

RESUMEN EJECUTIVO

- Título:** “El Mittelstand alemán”
Enseñanzas y transferibilidad del modelo de éxito de Alemania para las pymes industriales exportadoras en Argentina. Un estudio de los años 2005-2015.
- Autor:** Lisa Maas (7785)
- Director:** Lic. Maria Agustina Lacava
- Fecha:** 15 de octubre de 2016
- Tema:** *competitividad internacional, modelo Mittelstand alemán, pymes industriales exportadoras, factores de éxito, Heilbronn-Franken, enseñanzas, transferibilidad, Rafaela*

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las pymes industriales exportadoras tienen un rol significativo para la economía en Argentina, ya que cuentan con un gran potencial para impulsar la economía durante fases decrecientes, justificado, entre otras cosas, por su flexibilidad para adaptarse a cambios en su entorno económico (Orlandi, s.f., pp. 3-4).

No obstante, dichas empresas hoy en día revelan una decreciente presencia en los mercados internacionales, dado que se enfrentan a varios desafíos exógenos y endógenos vinculados con el comercio exterior. De esta manera la alta inflación o la alta tasa de corrupción complican el hacer cotidiano de todas las empresas argentinas (Smink, 2015). Las compañías más grandes, en comparación con las pymes, se ubican en una posición más favorable para superar dichos obstáculos. Por consiguiente, las pymes argentinas se encuentran en una situación de desventaja, la cual se transforma en una de las principales causas para la escasa participación y la falta de competitividad en el comercio exterior (Pérez, y Bermúdez, 2002). De tal manera, las bajas cifras de exportación muestran un gran problema para las pymes argentinas, ya que hoy en día existe un elevado grado de integración de proveedores y cadenas de distribución a nivel mundial, por las cuales las pymes dependen de los mercados internacionales (FOP, s.f., pp. 9-13).

Con relación a esto, esta tesis se centra en las pymes industriales exportadoras de Argentina. Con ese motivo, la primera parte del trabajo se basa en las siguientes preguntas ¿cuáles son los desafíos más importantes, relacionados con las actividades internacionales de las pymes industriales de Argentina? y ¿cómo se pueden superar los retos con el fin de mejorar la competitividad internacional y aumentar la actividad exportadora?

Justificado por el rol crucial de las pymes para el desarrollo de una economía competitiva y estable, resulta importante encontrar una solución para mejorar la situación de las pymes industriales argentinas en el comercio exterior. En este sentido, es necesario hallar distintos aspectos que pueden apoyar y mejorar la competitividad internacional.

Con esta perspectiva el modelo Mittelstand alemán con su enorme éxito se muestra como un ejemplo adecuado para aprender y mejorar la situación en Argentina, apoyado por el gran éxito de numerosas pymes exportadoras. Además, basado en el gran aprecio mundial, así como el hecho de que varios países han intentado copiar el modelo para mejorar la situación de las pymes en su propio país, dicho modelo resulta conveniente (Simon, 2013). Sobre todo, el estado federado de Baden-Württemberg y, en particular la región económica Heilbronn-Franken sirve como una base adecuada, justificado por una alta densidad de firmas líderes, incluyendo pymes exitosas con sus actividades exportadoras (Langenscheidt y Vernohr, 2011). Con esta relación, surge la cuestión de los distintos factores que permiten el gran éxito internacional de las pymes alemanas.

Por lo tanto, tomando como base del ejemplo de éxito alemán, se formula la hipótesis de que las pymes industriales exportadoras de Argentina pueden aprender y aplicar varias lecciones de las pymes alemanas, ubicadas en Baden-Württemberg y, en especial, en la región económica de Heilbronn-Franken, para aumentar su competitividad en el mercado internacional. De allí, las preguntas de investigación que se buscan responder son: ¿cuáles son los principales factores del éxito de las pymes alemanas con miras al comercio exterior y, en particular, de las que se ubican en la región Heilbronn-Franken? y ¿cuáles son las principales lecciones que las Pymes argentinas pueden aprender de las Pymes alemanas para aumentar su competitividad internacional? Finalmente, surge la cuestión: ¿podrían seleccionarse algunas lecciones que puedan transferirse o aproximar para el caso argentino?

