemas complejos, estas oposiciones conviven, se influyen y se transforman mutuamente a lo largo del tiempo. Por lo que propone dejar de lado el pensamiento blanco y negro, para contemplar lo ambiguo y las relaciones dinámicas, que permiten los cambios entre opuestos.

III.5. Pensamiento blanco y negro y la negación del contexto

El pensamiento binario o blanco y negro tiende a negar los matices, los grises, los procesos y los cambios. Nuestra propensión a usar etiquetas rígidas para clasificar, es de gran utilidad para comunicar, pero dificulta la comprensión de problemas complejos, multicausales. Categorías fijas, como valiente o temeroso, de derecha o izquierda, altruista o egoísta, liberal o progresista, no contemplan que una persona puede ser valiente en un momento y temeroso en otros, o adoptar posiciones conservadoras en algunos temas y progresista en otros. Tampoco logran incorporar que, en los sistemas sociales, funcionan múltiples niveles, espacios, nichos, por lo que simultáneamente una persona puede ser comunista a nivel familiar, socialista a nivel club y liberal a nivel país, sin que sea contradictorio. Es algo que parecemos aceptar sin problemas en el mundo del deporte, donde alguien puede ser hinchas de un equipo en la liga provincial de fútbol, simpatizante de otro equipo en el torneo nacional, seguidor de otro club en una liga de un país vecino y fanático de su selección a nivel mundial. Utilizar categorías estáticas, niega la complementariedad entre opuestos, dificultando el análisis de múltiples aspectos de nuestro entorno, así como la naturalidad del cambio a lo largo del tiempo o entre distintos niveles.

En la actualidad, fruto de las redes sociales y de plataformas como twitter/X el lenguaje ocupa cada vez más terreno, incluso muchos aspectos de la geopolítica o de las campañas electorales, se expresan en las redes sociales, generando luego efectos en la realidad. Emerge lo que se podría denominar “una epidemia de literalidad” donde el contexto desaparece, dejando poco espacio a lo contradictorio, a lo ambiguo y eliminando por completo la complejidad. Las etiquetas,

la polarización y el pensamiento binario ingresan dentro de un círculo que se refuerza una y otra vez.

Ante esta visión reduccionista, el pensamiento dinámico y complejo, busca recuperar el conocimiento práctico; adaptativo, que se pueda ajustar a la situación, consciente de las ambigüedades y los límites de lo que sabemos

III.6. El paso del tiempo agrega volatilidad

Desde la perspectiva de la complejidad, se ha reconocido que el tiempo no es un contenedor irrelevante, sino que añade volatilidad. Cada día adicional que pasa, introduce perturbaciones y acumula errores. Estos pequeños cambios, “transformaciones silenciosas” (Jullien, 2009), van ocurriendo día a día, y por lo general pasan desapercibidas, hasta que súbitamente se hacen visibles. El pensamiento estático suele ignorarlas, ya que se concentra solo en lo que se repite, en las propiedades que permanecen, por lo que suele proyectar el futuro como una prolongación invariante del presente. Pero el futuro es mucho más impredecible, no lineal, y cambiante de lo que proyectamos.

Nassim Taleb distingue lo frágil de lo robusto mediante el “efecto lindy” (Taleb, 2012), una metáfora para hablar de lo no perecedero (ideas, libros, prácticas) que ha sobrevivido a lo largo del tiempo tiene mayor probabilidad de seguir haciéndolo, cada año adicional de supervivencia, incrementa su esperanza de vida restante. A la inversa de lo biológico, algunas obras humanas ganan robustez con el tiempo.

Esta distinción entre lo que resiste y lo que se desgasta, nos permite repensar nuestras proyecciones simplificadas basadas en el pasado inmediato, y pensar dinámicamente. Evaluar cómo el paso del tiempo introduce perturbaciones, cambia el foco hacia la observación de prácticas, estructuras y decisiones que le han permitido a organizaciones y demás sistemas sociales sobrevivir a la incertidumbre y los cambios del contexto.

En el próximo capítulo se abordarán herramientas prácticas, un conjunto de heurísticas concretas para pensar y actuar en sistemas sociales, contemplando los aportes del pensamiento dinámico y complejo

IV. INCORPORAR EL TIEMPO Y LO DINÁMICO A LA TOMA DE DECISIONES

En los capítulos anteriores se desarrollaron las diferencias entre un abordaje de la realidad de manera estática frente a otro que la concibe como un proceso dinámico, incierto y en permanente transformación. Así, aceptando que el tiempo no es neutro, acumula errores, introduce estrés, tensiones, acciona interdependencias y filtra lo que sobrevive, es relevante dar cuenta de este cambio y modificar nuestra forma de tomar decisiones. Este capítulo propone traducir esa mirada dinámica a una lógica práctica; decidir incorporando el contexto, las respuestas al entorno y los efectos que genera el paso del tiempo.

En este marco, resultan valiosas las contribuciones de Nassim Taleb, Charlie Munger y Warren Buffett, tres pensadores que, si bien tienen sus orígenes en el mundo financiero, sus enfoques superan ampliamente ese campo. A diferencia de otros inversores, los tres han desarrollado una filosofía de gestión profundamente consciente de la complejidad, el riesgo, la irreversibilidad del tiempo y los límites del conocimiento.

Munger y Buffett a cargo de Berkshire Hathaway durante más de cinco décadas no solo han sido inversores, sino que han gestionado y dirigido empresas. Su enfoque consistió en adquirir organizaciones (en muchos casos en su totalidad), participar en sus directorios, seleccionar ejecutivos y orientar las decisiones estratégicas con una mirada a largo plazo. Desde su experiencia han pensado a las organizaciones como sistemas complejos, interdependientes y adaptativos. Su pensamiento de gestión, centrado en la paciencia estratégica, el margen de seguridad, el sistema de filtros y el principio del círculo de competencia, constituyen una forma de administración que integra el tiempo y la incertidumbre como dimensiones esenciales.

Siguiendo una lógica similar, Nassim Taleb ha desarrollado un marco conceptual que vincula la teoría de la complejidad con la toma de decisiones en el mundo real. A lo largo de su obra, busca traducir, con una mirada práctica, principios científicos con estrategias aplicables, para intentar sobrevivir y prosperar en sistemas impredecibles y complejos.

Los tres autores incorporan un marco de pensamiento interdisciplinario que combina teoría y experiencia práctica. Más allá de los conocimientos del mundo financiero, representan lo que podría identificarse como una epistemología práctica de la complejidad.

Por ello, este capítulo integra sus aportes al campo de los sistemas sociales, y en especial a la administración, presentando un conjunto de heurísticas que ayudan a reducir la fragilidad, aprovechar los ciclos y diseñar estructuras capaces de sobrevivir al cambio.

Concretamente, se presentarán cinco herramientas a continuación:

IV.1. Pensamiento de segundo orden:

Una de las primeras herramientas es el pensamiento de segundo orden, que consiste en anticipar los efectos indirectos de una acción, sin detenerse solamente en los resultados visibles e inmediatos. En el libro de Seeking Wisdom: From Darwin to Munger Peter Bevelin, utiliza una cita para explicar la diferencia entre lo visible y lo invisible;

En el departamento de economía, un acto, un hábito, una institución, una ley, da origen no sólo a un efecto, sino a una serie de efectos”, escribió el periodista y economista francés Claude Frederic Bastiat en su ensayo de 1850. Eso que se ve, y lo que no se ve. Él continúa: De estos efectos, sólo el primero es inmediato;

se manifiesta simultáneamente con su causa: se ve. Los otros se desarrollan en sucesión, no se ven(..)Entre un buen y un mal economista esto constituye toda la diferencia: uno tiene en cuenta el efecto visible; el otro tiene en cuenta tanto los efectos que se ven como los que es necesario prever (Bevelin, 2005, p. 56).

Esta lógica es acorde a la noción de pensamiento dinámico, ya que permite comprender que cada acción desencadena procesos que cambian las condiciones iniciales del sistema. A su vez implica reconocer que los resultados no se limitan a lo que se observa en el corto plazo, sino que en algunos casos se amplifican, o incluso se revierten con el tiempo.

El pensamiento de segundo orden, nos lleva a reflexionar sobre los efectos negativos que pueden generar nuestras acciones a largo plazo o como los cambios del contexto que puedan afectarnos negativamente, prepararse para “el peor de los casos”, como suele remarcar frecuentemente Warren Buffett (Bevelin, 2005, p. 146).

A su vez, es pensar en términos de sistemas, lo que implica identificar las posibles consecuencias que producen nuestras acciones en el resto de las partes con las que interactuamos, las interrelaciones que se generan a lo largo del tiempo. Para una empresa, significa analizar el impacto en clientes, proveedores, empleados, público en general, inversores, competidores, etc., en cada acción relevantes que pensamos llevar a cabo.

IV.2. La reciprocidad

La segunda herramienta, es la reciprocidad. Inspirada en la tercera ley de Newton, que explica que por cada acción que se ejerce contra un objeto, se genera una reacción de igual magnitud en el sentido contrario, es de aplicación como modelo mental a los sistemas sociales, ya que incluye el movimiento y el tiempo dentro de su esencia.

Desde esta lógica implica pensar que cuando una empresa modifica su política de precios, sus competidores reaccionan, o que cuando no se cumple con la fecha de entrega hacia los clientes, ellos también responden con una acción que afecta a la empresa en algún momento futuro. A nivel Gobierno, es incorporar que cuando un Estado impone un aumento de los aranceles, el país que se ve afectado ajusta los suyos. Por lo que anticipar las respuestas a nuestras acciones, hace foco en pensarnos como parte de un sistema, es decir, dinámicamente.

Shane Parrish, consultor organizacional y admirador de los aprendizajes de Buffett y Munger, lo explica en su libro “The Great Mental Models vol II”:

Entender la reciprocidad nos obliga a considerar no solo lo que hacemos, sino lo que provocamos. La reciprocidad nos enseña a ser conscientes de cómo nuestras acciones tienden a volverse contra nosotros. Es importante recordar que somos parte del mundo y, por lo tanto, nuestras acciones no ocurren de forma aislada, sino que son parte de una red interconectada de efectos” (Shane Parrish, 2019, p. 60).

Utilizar la reciprocidad nos permite analizar sobre quienes impactan nuestras acciones, directa o indirectamente, y pensar sus posibles respuestas. Estar preparados para los efectos negativos que vuelven sobre nosotros, sobre nuestras acciones.

El pensamiento dinámico incorpora el paso del tiempo y el largo plazo. Desde esta perspectiva iniciar muchas batallas con múltiples enemigos, por más que estemos seguros de un triunfo inmediato, no es una buena estrategia, si quienes hoy fueron vencidos, esperan su oportunidad en el futuro de dar vuelta el resultado.

En las organizaciones, cada acción o política que afecte a los intereses de empleados, proveedores, clientes, competidores, lleva costos de distinta índole (de energía, emocionales, políticos, económicos, etc.), que en algún momento pueden volverse en contra. Pensar desde la reciprocidad, pone el foco en elegir bien nuestras batallas, los momentos para iniciarlas, y nuestros socios y enemigos.

IV.3. Vía negativa

El principio de la vía *negativa* (Taleb, 2012) propone que en contextos complejos es con frecuencia más útil eliminar lo que no funciona que tratar de añadir nuevas soluciones. En su libro *Antifragil* (2012) Taleb, argumenta en torno al valor de una epistemología sustractiva, ya que sabemos mucho más de lo incorrecto, que de lo correcto, lo que no funciona (el conocimiento negativo), es más robusto que el conocimiento positivo. Si vemos mil cisnes blancos, no alcanza para saber si todos los cisnes son blancos, ya que basta con que aparezca un solo cisne negro para invalidar nuestra afirmación. En cambio, habiendo visto un solo cisne negro, ya podemos afirmar con toda seguridad, que no todos los cisnes, son blancos.

Decidir qué evitar, qué riesgos no asumir, puede ser más importante y más consistente, que pensar primero que queremos hacer.

Charlie Munger, utilizaba una estrategia similar que él denominó "invertir", pensado abordar los problemas dándolos vuelta, para explicarlo recurría a Buda:

Buda dijo: Sólo enseñó una cosa. Enseñó la causa del dolor humano y cómo evitar parte de él (..) Bueno, ese es en gran medida mi enfoque de la sabiduría. En otras palabras, si vas por ahí descubriendo lo que no funciona y luego lo evitas, y también aprendes, cuando tienes ese dolor que no puedes evitar, cómo manejarlo (qué es lo que Buda estaba tratando de enseñar), eso es una sabiduría encapsulada bastante buena" (...) "La mayoría de las personas que abordan problemas tienen ideas necias de que pueden solucionarlos fácilmente. Y, por supuesto, no se pueden solucionar fácilmente... Y es por eso que gran parte del pensamiento correcto debe ser preventivo. Hay todo tipo de cosas que no se pueden arreglar una vez que han ocurrido (Bevelin, 2016, p. 20).

La vía negativa nos propone concentrar el esfuerzo en evitar los problemas antes que intentar arreglarlos, en pensar bien las consecuencias antes de intervenir

en un sistema complejo como puede ser una empresa o el diseño de una política pública. Evitar el “intervencionismo ingenuo” (Taleb, 2012), como ya ha sido mencionado, esa debilidad por actuar (o por decir) casi instintivamente, simplificando al máximo la realidad, confiando ciegamente en las teorías y los modelos ideales, sin considerar en profundidad las consecuencias indirectas y el costo de equivocarse.

Esta idea encuentra un paralelismo con el pensamiento tradicional chino que expresa Francois Jullien (2006), quien lo explica mediante el principio de wu wei (el no actuar), que no significa pasividad, sino una manera de actuar contextual y ajustada a las demandas de la circunstancia;

Frente a este heroísmo de la acción, ligado con la voluntad, existe ese gran concepto del pensamiento chino, que atraviesa todas las escuelas, y que, sin duda, lo simboliza: el “no actuar” (wu wei) (...) “No hacer nada, pero que nada deje de hacerse” (wu wei er wu bu wei), La gran estrategia no se impone, sino se despliega, no requiere un gran esfuerzo, sino la capacidad de aprovechar las condiciones favorables (Jullien, 2006, p. 17).

A nivel organizacional implica identificar primero que riesgo no debemos evitar, que clientes no deben perderse y qué procesos no pueden fallar. En lugar de pensar primero que hacer, se trata de determinar que debemos proteger. De esta manera, la precaución, el margen de seguridad, la redundancia, y los mecanismos de control, se vuelven fundamentales para evitar la fragilidad. En sistemas complejos, cuidar primero los puntos críticos (aquellos dos o tres ámbitos donde no hay margen para el error) marcan una gran diferencia en el largo plazo.

IV.4. Comprender los ciclos

Otra de las ideas relevantes de los sistemas complejos es que todo se encuentra interconectado y se organiza en distintos niveles. Esta interconexión produce comportamientos cíclicos, donde los sistemas alteran a lo largo del tiempo fases de crecimiento y fases de caída, de estabilidad y cambio. Si bien cada fase es única y irrepetible, la dinámica en que se mueve, siguen comportamientos que pasan de un estado al otro a lo largo del tiempo.

Esta lógica cíclica no solo se observa en la naturaleza (en ecosistemas o climas) sino también en los mercados, las organizaciones y la política. Nada permanece de manera indefinida, sino que todo sistema varía en una tensión constante entre fuerzas opuestas.

Tanto Charlie Munger como Warren Buffett entienden este principio. Por eso suelen decir que “tratamos de tener miedo cuando otros son codiciosos. Tratamos de volvernos codiciosos cuando otros tienen miedo. Tratamos de evitar cualquier tipo de imitación del comportamiento de otras personas.” (Bevelin, 2005, p. 36). Por lo que su ventaja económica, no se encuentra en predecir el próximo

gran movimiento del mercado o la próxima crisis financiera, sino en identificar en que momento del ciclo se encuentran y decidir en consecuencia.

Del mismo modo, las empresas y la tecnología transitan sus propios ciclos: hay períodos de auge, donde productos o modelos de negocio se imponen, y momentos de declive, donde surgen nuevas tecnologías que los reemplazan. En la política también se repite este patrón: ideologías y partidos políticos viven sus momentos de gloria y de caída. En palabras de Howard Marks, discípulo de Buffett;

Hay dos reglas en las que puede confiar con absoluta certeza. Regla número uno: la mayoría de las cosas se comportan cíclicamente; Regla número dos: las mejores oportunidades de inversión se dan cuando los demás olvidan la regla número uno. Hay muy pocas cosas que se muevan siempre en línea recta. Hay crecimiento y hay recesión, las cosas van bien durante un tiempo y luego empiezan a ir mal(...)Pero el principio subyacente a todo esto es que las cosas aparecerán y desaparecerán, crecerán y caerán. Lo mismo le ocurre a la economía, los mercados y las empresas: crecen y desaparecen(...)La creencia de que los movimientos cíclicos ya no se van a producir pone de manifiesto una forma de pensar que se basa en una premisa muy peligrosa "esta vez es diferente". Estas cuatro palabras deberían producir pánico (Marks, 2013, p. 102).

