

Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE)

Terceras Jornadas de Historia Económica

Montevideo, 9 al 11 de julio de 2003

Simposio N° 13

Nombre del simposio: Inversiones extranjeras y empresas multinacionales en América latina en el S. XX

Coordinadores: Maria Inés Barbero, Raúl Jacob y Andrés Regalsky

Título de la ponencia: LAS INVERSIONES DIRECTAS DE ALEMANIA EN LA ARGENTINA A COMIENZOS DE LOS AÑOS 90: Tendencias generales y estudio de casos.

Autor(es): Andrés Musacchio

Adscripción institucional: Centro de Estudios Internacionales y Latinoamericanos CEILA-IIHES-, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Correo electrónico: amusacchio@sitioima.com.ar y pmusacch@econ.uba.ar

**Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de investigaciones de Historia Económica y Social
Centro de Estudios Internacionales y Latinoamericanos**

**LAS INVERSIONES DIRECTAS DE ALEMANIA EN LA ARGENTINA
A COMIENZOS DE LOS AÑOS 90: Tendencias generales y estudio de
casos***

ANDRES MUSACCHIO
CEILA-IIHES
Facultad de Ciencias Económicas
Córdoba 2122
1120 Capital Federal
Argentina
Pmusacch@econ.uba.ar

* Este trabajo fue realizado en el marco del Programa de Investigación Plurianual del CONICET, El Cono Sur y Europa continental: del período de entreguerras a los procesos de integración. Vínculos económicos y políticos de Argentina y Brasil con Alemania y Francia (1991-2001), y del Proyecto de Investigación UBACyT, “Las relaciones argentinas con Estados Unidos, Europa y Brasil (1955-2000). Procesos Internos, Dimensión Regional y Condicionantes Mundiales. Política y Economía” (2001/2002)

El autor agradece los comentarios del Dr. Jorge Schvarzer a una versión preliminar.

INTRODUCCION

Por diversos motivos, el año 1990 resultó, tanto para Argentina como para Alemania, una coyuntura muy especial, significando un momento de ruptura económica, política y social. En el caso de Argentina, fue simultáneamente el punto más bajo de una crisis de larga data y el comienzo de una nueva etapa política, en la que los parámetros económicos se alteraron radicalmente y dieron paso a una transformación estructural muy profunda en el plano social.¹ En Alemania, por su parte, se concretó la reunificación entre los estados occidentales y la región que, luego de la segunda guerra mundial, había quedado escindida y bajo la órbita de la Unión Soviética. Esto también supuso importantes cambios políticos, sociales y económicos, que la afectaron tanto internamente como en sus vínculos con el exterior.²

Las transformaciones acaecidas en ambos países motivaron un replanteo de sus formas de inserción internacional y de las estructuras de sus balances de pagos, a partir de los cuales se produjeron notorios cambios en la importancia relativa de los vínculos con los países extranjeros.³ En ese marco, sus relaciones bilaterales tendieron a debilitarse, aunque las dificultades no se originaban exclusivamente en las nuevas condiciones, sino que reconocía también, como veremos, diversos factores preexistentes.

A pesar de que no se produjo una reducción absoluta del comercio ni de los flujos de capital, a lo largo de la década del 90 el crecimiento de ambas variables fue lento, sobre todo en comparación con el importante aumento del intercambio y del ingreso de capitales que registró Argentina. Aún así, en 1990 las inversiones directas de Alemania en la Argentina se incrementaron en más del 60% frente al año anterior, magnitud que contrasta con la tendencia descripta. Ese súbito y discontinuado salto resulta muy llamativo y merece ser estudiado en detalle. Para ello debería trazarse un panorama de las empresas alemanas radicadas en la Argentina, tarea que constituye el objetivo principal de este artículo. Los cuatro aspectos sobre los que trataremos de concentrar el foco de atención y discusión son los siguientes:

- Las características de las inversiones alemanas en la Argentina.
- La discusión de los motivos del crecimiento extraordinario de dicho Stock en 1990.
- Las causas del estancamiento posterior del stock de los capitales alemanes.
- Las principales estrategias de las firmas germanas para enfrentar la crisis.

Es preciso señalar que no pretendemos avanzar aquí en cuestiones teóricas sobre las inversiones extranjeras directas o sobre el comportamiento de la firma, sino que trataremos, fundamentalmente, de estudiar algunas cuestiones empíricas y, desde ese mirador, testear algunas hipótesis muy difundidas sobre las características de la corriente reciente de las inversiones de Alemania hacia Latinoamérica. Nos introduciremos en la problemática con una breve descripción de la evolución de las inversiones alemanas desde la posguerra, enfocándola con una perspectiva de largo aliento que permitirá discernir el carácter estructural o extraordinario de los diversos factores presentes en la coyuntura de 1990. A continuación, confrontaremos los resultados de dicho análisis con un muestreo de casos particulares de inversiones alemanas en la Argentina, utilizando como fuente principal de información las memorias y los balances de diversas firmas.

¹ Cf. Mario Rapoport y Colaboradores, Historia económica, política y social de la Argentina, Buenos Aires, 2000, cap. VIII.

² Cf. Andrés Musacchio, “Entre las sombras del milagro y los escombros del muro: el impacto interno de la reunificación alemana”, en Indicadores Económicos FEE, V. 27, N° 2, Porto Alegre, 1999.

³ Algunas de esas transformaciones, sobre todo en lo referente a la concepción teórica y a los aspectos relativos al intercambio, han sido analizados en Andrés Musacchio, “Neoliberalismo y neomercantilismo: las similitudes del debate en Argentina y Alemania y la evaluación de sus resultados recientes”, Tesina de especialización, Carrera De Especialización En Historia Económica Y De Las Políticas Económicas, UBA, FCE, 2000.

Este tipo de materiales no ha sido utilizado con frecuencia en los estudios de historia económica, probablemente porque su acceso suele estar restringido. Sin embargo, para algunos períodos la restricción no es absoluta. En las décadas de 1920 y 1930, por ejemplo, los balances de numerosas empresas se publicaban en el Boletín Oficial de la Nación, mientras que en décadas más recientes los balances de las firmas que cotizan en bolsa son reproducidos en la publicación periódica de la Comisión Nacional de Valores. Tomando en cuenta que, en muchos casos, la información se encuentra disponible, la poca frecuencia con que los investigadores han recurrido al análisis de balances debe ser explicada también por otros factores, como las dificultades para su interpretación y la creencia de que la información allí expuesta carece de relevancia o no refleja adecuadamente la operatoria de la empresa.⁴

La interpretación de un balance no es un problema complejo con la utilización de técnicas adecuadas muy simples sobre las que no nos extenderemos aquí. En cuanto a la relevancia de la información, nos remitimos a los resultados del presente artículo. Sin intentar ser exhaustivos en la presentación de los datos que pueden extraerse de ellos, trataremos de mostrar algunas posibilidades de este tipo de análisis, sobre todo en lo referente a la articulación de los aspectos micro y macroeconómicos. En las páginas siguientes veremos cómo puede articularse los casos particulares con las tendencias generales que surgen de los registros estadísticos, exponiendo matices que permiten comprender más afinadamente las tendencias globales y realizar una exposición más sutil y acabada de la problemática bajo estudio.

En relación a la calidad de la información brindada por los balances, debe señalarse que todo intento de registrar stocks, operaciones o situaciones cuya valuación o ponderación requiere de criterios específicos contiene, sin dudas, un grado de arbitrariedad importante, especialmente si se realiza en tiempos de alta inflación como el que estudiaremos aquí. Además, debe tomarse en cuenta que de los resultados del balance se calcula buena parte de los tributos impositivos que afrontará la firma y los dividendos a distribuir entre los accionistas, lo que puede inducir a sus directivos o a los propietarios principales a presentar una situación más desfavorable que la real. Como contrapeso, dichos resultados también inciden a la hora de, por ejemplo, solicitar créditos bancarios. Una posición delicada podría significar, por lo tanto, restricciones crediticias o tasas de interés más elevadas. Además, los balances son sometidos a controles y auditorías, cuya profundidad depende de diversas circunstancias como la magnitud de la firma, la posibilidad de cotizar en bolsa, cuestionamientos por parte de grupos de accionistas, etc. Por lo tanto, diversas circunstancias afectan la calidad de la documentación en uno u otro sentido, aunque las cuentas deben guardar un mínimo de consistencia; además, muchas de las formas de alterar la información son artilugios contables, como revalúos técnicos, reservas o provisiones, cuya pertinencia puede ser discutida técnicamente pero que para el investigador (más interesado en lo conceptual que en lo formal o legal) no pasan generalmente inadvertidos.⁵

Tomando recaudos, los balances pueden convertirse en un útil instrumento de análisis, ya que contienen un buen caudal de información. Ciertamente es que el investigador debe tomar alguna distancia y mantener un sano grado de desconfianza frente a los datos expuestos en ellos, confrontándolos con otro tipo de evidencias, pero ¿con qué fuente no ha de proceder de igual manera? La riqueza del análisis, sin lugar a dudas, se encuentra vinculada estrechamente a la

⁴ Algunos trabajos en los que se utiliza este tipo de fuentes para estudiar diversos aspectos son Andrés Musacchio, "Los capitales alemanes en la Argentina en la década de 1930", en *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, Colonia, 2000, Mario Rapoport, "El triángulo argentino", en *Economía e Historia*, Buenos Aires, 1988 o Jorge Schvarzer, "Dinámica empresarial y desarrollo económico. Evolución de una muestra de grandes empresas argentinas en el período 1961-79", Mimeo, CISEA, Buenos Aires, 1980.