Con esta perspectiva el objetivo general de esta tesis consiste en analizar el modelo Mittelstand alemán para identificar los diversos factores del éxito internacional de las pymes exportadoras de Alemania. En este sentido, se focaliza en las pymes ubicadas en el estado federado de Baden-Württemberg y, en particular, en la región económica de Heilbronn-Franken. Con la investigación, el propósito consiste en averiguar las lecciones que las pymes exportadoras de Argentina pueden aprender del modelo de éxito, con el fin de mejorar la situación de las pymes en Argentina. Además, el objetivo general se basa en la identificación y compilación de las lecciones descubiertas, con el fin de examinar la transferibilidad al caso de las pymes argentinas.

Para lograr el objetivo y responder a los interrogantes de esta investigación, primero es fundamental conocer el concepto teórico en que se basa esta tesis. Es decir, el marco teórico de las pymes, de la competitividad internacional, así como de la internacionalización. En consecuencia, es necesario revisar la situación actual de las pymes en Argentina, focalizando en las restricciones y desafíos a los que se enfrentan y los cuales impactan las actividades con respecto a la exportación. Por consiguiente, es fundamental indagar los factores de éxito del Mittelstand alemán. Es decir, investigar las condiciones y los factores de influencia con relación a la competitividad internacional. Por consiguiente, de los resultados evaluados es posible, derivar lecciones de las pymes alemanas para el caso de Argentina.

En base de los análisis posteriores, se pueden seleccionar unas lecciones con especial importancia para las pymes argentinas con el fin de analizar la transferibilidad de estas al caso argentino para mejorar el desempeño de las pymes industriales exportadoras. Más en detalle, el análisis de la transferibilidad al caso argentino se enfoca en la economía ubicada en el municipio de Rafaela de la provincia Santa Fe, dado que esta región destaca varias características similares económicas con la región Heilbronn-Franken (Basara et al., s.f., pp. 2-6). De este modo, Rafaela también presenta un sector productivo industrial relativamente fuerte e importante para la economía en Argentina, mostrando también una gran cantidad de pymes (Basara et al., s.f., pp. 2-6).

2 ANTECEDENTES Y PLANTEO TEÓRICO

Concepto de las pymes en Argentina y Alemania

Primero, es importante definir las pymes en Alemania y Argentina, ya que la caracterización de una pyme se distingue dependiendo del país y su economía (Langer, 2013, p. 12). Por lo general, una pyme en Argentina se clasifica según la Resolución General 11/2016 que fue modificada en marzo 2016 para adaptar los diferentes límites a los cambios en el entorno económico (Boletín Oficial, 2016). En este sentido, las empresas se definen por el monto de ventas anuales en pesos (Boletín Oficial, 2016).

La definición del Mittelstand alemán no sólo incluye un determinado grupo de empresarios, es decir las Pymes, sino también “aspectos sociológicos, históricos y psicológicos” (Meyer-Stamer y Wältring, 2002). Por una parte, el Mittelstand se define a través de aspectos cualitativos, como, por ejemplo, la identidad de propiedad y responsabilidad legal (Meyer-Stamer y Wältring, 2002). Para facilitar la clasificación del Mittelstand, normalmente se da preferencia a la definición cualitativa. Esta definición, hecho por el Institut für Mittelstandsforschung caracteriza una Pyme por el número de los empleados, así como por el volumen de negocios anual (Ifm Bonn, s.f.).

Competitividad Internacional

En general, la escasez de exportaciones suele relacionarse con el concepto de competitividad económica internacional. Las teorías económicas clásicas fueron desarrolladas por Adam Smith y David Ricardo (Guzmán y Abortes, 1993). Smith desarrolló el concepto de la ventaja absoluta, afirmando que las naciones deberían exportar y especializarse en aquellas mercancías en las que fueran el productor más eficiente del mundo y por consiguiente tuvieran una ventaja absoluta (Guzmán y Abortes, 1993). Ricardo extendió esta teoría y desarrolló la ventaja comparativa (González Blanco, s.f.). En ello, un país tiene una ventaja comparativa cuando los costos de la producción y los precios son tales que cada país produce un producto que se venderá más caro en el comercio exterior de lo que se vende en el mercado interior (Guzmán y Abortes, 1993). Ambas teorías consideran la especialización como una base de ventajas competitivas de un país.