Desde la perspectiva de la complejidad, los ciclos no deben comprenderse como patrones predecibles, sino como secuencias. Con el inicio de cada fase (de euforia o crisis), también nace su opuesto. Como explica Taleb (2007), desde que ha ocurrido el último "Cisne Negro", cada año que pasa nos acerca más al próximo. La estrategia no es adivinar cuándo llegará, sino estar preparados. Protegerse de los efectos negativos y, al mismo tiempo, estar atentos y pacientes para aprovechar las oportunidades cuando aparezcan.

A nivel organizacional comprender los ciclos debería ofrecer una ventaja psicológica y estratégica. Quien lidera una empresa o un gobierno, desde la euforia del éxito, suele perder de vista la posibilidad del cambio de situación. Los momentos de éxito, son grandes cegadores ante posibles fracasos, ya que aumentan todos nuestros sesgos: fomenta el exceso de confianza, la ilusión de control y la negación del error, volviéndonos frágiles ante futuros problemas.

Pensar dinámicamente significa usar los ciclos a nuestro favor. Implementarlo a nivel dirección de una organización, debería consistir en adaptarse a esa oscilación, actuando con prudencia en las épocas buenas y con paciencia ante la adversidad.

IV.5. Jugar juegos a largo plazo

Cuando le pedían la fórmula para hacerse millonario, Charlie Munger, muchas veces se molestaba, ya que no existía una fórmula, pero en cambio ofrecía un consejo, "deben irse a la cama cada noche un poco más sabio que al despertar" (Munger & Kaufman, 2023). Detrás de esa frase aparece su enfoque de largo

plazo, el valor del aprendizaje acumulativo, sostenido a través del tiempo. Los grandes resultados, decía, provenían de pequeñas mejoras continuas, al ser persistentes y expuestas al paso del tiempo, generan los efectos exponenciales.

La lógica del largo plazo, se puede aplicar en el ámbito organizacional y social. Las organizaciones éticas pueden no percibir beneficios inmediatos por su accionar, pero con el tiempo construyen un compromiso, una confianza y reputación tanto interna como externa, que las diferencia profundamente del resto.

En los juegos de largo plazo, la cooperación, la ética y la confianza no son para nada ingenuas: son estrategias racionales. Lo que no se ve en un solo evento o en el corto plazo, se revela con el paso del tiempo.

Tanto Taleb, Munger y Buffett comparten esa visión. Los tres piensan, deciden e invierten desde esta perspectiva. En una época en que el éxito parece medirse minuto a minuto, donde los resultados deben exhibirse en tiempo real y las redes sociales reproducen una competencia interminable, ellos diseñan sus rutinas, sus modelos mentales y sus acciones pensando en muchos años. Todo está alineado con un objetivo que está lejos, pero que encaminan con heurísticas diarias. Sus hábitos y su disciplina, están organizados para sostener el resultado en el tiempo, "sobrevivir en el largo plazo" (Taleb 2019).

Comprender el impacto del paso del tiempo implica diseñar una estrategia que incluya dos grandes aspectos: protegerse del lado negativo del azar y beneficiarse del lado positivo. El tiempo amplifica tanto los efectos negativos como los positivos. Por un lado, se incrementa la exposición a errores, a la fragilidad del entorno y a eventos extremos (los llamados *cisnes negros*), lo cual aumenta el riesgo de ruina. Por otro lado, amplifica los aspectos positivos: permite que surjan las grandes oportunidades y potencia los beneficios acumulativos del aprendizaje constante.

Tanto Nassim Taleb como Charlie Munger y su socio Warren Buffett comprenden esta dualidad y diseñan sus estrategias acordes a ello.

Taleb lo resume en el concepto de *antifragilidad* (2012): limitar las pérdidas y maximizar las ganancias. Su estrategia en el ámbito de las inversiones es mantener una base sólida del 90% en activos seguros y un margen del 10% para apuestas de alto riesgo, pero con un potencial ilimitado. Él lo llama mantenerse convexos, es decir, tener una posición que se beneficien de la incertidumbre y del paso del tiempo, ya que limita las pérdidas cuando sale mal (ya que no puede perder más del 10% de su capital total), pero que se expone a grandes ganancias cuando aparece un evento inesperado positivo.

Munger y Buffett, por su parte, desde su práctica en la gestión organizacional, lo tradujeron en heurísticas, como la redundancia y el margen de seguridad. Siendo extremadamente cauteloso al momento de tomar decisiones, porque comprendía que tomar muchas decisiones implica muchos riesgos de equivocación. Por eso repetían que es más importante saber decir "no" que decir "sí": filtrar con extrema exigencia. Su lista de control y su preferencia por la liquidez, les permitió sobrevivir a las grandes crisis. Estar preparados, es más importante que la predicción: Renunciar a beneficios inmediatos para preservar su solidez futura.

Esa protección ante el lado negativo del azar, les permitió también aprovechar el lado positivo. En los momentos de crisis que afectaban a la mayoría, dejándolos con mayores deudas y vulnerables, ellos tenían liquidez suficiente para actuar con determinación y adquirir empresas a precios de oportunidad.

A nivel organizacional, pensar en el largo plazo, es pensar desde la complejidad. Diseñando estructuras que se ajusten y se adapten al entorno. Cuanto mayor es la velocidad de los cambios de contexto, más importante se vuelve esa capacidad adaptativa. En un mundo atravesado por lo urgente, se obtiene una ventaja duradera al combinar precaución con exposición. Alternar dosis de redundancia ante los grandes riesgos y apertura ante el aprendizaje y las oportunidades.

CONCLUSIÓN

A lo largo del texto se ha argumentado en torno a las diferencias entre dos formas de pensamiento, uno simple, lineal y reduccionista, y otro complejo, flexible y dinámico. Dos modos de comprender la realidad, vinculados a la relación entre el tiempo, el cambio y nuestra manera de conocer.

El pensamiento dinámico y complejo, enmarcado en la perspectiva de las Ciencias de la Complejidad, incorpora aspectos claves para comprender el mundo actual. Las relaciones entre opuestos que coexisten, la interdependencia y conexión entre partes o la centralidad del tiempo y el cambio, son ideas que conforman los principales lineamientos de esta manera de pensar. Estos principios guardan similitud con aspectos centrales de la tradición filosófica oriental y que estuvieron ocultos durante siglos, en el pensamiento occidental dominante.

En un entorno crecientemente atravesado por lo virtual, donde las redes sociales tienden a simplificar en exceso la realidad, eliminando los matices y dejando de lado el contexto, el pensamiento complejo se vuelve cada vez importante. La polarización del discurso y el pensamiento binario, olvidan los procesos, el cambio y las interacciones. Recuperar un pensamiento que le otorgue espacio a la ambigüedad, a la paradoja, y las contradicciones es más que necesario.

En este contexto, los aportes de Nassim Taleb, Charlie Munger y Warren Buffet permiten traducir los principios de la complejidad en herramientas de gestión. Su capacidad para transformar conocimiento teórico en heurísticas prácticas, constituyen un valor a destacar para el ámbito de las ciencias sociales en general y de la administración en particular. Incorporar sus enfoques, inicia un recorrido hacia nuevas fronteras del conocimiento organizacional.

De esta manera, pensar dinámicamente se vuelve una herramienta relevante para reflexionar en torno a las organizaciones y los sistemas sociales. Cuanto más incierto, volátil y complejo se vuelve el entorno, más valioso es un pensamiento que responda a los desafíos que debemos enfrentar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bachelard, G. (1938). *La formación del espíritu científico*. Siglo XXI Editores.
- Bar-Yam, Y. (2004). *Making things work: Solving complex problems in a complex world*. Knowledge Press.
- Bevelin, P. (2005). *Seeking wisdom: From Darwin to Munger*. Post Scriptum AB.
- Bevelin, P. (2016). *All I want to know is where I'm going to die so I'll never go there*. Post Scriptum AB.
- Carroll, S. B. (2013). *Las leyes del Serengeti*. Debate.
- Góngora N. (2008), "Enfoques o perspectivas de los estudios de cultura Organizacional": en Miguel Ángel Vicente y Juan Carlos Ayala (Coordinadores), "Principios Fundamentales para la Administración de Organizaciones". Editorial Pearson.
- Juarrero, A. (2023). *Context changes everything: How constraints create coherence*. MIT Press.
- Jullien, F. (2006). *Conferencia sobre la eficacia*. Katz Editores.
- Jullien, F. (2009). *Las transformaciones silenciosas*. Ediciones Ballaterra.
- Kahneman, D. (2011). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate
- Kuhn, T. (1962) *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica
- Marks, H. (2013). *Lo más importante para invertir con sentido común*. Profit Editorial.
- Morin, E. (1992). *Introducción al pensamiento complejo*. Gedisa.
- Morin, E. (2006). *La inteligencia de la complejidad*. Éditions de l'Aube.
- Morin, E. (2022). *Lecciones de un siglo de vida*. Paidós.
- Munger, C. & Kaufman, P. (2023). *Poor Charlie's almanack*. Stripe Press.
- Parrish, S. (2019). *The great mental models: Volume 2*. Latticework Publishing.
- Rosa, H. (2016). *Alienación y Aceleración*. Katz Editores
- Taleb, N. N. (2007). *El cisne negro: El impacto de lo altamente improbable*. Paidós.
- Taleb, N. N. (2012). *Antifrágil: Las cosas que se benefician del desorden*. Paidós.
- Taleb, N. N. (2019). *Jugarse la piel: Asimetrías ocultas en la vida cotidiana*. Paidós.

DESARROLLO DE CADENAS GLOBALES DE VALOR ENTRE ARGENTINA Y BRASIL COMO VÍA DE ACCESO AL MERCADO DE MANUFACTURAS INDUSTRIALES DE LA UE

ESTEBAN MARIANO FERNÁNDEZ

Magíster en Relaciones Económicas Internacionales, Universidad Nacional de La Matanza. Docente de grado y posgrado en UNLaM. Docente Investigador UNLaM. emfernandez@unlam.edu.ar

MATEO GARZA

Magister en Política y Economía Internacional (cand.). (UdeSA). Licenciado en Comercio Internacional, Universidad Nacional de La Matanza. Docente de grado UNLaM. Investigador en su área de especialización en economía internacional y política comercial. mgarza@unlam.edu.ar

MATIAS ARIEL MAZZEO

Magister en Finanzas, (cand.) Universidad Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (UCEMA). Licenciado en Economía. Universidad Nacional de La Matanza. Docente de grado UNLaM. Investigador en su área de especialización en economía internacional y política comercial. mmazzeo@unlam.edu.ar

DARÍO MARTÍN PEREYRA

Doctorado en Economía, (cand.) Pontificia Universidad Católica Argentina "Santa María de los Buenos Aires" (UCA). Posgrado en Derecho y Técnica Aduanera en la UE. Università Degli Studi di Bari "Aldo Moro", Bari, Italia. Coordinador de la carrera de Licenciatura en Economía del Departamento de Ciencias Económicas y director de la Maestría en Relaciones Económicas Internacionales, de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de La Matanza. Docente de grado y posgrado en UNLaM. Profesor visitante de Towson University en Baltimore, EE.UU. Docente Investigador. Autor de libros y artículos científicos en su área. dpereyra@unlam.edu.ar

DESARROLLO DE CADENAS GLOBALES DE VALOR ENTRE ARGENTINA Y BRASIL COMO VÍA DE ACCESO AL MERCADO DE MANUFACTURAS INDUSTRIALES DE LA UE

Resumen

La relación comercial entre Argentina y Brasil puede describirse como una dependencia asimétrica de Argentina respecto de la economía brasileña. El comercio intraindustrial se da en sectores que aún requieren la armonización de políticas industriales y comerciales para desarrollar cadenas de valor que impulsen la productividad, la competitividad y la integración internacional. La relación comercial con la Unión Europea revela diferencias significativas en la especialización productiva. Un acuerdo de libre comercio entre ambos bloques resultaría en un proceso de primarización de las exportaciones para los países del Mercosur, con excepción de sectores específicos en las industrias química, petroquímica y plástico.

Palabras clave: comercio intraindustrial, flujos comerciales, cadenas globales de valor, Mercosur, Unión Europea.

Clasificación JEL: F14.

DEVELOPMENT OF GLOBAL VALUE CHAINS BETWEEN ARGENTINA AND BRAZIL AS A MEANS OF ACCESSING THE EU INDUSTRIAL MANUFACTURING MARKET

Abstract

The commercial relationship between Argentina and Brazil can be described as an asymmetrical dependency of Argentina on the Brazilian economy. Intra-industry trade occurs in sectors that still require the harmonization of industrial and commercial policies in order to develop value chains that boost productivity, competitiveness, and international integration. The trade relationship with the European Union reveals significant differences in production specialization. A free trade agreement between the two blocs would result in a process of export primarization for the Mercosur countries, with the exception of specific sectors such as the chemical, petrochemical, and plastics industries.

Keywords: intra-industry trade, trade flows, global value chains, Mercosur, European Union.

JEL Classification: F14.

INTRODUCCIÓN

Importantes cambios introducidos en la economía mundial desde iniciada la década del setenta han dado lugar a un proceso de deslocalización productiva, internacionalización y fragmentación, en la cual las firmas modificaron la forma de llevar adelante sus procesos productivos, mediante el aprovechamiento de las diferencias en los precios de los factores de la producción, cuya organización consiente mediante la participación de varios países, que dieron origen a las denominadas Cadenas Globales de Valor (CGV) (Schteingart et al., 2017)

El comercio mundial se encuentra articulado en torno a las CGV, cuya participación alcanza el 80 %, y representa el 30 % del PBI en los países en desarrollo (PED), lo cual da cuenta de la relevancia de estas en la economía mundial. Particularmente, las CGV se presentan como una posibilidad tangible para los PED, no solo en términos de mejora de su estructura productiva, sus ingresos y calidad del empleo generado, sino de acceso al mercado de los países desarrollados (PD) (Gereffi, 2015).

Los encadenamientos productivos que involucran las CGV pueden ser definidos en dos sentidos: los *encadenamientos hacia adelante* y los *encadenamientos hacia atrás*. Los primeros implican la exportación de valor agregado que será transformado en el país comprador y de allí exportado a un tercer país, que puede calificarse como compleja, en tanto que, si el país comprador, luego de la transformación lo consume internamente, serán denominadas cadenas simples. Los encadenamientos hacia atrás parten de la incorporación al valor agregado nacional de insumos importados para luego ser exportados (Amar y Torchinsky Landau, 2019).

Los países latinoamericanos participan de diversas CGV, tanto al aprovechar sus ventajas comparativas vinculadas al sector primario como también en el sector industrial, aunque sus heterogeneidades definen el peso relativo en la participación de cadenas vinculadas al sector primario, secundario o terciario. Para el caso particular de América del Sur, la preponderancia del comercio intrarregional en el marco del Mercosur y, sobre todo, articulado por el rol principal de Brasil como la economía más importante, define las características de las CGV regionales (Gereffi, 2015).

El intercambio comercial bilateral entre la Argentina y Brasil es posible de ser estudiado en etapas que definen un derrotero de acercamiento mutuo y dependencia asimétrica para la Argentina. Con el regreso de la democracia en la década de los 80, y la estabilización económica alcanzada por ambos países al sumarse al denominado Plan Brady, superados los procesos hiperinflacionarios y adoptadas las políticas de tipos de cambio fijo hacia 1990, los intercambios comerciales se han incrementado exponencialmente, pero con un notorio desbalance. La creación del Mercosur en 1991 aumentó el comercio intrarregional y profundizó la asimetría en los intercambios, al otorgarle a Brasil una participación en el comercio exterior argentino muy superior al que la Argentina tendría en la matriz de comercio exterior brasilera.

La sinergia alcanzada entre ambas economías implicaría para el caso argentino un deterioro de su comercio exterior al desarrollarse la crisis financiera de 1999 en Brasil, como preludio de la crisis que la azotaría en 2001, la cual dio cuenta de la importante integración económica.