⁵ Sobre la calidad de la información, ver también Jorge Schvarzer, "Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión", en Pablo Bustos (Comp.), *Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la globalización y la regionalización*, Buenos Aires, 1995, págs. 143-146.

riqueza de las hipótesis, pero también a la diversidad y a la crítica de las fuentes que las sustentan. Como cualquier grupo de documentos, los balances, por si solos, brindan un panorama parcial y fragmentario, pero se convierten en un aporte rico si se los interpreta a la luz de materiales complementarios, los cuales, a su vez, pueden ser revisados bajo una nueva óptica. En el presente artículo, la confrontación de los balances con las estadísticas generales permitirá cuestionar algunas interpretaciones corrientes en la literatura, mostrando un panorama mucho más complejo y multifacético que el habitualmente bosquejado.

LAS INVERSIONES ALEMANAS EN LA ARGENTINA ENTRE 1945 Y 1989

Desde fines del siglo XIX, las relaciones de Argentina con Alemania iniciaron un proceso de afianzamiento, que proyectó al país europeo como uno de los socios económicos más importantes para la nación del Plata, aunque sin cuestionar la hegemonía británica. La Primera Guerra Mundial interrumpió temporariamente el vínculo, que se reanudó en la segunda mitad de la década del 20. Con el estallido de la Segunda Guerra, el comercio bilateral se interrumpió por completo. En enero de 1944 se produjo la ruptura de las relaciones diplomáticas y meses después las empresas alemanas radicadas en la Argentina fueron confiscadas y nacionalizadas.⁶

En 1949, se establecieron vínculos diplomáticos entre Argentina y la República Federal de Alemania, acontecimiento que permitió reconstituir también las relaciones económicas y dar lugar a un sostenido crecimiento del comercio. Con la sanción de la ley 14.222, que regulaba la radicación de inversiones extranjeras, se creó un marco formal que facilitó el regreso de las inversiones directas teutonas.⁷ Sin embargo, el impulso no fue suficiente para que Alemania recuperara la importancia del pasado en la economía argentina. Su participación en el comercio exterior argentino y en las inversiones, aunque se incrementó tendencialmente desde 1950, no alcanzó la magnitud de otras potencias ni la posición de antaño.

Algo similar ocurrió tomando como referente a Latinoamérica. En el período de entreguerras, Brasil y Argentina pugnaban por convertirse en el principal socio de Alemania en la región. Luego de la contienda, la importancia del continente en el sector externo alemán no retornó a los niveles de la primera mitad del siglo y, en ese marco, la participación relativa de Argentina se redujo notablemente en comparación a Brasil, así como frente a México. Aún así, las inversiones directas de empresas alemanas en la Argentina crecieron 22 veces entre 1960 y 1989, como puede verse en el gráfico 1, siendo Argentina el tercer destino más importante para las firmas germanas en el subcontinente, luego de los otros países mencionados.

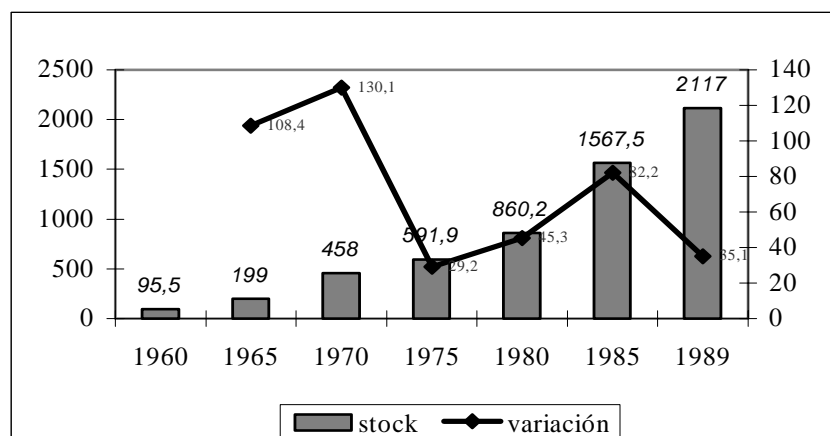
Aunque el crecimiento de las inversiones de firmas alemanas en la Argentina fue sostenido, se reveló más intenso a lo largo de la década del 60 que en el período posterior. Entre 1960 y 1970, la tasa de crecimiento quinquenal se situó por encima del 100%, para reducirse drásticamente en el lustro siguiente. Si bien a partir de 1975 comienza una recuperación, el ritmo de la expansión no logró el dinamismo previo.

La explicación de tal comportamiento se relaciona con la fuerte imbricación de las firmas alemanas en el sector industrial y su orientación hacia el mercado interno. Por eso, en la etapa de mayor crecimiento de la industria argentina los capitales alemanes encontraron un marco más propicio para su expansión que en los años posteriores.

⁶ Para la evolución de las inversiones alemanas en el período de entreguerras, cf. Andrés Musacchio, "Los capitales alemanes...", op. Cit. Sobre la cuestión de la nacionalización de las empresas, cf. Adela Harispuru, Jorge Gilbert y Andrés Regalsky, "La junta de Vigilancia, el estado y la propiedad enemiga", en Ciclos en la historia, la economía y la sociedad N°. 19, Buenos Aires, 2000.

⁷ Cf. Mario Rapoport y Claudio Spiguel, Estados Unidos y el peronismo. La política norteamericana en la Argentina, 1949-1955, Buenos Aires, 1994.

GRAFICO N° 1
INVERSIONES DIRECTAS DE ALEMANIA EN ARGENTINA
1961=100



Fuente: Statistisches Bundesamt

La larga crisis de la industria argentina, las sucesivas políticas de apertura a la importación y el progresivo deterioro del mercado interno minaron el dinamismo inversor de las empresas teutonas.

LAS INVERSIONES ALEMANAS EN 1990

Las condiciones referidas a la orientación industrial de las inversiones alemanas y a la crisis de dicho sector en la Argentina se mantenían hacia finales de la década del 80; la crisis, incluso, se agravó notoriamente en ese momento, por lo que cabría esperar una contracción de los capitales germanos. Sin embargo, las estadísticas del Deutsche Bundesbank muestran que en ese breve lapso el stock de capital se incrementó en un 61%. Ese notable salto no implicó el inicio de una nueva dinámica, sino que dio paso en los años siguientes a un estancamiento, como se observa en el cuadro 1. La discordancia en la serie obliga, pues, a una discusión detallada de las diferentes variables y de las relaciones entre ellas.

CUADRO N° 1
STOCK DE INVERSIONES PRIVADAS ALEMANAS EN LA ARGENTINA
En millones de marcos⁸

Año	Total	Industria					Comercio
		Total	Química	Maquinaria	Automotriz	Electrotécnica	
1989	1054	879	174	21	238	371	31
1990	1697	1412	382	40	499	361	52
1991	1717	1414	342	18	480	457	85
1992	1776	1365	418	29	585	178	122
1993	1977	1604	583	41	686	108	100

Fuente: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Frankfurt am Main.

Como puede observarse en los cuadros 1 y 2, la mayoría de las inversiones se encontraba en la industria, donde los sectores químico, automotriz y electrotécnico concentraban el 88% del total. Añadiendo el sector comercio, la cifra se eleva al 94%.

⁸ Como valor de referencia del tipo de cambio, en 1989 1 dólar equivalía a 1,88 marcos. El marco se apreció progresivamente hasta 1992, cuando 1 dólar equivalía a 1,56 marcos.

CUADRO N° 2
STOCK DE INVERSIONES PRIVADAS ALEMANAS EN LA ARGENTINA
En porcentajes

Año	Total	Industria (ramas en % del total de industria)					Comercio
		Total	Química	Maquinaria	Automotriz	Electrotécnica	
1989	1054	83,4	19,8	2,4	27,1	42,2	2,9
1990	1697	83,2	27,1	2,8	35,3	25,6	3,1
1991	1717	82,4	24,2	1,3	33,9	32,2	5,0
1992	1776	79,6	30,6	2,1	42,9	13,0	6,9
1993	1977	1604	36,3	2,6	42,8	6,7	5,1

Fuente: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Frankfurt am Main.

A pesar del salto en la inversión, otros parámetros siguen un derrotero diferente. El número de firmas, por ejemplo, sólo se incrementó en 1990 de 110 a 114, para contraerse posteriormente. La cantidad de empleados, en cambio, descendió un 10% en 1990, como se ve en el cuadro 3. No existe concordancia, entonces, entre la evolución de las inversiones y la de la cantidad de firmas y de empleados.

CUADRO N° 3
CANTIDAD DE FIRMAS Y EMPLEADOS
Firmas en unidades, empleados en miles

Año	Número de Firmas	Empleados En miles	Empleados Por firma	Inversión Promedio En mill. De DM
1989	110	30	273	9,6
1990	114	27	237	14,9
1991	107	24	224	16,4
1992	108	26	241	16,4
1993	99	25	253	20,0

Fuente: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Frankfurt am Main.

Del cuadro 3 puede inferirse otra característica: las empresas tenían, en general, un tamaño grande. En 1990, el promedio de trabajadores por firma era de 273, mientras el capital alcanzaba los 15 millones de marcos. En los años posteriores, el número de trabajadores fue oscilante, pero el capital promedio por firma mantuvo su curva ascendente. El volumen de ventas, por su parte, sigue un derrotero similar, y que no guarda relación con el incremento del capital producido en 1990.

CUADRO N° 4
VOLUMEN DE VENTAS
En millones de marcos

Año	Ventas Totales	Ventas por firma	Ventas/ Capital
1989	3300	30	3,1
1990	3100	27	1,8
1991	4200	39	2,4
1992	4400	41	2,5
1993	5200	53	2,7

Fuente: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Frankfurt am Main.

Ese año, las ventas se contrajeron, en consonancia con la profunda recesión. En contraste, para los años posteriores se aprecia un crecimiento de las ventas (tanto en lo que se refiere a las ventas agregadas como al promedio por firma), concordantemente con la reactivación que se inició a partir de 1991.