Con el tiempo y el proceso de la globalización, se comprobó que las naciones más avanzadas no necesariamente se especializaron para mantenerse competitivas y que hay factores que pueden ser creados. De esta manera las ventajas comparativas mutan en ventajas competitivas (Pérez Soto y Bermúdez Acosta, 2012).

Michael E. Porter realizó un gran aporte al conocimiento de la ventaja competitiva de las naciones. Según él, las empresas que representan actos de innovación, como respuesta de la presión y del reto en los mercados, logran a una ventaja competitiva (Porter, 1991). En este contexto, Porter generó un modelo llamado rombo de la ventaja nacional, también conocido como el diamante de competitividad de Porter (Porter, 1991). Dicho modelo consiste de cuatro determinantes que incluyen: condiciones de los factores; condiciones de la demanda; sectores afines y auxiliares; estrategia, estructura, y rivalidad de las empresas (Porter, 1991). Porter también destaca que las que compiten en los mercados son las empresas y no las naciones (Porter, s.f.). Por consiguiente, la competencia del sector privado, incluyendo las pymes, juega un papel importante para al final lograr una competitividad de una nación (Saavedra García, s.f.).

Concepto de la Internacionalización

Otro concepto importante en esta tesis es la internacionalización y, particularmente, la exportación. En este contexto existen dos requisitos generales para el proceso de la internacionalización. Primero, es crucial de tener ventajas al posicionar las actividades en un mercado extranjero (Pablo Cardozo, Chavarro, Ariel Ramírez, s.f.). Segundo, es fundamental tener una organización de las actividades más eficiente en comparación a los competidores del mercado extranjero (Pablo Cardozo, Chavarro, Ariel Ramírez, s.f.).

Por lo general, el proceso de internacionalización distingue entre diversas etapas, con cuales la experiencia de una empresa en los mercados externos se incrementa paso a paso (Pablo Cardozo, Chavarro, Ariel Ramírez, s.f.). El modelo de Uppsala, desarrollado por Johanson y Vahlne, representa el gradual proceso de la internacionalización a través de las siguientes cuatro etapas: “1. actividades esporádicas o no regulares de exportación; 2. exportaciones a través de representantes independientes; 3. establecimiento de una sucursal comercial en el

país extranjero; 4. establecimiento de unidades productivas en el país extranjero” (Pablo Cardozo, Chavarro, Ariel Ramírez, s.f. p.10).

En este sentido y de acuerdo a la modalidad de exportación se distingue entre una exportación directa o indirecta (Generalitat de Catalunya, 2012). Con una exportación directa, una empresa entra en contacto con intermediarios o compradores finales en el mercado externo. (Huerta, Estroz, San Martín, s.f.). Con la exportación indirecta, una empresa exporta sus bienes a través de intermediarios independientes como un comerciante, broker, trader o un consorcio de exportación, por ejemplo (Huerta, Estroz, San Martín, s.f. p.12).

3 MATERIALES Y METODOS.

Esta tesis es un estudio descriptivo con el enfoque en las pymes industriales exportadoras de Alemania y Argentina (Grajales, s.f.). También tiene características analíticas-evaluativas con miras a las enseñanzas del modelo alemán y la transferibilidad o la aproximación al caso argentino (Vásquez, 2005).

Con el propósito de obtener resultados representativos y de validez, este estudio de caso examina la transferibilidad de las enseñanzas del Mittelstand alemán a partir de la región económica Heilbronn-Franken y Rafaela, dado que destacan características económicas similares con la región Heilbronn-Franken

Además, el marco metodológico de este caso de estudio demuestra una investigación de carácter cuantitativa y cualitativa con la recopilación de datos primario y secundarios a través de diversos métodos para la recolección de datos (Quinlan, 2011, pp. 220-230). Con un estudio de carácter retrospectivo, datos secundarios fueron recogidos mediante un análisis de existente literatura académica con relevancia al tema de la tesis (Quinlan, 2011, pp. 239-254). Asimismo, se consideraron estudios u otros documentos mediante una búsqueda en internet. Los datos empíricos primarios con enfoque en las pymes industriales en Argentina fueron recopilados mediante entrevistas profundas con personal directivo o representantes de pymes industriales de Rafaela.