Sin embargo, superadas las crisis financieras e iniciado el año 2003, ambos países atravesarían un proceso de crecimiento económico y reindustrialización donde el comercio bilateral se incrementaría gracias a la mejora de los términos de intercambio de los productos primarios que forman sus canastas exportadoras a terceros mercados y a la alta demanda de China, lo que mejoraría la posición de sus balanzas de pagos para enfrentar el crecimiento del comercio bilateral.

La dependencia económica y comercial se evidencia también al analizar la desaceleración de la actividad económica brasilera a partir del año 2012, y la depreciación del real que tendría implicancias negativas para la Argentina que, si bien ya atravesaba importantes problemas de restricción externa, la caída de las exportaciones hacia Brasil superaría ampliamente la caída de las exportaciones al resto del mundo (27 % y 17 %, respectivamente) debido a retracción del PBI y consumo del vecino país.

La inserción internacional de Argentina se manifiesta con un patrón de especialización que podría definirse como dual, es decir, posee ventajas comparativas en la exportación de productos primarios (PP) y manufacturas de origen agropecuario (MOA), y desventajas en manufacturas de origen industrial (MOI), al ser su especialización diferente en la vinculación con Brasil debido a que posee un sesgo hacia productos industriales que no se observa en el comercio con el resto del mundo, mientras que tampoco aparece el complejo sojero por ser competidores en terceros mercados.

Dicho de otro modo, el patrón de especialización de Argentina con Brasil implica la exportación de productos industriales, específicamente del sector automotriz y de las industrias de aluminio, caucho y plástico, químicos y petroquímicos, no verificable en otros destinos de exportación.

El intercambio en estos sectores es de dos vías, es decir, estamos en presencia de una configuración de comercio intraindustrial debido al desarrollo de políticas de integración productiva que han redundado en un proceso de complementación y especialización bilateral.

A pesar de la importancia que Brasil tiene como destino de las exportaciones argentinas, se observa una caída en la participación de las ventas externas a dicho socio comercial, que pasó de conformar el 26 % en el año 2000 al 17 % en el año 2020. Pese a ello, sigue ocupando el primer lugar como socio comercial.

En vista de estas cuestiones, las evidentes asimetrías entre los países sudamericanos plantean la necesidad de armonizar políticas industriales y comerciales, a fin de desarrollar CGV y alcanzar los estadios que establece la teoría de la integración regional, en particular, de las uniones aduaneras.

Según esta teoría, la protección natural que brinda un arancel externo común, en el marco de un proceso de integración, permite el desarrollo de un comercio

intrasectorial que, vía incremento de productividad y competitividad, y luego de un proceso de acumulación de conocimiento y tecnología, las industrias puedan competir en el mercado internacional mediante la conquista de mercados de países desarrollados.

I. ESTRUCTURA INDUSTRIAL ARGENTINA Y BRASILEÑA

El vínculo comercial entre Argentina y Brasil ha estado signado por un proceso de acercamiento mutuo profundizado desde la década de 1980, a partir de la decisión política de los presidentes Alfonsín y Sarney, quienes sentarían las bases de lo que luego sería el proceso de integración del Mercosur.

La asimetría entre ambas economías no se limita al intercambio comercial, ya que a su vez el entramado productivo vislumbra importantes brechas, tanto en términos de productividad y competitividad como en tamaño medio de los establecimientos, cantidad y calidad de la producción manufacturera, estructura productiva, participación del sector dentro del producto bruto interno, etc.

Si bien esta brecha comenzó a gestarse con el advenimiento de la gran depresión de 1929 y las políticas económicas que ambos países diseñaron, según la perspectiva de corto o largo plazo que definieron respecto de la crisis, esta fue *in crescendo* de la mano de políticas industriales y comerciales aplicadas por cada uno. De esta manera, se iría configurando un vínculo económico y comercial donde la dependencia argentina y la asimetría con Brasil tendrían importantes implicancias para su sector externo, las cuales se mantienen en la actualidad.

La participación de ambas economías junto a Uruguay y Paraguay del proceso de integración del Mercosur, a partir de 1991, implicó en la práctica, además de un incremento absoluto del intercambio comercial intrazona, el inicio de un proceso de complementación económica que en términos industriales desarrolló el denominado comercio de dos vías entre Argentina y Brasil (Centro de Estudios para la Producción [CEP], 2004).

El mencionado proceso de integración entre las cuatro economías sudamericanas incrementaría sustancialmente el intercambio comercial al interior de la región, a la vez que generaría un proceso de especialización productiva en las dos economías más grandes. Mientras que Brasil iniciaría un proceso de especialización en la manufactura de bienes de alta tecnología, Argentina mejoraría su especialización en bienes de baja y media tecnología, alejándose, para el intercambio intrarregional, de su histórico rol de proveedor de materias primas (Lo Turco, 2008).

El índice de comercio intrarregional, que mide las exportaciones de un país hacia otro como parte de las exportaciones totales de ese país, muestra la mencionada asimetría en el vínculo comercial bilateral. Tal como puede apreciarse en el gráfico 1, la participación de Brasil como destino de las exportaciones argentinas es significativamente superior a la participación argentina como destino de las exportaciones brasileñas durante el periodo 2019-2023.

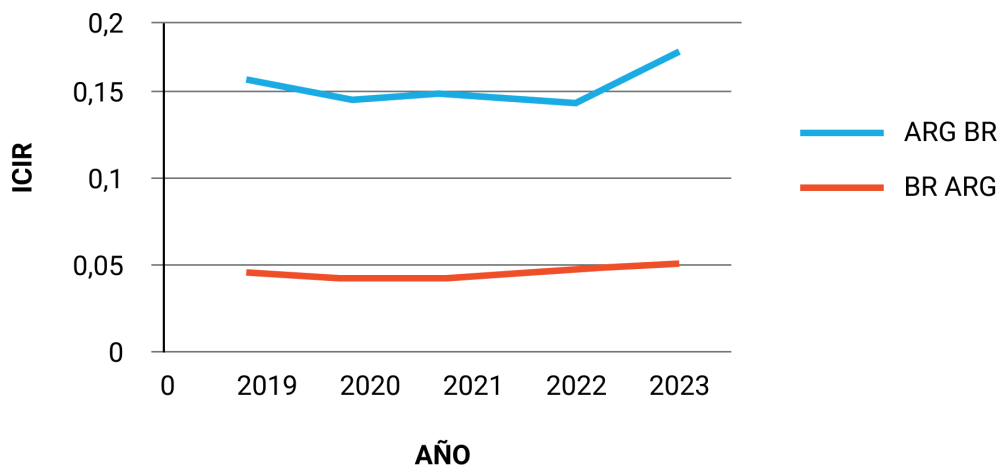


Gráfico 1. Índice de comercio intrarregional vínculo bilateral Argentina-Brasil, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

Mientras que Brasil, para el periodo seleccionado, ha sido en promedio destino del 15,45 % de las exportaciones totales de Argentina, en su caso solo ha destinado a la Argentina el 4,49 % de sus exportaciones. El análisis del ICIR según capítulos del sistema armonizado arroja importantes diferencias que merecen ser consideradas, ya que exponen claramente la dependencia argentina respecto del mercado brasileño. Del total de los capítulos exportados por Argentina hacia Brasil, el 17,10 % presenta un ICIR superior al 50 % (cacao y sus preparaciones; productos diversos de las industrias químicas; productos cerámicos; máquinas, aparatos y material eléctrico; plástico y sus manufacturas; cereales; fibras sintéticas o artificiales discontinuas; vehículos y material para vías férreas o similares), lo cual implica que para dichos capítulos más de la mitad de las ventas externas de la Argentina se dirigen al vecino país. A su vez, el 30,77 % de estos poseen un ICIR mayor al 90 % (madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel; plomo y sus manufacturas; filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial).

Por otro lado, del total de los capítulos exportados por Brasil hacia la Argentina, solo el 2,22 % presentan un ICIR superior al 50 % (filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial; guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería) y no se verifica capítulo en el que superen el 60 %.

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Asunción en 1991, se verifica un proceso de especialización productiva y complementación económica entre Argentina y Brasil al analizar la evolución del índice de Grubel y Lloyd (GLL), y conforme avanza el proceso de desgravación arancelaria entre los países miembros. En ese sentido, la evolución del comercio intraindustrial está en línea con la evolución del comercio bilateral absoluto, el cual manifiesta un fuerte incremento durante la década de 1990, una vez superadas las crisis de deuda de la década precedente y con la estabilidad macroeconómica que ambas economías alcanzarían mediante la implementación de tipos de cambio fijo.

Según un estudio del CEP (2021), tanto el comercio bilateral en general como el comercio intraindustrial en particular han ido incrementándose desde iniciada la década de 1990 hasta tocar un pico máximo en 1997, para desacelerarse lentamente los dos primeros años y más bruscamente con la crisis brasileña de 1999 y argentina del año 2001, de modo tal que luego han retomado la senda de crecimiento a partir del año 2003.

De dicho estudio se desprende que los principales sectores con comercio de dos vías entre ambas economías para el año 2003 son el automotriz con un 28 % del total del comercio intraindustrial, seguido por los químicos básicos con un 14 %, y las maquinarias diversas con un 12 %; asimismo, también son importantes los sectores de hilados y tejidos, acero crudo y productos básicos. Por su parte, las ramas vinculadas a los sectores primarios o industriales más próximos a este no han evidenciado un intercambio intrasectorial en el marco del Mercosur.

Con el objetivo de caracterizar el vínculo comercial entre la Argentina y Brasil, en el marco del presente trabajo, se han construido los siguientes índices para el año 2023 para las industrias automotriz, caucho, maquinarias, petroquímico/plástico y química: Índice de Balassa Bilateral Normalizado entre dos países, índice Grubel-Lloyd y el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas Bilateral.

Los resultados son expuestos en gráficos de burbujas para describir los hallazgos y conclusiones al utilizar los límites recomendados por la CEPAL de 0.10 y 0.33 para visualizar la ubicación del índice de Grubel-Lloyd; los límites -0.33 y 0.33 para los correspondientes al índice de Balassa Normalizado Bilateral, y el límite 0 para determinar la ubicación del Índice de Ventaja Comparativa Revelada. En este sentido, los capítulos que se encuentren por debajo de 0.10 en el eje del índice de Grubel-Lloyd se consideran capítulos con comercio interindustrial entre los países involucrados. Asimismo, aquellos que se encuentren entre 0.10 y 0.33 se consideran capítulos donde existe un potencial comercio intraindustrial. En tanto, aquellos capítulos que se encuentren por encima de 0.33 se consideran capítulos donde existen indicios de comercio intraindustrial.

Respecto del Índice de Balassa Bilateral Normalizado, aquellos capítulos que se encuentren por debajo de -0.33 se consideran capítulos con desventaja comparativa de un país en relación con otro. De igual forma, aquellos que sean superiores a +0.33 se consideran capítulos donde un país posee ventaja comparativa en relación con otro. Por último, aquellos que se encuentren entre -0.33 y +0.33 se consideran capítulos donde existe tendencia hacia un comercio intraproducto.

Por otro lado, aquellos capítulos que sean negativos en el eje de Índice de Ventaja Comparativa Revelada se consideran con desventaja comparativa de un país en relación con otro, al considerarse a su vez que la balanza comercial es deficitaria. En caso contrario, aquellos capítulos que sean positivos se consideran como tales donde un país posee ventaja comparativa en relación con otro, y a su vez la balanza comercial es superavitaria. De acuerdo con el gráfico 2, puede observarse la distribución de los Índices Grubel-Lloyd y de Balassa Normalizado entre Argentina y Brasil para todos los capítulos del NCM correspondientes a los sectores mencionados anteriormente, así como el volumen de comercio implicado.

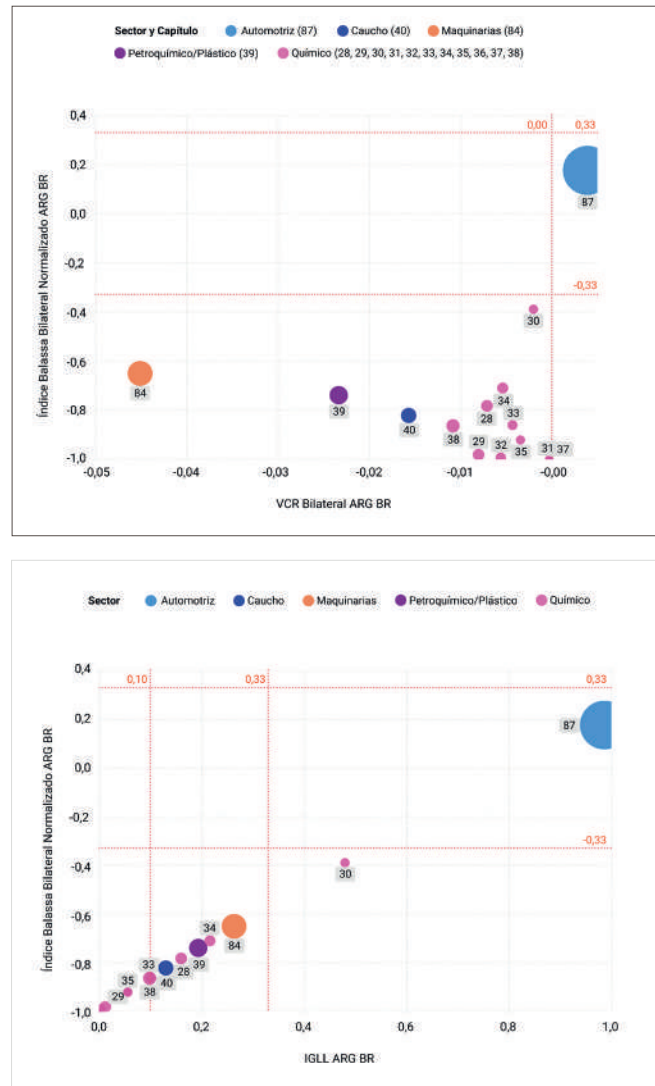


Gráfico 2. Índice Grubel-Lloyd, de Balassa Normalizado, IVCR y volumen de comercio entre Argentina y Brasil por capítulo del NCM del 2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

Analizando el índice IGLL entre Argentina y Brasil, se observa que los capítulos 29, 31, 32, 35, 36 y 37, correspondientes al sector químico, se encuentran por debajo del límite 0.10, y por lo tanto se consideran capítulos con comercio interindustrial entre ambas economías. Además, se verifica que los capítulos 28, 33, 34 y 38, correspondientes al mismo sector, y los capítulos 39, 40 y 84, correspondientes a los sectores de petroquímico/plástico, caucho y maquinarias respectivamente, se encuentran entre los límites 0.10 y 0.33, y por lo tanto se consideran capítulos con potencial comercio intraindustrial. Por último, el capítulo 30, correspondiente al sector químico, y el capítulo 87, correspondiente al sector automotriz, mostraron índices superiores a 0.33, y por lo tanto se consideran capítulos con indicios de comercio intraindustrial.

Del análisis del Índice de Balassa Bilateral Normalizado, podemos visualizar que únicamente el capítulo 87 se encuentra entre los límites -0.33 y +0.33, por ello se

lo considera entonces un capítulo con tendencia hacia un comercio intraproducto entre Argentina y Brasil. El resto de estos se encuentran por debajo del límite -0.33, por lo que se consideran capítulos con desventaja comparativa de Argentina en relación con Brasil. A partir del tamaño de las burbujas, puede notarse que los capítulos 87 y 84, correspondientes al sector automotriz y maquinarias respectivamente, son quienes tienen mayor relevancia en cuanto a volumen de comercio bilateral. De esta manera, se identifica que en 9 de los 15 capítulos bajo análisis podría existir un comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil. Dentro de los capítulos con comercio intraindustrial, solo el sector automotriz podría tener un tipo de comercio intraproducto de acuerdo con al índice de Balassa.

Por otro lado, al observar el índice de VCR y de Balassa entre Argentina y Brasil encontramos que, en términos generales (9 de 15 capítulos estudiados), existen leves desventajas comparativas de Argentina en relación con Brasil, lo que sugiere que, si bien Argentina no se especializa en la exportación de los bienes que componen dichos capítulos hacia Brasil, tampoco posee un grave déficit comercial ya que este demuestra ser menor a -0.1.

II. ANÁLISIS DE FLUJOS COMERCIALES DE DOS VÍAS ENTRE ARGENTINA, BRASIL Y LA UNIÓN EUROPEA

A partir de la definición de los sectores con comercio de dos vías, o intraindustrial, y con la premisa de avanzar sobre la búsqueda de señales acerca del posible desarrollo de cadenas globales de valor entre Argentina y Brasil que comercialicen con la Unión Europea, se analizan a continuación los flujos comerciales entre las mencionadas economías.