ALGUNOS CASOS PARTICULARES: DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

El marco descripto puede confrontarse con casos concretos, a partir de los cuales puede lograrse mayor precisión en algunos conceptos y discutirse algunos problemas estadísticos. Para ello, recurriremos al análisis de las memorias y balances generales de 17 filiales argentinas de empresas alemanas. Tomando en cuenta que algunas de ellas tienen empresas controladas, la muestra comprende de manera directa e indirecta a 36 firmas, es decir, al 31,6% del universo.

Desde el punto de vista del patrimonio, las 17 empresas analizadas directamente poseen un capital equivalente al 45,7% del stock de capitales total. Dado que el capital de las empresas vinculadas está incluido en el de las controlantes, al tomar las 36 empresas la relación entre la muestra y el universo no varía.

Como se observa en el cuadro 5, el sector industrial se encuentra sobrerrepresentado en la muestra. Prácticamente todas las empresas de la misma forman parte de dicho sector, aunque algunas de sus controladas operan como comercializadoras. Para el caso de las ramas química y electrotécnica, la muestra abarca un 78% y un 60% del universo respectivamente.

CUADRO N° 5
RELACION ENTRE EL UNIVERSO Y LA MUESTRA

	Total	Industria					Comercio
		Total	Química	Maquinaria	Automotriz	Electrotécnica	
Universo	1697	1412	382	40	499	361	52
Muestra	775,7	773,9	298,7	6,6	233	218,8	1,6
M/U	45,7	54,8	78,2	16,5	46,7	60,7	3,8

Las firmas que componen la muestra se detallan en el cuadro 6, que incluye además la fecha de fundación y la actividad. La fecha de fundación se pudo determinar en 16 de los 17 casos. Para Autolatina, empresa conjunta de Volkswagen y Ford, la fecha que figura en el balance corresponde a la de la fundación de esta última. Volkswagen, por su parte, se estableció en el país en 1980, cuando compró la planta de Chrysler. Los balances no aportan datos sobre la fundación de las sociedades controladas.

Tal como puede observarse en el gráfico 2, la mayor parte de las firmas fue fundada entre las décadas del 50 y del 60. En la primera de ellas, incluso, se radicó el 50% de las empresas que componen la muestra. Sin embargo, al menos seis empresas ya habían operado en la Argentina antes de la segunda guerra mundial. Una séptima, Equitel, se fundó en 1977, pero pertenece al grupo Siemens, de larga tradición en el país.

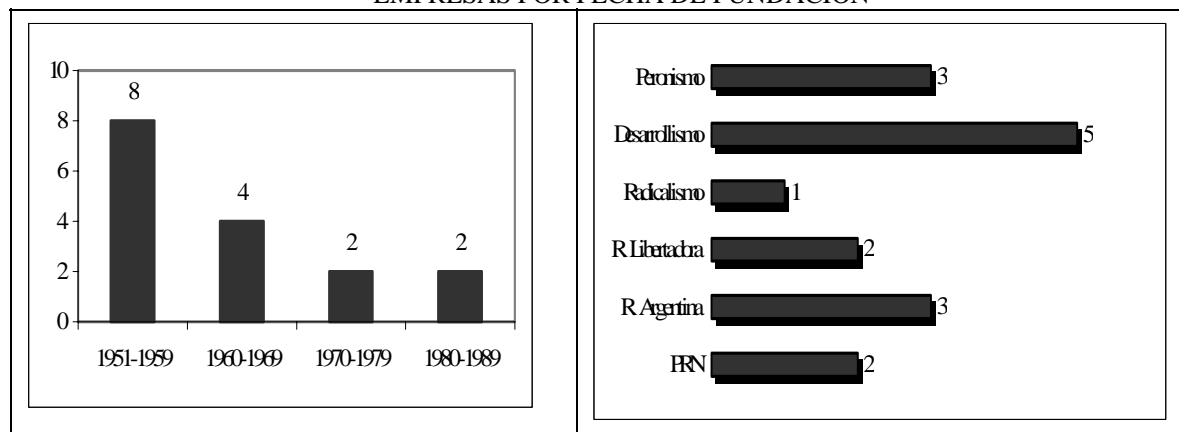
CUADRO N° 6
EMPRESAS QUE COMPONEN LA MUESTRA DIRECTA, FECHA DE FUNDACION Y ACTIVIDAD

Empresa	Fecha de Fundación	Actividad
AEG	1959	Construcción, fabricación, montaje y comercialización de maquinarias y herramientas.
Agfa-Gevaert	1957	Fabricación y comercialización de papeles fotosensibles y películas fotográficas.
Autolatina		Fabricación y comercialización de vehículos automotores y repuestos.
Basf	1969	Fabricación y comercialización de productos químicos, anilinas y afines.
Bayer	1959	Fabricación, importación y distribución de productos farmacéuticos, químicos, anilinas y de sanidad vegetal y animal.
Boehringer Ingelheim	1975	Fabricación y venta de especialidades medicinales.
Degussa	1969	Elaboración de productos industriales con metales preciosos e importación de productos químicos.
Equitel	1977	Importación, representación y fabricación de elementos para la industria telefónica y telegráfica.
Ezeta	1954	Fabricación de herramientas de corte para metales.
Glasurit	1988	Fabricación de pinturas, barnices y resinas.
Hoechst	1958	Fabricación y comercialización de productos químicos y farmacéuticos.
Hoesch	1961	Elaboración, transformación y comercialización de productos metalúrgicos y sintéticos.
Lemfoerder	1982	Fabricación y comercialización de autopartes para la industria automotriz.
Osram	1959	Fabricación y venta de lámparas eléctricas.
Pelikan	1951	Fabricación de artículos para oficina
Robert Bosch	1969	Importación y distribución de equipos de inyección y repuestos para automotores.
Siemens	1955	Importación, representación y fabricación de elementos para la industria eléctrica y electromecánica.

Fuente: elaboración propia en base a los respectivos balances

Desde el punto de vista político, 9 emprendimientos se fundaron en períodos democráticos y 7 bajo regímenes militares. El gobierno que mayor atracción ejerció fue el desarrollismo, en cuya etapa se radicaron 5 empresas. En ese momento, diversos factores alentaron el retorno de varias firmas germanas (todas las firmas de la muestra radicadas entre 1958 y 1961 habían tenido presencia ya antes de la guerra). Entre ellos, se destacaron la resolución de los últimos conflictos pendientes luego de la confiscación de la “propiedad enemiga”, la sanción de un régimen más propicio para las inversiones extranjeras y la aplicación de un plan de desarrollo que apuntaba a promover diversas ramas de la industria pesada, en muchas de las cuales los capitales teutones tenían una sólida posición. Esas condiciones parecen haber sido determinantes para impulsarlas a recuperar las posiciones que habían ocupado en el pasado.

GRAFICO N° 2
EMPRESAS POR FECHA DE FUNDACION



En el cuadro 7, puede verse la vinculación de las empresas de la muestra con empresas o grupos de origen alemán. Sobre este aspecto se destacan algunas particularidades. El capital de la mayoría de las firmas es controlado en un porcentaje cercano al 100% por su casa matriz. En los casos de Autolatina y Osram, existe una asociación con capitales norteamericanos, aunque en ambos la participación mayor corresponde a la empresa alemana. Ezeta, por su parte, es un emprendimiento con diversos accionistas, en gran parte argentinos, con una participación reducida de la firma alemana involucrada.

En algunos casos, varias empresas pertenecen a un mismo grupo, pero actúan en Argentina de manera independiente entre sí. Se trata de Siemens y Equitel (pertenecientes al grupo Siemens), BASF y Glasurit (del grupo BASF) y Bayer y Agfa (pertenecientes al grupo Bayer). Un caso similar ocurre con AEG, del grupo Daimler Benz junto con Mercedes Benz, empresa con actividad en Argentina, pero que no forma parte de la muestra. Otro hecho llamativo es la presencia de una empresa controlada fuera del territorio nacional. Se trata de Basf ecuatoriana, cuya controlante es Basf Argentina.

CUADRO N° 7
VINCULOS EMPRESARIOS

EMPRESA	Empresa controlante en Alemania	% de participación	GRUPO	Principales Socios	Empresas controladas o vinculadas
AEG	AEG	99,9973	Daimler Benz		*AEG San Luis
Agfa-Gevaert	Agfa-Gevaert	S/D	Bayer		
Autolatina	Volkswagen	51		Ford Motor Company	*Metalúrgica constitución S.A. *Transax SACIF *Autolatina Arg. *Volkswagen SA *Volkswagen inversiones *BASF Farmad SA *BASF Ecuatoriana *Haarman & Reimer SA *Anilsud SA S/D
BASF	BASF	99,47	BASF		
Bayer	Bayer	99,99	Bayer		
Boehringer Ingelheim	Boehringer Ingelheim	99,96			
Degussa	Degussa	99,9			
Equitel	Siemens	100	Siemens		*Metales preciosos SA
Ezeta	Drillia	20,0			*FHE SAIC *Utensilli SA *Titanio San Luis *Lidercorte
Glasurit	BASF	99,97	BASF		
Hoechst	Hoechst	99,99			*Sudamfos *Lab. Franklin *Anilsud *IQ Albert Arg.
Hoesch	Hoesch	100			
Lemfoerder	Lemfoerder Metallwaren (perteneciente a Zahnradfabrik Friedrichshafen)	96,88		Wolfram Tank	
Osram	Osram GMBH	66		General Electric (USA)	
Pelikan	Pelikan				
Robert Bosch	Robert Bosch	99,6515			
Siemens	Siemens	100	Siemens		*EAMSA San Juan

Hemos detectado solo un emprendimiento conjunto entre firmas de diferentes grupos. Se trata de Anilsud, entre cuyos accionistas se encuentran Hoechst y Bayer. Aún así, los datos de los balances son contradictorios, ya que la participación en el capital de Anilsud que registra cada una de las empresas mencionadas es, sumada, superior al 100%. Tomando en cuenta que los balances de ambas fueron realizados en momentos diferentes, es posible que una de ellas haya vendido al menos una parte de las acciones a la otra, transacción que, empero, no hemos podido constatar.