Al poder ejecutar las entrevistas, se seleccionaron 5 pymes industriales con ubicación en Rafaela. Con eso, la presencia en el mercado internacional mediante exportaciones fue un criterio decisivo para la selección de las pymes. Aparte, se

seleccionaron 3 organizaciones, las cuales demuestran distintas actividades para fomentar el crecimiento de las pymes. Las entrevistas profundas se realizaron de forma personal con ayuda de dos guías con cuestionarios previamente preparados.

Para poder analizar los datos empíricos primarios y secundarios recogidos dentro del marco de la investigación, se utilizó el modelo del diamante, desarrollado por M. E. Porter (Porter, 1991, p. 174). De esta manera, se indagaron los factores de éxito, los cuales hacen posible el gran éxito del Mittelstand alemán con miras al comercio internacional. A continuación, se derivaron unas enseñanzas para el caso argentino. Por último, se seleccionaron unas lecciones con mayor significativo para la subsecuente evaluación de la transferibilidad al caso argentino a través de entrevistas en profundidad.

Las entrevistas fueron analizados mediante una evaluación cualitativa con la meta de indagar las cosas en comunes, así como las diferencias entre los encuestados (Meuser y Nagel, 2009, p. 476). Es decir, el enfoque era en el análisis del contenido y no en la frecuencia de los aspectos mencionados (Meuser y Nagel, 2009, pp. 467-477).

Por lo general, la combinación de diversos datos y métodos permite la extracción de una conclusión, basada y justificada por diferentes fuentes como la existente literatura académica, así como las opiniones de diferentes expertos y apoya la validación de los resultados (Quinlan, 2011, pp. 433-435). De esta forma, el uso de diferentes datos cuantitativos y cualitativos como también de distintos métodos hizo necesario considerar una triangulación del estudio (Quinlan, 2011, pp. 433-435).

4 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los factores de éxito del Mittelstand alemán y, en particular, de las pymes de la región económica Heilbronn-Franken se pueden distinguir entre factores de éxito endógenos y exógenos. En conjunto, los factores de éxito de los distintos determinantes del modelo generan un entorno nacional favorable para las pymes industriales de Heilbronn-Franken. Dicho aspecto constituye una buena base para alcanzar una ventaja competitiva a nivel internacional con el fin de tener éxito en los mercados extranjeros. Por lo general, los factores de éxito incluyen unos aspectos difíciles de imitar y, por lo tanto, generan una ventaja competitiva sostenible.

Los factores de éxito endógenas que se basan en los factores de condición y destacan, entre otros aspectos una eficiente infraestructura de transporte, energía y telecomunicación. De manera similar, el determinante de la condición de demanda, representa una alta demanda nacional e internacional para productos industriales de Alemania basada en una reputación de una calidad superior. Aparte, la presencia de distintos sectores y auxiliares condiciona el éxito. Igualmente son aspectos vinculados con el determinante de la estrategia, la estructura y la rivalidad de las empresas. Por último, la presencia de una fuerte rivalidad doméstica constituye otro factor de éxito, puesto que así se ejercen altas prestaciones, las cuales promueven el proceso de innovación con el fin de poder alcanzar una posición de liderazgo.

Además, el gobierno representa un factor de éxito exógeno, dado que contribuye a la competitividad mediante diversos programas de promoción, incluso programas para fomentar la innovación, cooperación, así como la internacionalización y exportación.

Teniendo en cuenta los distintos factores de éxito del Mittelstand alemán, se podían derivar enseñanzas para el caso argentino con el propósito de mejorar la competitividad nacional e internacional y así mejorar el desempeño actual de las pymes industriales exportadoras de Argentina. Adicionalmente, el análisis del Mittelstand alemán destacó también unas enseñanzas para el gobierno, las provincias y las municipalidades como también para instituciones y organizaciones.

Con esta base se podrían seleccionar unas enseñanzas con primordial importancia y posibilidad de ser transferible al caso de las pymes industriales en Rafaela. En concreto, el aspecto de la transferibilidad puso énfasis en las lecciones relacionadas con la estrategia de las pymes, ya que son directamente influenciadas por la empresa y de tal manera muestran una mayor probabilidad de poder realmente aplicar estos aspectos.