En primer lugar, se analizarán las exportaciones de sectores con comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil que se realicen desde este último país hacia la Unión Europea. Luego, se analizarán las exportaciones de sectores con comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil que se realicen desde Argentina hacia la Unión Europea.

II.1. Flujo comercial entre Argentina y Brasil, y entre Brasil y la Unión Europea

En el gráfico 3 puede observarse la distribución de los índices de Grubel-Lloyd entre Argentina y Brasil, y entre Brasil y la Unión Europea para todos los capítulos del NCM correspondientes a los sectores mencionados anteriormente para el año 2023.

En primer lugar, se encontró que existen indicios de potencial comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil y, a su vez, indicios de comercio intraindustrial entre Brasil y la Unión Europea en los capítulos 28 y 33 correspondientes al sector químico. En segundo lugar, existen indicios de comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil y, de la misma forma, un potencial comercio intraindustrial entre Brasil y la Unión Europea en el capítulo 87, correspondientes al sector automotriz. En tercer

lugar, se verifica un potencial comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil y, además, entre Brasil y la Unión Europea en los capítulos 38, 39, 40 y 84, correspondientes a los sectores químico, petroquímico/plástico, caucho y maquinarias, respectivamente. En cuarto lugar, los capítulos 29, 35 y 36 correspondientes al sector químico presentan comercio intraindustrial entre Brasil y la Unión Europea. Finalmente, se verifica que existe comercio intraindustrial y potencial comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil y, asimismo, comercio interindustrial entre Brasil y la Unión Europea en los capítulos 30 y 34 correspondientes al sector químico. El comercio interindustrial de Brasil con la Unión Europea se justifica por una carencia de ventajas comparativas del primero contra el segundo.

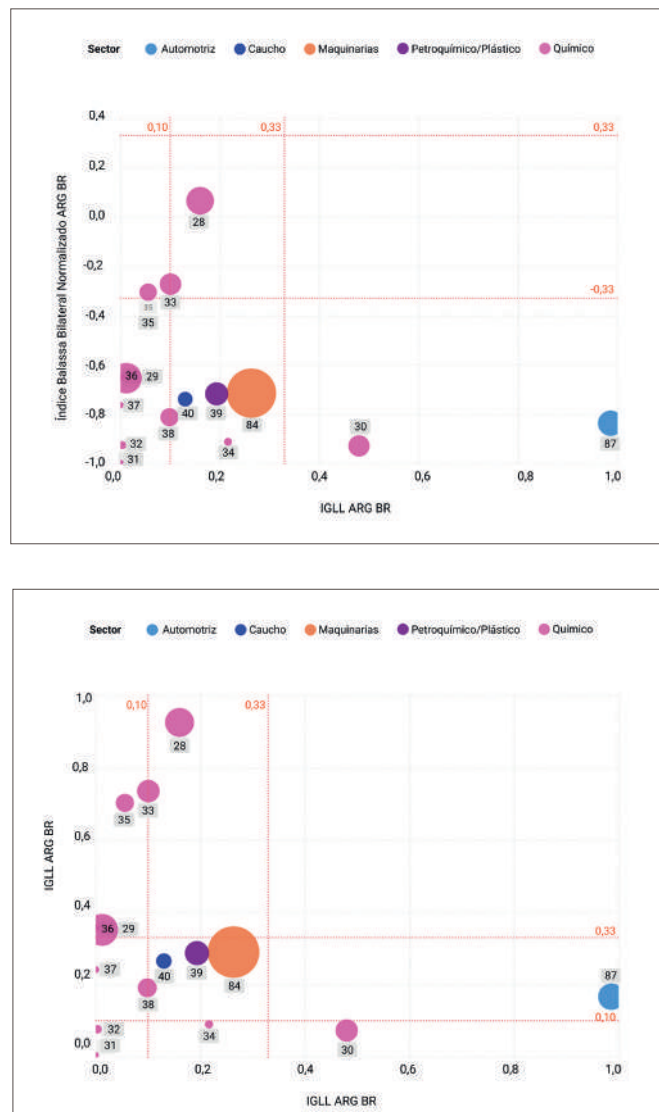


Gráfico 3. Índice Grubel-Lloyd entre Argentina y Brasil, y entre Brasil y la Unión Europea, Índice Balassa Normalizado entre Brasil y la Unión Europea, y volumen de exportación de Brasil hacia la Unión Europea por capítulo del NCM del 2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

II.2. Flujo comercial entre Argentina y Brasil, y entre Argentina y la Unión Europea

En el gráfico 4 puede observarse la distribución de los índices de Grubel-Lloyd entre Argentina y Brasil, y entre Argentina y la Unión Europea para todos los capítulos del NCM correspondientes a los sectores mencionados anteriormente para el año 2023.

En primer lugar, se encontró que existen indicios de potencial comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil y, a su vez, indicios de comercio intraindustrial entre Argentina y la Unión Europea en los capítulos 33 y 38 correspondientes al sector químico, mientras que el capítulo 29 correspondiente a dicho sector presenta comercio intraindustrial entre Argentina y la Unión Europea. Por último, se encontró que en los demás capítulos en los cuales existe comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil, y a su vez comercio interindustrial entre Argentina y la Unión Europea, no existen ventajas comparativas del primero en relación con el segundo.

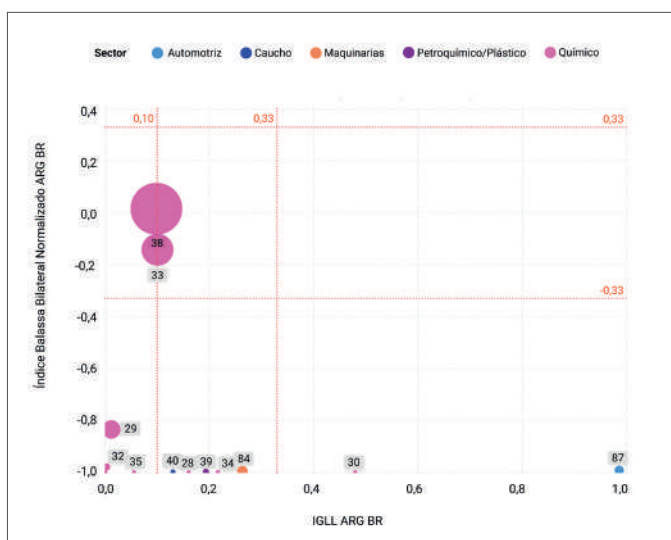
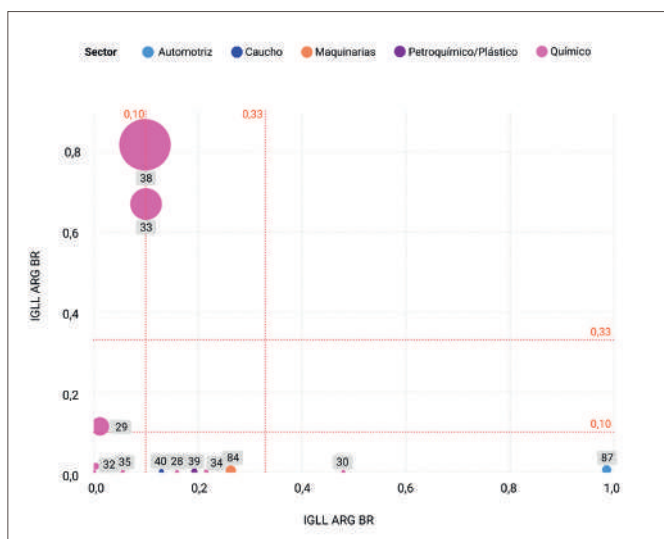


Gráfico 4. Índice Grubel-Lloyd entre Argentina y Brasil, y entre Argentina y la Unión Europea, Índice de Balassa Normalizado entre Argentina y la Unión Europea, y volumen de exportación de Argentina hacia la Unión Europea por capítulo del NCM del 2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III. REVISIÓN SECTORIAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El estudio de los indicadores de comercio a nivel de capítulo realizado precedentemente ha dejado de manifiesto aquellos sectores en los cuales el comercio de dos vías es la particularidad subyacente, de manera tal que se ha arrojado un primer indicio sobre el potencial desarrollo de CGV entre Argentina y Brasil, y su inserción en el mercado de la UE, ya sea de insumos intermedios o bienes finales.

A partir de ello, se analizan los sectores automotriz, caucho, petroquímico/plástico, maquinarias y químico. Para ello, se utilizan los indicadores de comercio definidos a nivel de capítulo, pero a partir de la información provista a nivel de Partida del Nomenclador Común del Mercosur, junto con el estudio del volumen de comercio para el periodo 2019-2023 para los vínculos comerciales definidos de la siguiente manera: Argentina-Brasil, Argentina-Unión Europea y Brasil-Unión Europea.

III.1. Sector automotriz

El análisis del índice Grubel-Lloyd muestra una fuerte tendencia hacia el comercio intraindustrial en el sector automotriz entre Argentina y Brasil, en tanto según el índice de Balassa la ventaja comparativa revierte la tendencia desde Brasil hacia la Argentina en el año 2022. Por su parte, en su relación con la Unión Europea, tanto Argentina como Brasil muestran indicios de potencial comercio intraindustrial de acuerdo al índice Grubel-Lloyd, pero el índice de Balassa evidencia una desventaja muy fuerte de los dos países sudamericanos frente a la UE en este sector.

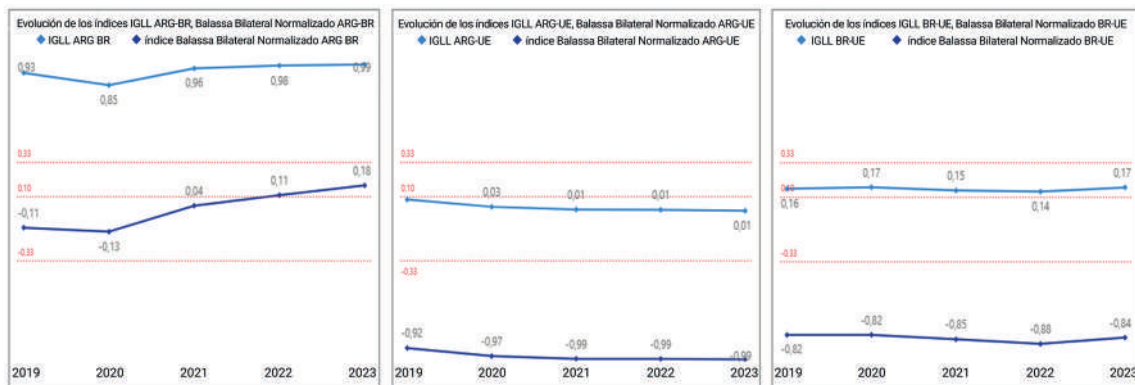


Gráfico 5. Índice Grubel-Lloyd e Índice de Balassa Normalizado por vínculo comercial, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.1.1. Flujo de comercio Argentina-Brasil

Dentro del sector automotriz, se evidencia una tendencia de Argentina hacia la exportación de vehículos terminados hacia Brasil, principalmente para el transporte de mercancías (8704), que concentraron el 48 % de las exportaciones en 2023, y para personas (8703), que significó el 44 % del total. Por su parte, las im-

portaciones de Argentina desde Brasil muestran una concentración en autopartes (8708), que significaron el 42 % del total importado en 2023, y en vehículos terminados para personas con una participación del 36 % para el mismo año.

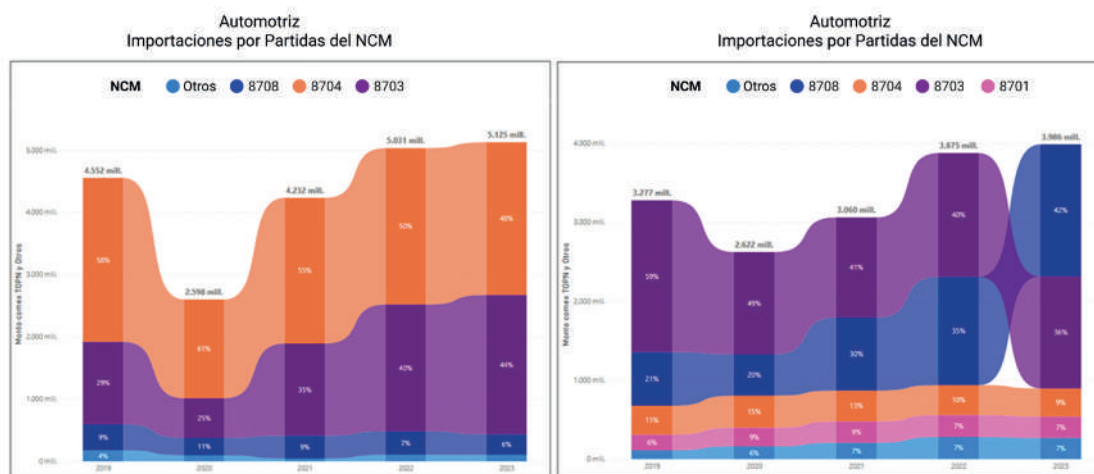


Gráfico 6. Comercio bilateral Argentina-Brasil, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

Los datos están en línea con la estrategia de las empresas multinacionales del sector, que coordinan la cadena de valor entre Argentina y Brasil de volcarse a la terminación de vehículos en Argentina (Bekerman y Dulcich, 2014).

III.1.2. Flujo de comercio Brasil–Unión Europea

El análisis a nivel partida de la balanza comercial entre Brasil y la UE da cuenta de un fuerte intercambio bilateral intraindustrial particularmente en autopartes (8708), que representa para Brasil el 65 % de sus exportaciones, y el 62 % de sus importaciones desde y hacia dicho socio.

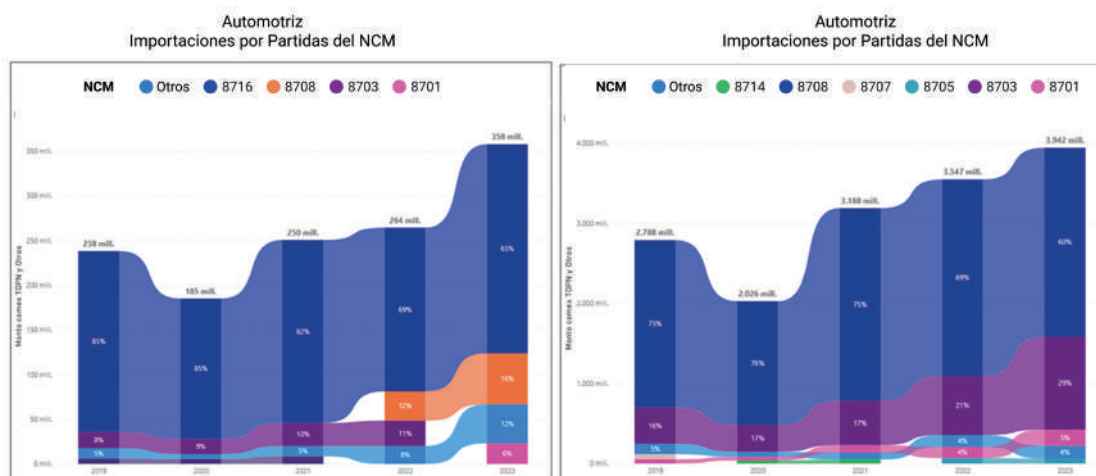


Gráfico 7. Comercio bilateral Brasil-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

Las exportaciones de vehículos para el transporte de mercancías (8704) han ganado terreno en la composición de las exportaciones brasileñas, a la vez que han aumentado sus importaciones de vehículos de uso personal desde la UE.

III.1.3. Flujo de comercio Argentina–Unión Europea

Por su parte, las exportaciones de Argentina hacia la UE se componen casi en su totalidad de autopartes (8708) y muestran una clara tendencia decreciente en los últimos años. Mientras tanto, las importaciones de Argentina desde dicho socio muestran una tendencia creciente y un volumen mucho mayor, lo que denota una balanza comercial claramente deficitaria para la Argentina en este sector.

Las importaciones también se concentran fuertemente en autopartes, cerca del 80 % del total en 2023, y en menor medida en vehículos para transporte de personas con un 11 % para el mismo periodo.