A pesar del origen alemán, no todas las filiales locales dependen directamente de la matriz germana. En diversos casos, especialmente en el sector de los laboratorios medicinales, la controlante directa tiene, por razones impositivas, su sede en Canadá, como Boehringer Ingelheim, por ejemplo, cuyas acciones se encuentran en poder de Pharma Investment Ltd. , con sede en Toronto. Esta, a su vez, depende de Boehringer Ingelheim International GMBH de Alemania. Pharma Investment, por su parte, encabeza las inversiones en el continente americano (incluyendo los EEUU) y en España.⁹ Bayer argentina, por su parte, es controlada por Bayer Foreign Investments Ltda., cuya sede, al igual que en el caso anterior, se encuentra en Toronto.

Otra característica relevante de las firmas que componen la muestra es su pertenencia a consorcios cuyas casas matrices se ubicaban, en 1990, entre los principales grupos de su país de origen, como puede verse en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 8
PRINCIPALES CONSORCIOS INDUSTRIALES EN ALEMANIA

Empresa	Posición	Empresa	Posición
Daimler-Benz	1	Bayer	7
Volkswagen	2	Robert Bosch	10
Siemens	3	Degussa	21
BASF	5	Hoesch	24
Hoechst	6	Boehringer Ingelheim	53

Fuente: Wirtschaftswoche, Nr. 27, 28/6/1991

De las 17 empresas, 13 son controladas por consorcios situados entre los primeros 100 de Alemania, elemento a tener en cuenta al explicar por qué en la Argentina las empresas son, generalmente, de tamaño grande. Sin embargo, establecer una correlación absoluta entre la magnitud de la matriz y la de su controlada en Argentina puede conducir a equívocos, como veremos inmediatamente.

ALGUNOS DATOS DE LOS BALANCES

Analizando el patrimonio de cada una de las empresas de la muestra, el panorama resulta algo más matizado que lo inferido de los datos agregados proporcionados por las estadísticas oficiales. A pesar de que efectivamente varias empresas son de tamaño grande, la disparidad entre ellas es significativa, como puede verse en el cuadro 9.

El capital promedio por firma de la muestra, de 30,6 millones de dólares, es sustancialmente más alto que el de la población total (10,1 millones). Sin embargo, como ya dijimos, las empresas que estamos analizando controlan a otras 19, cuyos capitales se encuentran incorporados al patrimonio de aquellas. De hecho, las cifras del Deutsche Bundesbank para el total de inversiones alemanas agregan, para determinar el número de firmas, tanto a las controlantes como a las controladas, pero en el caso del capital total invertido no se añaden los patrimonios de ambos grupos, sino que se eliminan las

⁹ Boehringer Ingelheim, Informe Anual 1990.

duplicaciones. Tomando en cuenta el conjunto de controlantes y controladas, por lo tanto, la muestra arrojaría un capital promedio de 14,4 millones, cifra cercana a la de la población.

CUADRO N° 9
DATOS DEL BALANCE
En millones de Australes al 31/12/1990

EMPRESA	Patrimonio Neto (1)	En millones de marcos	En millones De dólares	Ventas Netas	En millones De dólares	Ventas/ Patrimonio
TOTAL	2.899.764,6	775,7	519,9	6.870.026,1	1231,2	2,4
Autolatina	867.276,3	232,0	155,5	2.338.896,0	419,2	2,7
Bayer	450.618,0	120,6	80,8	794.088,9	142,3	1,8
Equitel (3)	409.702,3	109,6	73,5	1.236.133,5	221,5	3,0
Agfa-Gevaert	218.189,8	58,4	39,1	322.539,9	57,8	1,5
Siemens (3)	210.845,5	56,4	37,8	347.728,7	62,3	1,6
Osram (3)	197.533,6	52,8	35,1	304.117,7	54,5	1,5
Basf	195.975,9	52,4	35,1	601.584,9	107,8	3,1
Hoechst (2)	174.187,9	46,6	31,2	415.749,1	74,5	2,4
Boehringer I.	46.138,6	12,3	8,2	166.313,7	29,8	3,6
Pelikan	34.043,7	9,1	6,1	55.150,3	9,9	1,6
Glasurit	31.550,9	8,4	5,6	63.329,1	11,3	2,0
AEG	24.750,3	6,6	4,4	53.229,5	9,5	2,2
Hoesch (3)	19.900,1	5,3	3,6	56.714,5	10,2	2,8
Ezeta	6.588,6	1,8	1,2	20.334,4	3,6	3,1
Robert Bosch	6.221,1	1,6	1,1	58.619,3	10,5	9,4
Lemfoerder	3.959,5	1,0	0,7	9.429,6	1,7	2,4
Degussa (3)	2.281,8	0,6	0,4	26.066,9	4,7	11,4

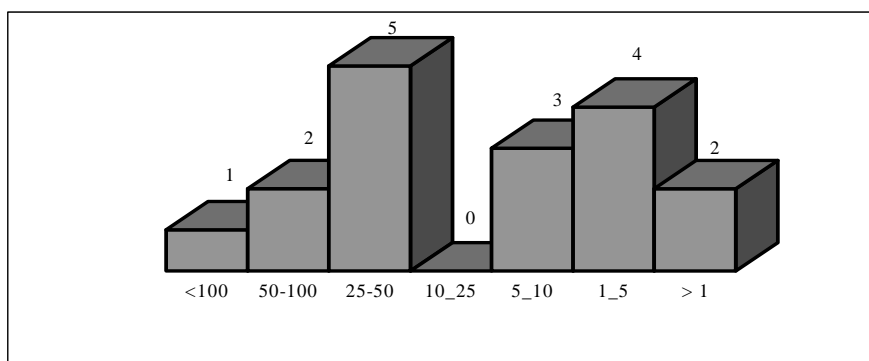
(1) Corresponde al porcentaje de participación de la empresa alemana sobre el total. Cuando la participación es superior al 95% se toma el 100%.

(3) Balance del 30/9/91, ajustado por variación del IPC al 31/12/90.

(4) Balance al 30/9/90, ajustados por el IPC al 31/12/90

La dispersión del tamaño es elevada; como se observa en el gráfico 3, una empresa tiene un capital superior a los 100 millones de dólares, mientras que, en la otra punta, dos firmas no llegan al millón. La de mayor tamaño (Autolatina) es 389 veces más grande que la más pequeña (Degussa), a pesar de que ambas constituyen grandes grupos empresarios en su país de origen. De allí que, como señalamos, no puede establecerse una relación directa entre el tamaño de la matriz y el de la filial. La media de la muestra, por su parte, coincide con la moda, ya que en el segmento de empresas con un capital de entre 25 y 50 millones de dólares se sitúan 5 firmas.

GRAFICO N° 3
EMPRESAS AGRUPADAS POR TAMAÑO
En millones de dólares



Las empresas controladas ofrecen un panorama diferente. En general, son compañías destinadas a la provisión de insumos, la comercialización o la financiación de ventas de las líneas de producción de las firmas controlantes. De acuerdo al cuadro 10, este segmento está compuesto fundamentalmente por pequeños o medianos emprendimientos. Sólo cuatro tienen un patrimonio superior al millón de dólares, destacándose la autopartista “Transax” con 34 millones, mientras otras dos superan el medio millón.

CUADRO N° 10
EMPRESAS CONTROLADAS
En millones de australes y millones de dólares

Firma	Capital Total	Capital Controlante	Participación Controlante	Participación Emp. Alemana	Capital Emp. Alemana	En Dólares
EAMSA	6.960,0			47	3.569,3	0,64
Utensilli	358,4	358,4	100	20	71,7	0,01
FHE	2.530,0	2528,4	99,9	20	505,7	0,09
Titanio san Luis	5.185,0	1088,8	21	20	217,8	0,04
Lidercorte	465,0	162,6	35	20	32,5	0,01
AEQ San Luis	1,5		100		1,5	0,00
Metalúrgica constitución	4.776,4		100	51	2.436,0	0,44
Transax	375.643,1		100	51	191.578,0	34,33
Autolatina Arg. De ahorro	7.661,3		100	51	3.907,3	0,70
Volkswagen de ahorro	1.373,8		100	51	700,1	0,13
Volkswagen Inv.	3,6		100	51	1,8	0,00
Invercred	S/D	6380,3	S/D	51	3.254,0	0,58
Anilsud	16.538,0			99,00	16.372,5	2,93
Sudamfos	7.502,1			73,01	5.477,3	0,98
IQ Albert	13,3			50	6,7	0,00
Lab Franklin	S/D			99,17	S/D	S/D
Basf Farmad SA	0,07			100	0,07	0,00
Metales preciosos	1,4			98	1,3	0,00
Anilsud	18.900,0			50,4	9.538,4	1,71
Haarman & Reimer	26.366,5			99,99	26.305,7	4,71

De los cuadros 9 y 10 puede inferirse, en consecuencia, que no existe una relación definida entre el tamaño de las casas matrices y el de las subsidiarias en la Argentina. Esto también puede observarse en el cuadro 11, en el que hemos construido un coeficiente de relación entre las ventas de los principales grupos en Alemania y en Argentina.¹⁰

CUADRO N° 11
RELACION ENTRE LAS VENTAS
EN ARGENTINA Y EN ALEMANIA
En %

Firma	Coefficiente
Boehringer Ingelheim	0,97
Volkswagen	0,92
Bayer	0,72
Siemens	0,67
BASF	0,38
Hoechst	0,25
Hoesch	0,12
Degussa	0,05
Robert Bosch	0,05

Fuente: elaboración propia en base al cuadro 9
y a la revista Wirtschaftswoche, Nr. 27, 28/6/1991

¹⁰ No se incluye a Daimler Benz, ya que no se dispone del balance de la firma principal del grupo en la Argentina.