La realización de las entrevistas con pymes industriales y organizaciones de Rafaela, confirmó la hipótesis de que las pymes argentinas pueden aprender y aplicar varias cosas del Mittelstand alemán para mejorar su competitividad internacional.

Por una parte, se examinó que las pymes ya comprenden varias enseñanzas en su estrategia. El grado de desarrollo varía entre las empresas mientras no se puede

encontrar una cosa en común entre dicho grado y el tamaño de la empresa. De hecho, están considerado primeras aproximaciones vinculadas con una mejora continua, la motivación o el desarrollo del personal, por ejemplo.

Por otra parte, el desarrollo de las lecciones todavía no es satisfactorio y demuestra un gran potencial para mejoras. En todos los ámbitos se podían investigar las enseñanzas con la posibilidad de ser transferible al caso de las pymes industriales en Rafaela. Por ejemplo, los empresarios y representantes de las organizaciones se muestran optimistas con vistas a una posible amplificación de cooperaciones con otras empresas o instituciones con el fin de intercambiar informaciones o apoyarse mutuamente con el proceso de I+D.

La transferibilidad de las enseñanzas está impactada y retardada, entre otras razones, por el hecho de que la región de Rafaela se caracteriza por ser conservadora, la cual agrava el establecimiento de cooperaciones. Aparte, también el alto grado de desconfianza entre los socios económicos condiciona la transferibilidad y una mayor cooperación negativamente.

Aparte, las entrevistas profundas aclararon el gran impacto de la inestabilidad política de Argentina en el difícil desempeño actual relacionado con el comercio exterior de las pymes industriales. Más exactamente, la inestabilidad no permite obtener una estrategia a largo plazo, así como competir por el precio, ya que los productos industriales de Argentina, con el deterioro del tipo de cambio no logran a una ventaja competitiva a nivel internacional.

Sobre todo, se puede concluir, que el modelo del Mittelstand alemán resulta como un buen ejemplo del cual las pymes industriales exportadoras de Argentina y, en particular, de Rafaela pueden aprender y aplicar varias cosas. Primero, las enseñanzas tienen la probabilidad de mejorar la competitividad a nivel nacional. Luego, dicha competitividad sirve como una base trascendental para lograr una competitividad a nivel internacional con el fin de poder aumentar la cuota de exportación.

Finalmente, los resultados de esta tesis tienen un gran significado como también una enorme contribución a los conocimientos actuales. Dicha afirmación se justifica por el hecho de que un mejor desempeño de las pymes industriales en el comercio exterior conlleva una alta posibilidad de una recuperación económica de la

República Argentina, ya que estas empresas juegan un rol trascendental para la economía del país.

5 CONCLUSIONES

En virtud de la gran importancia de las pymes industriales para la economía de Argentina, los resultados de esta tesis resultan de gran interés, ya que muestran unos aspectos para mejorar el difícil desempeño de estas empresas. Más precisamente, los resultados destacan que se pueden transferir unas enseñanzas del Mittelstand alemán, las cuales son vinculadas con la estrategia y una mejora interna de las empresas. De esta manera los resultados muestran unas posibilidades para mejorar la competitividad nacional, la cual después resulta como una buena base para una mejora de la competitividad nacional de las pymes industriales de Argentina.

Por consiguiente, los resultados representan unas propuestas para mejorar la situación de las pymes internacionales de Argentina en el comercio exterior con el propósito de aumentar la cuota de exportación y de esta manera los resultados también puedan contribuir al desarrollo de la economía de Argentina.

Por último, este estudio de caso cuenta con una limitación, puesto que los resultados al final son limitados a las pymes industriales en Argentina y más específicos a las pymes ubicadas en Rafaela. En virtud de diferencias de cara a la política, la economía o la tecnología, la transferencia y generalización de las soluciones a otros regiones o países de una manera estadística, puede resultar problemático. (Villarreal y Landeta, 2010, pp. 34-35). En este contexto se afirma que, si los casos y países están bien seleccionados, mostrando circunstancias similares, este estudio de caso puede ser transferible y generalizable analíticamente. Sin embargo, sería necesario hacer más investigaciones para poder ver, si los resultados también son aplicables a pymes industriales con ubicación fuera de la región Rafaela.