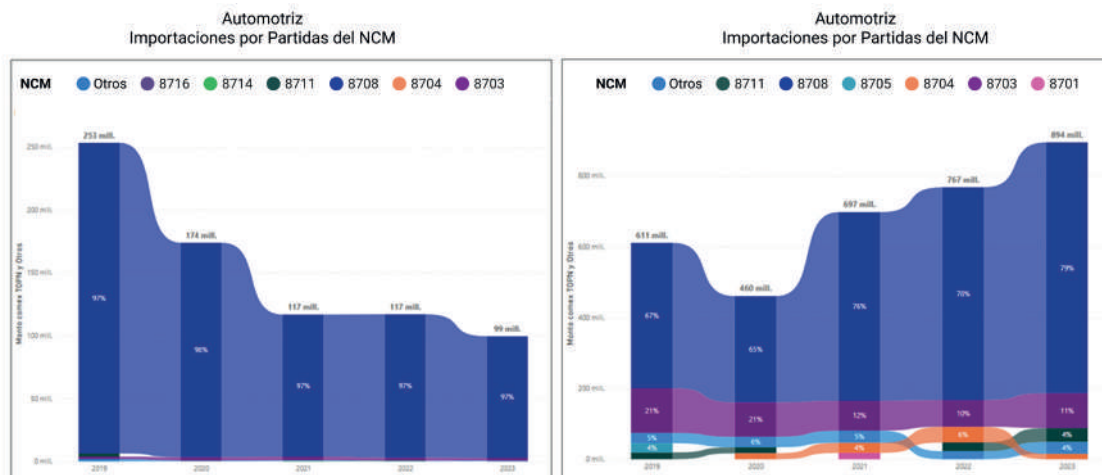


Gráfico 8. Comercio bilateral Argentina-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023.
Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.2. Sector caucho

El índice Grubel-Lloyd evidencia que el intercambio fluctúa entre valores indicativos de potencial comercio intraindustrial e intraindustrial propiamente dicho entre Argentina y Brasil, pero con una clara tendencia decreciente en los últimos años. Asimismo, se observa potencial para el comercio intraindustrial entre Brasil y la UE, pero no así en el caso de Argentina donde se detecta un claro intercambio de tipo interindustrial.

El Índice de Balassa Bilateral Normalizado muestra una desventaja comparativa de Argentina con respecto a Brasil, que también se presenta en la vinculación entre ambos países y la UE, al ser superior la desventaja configurada en este caso, que la que se observa en la del vínculo argentino-brasileño.

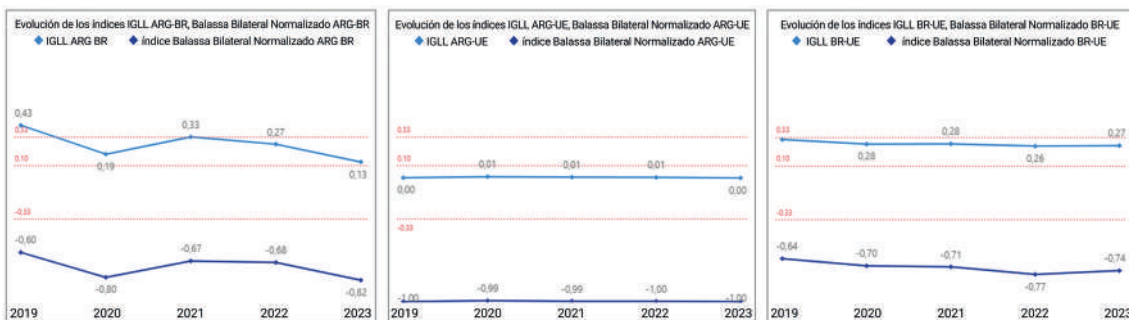


Gráfico 9. Índice Grubel-Lloyd e Índice de Balassa Normalizado por vínculo comercial, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.2.1. Flujo de comercio Argentina-Brasil

La mayor proporción del comercio bilateral entre Argentina y Brasil en el sector del caucho deriva principalmente de la cadena de valor del sector automotriz, debido a la gran incidencia del intercambio de neumáticos (4011), el cual representa el 31 % de las exportaciones argentinas hacia Brasil, y el 60 % de las importaciones desde dicho socio en 2023.

En las exportaciones argentinas también se destaca la fuerte participación del caucho en formas primarias (4002), es decir, como insumo para la producción, al presentar para el año 2023 el 39 % del total de ventas hacia Brasil.

Por el lado brasileño, un 18 % de sus exportaciones hacia Argentina son otras manufacturas de caucho (4016), que engloban componentes de automóviles, revestimientos, juntas, artículos inflables y gomas de borrar, entre otros productos.

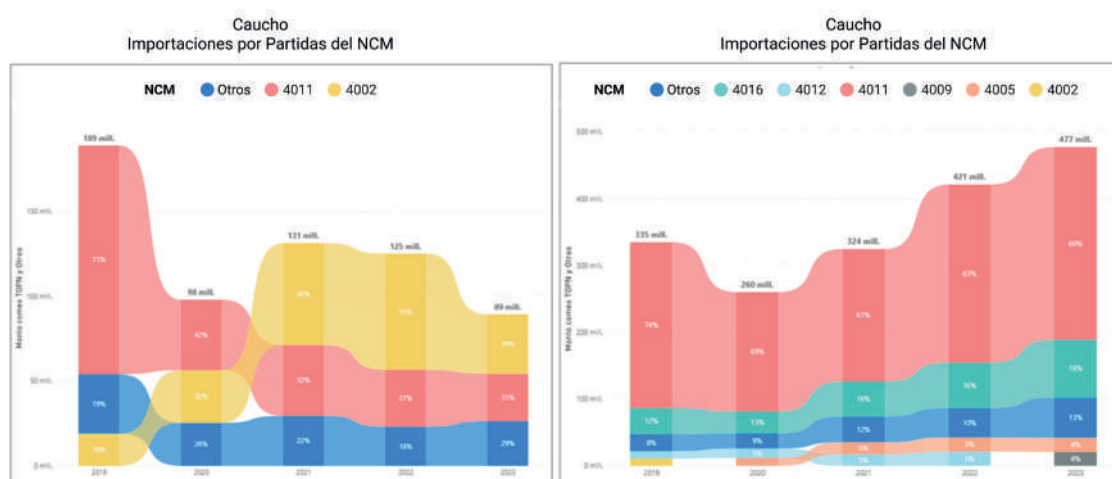


Gráfico 10. Comercio bilateral Argentina-Brasil, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.2.2. Flujo de comercio Brasil–Unión Europea

Los neumáticos representan gran parte de las exportaciones de Brasil hacia la UE: llegaron a significar casi un 60 % del total exportado en 2021 hacia dicho destino, aunque para 2023 se situaron cerca del 40 %. El caucho en sus formas primarias también tiene una incidencia importante, con el 31 % de las exportaciones en 2023.

Las importaciones de Brasil desde la UE, por su parte, presentan un patrón de mayor diversificación: 35 % manufacturas varias de caucho (4016), 18 % neumáticos (4011), 17 % caucho en formas primarias (4002), y 14 % tubos de caucho vulcanizado (4009) en 2023.

El comercio bilateral no muestra una tendencia clara al crecimiento o decrecimiento, sino que se mantiene en volúmenes relativamente constantes en el periodo analizado, siempre con un profundo déficit para Brasil.

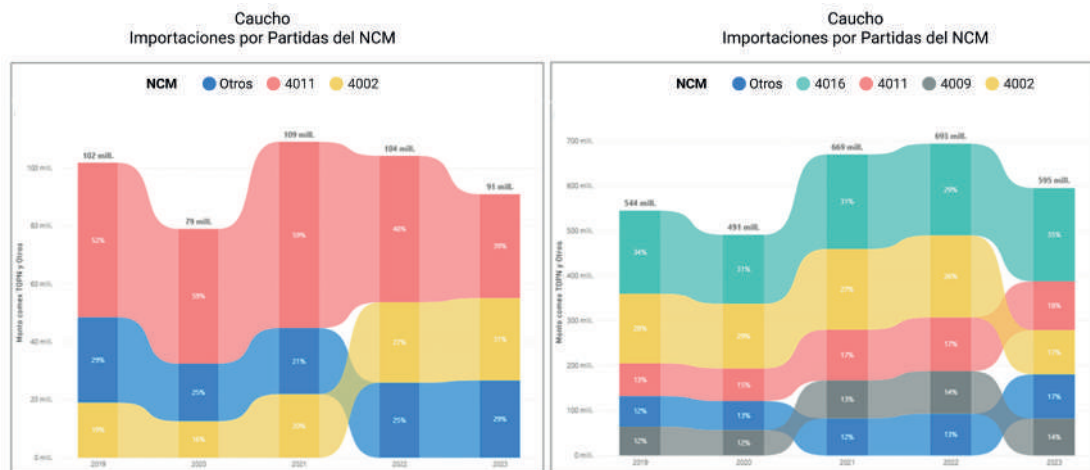


Gráfico 11. Comercio bilateral Brasil-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.2.3. Flujo de comercio Argentina–Unión Europea

La composición de las exportaciones de Argentina hacia la UE presenta claras diferencias respecto de las de Brasil hacia el mismo destino: casi la mitad del total de las ventas externas a dicho socio (48 % en 2023) corresponde a correas transportadoras o de transmisión (4010), y el 32 % a otras manufacturas de caucho (4016). Entre Argentina y Brasil difiere a su vez el volumen exportado al socio europeo, al ser las exportaciones del sector caucho de Argentina mucho menores que las de su vecino, con una tendencia decreciente en los últimos años. Por su parte, las importaciones de Argentina desde la UE en este sector presentan un patrón similar a las de Brasil, tanto en diversificación como en composición.

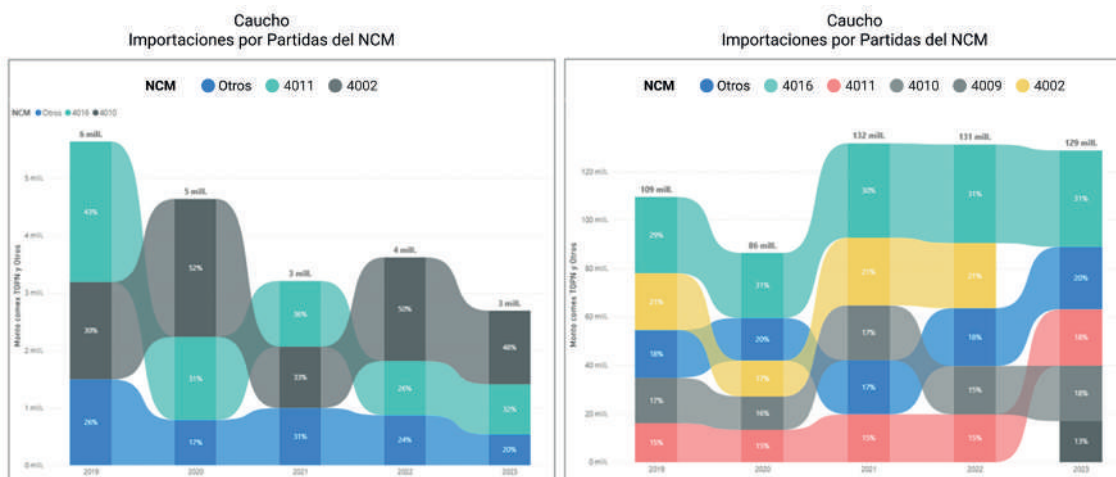


Gráfico 12. Comercio bilateral Argentina-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.3. Sector maquinarias

A partir del análisis del índice de Grubel-Lloyd se verifica la existencia de potencial comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil. Respecto a la UE, este índice evidencia que, a pesar de que existe un interesante potencial con Brasil para comercio intraindustrial, no es el caso de Argentina, cuyo índice de Balassa muestra a su vez una desventaja evidente producto de una balanza deficitaria prácticamente neta en este sector. A pesar de que el índice de Balassa también muestra una desventaja de Brasil respecto a la UE, esta es significativamente menor a la de Argentina.

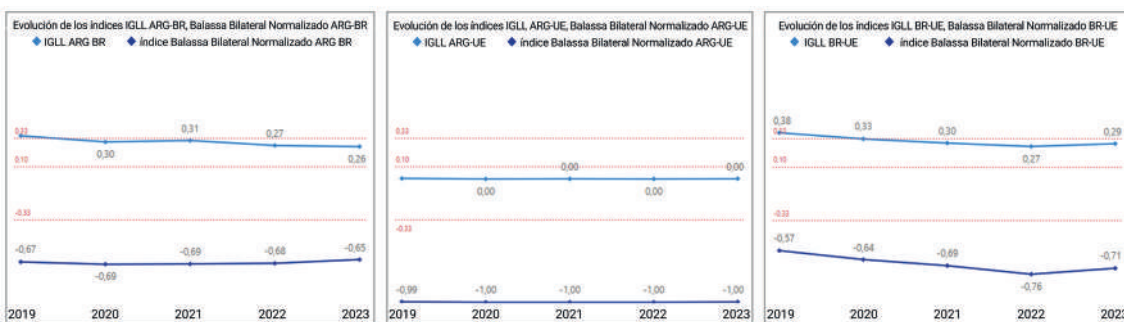


Gráfico 13. Índice de Grubel-Lloyd e Índice de Balassa Normalizado por vínculo comercial, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.3.1. Flujo de comercio Argentina–Brasil

El comercio bilateral en el sector de maquinarias entre Argentina y Brasil muestra una tendencia creciente en el periodo analizado, al ser claramente deficitario para la Argentina, cuyas exportaciones hacia Brasil se componen en su mayoría de motores de encendido por compresión (8408), que representaron el 58 % del total de sus ventas en 2023.

Por su parte, las exportaciones de Brasil hacia Argentina son considerablemente más diversificadas, donde predominan los motores de encendido por chispa (8407), cuya participación alcanza un 21 %. También se destacan las máquinas para cosechar o trillar (8433) y las topadoras, niveladoras y palas mecánicas (8429), partidas que representan un 9 % del total exportado cada una.

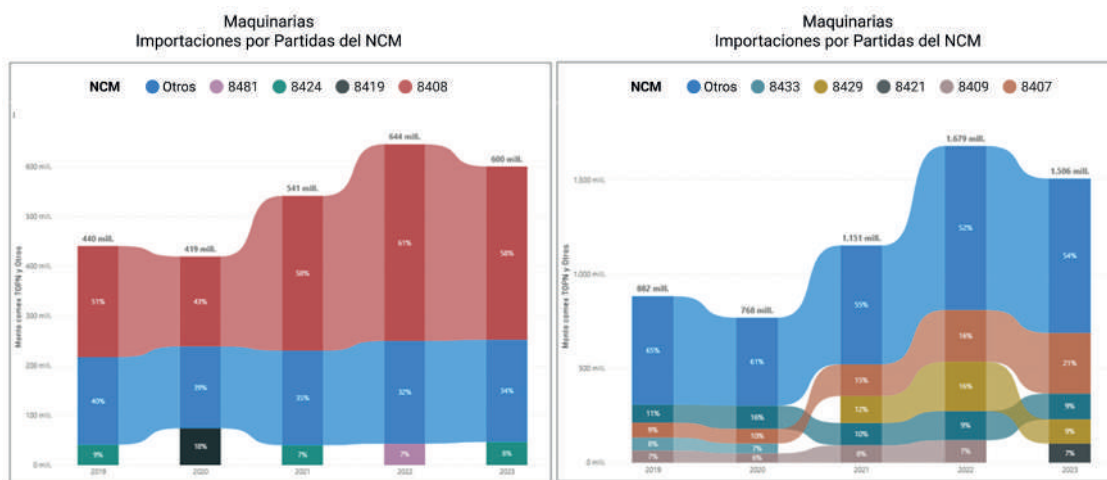


Gráfico 14. Comercio bilateral Argentina-Brasil, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.3.2. Flujo de comercio Brasil–Unión Europea

El comercio bilateral entre Brasil y la UE en el sector bajo estudio muestra una tendencia creciente pasada la pandemia sanitaria, que comprende un sector claramente deficitario para Brasil. La balanza comercial se encuentra fuertemente diversificada y no se observan partidas arancelarias que superen el 30 % del total vendido. La exportación del sector más representativa para Brasil son las partes de motores (8409), que concentraron el 28 % en 2023. Por su parte, las importaciones desde la UE incluyen una variada gama de productos entre los que se pueden destacar turboreactores y turbopropulsores (8411), con una participación del 12 % en 2023, y árboles de transmisión, manivelas y otros engranajes (8483), con un 8 %.