Puede verse allí que la importancia relativa del mercado argentino varía notablemente de un grupo a otro, aunque en todos los casos se sitúa por debajo del 1%.

Este panorama relativiza algunas afirmaciones basadas únicamente en el análisis de las estadísticas agregadas. Nunnenkamp, por ejemplo, sostiene que el tamaño de los emprendimientos alemanes en América latina es mayor que el de los de los EEUU o de la misma Alemania en otras regiones en desarrollo. Eso implicaría que un pequeño grupo de participantes domina las IDE alemanas en América Latina, mientras las pequeñas y medianas firmas se encuentran subrepresentadas. La aseveración cobra relevancia, porque, según dicho autor, el bajo dinamismo inversor de Alemania en la región se explicaría por la poca flexibilidad de las grandes empresas para adaptarse a cambios importantes como los ocurridos en el continente americano en los 90.¹¹

Si bien para el caso argentino el tamaño promedio de empresa es grande y las matrices son, generalmente, importantes consorcios, hemos señalado la existencia de una fuerte dispersión. Aún cuando se trate de subsidiarias de grandes empresas, muchas de las firmas alemanas en la Argentina son pequeñas o medianas empresas; de hecho Nunnenkamp se refiere al tamaño de las subsidiarias y no de las matrices.¹² La fuerte dispersión pone de manifiesto la necesidad de trabajar con datos desagregados, ya que la existencia de heterogeneidades puede introducir cuestiones no visibles en las estadísticas globales. Por eso, una comparación con las inversiones norteamericanas demanda cierta desagregación en los datos. Con una menor dispersión en el tamaño de las empresas norteamericanas, podría ocurrir que, aunque el promedio fuere inferior al alemán, las empresas individuales superaren en tamaño a la mayoría de sus pares teutonas. En ese caso, explicar las diferencias de dinámica como función inversa del tamaño no sería una hipótesis adecuada.

Por otra parte, otras interpretaciones permiten poner en duda la relación entre tamaño de empresa y falta de flexibilidad. Von Gleich, por ejemplo, señala que a menudo los gerentes locales de firmas alemanas en América latina gozan de un mayor grado de autonomía frente a la casa matriz que sus pares norteamericanos.¹³ Esa característica debería influir sobre la capacidad de adaptación a las condiciones y requisitos locales y puede compensar la supuesta mayor rigidez derivada del tamaño.

Finalmente, es preciso señalar que, en el caso de la Argentina, a lo largo del último cuarto de siglo se produjo un fuerte proceso de concentración en el que las empresas grandes ocuparon el lugar central. El crecimiento estuvo, pues, asociado a la expansión de las grandes firmas, que, flexibles o no, ganaron paulatinamente en importancia en las estructuras económicas locales. En ese sentido, un tamaño pequeño significó generalmente una desventaja más que un beneficio.¹⁴

VARIACION DEL STOCK DE CAPITAL RESPECTO DE 1989

Como ya señalamos, en 1990 se produjo, de acuerdo a las estadísticas del Bundesbank, un notable crecimiento de las inversiones alemanas en la Argentina tanto desde el punto de vista sincrónico como diacrónico. En términos diacrónicos, el crecimiento del 61% resulta una cifra extremadamente alta. Es poco habitual un salto tan importante sin

¹¹ Peter Nunnenkamp, "German Direct Investment in Latin America- Striking Peculiarities, Unfounded Fears and Neglected Issues", *Kiel Working Paper Nr. 861*, Kiel, 1998, pág. 28.

¹² La base empírica a la que se remite el análisis es el cuadro 5 del citado trabajo, que recoge exclusivamente el promedio de ventas y empleados por firma de las empresas alemanas y norteamericanas en América Latina, algunos países de la región (entre ellos Argentina), Asia y Europa del este.

¹³ Albrecht von Gleich, "Situación y perspectivas de las relaciones económicas entre Alemania y América Latina", en *Boletín CEMLA*, Vol. XXXII, N° 6, México, 1986, pág. 296.

¹⁴ Cf. Rapoport y colaboradores, op. Cit., cap. VII y VIII.

vinculación a algún proyecto específico de gran envergadura. En términos sincrónicos, contrasta con el virtual estancamiento en los años anteriores y posteriores. Ante tal discontinuidad, resulta necesario abordar la cuestión con mayor profundidad, para lo cual los balances nos proveen indicios interesantes.

Según el cuadro 12, el panorama de la muestra contrasta marcadamente con las estadísticas. La variación del patrimonio neto total de las firmas incluidas en la muestra entre 1989 y 1990 fue negativa en casi 80 millones de dólares. De las 16 empresas para las que se dispone de datos comparativos con 1989, sólo 5 incrementaron su patrimonio, aunque sin llegar a compensar la disminución producida en las 11 restantes.

CUADRO N° 12
VARIACIÓN DEL PATRIMONIO NETO ENTRE 1989 Y 1990
En millones de australes al 31/12/90

EMPRESA	Variación	EMPRESA	Variación
TOTAL	-442.228,9	Boehringer I.	5.309,0
Autolatina	243.274,8	Pelikan	-16.397,7
Bayer	341,7	Glasurit	-26.437,6
Equitel (2)	-220.568,4	AEG	-2.031,5
Agfa-Gevaert	-73.054,0	Hoesch (2)	-12.777,5
Siemens (2)	3.344,2	Ezeta	-4.281,9
Osram (2)	-9.292,2	Robert Bosch	631,8
Basf	-193.190,3	Lemfoerder	-561,9
Hoechst (1)	-155.887,9	Degussa (1)	S/D

(3) Balance del 30/9/91, datos del 30/9/90 ajustado por variación del IPC al 31/12/90.

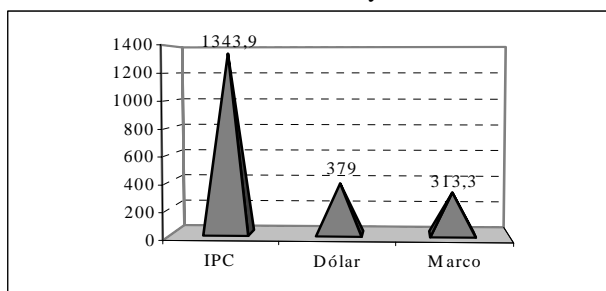
(4) Balance al 30/9/90, ajustados por el IPC al 31/12/90

Fuente: elaboración propia en base a los respectivos balances

La reducción patrimonial se relacionó casi exclusivamente con las pérdidas que arrojaron las empresas a lo largo del año, que sólo lograron evitar tres de ellas. Frente a esa posición negativa, dos firmas recibieron subvenciones y otras tres aportes de capital por parte de las matrices, por un valor de 131 millones de dólares y 2,2 millones de dólares respectivamente (ver cuadro 14).

¿A qué se debe tal discordancia entre la muestra y las estadísticas? Nuestra hipótesis es que, en gran medida, se origina en un problema de valuación frente a cambios en la estructura de precios relativos. Entre diciembre de 1989 y diciembre de 1990, los reiterados episodios hiperinflacionarios tuvieron como resultado un mayor incremento del índice de precios al consumidor que el tipo de cambio. Complementariamente, el marco alemán se devaluó ligeramente frente al dólar.

GRAFICO N° 4
VARIACION DE PRECIOS Y TIPO DE CAMBIO
En % entre diciembre de 1989 y diciembre de 1990



Dada la dispar evolución de los precios internos respecto del valor de las divisas, la valuación del patrimonio de las empresas sufre cambios considerables en función de los parámetros con que se la realice, tal como se expone en el cuadro 13.

CUADRO N° 13
PATRIMONIO NETO DE LAS EMPRESAS
En millones de la unidad mencionada

	12/89	12/90	Variación (%)
En australes de 1990	3.341.993,5	2.899.764,6	-13,2
En marcos	298,4	775,7	+159,9
En dólares	171,5	519,7	+203,0

Para la construcción del cuadro hemos tomado el valor patrimonial al 12/89, multiplicándolo por el índice de variación de los precios, del marco y del dólar entre esa fecha y el 12/90.

Aunque los patrimonios tuvieron un apreciable crecimiento si se los mide en divisas, su variación en australes constantes fue negativa, exponiendo una desinversión neta en lugar de una inversión positiva, relacionada con las pérdidas que arrojó la mayor parte de los estados de resultados. A pesar de que en este campo debe procederse con particular cautela, tomando en cuenta la posibilidad de artilugios técnicos que desvirtúen lo ocurrido en el ejercicio y las serias distorsiones causadas por los sucesivos brotes hiperinflacionarios, puede extraerse algunas conclusiones interesantes de los balances.