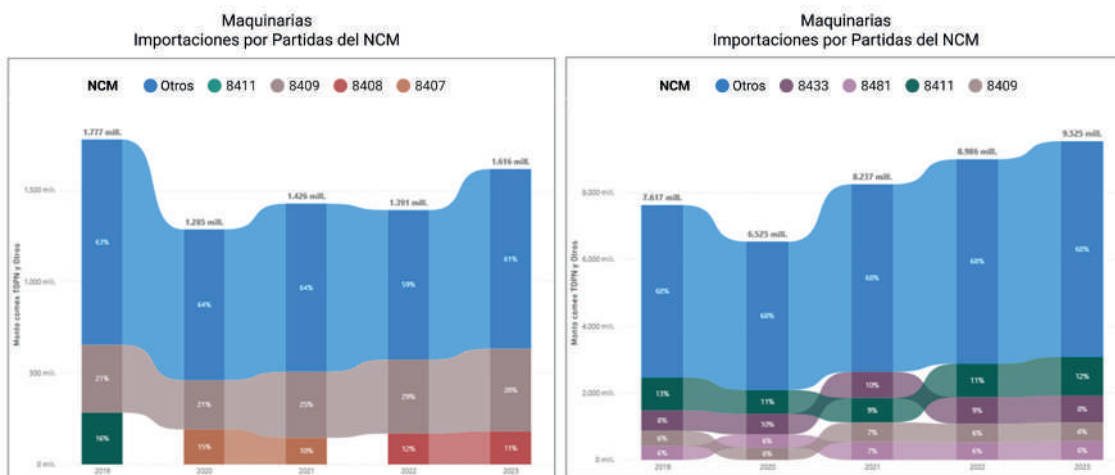


Gráfico 15. Comercio bilateral Brasil-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.3.3. Flujo de comercio Argentina–Unión Europea

El comercio bilateral de maquinarias con la UE muestra un volumen menor para Argentina que el de Brasil con el mismo socio, una tendencia que se repite respecto a los sectores analizados previamente. Las exportaciones argentinas de maquinarias han tenido dificultades para recuperar el volumen prepandemia, y muestran una concentración mayor que las de Brasil, de modo tal que un 40 % del total exportado durante 2023 se encuentra concentrado en partes de motores (8409). Las importaciones desde la UE muestran una diversificación considerable, al ser los motores de encendido por compresión (8408) el producto de mayor incidencia con solo el 13 % del total en 2023.

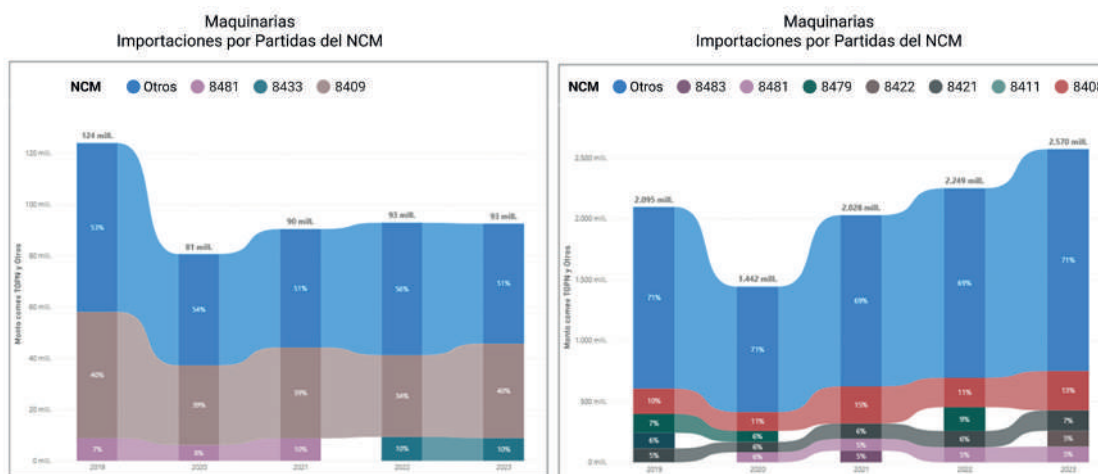


Gráfico 16. Comercio bilateral Argentina-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.4. Sector petroquímico/plástico

El análisis de los índices de Grubel-Lloyd da indicios de un potencial comercio intraindustrial para el sector petroquímico/plástico entre Argentina y Brasil, mientras que de acuerdo al índice de Balassa existe una desventaja para Argentina. Esta se refleja también en la relación de Argentina con la UE, donde no existe potencial para este tipo de comercio. En cambio, entre Brasil y la UE, el índice muestra un comercio intraindustrial en los tres primeros años de la serie, debido a que es potencialmente intraindustrial en 2023, aunque con clara desventaja comparativa para Brasil.

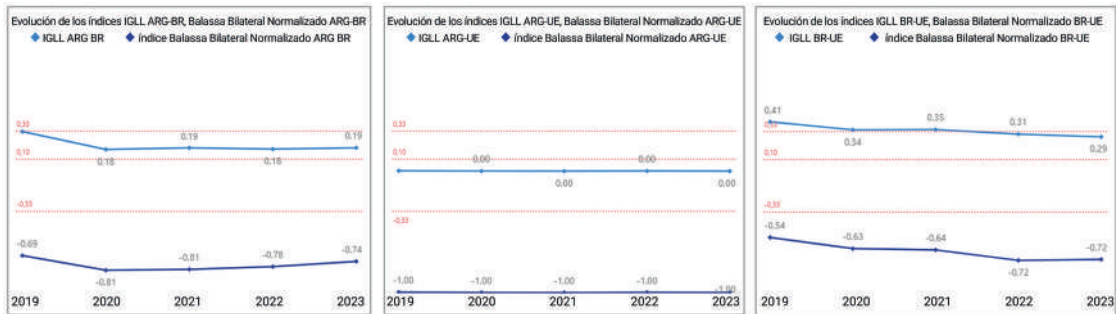


Gráfico 17. Índice de Grubel-Lloyd e Índice de Balassa Normalizado por vínculo comercial, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.4.1. Flujo de comercio Argentina-Brasil

En su relación con Brasil, las exportaciones argentinas del sector se concentran fuertemente en polímeros de etileno en formas primarias (3901), que representaron el 58 % del total en 2023. Mientras tanto, las importaciones desde Brasil están muy diversificadas, al ser también los polímeros de etileno (3901), junto con placas, láminas, hojas y tiras de plástico (3920) los productos de mayor incidencia, ambos con 16 % respectivamente en 2023. El volumen de comercio bilateral de este sector entre Argentina y Brasil ha sido fluctuante en el periodo analizado, con un mínimo en 2020 y picos en 2022.

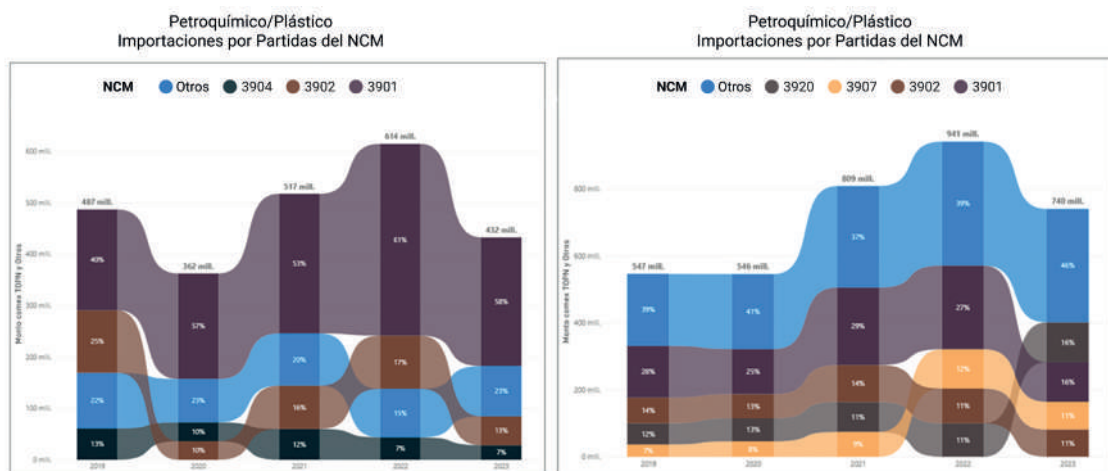


Gráfico 18. Comercio bilateral Argentina-Brasil, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.4.2. Flujo de comercio Brasil–Unión Europea

En cuanto a las exportaciones de Brasil hacia la UE, estas muestran una considerable concentración, más de la mitad (54 % en 2023) corresponde a polímeros de etileno en formas primarias (3901). Caso contrario es el de las importaciones desde Europa, que están altamente diversificadas, por ello es el producto con mayor incidencia en el total de las “demás” manufacturas de plástico, que representaron el 15 % en 2023. La balanza comercial en este sector también es superavitaria para la UE.

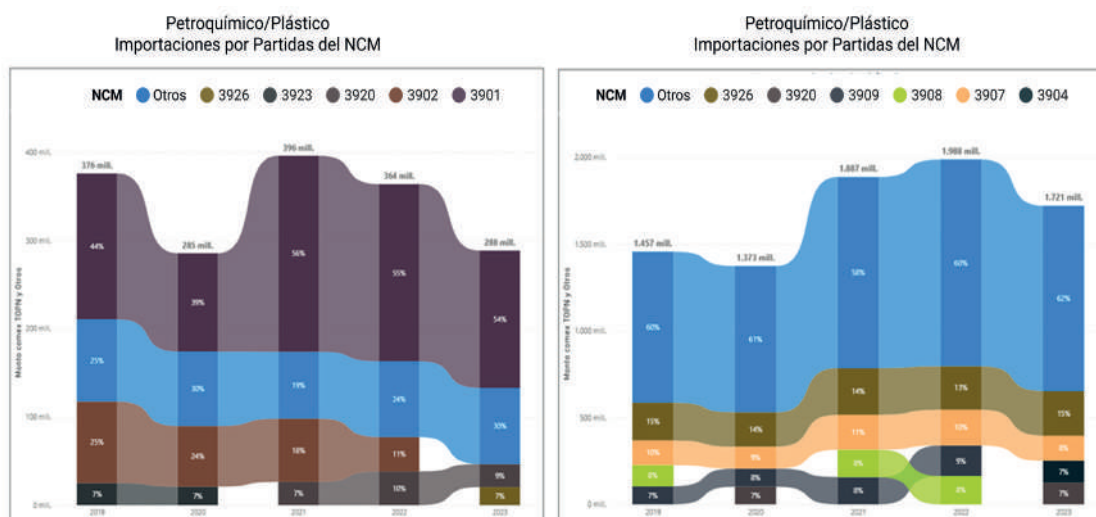


Gráfico 19. Comercio bilateral Brasil-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.4.3. Flujo de comercio Argentina–Unión Europea

De manera similar, Argentina también muestra una oferta exportable menos diversificada y de un volumen considerablemente menor al de sus socios europeos en el sector petroquímico/plástico. Las exportaciones argentinas evidenciaron una tendencia decreciente en el periodo analizado, de modo tal que en 2023 los polímeros naturales (3913) han sido el producto de mayor incidencia con el 33 % del total, seguidos por polímeros de propileno (3902). Los productos que Europa exporta hacia Argentina están muy diversificados, pero pueden destacarse los polímeros de etileno en formas primarias (3901), con un 15 % de incidencia en 2023, y demás manufacturas de plástico (3926) con un 14 %.

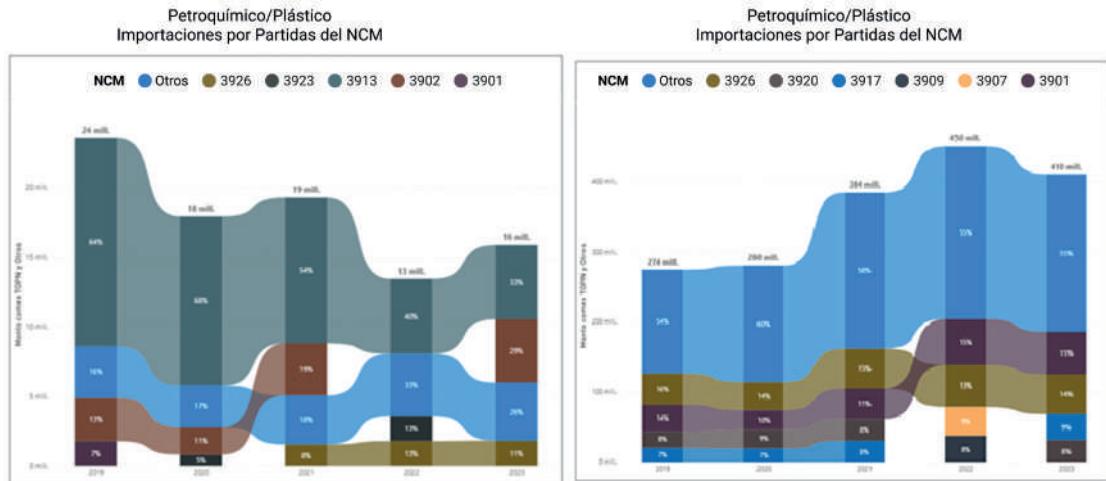


Gráfico 20. Comercio bilateral Argentina-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base a datos en SECEM.

III.5. Sector químico

El sector químico es el más heterogéneo de los analizados, debido a que engloba una variedad de productos y cadenas de valor muy diversas en su interior, por lo que se buscará abordarlo teniendo en cuenta estas particularidades. A nivel global, el índice de Grubel-Lloyd muestra potencial para comercio intrasectorial entre Argentina y Brasil, y entre Brasil y la UE.

Por su parte, para Argentina y la UE, el índice evidencia la existencia de comercio intraindustrial en el periodo analizado. El índice de Balassa muestra una desventaja para Argentina respecto a Europa, pero situándose por encima de -0,33 en algunos periodos, lo que muestra también una tendencia al comercio intraindustrial.

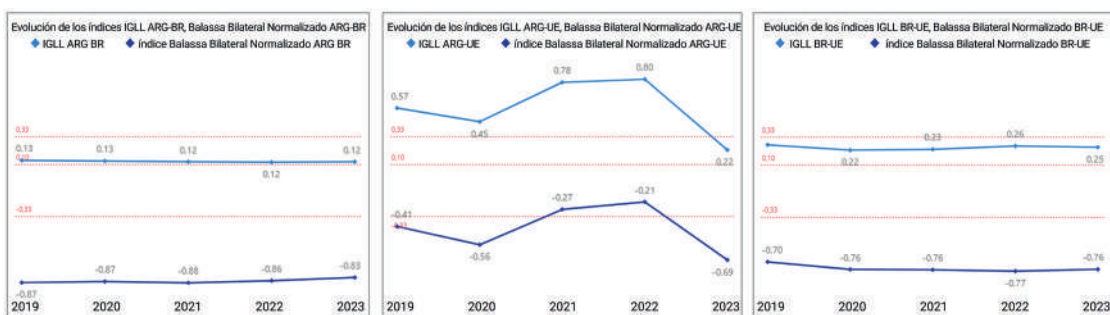


Gráfico 21. Índice de Grubel-Lloyd e Índice de Balassa Normalizado por vínculo comercial, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.5.1. Flujo de comercio Argentina-Brasil

La balanza bilateral del sector químico entre Argentina y Brasil es altamente diversificada y heterogénea, con un volumen de tendencia general creciente, aunque con fluctuaciones, y deficitaria para Argentina. Se destacan dentro del intercambio bilateral los medicamentos (3004), que representaron un 17 % de las exportaciones argentinas hacia Brasil en 2023, y un 4 % de las importaciones desde su vecino. De manera similar, el intercambio bilateral de insecticidas, herbicidas y similares (3808) representó el 13 % de las exportaciones argentinas y el 9 % de las brasileñas.

En las exportaciones argentinas particularmente, también se destacan los catalizadores de la posición 3815 con un 14 % de incidencia y los alcoholes de la 2905 con un 8 % en el último año analizado. Por el lado de Brasil, un 8 % de sus exportaciones hacia Argentina corresponden a corindón artificial, óxido e hidróxido de aluminio, otro 8 % a agentes de superficie y preparaciones de limpieza (3402), y un 4 % a pinturas y barnices (3208).

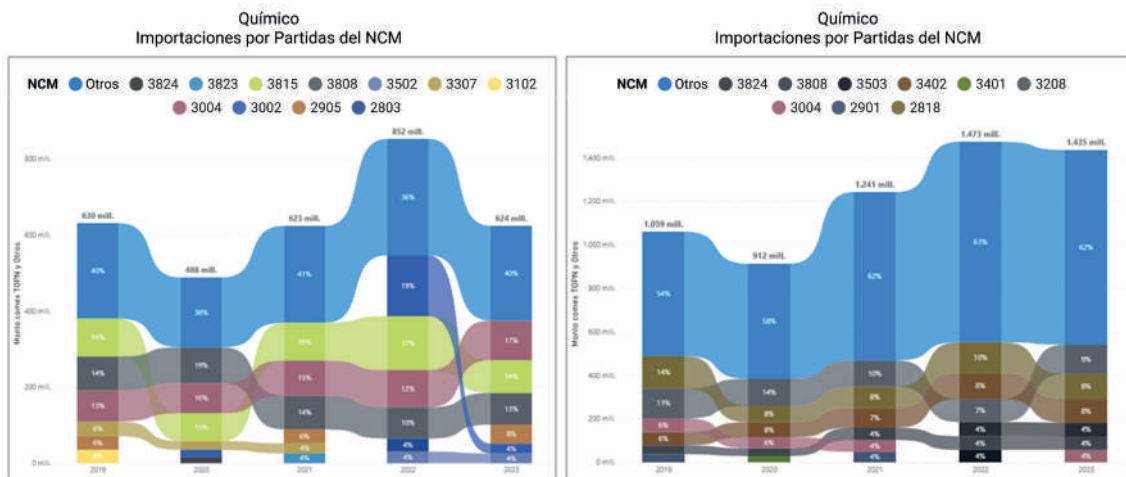


Gráfico 22. Comercio bilateral Argentina-Brasil, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.5.2. Flujo de comercio Brasil-Unión Europea

El análisis del intercambio del sector químico entre Brasil y la UE denota una clara ventaja desde el lado europeo, reflejada en el volumen de sus exportaciones contra las de su socio sudamericano. Dentro de los sectores con mayor incidencia en el total, destacan dentro del comercio intraindustrial los medicamentos (3004), que representaron el 8 % de las exportaciones brasileñas hacia la UE en 2023 y el 20 % de las europeas hacia Brasil.

Analizando las exportaciones de Brasil hacia la UE, particularmente se destacan los éteres de la posición 2909 con un 13 % en el último año analizado, junto con

el hidrógeno, los gases nobles y demás elementos no metálicos (2804) con un 9 %, y los aceites esenciales de la posición 3301 también con un 9 %.

Dentro de los bienes que la UE destina a Brasil se destacan la sangre, los antisueños, las vacunas y demás productos de la posición 3002, que concentraron un 27 % de las exportaciones totales a dicho destino en 2023. También se pueden destacar los compuestos heterocíclicos con heteroátomos de nitrógeno de la posición 2933, con un 9 %, y los insecticidas, herbicidas y similares (3808) con un 6 %.

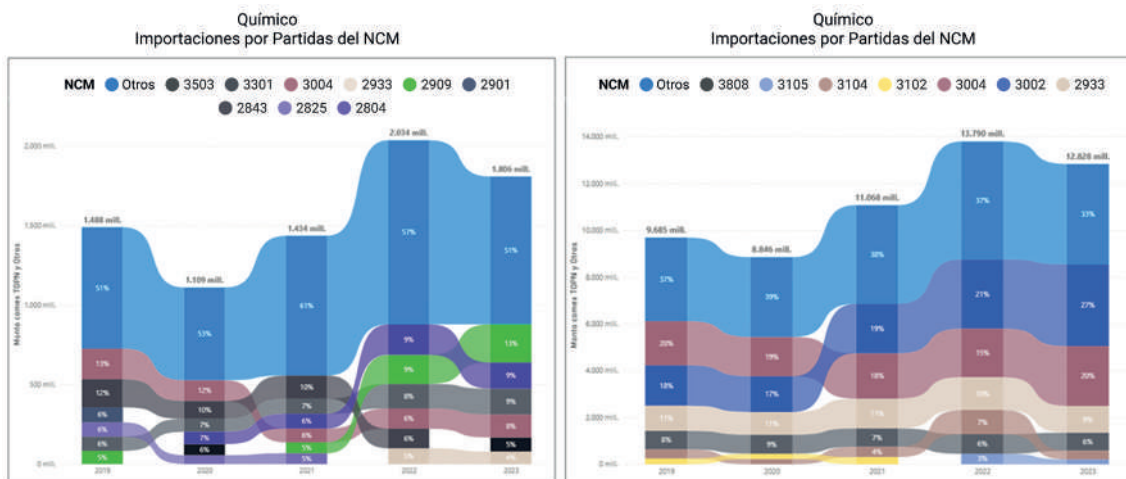


Gráfico 23. Comercio bilateral Brasil-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023. Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

III.5.3. Flujo de comercio Argentina–Unión Europea

El intercambio entre Argentina y la UE posee un volumen significativamente menor al de Brasil con el socio europeo, pero es relativamente más equilibrado. Sin embargo, desde el lado argentino se puede ver una fuerte concentración de sus exportaciones en biodiesel y sus mezclas (3826). En 2021, llegaron a representar un 74 % del total exportado hacia la UE, generado en parte por un acuerdo entre la UE y Argentina para una cuota de biodiesel libre de aranceles *antidumping* en el mercado europeo. Para 2023, su participación se redujo a 41 %, producto de la baja de los precios a nivel mundial y de complicaciones en la cosecha de soja argentina por la sequía.

Dentro de las exportaciones argentinas destacan también las hormonas de la posición 2937, que representaron un 11 % en 2023; ácidos grasos monocarboxílicos; aceites y alcoholes grasos industriales (3823) con un 8 %, y aceites esenciales de la posición 3301, también con un 8 %.

Por su parte, en las exportaciones de la UE hacia Argentina se pueden destacar las preparaciones de belleza, maquillaje y productos para el cuidado de la piel (3304), que concentraron un 26 % del total exportado en 2023, y aromas utilizados para la industria (3302) con un 23 %.

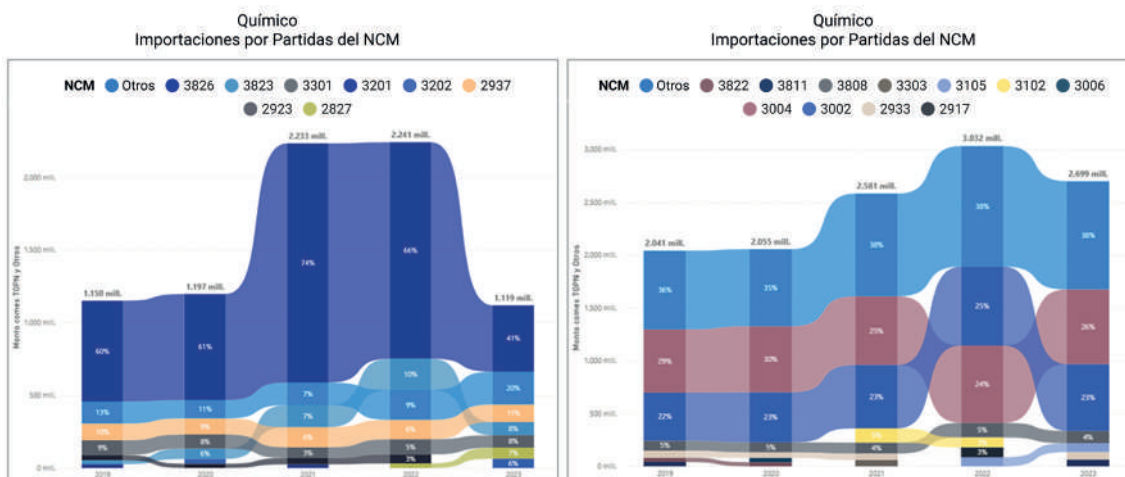


Gráfico 24. Comercio bilateral Argentina-UE, por partidas seleccionadas, 2019-2023.
Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

A partir del análisis precedente, ahora nos centraremos en aquellos capítulos donde no solo se verifica un intercambio de tipo intraindustrial entre las tres unidades geográficas, sino donde también se verifican partidas correspondientes a insumos intermedios. Con el objeto de arrojar claridad sobre el estudio por partida arancelaria, se presenta un cuadro resumen que servirá de apoyo al mejor entendimiento del análisis.

PARTIDA	VÍNCULO	ICVR Ventaja Comparativa	Índice Balassa Ventaja Comparativa	Ventaja
3815	Argentina-Brasil	0,003	0,997	Argentina
3824		-0,001	-0,290	Neutral (Brasil)
3901		0,005	0,487	Argentina
3902		-0,001	-0,024	Neutral
3920		-0,004	-0,789	Brasil
4002		0,001	0,477	Argentina
8407		-0,011	-0,999	Brasil
8408		0,011	0,891	Argentina
8708		-0,047	-0,573	Brasil
3301	Argentina-UE	0,004	0,899	Argentina
3302		-0,001	-0,952	UE
3823		0,005	0,958	Argentina
8409		-0,002	-0,222	Neutral (UE)

2804	Brasil-UE	0,002	0,955	Brasil
3301		0,001	0,681	Brasil
3901		0,001	0,227	Neutral (Brasil)
3904		-0,001	-0,961	UE
3907		-0,002	-0,978	UE
3908		-0,001	-0,942	UE
4002		-0,001	-0,559	UE
8409		-0,001	-0,11283714	Neutral (UE)
8708		-0,023	-0,823	UE

Cuadro 1. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas Bilateral e Índice de Balassa Bilateral Normalizado, entre Argentina, Brasil y la UE, por partidas seleccionadas, 2023.
Fuente: elaboración propia con base en datos de SECEM.

El capítulo 28 (*productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos*) y 33 (*aceites esenciales y resinoideas; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética*) presentan un comercio de tipo intrasectorial tanto entre Argentina y Brasil como en el comercio de estos con la Unión Europea. Dentro del mismo sector químico, el capítulo 38 (*productos diversos de las industrias químicas*) presenta rasgos de comercio potencialmente intraindustrial entre Argentina y Brasil, e intraindustrial entre estos y la UE.

Por el lado Argentino, se destacan las exportaciones de la partida 3815 (*iniciadores y aceleradores de reacción y preparaciones catalíticas*) en las cuales posee ventaja comparativa y saldo superavitario respecto de Brasil, mientras que las importaciones argentinas de insumos en dicho capítulo se han centrado en la partida 3824 (*preparaciones aglutinantes para moldes o para núcleos de fundición; productos químicos y preparaciones de la industria química o de las industrias conexas*) donde, si bien el ICVR y el Balassa Bilateral arrojan ventajas para Brasil, esta es muy marginal, al igual que su volumen de comercio.

Brasil se inserta en el mercado de la UE mediante la exportación de la partida 2804 (*hidrógeno, gases nobles y demás elementos no metálicos*) y 3301 (*aceites esenciales*), partidas en las cuales posee ventaja comparativa y saldo superavitario. Argentina se vincula con la UE a partir de la misma partida 3301, a la que se suma la 3823 (*ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado; alcoholes grasos industriales*) donde se observan también ventajas y saldo superavitario respecto del bloque europeo, y la partida 3302 (*aromas utilizados para la industria*), la cual presenta desventaja comparativa según IVCR y déficit comercial según el Balassa Bilateral.

Por su parte, el sector automotriz presenta un intercambio intraindustrial entre Argentina y Brasil, y este con la Unión Europea. Las tres economías se vinculan mediante la partida 8708 (*autopartes*), a excepción del caso argentino en sus exportaciones hacia la UE, donde no se verifican partidas representativas de insumos productivos. Si bien Brasil presenta ventajas comparativas y saldo superavitario en su vínculo con Argentina, no replica dicho patrón con la UE, con la cual posee desventajas y déficit comercial.

Cabe aclarar que, para el caso particular de las autopartes, estas pueden tener como destino las terminales automotrices que producen y ensamblan vehículos, o bien como parte del mercado de reposición en cuyo caso estamos en presencia de bienes finales.

Por otro lado, el sector del caucho se caracteriza por un intercambio entre las economías sudamericanas potencialmente intraindustrial, mientras que Brasil posee un vínculo intraindustrial con la UE. Si bien este sector se encuentra muy condicionado por el sector automotriz debido a la comercialización de neumáticos, se observa que el comercio bilateral argentino brasileño se da predominantemente mediante el intercambio de *caucho en sus formas primarias* (4002), que también se verifica, tanto en las exportaciones como en las importaciones, hacia y desde la UE para el caso de Brasil, mientras que la Argentina no registra exportaciones de bienes para la producción. El vínculo argentino brasileño muestra que las ventajas del intercambio favorecen a la Argentina, la cual posee a su vez un saldo superavitario, mientras que en el vínculo Brasil-UE es esta última la que dispone de ventajas comparativas.

El sector que engloba maquinarias varias presenta la misma configuración de comercio que el sector precedente. Argentina y Brasil poseen un intercambio potencialmente intrasectorial, en tanto que Brasil y la UE han desarrollado comercio de dos vías, al ser entonces de tipo intraindustrial.

El intercambio entre las economías del sur de América en este sector se circunscribe principalmente a los motores, por lo cual las exportaciones argentinas están concentradas en la partida 8408 (*motores de émbolo de pistón*) de encendido por compresión (*motores diésel o semi-diésel*) y las de Brasil en la partida 8407 (*motores de émbolo –pistón– alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa –motores de explosión*), y cada uno posee ventajas comparativas en las mencionadas partidas de exportación respecto de su contraparte.

Las exportaciones brasileñas y argentinas hacia la UE se concentran principalmente en la partida 8409 (*partes de motores*), que presenta una leve ventaja comparativa para la UE, en tanto las importaciones desde dicho socio se encuentran muy diversificadas.

Al igual que en el caso automotriz, el sector no solo es muy heterogéneo, sino que estos productos pueden ser considerados bienes intermedios para su incorporación posterior a un bien de capital, o como parte del mercado de reposición en cuyo caso serían interpretados como bienes finales.

Por último, el sector petroquímico/plástico ha manifestado un intercambio comercial potencialmente intraindustrial entre Argentina y Brasil, e intraindustrial entre Brasil y la UE.

El comercio de partidas representativas de insumos intermedios entre las dos economías más importantes del Mercosur se da en 3901 (*polímeros de etileno en formas primarias*) donde presenta ventajas comparativas, el ser estas más de la mitad de las ventas argentinas a Brasil en el periodo bajo estudio, mientras que las importaciones argentinas desde su socio son más diversificadas, y se dan en las partidas 3901, 3902 (*polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas*

primarias) donde el comercio muestra indicios de equilibrio entre los socios con leves ventajas para Brasil, y 3920 (*las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin esfuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias*) donde Brasil posee superávit comercial y ventaja comparativa respecto a Argentina.

La inserción de Brasil en el mercado europeo se da principalmente a través de la mencionada partida 3901, que supera la mitad de las ventas externas del sector a este destino, con una muy pequeña ventaja en la balanza comercial, en tanto que sus importaciones desde la UE son más diversificadas. Se observan las partidas 3907 (*poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres, en formas primarias*), 3904 (*polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias*) y con menor participación la partida 3908 (*poliamidas en formas primarias*), en todas las cuales la UE posee clara ventaja comparativa según el IVCR y el Balassa Bilateral.

IV. INTERESES SECTORIALES QUE DERIVAN DEL ACUERDO MERCOSUR-UE

La importancia de analizar los potenciales impactos que derivan de un acuerdo megarregional que involucra a ambos bloques radica en las consideraciones sobre el desarrollo intrabloque alcanzado por los países del Mercosur, Argentina y Brasil en el caso de estudio, caracterizado por un patrón productivo y de inserción externa intrazona diferente del que mantienen con el resto del mundo, y cómo la liberalización comercial en el marco del TLC entre el Mercosur y la UE puede o no poner en jaque el desarrollo industrial alcanzado.

La literatura, al respecto de los efectos de la liberalización comercial, se divide entre aquellos que entienden que la firma de un TLC produce solo efectos positivos, derivados de la especialización productiva, tal y como deriva de la teoría clásica de ventajas comparativas (consideradas estáticas) elaborada por David Ricardo, reformulada con especial énfasis en la dotación factorial por Heckscher-Ohlin, y aquellos que consideran que, producto de la mencionada especialización, pueden derivar efectos no deseados, especialmente en sectores donde un país no posee las mencionadas ventajas.

Si bien el análisis sobre los impactos de la liberalización comercial es un tema ampliamente abordado, los efectos de la liberalización propuestos por los denominados acuerdos megarregionales no han sido tan profundamente tratados. La vinculación entre las CGV y los acuerdos megarregionales es conocida, en tanto estos últimos se presentan como el marco regulatorio que busca armonizar políticas sobre las cuales las cadenas de producción internacional se desarrollen sin mayores trabas ante la existencia de sistemas jurídicos disímiles por la participación de numerosos países.