CUADRO N° 14
RESULTADOS DEL EJERCICIO 1989-1990

Empresa	Resultado operativo/ Patrimonio neto %	Resultado / Patrimonio neto %	Empresa	Resultado operativo/ Patrimonio neto %	Resultado / Patrimonio neto %
AEG	-7,4	-28,3	Ezeta	-5,0	-39,4
Agfa	8,4	-25,1	Glasurit	-48,0	-43,9
Autolatina	-129,4	-94,2	Hoechst	-42,3	-47,2
Basf	7,9	-4,7	Hoesch	-48,8	-45,5
Bayer	15,1	0,1	Lemfoerder	15,3	-12,4
Boehringer	58,6	-3,0	Osram	6,1	-4,4
Degussa	-32,9	-36,8	R. Bosch	-37,3	1,0
Equitel	-145,6	-35,6	Siemens	-8,4	1,6

Los resultados muestran un panorama muy variado, que no permite hacer generalizaciones concluyentes. Para interpretarlos mejor, hemos discriminado separadamente los resultados operativos, excluyendo los resultados financieros y por tenencia y los resultados extraordinarios. Esa desagregación permite ver que 6 empresas lograron una ganancia operativa, que luego se transformó en pérdida por los resultados financieros y por exposición a la inflación. El caso más extremo es el del laboratorio Boehringer Ingelheim, en el que las pérdidas por estos últimos conceptos licuaron por completo una ganancia operativa del 58% del capital invertido. Otras cuatro firmas presentaron pérdidas financieras y por tenencia, pero que sólo agravaban un margen operativo negativo, exponiendo la existencia de problemas productivos o comerciales.

En contraposición, seis empresas lograron mejorar sus resultados por medio de ganancias financieras o cambiarias. Curiosamente, dos de las tres empresas que declararon haber obtenido ganancias, registraban un resultado operativo negativo.

Un caso particularmente llamativo es el de Equitel, cuya pérdida operativa fue de 1,5 veces su capital, pero tuvo un importante ingreso financiero que redujo el quebranto al 35%.

Gran parte del resultado negativo se explica por las provisiones y riesgos sobre créditos, que se elevaban al 110% del capital, al 76% del quebranto operativo o al 32% del costo operativo. Los resultados financieros, por su parte, reflejaban los intereses ganados por los créditos otorgados, de los cuales el 97,5% correspondía a deudas de la empresa estatal Entel. Dada la escasa magnitud de los créditos a otros clientes, las provisiones mencionadas, equivalentes al 20% de los créditos, se relacionaban con las deudas del Estado argentino. ¿Cuán razonable es prever el 20% de los créditos concedidos a un cliente en particular? En este caso, parecería tratarse de un artilugio técnico más que un verdadero quebranto.

Otro factor de habitual influencia en las variaciones del stock de capital es la transferencia de recursos entre matrices y filiales, en uno u otro sentido. Sin embargo, las operaciones de este tipo fueron pocas y casi en ningún caso los montos revestían importancia. Como se ve en el cuadro 15, ni las remesas de utilidades (se trata, en realidad, de las ganancias obtenidas en el ejercicio 1989), ni los aportes de capital fresco son significativos y sus magnitudes prácticamente se compensan entre sí. Para mejorar la posición frente a las dificultades de un contexto convulsionado, dos compañías recibieron, no obstante, una asistencia financiera especial. En un caso, el monto se aproximó al millón de dólares. En el otro (Autolatina), la subvención fue mucho más abultada, alcanzando los 130 millones, con la particularidad de que provino de Autolatina Brasil y no directamente de la casa matriz.

CUADRO N° 15
OPERACIONES DE CAPITAL CON LA CASA MATRIZ
En millones de australes del 31/12/1990

EMPRESA	Regalías	Remisión de Utilidades (1989)	Subvenciones De la matriz	Aportes de capital	Ganancia Declarada
AEG			5.610,0		-1.984,4
Agfa-Gevaert	5.834,5				-72.964,8
Autolatina	8.578,0		725.400,0		-121.606,5
Basf		10.098,1			-182.926,1
Bayer	213,0	2.888,6			470,4
Boehringer				6.523,0	-1.214,0
Degussa				4.371,6	-5.081,3
Equitel	8.605,8				-224.364,4
Ezeta					-21.409,8
Glasurit					-25.484,8
Hoechst (1991)	520,0				-155.877,7
Hoesch				1.194,4	-14.568,0
Lemfoerder					-561,9
Osram	1.226,8				-3.154,1
Pelikan					-16.397,7
Bosch	29,2				631,8
Siemens	48,1				3.344,2
Total	25.055,4	12.986,7	731.010,0	12.089,0	-838.067,8
Total en Mill. De dólares	4,5	2,3	131,0	2,2	-150,2

En el caso de las regalías, los casilleros vacíos pueden significar la falta de datos; para los demás conceptos, significa ausencia de transacciones en ese rubro.

Fuente: elaboración propia en base a los respectivos balances

Tampoco pudo apreciarse una transferencia de fondos importante por medio de regalías. Su monto fue inferior al 1% del capital invertido, aún cuando debe señalarse que la evolución relativa del tipo de cambio tendió probablemente a licuar un tanto ese porcentaje. En algunos casos, existen transferencias de fondos como remuneración a préstamos de la matriz, como en Equitel, cuyos pagos de intereses a la sociedad controlante ascendieron al 10,5% del patrimonio, implicando una tasa de interés de aproximadamente un 7%.

Naturalmente, carecemos de elementos para advertir si existieron transferencias ocultas, por medio de mecanismos tales como sobrefacturación de importaciones o subfacturación de exportaciones.

De la evolución del capital puede pensarse que el comportamiento registrado en el año 1990 no se apartaría de las características que algunos autores atribuyen a las empresas alemanas en América Latina, entre las que se destaca el principio de “crecimiento gradual”, que se corresponde con el concepto de “autofinanciamiento por medio de la reinversión de dividendos”.¹⁵ Para el año bajo análisis, los movimientos de capital entre las filiales y las matrices no fue significativo, excepción hecha del apoyo financiero recibido por Autolatina. Las variaciones del patrimonio, en tanto, se debieron fundamentalmente al resultado del ejercicio. Como dichos resultados fueron negativos, no dieron lugar a reinversiones que incrementaran el stock de capital total. Por eso, creemos que el importante aumento de capital que exponen las estadísticas alemanas tiene profunda relación con la particular evolución de la estructura de precios relativos y no con un incremento real del stock de inversiones.

MERCADO INTERNO Y COMERCIO EXTERIOR

Una de las particularidades de las inversiones alemanas en América Latina en la posguerra fue su carácter mercado-internista; las exportaciones, mientras tanto, ocupaban un lugar secundario y las importaciones tendían a decrecer, a medida que se sustituían por producción local. Esta característica se mantenía hacia 1990, aunque en pocos balances existen indicadores directos de ello. Como se observa en el cuadro 16, la relación entre las exportaciones y las ventas totales de las empresas que consignan el primer dato es, efectivamente, reducida. La hipótesis que le otorga un papel preponderante al mercado interno como núcleo espacial central de los negocios, por lo tanto, se verifica en los casos de la muestra para los que se cuenta con información detallada.

CUADRO N° 16
RELACION VENTAS-EXPORTACIONES

	1990			1989		
	Ventas Totales	Export. 1/2	%	Ventas Totales	Export. 1/2	%
Autolatina	419,2	17,7	4,2	180,3	25,06	13,9
Bayer	142,3	4,4	3,1	42,9	5,01	11,7
Equitel	221,5	S/D	S/D	76,4	0,13	0,2
Basf	107,8	S/D	S/D	36	2,15	6,0
Hoechst (1)	74,5	1,3	1,8	S/D	S/D	S/D

(1) ventas de 1990, exportaciones de 1989.

FUENTE: Fuente: elaboración propia en base a los respectivos balances.

Las cifras de exportación de 1988 y 1989 fueron extraídas de la revista Mercado, 30 de marzo de 1990.

En el marco de una inserción que apuntaba primordialmente hacia el mercado interno, una característica común a varias firmas ha sido su fuerte imbricación como contratistas del Estado argentino en sus diferentes niveles, siendo el sector público uno de los principales destinos de la producción. Quizás el caso más destacado sea el del grupo Siemens, con fuerte participación tanto en mega como en microproyectos, entre los que se destacan la participación en la construcción de las usinas atómicas Atucha I y II.

La importancia de las compras de bienes y servicios por parte del gobierno pueden apreciarse, para el caso de Siemens, en las memorias de 1990 de las dos empresas del grupo.

¹⁵ Von Gleich, op. Cit., pág. 296.

Se mencionan allí los contratos para la provisión de 10 generadores para la Central Hidroeléctrica Yaciretá y con la CoNEA respecto de las centrales Atucha I y II y Arroyito en Neuquén. También se hace referencia a las obras de la Central Hidroeléctrica Piedra del Aguila y a los trabajos de reparaciones en la Central Térmica de San Nicolás, de Agua y Energía Eléctrica, y en la empresa de provisión de energía de la Provincia de Buenos Aires, DEBA. Además, se encontraba trabajando en ese año en el reacondicionamiento de coches en la línea B de subterráneos y proveyendo equipos para dicha línea y para el Ferrocarril Sarmiento. Por otra parte, se encargaba del mantenimiento del 30% de las luminarias de la Ciudad de Buenos Aires.¹⁶ Equitel, por su parte, tenía como principal cliente a la empresa estatal de teléfonos Entel y también era proveedora de equipos de señalización de tránsito de diversas municipalidades del país.¹⁷

Otra empresa alemana que fue tradicionalmente una fuerte proveedora y contratista del Estado es AEG, participante, por ejemplo, en la instalación de líneas de subterráneos. Entre 1989 y 1990 participó en la ampliación de los subterráneos, proveyó al Estado material eléctrico y construyó una planta de generación de energía en Dock Sud por encargo de la firma estatal SEGBA.¹⁸

El lugar primordial ocupado por mercado interno no significa, no obstante, que las exportaciones hayan estado ausentes por completo en las estrategias de las empresas alemanas. Así, por ejemplo, al menos 8 de ellas (6 de las cuales pertenecen a la muestra) se encontraban en el ranking de las 170 empresas que más exportaron en los años 1988 y 1989 proporcionado por la revista Mercado.

En relación con el comercio exterior, los datos proporcionados por los balances son fragmentarios e incompletos. No obstante, al menos en 11 de las 17 firmas de la muestra hay indicadores de actividad exportadora, tales como información del volumen total de exportaciones, la magnitud de las ventas a la casa matriz o el detalle de los ingresos por reembolsos impositivos por exportaciones.

En los pocos casos en los que se dispone de información comparativa, se observa que las exportaciones de 1990 fueron inferiores a las del año previo, cuestión que se relaciona con la coyuntura interna. La contracción del mercado interno en 1989 había obligado a muchas empresas a realizar exportaciones extraordinarias, que se redujeron progresivamente con la ligera reactivación del segundo semestre de 1990.¹⁹ Por otra parte, el profundo retraso cambiario que se produjo a lo largo de 1990 restó incentivos a la exportación. Sin embargo, no debe despreciarse tampoco aquí el impacto estadístico de la apreciación cambiaria. El ajuste de las ventas del año anterior (1989) para efectuar la comparación en los balances se realiza por el índice de variación de precios internos (de 1990). Si a lo largo de este año, como vimos, su variación fue mayor que la del tipo de cambio, las exportaciones de 1989 resultan sobrevaluadas frente a las de 1990. Por eso, la contracción del volumen de exportaciones debe haber sido, en realidad, mucho menor que lo ocurrido con el valor.

A pesar de que no hay información de los flujos comerciales totales con el país de origen, algunas empresas consignan su intercambio con la casa matriz (cuadro 17). En esos casos, puede constatarse que las importaciones desde la Argentina suelen ser ostensiblemente superiores a las exportaciones. Las casas matrices proveen insumos o bienes finales para su venta en la Argentina, pero compran a esas filiales pocos bienes o insumos semielaborados.

¹⁶ Siemens, Memoria y balance de 1990.

¹⁷ Equitel, Memoria y balance de 1990.

¹⁸ Ver Revista Petroquímica No. 60, Buenos Aires, 7/1989, págs. 3638-3642.

¹⁹ En las memorias de varias empresas se menciona con especial énfasis esa reactivación y el consiguiente incremento de las ventas internas.

La importancia del mercado interno y el bajo volumen de exportaciones hacia la casa matriz permiten dudar de que las empresas se encontraran insertas en una estrategia globalizada de producción o en un esquema intrafirma rígido de división internacional del trabajo, como el que sugieren algunos autores.²⁰

CUADRO N° 17
INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR
En millones de dólares

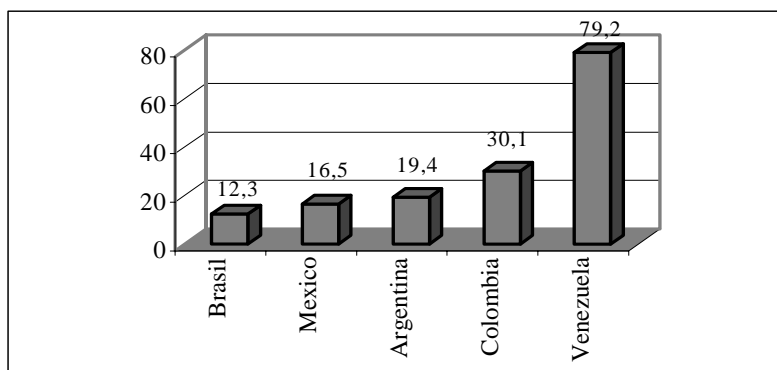
EMPRESA	Export. Totales	Exportaciones a casa matriz	Importaciones de casa matriz	Import. CM/ Ventas Netas	Reembolsos
AEG	S/D	0,5	1,0	10,5	S/D
Agfa-Gevaert	S/D	S/D	S/D	S/D	2,34
Autolatina	17,7	S/D	S/D	S/D	S/D
Basf	S/D	S/D	12,0	11,1	S/D
Bayer	4,4	S/D	S/D	S/D	0,35
Degussa	S/D	S/D	S/D	S/D	0,01
Ezeta	0,7	S/D	S/D	S/D	0,05
Hoechst	S/D	0,5	17,4	23,4	S/D
Hoesch	S/D	S/D	S/D	S/D	0,31
Osram	S/D	0,8	2,6	4,8	1,00
Equitel	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D

La relación entre las importaciones de la casa matriz y las ventas totales también es reducida para los cuatro casos en los que se consigna la información. Esos datos son coincidentes con la hipótesis de que en países como la Argentina, Brasil y México las firmas alemanas tuvieron desde la posguerra una estrategia de sustitución de importaciones, llevando la producción a sus etapas más elementales, aún cuando continuaran dependiendo, en muchos casos, de ciertos insumos poco importantes cuantitativamente, pero vitales en la estructura de la producción. Un estudio sobre el sector farmacéutico, por ejemplo, destaca que para 1985, los países latinoamericanos con mayor grado de desarrollo relativo tenían una baja relación entre la importación de drogas y las ventas de medicamentos, en comparación con otros países de menor envergadura (ver gráfico 5). A su vez, la importación en los primeros se componía casi exclusivamente de drogas básicas, creciendo notablemente en los segundos la proporción de medicamentos elaborados.²¹

²⁰ Esta hipótesis es la que presentan, por ejemplo, Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye, La nueva división internacional del trabajo, México, 1980. Para una evaluación crítica, ver, por ejemplo, Werner Olle, Bundesdeutsche Konzerne in der Dritten Welt, Göttingen, 1986.

²¹ Cf. Robert Hartog y Hermann Schulte-Sasse, "Deutsche Pharma-Industrie in Lateinamerika", en Dietmar Dirmoser et Alt., Deutsche Geschäfte, Hamburgo, 1987, pág. 77.

GRAFICO N° 5
RELACION ENTRE IMPORTACION Y VENTAS DE LAS EMPRESAS
FARMACEUTICAS ALEMANAS EN LATINOAMERICA EN 1985
En porcentaje



FUENTE: Elaboración propia en base a datos de Hartog y Schulte-Sasse (1987).

La orientación industrial y mercadointernista, así como la importancia de la demanda del sector público son otros factores señalados por la literatura como causantes del estancamiento de las inversiones alemanas en América latina desde comienzos de los 90.²² Esta hipótesis es más plausible que la que apunta al tamaño de las empresas. Para el caso argentino, por ejemplo, nos encontramos ante una coyuntura en la que el Estado se retraía significativamente de la actividad económica, el eje más dinámico se encontraba en el sector servicios y la industria debía competir frente a la importación sin protección y con tipo de cambio subvaluado, mientras la demanda interna privada se había reducido drásticamente.

De acuerdo con lo que puede apreciarse en los balances y las memorias consultadas, la hipótesis que relaciona el estancamiento con las dificultades que transitaba el mercado interno parece concordar con la interpretación de los principales directivos de las firmas. En todas ellas se destacaba la incidencia negativa de la coyuntura sobre las ventas y los resultados del ejercicio. ¿Cómo enfrentaron las empresas alemanas una crisis cuyas consecuencias las afectaba profundamente en la base misma de su dinámica?

ESTRATEGIAS PARA ENFRENTAR LA CRISIS

Las perspectivas futuras no siempre eran evaluadas con similar optimismo, pero las estrategias propuestas tenían muchos puntos de contacto. Entre ellos, se destacaba una actitud reticente a expandir las inversiones, que tomaba en cuenta las condiciones recesivas prevalentes, la expectativa negativa con respecto a la magnitud de las compras oficiales en el futuro (se encontraba en marcha ya el proceso de privatizaciones), y la elevada capacidad ociosa que registraba la mayoría de las empresas. Veamos dos ejemplos de esto.

Un informe de un importante banco, luego de una visita a AEG y una entrevista con un director y un gerente de dicha planta, señalaba que la empresa preveía a principios de 1991 una contracción de sus actividades, ya que el proceso de privatización en ciernes limitaría las licitaciones. Debido al retraso cambiario, por su parte, se planeaba discontinuar las exportaciones, suplantando parte de su producción por importaciones. La empresa tenía en ese momento una capacidad ociosa del 50%. Otro informe del mismo banco sobre la empresa Osram, indicaba una baja predisposición para realizar compras de maquinarias (sólo preveían incorporar equipos de poca importancia) por razones similares a las de AEG.

²² Cf, por ejemplo, Nunnenkamp, op. Cit.

En ese marco, la mayoría de las empresas se encontraba llevando a cabo una fuerte racionalización, que incluía importantes recortes de personal, dado que, según apuntaban varias memorias, los costos laborales habían crecido. Si bien, de acuerdo al cuadro 18, la aseveración era cierta, el problema del costo debe tomarse con cierto cuidado.

El costo salarial no siempre tenía una gran incidencia dentro del costo total, dado que varias empresas tenían una alta relación capital/trabajo. El aumento, por su parte, tenía que ver, en muchos casos, con una ligera recuperación del salario luego de comenzar a contenerse la hiperinflación. Sin embargo, la incidencia del costo salarial sobre el costo total se encontraba influenciado por la capacidad ociosa, visible en la contracción de las ventas. Menores ventas con un plantel de personal estable también produce un incremento del costo salarial, aún sin incrementos de salarios.

La expectativa negativa sobre una veloz recuperación (y no un supuesto alto costo laboral) era, por lo tanto, el motivo más importante que impulsaba a varias empresas a adaptar sus planteles de personal a las condiciones emergentes de una coyuntura compleja. Dado que la apertura permitía reemplazar parte de la producción por importaciones y se preveía un aumento de la competencia luego de las privatizaciones, se juzgaba necesario, además, emprender una fuerte reestructuración y racionalización, desmontando, incluso, algunas líneas de producción. La concreción de esa estrategia permite explicar la reducción de personal mencionada en la primera sección de este trabajo.

CUADRO N° 18
COSTO SALARIAL INCLUYENDO CARGAS SOCIALES
En % del costo total

EMPRESA	Costo salarial 1991	Costo salarial 1990	Costo salarial 1989
AEG		36,4	22,9
Agfa-Gevaert		24,4	11,3
Autolatina		23,8	16,4
Basf		18,4	S/D
Bayer		36,9	S/D
Boehringer Ingelheim		25,4	17,3
Degussa		19,6	S/D
Equitel		23,6	16,0
Ezeta		42,6	S/D
Glasurit		24,9	S/D
Hoechst	27,2	S/D	S/D
Hoesch		19,9	17,6
Lemforder		36,2	S/D
Osram		17,7	19,6
Pelikan		27,8	16,3
Robert Bosch		10,7	7,6
Siemens		44,5	33,7

AEG, por ejemplo, planeaba eliminar en 1991 setenta puestos de trabajo. R. Bosch, por su parte, había iniciado una reestructuración que contemplaba redistribución de tareas, racionalización de personal y disminución de gastos operativos. Autolatina explicaba en su memoria la reiteración del recurso de suspender parte de su personal, política que se mantendría en el futuro. Hoesch también había reducido su personal de 233 a 139 personas.

Aún asumiendo cierta inflexibilidad de algunas empresas para adaptarse velozmente a la situación, varias de ellas iniciaron para esta época un profundo replanteo de sus estrategias. En ese sentido, empresas como Robert Bosch habían abandonado ya buena parte de la producción, transformándose en casas comerciales e importadoras de la subsidiaria Brasileña.

Otras, en cambio, comenzaban a perfilar una mayor complementación productiva con las plantas paulistas, tomando en cuenta los avances en el proceso de integración que poco después daría origen al Mercosur. En el sector automotriz, especialmente, comenzó a advertirse un aumento del contenido de importaciones y exportaciones en las unidades producidas, siendo Autolatina ejemplo representativo de esto. En este caso, no obstante, el vínculo entre Volkswagen Argentina y VW do Brasil se retrotraía al momento mismo de radicación de la empresa. Weber explica que la filial argentina surgió, en 1980, como una prolongación de la sede brasileña y sólo después de que, en 1979, se sancionara un nuevo régimen automotriz que flexibilizaba la importación de autopartes y permitía, por lo tanto, el ingreso laxo de insumos desde Brasil.²³ En ese sentido, la estrategia de VW contrastó desde su inicio con la que hasta entonces había motivado las inversiones de otras empresas extranjeras en la Argentina. El ingreso tardío al país parece haberle dado cierta ventaja en el diseño de un perfil productivo de anclaje regional, debido a que respondía desde el primer momento a un nuevo estilo de inserción externa.

También AEG destacaba el inicio de acciones para coordinar la producción con la planta establecida en Brasil, mientras Hoesch se disponía a racionalizar su producción conjuntamente con Hoesch Industria de Molas, para aprovechar de mejor manera las capacidades técnicas de ambas empresas.

No obstante, muchas firmas germanas reflejaban aún un alto grado de integración en sus cadenas productivas, aspecto que, con seguridad, reforzaba la ya mencionada autonomía relativa en el trazado de estrategias administrativas y organizacionales frente a la casa matriz. De todos modos, esa autonomía no alcanzaba a los procesos más vinculados con la determinación de su función de producción. En lo que respecta a investigación y desarrollo (I&D), por ejemplo, la contribución era por demás modesta. Sólo 5 empresas de la muestra contabilizaban gastos en investigación y desarrollo por un valor extremadamente bajo, tal como se expone en el cuadro 19. El más alto se elevaba a un 1,3% del patrimonio.

CUADRO N° 19
GASTOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO
En millones de dólares

EMPRESA	Gastos de Investigación	Como % del Patrimonio neto
AEG	0,05	1,071
Autolatina	0,08	0,054
Boehringer Ingelheim	0,01	0,076
Equitel (4)	1,02	1,384
Siemens (4)	0,14	0,363

Algunos informes internos confirman la virtual ausencia de I&D tanto en Argentina como en los países subdesarrollados en general. Hoechst, por ejemplo, concentraba en 1990 un 62% de los gastos por ese concepto en Alemania, 20% en el resto de Europa, 15% en los EEUU, 2% en Japón y sólo 1% en otras regiones.²⁴ En el caso de Boehringer Ingelheim, por su parte, el gasto de I&D efectuado en Argentina alcanzó en 1990 al 0,0013 del gasto total del grupo en todo el mundo. Argentina era, además, el único lugar en Latinoamérica donde el consorcio realizaba ese tipo de actividades; el resto de los centros de investigación se encontraban a la sazón en Alemania, Italia, Austria, Estados Unidos, Canadá y Japón.²⁵

²³ Gaby Weber, "Krauts" erobern die Welt. Der deutsche imperialismus in Südamerika, Hamburgo, 1981, pág. 146.

²⁴ Hoechst, Memoria del ejercicio 1990, Frankfurt, 1991.

²⁵ Boehringer Ingelheim, Informe Anual 1990, Ingelheim am Rhein, 1991.

El panorama microeconómico emergente del análisis de los balances y las memorias nos ofrece, nuevamente, algunas características que pueden captarse desde los datos macro, pero también un sinnúmero de matices que muchas veces escapan a estos. Algunos elementos comunes, como la precaución para realizar inversiones o las reducciones de personal, esconden estrategias que, en algunos casos, avanzan en la configuración de un esquema regional, mientras que en otros significa un retiro progresivo de la actividad productiva o una profunda reestructuración productiva que conserva el eje en el mercado interno.

CONCLUSIONES

En el presente trabajo hemos abordado la posición de las empresas alemanas en 1990, en el marco de las tendencias de largo plazo gestadas a partir de la segunda posguerra.

A pesar de que dichas firmas realizaron crecientes inversiones en la Argentina, especialmente en los años 60, no lograron recuperar la importancia que habían tenido antes de la Segunda Guerra Mundial y perdieron posiciones frente a competidores de otros orígenes. Las firmas germanas se habían insertado en el proceso de sustitución de importaciones especialmente en diversas ramas del sector industrial, tomando como base el mercado interno e incorporando paulatinamente nuevas etapas de los procesos productivos, aunque nunca llegaron a integrarlos por completo. El quiebre del modelo de sustitución de importaciones y, posteriormente, el deterioro de la economía argentina en la segunda mitad de la década del 80 mermaron notoriamente su impulso. La reestructuración producida en la década siguiente no alteró ese sendero, y las inversiones alemanas, que no participaron del proceso de privatizaciones, se estancaron.

A pesar de ese cuadro desalentador, las estadísticas oficiales alemanas recogen un importante salto del stock de capital en 1990, que un estudio muestral se encarga de desmentir. Se trataba fundamentalmente de un efecto producido por la dispar evolución del nivel general de precios y el tipo de cambio. De acuerdo con los resultados del estudio de un conjunto de balances, hemos podido ver que no existieron flujos formales de capitales considerables entre las matrices y las subsidiarias y que, en promedio las firmas arrojaron importantes pérdidas. Esta hipótesis es concordante con las diferencias entre la valuación en pesos, en dólares y en marcos que presenta la muestra, así como con el volumen de ventas y la cantidad de empleados de la población total, que en ese año se redujeron.

Las pérdidas que registran las empresas tienen orígenes diversos. En algunos casos, reflejan problemas atinentes a los aspectos productivos y de comercialización. En otros, empero, se refieren a cuestiones financieras o meramente derivadas del ajuste de cuentas por la inflación. En ocasiones, esos ajustes parecen más un recurso contable que una reexposición fiel de la posición de la empresa. En los resultados queda expuesta, además, la existencia de transferencias de fondos a las matrices que no tienen la forma de remisión de utilidades, tales como regalías o intereses sobre créditos. Estos flujos, sin embargo, no tienen generalmente una magnitud elevada.

La muestra permite comprobar también la gran dispersión en el tamaño de las firmas, poniendo en duda la hipótesis que pretende explicar la declinación relativa de las inversiones alemanas en el continente latinoamericano en general y en Argentina en particular, por la poca flexibilidad característica de las grandes empresas, que habría impedido la adaptación al nuevo contexto. Sin embargo, las importantes diferencias de tamaño señaladas y el avance en el proceso de concentración característico de la Argentina en el último cuarto de siglo permitirían, eventualmente, una interpretación opuesta.

La muestra confirma también que el núcleo espacial de los negocios se encontraba en el mercado interno, en el que, en muchos casos, tenían un importante papel las compras estatales. En ese sentido, la contracción del mercado interno, el contexto negativo para la

producción industrial y la crisis fiscal explicarían mejor el estancamiento que las hipótesis vinculadas al tamaño de firma. Aún así, se observa también la presencia de incipientes exportaciones, que indican un replanteo de las estrategias empresariales que, sin embargo, comenzó a verse trabado a partir de 1990 debido al retraso cambiario y los recortes en los programas de incentivos a las exportaciones. Estos problemas son señalados explícitamente por varias de las empresas analizadas en sus memorias anuales.

Por último, hemos esquematizado algunas estrategias empresariales para enfrentar el contexto crítico. Se destacaba aquí la racionalización del personal, justificada por un aumento del costo salarial. El análisis muestra que ese aumento se vincula más con la capacidad ociosa de diversas firmas, en algunos casos particularmente elevada. Otro punto saliente del replanteo estratégico es la revisión de la elevada integración de las cadenas productivas. Las firmas se preparaban para incrementar el contenido de insumos importados, iniciando en algunos casos una reestructuración conjunta con las filiales brasileñas, anticipando el avance en el proceso de integración económica con Brasil. En otros casos, se discontinuaría casi por completo la producción, transformándose la empresa en una casa importadora y comercializadora.