A pesar de ello, los acuerdos megarregionales no son condición necesaria para el desarrollo de las CGV. Existen numerosos ejemplos de cadenas de producción donde no hay antecedentes previos de tal nivel de integración comercial y

económica, como puede encontrarse en la región del sudeste de Asia. Lo que sí es importante considerar es cómo la entrada en vigencia de un acuerdo de tal magnitud puede afectar las CGV existentes, e incluso aquellas con incipiente desarrollo.

Tal es el caso que nos ocupa, donde Argentina y Brasil, motivados por la integración regional y la protección natural que les brinda el proceso del Mercosur, han logrado generar eslabonamientos productivos de carácter puramente regional y que, ante la entrada en vigencia del TLC con la UE, surgen inquietudes sectoriales sobre sus potenciales efectos, ya sea sobre la estructura productiva, el empleo, la vulnerabilidad externa, etc.

Así como en la sección primera se enfatizaron las asimetrías en el vínculo comercial entre la Argentina y Brasil, en detrimento de la primera, lo mismo es factible asumir en el vínculo comercial entre el bloque del Mercosur y el de la Unión Europea. Las diferencias en los niveles de desarrollo económico, la especialización productiva y la estructura económica de sus miembros, el rol como proveedores mundiales, y las brechas de productividad y tecnología hacen de la asimetría la principal característica del vínculo.

No solo estamos en presencia de especializaciones diametralmente opuestas, donde Argentina y Brasil se ubican como proveedores de *commodities* y manufacturas agropecuarias, y los miembros de la UE como proveedores de bienes industriales de media y alta tecnología, además, se observan importantes particularidades al analizar los patrones de especialización de los países miembros de cada proceso al interior de estos.

Mientras que los países sudamericanos exportan principalmente *commodities* y manufacturas agropecuarias, de bajo valor agregado, reducida brecha tecnológica en dichas actividades con los países desarrollados, poca generación de empleo y escaso dinamismo tecnológico, y el comercio intrazona se caracteriza por una considerable presencia de manufacturas industriales, la UE se inserta en el contexto internacional como proveedora de bienes industriales de media y alta tecnología, con un notable cambio en el comercio intrazona, donde los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales han ganado peso a costa de una caída de las manufacturas industriales (Olivera y Villani, 2017).

En palabras de Olivera y Villani, es dable destacar que “la profundización de la relación comercial con Europa potenciaría la especialización primaria de Argentina y Brasil (probablemente a costa de una retracción en la especialización comercial intrarregional, que se caracteriza por tener mayor valor agregado)” (2017, p. 115).

Los impactos sectoriales pueden ser dimensionados a través del estudio del nivel arancelario de los principales productos que forman la canasta exportadora de cada bloque en el intercambio bilateral. En este sentido, se observa un promedio arancelario para los *commodities* y las MOA en el mercado europeo muy por debajo de la protección que las manufacturas industriales poseen en los mercados de Argentina y Brasil.

Esto da cuenta, por un lado, de la necesidad de recurrir a la protección arancelaria por la falta de competitividad del sector en ambas economías sudamericanas y, por otro, de los beneficios que obtienen los proveedores europeos ante la preferencia arancelaria que implica la firma del TLC respecto de una situación de no liberalización comercial. Por último, cabe destacar que la política europea en materia agropecuaria se basa principalmente en la aplicación de subsidios a través de la Política Agrícola Común, barreras para-arancelarias y demás trabas que no forman parte del contenido del acuerdo.

CONCLUSIONES

A partir del análisis realizado a lo largo del presente trabajo, podemos caracterizar los aspectos más relevantes del vínculo comercial entre la Argentina y Brasil mediante la identificación de aquellos sectores donde existe potencial para el desarrollo de cadenas de valor, así como las posibilidades de acceder al mercado de la Unión Europea en dichos sectores, y cómo la entrada en vigencia del TLC entre ambas regiones puede potenciar unos sectores en detrimento de otros.

En primer lugar, las relaciones comerciales entre la Argentina y Brasil son pasibles de ser definidas como asimétricas y de clara dependencia, tanto comercial como económica, del primero respecto del segundo, situación que se ha profundizado a partir de la participación junto a Uruguay y Paraguay del Mercado Común del Sur.

La asimetría se evidencia al analizar la participación de Brasil como destino de las exportaciones argentinas, quien ha representado el 15,5 % de las ventas externas en promedio en el periodo estudiado, mientras que Argentina ha recibido tan solo 4,5 % de las exportaciones brasileñas. Esta asimetría y dependencia se observa también al analizar el ICIR de los diferentes capítulos exportados por ambas economías. Mientras que el 17,1 % de las exportaciones argentinas hacia Brasil poseen un ICIR superior al 50 %, solo el 2,22 % de las exportaciones brasileñas presentan este patrón.

El incremento absoluto de los intercambios comerciales no solo ha definido modelos de especialización diferente entre ambos países, de complementación económica, sino que también ha modelado un patrón de comercio intrazona diferente al que presentan con terceros mercados. En este sentido, Brasil se especializaría en manufacturas de alta tecnología, y Argentina en bienes de media y baja tecnología, que a su vez los alejan del tradicional rol de proveedores de materia primas en el mercado internacional.

Se observa el desarrollo de comercio de dos vías en sectores específicos como el automotriz, químico, maquinarias diversas, caucho y petroquímico/plástico. Se identificó que en 9 de los 15 capítulos bajo análisis podría existir comercio intraindustrial, al ser solo el sector automotriz el que presenta un intercambio intraproducto (que es a su vez el de mayor volumen comercializado), mientras el resto evidencia desventaja comparativa para Argentina respecto de Brasil, aunque esta puede clasificarse como leve, lo cual implica que, si bien Argentina no

se especializa en la exportación de estos bienes, no posee un grave déficit con respecto a su socio.

La importancia del comercio intraindustrial radica en que se presenta como una variable que arroja indicios sobre el posible desarrollo de CGV entre las economías involucradas, en tanto estemos en presencia del intercambio de insumos intermedios. En este sentido, se han identificado los sectores y productos más representativos, donde aparecen indicios de desarrollo futuro de CGV en los vínculos entre Argentina y Brasil, y entre estos con la Unión Europea.

El sector químico se presenta como el más heterogéneo de los intercambios entre Argentina y Brasil, por un lado, debido a la cantidad de capítulos que engloba el sector, lo que implica que, en términos generales, el comercio entre ambos países sea potencialmente intrasectorial, en tanto que el análisis por capítulo arroja resultados disímiles. Estamos en presencia de intercambios de bienes finales y de insumos intermedios, tanto en el comercio bilateral como en el que ambas economías mantienen con el bloque europeo.

En este contexto, la entrada en vigencia del TLC entre el bloque sudamericano y europeo derivaría en un proceso de especialización productiva de los países involucrados hacia aquellos sectores donde poseen ventajas comparativas. Esto implicaría sectores ganadores y perdedores, lo cual afectaría su estructura productiva, competitividad, empleo, la vulnerabilidad externa, etc.

El rol de proveedores mundiales de recursos naturales y manufacturas de origen agropecuario de Argentina y Brasil se profundizaría ante la liberalización comercial propuesta por el mencionado acuerdo megarregional, al ser a su vez los beneficios de acceso al mercado europeo limitados en términos de preferencias arancelarias, si se considera que el promedio arancelario para los *commodities* y las MOA en dicho mercado se encuentra muy por debajo de la protección que las manufacturas industriales poseen en los mercados de los países miembros del Mercosur.

Bajo esta lógica, la especialización productiva regional que han alcanzado las economías sudamericanas por la protección natural que les brinda el arancel externo común —concentrada en bienes industriales de alta tecnología para Brasil, y de media y baja tecnología para Argentina— no solo no tendrían reales posibilidades de acceder al mercado de la UE, ante las importantes brechas de productividad que las distancian, sino que también podría retraerse la especialización intrarregional alcanzada en bienes de mayor valor agregado. Pese a ello, es posible destacar algunas partidas específicas donde Argentina y Brasil presentan ventajas comparativas respecto de su contraparte europea, ya que existe potencial para el desarrollo de CGV entre los países sudamericanos.

Por lo expuesto, en términos generales, a pesar del conocimiento acumulado, las mejoras de productividad y la complementariedad desarrollada por Argentina y Brasil en los mencionados sectores económicos, el proceso de liberalización comercial propuesto por el TLC no representa una oportunidad real de acceso al mercado europeo de bienes industriales con valor agregado debido a que prima-

rizaría las canastas exportadoras de estos, y expondría a sus sectores industriales a la competencia de bienes europeos con altos niveles de productividad.

El TLC sería una oportunidad para profundizar las ventajas comparativas de ambos países frente a la UE solo en aquellos productos representados en las partidas 2804 y 3901 (*hidrógeno, gases nobles y demás elementos no metálicos; polímeros de etileno en formas primarias*) en el caso de Brasil, 3301 (*aceites esenciales, resinoides; oleorresinas de extracción; disoluciones concentradas de aceites esenciales en grasas, aceites fijos, ceras o materias análogas, obtenidas por enflorado o macera*) en ambos casos, y 3823 (*ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado; alcoholes grasos industriales*) solo para la Argentina. Es decir, podemos observar potenciales beneficios derivados del acuerdo en subsectores puntuales del sector químico y petroquímico/plástico. No es posible afirmar que el acuerdo represente una oportunidad real de acceso al mercado europeo en sectores industriales solo ante la existencia de las mencionadas ventajas, ya que existen gran cantidad de sectores y subsectores que sufrirían una profundización de las desventajas con el bloque europeo.

ANEXO

Metodología:

- Índice de Ventaja Comparativa Revelada que muestra las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países.

$$IVCR = \frac{X_{ia} - M_{ia}(b)}{X_{ta} + M_{ta}(b)}$$

donde

X: representa las exportaciones

i: un producto identificado por su código arancelario

a: el país sujeto de análisis

t: el total de productos exportados/importados por dicho país

b: el socio comercial

X_{ia} : las exportaciones de un producto (i) por parte del país (a)

$M_{ia}(b)$: las importaciones de un producto (i) por parte del país a desde el país b

X_{ta} : las exportaciones totales de un país (a) hacia su socio comercial (b)

$M_{ta}(b)$: las importaciones totales de un país (a) desde su socio comercial (b)

- Índice de Balassa Bilateral Normalizado

$$VCR \text{ Bilateral Normalizado} = \frac{\left(\frac{X_{ia}}{X_{ta}}\right) - 1}{\left(\frac{M_{ia}b}{M_{ta}b}\right) + 1}$$

donde

X: representa las exportaciones

i: un producto identificado por su código arancelario

a: el país sujeto de análisis

t: el total de productos exportados/importados por dicho país

b: el socio comercial

$M_{ia}(b)$: las importaciones de un producto (i) por parte del país a desde el su socio comercial (b)

$M_{ta}(b)$: las importaciones de un producto por parte del país (a) desde su socio comercial (b)

X_{ta} : las exportaciones totales (t) por parte del país (a)

- El Índice de Comercio Intraindustrial o índice de Grubel y Lloyd, el cual indica el grado de similitud en la dotación factorial de los países; es decir que muestra el comercio que se da entre productos de la misma industria.

$$ICI = \frac{1 - \Sigma |Xk_{ij} - Mk_{ij}|}{\Sigma (Xk_{ij} - Mk_{ij})}$$

donde

Xk_{ij} y Mk_{ij} son las exportaciones e importaciones de la industria k, del país i respecto del país j en un periodo dado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amar, A. y Torchinsky Landau, M. (2019). *Cadenas regionales de valor en América del Sur*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/92). CEPAL.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2014). Dependencia comercial y patrones de especialización en un proceso de integración regional. El caso de Argentina y Brasil. *Revista Desarrollo Económico*, 53(211), 373-404. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5701363>
- Centro de Estudios para la Producción [CEP]. (2021). *El comercio exterior de Argentina: una radiografía de las exportaciones de bienes en el siglo XXI*. Ministerio de Desarrollo Productivo. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2021/09/el_comercio_exterior_de_argentina.pdf
- Centro de Estudios para la Producción [CEP]. (2004). Comercio intraindustrial en el intercambio bilateral Argentina-Brasil en perspectiva (Parte II). *Síntesis de la Economía Real*, 2da época, 46, 95-106.
- Gereffi, G. (2015). América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China. *Boletín informativo de Techint*, (350), 27-40. <https://hdl.handle.net/10161/11586>
- Lo Turco, A. (2008). Integración regional sur-sur y desarrollo industrial asimétrico: el caso del Mercosur. En F. Masi (Ed.), *Asimetrías en el Mercosur, ¿impedimento para el crecimiento?* (pp. 87-130). Red MERCOSUR. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/Paraguay/cadep/20160722061743/14.pdf>
- Olivera, M. y Villani, D. (2017). Potenciales impactos económicos en Argentina y Brasil del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea. *Ensayos de economía*, 50, 103-126. https://eulacfoundation.org/system/files/digital_library/2023-07/66524-_25.pdf
- Schteingart, D. M., Santarcángelo, J. E. y Porta, F. E. (2017). La inserción argentina en las cadenas globales de valor. *Asian Journal of Latin American Studies*, 30(3), 45-82. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/75817/CONICET_Digital_Nro.be6e64dd-9889-4b80-ab2c-275a2e26ddd3_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y

BIBLIOGRAFÍA

- Amar, A. y García Díaz, F. (2018). *Integración productiva entre la Argentina y el Brasil. Un análisis basado en metodologías de insumo-producto interpaís*. CEPAL. <https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/2486/integracion-productiva-entre-la-argentina-y-el-brasil-un-analisis-basado-en-metodologias-de-insumo-producto-interpais/>
- Arza, V., Bonelli, R., Castelar Pinheiro, A. y López, A. (2009). Patrones de especialización, comercio y self-discovery en Argentina y Brasil. En *Diagnóstico de crecimiento para el Mercosur: la dimensión regional y la competitividad*

- (pp. 162-212). Red MERCOSUR. <https://www.redsudamericana.org/sites/default/files/doc/2008%20Libro%20DiagnostCrecimiento%20cap04.pdf>
- Baldwin, R. (2012). WTO 2.0: Global governance of supply chain trade. *Centre for Economic Policy Research. Policy Insight* (63), 1-23. <https://cepr.org/publications/policy-insight-64-wto-20-global-governance-supply-chain-trade>
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (1999). *Impacto sectorial de la integración en el Mercosur*. <http://dx.doi.org/10.18235/0009469>
- De Angelis, J. (2014). Comercio intraindustrial de Argentina entre 1993 y 2012. Un análisis metodológico y empírico [Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires]. Biblioteca Digital FCE. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0758_DeAngelisJ.pdf
- Dulcich, F. (2022). La cadena automotriz en Argentina. Trayectoria reciente y perspectivas en un contexto global de reconfiguración tecnológica y geográfica (Documento N.º 32). Ministerio de Desarrollo Productivo. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2021/03/32_-_cadena_automotriz_-_arg._productiva_0.pdf
- Fossati, V. y Levit, L. A. (2010). El sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo: Una oportunidad para el comercio exterior argentino. *Revista del CEI*, 17, 61-82. https://cancilleria.gob.ar/userfiles/ut/el_sistema_global_de_preferencias_comerciales_entre_paises_en_desarrollo.pdf
- Gayá, R. y Michalczewsky, K. (2014). El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales. BID. <http://dx.doi.org/10.18235/0009565>
- Gereffi, G. (2014). A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. *Duke Journal of Comparative & International Law*, 24, 433-458. <https://scholarship.law.duke.edu/djCIL/vol24/iss3/2>
- Lucángeli, J. (2007). *La especialización intraindustrial en el Mercosur*. CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/5431>
- Lucángeli, J. (2016). *Las exportaciones extra-regionales de manufacturas de los países sudamericanos*. CEPAL. <http://dx.doi.org/10.18235/0010108>
- Taccone, J. y Garay Salamanca, J. (Comp.) (1999). *Impacto sectorial de la integración en el Mercosur*. BID; INTAL.
- Treacy, M. (2016). Intercambio comercial, integración productiva y división regional del trabajo en el complejo productivo automotriz del Mercosur en la posconvertibilidad (2002-2015). <https://www.seminario2018.abri.org.br/arquivo/>



Escanea el código QR para ingresar a todos los números de RICEL



Síguenos en nuestras redes



@secretariadeposgrado



facebook.com/SecretariadePosgrado



@SIP_FCE_UNLZ



www.linkedin.com/in/sip-fce-unlz/

La revista está registrada en los siguientes directorios:

