

Esta publicación solo fue posible gracias al apoyo financiero de la Comunidad Europea. Las opiniones aquí expresadas representan la opinión del autor y de ninguna manera la opinión oficial de la Comunidad Europea.

La publicación fue elaborada dentro del marco del proyecto de cooperación “Handel-Entwicklung-Menschenrechte” de la Heinrich Böll Foundation (hbs), la Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika (FDCL) y el Instituto Transnacional (TNI).

This publication was made possible through the financial support of the European Community. The opinions expressed therein represent the opinion of the author and do not represent the official opinion of the European Community.

This publication was elaborated within the framework of the cooperation-project “Handel-Entwicklung-Menschenrechte” of the Heinrich Böll Foundation (hbs), the Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika (FDCL), and the Transnational Institute (TNI). More information at:

<http://www.handel-entwicklung-menschenrechte.org>



Jorge Carpio
Director Ejecutivo

Sin duda uno de los rasgos característicos del actual proceso de globalización es el papel determinante de las grandes corporaciones internacionales en la organización y funcionamiento del sistema económico internacional y de cada uno de los países que lo integran. Su capacidad de influencia las ha transformado en actores privilegiados del escenario social y político del país, muchas veces subordinando a sus intereses los objetivos, las necesidades y las demandas de los otros actores.

Esta situación se puso especialmente de manifiesto durante la década de los noventa en la cual el país tuvo el ingrato privilegio de ser considerado el mejor alumno en la aplicación de las políticas de apertura económica y privatización establecidas por los organismos del Consenso de Washington, postulado como el único camino posible para lograr el desarrollo.

Entre otros efectos, esas políticas provocaron la destrucción del tejido industrial y productivo construido trabajosamente en las 8 décadas anteriores, la desnacionalización de la economía por el pase a manos de empresas transnacionales de las empresas de propiedad pública y de las más importantes empresas privadas de capital nacional, una mayor concentración económica y del ingreso así como la agudización de las desigualdades sociales y regionales.

Simultáneamente, el gobierno de entonces logró para Argentina otro nuevo récord de sometimiento con la firma de más de 50 tratados bilaterales de comercio e inversiones con otros tantos países y realizó un destacado activismo a favor de la firma del ALCA, destinados en ambos casos a legitimar la subordinación de los objetivos del desarrollo del país y de la región a los intereses de las empresas transnacionales, especialmente norteamericanas y de los grupos de poder internacional a cuyo servicio se elaboraron, esos tratados.

La crisis de estas políticas en el país, con sus graves efectos en el deterioro de la trama social por la agudización de la desigualdad social y económica, el incremento de la pobreza, el crecimiento del desempleo y de la desprotección social para amplios sectores de la población, provocaron el repudio generalizado de la población para esas políticas y dieron lugar a las nuevas alternativas y enfoques de políticas eco-

nómicas para reconstruir el tejido social con crecimiento económico y desarrollo social.

Una preocupación central en el diseño de esas políticas es el establecimiento de marcos regulatorios que definan reglas claras para la inversión extranjera y la actividad de las empresas transnacionales, para que operen sin atentar contra los intereses del país y los objetivos de desarrollo económico y social. La experiencia ha demostrado largamente que librados a las reglas del mercado, los inversores y las empresas no vacilan en atropellar y transformar en letra muerta todo tipo de derechos, laborales, ambientales, de género, infancia y cualquier otro que se oponga discursivamente a sus intereses por la maximización de las ganancias, muchas veces en contubernio con gobiernos cómplices.

Frente a esa situación, las organizaciones de la sociedad civil han comenzado cada vez más activamente a demandar y actuar en forma directa para ejercer el control social de la actividad de esas empresas y cuidar que sus comportamientos no sean violatorios de los derechos ciudadanos y ambientales.

En esta función las organizaciones operan con el soporte del marco legal de los tratados y del marco jurídico internacional de derechos humanos que asume carácter de ley con rango constitucional a partir de la reforma constitucional de 1994.

Dentro de ese marco, el Foro Ciudadano por la Justicia y los Derechos Humanos FOCO lleva adelante el Programa de Vigilancia Social de las Empresas Transnacionales para profundizar el conocimiento sobre las condiciones de participación de estas empresas en la economía del país, analizar su impacto sobre la sociedad y la economía, así como también evaluar las condiciones y características de sus comportamientos empresarios en términos de transparencia, de respeto y cumplimiento de la legislación laboral, de protección ambiental y de derechos ciudadanos.

Dentro de ese programa FOCO ha creado el Observatorio de Empresas Transnacionales como un instrumento al servicio de las organizaciones sociales y sindicales para producir información económica, social y financiera sobre las actividades de

estas empresas en el país y realizar el monitoreo y seguimiento sistemático de sus comportamientos en los distintos planos y sectores donde actúan o influyen.

Un área de especial interés para el Observatorio es la vigilancia y monitoreo del papel de las empresas transnacionales en los procesos de integración y los acuerdos comerciales, especialmente en el caso del MERCOSUR y en las negociaciones del Acuerdo con la Unión Europea.

Con ese interés y en asociación con la FDCL de Berlín, FOCO realizó varios trabajos de investigación sobre diferentes aspectos de estos procesos, que fueron presentados y discutidos en distintos eventos en el país y en otros países europeos. En ese mismo marco, se realizó la investigación sobre las empresas alemanas radicadas en Argentina que se presenta en esta publicación, como un aporte significativo para analizar el papel de estas empresas en la economía en distintos períodos de la evolución económica del país y evaluar su comportamiento en relación a distintos indicadores de respeto y cumplimiento de la normativa nacional e internacional de derechos humanos.

Además del aporte al conocimiento del papel de estas empresas en la economía, la publicación de este trabajo apunta también a facilitar el debate de los diferentes actores que deberían intervenir en la construcción de un enfoque de la Responsabilidad Social Empresaria que supere las perspectivas asistenciales cercanas a la beneficencia y comprometa a las empresas con los objetivos de desarrollo del país y la construcción de una sociedad justa, solidaria y participativa.

LAS INVERSIONES ALEMANAS EN ARGENTINA: CARACTERÍSTICAS DE LAS COMPAÑIAS, SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA Y EN LA CÚPULA EMPRESARIA

Un estudio titulado de esta forma puede parecer, a primera vista, inadecuado en estos tiempos de creciente globalización de las estructuras económicas y comerciales: No se habrá vuelto obsoleta la categorización de empresas por país frente a la masiva onda de fusiones y absorciones de empresas a nivel transnacional, la cual se viene llevando a cabo desde mediados de los años 90 en Europa, EE.UU., Asia, pero también en Latinoamérica? No será un procedimiento inexacto describir la propiedad de las empresas a partir del origen nacional, dado el fenómeno inherente a la globalización de la internacionalidad en torno a la propiedad de empresas, cuyas acciones son negociadas en las distintas bolsas de este mundo? Será hoy en día pertinente aún y epistemológicamente sensato proceder a la categorización de una empresa como “empresa alemana”?

Generalmente sirve como norma para las estadísticas internacionales la casa matriz del consorcio correspondiente. Ésta es también la medida del presente estudio ya que al final las empresas transnacionales están sujetas a marcos regulatorios nacionales e internacionales. Los estados de donde provienen las empresas multinacionales promueven sus intereses económicos a nivel global, por ejemplo a través de tratados de inversión o de libre comercio. Las empresas benefician de estas reglas, por ejemplo cuando recurren a cláusulas de tratados bilaterales de inversión en el marco de una disputa sobre la inversión efectuada, como lo ha demostrado el estudio realizado por la organización no gubernamental “Foro Ciudadano de Participación por la Justicia y los Derechos Humanos - FOCO”, de Buenos Aires en el 2006. De esta forma, este estudio elaborado por FOCO, que pone a disposición una base de datos e información sobre empresas alemanas en Argentina, puede ser útil y provechoso para muchos ámbitos: Por un lado, para activistas sindicales, para la articulación y promoción de redes transnacionales de solidaridad internacional sindical entre los sindicatos y los trabajadores de empresas en Argentina y en Alemania; por otro, para los actores de la sociedad civil de ambos países, que defienden la implantación y el acatamiento de los derechos laborales en todo el mundo, incluidos los proveedores de las empresas alemanas operantes en Argentina; o que vigilan el acatamiento de posibles compromisos

voluntarios de las empresas alemanas, en el sentido de la llamada “Corporate Social Responsibility”. También puede ser de interés para aquellas organizaciones que trabajan sobre las disputas de inversiones entre empresas alemanas y el estado argentino que aún siguen pendientes de resolución.

Este estudio fue elaborado en el marco del proyecto „Comercio – Desarrollo – Derechos Humanos”, el cual es realizado en conjunto por la Fundación Heinrich Böll (hbs, Berlín), el Centro de Investigación y Documentación Chile – Latinoamérica (FDCL, Berlín) y el Transnacional Institute (TNI de Ámsterdam).

El objetivo central del proyecto es la promoción del desarrollo sustentable y de los derechos humanos como tareas transversales de todas las áreas políticas y económicas en la relación entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Una condición esencial de este objetivo es la construcción y el apoyo de redes transnacionales fuertes y sustentables en la sociedad civil, así como la participación efectiva de la sociedad civil en la relación entre la UE y el MERCOSUR.

FOCO, como una de las diferentes organizaciones asociadas al proyecto en Latinoamérica, en el marco de este proyecto de cooperación, además del presente, ha elaborado también los siguientes estudios:

“Los tratados bilaterales de inversiones y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI”; Informe preparado por Ricardo Ortiz, sociólogo, investigador del equipo de FOCO. Informe elaborado por encargo del FDCL - Centro de Documentación e Investigación Chile-Latinoamérica, Berlín, Alemania, Abril de 2006. Versión en inglés: Septiembre de 2006: “The Bilateral Investment Treaties and the cases at ICSID: The Argentine experience at the beginning of the XXI century”

Posibles impactos de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y América Latina - el caso argentino, Informe preparado por Jorge Carpio / Ricardo Ortiz (Foro para la Participación Ciudadana -FOCO) por encargo del FDCL; FDCL-Verlag, 2004

Jan Dunkhorst, FDCL. Berlin, abril de 2007

LAS INVERSIONES ALEMANAS EN ARGENTINA: CARACTERÍSTICAS DE LAS COMPAÑÍAS, SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA Y EN LA CÚPULA EMPRESARIA

Ricardo Ortiz¹

En este documento se presenta un panorama sobre las inversiones de capitales alemanes en la Argentina durante la última década del siglo XX y principios del siglo XXI. Específicamente, el trabajo se enfoca en los cambios ocurridos a lo largo de la vigencia de la Convertibilidad y de su crisis -en el marco de la salida devaluatoria del año 2002- y en el contexto del llamado “nuevo modelo”, que en rigor se basa en el mantenimiento de un tipo de cambio alto -inversamente a lo que ocurría en los años noventa-.

Para ello, en el primer apartado se hace un breve recorrido por los antecedentes que se han podido relevar sobre la entrada del capital de origen alemán a la Argentina. En este sentido, resulta de utilidad poder conocer el ritmo y las características de ingreso de las inversiones externas de este origen, a fin de contrastarlas con lo ocurrido en los últimos 15 años.

En la segunda sección se avanza en el análisis de lo ocurrido durante el período de vigencia del Régimen de la Convertibilidad, etapa en la que se produjeron profundas transformaciones estructurales en la economía y en la sociedad argentinas, que han dejado hondas marcas en el tejido productivo y social del país. Uno de los aspectos más notables en este sentido es el importantísimo flujo de inversiones extranjeras que ingresaron durante ese período, en el cual los capitales de origen europeo tuvieron un rol destacado; por lo tanto, se analiza el peso de las inversiones alemanas dentro de ese grupo. Asimismo, se presentan los principales motivos que impulsaron el ingreso de estos capitales en la etapa bajo análisis.

A partir de la confección de un listado de empresas de origen alemán que operan en la Argentina, en la tercera sección se contrasta el desempeño de algunas de ellas vis a vis la evolución de las más grandes firmas del país para el período 1991-2005. En este sentido, a partir de algunas variables (como el sector de actividad, la facturación, las utilidades, la conformación de grupos empresarios y otros) se intentan

¹ Sociólogo, docente de la Universidad de Buenos Aires e investigador de FOCO.

explicar las estrategias de inserción de las empresas alemanas más importantes; así, se seleccionan las que se consideran más relevantes para explicar el sendero evolutivo que las mismas han construido en los últimos años.

Por último, se presentan algunas reflexiones sobre la información obtenida y se anexan los listados de las firmas que cuentan con inversiones de origen alemán en la Argentina para los años 2006-2007.

I. Los capitales alemanes en la Argentina hasta 1990

Las inversiones de origen alemán en la Argentina pueden rastrearse hasta mediados del siglo XIX. En efecto, ya en el año 1860 se inscribió la filial local de la Cervecería Bieckert S.A. en el registro de industrias de la ciudad de Buenos Aires. La casa matriz era “Reemtsma Cigarettenfabriken AG”, que a lo largo del siglo XX ampliaría su inserción en el país insertándose en otras actividades productivas dirigidas al consumo masivo, como alimentos y bebidas (Cervecería Schneider y Seven Up Concesiones) y la producción de tabaco (San José del Espinillo) y de cigarrillos (Manufactura de Tabacos “Particular” y Manufactura de Tabacos “Imparciales”).

A inicios del pasado siglo también se destacaron algunas inversiones industriales como la de la siderúrgica “La Cantábrica” en 1902 (por parte del grupo alemán “Klöckner-Humboldt Deutz AG”), la Cía. De Productos Conen SA en 1903 (realizada por Wella AG) o Siemens Argentina SA en 1908 (por parte de la homónima casa matriz alemana). Al mismo tiempo, la entrada de capitales externos se orientaba también a garantizar los flujos de fondos requeridos para realizar las transferencias de divisas hacia y desde Alemania, para lo cual también se evidenciaron inversiones en el área comercial, y en los servicios bancarios y financieros. Así, en 1905 se realizó la primera entrada del “Dresdner Bank” al crear el Banco Argentino de Comercio S.A. y en 1913 AEG-Telefunken fundó su filial local orientada al comercio y la importación de aparatos fabricados en Europa.

Durante los años veinte y treinta continuó el ingreso de empresas alemanas, fundamentalmente para instalarse en la industria, el transporte y el comercio. A la fundación de Bayer Argentina (en el sector químico) en 1920 se sumó Noel y Cía. (en alimentos) –del grupo Trumpf Schokoladenfabrik Monheim y Co.-; A.M. Delfino y Cía. S.A. en 1923 (transporte marítimo; grupo Dekter), la Cía. De Mandatos Inmobiliaria y Financiera en 1924 (del Deutsche Bank) y la farmacéutica Schering Argentina en 1926. En la década siguiente dos grandes firmas industriales alemanas se volcaron al mercado argentino: en 1933 el grupo Thyssen se estableció a través de GDA Gran Distribuidora Argentina S.A. y Carl Zeiss abrió su filial argentina

en 1937 (pero orientada a la importación de los productos elaborados en su casa matriz) y Siemens iniciaba la actividad de Osram Argentina en 1935.

Hasta el año 1945 se contaban 21 firmas alemanas operando en el mercado local, evidenciándose un fuerte peso de las actividades industriales, ya que 13 empresas se insertaban en ese sector, a las que se agregaron 4 en servicios (fundamentalmente de telecomunicaciones y de transporte), 3 de comercio y un banco².

La Segunda Guerra Mundial (y sus consecuencias sobre la estructura productiva alemana) no impidió la creciente entrada de capitales de este origen, sino que por el contrario, parece haber dinamizado mucho más los movimientos de fondos para la creación de filiales y representaciones locales de sus firmas (Cuadro 1).

Cuadro 1:

Inscripción de filiales de empresas alemanas en la Argentina hasta el año 1970, por período

	Cantidad de filiales inscriptas
Hasta 1900	1
De 1901 a 1910	3
De 1911 a 1920	3
De 1921 a 1930	5
De 1931 a 1940	6
De 1941 a 1950	13
De 1951 a 1960	49
De 1961 a 1970	72

Fuente: *Elaboración propia en base a Basualdo (1984).*

² Los datos fueron contruidos a partir del relevamiento realizado en Basualdo (1984). A este número debería sumarse el Banco Alemán Transatlántico, que en el citado trabajo figura inscripto con posterioridad.

En efecto, se evidencia que a pesar de que la economía argentina transcurrió por un proceso de cierre a la entrada del capital extranjero entre las décadas de los años treinta y cincuenta, fue justamente en esa etapa cuando se dio inicio a un incremento geométrico de la entrada de capitales alemanes. Ello se ha explicado –fundamentalmente en los años cincuenta- por una acción permisiva del primer y segundo gobierno peronista que permitió la llegada de numerosas empresas que habían sostenido el régimen nazi y de sus directivos, junto con un gran número de integrantes del partido nacionalsocialista alemán luego de la Segunda Guerra Mundial (Weber, 2004).

Así, en los años de la primera etapa de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) –que transcurrieron entre mediados de los años cuarenta y 1958- se contaban más de 50 firmas alemanas operando en el país. Se sospecha fuertemente que algunas grandes empresas utilizaron testaferros para fundar filiales locales e importar productos desde sus fábricas en Alemania –u otros países europeos- con un doble fin: por un lado, impulsar nuevamente la producción manufacturera alemana y, por otro, “lavar” fondos que habían sido trasladados al exterior de Alemania en los últimos años de la guerra, a fin de preservarlos de las confiscaciones luego de la derrota³. Luego de la caída del gobierno peronista, muchas de estas empresas fueron intervenidas e investigadas, pero fueron devueltas a sus accionistas alemanes (por ejemplo, Merck Química, Schering y Günther Wagner - Pelikan).

A finales de los años cincuenta dio comienzo la segunda etapa de la ISI, caracterizada por una gran afluencia de capitales extranjeros, de mayoría estadounidense y en segundo lugar europea, y orientada a la industria manufacturera (industria química y petroquímica, automotriz y productos metálicos). Esta orientación sectorial implicó una transformación estructural del sector industrial y de la economía en su conjunto, que se extendió hasta la segunda mitad de la década del '70, siendo la industria manufacturera el sector de mayor dinamismo de la economía argentina.

³ En este sentido, resulta ilustrativo el ejemplo de Mercedes Benz Argentina. De acuerdo con algunas investigaciones, esta firma utilizó una red de accionistas encabezados por Jorge Antonio (personaje de llegada directa al entonces presidente Juan Domingo Perón) para conformar un grupo económico que poseía al menos 20 empresas ubicadas en distintos sectores de actividad: industrial, comercial, agropecuario, inmobiliario y financiero (Weber, 2004). El mencionado Jorge Antonio tenía, además, otras 30 empresas, que se piensa que fueron creadas también con capitales alemanes. Mercedes Benz se había creado en 1951 como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, importando vehículos desde Alemania. En 1959, los alemanes le compraron su parte a Jorge Antonio

La política económica implementada a partir del golpe militar de 1976 decretó la defunción de este modelo industrial.

Fue en aquel período cuando, acompañando los flujos de capitales que entraron en la Argentina, se produjo un salto cuantitativo de las inversiones de origen alemán. De acuerdo al relevamiento de Basualdo (1984), de la totalidad de las firmas industriales sobre las que se contaba el año de fundación en la Argentina, el 60% lo había hecho en la segunda etapa de la ISI (debe recordarse, por otra parte, que la mayoría de los capitales alemanes ingresados en la Argentina desde 1860 lo había hecho para insertarse en el sector manufacturero)⁴.

Así, a mediados de la década de los años setenta existía un importante número de firmas industriales radicadas en el país, las que sufrieron el fuerte impacto desindustrializador de la política económica de la dictadura militar de 1976-1983, y la continuidad que las mismas tuvieron durante la casi totalidad del gobierno constitucional del radical Raúl Alfonsín en los años ochenta.

Las principales empresas de capital alemán no resultaron indemnes de este proceso. Dado el fuerte peso del sector manufacturero en el total de las inversiones de dicho origen, las consecuencias para ellas fueron las que sufrió en general el sector industrial, aunque pueden mencionarse algunas experiencias que por lo relevante del actor en juego, son indicativas de la efectividad (o no) de algunas estrategias empresarias.

Muchas de las grandes empresas de capital extranjero que ingresaron en esos años a la Argentina establecieron estructuras de tipo conglomeral entre sus firmas controladas. Ello les permitía obtener diversas ventajas: a través de la integración vertical u horizontal y de la diversificación sectorial lograban reducir costos o transferir beneficios entre firmas del mismo conglomerado, o también asentarse sobre las ramas

⁴ En este sentido, resulta ilustrativo el ejemplo de Mercedes Benz Argentina. De acuerdo con algunas investigaciones, esta firma utilizó una red de accionistas encabezados por Jorge Antonio (personaje de llegada directa al entonces presidente Juan Domingo Perón) para conformar un grupo económico que poseía al menos 20 empresas ubicadas en distintos sectores de actividad: industrial, comercial, agropecuario, inmobiliario y financiero (Weber, 2004). El mencionado Jorge Antonio tenía, además, otras 30 empresas, que se piensa que fueron creadas también con capitales alemanes. Mercedes Benz se había creado en 1951 como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, importando vehículos desde Alemania. En 1959, los alemanes le compraron su parte a Jorge Antonio

de actividad más dinámicas en una etapa en la cual la política económica produjo enormes desajustes en el tipo de funcionamiento característico de la ISI. Ello, sumado a la articulación con el sector financiero, generó una evolución diferencial respecto a las firmas “especializadas” en una sola rama de actividad, que implicó que mientras muchas de estas últimas no pudieran sostener su permanencia en el mercado, las trasnacionales diversificadas y/o integradas lograran mantenerse⁵.

La apertura económica impulsada entonces por la dictadura militar de 1976-1983 afectó a las pequeñas y medianas empresas trasnacionales (al igual que a las nacionales) ya que discriminó en contra de la producción interna de bienes de capital y de los de consumo durable, y favoreció a la de bienes intermedios. La mayoría de las empresas trasnacionales diversificadas y/o integradas se plantearon entonces reorganizarse, achicando sus conjuntos empresarios, a través de la fusión de algunas empresas controladas y de sus establecimientos industriales, y paralelamente renovando nuevos equipos productivos con nueva tecnología. Ello permitió que, a través de la concentración y centralización del capital evidenciado en los años setenta y ochenta, se incrementara el número de las empresas industriales dentro del conjunto de las empresas trasnacionales diversificadas y/o integradas (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990).

En este sentido, las experiencias de algunas firmas de capital alemán ejemplifican los resultados de esta estrategia de diversificación y concentración industrial. Se trata de las trasnacionales Siemens, Bayer, Hoechst y Deutz.

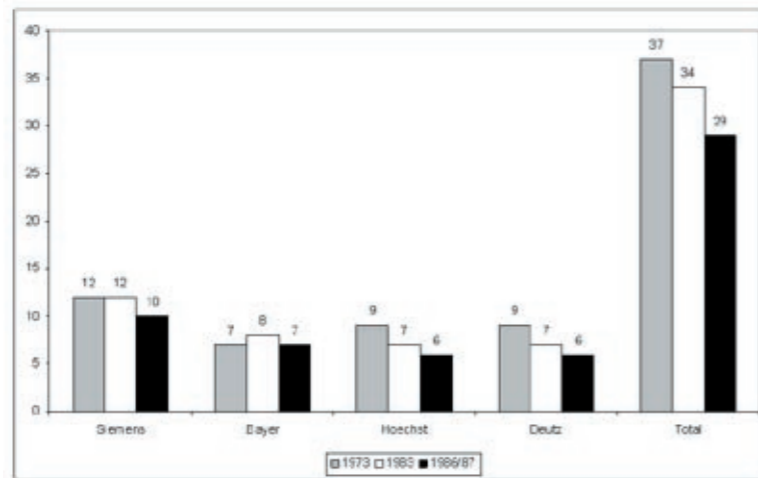
La primera de ellas era la más grande de las cuatro en 1973; buscó desprenderse de algunas firmas que no eran centrales en su negocio (comerciales o de servicios) e incorporó a otras nuevas, vinculadas con el sector nuclear y de telecomunicaciones, aunque el número total de sus empresas controladas o vinculadas se redujo. Bayer, por su parte, entre mediados de los setenta y mediados de los ochenta pierde tres empresas y gana otras tres, del sector químico, farmacéutico y fotográfico. Hoechst y Deutz son las que resultan más perjudicadas, ya que

⁵ La diversificación productiva y/o la integración vertical u horizontal no fueron estrategias únicamente desarrolladas por las empresas trasnacionales, sino que también fueron utilizadas por los grandes grupos económicos de capital local. A los efectos de este trabajo, sólo nos ocuparemos de las firmas de capital extranjero.

pierden 5 y 4 firmas controladas o vinculadas, respectivamente, y sólo Hoechst incorpora dos nuevas. Es decir, la renovación de los conglomerados empresarios mencionados en el estudio referente a la estructura del poder económico en los años ochenta evidencia que los grupos económicos de capital alemán vieron reducidos el número total de sus empresas en el territorio argentino (Gráfico 1). Ello no significa que no hayan sido favorecidas por la utilización de otros mecanismos, como la estatización de la deuda externa privada en 1982 o los diversos instrumentos de capitalización de la deuda externa privada durante el gobierno de Raúl Alfonsín⁶.

se vincula a la disminución que a partir del golpe militar de 1976 tuvo el producto industrial en términos relativos al conjunto del producto bruto interno. En este proceso, que afectó mucho más fuertemente a las firmas especializadas que a las diversificadas, los principales conglomerados extranjeros intentaron afirmarse en su core Business, aunque manteniendo en lo posible el grado de diversificación existente. Como se verá en la sección siguiente, en los cuatro casos evidenciados en el Gráfico 1 se produjeron desenvolvimientos diferenciados, incluyendo cambios en el origen del capital de uno de ellos.

Gráfico 1
Trasnacionales alemanas seleccionadas. Cantidad de firmas controladas o vinculadas en 1973, 1983 y 1986-87



Fuente: elaboración propia en base a Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990).

En síntesis, al finalizar la década de los años ochenta se verifica un proceso de leve reducción en la cantidad de empresas controladas o vinculadas por parte de los conglomerados extranjeros de origen alemán más importantes. Ello probablemente

⁶ Los cuatro conglomerados alemanes se vieron favorecidos al incorporarse a la estatización de la deuda externa privada por un monto total de U\$S 140 millones, y Siemens y Hoechst también usufructuaron de los beneficios de la capitalización de deuda privada, que les brindaba beneficios para transformar la deuda empresaria en acciones de las empresas endeudadas (Basualdo, 1987).

II. Las inversiones extranjeras a partir de los años noventa

En la última década del siglo XX el capital extranjero adquirió una presencia muy superior en la economía argentina a la que había tenido en el pasado. Mientras que entre 1959 y 1963 (en los inicios de la segunda etapa de la ISI) los ingresos de inversiones extranjeras habían estado en el orden del 0,3% del PBI, en los años noventa estuvieron casi siempre por encima del 2% del producto bruto interno; adicionalmente, si entre las mayores empresas industriales en 1963 las empresas transnacionales aportaban el 46% del valor agregado (es decir de la riqueza generada en el ámbito fabril) y el 36% del empleo, en 1997 estas cifras llegaban el 79% y al 61%, respectivamente.

Al analizar los cambios ocurridos entre las más grandes firmas de la Argentina entre 1993 y 2004⁷, en un contexto signado por un aumento en la concentración global de la economía argentina a favor estas empresas, se observa que la contribución relativa de las firmas locales al valor agregado generado por el conjunto de esa elite disminuyó un 63% (pasó del 38% al 14%), mientras que la de las asociaciones entre capitales locales y transnacionales se contrajo aproximadamente un 82% (cayó del 28% al 5%). Como contrapartida, en el mismo período se registró un aumento significativo e ininterrumpido de la importancia relativa de las empresas controladas por actores extranjeros: mientras que en 1993 la participación de este tipo de firmas en el producto bruto global de la cúpula empresaria fue del 34%, en 2004 ascendió al 81%. La fuerte “transnacionalización” del núcleo del capital más concentrado de la economía argentina también queda reflejada cuando se observa la evolución de la cantidad de cada uno de los tipos de firma que integran el panel de las 500 empresas más grandes del país: mientras que en 1993 había 161 empresas extranjeras, 58 asociaciones entre actores locales y extranjeros y 281 firmas controladas por capitales nacionales, en 2004 había 289, 46 y 165, respectivamente.

⁷ Se trata del relevamiento realizado por el INDEC a las 500 empresas de mayor facturación de la Argentina (Encuesta Nacional a las Grandes Empresas –ENGE-).

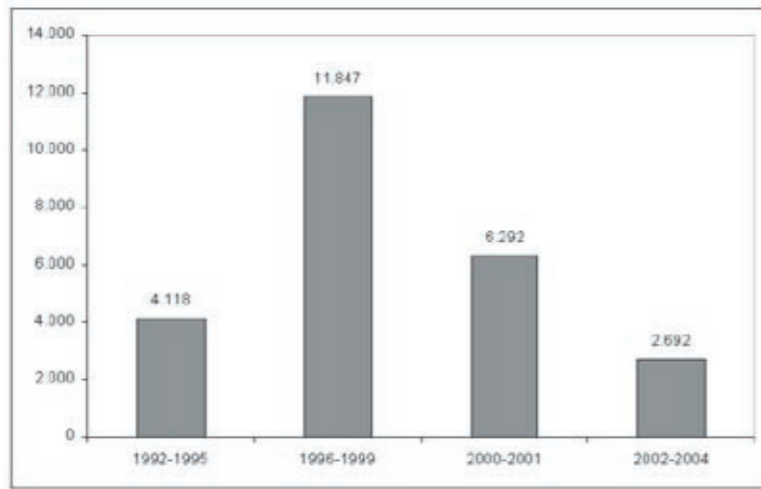
1. Los flujos y el stock de inversiones extranjeras

Esta segunda oleada de ingreso de capitales externos se vincula a la manera en que se efectuó la salida al proceso hiperinflacionario de los años 1989-1991. Efectivamente, la realización de reformas estructurales (particularmente la privatización de empresas públicas y la apertura de los mercados de bienes y de capitales), junto con el anclaje del peso al dólar (el “Plan de Convertibilidad”) indujo la entrada de inversiones hacia las áreas de la economía más dinámicas de la década: los servicios públicos privatizados, los servicios financieros y los sectores industriales ligados a la exportación y a la explotación de recursos naturales.

Hasta el final de la década de los noventa, los flujos de inversión extranjera directa (IED) fueron crecientes, pasando de algo más de U\$S 4.400 millones en 1992 a más de U\$S 10.400 millones en 2000, con un elevado monto registrado en 1999 influido por la Oferta Pública de Adquisición del 85% acciones de YPF (petrolera estatal privatizada en 1993) por parte de Repsol, operación que por sí sola representó U\$S 15.200 millones. De tal modo, el promedio anual de la IED en dicho período fue de U\$S 8.253 millones. Al incorporar el análisis todo el período comprendido por la vigencia del “modelo de la Convertibilidad”, a pesar de la importante salida de capitales y fuga de divisas ocurrida en el año 2001, el promedio anual llega casi a U\$S 7.650 millones. El subperíodo de mayores inversiones se dio entre 1996 y 2000, con un promedio anual de más de U\$S 10.500 millones. En cuanto al stock estimado por IDE en la Argentina, se elevó de U\$S 16.303 millones en 1992 hasta U\$S 68.935 millones en el 2001.

Gráfico 2

Promedios anuales de flujos de IED en la Argentina, por subperíodos, 1992-2004
(en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Respecto de las regiones de origen de la inversión externa⁸, la mayor parte de la entrada de IED a la Argentina provino de Europa, excepto entre los años 1993 y 1995.

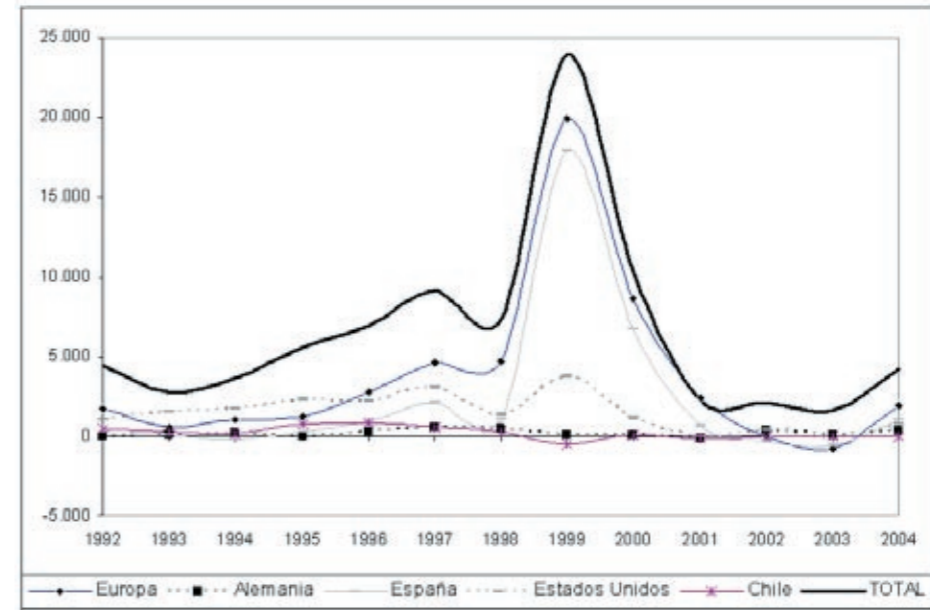
En términos de países, EE.UU. lideró los flujos anuales hasta 1998, cuando la IED proveniente de España comenzó a superarlos (precisamente cuando se inició

⁸ La procedencia del capital que ingresa al país se determina según dos niveles: el del primer propietario de las acciones de la empresa de IED, y en un segundo nivel, adicional (que correspondería a un eslabón "más atrás" en la estructura de control empresarial), se observa el país de residencia del inversor/propietario/controlante de la firma que realiza la inversión en la Argentina. De esta manera se puede considerar con mayor exactitud el país del cual proviene cada inversión, ya que muchas empresas utilizan sociedades en terceros países (donde constituyen filiales, o para aprovechar las ventajas de los llamados "paraísos fiscales"), y de considerar el primer tenedor de acciones, se sobreestimaría el peso de algunas regiones que reúnen estas características (por ejemplo, la zona de América Central y el Caribe. Este segundo nivel de tenencia es el que se tomará en cuenta en el presente trabajo.

la recesión que condujo a la crisis de la Convertibilidad). Si se toman en cuenta los flujos acumulados en todo el período, es España la que mayores inversiones ha realizado (casi U\$S 30.200 millones), seguido por EEUU (U\$S 19.200 millones), Francia, Italia, Chile y Países Bajos (Gráfico 3). EEUU, sin embargo, era en el año 2001 el principal inversor en la Argentina al considerar los stocks de IED, ya hasta 1992 sextuplicaba los montos correspondientes a España. En términos regionales, la inversión europea corrió por detrás de la norteamericana hasta 1995, pero en la segunda mitad de la década la superó, empujada por las inversiones españolas, francesas y holandesas.

Gráfico 3:

Flujos anuales de IED: Europa, países seleccionados y total, 1992-2004
(en millones de U\$S)

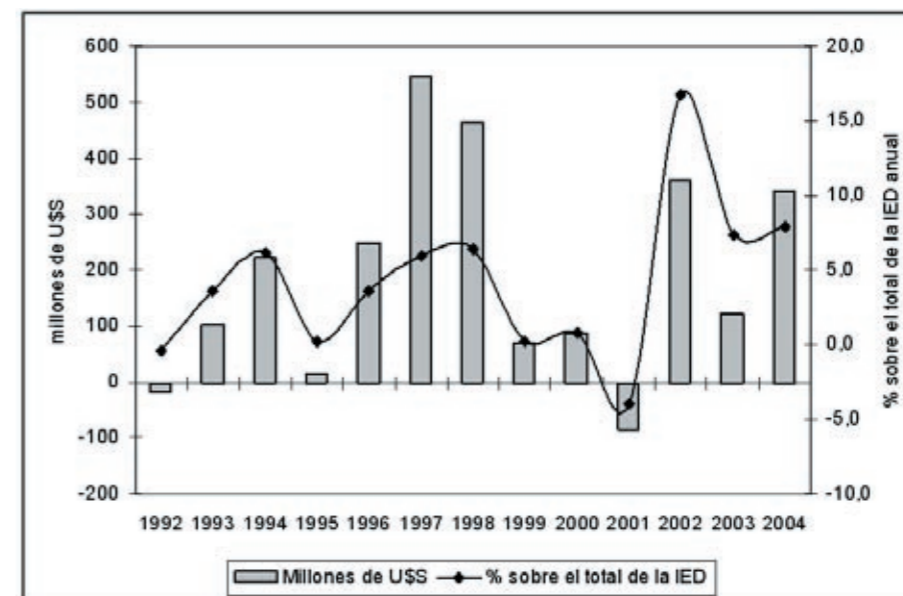


Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

La mayoría de los flujos ingresados por IED en este período correspondió a transferencias accionarias de empresas de capital nacional (públicas o privadas). Hasta 1993, estas operaciones estuvieron ligadas principalmente al proceso de privatizaciones⁹, y desde entonces se incorporó la venta de empresas de propiedad local en un número cada vez mayor de sectores. Así es que mientras en los dos primeros años de la serie las principales transacciones se realizaron en el sector energético (petróleo, gas, electricidad) y agua, a partir de 1994 y hasta 1997 fue la industria manufacturera la que recibió la mayor parte de la IED, principalmente en los sectores de alimentos y bebidas, química y automotriz. En los últimos años de la Convertibilidad fueron los sectores petrolero, bancos y comunicaciones los que renovaron los flujos de inversión extranjera en la Argentina.

Los capitales alemanes que ingresaron en estos doce años sumaron U\$S 2.481 millones, alrededor del 3% del total de los flujos de IED. En términos porcentuales respecto de su participación en los diversos años que conforman el período bajo análisis, durante la convertibilidad nunca superaron el 6% del total de los flujos anuales (desenvolviéndose irregularmente) y recién en el año 2002 lograron un porcentaje alto respecto del total de la IED, pero en el contexto de una fuerte desinversión por parte de varios países, fundamentalmente europeos (España, Francia, Italia y Países Bajos) para luego volver a ubicarse en valores levemente superiores a los de la década pasada (Gráfico 4).

Gráfico 4
Flujos de IED de Alemania, 1992-2004 (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Luego de la salida devaluatoria a la crisis de de la convertibilidad (fines del año 2001 y principios del 2002), las transferencias de capital continuaron siendo los principales elementos dinamizadores de la inversión extranjera, aunque en algunas áreas se comenzaron a plantear nuevas inversiones. Los sectores de mayor dinamismo fueron la siderurgia y el petrolero en el año 2002, en los que, además, se iniciaron inversiones destinadas a fortalecer el abastecimiento energético regional, en las que participan Repsol-YPF, Techint y Petrobras. También en los años 2002 y 2003 se produjo la salida del país de algunas firmas extranjeras que operaban en el sector financiero, cuyas casas matrices decidieron transferir sus inversiones a empresarios

⁹ El 67% de los fondos ingresados por las privatizaciones es de origen extranjero (IED e inversión de cartera), de los cuales un 55% provino de España, Francia e Italia (Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del INDEC).

locales o a los gobiernos provinciales (por ejemplo, el Crédit Agricole y el Scotiabank). Así, en esta etapa el promedio anual de las inversiones en el área petrolera superó el valor que tenían entre los años 1992 y 1998, de importante crecimiento de la economía argentina¹⁰. Junto al petróleo, la industria siderúrgica y la automotriz fueron los que recibieron los mayores flujos anuales de IED (Cuadro 2).

Cuadro 2:
Flujos anuales de IED, por sectores de actividad, años 1992-2004
(en millones de U\$S)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Petróleo	1.222	277	502	436	1.046	105	1.313	17.830	2.689	796	995	-272	2.067
Minería	4	-6	17	140	682	72	11	15	48	103	138	-6	198
Industria Manufacturera	634	858	1.798	2.186	2.776	3.308	1.147	1.950	1.487	49	988	1.146	1.221
Electricidad, gas y agua	2.119	1.116	124	1.111	681	1.527	932	951	446	197	109	50	170
Comercio	82	42	339	318	523	150	699	742	51	662	-23	79	-3
Transporte y comunicaciones	36	-19	245	634	145	845	260	714	3.870	167	-638	-39	-202
Bancos	191	418	160	521	747	2.366	1.757	746	382	235	-9	448	158
Otros	143	106	452	271	350	788	1.173	1.038	1.445	-42	489	246	665

Fuente: Dirección de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Una de las consecuencias de estos movimientos de los últimos años, es que entre 2002 y 2004 se incrementó el peso relativo del stock de inversiones de estos sectores (petrolero e industria manufacturera) dentro del total del stock de IED en la Argentina, pasando el área de la explotación de hidrocarburos a representar el 28% del total de la inversión directa acumulada en el país, mientras que el grupo industrial elevó su participación al 33% en 2004¹¹. Como consecuencia de la evolución

¹⁰ Esta comparación resulta más relevante si se considera que dejamos fuera el caso del año 1999, por la incidencia de la venta de YPF. Es de destacar que a partir de dicho año, las inversiones en el sector petrolero estuvieron siempre en el grupo de las áreas a las cuales se orientó mayoritariamente la inversión extranjera.

¹¹ El sector industrial fue uno de los más favorecidos por la salida devaluatoria de enero de 2002. De acuerdo al Estimador Mensual Industrial (EMI) del INDEC, el crecimiento interanual de la industria fue del 12,6% en diciembre de 2003 respecto del mismo mes del año anterior; para el año 2004 ese valor fue del 9,7%, para el 2005 de 7,9% y para el 2006, del 9%.

de los flujos de IED en los subsectores industriales, la siderurgia y la producción automotriz también incrementaron su peso en el stock de IED.

Europa y Estados Unidos dejaron de ser las principales áreas originarias de los flujos inversores externos la Argentina, ya que entre 2002 y 2004 más de la mitad de los montos que explican los saldos de IED provinieron de América del Sur (fundamentalmente Brasil, a través de Petrobras y Brahma) y de otras zonas (el 54% del total de los flujos de IED durante este período están originados allí). Es particularmente notable que los tres países que registran un saldo negativo en términos de inversiones son España, Francia y Gran Bretaña.

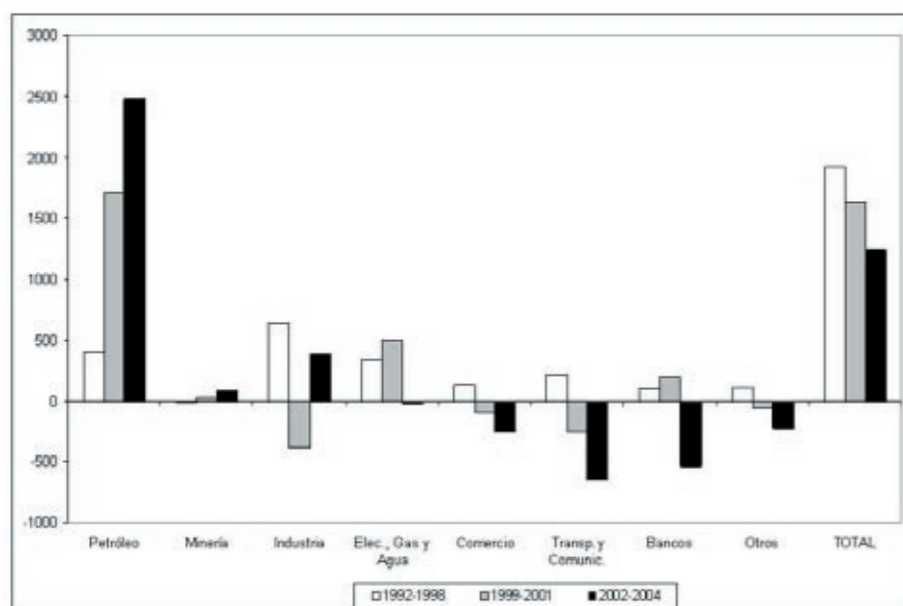
Como efecto derivado de este tipo de variaciones, los capitales españoles incrementaron su participación en el stock total de IED en la Argentina. Mientras en 1998 sólo tenían el 10% del total acumulado de la inversión extranjera, en el año 2004 alcanzaron a controlar el 24% del mismo, igualando la presencia del capital norteamericano (que se redujo del 37% al 24% del total). Es importante señalar entonces que en algo más de una década España ha llegado al tope del stock de inversión extranjera directa por país, junto con el capital norteamericano, que lleva muchas décadas actuando en la economía argentina.

Los capitales alemanes, por su parte, redujeron su participación en dicho agregado del 6% que poseían en 1992 (el mismo porcentaje que tenía entonces España) al 3% que tiene desde 1999.

Por último, otro aspecto que merece mencionarse en cuanto al comportamiento de las inversiones extranjeras en la Argentina en el último período, es que hasta 1998 la reinversión de utilidades (es decir, la diferencia entre la renta de las empresas y las utilidades giradas por éstas al exterior) tenía una evolución positiva, ya que aunque el monto de ganancias que se enviaba al exterior era creciente, una parte importante se volvía a reinvertir, constituyendo una fuente de financiamiento de la economía. Pero desde 1999 hasta 2003, debido a la combinación de disminución de ganancias e incremento de los giros al exterior, la reinversión se volvió fuertemente

negativa¹². Únicamente el sector petrolero logró obtener una renta alta y creciente a lo largo de la crisis de la economía argentina. A mucha distancia lo siguió una parte selecta de la industria a partir del año 2002 (alimentos y siderurgia) y en menor medida, la minería.

Gráfico 5
Promedios anuales de la renta de la IED, por períodos y sectores de actividad



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

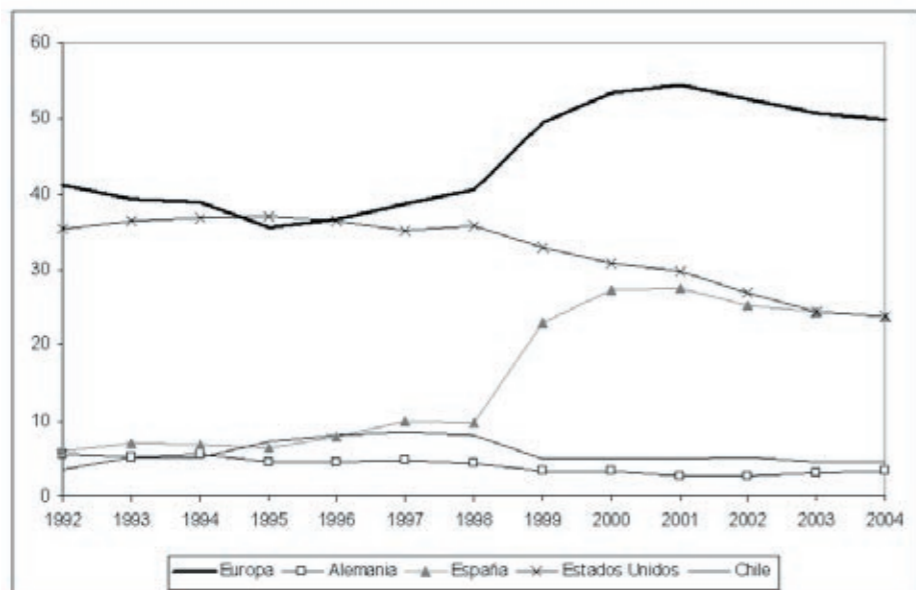
En síntesis, los importantes cambios registrados en el perfil de la IED entre 2002 y 2004 en relación a la etapa anterior están estrechamente relacionados con los cambios en la estructura de precios y rentabilidades relativas post-devaluación. Al igual

que en el período previo, el principal componente de las variaciones en la inversión extranjera fueron las transferencias de capital, aunque en el último tiempo éstas se vieron caracterizadas por algunas ventas realizadas por las casas matrices de parte o la totalidad de sus actividades en la Argentina, a capitales de origen argentino (por ejemplo, en el sector financiero y telecomunicaciones) y por nuevas inversiones en el área petrolera.

Precisamente, resulta importante destacar el creciente peso del sector petrolero, minero y las actividades industriales vinculadas a la alimentación y la siderurgia. Esto evidencia que los intereses de las firmas extranjeras se han orientado hacia sectores generadores de poco valor agregado, acompañando la creciente reprimarización de la economía argentina que se ha producido en los últimos quince años. Si bien los capitales de origen español fueron los que más incrementaron su participación en el stock de inversiones extranjeras en la Argentina, asentándose en sectores vinculados con las privatizaciones energéticas (electricidad, gas y petróleo), aguas y saneamiento y bancos, en la etapa post-devaluatoria se evidencia una mayor presencia brasileña y de otras regiones de menor presencia en el período anterior.

¹² En el contexto de la recesión se fortalecieron los giros al exterior por parte de las empresas trasnacionales, desapareciendo prácticamente la reinversión de utilidades como factor de financiamiento empresarial. Esto no resulta sorprendente, si se considera que la estrategia de muchas empresas aún durante el período de crecimiento de la economía fue invertir a partir del endeudamiento externo, para no comprometer el envío de beneficios a sus casas matrices y accionistas.

Gráfico 6
Participación de regiones y países seleccionados en el stock de IED, 1992-2004



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección de Cuentas Internacionales-INDEC, Ministerio de Economía y Producción.

Los principales factores que atrajeron el ingreso del capital extranjero en este período fueron: los cambios en la normativa que abrieron nuevos sectores a las inversiones externas; la desregulación y liberalización de los mercados laboral, financiero y de capitales; el proceso de privatizaciones de los servicios públicos; el mercado ampliado del MERCOSUR; y la promoción de la que gozaron algunos sectores en un contexto de fuerte apertura de la economía a los flujos internacionales de mercancías y capitales (por ejemplo, el automotriz)¹³.

¹³ Un mayor desarrollo sobre estos aspectos puede encontrarse en Ortiz (2004 y 2006).

2. La evolución de las empresas extranjeras

Como se comentó al principio de esta sección, el proceso de transnacionalización de la economía argentina no se frenó a pesar del cambio de un modelo basado en el dólar barato y la hegemonía de los sectores vinculados a las actividades primarias, los servicios y las actividades financieras (durante los noventa) hacia un modelo de dólar alto -que permitió cierto renacimiento de la demanda interna- en el que la preponderancia la tienen los sectores vinculados con las exportaciones (tanto industriales con poco valor agregado como de commodities agropecuarias, petróleo y gas).

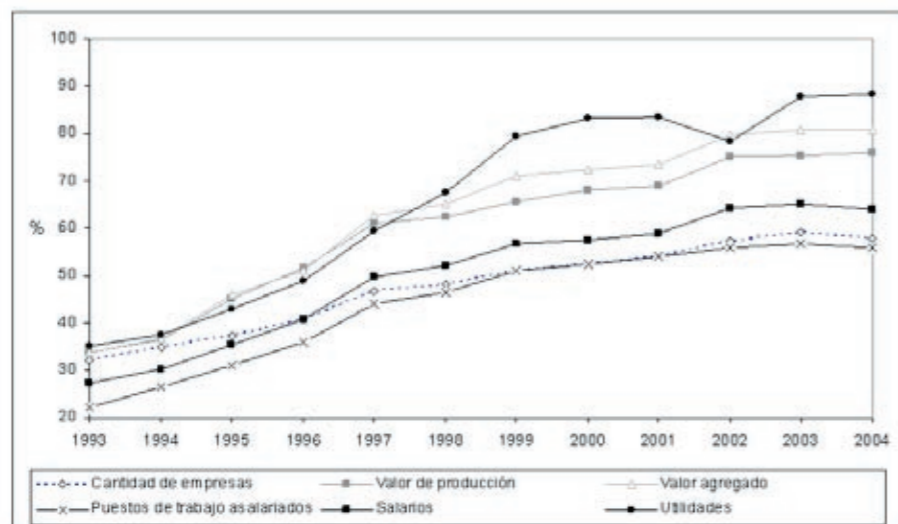
En efecto, entre 1993 y 2004 el valor agregado generado por el conjunto de las 500 mayores empresas de la Argentina se incrementó un 237%; pero mientras el correspondiente a las empresas nacionales lo hizo el 27%, el de las firmas controladas por capitales extranjeros creció un 705%. Ello evidencia que en el mismo período se registró un aumento significativo e ininterrumpido de la importancia relativa de las empresas controladas por actores extranjeros: mientras que en 1993 la participación de este tipo de firmas en el producto bruto global de la cúpula empresaria fue del 34%, en 2004 ascendió al 81%.

De acuerdo con otras investigaciones realizadas (Ortiz, 2006) parece haber una mayor concentración del poder económico de este tipo de firmas cuanto más “arriba” se encuentran en la pirámide de las mayores empresas de la Argentina. Por otra parte, la evolución a lo largo de toda esta etapa es creciente y constante en casi todos los indicadores seleccionados; sólo las utilidades (que por otra parte es la variable en la que se manifiesta el mayor peso de las firmas extranjeras) caen en su participación en el momento en que estalla la crisis de la Convertibilidad (años 2001 y 2002), pero volvieron a recuperarse rápidamente y siguieron incrementándose respecto del total de la élite empresaria¹⁴ (Gráfico 7).

¹⁴ Las firmas controladas por capitales extranjeros consolidaban en el año 2004 el 88% del total de las utilidades de las 500 empresas integrantes de la Encuesta a Grandes Empresas del INDEC.

Gráfico 7:

Participación del capital extranjero en la cantidad de firmas, valor agregado, valor de producción, salarios, puestos de trabajo asalariados y utilidades de las 500 Grandes Empresas



Nota: sólo se consideraron aquellas firmas que poseen más del 50% de su capital en manos de inversores extranjeros.
Fuente: ENGE, INDEC.

Otros datos relevantes están vinculados con el peso de este tipo de capitales en las exportaciones, importaciones, inversión bruta, activos y patrimonio neto de las mayores firmas de la Argentina (Gráfico 8).

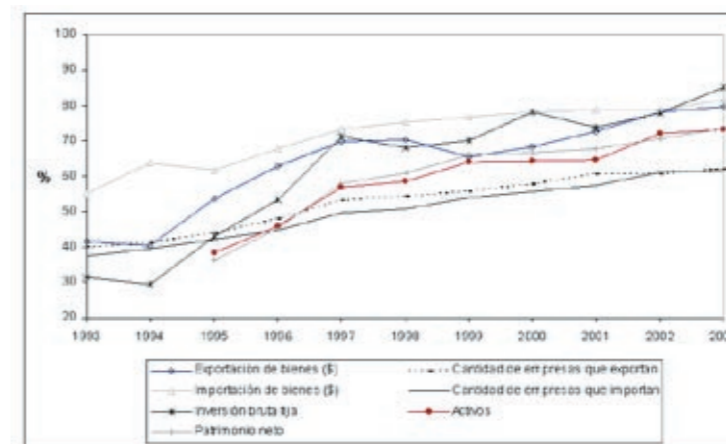
En este sentido, estas firmas también muestran una fuerte actividad vinculada con el comercio exterior, ya que su peso en las exportaciones y en las importaciones es elevado al considerar tanto la cantidad de firmas que las realizan como los montos involucrados en dichas acciones dentro del total del grupo de las 500 grandes empresas. Por un lado, mientras que entre 1993 y 2003 el promedio de montos por ventas al exterior del total de la élite exportadora se incrementó un 670%, la

variación correspondiente a las firmas controladas por inversores extranjeros lo hizo un 841%. Por otro lado, cuando las importaciones de las empresas nacionales se incrementó un 148%, las firmas con participación extranjera mayoritaria lo hizo un 136%. A fines del período bajo análisis, las firmas controladas por inversores externos manejaban casi el 80% del total de las exportaciones y el 82% de las importaciones, siendo aproximadamente el 62% de la cantidad total de las firmas que realizan ventas o compras al exterior.

En cuanto a la participación en las inversiones, las empresas extranjeras elevaron su participación en más de 50 puntos porcentuales entre 1993 y 2003 (de 32% al 85% del total de la inversión bruta fija del panel); además, entre 1995 y 2003 casi duplicaron su peso en el total de los activos y del patrimonio neto de las 500 grandes empresas (pasando de una participación del 38% en el total de los activos y del 36% en el total del patrimonio neto a un 73% en ambos indicadores).

Gráfico 8:

Participación del capital extranjero en las exportaciones, importaciones, inversión bruta fija, activos y patrimonio neto de las 500 Grandes Empresas



Nota: sólo se consideraron aquellas firmas que poseen más del 50% de su capital en manos de inversores extranjeros.
Fuente: ENGE, INDEC.

Adicionalmente, al comparar la evolución de los indicadores de las firmas controladas por capitales extranjeros (donde tienen más del 50% de la propiedad) con los demás tipos empresarios en los que dichos capitales están presentes (incluso en las que están articulados con inversores nacionales -las asociaciones-), en el primer tipo de firmas (las “controladas”) el incremento de la participación a lo largo del período analizado es más alto que en las asociaciones, lo que evidencia que cuanto mayor es la presencia del inversor extranjero, más aumenta su peso en las diversas variables mencionadas.

3. Las firmas de origen alemán

A lo largo de todo este período, las firmas de capital alemán tuvieron un desenvolvimiento dispar, de acuerdo al sector de actividad en el que se desarrollaron, las estrategias impuestas por sus casas matrices y las características que adoptó la política económica durante estos años¹⁵.

Como se ha puesto de manifiesto, durante los gobiernos encabezados por el peronista Carlos Menem (1989-1999) y por el radical Fernando de la Rúa (1999-2001), las áreas relacionadas con el sector servicios (privatizaciones, bancos, seguros, telecomunicaciones, comercio) y con el aprovechamiento de los recursos naturales (gas y petróleo, y luego, agroindustria y alimentos) se mostraron como los más atractivos para las inversiones europeas. Así, se puede afirmar que, como rasgo dominante, las inversiones se han dirigido hacia los campos de negocios en los que se han garantizado beneficios extraordinarios (privatizaciones), mercados protegidos natural o institucionalmente (en la industria, cemento o automotores), y en general, no transables (bancos, administradoras de jubilaciones y seguros). Ello se confirma al tomarse en consideración las rentas obtenidas por las inversiones externas directas desde 1992 y hasta el año 2001: más de U\$S 7.900 millones obtuvo el sector petrolero y casi U\$S 3.900 millones el sector de electricidad, gas y

¹⁵ Adicionalmente, debe considerarse que el stock de los capitales alemanes en el exterior en relación con el total mundial del stock de IED saliente no sufrió mayores diferencias entre 1990 y 2004 (pasó del 8,5% al 8,6% entre esos años). De todas maneras, sí se produjo un proceso de retracción cuando se lo compara con el total del stock de IED saliente de Europa, que se redujo del 18,8% al 16,1% en el mismo período (UNCTAD, 2006). De alguna manera (y como se verá más adelante) este proceso tuvo un correlato similar en la Argentina.

agua. La industria manufacturera, en su conjunto, alcanzó los U\$S 3.200 millones en el mismo período, pero entre 1999 y 2002 las rentas fueron negativas en más de U\$S 1.300 millones. Únicamente el subsector de alimentos consiguió superar el corsé de la recesión iniciada en 1999 a través de la exportación, registrando en todos los años una renta de la inversión positiva.

El cambio institucional enmarcado en la crisis de fines de 2001 y primer semestre de 2002 y la salida devaluatoria que tuvo la misma reordenó nuevamente el campo de inversiones tanto para los actores locales como para los extranjeros. Así, los sectores en los cuales se lograron mayores rentas fueron el petrolero, la minería y, como resultado de la protección derivada del alto valor del dólar (que dinamizó la producción manufacturera local), a partir del año 2003 las inversiones industriales lograron ubicarse en el segundo lugar por su capacidad de obtener rentas para los capitales extranjeros. Efectivamente, en el período 2002-2004 las actividades petroleras lograron una renta acumulada de U\$S 7.432 millones (en sólo tres años transfirieron casi lo mismo que en los 10 años previos); la industria, U\$S 1.124 millones, y la minería, U\$S 244 millones. El resto de los sectores tuvo una renta negativa a partir del 2002, incluyendo algunos de los favorecidos en la década previa, como los servicios de telecomunicaciones, transporte y los bancos¹⁶.

3.1. Las firmas alemanas y la cúpula empresaria

Para ahondar en el desenvolvimiento de las firmas de origen alemán puede tomarse como referencia su evolución dentro de la “cúpula empresaria argentina” (las 200 firmas de mayor facturación del país).

¹⁶ De acuerdo a otros indicadores sobre las inversiones extranjeras en la Argentina, en el año 2005 los capitales alemanes ingresaron U\$S 144 millones en concepto de Inversión de Firmas Extranjeras (IFE), que se distribuyeron de la siguiente manera: actividades extractivas 36%, infraestructura 3%, industria manufacturera 60,5% y comercio y servicios 0,5%. Este indicador es elaborado por el Centro de Estudios para la Producción (de la Secretaría de Industria y Comercio) y no toma en cuenta las fuentes de financiamiento (IED u otros medios alternativos), sino el origen del capital. Esta fuente tiene la ventaja de desagregar la inversión por sector, por país y tipo de inversión, pero una gran desventaja es que se basa en material periodístico, encuestas u otras informaciones de la misma índole, por lo que deja de lado las inversiones que por no ser de una magnitud importante no trascienden públicamente, e incluye no sólo proyectos realizados sino también aquellos que se anuncian con realización futura (y que no siempre se ejecutan). Por ello, sólo pueden ser tomadas como aproximadas.

En este sentido, en primer lugar debe observarse que desde 1991 hasta 2005 fueron 11 las empresas alemanas que integraron este selecto conjunto de firmas:

- A.C. Toepfer
- BASF Argentina S.A.
- Bayer Argentina S.A.
- Boehringer Ingelheim S.A.
- Daimler Chrysler Argentina S.A.
- Deutz S.A.
- Distribuidora de Gas BAN
- Química Hoechst S.A.
- Siemens Argentina S.A.
- Volkswagen Argentina S.A.
- Wintershall Energía S.A. (ex Deminex S.A.)

El desenvolvimiento de ellas ha sido heterogéneo. Están aquellos casos que participaron durante todo el período entre las primeras 50 ó 100 firmas (como las automotrices Volkswagen o Daimler Chrysler¹⁷); otras tuvieron su lugar entre las doscientas durante los últimos catorce años, pero con posiciones oscilantes dentro del panel (BASF, Siemens, Bayer); existen aquellas que se sumaron a partir de 1993 (y siempre se mantuvieron en la cúpula –AC Toepfer, Wintershall-); las que fueron adquiridas por capitales alemanes en 2002, aunque ya tenían un lugar relevante en la cúpula (como Gas Natural BAN)¹⁸; y las que por diversos motivos (venta de la firma a otros inversores, fusiones internacionales o facturación que queda retrasada respecto de la evolución del resto de las integrantes de la cúpula) desaparecieron temporal o permanentemente del conjunto de las doscientas de mayor facturación (son los casos de Hoechst, Deutz y Boehringer Ingelheim).

¹⁷ Hasta el año 1995 Volkswagen actuó en la Argentina asociada con Ford Motor Company en la empresa denominada "Autolatina". Daimler Chrysler, por su parte, opera con ese nombre desde el año 2000; previamente sus actividades en la Argentina las realizaba Mercedes Benz Argentina SA..

¹⁸ La alemana E.ON adquirió LG&E en 2002; esta última tenía participaciones en las distribuidoras "Gas Natural BAN", "Distribuidora de Gas del Centro" y "Distribuidora de Gas Cuyana", las que durante los años noventa estuvieron incluidas dentro de la cúpula empresaria argentina. En la segunda mitad de esa década las dos últimas distribuidoras salieron del selecto grupo empresario, porque sus ventas los ubicaban por detrás del puesto 200 en el ordenamiento. Para más detalles, ver la sección III de este trabajo.

Como se evidencia en el listado de firmas presentado, hay sólo tres de ellas que no operan en el sector industrial (Alfred Toepfer, Distribuidora de Gas BAN y Wintershall Energía).

En el Cuadro 3 se sintetiza la evolución de las once firmas alemanas dentro del ordenamiento de la cúpula empresaria.

Cuadro 3: Posición de las empresas alemanas en la cúpula empresaria argentina, por estratos, 1991-2005

Posición	1991	1992	1993	1994	1995
Primeras 50	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen
		Daimler Benz	Siemens	Daimler Benz	Siemens
		Siemens	Daimler Benz		
51 a 100	Daimler Benz	Bayer	Bayer	Siemens	Daimler Benz
	Bayer			Bayer	Bayer
101 a 150	Hoechst	Hoechst	Hoechst	Toepfer	Toepfer
	BASF	Deutz	Toepfer	Deutz	Hoechst
			Deutz	Hoechst	
151 a 200	Deutz	BASF Wintershall	BASF	BASF	BASF
	Siemens				
Cantidad	7	8	8	8	7

Fuente: elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, balances de las empresas y revistas Mercado y Prensa Económica.

Cuadro 3 (cont.):

Posición	1996	1997	1998	1999	2000
Primeras 50	Volkswagen	Volkswagen Daimler Benz Bayer	Volkswagen Daimler Benz	Volkswagen Siemens Daimler Benz	Volkswagen
51 a 100	Daimler Benz Siemens Bayer	Siemens Toepfer	Siemens Bayer Toepfer	Toepfer Bayer	Daimler Benz Siemens
101 a 150	Hoechst Toepfer		BASF	BASF	Toepfer Bayer
151 a 200	Wintershall BASF	BASF Wintershall Hoechst	-----	Wintershall Boehringer Ingelheim	Wintershall BASF
Cantidad	8	8	6	8	7

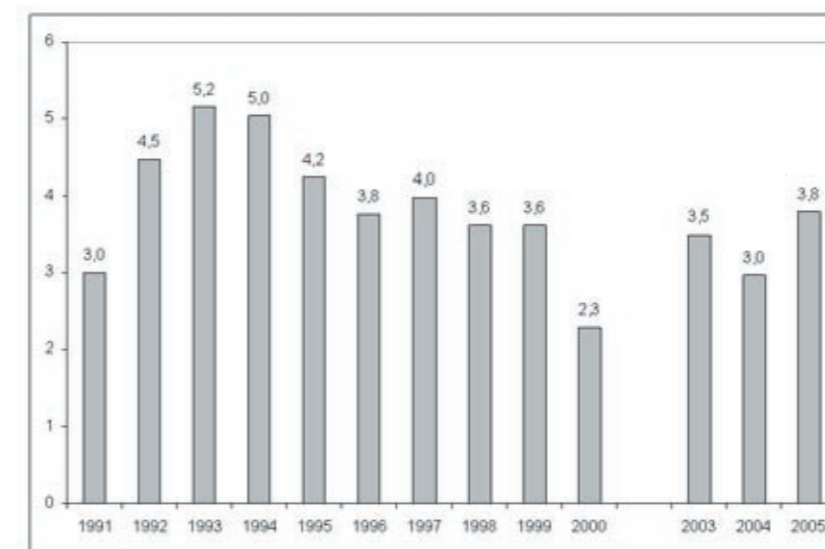
Cuadro 3 (cont.):

Posición	2003	2004	2005
Primeras 50	Toepfer Volkswagen	Volkswagen	Volkswagen Daimler Benz Toepfer
51 a 100	Bayer Daimler Benz Dist. Gas BAN Wintershall	Toepfer Bayer Daimler Benz Wintershall	Wintershall Bayer
101 a 150	Siemens BASF	Dist. Gas BAN BASF Siemens	BASF Dist. Gas BAN Siemens
151 a 200	-----	-----	-----
Cantidad	8	8	8

A pesar de que en este período el peso de las empresas alemanas dentro del stock total de IED se redujo del 6% al 3%, el número de las mismas no se ha reducido dentro de la cúpula empresaria argentina. También debe notarse que luego de la crisis de la Convertibilidad, las firmas tienden a concentrarse en los estratos superiores del panel (desde el 2003 no hay empresas entre las posiciones 150 y 200).

Otro aspecto a considerar es el peso de la facturación de estas firmas sobre el total de las ventas de la cúpula. En este sentido, entre los años 1991 y 2000 el promedio de este indicador fue del 3,9%, siendo el año de mayor incidencia 1993 (con el 5,2%), y el de menor relevancia el año 2000, con el 2,3% (Gráfico 9).

Gráfico 9
Participación de las firmas alemanas en el total de la facturación de la cúpula empresaria argentina, 1991-2000 y 2003-2005 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, balance de las empresas y revistas Mercado y Prensa Económica.

Es notable que a pesar de la recuperación de la crisis post-2002, el promedio de los años 2003-2005 (3,4%) no logró alcanzar aún el promedio de la década previa, y que los valores de este último período son relativamente similares a los de los tres últimos años de la década de los noventa.

En la tercera sección de este trabajo se formularán las características productivas y estructurales de las empresas alemanas que estuvieron insertas en la cúpula empresaria argentina en estos últimos quince años, ya que se considera que resultan las más representativas por el lugar que ocupan en el grupo de las sociedades más selectas de la Argentina. Pero antes de pasar a ello, se presentarán los resultados de un relevamiento sobre los capitales alemanes que operan en la economía argentina en la actualidad.

3.2. Las firmas alemanas en el año 2006

En el Anexo se presenta un listado de 194 firmas alemanas que están presentes hoy en la Argentina, elaborado especialmente para este trabajo. En comparación con el relevamiento considerado por Basualdo (1984), en el que aquí se presenta se observa que se produjo una fuerte renovación de empresas, ya que del total de las que se conoce el año de instalación en la Argentina (137), sólo en 13 casos las firmas se habían conformado antes de 1960; y en la década de 1960 (casi el período final incluido en el mencionado trabajo de Basualdo) se había fundado otras 12 firmas más. En los años setenta y en los ochenta se sumaron otras 11 empresas en cada década; y durante la segunda gran oleada de capitales extranjeros producida en los años noventa, fueron 67 las firmas que pasaron a ser manejadas por capitales alemanes. Desde el año 2001 hasta principios de 2007 hubo 23 firmas más controladas por inversores alemanes.

En cuanto a la distribución por sectores de actividad, en todos los casos se conoce la rama en la que implementan sus acciones estas empresas. Tanto los servicios

–financieros, transporte, telecomunicaciones, etc.– (34%) como la industria (32%) lideran las actividades de los inversores alemanes. Lo siguen el comercio (27%), firmas que operan en comercio y servicios (5%), construcción (1,5%) y las actividades agropecuarias (0,5%). Comparativamente con el relevamiento mencionado en la sección primera, se redujo el peso del sector industrial casi a la mitad (en los setenta tenía el 59%), se duplicó la participación de los servicios (tenían el 17,1%), se incrementó el comercio (poseía el 20,2%), creció la construcción (tenía el 0,6%) y se redujo el sector agropecuario (ya que su peso era del 3,1%)¹⁹.

El tamaño de las firmas relevadas fue estimado en base a considerar información parcial sobre facturación de las firmas, niveles de empleo y características del sector en el que están insertas. En términos generales, se observa un fuerte peso de las empresas de tamaño pequeño, fundamentalmente las que operan en el sector comercial o de servicios, ya que muchas de ellas son representaciones comerciales que importan productos elaborados en el exterior y los introducen en el mercado local; en algunos casos, hay pequeñas empresas industriales que elaboran alguna manufactura que se agrega a la oferta de los bienes importados. También se trata de firmas que brindan los correspondientes servicios técnicos a los usuarios locales de los bienes importados. Alrededor del 60% del total de las firmas fueron categorizadas en este segmento.

Por otra parte, las que integraron el grupo de las empresas “medianas” son un poco menos de un tercio del total (31%), y aquí están fuertemente representadas las firmas del sector industrial y de construcciones.

El conjunto de las que pueden considerarse como “grandes empresas” son sólo 15, y fueron incorporadas a este grupo por ser las de mayor facturación o empleo o porque tienen una fuerte presencia sectorial. Constituyen el 8% del total de las firmas relevadas, y se trata de 10 compañías industriales y 5 del sector servicios.

¹⁹ Si bien el relevamiento de Basualdo (1984) y el que aquí se presenta parten de diferentes fuentes de información, se considera que los resultados son indicativos de las características que adoptó la inversión extranjera de origen alemán en los últimos quince años.

Otro aspecto a considerar son las regiones de radicación de las firmas controladas o vinculadas con capitales alemanes. De las 191 empresas de las que se posee información sobre la localización de sus oficinas y fábricas, sólo en un 8% se encuentran únicamente en el interior de la Argentina y no poseen instalaciones en el área metropolitana de Buenos Aires. Por ende, el 92% se concentra en la ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires (y algunas de estas últimas también tienen sedes en el interior del país).

Desde el punto de vista de la estructura de propiedad de las firmas alemanas, no se trata únicamente de empresas “independientes”, es decir, hay varios conglomerados económicos que controlan el capital de varias empresas que operan en la Argentina. En el Cuadro 4 se mencionan los casos de varios grupos económicos alemanes y sus empresas en nuestro país.

Cuadro 4
Conglomerados económicos alemanes y sus empresas en la Argentina

Grupo económico	Firma en la Argentina
E.ON AG	Degussa Argentina Distribuidora de Gas BAN Distribuidora de Gas del Centro Distribuidora de Gas Cuyana
GEA Group AG	GEA Process Technology S.A. Div. Niro Westfalia Separator Argentina Westfalia Landtechnik Argentina SRL Emplast S.A.
Volkswagen	Audi Argentina Volkswagen Argentina SEAT Argentina

Grupo económico	Firma en la Argentina
Schaeffler	Luk Argentina S.A. Schaeffler Argentina SRL
Siemens	Siemens Argentina S.A. Siemens Itron Business Services S.A. Siemens Business Services, Buenos Aires. Osram S,A, Demag Cranes & Components S.A.
Hochtief	Hochtief Argentina S.A. Hochtief AG Suc. Buenos Aires
MAN Ferrostaal Group	Ferrostaal Argentina S.A. DSD Construcciones y Montajes S.A.
Bayer	Bayer Argentina S.A. Schering Argentina S.A. Lanxess S.A.
BASF	BASF Argentina S.A. BASF Poliuretanos S.A. Wintershall Energía S.A. Cyanamid S.A.
Robert Bosch	Robert Bosch Argentina S.A. Bosch Rexroth S.A. Argentina BSH Electrodomésticos S.A.
ThyssenKrupp	ThyssenKrupp Fortinox S.A. Polysius de Argentina S.A. ThyssenKrupp Elevadores S.A.
Bertelsmann	Sonopress Rimo S.A. Grupo Editorial Sudamericana S.A. Sony BMG Argentina S.A.

Grupo económico	Firma en la Argentina
Allianz	AGF Allianz Argentina Cía. de Seguros Generales S.A.
	Allianz Global Corporate & Speciality
	Dresdner Bank Lateinamerika
Daimler Chrysler	Daimler Chrysler Argentina S.A.
	Daimler Chrysler Cía. Financiera S.A.
	NahuelSat S.A.
	Círculo Cerrado S.A.
	MTU Argentina S.A.
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG	Münchener de Argentina Servicios Técnicos SRL
	AmRe Services Argentina S.A.

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD, Cámara de Comercio Argentino-Alemana, Ministerio de Economía y Producción, revistas Prensa Económica y Mercado e información de las empresas.

III. Las inversiones alemanas en la Argentina: análisis de casos seleccionados

Para el desarrollo de esta parte del trabajo se han seleccionado algunas firmas de origen alemán sobre las que se presentarán los resultados de un relevamiento más profundo que incluyen las estrategias empresarias, sus características estructurales, tipo de producción, exportaciones e importaciones, información patrimonial, y otros datos que permiten dar cuenta del perfil empresario.

La selección se efectuó en base a la identificación de las firmas alemanas más grandes en términos de la facturación de las filiales argentinas. Ello permite, por un lado, obtener un panorama de aquellas que tienen un rol más importante en el conjunto de los capitales extranjeros, por un lado, y por otro, también cumplen un papel de relevancia dentro de la élite empresaria que opera en la Argentina.

En los casos que se expondrán en esta sección, se ha clasificado a las 11 firmas que estuvieron incluidas dentro de la cúpula empresaria argentina entre 1991 y 2005 a partir de un criterio que incluye aspectos vinculados con su inserción productiva y con las estrategias empresariales de sus casas matrices. Así, quedan planteados 4 tipos de firmas:

- 1) aquellas industriales orientadas hacia el Mercosur (las automotrices Volkswagen y Daimler-Chrysler; Bayer, Siemens y Deutz);
- 2) las relacionadas con los recursos naturales (BASF, Toepfer y Wintershall);
- 3) las que operan servicios públicos privatizados (Distribuidora de Gas BAN)
- 4) las que dejaron de estar incluidas en la cúpula o fueron vendidas por sus casas matrices (Hoechst y Boehringer Ingelheim)

Las cuatro primeras firmas del primer grupo se caracterizan por haberse mantenido, entre los años 1992 y 1999, dentro del subconjunto de las firmas alemanas de mayor facturación (lo que implica sostenerse dentro de las primeras 50 ó 100

empresas del país); a partir del 2000 Bayer (sólo en el año 2000) o Siemens (desde el 2003 en adelante) caen por debajo del puesto 100. El caso de Deutz es diferente, porque luego de haber estado dentro de la cúpula hasta el año 1994 (aunque no era entonces de capitales alemanes), sale de la élite para volver diez años más tarde.

El segundo grupo, si bien no tuvo un desenvolvimiento descollante por la evolución de su facturación hasta el año 2000, a partir del fin de la convertibilidad elevó la misma, favorecido por el cambio de los precios relativos originados en la devaluación del 2002.

En el tercer caso se produce el fenómeno inverso, ya que los servicios públicos privatizados tuvieron sus tarifas congeladas desde el año 2002 hasta el 2005. Por ende, su posición fue cayendo dentro del conjunto de las firmas de la cúpula.

El último grupo está conformado por aquellas firmas que retrocedieron en términos relativos al conjunto de la élite empresaria o que dejaron de pertenecer a capitales alemanes.

A continuación se desarrollará la información relevada para cada uno de los tipos de firma.

1. Las firmas alemanas y el Mercosur

1.1. Las automotrices

El establecimiento del acuerdo del Mercosur a mediados de los años ochenta significó para el sector automotor argentino un cambio fundamental en términos de la posibilidad de acceso al mercado brasileño, con un tamaño mucho más grande que el local. Ello derivó en que se realizaran importantes inversiones por parte de las grandes firmas internacionales en función de nuevas estrategias productivas y de mercado.

Por ejemplo, Volkswagen y Ford acordaron en 1987 desarrollar sus operaciones en

Argentina y Brasil aprovechando la infraestructura y los servicios de transporte y logística que cada una de ellas había desarrollado a partir de la fuerte presencia que había logrado en cada uno de los países: Ford en Argentina y Volkswagen en Brasil. Así, la asociación que crearon (denominada "Autolatina") permitió una mayor presencia de Volkswagen en Argentina y de Ford Motor Co. en Brasil. Comenzaron a producir conjuntamente en 1990, y en función de su peso en la producción automotriz de cada país, se constituyeron en un fuerte lobby para la implementación del Mercosur y lograron instrumentar un acuerdo preferencial para la industria automotriz. Este acuerdo favoreció el comercio intrazona "compensado" por parte de las terminales, pero afectó fuertemente al sector autopartista local, que vio amenazada su existencia por el ingreso de productos importados directamente por las terminales.

En términos generales, durante los años noventa se produjo un proceso de fuerte crecimiento en la producción de automotores en la Argentina. A principios de dicha década se producían en la Argentina unos 100.000 vehículos por año, cifra que se elevó hasta 408.000 en 1994, y luego de una caída en la actividad como producto de la crisis del Tequila en 1995 y 1996, volvió a incrementarse hasta llegar a casi 458.000 vehículos en el año 1998. Los procesos conjuntos del inicio de la crisis recesiva en la economía interna a partir de este último año y la devaluación del real en Brasil en 1999 reorientaron las inversiones hacia este último país, y las trasnacionales automotrices se dirigieron hacia allí, en detrimento de los costos elevados en términos comparativos que padecía la Argentina.

Este proceso hizo caer la producción local hasta el año 2002, cuando sólo se produjeron algo menos de 160.000 vehículos. A partir de entonces, y debido a la reversión del proceso –originado en la devaluación del peso argentino– al mismo ritmo en que se incrementaron las inversiones extranjeras en el sector automotriz también se elevó la producción sectorial. Desde el año 2003 y hasta el 2006 el crecimiento fue continuo, llegándose a producir en este último año unos 432.000 vehículos.

Así, puede observarse que las decisiones de inversión por parte de las trasnacionales

automotrices siguieron una lógica regional, aprovechando las ventajas que en cada circunstancia generaba cada país. Los cambios en las políticas económicas y en los contextos institucionales fueron los elementos que indujeron la reasignación entre países de la producción elegida para el Mercosur (Sacroisky, 2006).

Las filiales argentinas se caracterizan por la orientación exportadora de la producción de autopartes y la importación de automóviles terminados de las plantas de Brasil; esto tiene como consecuencia que el saldo del comercio es deficitario con esa nación, incluso en un contexto de tipo de cambio favorable para la Argentina. Esto ocurre porque gran parte de los automóviles fabricados en nuestro país corresponde a los de gama media, mientras que la mayor parte del consumo local corresponde (a partir de 2002) a los de gama baja que suelen importarse de Brasil. Así, el comercio exterior sectorial se ha vuelto fuertemente dependiente del Brasil: en el año 2005, las exportaciones de automotores a ese país constituyeron el 36% del total de las unidades vendidas al exterior, mientras que las exportaciones de autopartes hacia allí representaron más del 47% del total del valor FOB en dólares de estos productos. En cuanto a las importaciones de automotores, el 91% del total de las unidades provinieron del Brasil, y el 35% del total del valor FOB en dólares de las autopartes se destinaron al pago de estos productos originados en aquel país.

Mencionadas estas características generales del sector, se presentará la información relativa a las operaciones de Volkswagen y Daimler-Chrysler en Argentina.

a. Volkswagen Argentina S.A.

Presencia en la Argentina

Volkswagen comenzó sus operaciones en la Argentina a mediados de 1980, con la adquisición de lo que hasta ese momento era la empresa Chrysler Fevre Argentina, incluyendo sus dos plantas fabriles ubicadas en San Justo y Monte Chingolo, provincia de Buenos Aires.

Inicialmente, su actividad se centró en la producción de un automóvil mediano (el

VW 1500) y la importación de vehículos y utilitarios desde Brasil y Alemania (el Escarabajo, el VW Passat y los Audi).

Como se mencionó más arriba, en julio de 1987 conformó un joint-venture con Ford Argentina (“Autolatina Argentina”), cuyas operaciones se centralizaron en la planta de Ford en General Pacheco. Este acuerdo productivo rigió hasta mediados de 1994, cuando se disolvió Autolatina y dieron inicio las operaciones de Volkswagen Argentina S.A. Para ello debió construir un nuevo Centro Industrial que le permitiría producir vehículos con los más modernos sistemas de fabricación, aplicando la ingeniería robótica y los procesos de logística de última generación, con el objetivo de crecer en su participación de mercado en el Mercosur e integrar la producción local a las estrategias mundiales de su casa matriz. Este Centro Industrial insumió una inversión de U\$S 270 millones, y fue inaugurado en noviembre de 1995, teniendo una capacidad de producción de 30 automóviles por hora.

Como parte de su estrategia de incorporación de la filial local a las necesidades de la distribución productiva de sus otras filiales, la empresa debió homologar los procesos de trabajo en base a las certificaciones internacionales de los sistemas de calidad ISO 9002 en 1996, ISO 9001 en 1999 e ISO 9001 versión 2000 en el año 2001. Además ello implicó que se desarrollaran otras estrategias productivas basadas en la calidad como normas relativas a la Producción Modular, Entregas Just-in-time, las normas VDA 6.3 y VDA 6.1 (que es el sistema de Gestión de Calidad obligatorio para la industria automotriz de Alemania), y otros dispositivos de gestión de productos y procesos, como también la norma medioambiental ISO 14001.

Un año después de la puesta en producción de su nueva planta de Pacheco, Volkswagen alcanzó el liderazgo en ventas de automóviles en la Argentina, 64.866 unidades y una participación del 21.7 %, colocando al VW Gol al tope del ranking general de ventas de automotores con 32.250 unidades.

A partir de fines de la década del noventa, Volkswagen comenzó a diversificar su oferta de vehículos, incorporando al mercado local a la firma Audi S.A. en 1997, la producción de utilitarios SEAT en 1999 (aunque inició operaciones como una

firma diferente dentro del grupo VW en 2002); y también con el lanzamiento en 1998 de una línea de camiones livianos y pesados producidos en Brasil.

En línea con las estrategias mundiales de la casa matriz, en el año 2000 se decide la producción de una nueva caja de velocidades en el Centro Industrial Córdoba de Volkswagen Argentina, que implicó una inversión de U\$S 160 millones. Se trata de la caja denominada “MQ 200”, que comenzó a ser exportada en el año 2001 a diferentes países como Alemania, España, Brasil y México.

En el año 2004, la empresa se consolidó como líder absoluto en la industria de patentamientos de automóviles y también en el total general. Esto le permitió a la filial local, ingresar al grupo de los diez países donde más unidades Volkswagen se venden.²⁰

Por último, en el año 2006 se inició la producción de un automóvil totalmente nuevo en el Centro Industrial de Pacheco (el vehículo se denomina Suran), que demandó a la casa matriz una inversión de U\$S 300 millones.

En el año 2005 la nómina de personal estaba integrada por 3.617 personas.

Centros productivos

Volkswagen posee dos centros industriales en la Argentina: el Centro Industrial Pacheco y el Centro Industrial Córdoba.

El primero de ellos se construyó en 6 meses luego de la disolución del joint venture con Ford, y con el objetivo de disponer de un centro productivo de automotores para el mercado ampliado del Mercosur. La planta abarca unos 700 mil metros cuadrados, de los cuales 102 mil están cubiertos, y tiene una línea de producción de 3.500 metros.

²⁰ Los vehículos Volkswagen se comercializan en más de 140 países.

El Centro Industrial Córdoba tuvo su origen histórico en el año 1963, cuando se fundó la fábrica de la automotriz “Industrias Kaiser Argentina” (la que unos años más adelante fue incorporada por Renault Argentina). Ford Motor Argentina la adquirió en 1967, y desde el año 1987 funcionó como planta de Autolatina Argentina. En abril de 1995 pasó a ser propiedad de Volkswagen Argentina S.A. Ocupa un área total de 224.548,01 m², con una superficie cubierta total de 77.979,32 m², de los cuales 35.000 m² corresponden a la nueva Planta MQ 200 (cajas de velocidades cuya producción se inició en el año 2001).

Este Centro Industrial Córdoba fue el primer productor en Argentina de ejes y diferenciales para automóviles y comerciales livianos; desde su inicio produjo más de dos millones de ejes y una cantidad similar de transmisiones (tiene una capacidad de producción de 84 transmisiones por hora).

Con el correr de los años, esta Planta fabricó transmisiones de 4 y 5 velocidades, cubos de rueda, campanas y discos de freno, semiejes y motores diesel de 1.900 cm³ y la caja MQ 250, producto que se fabrica actualmente en dieciséis modelos diferentes. Este producto equipa a unidades tales como New Beetle, Bora y Golf, en Volkswagen; Inca, Córdoba y Toledo en la marca SEAT; Audi A3, Caddy y Polo en Argentina y vehículos de la marca Skoda, integrante del Grupo Volkswagen. Los principales mercados son México, Bratislava, Brasil, Alemania, España y Sudáfrica.

El Centro Industrial Córdoba cuenta con 1.203 jornalizados y 108 mensualizados.

En el cuadro siguiente se informan los datos de producción de vehículos y la participación de Volkswagen en el total de la industria.

Cuadro 5

Volkswagen Argentina: producción de vehículos, por tipo de producto, y participación en el total de la producción sectorial, 2001-2006

Automotores	2001	2002	2003	2004	2005	2006
VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.	31.767	19.008	21.208	25.692	25.666	46.864
Total	235.577	159.356	169.622	260.402	319.755	432.101
<i>Participación en el total del período</i>	13,5	11,9	12,5	9,9	8	10,8
Automóviles - Categoría A						
VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.	29.011	17.330	19.370	22.817	21.250	43.256
Total	169.580	111.295	109.784	171.400	182.761	263.120
<i>Participación en el total del período</i>	17,1	15,6	17,6	13,3	11,6	16,4
Utilitarios - Categoría A						
VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.	2.756	1.678	1.838	2.875	4.416	3.608
Total	57.509	41.778	50.799	72.943	116.444	145.754
<i>Participación en el total del período</i>	4,8	4	3,6	3,9	3,8	2,5
Transporte de Carga - Categoría B						
VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.	0	0	0	0	0	0
Total	1.778	1.141	1.501	2.503	2.972	3.303
<i>Participación en el total del período</i>	0	0	0	0	0	0
Transporte de Pasajeros - Categoría B						
VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.	0	0	0	0	0	0
Total	350	71	103	541	601	855
<i>Participación en el total del período</i>	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ADEFA (Asociación de Fabricantes de Autos) (2006 y 2007).

Como se observa, Volkswagen no tiene una presencia primordial en la producción de automóviles, la que osciló entre el 8 y el 13% del total de la industria entre 2001 y 2006; en menor medida aún, produce utilitarios, y no fabrica en la Argentina vehículos de transporte de carga o de pasajeros. Ocupó en 2006 el sexto lugar entre las terminales por producción de vehículos, detrás de Peugeot-Citroën (22,1%), Ford (18,2%), General Motors (16,4%), Toyota (14,9%) y Renault (12,1%)²¹.

²¹ En la Argentina hay 8 terminales productoras de vehículos. Además de las mencionadas, también están Daimler Chrysler e Iveco, con menores participaciones a las de Volkswagen.

Dentro del complejo automotriz, sí es un importante productor de cajas de velocidades, producto que tiene como destino importante el mercado brasileño. En efecto, Brasil es un gran mercado para las exportaciones de autopartes argentinas: las cajas de cambio, en el año 2003, representaron el 22% del total de las exportaciones de autopartes a ese país.

Volkswagen en la cúpula empresaria

La evolución de esta empresa ha sido oscilante, ya que entre 1992 y 1994 (en el marco de la asociación con Ford) estuvo dentro de las 5 firmas de mayor facturación del país; luego, con la disolución del joint venture y en el contexto del proceso recesivo iniciado en 1998 se produjo un constante retroceso dentro de la cúpula empresaria, llegando al puesto 41 en el año 2000. A partir de la devaluación (y el impacto que tuvo la misma en el incremento de la facturación debido a las exportaciones), desde el 2003 vuelve a recuperar posiciones dentro de la élite empresaria (Cuadro 6).

Cuadro 6

Volkswagen Argentina: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab. (util./vtas.)
1991	14	641,8	-18,9	-2,9
1992	5	1.385,80	32,3	2,3
1993	4	1.641,10	55,2	3,4
1994	4	1.923,70	166,1	8,6
1995	4	1.760,50	-50	-2,8
1996	12	1.237,90	10,1	0,8
1997	11	1.343,00	31,1	2,3
1998	15	1.350,00	-6	-0,4
1999	20	1.020,30	-74,8	-7,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Nota: los años 1991 a 1995 corresponden a Autolatina.

Desde la separación del joint-venture con Ford, Volkswagen siempre estuvo por detrás de la firma norteamericana en el grupo de las automotrices que integran la cúpula, es decir, en el segundo lugar del sector (medido por facturación). De todos modos, en los años 2005 y 2006 se ubicó como la primera firma en términos de la cantidad de vehículos vendidos a concesionarios (sumando la producción nacional y los importados), teniendo una participación de 21,4% y de 21,1%, para cada año²².

Las utilidades están afectadas por las estrategias regionales de la casa matriz. Son prácticas conocidas entre las trasnacionales la sobrefacturación de importaciones o el endeudamiento externo con firmas vinculadas societariamente. Así pueden elevar artificialmente sus costos internos y disminuir el margen de beneficios, eludiendo el pago de impuestos a las ganancias y transfiriendo al exterior parte del excedente generado localmente (Schorr y Briner, 2002; Schorr, 2001). Ello se expresa, por ejemplo, en que el comercio exterior de las firmas automotrices ha sido fuertemente deficitario durante varios años (Ortiz y Schorr, 2001) a pesar de que este sector fue favorecido por un régimen de intercambio comercial compensado y gozó de una significativa promoción. De todos modos, es propio de las trasnacionales asentadas en la Argentina su fuerte y creciente peso en las importaciones de la élite empresaria argentina.

Datos patrimoniales

Volkswagen Argentina es, de las firmas alemanas que integraron la cúpula empresaria la que tiene mayores activos y pasivos en la Argentina. Los principales datos vinculados con esta dimensión (en el año 2005) son los siguientes:

Activo: \$ 1.876,1 millones
 Pasivo: \$ 1.358,5 millones
 Patrimonio neto: \$ 517,6 millones
 Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 1,38
 Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,72
 Índice de rotación (ventas/activo): 1,89

El índice de rotación (la capacidad para generar facturación que tienen los activos) es el segundo más importante del grupo de empresas alemanas seleccionadas.

Exportaciones

De acuerdo a datos aportados por la empresa, entre 1996 y 2004 los montos de las exportaciones de vehículos (de la planta de Pacheco) y autopartes (cajas de velocidades, semiejes y componentes de frenos fabricados en la planta de Córdoba) sumaron U\$S 3.600 millones.

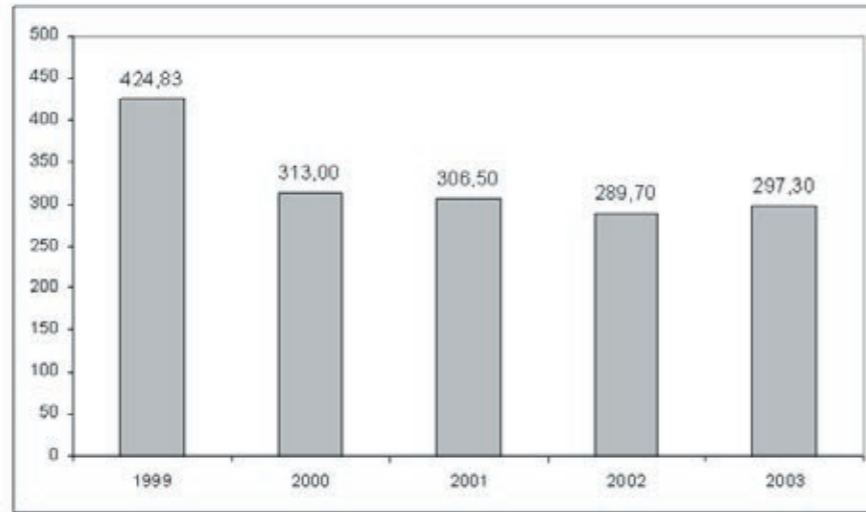
En la actualidad, las exportaciones de Volkswagen Argentina llegan a los siguientes países: Alemania, Argelia, Aruba, Bolivia, Brasil, Colombia, Curaçao, Chile, Ecuador, Emiratos Arabes, Eslovaquia, España, El Salvador, El Líbano, Guatemala, Honduras, Panamá, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Rep. Checa, Rep. Dominicana, Rusia, St. Maarten, Sudáfrica, Uruguay y Venezuela.

Las exportaciones entre 1999 y 2003 sumaron más de U\$S 1.600 millones y su distribución se observa en el gráfico siguiente.

²² El segundo puesto lo ocupó General Motors con el 18,5% y el 17,1% para 2005 y 2006, respectivamente.

Gráfico 10

Evolución de las exportaciones de Volkswagen Argentina entre 1999 y 2003
(en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a Schorr y Wainer (2005) y revista Prensa Económica.

Los valores precedentemente expuestos adquieren una mayor relevancia dado que a partir de 2002 la devaluación de la moneda local produjo, además de una importantísima transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital, un reacomodamiento dentro de la cúpula empresaria en la cual las firmas exportadoras (tanto las ubicadas en el ámbito fabril como aquellas que están en el sector agrícola) pasan a ocupar un lugar central porque las divisas se volvieron un activo de mucho valor frente a aquellas otras firmas con pequeña o nula capacidad de exportación.

Ventajas derivadas de su posicionamiento dentro del poder económico

Adicionalmente a lo recién manifestado, durante la crisis del año 2001 y 2002, Volkswagen (al igual que otras empresas integrantes de la élite empresaria local) se vio favorecida por diversas medidas de política económica adoptada por el gobierno justicialista de Eduardo Duhalde (enero de 2002-mayo de 2003) y convalidados por la actual administración Kirchner. Las principales son la licuación de deudas bancarias por la pesificación de las mismas y el incremento de los ingresos derivados del nuevo tipo de cambio vigente a partir de enero de 2002.

Respecto del primer aspecto, el gobierno de Duhalde adoptó medidas que condujeron a que las deudas bancarias y financieras tomadas en dólares con anterioridad a la devaluación de enero de 2002 fueron transformadas en pesos al mismo valor que tenía la tasa de cambio hasta diciembre de 2001: 1 peso igual a 1 dólar. El diferencial entre la tasa de cambio post-devaluación y pre-devaluación debía ser asumida por las instituciones financieras, a las que se brindaron compensaciones desde el Estado Nacional para evitar una crisis bancaria. En última instancia, el Estado fue el que se hizo cargo de aquel diferencial. De este modo, Volkswagen Argentina se vio favorecida en un valor equivalente a \$ 140 millones; si a ello se suma el incremento logrado por el valor de las exportaciones, se llega a una beneficio total de \$ 452 millones (IEF-CTA, 2002).

Situaciones conflictivas con los trabajadores

Volkswagen sostiene que “la clave para alcanzar el éxito está en nuestra gente. Por eso, nuestro desafío es atraer, incorporar y desarrollar personas talentosas que agreguen valor a nuestro negocio”. Ahora bien, en situaciones de crisis el principal factor a resguardar es el mantenimiento de la rentabilidad empresaria y por ello la firma no se plantea la contención, cobertura o cuidado de los trabajadores, sino que apela a distintas medidas para deshacerse de éstos.

Durante la recesión de 1998-2002 se utilizaron diversos mecanismos (como los “retiros voluntarios”, jubilaciones anticipadas, la movilidad horaria y salarial, la eliminación de turnos de producción y hasta el despido directo para reducir el costo salarial de la firma. En 1998 se redujeron 500 puestos de trabajo, en 2001 se despidieron 214 trabajadores en la planta de Córdoba y en el año 2002 se suspendieron a 450 obreros y se retrasó el pago de los “tickets” de comida mensuales que reciben los empleados. Todo ello generó movilizaciones, cortes de ruta y asambleas de trabajadores para resistir las acciones de la empresa.

Pero por otra parte, cuando se evidenciaron mejores condiciones para la producción (en los años 2004, 2005 y 2006) y se incrementó la facturación de Volkswagen en más del 200% respecto del año 2000, la empresa puso numerosas dificultades para otorgar aumentos de salarios a sus trabajadores. Así, durante varios meses éstos debieron recurrir a movilizaciones internas, cortes de autopistas -en las que participaron más de 3.000 obreros de las automotrices Volkswagen, Ford y Daimler Chrysler-, trabajo a reglamento, quite de colaboración, etc. Finalmente, ante la presión del Ministerio de Trabajo, la empresa se avino a un nuevo acuerdo salarial.

b. Daimler Chrysler Argentina

Presencia en la Argentina

Daimler Chrysler Argentina se creó en el año 1998, como consecuencia de la fusión mundial de Daimler Benz y Chrysler. Daimler Benz ya estaba presente en la Argentina desde principios de la década de los cincuenta a través de la firma Mercedes Benz.

En efecto, el 6 de septiembre de 1951 se fundó Mercedes Benz Argentina S.R.L., y al año siguiente se abrió la primera planta en la localidad de San Martín, en el Gran Buenos Aires. Desde mediados de la década se abrió una nueva fábrica también en el área metropolitana, en la localidad de Gonzalez Catán. Desde entonces se han fabricado allí más de 300.000 vehículos, principalmente destinados a la pro-

ducción de vehículos de transporte de carga y de pasajeros, para el mercado local y latinoamericano: camiones, automóviles para taxis, pick-ups y combis; también autopartes (cajas de velocidades). En 1960, Mercedes Benz Argentina pasó a manos de Daimler Benz AG²³, luego de haber sido intervenida entre 1955 y 1958 por parte del gobierno militar que derrocó a Juan Perón.

A fines de la década de los años ochenta²⁴ y principios de los noventa se lanzó la producción de buses de corta y larga distancia²⁵, y en el año 1993 se decidió la conversión de la planta de Gonzalez Catán en un centro de alta tecnología para la fabricación de utilitarios y buses, con una inversión de U\$S 100 millones.

La decisión de la casa matriz por modernizar la planta se basó en la selección de la filial local para la producción del utilitario Sprinter y de buses urbanos con la marca Mercedes Benz. A partir de 1996 comenzaron a fabricarse estos dos nuevos vehículos, siendo el Sprinter producido a nivel mundial únicamente en las plantas de Düsseldorf y Buenos Aires. En esta distribución de la producción, la planta de Daimler Benz de Argentina está totalmente integrada a la red de producción y ventas de utilitarios a nivel mundial y abastece a más de 45 destinos.

En los últimos 10 años se fabricaron más de 100.000 unidades del utilitario Sprinter (en las versiones furgón, combi, chasis y pick-up).

En el año 2006 comenzó a realizarse una inversión de U\$S 50 millones para la producción local de un nuevo modelo utilitario denominado “NCV3”, previéndose

²³ La propiedad anterior la tenía Jorge Antonio. Al respecto, ver nota 2.

²⁴ La historia “oficial” de Mercedes Benz Argentina no hace referencia a lo sucedido en los años setenta. Un hecho particularmente complejo de explicar para la empresa es su participación en la represión ilegal establecida por la dictadura militar de 1976-1983, cuando desaparecieron 14 delegados de la comisión interna de la empresa. Los directivos y gerentes de la planta se involucraron en esos hechos denunciando a los trabajadores y entregando datos a las fuerzas de seguridad y grupos paramilitares para que los obreros fueran detenidos y/o secuestrados, en connivencia con el sindicato mecánico nacional y miembros del gobierno peronista en 1975. En la época, el Ejército Argentino era el principal cliente de los camiones marca Mercedes Benz. También hay hechos de apropiación ilegal de niños y sustracción de sus identidades por parte de gerentes de la firma. Al respecto, puede consultarse Weber (2004).

²⁵ En los años ochenta, los colectivos (buses) se modernizaron con varios adelantos tecnológicos, entre ellos versiones de colectivos frontales y con motor trasero; más adelante se incorporaron la caja automática y la suspensión neumática.

el inicio de la fabricación para el año 2007, coincidentemente con el lanzamiento del mismo modelo por parte de la casa matriz en Alemania. Del total de la inversión, 38 millones se destinarán a la instalación de una nueva línea de ensamble y 12 millones para el desarrollo de autopartes. El objetivo es exportar el nuevo utilitario fuera de la región latinoamericana, e incrementar la exportación de 12.000 a 20.000 unidades anuales (que representarían unos U\$S 130 millones más de exportaciones, el doble de lo que se realizaba en 2003).

Desde la fusión de 1998, Daimler Chrysler comercializa en la Argentina las marcas Mercedes Benz, Chrysler, Jeep y Dodge, incluyendo vehículos utilitarios, buses, camiones, pick-ups, 4x4 y distintos automóviles (sedanes, monovolúmenes, coupés, vans y roadsters).

El grupo Daimler Chrysler posee, además de Mercedes Benz, otras firmas en la Argentina: Daimler Chrysler Financiera, Círculo Cerrado S.A., NahuelSat S.A., MTU Argentina S.A. y Dasa/Dornier. A continuación se presenta un resumen de la información del resto de las firmas controladas en el país.

1. Daimler Chrysler Financiera: es integrante de Daimler Chrysler Services, cuarta compañía más grande del mundo proveedora de servicios financieros por fuera del sector bancario y de seguros. Opera en la Argentina desde 1995, desarrollando productos financieros para la adquisición de vehículos marca Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep[®] y Dodge para concesionarios y clientes. Los productos que ofrece son la financiación, el leasing y los seguros, tanto para vehículos individuales como para flotas de los mismos.

2. Círculo Cerrado S.A.: es una firma comercializadora de planes de ahorro para la adquisición de vehículos comerciales, utilitarios y buses, comercializados por DaimlerChrysler Argentina. Inició sus actividades en 1978, cuando comenzó con planes de ahorro para la compra de productos Mercedes-Benz, llegando a superar el 30% de su facturación anual. Hasta el año 2005 se habían realizado más de 27.000 solicitudes de contrato por motores, chasis de camiones, buses, Sprinter y auto-

móviles, que se transformaron en más de 23.000 propietarios. Desde el año 2000 incorporó la suscripción de las marcas Chrysler, Jeep y Dodge y en los últimos años tuvo una participación de alrededor del 6% del total de ventas de Daimler Chrysler en el mercado interno.

3. NahuelSat S.A.: en 1992 el gobierno argentino convocó a un concurso internacional para adjudicar a una empresa privada la explotación comercial de dos posiciones orbitales para el desarrollo de las telecomunicaciones. En 1993 se adjudicó a una Unión Transitoria de Empresas (U.T.E.) integrada en ese momento por Daimler Chrysler Aerospace, Aerospaziale y Alenia Spazio la operación del sistema satelital argentino²⁶. En 1997 fue puesto en órbita el satélite Nahuel 1, y NahuelSat debía poner el otro satélite en operación antes de octubre de 2003. La operadora incumplió el compromiso, pero culpó al gobierno de no haber respondido a una propuesta realizada en el año 2000 por uno de los accionistas de NahuelSat para modificar en parte el contrato original. Actualmente el gobierno negocia con la empresa que el Estado se haga cargo de la misma, a cambio de una suma simbólica (un peso) y tomando a su cargo las contingencias, que son los juicios pendientes que pueden alcanzar a la empresa (entre ellos, juicios por falta de pago de obligaciones impositivas). A la vez, los accionistas dejan la empresa y asumen la deuda, que se estima en U\$S 20 millones.

4. MTU Argentina: se constituyó en 1983 como empresa filial de MTU Motoren und Turbinen Union Friedrichshafen GmbH, para proveer de grandes motores destinados a embarcaciones de placer y trabajo y de productos para la generación de energía (por ejemplo, para centrales térmicas y nucleares).

5. Dasa/Dornier: es una firma dedicada a la fabricación de aviones y de transporte aeroespacial.

²⁶ De acuerdo a datos suministrados por Daimler Chrysler, actualmente, NahuelSat S.A. está integrada por European Aeronautic Defense and Space Company –EADS- Deutschland GmbH, Alenia Aerospazio, GE Capital Global Satellites, la Corporación Financiera Internacional (IFC), Publicom S.A. y Antel (Uruguay). EADS es la división aeroespacial del grupo Daimler Chrysler AG.

Centros Productivos

Mercedes Benz tuvo una fábrica en la localidad de San Martín (Gran Buenos Aires) que funcionó desde 1952 hasta 1956. En ella se ensamblaban camiones y automóviles para uso como taxímetro, pick-ups y cajas de carga, con autopartes importadas de Alemania.

En 1955 comenzó la construcción de una nueva fábrica en Virrey del Pino (Gonzalez Catán, Gran Buenos Aires), que al año siguiente comenzó a producir cajas de velocidades y montaje de ómnibus. Esta planta fue modernizada en 1996 para la producción del utilitario Sprinter, decisión tomada en la casa matriz para la provisión del vehículo en diversos mercados en América, Africa, Asia y Oceanía, y desde hace dos años también a la Unión Europea; es el producto elaborado por la industria automotriz argentina que llega a más cantidad de países y el único utilitario pesado (large van) que se produce en la Argentina (ver Cuadro 7, “furgones categoría B”).

Cuadro 7
Daimler Chrysler: producción de vehículos, por tipo de producto, y participación en el total de la producción sectorial, 2001-2006

Automotores	2001	2002	2003	2004	2005	2006
DAIMLER CHRYSLER ARGENTINA S.A	6.665	5.142	7.538	13.556	17.357	19.775
Total	235.577	159.356	169.622	260.402	319.755	432.101
<i>Participación en el total sectorial</i>	2,83	3,23	4,44	5,21	5,43	4,58
Utilitarios - Categoría A						
DAIMLER CHRYSLER ARGENTINA S.A	0	0	0	0	0	0
Total	57.509	41.778	50.799	72.943	116.444	145.754
Furgones - Categoría B						
DAIMLER CHRYSLER ARGENTINA S.A	6.360	5.071	7.435	13.015	16.977	19.031
Total	6.360	5.071	7.435	13.015	16.977	19.069
<i>Participación en el total sectorial</i>	100	100	100	100	100	99,8
Transporte de Carga - Categoría B						
DAIMLER CHRYSLER ARGENTINA S.A	0	0	0	0	0	0
Total	1.778	1.141	1.501	2.503	2.972	3.303
Transporte de Pasajeros - Categoría B						
DAIMLER CHRYSLER ARGENTINA S.A	305	71	103	541	380	744
Total	350	71	103	541	601	855
<i>Participación en el total sectorial</i>	87,14	100	100	100	63,23	87,02

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ADEFA (Asociación de Fabricantes de Autos) (2006 y 2007).

Como se observa, el peso de Daimler Chrysler en la producción de automotores es baja (entre el 3% y el 5% del total de los vehículos fabricados en la Argentina). No produce automóviles, pero sí tiene una presencia absoluta en la producción de furgones pesados (vans) y casi total en la fabricación de vehículos de transporte de pasajeros (buses de corta y larga distancia). Ocupó en 2006 el séptimo lugar entre las ocho terminales por producción total de vehículos, detrás de Volkswagen.

En el año 2005 la nómina de personal estaba integrada por 1.512 personas.

Daimler Chrysler en la cúpula empresaria

La evolución de la facturación de Daimler Chrysler fue creciente a lo largo del período, a pesar de algunos altibajos aislados. Si se considera el promedio de las ventas para el período 1991-1996, el mismo es de \$ 363,9 millones; para los años 1997-2000 se eleva a \$ 667,9 millones (aunque no representó una suba en la posición relativa dentro de la cúpula); y para los últimos tres años de la serie (2003-2005) se incrementó a \$ 1.135 millones, influido por el importante crecimiento del último año.

Cuadro 8

Daimler Chrysler: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

Año	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1991	55	201,9	-3,49	-1,7
1992	43	314,9	13,4	4,3
1993	42	342,4	15,2	4,4
1994	37	492	25,1	5,1
1995	55	385,4	-34,9	-9,1
1996	52	446,6	-12,5	-2,8
1997	40	618,7	7,8	1,3
1998	38	720,2	30,5	4,2
1999	42	688,2	0	0
2000	64	644,3	s/d	s/d
2003	82	641	s/d	s/d
2004	89	665	s/d	s/d
2005	31	2.100,00	77,25	3,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas Prensa Económica y Mercado.

Nota: hasta 1999 corresponden a Mercedes Benz Argentina; luego es Daimler Chrysler Argentina

El crecimiento de la facturación está ligado, entre otros factores, al fuerte peso que ha tenido la venta de automóviles importados marca Chrysler y Mercedes Benz y de utilitarios livianos (“categoría A”), camiones y buses marca Mercedes Benz. Por otra parte, aunque no se cuenta con valores relativos a las exportaciones de los últimos tres años, también se puede afirmar que el aumento de la producción destinada al mercado externo ha influido en el incremento de la facturación de la empresa.

Datos patrimoniales

De las empresas alemanas seleccionadas, Daimler Chrysler es la tercera firma medida por el volumen de sus activos, luego de Volkswagen y la petrolera Wintershall; y es la más endeudada de todas, ya que sus pasivos son los más elevados del conjunto. A pesar de ello, su índice de endeudamiento (pasivo sobre activo) no es el más alto, sino que se encuentra casi en el promedio de este grupo de empresas.

Los principales datos vinculados con esta dimensión (en el año 2005) son los siguientes:

- Activo: \$ 1.159,53 millones
- Pasivo: \$ 703,04 millones
- Patrimonio neto: \$ 456,49 millones
- Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 1,65
- Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,61
- Índice de rotación (ventas/activo): 1,81

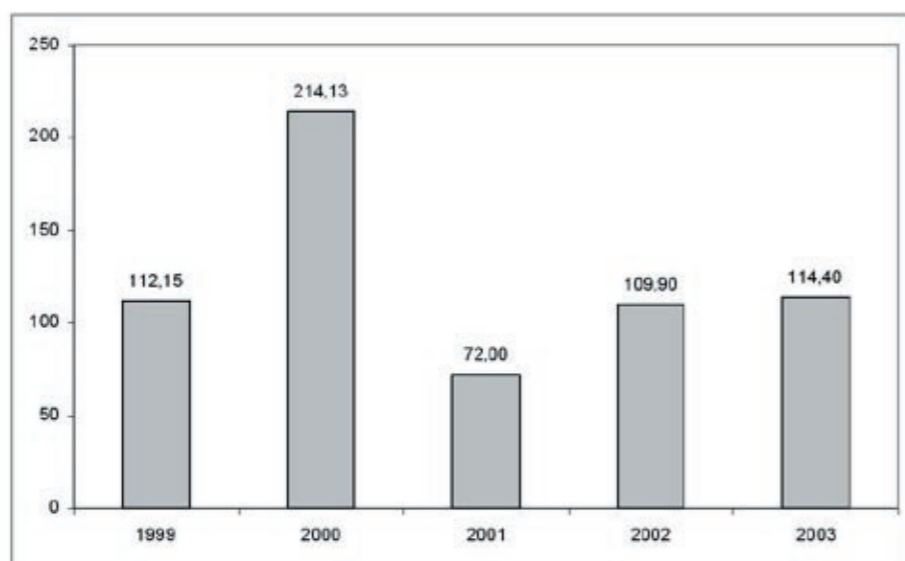
Exportaciones

Aunque no se cuenta con datos de los últimos tres años, las ventas al exterior en el período 1999-2003 sumaron U\$S 623 millones. El crecimiento de la producción del utilitario Sprinter fue paulatino y constante, destinado a los mercados de Brasil, Chile, Cuba, Colombia, Costa Rica, Perú, Guatemala, Venezuela, Egipto, Arabia

Saudita, Abu Dhabi, Bahrain, Dubai, Omán, Kuwait, Libano, Qatar, China, Vietnam, Australia, Sudáfrica, Nueva Zelanda y la Unión Europea.

Gráfico 11

Evolución de las exportaciones de Daimler Chrysler Argentina entre 1999 y 2003 (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a Schorr y Wainer (2005) y revista Prensa Económica.

Ventajas derivadas de su posición en el poder económico

Algunas de las medidas de política económica adoptada por el gobierno justicialista de Eduardo Duhalde (enero de 2002-mayo de 2003) y convalidados por la actual administración Kirchner (la licuación de deudas bancarias por la pesificación de las mismas y el incremento de los ingresos derivados del nuevo tipo de cambio vigente a partir de enero de 2002) también beneficiaron a Daimler Chrysler por un monto

equivalente a \$ 214 millones, originados en el incremento logrado por el valor de las exportaciones (IEF-CTA, 2002).

Por otra parte, Daimler Chrysler promovió en el año 2005 un juicio contra la Argentina en el tribunal del CIADI, reclamando por la devaluación y pesificación de los contratos establecidos en el año 2002; el monto reclamado aún está indeterminado. Funda su demanda en el Tratado Bilateral de Inversiones firmado entre Argentina y Alemania en el año 1992 y que garantiza a los inversores extranjeros prácticamente la intangibilidad de sus inversiones (incluso más garantías que a los capitales locales). La demanda está relacionada con las supuestas pérdidas que ocasionaría a Nahuelsat la pesificación de las tarifas que cobra al Estado Nacional por el servicio de telecomunicaciones satelital.

Situaciones conflictivas con los trabajadores

Al igual que en el caso de Volkswagen, en Daimler Chrysler la crisis recesiva condujo al despido de 120 trabajadores, pero cuando la empresa –acompañando la evolución de la economía argentina– se recuperó de la misma, fue la automotriz más reacia a la hora de mejorar la distribución del ingreso producida por el incremento de las ventas. Ello derivó en un conflicto que afectó al conjunto de las automotrices ubicadas en el Gran Buenos Aires y que se extendió durante los años 2004 y 2005.

Por último, no debe dejar de recordarse el rol jugado por la empresa Mercedes Benz durante la última dictadura militar, entregando a la comisión interna de delegados sindicales a las manos de los grupos de tareas del ejército argentino, por lo que varios de ellos permanecen desaparecidos. Asimismo, sus gerentes también se apropiaron ilegalmente de niños durante los primeros años de la dictadura.

1.2. Siemens

Presencia en la Argentina

Siemens es la firma alemana con mayor antigüedad en la Argentina. Si bien su fundación data del año 1908, el primer proyecto desarrollado en el país se remonta a 1857, cuando se instaló el primer sistema telegráfico que acompañaba el recorrido del ferrocarril La Porteña en la ciudad de Buenos Aires.

La firma se desarrolló en diferentes áreas de actividad: electricidad, telecomunicaciones y construcciones. En el año 1921 creó Transradio (una empresa de comunicaciones), en 1928 participó en la construcción de la línea “B” de los subterráneos de la ciudad de Buenos Aires y en 1935 fundó la filial local de su controlada Osram (fábrica de lámparas eléctricas)²⁷. Entre las principales obras realizadas por Siemens se cuentan la provisión del cable telefónico que unió en 1931 las ciudades de Buenos Aires y Colonia por el lecho del Río de la Plata, la construcción y equipamiento de la central nuclear Atucha I en 1968, la provisión de generadores eléctricos para la central hidroeléctrica de El Chocón en 1973 (en ese momento, la de mayor envergadura de la Argentina), y en los años ochenta y noventa la introducción de tecnología electrónica para la conmutación telefónica, y la construcción y provisión de generadores eléctricos de varias centrales térmicas e hidroeléctricas. En los últimos años se desarrolló más fuertemente en el área de servicios y tecnología médica, suministrando equipamiento y construyendo redes de telecomunicaciones tanto para el sistema público de salud como para el privado.

Hasta hace poco tiempo, desde su central de Argentina también controlaba las operaciones de sus filiales de Montevideo y Santiago de Chile; pero ésta última fue transferida a la casa matriz. En el año 2004, Siemens Argentina tenía participaciones en las siguientes firmas:

²⁷ En un trabajo de Luis Sommi se menciona que Siemens también tenía intereses en la Compañía Platense de Construcciones (Siemens-Bauunion), y en la construcción eléctrica y la venta de equipo eléctrico pesado (Siemens-Schuckert S.A.); y que las subsidiarias de Siemens-Schuckert estaban ligadas a 39 firmas asociadas (ver Sommi, 1945). En el trabajo de Basualdo de 1984 se identifica a 11 empresas como participando del grupo económico en 1970. En 1987, el número de las firmas del conglomerado se había reducido a 10 (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990).

- Siemens S.A. Telecomunicaciones Montevideo (51%)
- Siemens Itron Business Services S.A. (100%)
- Siemens Business Services S.A., Buenos Aires (30%)
- Equipos y Aparatos de Maniobra S.A. (EAMSA) (47%)

Las tres primeras tienen oficinas en Buenos Aires, y la tercera está ubicada en la provincia de San Juan.

Asimismo, Siemens participa en tres Uniones Transitorias de Empresas (U.T.E.'s), una forma jurídica adoptada desde los años noventa para conformar asociaciones empresarias destinadas a la provisión de bienes y servicios al Estado. Las tres UTE's son:

- Siemens (50%)-IATE (25%)-Olmatic (25%), creada en 1993 para ejecutar las obras de ampliación de la red de trolebuses en el área metropolitana de la ciudad de Mendoza (contrato firmado con la empresa provincial Energía Mendoza Sociedad del Estado);
- Siemens (50%)-Griensu (50%), constituida en 1998 para cumplimentar las obligaciones emergentes como subcontratista de Nissho Iwai Corporation relacionadas con la provisión de servicios y bienes para el Ministerio de Salud y Acción Social de la Nación;
- Siemens (78,81%)-Electroingeniería (6,68%)-Empresa Distribuidora de Energía de Salta S.A. EDESA (14,51%), creada en febrero de 2001 para ejecutar las obras de reconversión, ampliación, mantenimiento y control informático del servicio de alumbrado público de acuerdo con el contrato firmado con la municipalidad de la ciudad de Córdoba.

Como se mencionó más arriba, Osram forma parte del grupo Siemens a nivel mundial. La filial argentina se había fundado en 1935 con el nombre de “Osram Argentina Cía. de Lámparas Eléctricas S.A.”. y en ese año se instaló la primera fábrica de esta firma en nuestro país. De todos modos, las actividades de la compañía databan desde 1921, cuando a través de “Osram Limitada Cía. Sudamericana”, la casa matriz distribuía sus productos. Osram posee actualmente una planta en la localidad de Becar (Gran Buenos Aires) en la que fabrica la línea completa de

lámparas incandescentes Standard y sílicas; lámparas incandescentes fantasía y reflectoras y lámparas para vehículos. El resto de los productos que comercializa en el país son importados.

Centros productivos

Siemens Argentina S.A. tiene sus oficinas centrales en la ciudad de Buenos Aires y dos centros operativos, uno en la periferia metropolitana (en la localidad de Villa Ballester) y otro en la ciudad de Córdoba. Actualmente sus actividades en la Argentina incluyen productos, servicios y soluciones en energía, automatización y control para la industria, telecomunicaciones, informática, salud, iluminación, sistemas de transporte, industria automotriz y naval y consultoría de negocios y procesos.

Su producción local se limita a la fabricación de teléfonos analógicos y caller ID (identificadores de llamada), tableros de media tensión y lámparas Osram. El resto de los productos que comercializa en la Argentina los importa del exterior.

Para desarrollar sus actividades se conformaron seis unidades de negocios y una empresa vinculada:

- Energía (generación, transmisión y distribución)
- Industria
- Informática y comunicaciones
- Soluciones médicas
- Transporte Ferroviario y Subterráneos
- Facility Management y Gestión Inmobiliaria
- Siemens Itron Business Services S.A.

La Unidad de Negocios “Generación de Energía” toma a su cargo la provisión de equipos, componentes, sistemas y procesos para la generación de energía eléctrica tanto en centrales térmicas a vapor y a gas, como en centrales hidroeléctricas. Ello implica la entrega de equipos importados, el mantenimiento de centrales y turbi-

nas, y también la provisión de equipamientos y sistemas de instrumentación y control. En “Transmisión y distribución de energía” elabora proyectos llave en mano (“turn key”), sistemas y productos para transmisión, distribución, protección, control y comunicaciones en redes de energía eléctrica. Ello implica también la asesoría y ejecución de proyectos, la operación y el mantenimiento de instalaciones eléctricas de media y alta tensión. Los productos involucrados son subestaciones, líneas aéreas de transmisión, equipos para alta y media tensión (tableros, interruptores, transformadores, etc.).

La Unidad de Negocios “Industria” tiene como objetivos brindar soluciones eléctricas industriales para la mejora de la productividad de procesos o la ampliación de las capacidades productivas industriales. Para ello comercializa sistemas y productos industriales y para la construcción. Hace instalación, puesta en marcha y mantenimiento de sistemas y equipos y certificación de integradores Siemens. El área de “Productos eléctricos” provee servicios para motores eléctricos, aparatos de mando, señalización y control, elementos de automatización y otros elementos eléctricos fabricados por Siemens en el exterior (en la Argentina sólo produce tableros de media tensión).

La Unidad de Negocios “Informática y comunicaciones” se ocupa de la provisión de equipos para empresas de telecomunicaciones, empresas en general, telefonía móvil y telefonía fija; ofrece servicios profesionales de consultoría, así como servicios de soporte de operación e instalación de equipamientos y redes.

El área de “Soluciones médicas” es una de las que ha tenido una mayor dinámica en los últimos años²⁸. No sólo provee de aparatos para el diagnóstico médico por imágenes (medicina nuclear, radiología, resonancia magnética, tomografía computada y ultrasonido) sino que también brinda el servicio técnico y servicios y soluciones informáticas para la optimización de los servicios de salud en aspectos clínicos y

²⁸ Esta dinámica no sólo hace referencia a las actividades en la Argentina, sino que también es fruto de una estrategia de la casa matriz de Siemens, que a fines del año 2006 adquirió Bayer Diagnostics (la división diagnóstico de Bayer Healthcare) en alrededor de € 4.200 millones, con el fin de entrar en el mercado de diagnóstico molecular basado en el análisis de los genes y aprovechar la posición de liderazgo de Bayer en la química clínica (análisis de pacientes, automatización de laboratorios y hematología). La fusión operará como Siemens Medical Solution Diagnostics (subsidiaria con base en Estados Unidos) y le permitirá a Siemens formar la primera compañía mundial con servicio total de diagnóstico.

administrativos: tercerización de la operación, la consultoría de procesos y la integración de sistemas en Gestión Hospitalaria, Gestión de imágenes, Facturación y Administración contable.

La unidad de negocios “Transporte ferroviario y subterráneo” provee productos y servicios para la infraestructura ferroviaria, material rodante, automatizaciones y comunicaciones para aplicaciones ferroviarias, sistemas de electrificación, sistemas en corriente alterna y en corriente continua, sistemas de control y señalamiento. En estos casos, además, se brindan servicios técnicos y de mantenimiento en casi todos los aspectos relacionados con la operación del medio ferroviario.

El área de “Gestión inmobiliaria” (Siemens Real Estate) se ocupa de administrar bienes inmobiliarios (especialmente en áreas de oficina, producción y depósito); consultoría en negocios inmobiliarios, obras civiles y de infraestructura, gestión y control de los bienes y de la imagen corporativa, entre otras actividades.

“Siemens Itron Business Services” (SIBS) opera como una empresa controlada por Siemens Argentina y es uno de los mayores proveedores de servicios informáticos de la Argentina. Siemens ingresó en la operación de Information Technology (IT) en la Argentina en 1999, cuando compró el 40% de Itron al grupo local Macri; y en 2003 adquirió la totalidad del paquete accionario. Sus acciones se centran en la consultoría de negocios, procesos e informática; la integración e implementación de sistemas; operación y mantenimiento de los servicios y de la infraestructura; la tercerización de los procesos informáticos, y el diseño e implementación de entornos de información y comunicación.

Cuenta con dos oficinas para el desarrollo de software, la operación de servicios y el área comercial en el centro de la ciudad de Buenos Aires, y se ha desarrollado como socio de SAP (firma alemana de consultoría en soluciones de software para empresas) y proveedor de sistemas informáticos (como el monedero electrónico) para el transporte urbano de pasajeros en las ciudades de Mendoza (Argentina) y Santiago (Chile).

Siemens Argentina cuenta desde el año 2004 con certificaciones internacionales para sus unidades de negocios y departamentos corporativos²⁹; se trata del ISO 9001:2000 e ISO 14001:2004, relativas al Sistema de Gestión de Calidad y Gestión Medioambiental, respectivamente.

En el año 2005 la nómina de personal estaba integrada por 2.000 personas.

Las principales áreas de desarrollo de Siemens en la Argentina han sido los proyectos vinculados con el sistema de transporte ferroviario, su participación en la construcción de grandes obras de infraestructura de generación eléctrica y la provisión de equipos de telecomunicaciones para las empresas que operan el servicio público de telefonía.

En el sistema ferroviario ha construido gran parte de la infraestructura eléctrica y de señalización que poseen los ferrocarriles del área metropolitana y los subterráneos de la ciudad de Buenos Aires. A las empresas del sector Siemens ofrece no sólo instalaciones y productos ferroviarios, sino busca integrar el negocio con el asesoramiento y consultoría para la gestión empresarial y la explotación rentable del servicio.

En infraestructura ferroviaria, Siemens ha desarrollado acciones en cuatro de las cinco líneas de ferrocarriles del Gran Buenos Aires:

- Líneas Mitre y Sarmiento (operadas por Trenes de Buenos Aires S.A.): señalización, subestaciones rectificadoras, comunicaciones, pasos a nivel, carteles indicadores, red de cables;
- Línea Belgrano Norte (operada por Ferrovías S.A.): sistema de comunicaciones por fibra óptica.
- Línea Urquiza (operada por Metrovías S.A.): renovación del sistema de protecciones de subestaciones eléctricas.

²⁹ Administración y Finanzas, Recursos Humanos, Comunicaciones Corporativas, Planificación Estratégica y Business Transformation/Calidad Corporativa.

En los subterráneos efectuó la ampliación y modernización de subestaciones eléctricas (subestaciones de tracción), instalación de redes de cables de media tensión y centros de potencia. También realizó la modernización de material rodante y el mantenimiento de la misma.

En algunos productos vinculados con la señalización y la energía se han desarrollado productos localmente: controladores de barreras automáticos; celdas para distribución de corriente continua (diseñadas en Alemania pero fabricadas en Argentina) y rectificadores para tracción. A pesar de que esto es señalado por la empresa como un logro de la filial local, la investigación y desarrollo de productos locales es muy baja; la firma aprovecha la importación de bienes desde Brasil y Alemania.

En cuanto a las obras de generación eléctrica, proveyó de generadores para centrales hidroeléctricas (Yaciretá, 1990), realizó transformaciones de unidades generadoras a ciclo combinado (Central Costanera, 1995) y construyó estaciones termoeléctricas de ciclo combinado (Genelba, 1996)³⁰.

Siemens en la cúpula empresaria

A lo largo de la década de los años noventa, la facturación de Siemens fue evolucionando positivamente, y es llamativo que los valores más elevados se obtuvieron en momentos en que se iniciaba la mayor crisis recesiva de la economía argentina. En efecto, si el promedio de su facturación durante los años 1991-1996 fue de \$326

³⁰ De todos modos, no todas las iniciativas llegaron a buen puerto, y Siemens incumplió algunas de las obras comprometidas. En 1980 la Comisión Nacional de Energía Atómica acordó con Siemens la construcción de una central nuclear (Atucha II), para la cual la firma alemana debía transferir el know-how del diseño, la fabricación y el montaje de esta planta y otras tres más a construirse en un plazo de 20 años. La puesta en marcha estaba prevista para 1987 y el costo era de U\$S 1.881 millones. Dificultades en la provisión de fondos durante la década del ochenta y la privatización de la operación de las centrales nucleares en los noventa condujeron a que la obra no se completara; la obra civil se construyó en un 93%, los suministros llegaron al 88%, pero los montajes sólo se hicieron el 50%. En todo ese tiempo, la empresa Siemens KWU (a cargo de la obra) se disolvió aunque el grupo Siemens siguió vinculado a este trabajo, y cobró U\$S 1.600 millones por el equipamiento provisto. Finalmente, el Estado argentino anunció en el año 2006 que se hará cargo de la finalización de la obra porque Siemens se retiró del sector atómico y no aceptó finalizarla. A pesar de esta experiencia, a principios de 2007 el gobierno nacional le otorgó a Siemens la licitación para la construcción de dos plantas termoeléctricas de ciclo combinado, cuyo costo total será de U\$S 1.600 millones, de los cuales U\$S 1.000 irán destinados a Siemens, que fabricará en Alemania las cuatro turbinas a gas que se montarán en las nuevas centrales y el mantenimiento a largo plazo. Este contrato es importantísimo para Siemens, ya que como se verá a continuación, el promedio de su facturación anual es de algo más de U\$S 110 millones.

millones, entre 1997 y 2001 esos valores se incrementaron a \$ 572 millones. Una vez producida la salida de la convertibilidad, las ventas promedio disminuyeron a \$ 338 millones (entre 2002 y 2005) (Cuadro 9). El fuerte proceso de cambio en el sector de las telecomunicaciones locales durante toda la década de los noventa generó las condiciones para este crecimiento de la facturación de la firma.

Cuadro 9:

Siemens Argentina: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

Año	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1991	182	58,8	-2,7	-4,6
1992	50	277,7	-39,4	-14,2
1993	35	392	5,9	1,5
1994	51	374,3	21,9	5,9
1995	47	433,9	17,1	3,9
1996	55	422	14	3,3
1997	55	501,8	19,2	3,8
1998	54	554	60,83	11
1999	39	693	4,5	0,6
2000	90	486,8	18,3	3,8
2001	s/d	774,95	-19,85	-2,6
2002	s/d	334,4	-364,95	-109,1
2003	108	212,17	5,63	2,7
2004	149	353,41	27,75	7,9
2005	135	451,6	48,89	10,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas *Prensa Económica* y *Mercado y balances de la empresa*.

La caída observada en el año 2002 en los volúmenes de ventas y de actividad de la empresa implicó que en ese año la empresa tuviera un patrimonio neto negativo y la casa matriz debiera realizar nuevos aportes de capital para respaldarla, con un

monto de alrededor de U\$S 120 millones³¹. También se observa que la firma operó a pérdida para no perder más presencia en el mercado, proveyendo a algunas operadoras telefónicas de equipamiento para las redes de fibra óptica, software y servicio GSM; orientándose hacia los negocios vinculados con la provisión de equipamiento para empresas exportadoras de equipos industriales (compresores de gas, refrigeración industrial, industria petrolera y en la ampliación de la fábrica de cajas de velocidades de Volkswagen). La recuperación posterior implicó que rápidamente se incremente la rentabilidad, ubicándose en el nivel más alto de la década pasada. En estos últimos años, los proyectos desarrollados se relacionaron con provisión de servicios de comunicaciones para General Motors, hoteles 5 estrellas, y la venta de equipos de telefonía móvil; también en la provisión de soluciones de negocios para empresas exportadoras y de agroBusiness, como Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata y Atanor. En la unidad de negocios “Energía” también se proveyeron equipos para el grupo Ledesma (agroindustria) y el grupo Aluar (aluminio).

Datos patrimoniales

De las empresas seleccionadas, Siemens es una de las que presenta un mayor nivel de endeudamiento en relación con sus activos. Esto se refleja en que su índice de solvencia, necesariamente, es el penúltimo en un ordenamiento de mayor a menor.

Los principales datos vinculados con esta dimensión (en el año 2005) son los siguientes:

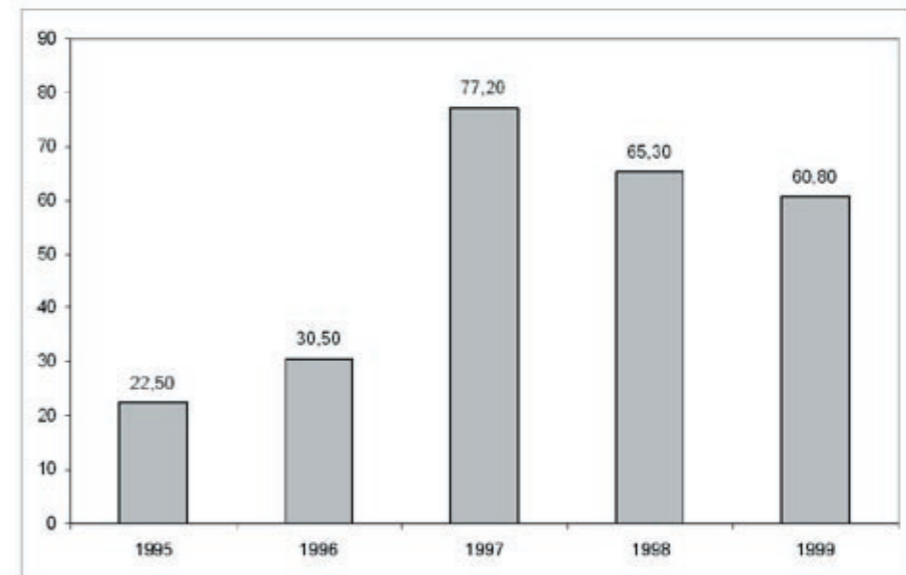
- Activo: \$ 452,92 millones
- Pasivo: \$ 309,34 millones
- Patrimonio neto: \$ 143,58 millones
- Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 1,46
- Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,68
- Índice de rotación (ventas/activo): 1,00

³¹ Es importante señalar, además, que hubo un fuerte impacto negativo sobre la empresa por la evolución de la inflación y por la variación del tipo de cambio, que se reflejó también en los resultados financieros.

Exportaciones y comercio exterior

No se pudieron obtener datos de las exportaciones de Siemens a partir del año 2000, por lo que se presenta la información acerca de las exportaciones de la segunda mitad de los años noventa, período en el cual la empresa obtuvo un importante crecimiento de su facturación; en este sentido, podrían ser indicativas del desenvolvimiento de la empresa en una etapa de fuerte actividad.

Gráfico 12
Evolución de las exportaciones de Siemens Argentina entre 1995 y 1999 (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a revista Prensa Económica.

En primer lugar, el monto anual de las exportaciones no resulta elevado en comparación con las otras firmas alemanas precedentes. Aunque el peso de las expor-

taciones en relación con la facturación se eleva en el año 1997, luego desciende a los valores previos.

En segundo lugar, debe comentarse que también hay un peso importante de las importaciones provenientes de Brasil y Alemania³². Dado que se trata de productos con un fuerte componente de valor agregado, la casa matriz establece para su filial local una posición relegada en la organización mundial de la producción. Ya se comentó que en la Argentina sólo se producen algunos bienes con poco valor agregado, por lo que regionalmente la Argentina depende de la articulación productiva con Brasil, en donde Siemens tiene 20 empresas y 2 joint ventures, que involucran a 15 fábricas en total. En síntesis, las diferencias productivas de las filiales de Argentina y Brasil conducen a especializar la sucursal argentina en la provisión de servicios para el mercado local y exportar los bienes remanentes no vendidos en el país. Siemens Argentina es el único fabricante nacional de terminales telefónicas analógicas y el mayor exportador argentino de aparatos telefónicos.

Ventajas derivadas de su posición en el poder económico

En primer lugar, al igual que con las firmas alemandas mencionadas en los puntos anteriores, Siemens se benefició con la devaluación y pesificación de las deudas bancarias, por un total de \$ 89,7 millones (IEF-CTA, 2002).

En segundo lugar, en julio del año 2002, la casa matriz de Siemens demandó al Estado argentino ante el tribunal del CIADI, dependiente del Banco Mundial. Siemens apeló al tratado bilateral de inversiones entre Alemania y Argentina, y sostuvo que el Estado Nacional la había perjudicado al cancelar un contrato firmado por el gobierno de Carlos Menem y la empresa, por el cual esta última debía confeccionar los nuevos documentos nacionales de identidad, la instalación de un sistema de control informático del movimiento fronterizo de personas y la informatización de los padrones electorales. El contrato tenía un costo de \$ 1.000 millones (en

³² No fue posible obtener información de las importaciones de Siemens en los balances consultados.

aquel momento, equivalentes a la misma cantidad de dólares), y fue anulado en el año 2001 por el gobierno de Fernando de la Rúa por sospechas de sobreprecios, a propuesta de la Sindicatura del Estado (SIGEN). El reclamo de Siemens fue por un resarcimiento a definir entre U\$S 420 y U\$S 460 millones. A principios de 2007 el tribunal dictó un laudo arbitral contra la Argentina en la que la condenó a pagar a la empresa alemana un total de U\$S 208 millones³³.

1.3. Bayer Argentina

Presencia en la Argentina

En el año 1910 comenzaron a comercializarse los productos Bayer en la Argentina. Un año después se inauguró la filial en Buenos Aires, y en 1912 se instaló la primera prensa para fabricar Aspirina.

En la actualidad, Bayer Argentina es una firma químico-farmacéutica con actividades integradas en las siguientes áreas: cuidado de la salud y sistemas de diagnóstico, protección de cultivos, sanidad animal y plásticos.

El grupo Bayer es un holding empresario que tiene distribuidos sus actividades en el mundo en base a tres subgrupos de negocios:

- Bayer Healthcare
- Bayer CropScience
- Bayer MaterialScience

³³ Siemens utilizó la demanda en el CIADI como un arma de negociación para obtener otros contratos del Estado en los últimos tres años. Así, discutió suspenderla (al igual que otras casas matrices de las empresas proveedoras de servicios públicos de la Argentina) a cambio de recibir nuevos negocios del Estado Nacional. Durante el año 2006 (y sin haber retirado su demanda en el tribunal del CIADI) logró participar en un contrato por U\$S 1.600 millones para la provisión de turbinas para las centrales de electricidad de ciclo combinado que se prevé construir en las provincias de Santa Fe y Buenos Aires. Cuando en el año 2006 el Procurador del Tesoro Nacional intentó que renunciaran al CIADI la empresa respondió: "No es el momento de hablar de ese tema. Nosotros queremos que las turbinas se hagan lo más rápido posible y esa puede ser una cuestión que lleva mucho tiempo definir" (diario La Nación, 17/2/2007). A fines de enero de 2007 el Ministro de Planificación Federal de la Argentina visitó la fábrica de turbinas a gas que Siemens tiene en Alemania y volvió a intentar lo mismo (diario Clarín, 22 y 23/1/2007: "De Vido comenzó las gestiones con Siemens en Alemania" y "De Vido propuso a Siemens desistir de un juicio millonario", respectivamente). El 6 de febrero el CIADI condenó a la Argentina.

Bayer HealthCare es una de las compañías líderes del mercado mundial de la salud y en la industria de productos de venta libre (OTC), farmacéuticos, insumos médicos y de sanidad animal. Está compuesta por seis divisiones de negocios³⁴:

- **Farma:** desarrolla productos farmacéuticos para campos terapéuticos que incluyen infecciones virales y bacteriales, diabetes, patologías cardiovasculares, desórdenes urológicos y metabólicos, cáncer y disfunción eréctil.
- **Consumer Care:** es proveedora de productos de venta libre (denominados OTC), como analgésicos, antiácidos, antimicóticos, antigripales y vitaminas.
- **Diabetes Care:** produce sistemas de diagnóstico y autocontrol de glucosa.
- **Diagnósticos:** provee sistemas médicos de laboratorio y de diagnóstico³⁵.
- **Animal health (sanidad animal):** desarrolla y comercializa productos para proteger y mejorar la salud de animales de abasto y de compañía (vacunas, antiinfecciosos y antiparasitarios).
- **Productos biológicos:** desarrolla productos a base de plasma y recombinantes para personas con hemofilia, deficiencias de anticuerpos o que requieren inmunización específica.

En la Argentina la división Consumer Care es la más desarrollada, y se producen analgésicos, antifebriles, antiinflamatorios, antiácidos, antibacterianos, antibióticos, antiinfecciosos, antimicóticos, antiparasitarios externos, digestivos y antitusígenos. También se fabrican productos para animales de compañía, para autoanálisis, cuidados críticos y point of care; para diabetes, gripes y resfríos, disfunción eréctil; factores de coagulación, hematología, laboratorio central, prevención cardiovascular, química clínica, sangre y aparato hematopoyético, soluciones integrales para laboratorio, tests inmunológicos, uroanálisis y vitaminas.

El segundo grupo de negocios está concentrado por **Bayer CropScience**, dedicada a la elaboración de productos y la generación de servicios para la protección de cultivos, tratamiento de semillas, biotecnología, control de plagas no agrícolas y agroquímicos. Bayer CropScience nació en 2002 cuando Bayer AG adquirió

³⁴ Bayer tiene también otra unidad, denominada BayService, que opera únicamente en Chile y se dedica a la provisión de servicios de almacenaje de productos propios y de terceros.s.

³⁵ Recientemente esta división fue vendida recientemente a Siemens a nivel mundial (véase el apartado correspondiente a Siemens Argentina), estando la transacción pendiente de aprobación por el control antimonopólico de la Unión Europea.

Aventis CropScience, firma francesa dedicada a la producción de biotecnología dirigida al sector agropecuario.

Las tres áreas de actividad de este segundo grupo son:

- **Protección de cultivos:** elabora productos y soluciones para proteger las cosechas de plagas, malezas y enfermedades. Incluye herbicidas, insecticidas, fungicidas y el tratamiento preventivo de las semillas.
- **Biociencia:** investigación y aplicación de biotecnología, desarrollo de semillas y de híbridos, a fin de aumentar los rendimientos de los cultivos. Se trata específicamente de la biotecnología vegetal, y se desarrollan semillas mejoradas y cultivos con mejores rendimientos y productividad. Al mismo tiempo se investiga en el desarrollo de materiales novedosos derivados de plantas, para ser aplicados en áreas de salud, como los biomateriales y la nutrición.
- **Ciencias ambientales:** desarrolla aplicaciones no agrícolas que incluyen productos para el cuidado de césped y jardines, productos para combatir termitas, langostas y vectores de enfermedades (por ejemplo, mosquitos).

Bayer CropScience tiene en la Argentina una presencia importante en los mercados de fitosanitarios y agroquímicos (alrededor del 15% en algunos productos). A los mencionados insecticidas, herbicidas y fungicidas debe agregarse también a reguladores del crecimiento de las semillas, productos domisanitarios (químicos de uso doméstico) o de higiene ambiental (como insecticidas y rodenticidas) para uso doméstico e industrial.

El tercer subgrupo de negocios de Bayer denominado Bayer MaterialScience se ocupa de la producción de materiales innovadores como lacas, adhesivos, espumas de poliuretano, selladores, polímeros, policarbonatos y poliuretanos termoplásticos, utilizados en la industria automotriz, agricultura, ingeniería mecánica y otras aplicaciones industriales, como así también químicos de base inorgánica (soda cáustica, hidrógeno y ácido clorhídrico). En la Argentina están representados por la empresa Lanxess, que desde el año 2004 opera como firma independiente a nivel mundial, pero integra el grupo Bayer.

Por último, dentro del conjunto de los activos del grupo Bayer en la Argentina debe considerarse también a la empresa Schering Argentina S.A., establecida en nuestro país desde 1926. Diez años después había iniciado la fabricación local de medicamentos en la ciudad de Buenos Aires. En el año 2006 contaba con 190 puestos de trabajo, produciendo fármacos para el control de la fertilidad, endocrinoterapia, climaterio, diagnóstico por imágenes, terapéuticos especializados y oncología (esclerosis múltiple, leucemia linfocítica crónica, etc.). En dicho año, la casa matriz en Alemania aprobó la oferta hecha por Bayer AG por todos los activos de Schering, con el objetivo de crear una nueva empresa farmacéutica global que sea altamente rentable. La nueva denominación será “Bayer Schering Pharma”.

Centros productivos y localización de las sedes

Bayer tiene una sede administrativa y comercial para sus actividades en la Argentina y el Cono Sur ubicada en la localidad de Munro, provincia de Buenos Aires. En la Argentina tiene tres plantas productivas de Bayer, dos en la localidad de Pilar y una en Zárate, al norte de la provincia de Buenos Aires. En las plantas de Pilar se encuentran dos grandes fábricas de producción de especialidades medicinales, y en la de Zárate (en rigor, se trata de la planta de Lanxess) se aglutina la producción química de la empresa.

Como se mencionó anteriormente, la principal actividad productiva de Bayer en la Argentina es la producción de medicamentos de venta libre (OTC).

En 1999 se inauguró, en el Parque Industrial de Pilar, un centro de producción de especialidades farmacéuticas con una inversión que en su primera etapa demandó U\$S 40 millones. Esta Planta Nro. 1 concentra la producción de toda la línea de comprimidos y granulados efervescentes³⁶ y también la manufactura de tiras reactivas para uroanálisis y control de la diabetes.

³⁶ Conformada por las marcas Aspirina y Bayaspirina, Cafiaspirina, Aspirinetas, Aspirina-C y Bayaspirina C, Aspirina-C Caliente y Bayaspirina-C Caliente, Cardioaspirina, Aspirina Protect 300, Aspirina Forte, Bayaspirina Forte, Bayaspirina Prevent y Cafiaspirina Plus.

Esta planta tiene una capacidad de fabricación de 900.000 comprimidos por hora (más de 3.000 millones de comprimidos al año). Es la fábrica de comprimidos más grande de Sudamérica y una de las tres más importantes del mundo en su tipo, junto con las que el Grupo Bayer posee en Bitterfeld (Alemania) y Lerma (México). Desde aquí se abastece a los mercados de Argentina, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Chile, y parcialmente al mercado brasileño. Está emplazada en un predio de 8 hectáreas, y el centro de producción cuenta con una superficie cubierta de 15.000 m² y está equipado con un alto grado de automatización e informatización, que permite optimizar los procesos de gestión y producción. A través de ellos se administra el movimiento de materiales, la planificación de la producción, la organización logística de los suministros, el seguimiento de los procesos productivos y la verificación de los estados de equipos y su mantenimiento, dentro de un marco integral de control de todos los aspectos que conforman una gestión de planta.

Cuenta con un Centro de Distribución inaugurado a fines de 2000 con una inversión adicional de U\$S 5 millones.

La Planta Nro. 2 de Pilar concentra principalmente la producción de la amplia línea de productos vitamínicos³⁷, digestivos³⁸, analgésicos³⁹, antitusivos⁴⁰ y minerales de Bayer, como también de otras líneas terapéuticas. Esta planta de producción fue inaugurada a fines del año 2001, con una inversión de U\$S 32,6 millones, y los productos fabricados se distribuyen en países de Latinoamérica, Europa y Asia. Tiene una capacidad de producción de 63,8 millones de unidades al año.

En cuanto a la planta de Zárate, se elaboran algunos químicos y lacas poliuretánicas para la industria automotriz, pero no tiene la importancia regional que poseen las fábricas de medicamentos de Pilar. Tanto en los productos químicos (Bayer MaterialScience) como en los relacionados con los cultivos (Bayer CropScience), las ventas locales están sostenidas por la importación de productos y marcas elabo-

³⁷ Marcas Arovit, Benadon, Benerva, Benexol, Berocca, Berocca Plus, Cal-C-Vita, Cal-C-Vita Flúor, Cobenexol, Ephynal, Larotabe, Redoxon, Supradyn, Supradyn Forte, Supradyn Magnesium, Supradyn Gotas, Supradyn Infantil, Supradyn Prenatal.

³⁸ Rennie, Transipeg.

³⁹ Aleve y Saridon.

⁴⁰ Romilar.

radas por las fábricas de Bayer en el exterior, principalmente Brasil. Mientras que este país representaba en 2005 el 36% del total de las ventas latinoamericanas de Bayer, la región Cono Sur (Argentina, Boliiva, Chile, Paraguay y Uruguay) sumaba el 13%. Bayer tiene varias fábricas en Brasil, dependientes de Bayer S.A., Bayer CropScience Ltda. y Lanxess. Si bien en la Argentina la facturación de la firma alemana está sostenida por Bayer Health Care y Bayer CropScience, las plantas regionales de esta última están en Brasil, de acuerdo a la estrategia de distribución de la producción que hizo la casa matriz. Bayer CropScience tiene una red de distribuidores y vendedores en casi todas las provincias de la Argentina, pero no hay fabricación de productos.

Bayer en la cúpula empresaria

A lo largo de casi toda la década de los años noventa, Bayer fue elevando su facturación dentro de la cúpula empresaria (incluso durante la crisis del Tequila). Ello le permitió que sus promedios de ventas fueran crecientes: mientras que entre 1991 y 1996 eran de \$ 241 millones, entre 1997 y 2000 ascendieron a \$ 440 millones; el mismo proceso se evidenció en las utilidades, aunque con un menor ritmo, lo que derivó en una paulatina caída de la rentabilidad (Cuadro 10).

Cuadro 10:

Bayer Argentina: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

Año	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1991	74	157,3	10,9	6,9
1992	82	177,1	11,1	6,3
1993	75	223,7	20,1	9
1994	79	269,3	20	7,4
1995	78	287,8	19,7	6,8

Cuadro 10 (cont)

Año	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1996	73	330,3	21,5	6,5
1997	48	539,6	27,5	5,1
1998	58	526,8	29,75	5,6
1999	85	350	0	0
2000	115	343,5	s/d	---
2003	81	645	s/d	---
2004	70	827	s/d	---
2005	89	735	s/d	---

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas Prensa Económica y Mercado

Luego de la salida de la convertibilidad se acentuó el crecimiento de la facturación, sobre todo impulsada por el aumento del consumo interno de agroquímicos y de productos para el sector agropecuario comercializados por Bayer CropScience, impulsados por una demanda en aumento potenciada por los altos precios internacionales de los bienes agrícolas, y el boom productivo del campo argentino. Así, la facturación promedio para los años 2003-2005 fue de \$ 735 millones.

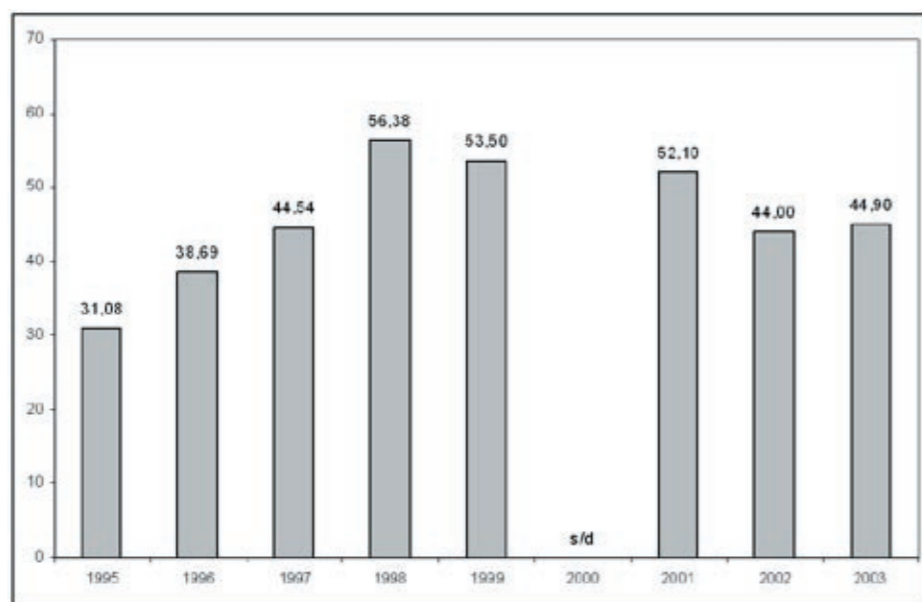
Exportaciones

La evolución de las exportaciones de Bayer permite considerar que existe cierta estructuración de las ventas al exterior que le permite mantener un determinado nivel de actividad productiva y esto genera la ventaja de no depender en demasía de la evolución del mercado interno. Esto fue destacable en aquellos momentos en que se produjo una caída importante de la actividad general de la economía argentina (como en la crisis iniciada en 1998) en la cual la salida al exterior de la producción local operó como una forma de evitar las consecuencias de la disminución de la demanda interna (Gráfico 13); ello, en definitiva, operó para mantener

un promedio de facturación creciente, como se vio anteriormente. Si se toma en cuenta que el índice de exportaciones (exportaciones/ventas) se eleva en los momentos en que cae el nivel del producto bruto interno de la Argentina, se confirma esta presunción.

Gráfico 13

Evolución de las exportaciones de Bayer Argentina entre 1995 y 2003 (en millones de dólares)



nes de dólares)

Fuente: elaboración propia en base a Schorr y Wainer (2005) y revista Prensa Económica.

Aquel nivel de exportaciones, por otra parte, potencia el crecimiento de la facturación de la empresa a partir del nuevo modelo del “dólar alto” impulsado desde la salida de la Convertibilidad.

Ventajas derivadas de su posición en el poder económico

A diferencia de las empresas alemanas que preceden el análisis, Bayer no tenía endeudamiento de relevancia con el sistema financiero local al momento de la devaluación de enero de 2002, que dio fin al sistema de convertibilidad del peso argentino. Por ello, los beneficios de aquella devaluación fueron “sólo” los derivados de las exportaciones, que representaron \$ 55 millones (IEF-CTA, 2002).

Conflictos derivados del accionar de Bayer

A fines del año 2006 el sindicato de los trabajadores de la propaganda y visitantes médicos de la Argentina (AAPM) denunció ante la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT) al laboratorio Bayer por “publicidad falsa engañosa” ya que en la comercialización del producto “Aspirineta” (un analgésico para niños) sostenía que la misma era beneficiosa para la prevención del infarto en adultos. En este sentido, la AAPM consideró que se trataba de estrategias de marketing no basada en consideraciones científicas o sanitarias, sino sobre bases publicitarias, con lo que se fomenta la automedicación, favorecida además por la profunda desregulación del sector farmacéutico argentino. La ANMAT dispuso una multa por este hecho y exigió al laboratorio que no siguiera difundiendo esa publicidad.

Por otra parte, a partir de mediados de la década de los ochenta, una división de la firma Bayer vendió en la Argentina y en Asia un medicamento que corría un alto riesgo de transmitir el SIDA, mientras vendía un producto nuevo y más seguro en Europa y América del Norte. Se trata de Cutter Biological, la que a partir de 1984 comercializó en la Argentina (y también en Hong Kong, Taiwán, Malasia, Singapur, Indonesia y Japón) un producto coagulante elaborado a partir del concentrado Factor VIII, derivado del plasma humano. Este producto no era tratado con calor para matar el virus del HIV, pero la empresa siguió vendiéndolo ya que resultaba más barato que una versión más nueva tratada con calor, que se comercializaba en

Europa y Estados Unidos. Como Bayer tenía contratos firmados a precio fijo en Argentina y Asia, decidió venderles la versión insegura para mantener los márgenes de ganancia. Ello le valió juicios de pacientes hemofílicos infectados con el virus del HIV que debió afrontar en Estados Unidos y Asia (sólo por los que se realizaron en Estados Unidos debió pagar -junto con otras tres compañías más- de U\$S 600 millones). No se conocen casos de juicios iniciados localmente, pero algunos perjudicados los efectuaron conjuntamente con otros afectados en los Estados Unidos.

En cuanto a los pesticidas y herbicidas, varios de los productos elaborados por Bayer han sido retirados de la circulación en Europa o se limitó su uso por afectar la calidad del agua o a especies animales; en la Argentina, por el momento, no se ha puesto limitación a los mismos.

1.4. Motores Deutz

Un caso diferente a las precedentes es Deutz, porque es una firma que tuvo una importante y antigua presencia en el mercado argentino, dedicándose a la fabricación de maquinaria agrícola y motores, y que sufrió durante los años noventa varias transferencias accionarias.

Desde 1884 que la empresa alemana Deutz AG tenía un representante en Buenos Aires. La filial local se fundó en el año 1900, y se denominó “Cía. De Motores Otto Deutz”, dedicada a la comercialización de motores y tractores y camiones hasta 1959.

Entre 1959 y 1962, asociada con la metalúrgica “La Cantábrica”, y a partir de 1962 y hasta 1990 bajo la denominación Deutz Argentina S.A., realizó la producción industrial de tractores, motores y camiones en dos plantas en la localidad de Haedo, en el Gran Buenos Aires. Con el desarrollo del Mercosur, desde mediados de los años ochenta se agregaron implementos agrícolas, cosechadoras y ómnibus y se acordó con la empresa Agrale, de Brasil, la fabricación de camiones.

En 1990 la casa matriz decidió desprenderse de sus filiales de Argentina y Estados

Unidos, como parte de concentrar los esfuerzos para la expansión hacia Europa Oriental. En principio los activos locales fueron comprados por capitales holandeses, y en 1997 fueron transferidos a la norteamericana Agco Corporation. Entre 1991 y 1994 (cuando ya no era de capitales alemanes), Deutz Argentina ocupó posiciones entre los puestos 115 y 164 de la cúpula empresaria. Luego salió del grupo de la élite durante varios años, hasta que volvió a incorporarse en el 2004 y 2005 en los puestos 171 y 154, respectivamente. La facturación en el año 2005 fue de \$ 397,41 millones, y las utilidades fueron negativas en \$ 18,73 millones.

Cuando regresó a la élite empresaria, Deutz ya estaba formando parte de un joint venture entre Agco Corporation y Deutz AG: en 1998 ambas casas matrices acordaron la conformación de una nueva firma (llamada “Deutz Agco Motores S.A.”, con participación del 50% para cada una de ellas), que se ocupa de la producción, importación y comercialización de motores destinados al sector automotriz, agrícola, construcción, minería y grupos electrógenos. Posee una planta en Haedo en la que se fabrican algunos motores y transmisiones para el mercado argentino y para Brasil⁴¹, y el resto de los productos que se comercializan en el país (motores y respuestos) se importan desde Alemania.

La fábrica en la actualidad produce unos 2.000 motores anuales y la capacidad potencial es de 3.000 unidades, contando con un sistema de producción totalmente flexible a través de la tercerización de componentes, ya que el 85% de los mismos son de producción nacional. DEUTZ tiene el liderazgo absoluto en el mercado de motores, especialmente en productos para maquinaria agrícola (cosechadoras y pulverizadoras).

2. Las firmas alemanas y la explotación de recursos naturales

Este segundo grupo está conformado por las empresas BASF, Wintershall y Toepfer. Las tres se caracterizan por haber tenido una evolución creciente, tanto en la fac-

⁴¹ Los tractores AGCO Allis fabricados en Brasil por la empresa AGCO también están equipados con motores DEUTZ producidos en la Argentina.

turación como en la posición que ocuparon dentro de la cúpula empresaria desde principios de los años noventa, y que se potenció luego de la salida de la convertibilidad, asentada en la obtención de divisas a través de la exportación de recursos naturales (Toepfer y Wintershall) o del crecimiento de las ventas de sus productos dirigidos al sector agropecuario (BASF). En las páginas que siguen se analizará su desenvolvimiento.

2.1. BASF Argentina

En la Argentina, BASF AG posee las siguientes empresas:

- BASF Argentina S.A.
- BASF Poliuretanos S.A.
- Cyanamid S.A.
- Wintershall S.A.

Esta firma tiene una importante historia industrial en nuestro país. Desde 1950 los productos BASF se comercializan en la Argentina, cuando comenzó a venderlos la empresa Unión Química S.R.L., en una etapa en la que el sector industrial argentino crecía en forma acelerada y presentaba un panorama favorable en sus diversas ramas.

A principios de los años sesenta comenzó a fabricar pigmentos y colorantes para la industria textil, y al finalizar la misma construyó una planta en la localidad de General Lagos, en la provincia de Santa Fe.

Durante la década de los ochenta adquirió dos empresas locales (Lusol y Crisa), y en su planta de la localidad de Tortuguitas (provincia de Buenos Aires) comenzó a producir pinturas y revestimientos para la industria automotriz. En el año 1989 ingresó en el mercado de nutrición animal, con la compra de la empresa Farmad.

En el año 1995 se amplió la planta de Tortuguitas y se creó BASF Poliuretanos S.A., para comercializar sistemas poliuretánicos. En 1998 adquirió otras marcas

de pinturas arquitectónicas, y en el año 2000 compró Cyanamid, que le permitió ocupar un lugar de liderazgo en el mercado de fitosanitarios. Desde entonces creció en este mercado y también en el de nutrición animal. Por último, en el año 2006 BASF AG incorporó la unidad de negocios de productos químicos para la construcción civil de Degussa AG (denominada Degussa Construction Chemicals), que tenía oficinas de venta en la Argentina.

Actualmente las empresas del grupo BASF operan en la Argentina en los siguientes sectores:

- Químicos
- Plásticos
- Pinturas y productos de performance
- Productos para la agricultura y nutrición
- Petróleo y gas

Entre los productos químicos se incluyen químicos básicos, intermedios e industriales, como así también especialidades químicas: ácidos carbónicos, aminas, alcoholes, ácido fórmico, y otros.

En el sector de plásticos se ofrece una amplia gama de productos que comprenden desde plásticos de ingeniería hasta poliuretanos (algunos producidos localmente –como los poliuretanos en la planta de Burzaco-) y otros son importados. Los productos y la asistencia técnica y especializada de la empresa son utilizados por la industria del frío, automotriz, packaging, electrodomésticos y construcción, entre otras.

El segmento de pinturas y productos de performance está compuesto por Químicos de Performance (químicos para la industria textil, del cuero, pigmentos, detergentes), Polímeros funcionales (químicos para la industria del papel, monómeros acrílicos, polímeros, entre otros) y pinturas. Estas últimas son producidas para el sector automotriz e industrial en general, y también pinturas decorativas para la construcción.

El grupo de productos para la agricultura y nutrición comprende herbicidas, insecticidas, funguicidas, curasemillas, inoculantes, larvicidas y rodenticidas. También se suman los químicos finos para la nutrición animal, y humana como vitaminas, carotenoides, enzimas y aminoácidos; productos para la industria cosmética y materias primas para la industria farmacéutica y cosmética. También provee servicios y soluciones para el sector agropecuario a nivel regional (Paraguay, Bolivia y Uruguay).

Por último, en el sector de petróleo y gas opera a través de su controlada Wintershall Energía S.A., empresa independiente que representa los negocios de gas natural y petróleo de BASF en América del Sur. Las principales inversiones en el sector de hidrocarburos se destinan a las provincias de Tierra del Fuego, Neuquén, Mendoza y Chubut.

Localizaciones y centros productivos

BASF Argentina S.A. tiene su centro administrativo y comercial en el centro de la ciudad de Buenos Aires, y dos plantas industriales en las localidades de General Lagos (provincia de Santa Fe) y Tortuguitas (provincia de Buenos Aires). En la primera de ellas elabora poliestireno expandible, agentes curtientes y recurtientes sintéticos, así como dispersiones poliméricas y auxiliares. En la planta de Tortuguitas funciona la producción de pinturas, premezclas vitamínicas, un centro de distribución y un laboratorio para textil y cueros.

BASF Poliuretanos, por su parte, cuenta con oficinas comerciales y una planta de producción de poliuretanos en la localidad de Burzaco, provincia de Buenos Aires.

En la Argentina, BASF emplea unas 700 personas.

BASF en la cúpula empresaria

Durante los años noventa, la creciente facturación de BASF acompañó el incre-

mento de las ventas del conjunto de la cúpula empresaria argentina. Así, se mantuvo dentro del grupo que compone la segunda mitad de la élite empresaria, con un promedio de ventas entre 1991 y 1996 que rondó los \$ 113 millones, y que se elevó a \$ 215 millones entre 1997 y 2000 (Cuadro 11).

Cuadro 11:
BASF Argentina: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

Año	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1991	115	92,9	-3,8	-4,1
1992	154	96,8	-0,8	-0,8
1993	186	94,4	1,1	1,2
1994	176	114,7	4,5	3,9
1995	184	129,9	-0,33	-0,3
1996	169	147,4	2,5	1,7
1997	179	155,89	6,96	4,5
1998	120	239,7	7,6	3,2
1999	119	238,5	0	0
2000	172	224,1	-18,5	-8,3
2003	115	395	169	42,8
2004	114	497	s/d	s/d
2005	102	639,65	68,85	10,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas Prensa Económica y Mercado

Luego de la devaluación del año 2002, el incremento de la demanda local originada en la recuperación de la actividad interna y en el impulso productivo del sector agropecuario hicieron crecer las ventas de la empresa a niveles de facturación y utilidades no registradas en los años previos. Los productos dirigidos al sector automotriz (pinturas y plásticos) y, fundamentalmente, el crecimiento de la demanda del sector agrícola (no evidenciada en la etapa previa) fueron los dinamizadores de la actividad de la empresa en el plano local, y la hicieron avanzar en su posiciona-

miento en términos relativos al resto de las firmas de la cúpula.

BASF no es una firma con exportaciones de relevancia, por lo que las mismas no determinaron el crecimiento de la facturación.

Datos patrimoniales

Dentro del grupo de las empresas alemanas seleccionadas, BASF es uno de los que tienen menor nivel de endeudamiento en relación con sus activos. Esto se refleja en que su índice de solvencia, necesariamente, es casi el más alto en este conjunto.

Los principales datos vinculados con esta dimensión (en el año 2005) son los siguientes:

- Activo: \$ 409,06 millones
- Pasivo: \$ 181,51 millones
- Patrimonio neto: \$ 227,55 millones
- Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 2,25
- Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,44
- Índice de rotación (ventas/activo): 1,56

2.2. Wintershall Energía

Deminex Argentina integraba desde 1978, como subsidiaria de la firma alemana del mismo nombre, un joint-venture en el que participaba Wintershall AG. Veinte años después se dio fin al acuerdo y la filial argentina pasó 100% al grupo BASF, a través de su controlada Winterhsall AG. Las operaciones habían comenzado en aquel año 1978, cuando obtuvo un permiso para explorar yacimientos de petróleo en una zona off-shore al norte de la provincia de Tierra del Fuego. En 1989 inició la explotación de este yacimiento (denominado Hidra), que constituyó la primera producción del tipo off-shore en la Argentina. Aquí posee el 37,5% del yacimiento, asociado con la empresa francesa Total (37,5%) y con la norteamericana-argentina Pan American Energy (25%).

Durante los años noventa empezó la producción de gas en el yacimiento Cañadón Alfa-Ara (1990); en 1994 compró participaciones en yacimientos de gas y petróleo en Neuquén (San Roque y Aguada Pichana). Durante este decenio Wintershall incrementó sus áreas de explotación petrolera y gasífera y desde 2001 también es operadora de tres áreas en la cuenca neuquina y dos más en la provincia de Chubut. En los últimos años también se sumó con un 10% al proyecto del Gasoducto Cruz del Sur S.A., para conectar la red troncal argentina de transporte de gas con el Uruguay y a proyectos de exploración en las áreas Ranquil Norte y Cuenta Nuequina V, ubicadas en la zona de Malargüe, provincia de Mendoza.

Es la quinta empresa productora de gas del país, pero es menor su participación en la producción de petróleo, detrás de Repsol-YPF, British Petroleum, Pluspetrol y Total. Desde el año 2000 hasta el 2005 Wintershall incrementó su producción de gas y petróleo en más de un 30%.

En cuanto a la evolución de su facturación, en el caso de Wintershall se observa que su ritmo de incremento es mayor al del promedio de la cúpula, lo que permite que su posicionamiento relativo al interior de la élite empresaria aumente constantemente en los últimos 12 años (Cuadro 12).

Cuadro 12:

Wintershall Energía: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

Años	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1993	200	89,6	4,9	5,5
1996	163	150,5	11,7	7,8
1999	163	179	50,9	28,4
2003	100	475	s/d	s/d
2005	67	919,28	397,36	43,2

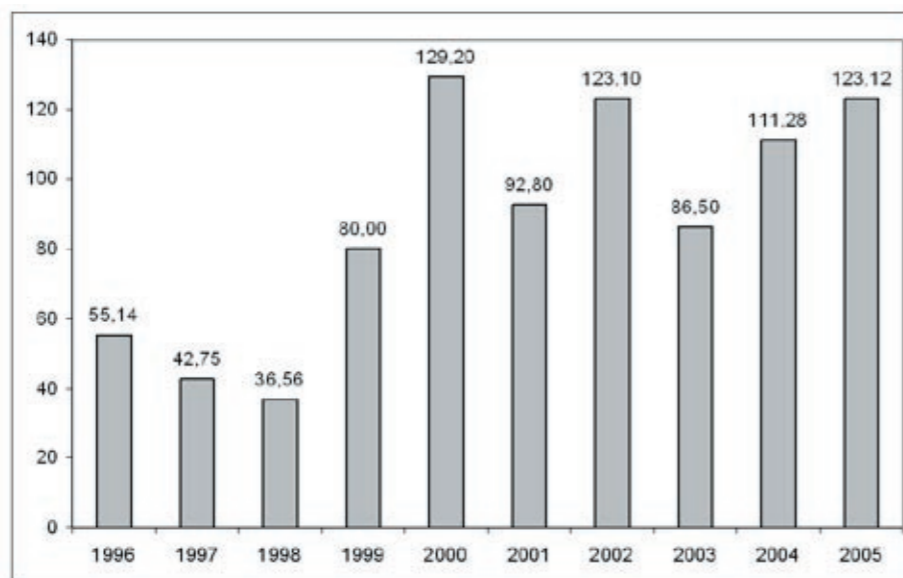
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas *Prensa Económica y Mercado*

Por otra parte, es llamativo el nivel de crecimiento de las utilidades, que conducen a que las rentabilidades relativas de esta empresa sean varias veces mayores no sólo al del resto de las firmas alemanas, sino también al de la casi totalidad de las que conforman la cúpula empresaria argentina. Esto es un fenómeno característico de las empresas productoras y exportadoras de petróleo y gas de la Argentina (ver Ortiz y Schorr, 2002).

La evolución de las exportaciones también coadyuva al incremento de la facturación, aunque en este caso su influencia se ve afectada –en más y en menos– por las variaciones en los precios internacionales del petróleo y el gas (como la baja del año 1998). En el período bajo análisis, el promedio de exportaciones de Wintershall fue de casi U\$S 90 millones anuales (Gráfico 14).

Gráfico 14

Evolución de las exportaciones de Wintershall Energía entre 1996 y 2005
(en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a Secretaría de Energía, Schorr y Wainer (2005) y revista Prensa Económica.

Vale la pena señalar, sin embargo, que se pueden diferenciar dos etapas: la primera, entre los años 1996 y 1999, en la cual el promedio de las exportaciones fue de U\$S 54 millones; y un período que se abre en el año 2000, y que hasta el 2005 marcó importantes incrementos que llevaron a que el promedio para esta segunda etapa fuera del doble: U\$S 111 millones.

Otro aspecto a considerar (el de sus indicadores patrimoniales) muestran que su patrimonio neto uno de los más altos, como así también lo es su índice de solvencia, que está por encima del promedio del grupo de las empresas alemanas.

Los principales datos vinculados con esta dimensión son los siguientes:

Activo: \$ 1.226,37 millones

Pasivo: \$ 619,31 millones

Patrimonio neto: \$ 607,06 millones

Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 1,98

Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,50

Índice de rotación (ventas/activo): 0,75

La planta de personal de Wintershall asciende a 200 personas.

Por último, no debe dejar de destacarse que a pesar de el conjunto de estos indicadores muestran que Wintershall goza de una situación muy positiva dentro del conjunto de las firmas más importantes de la economía argentina, también se benefició con la devaluación, que ya que con la variación del tipo de cambio logró incrementar sus exportaciones en una suma estimada en \$ 129 millones (IEF-CTA, 2002).

2.3. Alfred C. Toepfer

Alfred C. Toepfer International está en la Argentina desde el año 1988, comercializando y exportando cereales y sus derivados a todo el mundo.

Tiene tres elevadores de granos ubicados en los principales puertos cerealeros del país que le permiten llegar a acopiar 300.000 toneladas de granos y semillas y 10.000 toneladas de aceites vegetales. Las terminales portuarias en las cuales están presentes son la Terminal “Piedrabuena” (puerto de Ingeniero White, en Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires), Terminal “El Tránsito” (Rosario, provincia de Santa Fe) y Terminal “Arroyo” (Arroyo Seco, provincia de Santa Fe)⁴².

Su centro administrativo y comercial está en la ciudad de Buenos Aires y también posee un centro administrativo en Rosario.

A partir de mediados de la década del noventa, la implantación de la semilla de soja transgénica, conjuntamente con la siembra directa y el uso de agroquímicos (principalmente el glifosato) llevaron a una extraordinaria expansión de este cultivo. Así, la extensión del mismo tomó un ritmo vertiginoso, que transformaría a la Argentina en el tercer productor mundial de soja y en el primer productor de aceite de soja, utilizando un porcentaje de uso de semillas de soja transgénica del 98%. La demanda mundial de soja llevó a un incremento de las exportaciones, que están en manos de un grupo pequeño de acopiadores y comercializadores, entre los cuales está Alfred C. Toepfer. Entre 2000 y 2005, esta firma manejó entre el 10 y el 16% de las exportaciones de granos de soja de la Argentina, las que pasaron de algo más de 4 millones a casi 10 millones de toneladas en el mismo lapso (Perez, 2006).

En los últimos 12 años, las ventas de Toepfer, incentivadas por el incremento de la producción local y de la demanda mundial, son las que se observan en el siguiente cuadro.

⁴² De acuerdo con estudios del sector portuario, la Terminal Bahía Blanca de Toepfer opera con niveles de eficiencia global que se sitúan entre los mejores a nivel país (Arieu, s/f).

Cuadro 13:
Alfred C. Toepfer: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, años seleccionados (en millones de pesos)

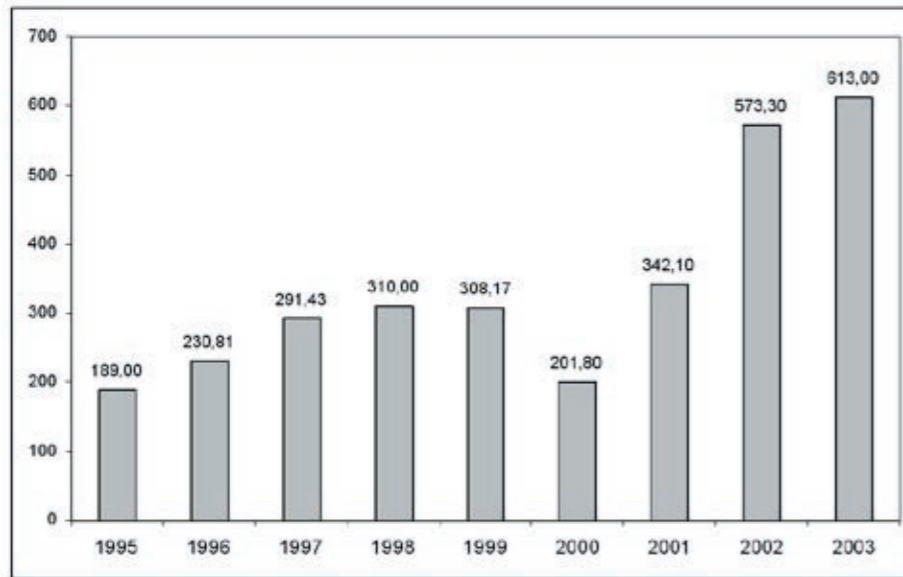
Años	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1993	133	141,9	1,2	0,8
1994	106	195,7	0,4	0,2
1995	102	222,5	-10,8	-4,9
1996	103	232	0	0
1997	89	315	0	0
1998	90	365,9	1,1	0,3
1999	81	370	0	0
2000	112	367	s/d	s/d
2003	17	2.300,00	s/d	s/d
2004	53	1.187,00	s/d	s/d
2005	46	1.480,20	-2,65	-0,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Area Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina, revistas *Prensa Económica y Mercado*.

Luego de los avances en el posicionamiento relativo durante los años noventa, la devaluación produjo un fuerte incremento de los valores de la facturación en pesos, que hicieron subir rápidamente a la firma dentro del grupo de la élite empresaria local. Ello se vio potenciado, además, porque el volumen de las exportaciones es mayor, y el precio de los granos también se elevó en los primeros años del siglo XXI (Gráfico 15).

Gráfico 15

Evolución de las exportaciones de Wintershall Energía entre 1995 y 2003 (en millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a Schorr y Wainer (2005) y revista Prensa Económica.

En este sentido, se afianzó el lugar de Toepfer dentro del conjunto de los exportadores de granos de la Argentina, ya que en los últimos años de la serie se consolidó como el segundo exportador de granos de soja de la Argentina.

En cuanto a los indicadores patrimoniales, el dato de mayor relevancia es que Toepfer era –de las empresas alemanas de las que se pudo constatar la totalidad de esos indicadores para el año 2005- la de menor activo y patrimonio neto, y al mismo tiempo, la del mayor índice de rotación (y la que tiene menos personal):

Activo: \$ 302,66 millones
 Pasivo: \$ 211,54 millones
 Patrimonio neto: \$ 91,12 millones
 Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 1,43
 Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,70
 Índice de rotación (ventas/activo): 4,89

El índice de rotación (la capacidad de generar facturación que tienen los activos) es más de 2 veces y media mayor que la de la firma que la sigue, que es Volkswagen Argentina.

La planta de personal de Toepfer es sólo de 85 personas.

Por último, la devaluación del año 2002 benefició también a Alfred Toepfer con el incremento de sus ingresos en pesos –debido a la nueva tasa de cambio de las exportaciones- en \$ 362 millones (IEF-CTA, 2002).

3. Las empresas alemanas y los servicios públicos privatizados

El tercer ejemplo a considerar es el de una empresa distribuidora de gas natural, en el que la inversión de capitales alemanes se produjo al finalizar la década en la cual las grandes empresas de servicios públicos privatizados fueron las más beneficiadas por la distribución del poder económico en la Argentina.

3.1. Gas Natural BAN

La inversión en esta firma, a diferencia de lo que sucedió con el resto de las empresas alemanas seleccionadas, es reciente. Mientras que en los otros ejemplos que se

exponen en este trabajo las inversiones datan de más de 10 años⁴³, en este caso el acceso al capital de la empresa se hizo en el año 2002. Otra diferencia significativa es que en este caso no se trata de una inversión para abrir una filial de la casa matriz, sino que se trata del resultado de la adquisición a nivel internacional de una firma energética norteamericana que tenía activos en la Argentina. Y, como tercer elemento relevante, es la única de las firmas seleccionadas en la cual el propietario alemán no es dueño de al menos la mitad del capital, sino que su participación –si bien importante- es minoritaria.

En efecto, en el año 2002 E.ON, con base en Dusseldorf, adquirió la firma Powergen Plc de Inglaterra y todos sus activos. Entre ellos se encontraba (desde el año 2000), la firma LG&E Energy Corp. (Louisville Gas and Electric), con asiento en Estados Unidos. Esta, a su vez, era un holding de empresas del sector energético, que contaba desde 1999 con participaciones accionarias en la Distribuidora de Gas BAN S.A. y en otras dos distribuidoras de gas de la Argentina. Así, la filial de E.ON de Estados Unidos pasó a manejar el 19,6% de la Distribuidora de Gas Natural BAN⁴⁴.

Gas Natural BAN tiene, desde diciembre de 1992, la licencia para prestar el servicio público de distribución de gas natural por redes en la zona norte y oeste de la provincia de Buenos Aires por un plazo de 35 años, prorrogable por 10 años más. Su área de servicio cubre unos 15.000 km², y comprende una región lindante con la Ciudad de Buenos Aires, densamente poblada y que incluye importantes parques industriales.

Es la segunda distribuidora del país por número de clientes (1.289.033 clientes en 2005), y participa en un 19,8% del total de las ventas del mercado residencial y comercial de la Argentina.

⁴³ Incluso en el caso de Deutz, porque a pesar de volver a ingresar en 1998, los capitales alemanes ya habían manejado la filial local entre 1900 y 1990.

⁴⁴ Esa participación resulta de dos tenencias accionarias, una del 28% en Invergas S.A., que tiene el 51% de la Distribuidora, y otra del mismo porcentaje en Gas Natural SDG Argentina, que a su vez tiene el 19% de la mencionada Distribuidora. Las otras participaciones de la filial norteamericana de E.ON en la Argentina están en la Distribuidora de Gas Cuyana y en la Distribuidora de Gas del Centro, que operan el servicio de distribución de gas domiciliario en varias provincias del interior del país. El socio más importante de Gas Natural BAN es el grupo Gas Natural de España.

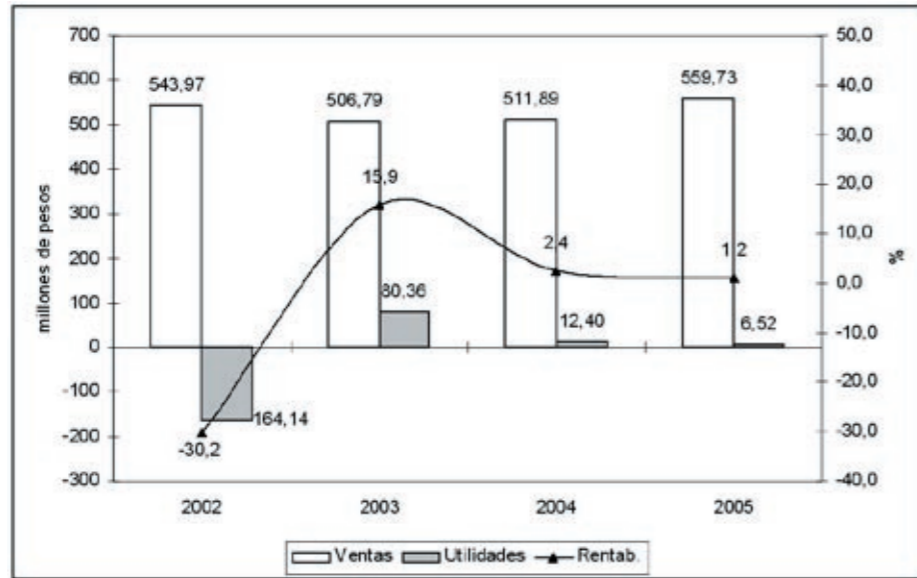
La incorporación de Gas Natural BAN a los activos de E.ON coincidió con la salida de la crisis de la convertibilidad. Durante los años previos, Gas Natural BAN se había beneficiado de una determinada estructura de precios relativos que permitía que los proveedores de servicios pudieran incrementar sus rentabilidades en detrimento del resto de los sectores de la economía. Ello estaba sustentado, en el caso de las empresas de servicios públicos privatizados, en un particular marco legal que garantizaba reservas de mercado para las empresas privatizadas y en un contexto institucional que no permitía el control de su accionar⁴⁵. Las rentabilidades obtenidas en estas condiciones, lógicamente, fueron las más elevadas del conjunto de la economía, y muy superiores al de la cúpula empresaria: en el caso de Gas Natural BAN, entre 1993 y 2001 fueron del 11,3% en promedio (medidas en utilidades sobre ventas), con años en los que se superó el 15%.

El año 2002 fue particularmente complejo para el conjunto de la economía nacional, y la devaluación impactó fuertemente en el alto nivel de endeudamiento externo de las empresas privatizadas. Ello derivó en que las pérdidas contables fueran elevadas, debidas básicamente no a quebrantos operativos, sino al peso de la deuda en divisas sobre las firmas (la utilidad operativa en el año 2002 fue de \$ 58 millones, lo que daría como resultado una rentabilidad de casi el 10%). Ello explica los valores negativos en las utilidades y en la rentabilidad que se observan en el Gráfico 16.

⁴⁵ "...se privatizaron las empresas sin seguir los procedimientos internacionales estándar: las ventas fueron en muchos casos anteriores a la conformación de los marcos y entes reguladores; los marcos regulatorios no siguen las prácticas internacionales; las tarifas están indexadas de hecho y de tal modo que las cláusulas de fijación de precios implican seguros de cambio gratuitos –por primera vez, los servicios públicos están dolarizados-; lo anterior ha permitido que –con algunas excepciones- los precios y tarifas hayan aumentado sustancialmente respecto de los precios de los principales transables, como de los ingresos de los consumidores (...); los entes reguladores son débiles y están muy expuestos a los problemas clásicos de cooptación tanto por los agentes económicos como por el gobierno; no existe participación de los usuarios en las negociaciones; la difusión de la propiedad a través del mercado de capitales ha sido escasa o nula; la concentración y centralización del capital en las áreas y mercados privatizados es tal que las empresas escapan a prácticamente todo control y pueden protegerse de la competencia, tanto en esos mercados como en otros vinculados a ellos, y ejercer abusos de posiciones dominantes en un espectro muy amplio de actividades de servicios públicos, comerciales, manufactureras, de obras civiles y de ingeniería" (Nochteff, 1999).

Gráfico 16:

Gas Natural BAN: facturación, utilidades y rentabilidad, años 2002-2005 (en millones de pesos y porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a Memoria y Balance de la empresa.

En los años posteriores, el congelamiento de las tarifas residenciales mantuvo la facturación en niveles parejos, reduciendo la rentabilidad como consecuencia de bajas utilidades.

Los mercados en los que opera Gas Natural BAN son: residencial, comercial, industrial y Gas Natural Comprimido (estaciones de servicio de GNC). Actualmente está fijado por el Poder Ejecutivo Nacional un sendero de precios para la recuperación de las tarifas, en primer lugar para el mercado no residencial, y luego para el mercado residencial, aunque en este caso no se ha iniciado aún ese camino. Durante el año 2006, en el contexto de la renegociación de los contratos de las empresas

privatizadas, el Poder Ejecutivo había aprobado un aumento del 27% para el sector residencial, pero debido a la oposición de variadas organizaciones cuando se conoció la decisión, el presidente de la Nación debió suspender el incremento.

De todos modos, la ecuación económico-financiera del servicio fue mejorada ya que se autorizaron aumentos en los servicios de transporte y suministro de gas que fueron afrontados por los usuarios comerciales, industriales y los de GNC. Ello permitió la mejora de los ingresos, sostenido en:

- El aumento de entregas a los diferentes mercados;
- Mayores precios medios en el mercado industrial y de GNC;
- Traspaso de grandes clientes y pymes de servicio completo a la modalidad de transporte y distribución;
- Renegociación de los contratos de algunos clientes de transporte y distribución.

Respecto de los indicadores patrimoniales, el dato más significativo es que Gas Natural BAN es –de las empresas alemanas de las que se pudo constatar la totalidad de esos indicadores para el año 2005- la de mayor índice de solvencia (y, en consecuencia, menor índice de endeudamiento), gracias a un elevado nivel de activos:

Activo: \$ 1.341,3 millones

Pasivo: \$ 542,09 millones

Patrimonio neto: \$ 799,21 millones

Índice de Solvencia (Activo/Pasivo): 2,47

Índice de endeudamiento (pasivo/activo): 0,40

Índice de rotación (ventas/activo): 0,42

El índice de rotación (la capacidad de generar facturación que tienen los activos) es el menor del conjunto de firmas alemanas seleccionadas.

La planta de personal de Gas Natural BAN es de 601 personas.

Por último, dos cuestiones deben señalarse en relación con las ventajas derivadas de

su posición en el poder económico. Como se señaló precedentemente, Gas Natural BAN formó parte durante la década de los años noventa del grupo de empresas que tuvieron las mayores rentabilidades relativas de la economía. El fin del modelo de la Convertibilidad, aunque no volvió atrás con las reformas estructurales realizadas durante dicho decenio, supuso un nuevo posicionamiento subordinado por parte de las empresas de servicios públicos privatizados dentro de la estructura del poder económico. Ello no significa que son los “perdedores”, sino que su lugar con posterioridad a la crisis del 2001-2002 está retrasado en relación con los grandes oligopolios exportadores que se consolidaron en los lugares más altos de la cúpula empresaria. Los intentos por avanzar en los incrementos tarifarios son el ejemplo más claro de que si bien no es un lugar hegemónico, sí siguen integrando un espacio económico con gran capacidad de lobby político. En este sentido, Gas Natural BAN se benefició por la licuación de su deuda con el sistema bancario argentino en un monto equivalente a \$ 51,6 millones.

Por otra parte, uno de sus accionistas (LG&E) inició -luego de la devaluación del año 2002- un juicio contra la Argentina en un tribunal del CIADI por considerar que la pesificación de las tarifas dispuesta durante la presidencia de Eduardo Duhalde significó una violación del Tratado Bilateral de Inversiones con los Estados Unidos y la perjudicó en un monto que estima en U\$S 268 millones. Esta demanda fue rechazada parcialmente por el tribunal arbitral, ya que se consideró que en la Argentina hubo una emergencia económica que obligaron a tomar las medidas que se aplicaron tras la devaluación. Resta, sin embargo, un laudo sobre el fondo del asunto, que involucra –en los hechos- una discusión sobre la actualización tarifaria desde abril de 2003 en adelante.

Estos juicios son utilizados por las empresas extranjeras para presionar al gobierno a fin de lograr una renegociación de los contratos más favorable a sus intereses. En el caso de las tarifas de gas, hasta ahora el acuerdo con la empresa implica:

- La aplicación de un régimen tarifario de transición a partir del 1/11/2005;
- La fijación de un sistema de revisión de la tarifa basado en la variación de costos;

- La realización de una revisión tarifaria integral para la fijación de un nuevo régimen de tarifas máximas por un plazo de 5 años, con un piso mínimo;
- La fijación de un régimen de “tarifa social” destinado a hogares indigentes de la zona de distribución de Gas Natural BAN, cuyo costo será soportado por aportes del Estado Nacional.

En este contexto queda pendiente, como ya se ha dicho, el aumento a los clientes residenciales, lo que no ocurrirá antes de las elecciones nacionales previstas para este año.

4. Las empresas alemanas que salieron de la cúpula

En este último apartado se enfocará la atención en las dos firmas del sector farmacéutico que tuvieron un desenvolvimiento diferente al resto de las compañías analizadas precedentemente: ingresan temporalmente o salen definitivamente del grupo de las 200 mayores empresas del país medidas por facturación.

4.1. Química Hoechst

El grupo alemán Hoechst estuvo presente en la Argentina desde 1950, cuando creó una empresa industrial denominada Indur S.A. dedicada a la fabricación de resinas. Entre 1955 y 1966 ingresaron otras 10 firmas del grupo, entre ellas Química Hoechst en 1958. Todas eran firmas del sector industrial excepto una (Rappard y Cia., dedicada al comercio) y producían químicos, colorantes, vacunas y especialidades medicinales. En 1973 el grupo Hoechst mantenía 9 empresas en funcionamiento en el país, número que se redujo a 6 hacia la segunda mitad de la década de los años ochenta.

Química Hoechst se orientó a la elaboración de químicos y productos farmacéuticos, para lo cual contaba con una planta en la localidad de Zárate (provincia de Buenos Aires). Entre 1991 y 1997 su posicionamiento dentro de la élite empresaria

fue oscilante, aunque con una facturación creciente hasta 1996 pero que decayó al año siguiente, dejando a la empresa en el extremo inferior de la cúpula empresaria (Cuadro 14).

Cuadro 14:

Hoechst Argentina: facturación, utilidades, rentabilidad y posición en la cúpula empresaria, 1991-1997 (en millones de pesos)

Año	Posición	Ventas	Utilidades	Rentab.
1991	109	104,7	1,3	1,2
1992	124	119,2	0,17	0,1
1993	131	142,7	2,6	1,8
1994	131	158,4	8,1	5,1
1995	140	163,3	0,6	0,4
1996	102	232,8	16,2	7
1997	198	139,4	31,7	22,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Área Economía y Tecnología de FLACSO/Argentina.

En el año 1998 se produjo la fusión internacional de la casa matriz de Hoechst con la francesa Rhône Poulenc y el área médica de Dow Chemical, que constituyó una nueva firma denominada Aventis, cuya sede corporativa mundial se encuentra en Francia. Hoechst Argentina pasó así a integrar la rama farmacéutica de Aventis, llamada “Aventis Pharma” (con base en Alemania). En el mercado local de medicamentos, que encabezan dos laboratorios nacionales (Bagó y Roemmers) Aventis Pharma ocupa el lugar número 11, con montos de facturación que en los últimos años la alejaron de aquellos que caracterizan a la élite empresaria argentina (en el 2005 sus ventas totalizaron \$ 174,63 millones).

4.2. Boehringer Ingelheim

Ingresó en la Argentina en el año 1958, cuando fundó Boehringer Argentina, una

firma comercializadora de los productos farmacéuticos elaborados por la casa matriz. En los años sesenta llegó a tener hasta cinco empresas en los sectores industrial, comercial y de servicios. En 1970 adquirió Laboratorios Promeco y Farmerit (esta última era la unidad de investigación de productos farmacéuticos de Promeco) e instaló su primera planta industrial en la Argentina. En 1995 unificó las empresas bajo la denominación de Boehringer Ingelheim S.A.

Actualmente, las operaciones para la región sudamericana (Uruguay, Paraguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela y Ecuador) cuentan con 450 empleados y están dirigidas desde la sede de Buenos Aires. Aquí también se encuentra un centro de investigación que se dedica al desarrollo farmacéutico en cooperación con otro centro en Ridgefield (Estados Unidos) y presta tareas de apoyo a las plantas de producción de Argentina, Brasil, Colombia y México, contando desde 1996 con una certificación GMP (Good Manufacturing Practice) de la Unión Europea, que la habilita a exportar muestras para ensayos clínicos internacionales a Europa⁴⁶.

En la Argentina comercializan productos de venta bajo receta (analgésicos y antiespasmódicos, anticonceptivos; medicamentos para artritis, enfermedades cardiovasculares, respiratorias, Parkinson, infección por HIV, entre otros), venta libre (energizantes, expectorantes, laxantes y otros) y de línea veterinaria (destinados a la producción bovina y equina).

Boehringer Ingelheim ingresó tangencialmente a la cúpula empresaria y sólo en una oportunidad entre 1991 y 2005, cuando en el año 1999 ocupó la posición 193 en base a una facturación de \$ 139 millones. En los últimos dos años de los que se tiene información (2004 y 2005) retrocedió a los puestos 244 y 343, respectivamente (con una facturación en 2005 de \$ 192,97 millones, y una ganancia de \$ 1,61 millones). En el ranking de los laboratorios que operan en la Argentina, Boehringer Ingelheim ocupaba en 2005 el octavo lugar por los montos de sus ventas.

⁴⁶ De todos modos, las actividades de investigación en la Argentina parecen más simples en relación con lo que se realiza en otros centros del grupo en el resto del mundo: los laboratorios de Alemania se dedican a enfermedades cardiovasculares, oncológicas, respiratorias y del sistema nervioso central; en Austria, a oncología; en Canadá, estudios sobre virología; en Estados Unidos, a enfermedades del sistema inmune; en Japón, a biología molecular; y en Italia a enfermedades del sistema nervioso central.

Reflexiones finales

Las inversiones extranjeras que se asentaron en la Argentina durante los años noventa –en el contexto de apertura y desregulación de la economía– se volcaron hacia la privatización de activos estatales –fundamentalmente los servicios públicos y la actividad petrolera–, el aprovechamiento de los recursos naturales (alimentos), la elaboración de insumos intermedios de uso difundido (siderurgia y química) y algunas actividades que contaron con regímenes de protección y promoción (automotriz, minería y forestal).

Luego de la devaluación, los sectores de productos transables que utilizan intensivamente recursos naturales se vieron favorecidos por un fenómeno doble: por un lado, la caída de los costos internos en dólares, y por otro, los altos precios internacionales y el incremento de las exportaciones. Así, incrementaron su producción dirigida al mercado externo y lograron un posicionamiento relativo que les resultó sumamente favorable.

En ambas etapas, y a pesar del pretendido “cambio de modelo” impulsado por la crisis de los años 2001-2002, los factores fundamentales de la atracción de los capitales externos siguió rigiéndose por varios de los ejes de la década previa: las garantías brindadas por los tratados bilaterales de inversiones, el peso del Mercosur, el aprovechamiento de los recursos naturales y la reprimarización de las exportaciones.

El relevamiento efectuado sobre las empresas con capitales alemanes que operan actualmente en la Argentina muestra que las actividades que principalmente desarrollan son los servicios (financieros, transporte, telecomunicaciones, etc.) y la industria. De todos modos, comparando con los datos que se obtenían sobre la estructura sectorial de las firmas alemanas durante la etapa de la industrialización sustitutiva, el peso del sector industrial se redujo significativamente, mientras que se incrementó el de los servicios⁴⁷. Más del 90% del total de las firmas relevadas son

⁴⁷ En efecto, con anterioridad al proceso de apertura iniciado en la década pasada, (y en particular, durante la vigencia del modelo sustitutivo) las actividades comerciales de dichas empresas se circunscribían, fundamentalmente, a la distribución y venta de los bienes que las mismas elaboraban, mientras que en los años noventa, numerosos oligopolios

pequeñas y medianas empresas (sólo el 8% pudieron considerarse como “grandes empresas”), y son pocas las compañías que tienen un monto de facturación de importancia tal que les permita estar incluidas dentro de la élite empresaria argentina. Las ocho firmas que participaban de la cúpula empresaria argentina en el año 2005 representan sólo el 4,3% del total de las firmas relevadas en el Anexo, y tienen una participación del 3,8% en el total de las ventas de las 200 empresas de mayor facturación del país.

Consideradas en términos de su inserción sectorial, el desenvolvimiento de las empresas alemanas no difiere significativamente del resto de las firmas extranjeras. En el área automotriz, por ejemplo, existe una fuerte articulación con la producción y el mercado brasileño, pero en condiciones relativamente desfavorables para las terminales locales. Su dinamismo exportador se encuentra asociado al régimen de promoción a la industria automotriz que rigió durante todo el decenio de los noventa y hasta diciembre de 2006⁴⁸, el cual indujo un muy importante aumento en las ventas al exterior realizadas por las terminales⁴⁹. Ello está relacionado con el proceso de integración y/o complementación productiva a nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior.

La fabricación de vehículos automotores, a pesar de registrar un mayor grado de “complejización productiva” que las otras actividades, se caracteriza por presentar, en la actualidad, y en especial en la Argentina, una reducida capacidad generadora

del sector han optado por discontinuar ciertos procesos productivos cubriendo una parte importante –y creciente– de la demanda local con bienes finales importados, aprovechando sus canales de distribución y comercialización. Por otra parte, en el transcurso dicha década numerosas firmas abandonaron sus producciones tradicionales para volcarse crecientemente hacia la armadura y/o el ensamblaje de partes y piezas importadas, lo cual indujo una importante desintegración de la producción manufacturera local que afectó con particular intensidad a los espacios productivos con predominancia de firmas de pequeño y mediano tamaño (Ortiz y Schorr, 2003). Así, se evidencia en el relevamiento la aparición de viarias empresas que son sólo representantes y comercializadoras de productos elaborados por la casa matriz alemana.

⁴⁸ El régimen automotor se ha prorrogado porque las industrias de ambos países aún no acordaron un nuevo sistema de integración.

⁴⁹ Cabe señalar que en los noventa se implementaron muy disímiles mecanismos de fomento a las exportaciones de productos manufacturados tanto de índole fiscal como financiero. Al respecto, pueden señalarse, por ejemplo, las exenciones en el pago de determinados impuestos, la instrumentación de distintas modalidades de reintegros, la devolución de los aranceles pagados por la importación de insumos incorporados en el producto exportado (draw back), la existencia de líneas de crédito para la prefinanciación, financiación y posfinanciación de proyectos exportadores, etc. (OMC, 1999).

de valor agregado y encadenamientos productivos, lo cual no sólo impactó sustancialmente sobre el perfil productivo y comercial de las empresas, sino también sobre el conjunto de la industria local (acentuando la “desindustrialización” y promoviendo una intensa desintegración de la producción fabril local).

A la vez, el régimen automotriz no indujo un crecimiento de la oferta sustentado en un incremento en la producción industrial strictu sensu, sino más bien en actividades de armado y/o ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no en la comercialización directa de vehículos importados por las terminales). Este “perfil importador” constituye uno de los elementos centrales para dar cuenta del bajo desempeño sectorial registrado en materia de generación de valor agregado, como producto de lo cual se profundizó el proceso de “desindustrialización” iniciado en el país hacia fines de la década de los setenta (Ortiz y Schorr, 2003). Así, por más que Volkswagen sea una terminal con una fuerte presencia en el mercado local, no produce una articulación productiva creciente con los fabricantes de autopartes de capital nacional, ya que la estructura de provisión de insumos viene preparada por la casa matriz y es pensada en términos de producción mundial. De este modo, las cadenas productivas internacionales están pautadas centralmente y son ejecutadas en función del plan de la casa matriz. Los procesos de crisis nacionales dentro del Mercosur potenciaron la desarticulación productiva local; en 1999 la devaluación en Brasil afectó a las terminales argentinas, pero sobre todo perjudicó a los proveedores de autopartes de nuestro país, que fueron reemplazados por brasileños; y la devaluación de 2002 en Argentina invirtió el sentido de la recesión. Dada la débil participación de empresas de capital local en la provisión de insumos para Volkswagen y Daimler Chrysler, esos períodos críticos fortalecieron aún más la imbricación de las terminales automotrices alemanas con los proveedores que tienen a nivel mundial, y que son los mismos que tienen en Alemania.

Así, las articulaciones productivas con las filiales regionales y locales de Bosch y Kromberg & Schubert. GmbH & Co para ambas automotrices, sumadas a la provisión de plásticos de Emplast, Sachs Automotive Argentina, Mann+Hummel Argentina y Gedas Argentina siguen la lógica de la transnacionalización de los pro-

veedores de bienes y servicios impulsadas por los fabricantes de automotores⁵⁰. Ello induce la venta de los productores locales de componentes para la industria automotriz a los grandes proveedores internacionales, en el contexto de la estrategia de “follow sourcing” que resulta imposible de sostener por los pequeños o medianos fabricantes nacionales de autopartes (Fritz, 2005), incrementando la desnacionalización de la industria y el aumento de la utilización de productos importados⁵¹. Paralelamente, se siguen utilizando otras estrategias de integración, como la conformación de redes de comercialización y financiación a través de empresas controladas por los grupos alemanes (por ejemplo, Daimler Chrysler Cía. Financiera y Círculo Cerrado S.A., ambas del grupo Daimler Benz).

Por otra parte, el sector automotriz tiene un saldo comercial deficitario recurrente con Brasil, debido a que gran parte de los autos fabricados en la Argentina corresponde a los de gama media, mientras que la mayor parte del consumo local luego de la devaluación corresponde a los de gama baja que suelen importarse de Brasil; y también a que las filiales argentinas se orientaron a la producción de autopartes y a la importación de automóviles terminados en las plantas en Brasil.

La estrategia de Volkswagen y Daimler Chrysler se basa en establecer planes de producción que articulen las actividades de las filiales regionales en base a “especializaciones complementarias” (Chudnovsky, 2001). Así, Volkswagen Argentina produce automóviles y en menor medida utilitarios, y aunque no tiene un peso decisivo en la fabricación de vehículos, sí es la primera terminal en venta de automotores de la Argentina. Eso, lógicamente, lo logra a partir de la importación de vehículos desde sus plantas de Brasil. En el caso de Daimler Chrysler, su peso en la fabricación de automotores es bajo, pero tiene una presencia determinante en la producción de utilitarios (Sprinter) y transporte de pasajeros. Reducen las platafor-

⁵⁰ Bosch produce e importa componentes eléctricos, de audio, sistemas mecánicos y de seguridad; Emplast (de MG Industriels, del GEA Group), produce plásticos inyectados y pintados para Mercedes Benz; Kromberg & Schubert GmbH & Co. (Sucursal Argentina) elabora mazos de cables para Daimler Chrysler y Volkswagen; Sachs Automotive Argentina fabrica amortiguadores y sistemas de suspensión; Mann + Hummel Argentina fabrica, importa y exporta filtros de aceite, aire y combustible para automotores. Esta última, por otra parte, es la continuadora de la fábrica nacional Tidem SRL, adquirida por Mann+Hummel. Gedas Argentina, por último, es proveedor global de servicios de IT (Information Technology) para Volkswagen.

⁵¹ Por ejemplo, cuando las empresas que operan como proveedoras de Mercedes Benz en Alemania no pueden entregar un componente, la automotriz recurre a otros proveedores transnacionales como segunda opción, en una estructura jerárquica de redes de producción (Fritz, 2005).

mas utilizadas en cada planta y producen pocos modelos a fin de alcanzar escalas que les permitan altos niveles de utilización de los activos. Las ofertas domésticas se complementan a través del comercio intrafiliales (con una fuerte dependencia del intercambio intrazona).

En el sector químico y de laboratorios, también se produjo un incremento en la adquisición de insumos y bienes finales provenientes del extranjero por parte de las empresas que actúan en el ámbito de la producción farmacéutica. Pero este crecimiento no operó como un disciplinador de los precios internos porque buena parte de los canales de importación es controlada por los principales oligopolios de la actividad.

En cuanto a los productos elaborados localmente, Bayer elabora aquellos que son muy conocidos y probados, lo mismo que Hoechst y Boehringer (no son medicamentos que estén ubicados en la frontera del conocimiento terapéutico). Lo que sucede es que a partir de los años noventa muchas grandes empresas extranjeras que actúan en la Argentina han tendido a externalizar sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional, lo cual disminuyó aún más los escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas (Schorr y Briner, 2002). Las empresas químicas y farmacéuticas de origen alemán no se han apartado de este camino, en el cual se conservan en el país de origen tanto la fabricación de bienes de capital de alta tecnología y valor agregado, como la casi totalidad de sus inversiones en materia de Inversión y Desarrollo, dedicándose las filiales locales a la importación de los bienes finales. En este sentido, funcionan como parte de una red global de Investigación y Desarrollo, operando, a nivel internacional, un gran número de programas de investigación, pero el desarrollo local está más relacionado con la adaptación que con la generación sustantiva de nuevo conocimiento; sus referentes tecnológicos son las redes internacionales de conocimiento articuladas por la investigación centralizada de la casa matriz (Bisang y otros, 2005)⁵². De este modo, la especialización productiva de las filiales argentinas ha derivado en una

⁵² En este sentido, las actividades de investigación del centro local de Boehringer dan cuenta de que en la Argentina se dedican esfuerzos al apoyo para otros centros de investigación (como el de EE.UU.), lo cual evidencia una retracción del conocimiento en relación a los otros centros de investigación del grupo.

simplificación de sus capacidades productivas.

Otro aspecto importante a considerar es la asociación con capitales locales para la provisión de bienes y servicios. De las ocho firmas consideradas en el análisis, sólo Siemens ha establecido una asociación con firmas nacionales a través de UTEs, y Deutz demanda algunos insumos para la fabricación de los motores a pequeños productores locales; pero no se evidencia que haya sucedido lo mismo con las automotrices, ni tampoco impulsadas por Toepfer, Wintershall, Bayer, la Distribuidora de Gas BAN o BASF. Daimler Chrysler conformó asociaciones empresarias pero con otras empresas extranjeras (como en NahuelSat) y Wintershall hace lo mismo en la explotación gasífera en el sur argentino.

Ello implica que los efectos del accionar de las firmas alemanas no “derrama” hacia los productores locales, y por otra parte debilita las cuentas externas del país, ya que las operaciones de salida de capitales provocada por el accionar de las empresas alemanas, están constituídas por la remisión de utilidades y dividendos, la importación de bienes finales y/o de insumos para la producción, pago de regalías por el uso de tecnologías y patentes, y la fijación de precios de transferencia entre las filiales y sus respectivas casas matrices.

Por otra parte, también Siemens refleja el nivel de pauperización de las capacidades productivas locales, ya que su especialización en la fabricación local de telefonía analógica, identificadores de llamadas y tableros de media tensión implica la profundización del atraso respecto de la tecnología más avanzada a nivel mundial. Su controlada Osram repite el comportamiento al especializarse en la producción de lámparas incandescentes.

Además, debe considerarse que existe otro aspecto que limita la generación de valor agregado, y es que varias de las firmas seleccionadas están relacionadas con actividades vinculadas a la explotación de ventajas comparativas naturales que presentan una muy importante propensión exportadora (producción y/o comercialización de alimentos e industria petrolera) y, en menor grado, a ciertas manufacturas de insumos básicos de uso difundido; se trata de los casos de Toepfer y Wintershall, por

un lado, y Bayer y BASF, por el otro, aunque estas dos últimas también obtienen buena parte de su facturación de la demanda del sector agropecuario. En el caso de BASF la estrategia local se orienta crecientemente al abastecimiento de la producción rural. Wintershall, por último, goza de beneficios que únicamente tienen los exportadores de petróleo y gas: la libre disponibilidad de divisas hasta el 70% del monto de las exportaciones (es decir, sólo tienen obligación de ingresar al país el 30% de lo obtenido por sus ventas al exterior). En un modelo de “dólar alto” y altos precios del petróleo han obtenido una renta extraordinaria que fue internalizada casi totalmente por la petrolera (Ortiz, 2006a). En este caso, su estrategia se ha basado en la exportación de gas y petróleo sin elaborar subproductos, lo que al menos hubiera permitido dotar de algún valor agregado a la explotación de un recurso natural no renovable.

Por último, y en relación a las situaciones de conflictividad generadas por las empresas alemanas seleccionadas, se ha evidenciado que el comportamiento de las automotrices ha sido el de disminuir los costos laborales en situaciones de crisis, en vez de tratar de contener y sostener su fuerza de trabajo a fin de reproducir un clima laboral acorde a los criterios de respeto que las empresas dicen defender. Sin embargo, los enfrentamientos con los trabajadores no terminaron allí, sino que cuando éstos solicitaron incrementos salariales las terminales no los acordaron, generándose un serio conflicto sectorial (ya no sólo de Volkswagen y Daimler Chrysler) que derivó en una movilización de trabajadores automotrices en el año 2005 como hacía muchos años no se veía en la Argentina. Además, la estrategia de tercerización de actividades (outsourcing) implicó que también los proveedores de servicios “siguieran el ejemplo” y tomaran acciones contra los trabajadores que reclamaron incrementos salariales y mejores condiciones de trabajo (como en el caso de la firma Cargo, que hace la logística –movimiento de materiales dentro de la planta- para Volkswagen). En este sentido, las firmas proveedoras de las alemanas continúan la práctica de las terminales de ese origen (despido de los trabajadores en conflicto).

En el caso de Daimler Chrysler, el problema se agrava porque los conflictos en los que se vio involucrada fueron mucho más graves; durante la época de la última

dictadura militar entregaron a las fuerzas armadas a los delegados sindicales de la Mercedes Benz, varios de los cuales continúan desaparecidos.

Otros aspectos importantes están relacionados con el comportamiento responsable en cuanto a los elementos producidos o comercializados por las empresas alemanas en la Argentina. En este sentido, en este trabajo se ha evidenciado que Bayer ha vendido en la Argentina medicamentos peligrosos para la salud humana, realiza publicidad engañosa y no basada en evidencia científica, y comercializa herbicidas y pesticidas que se sospecha que afectan la biodiversidad. Engaña así a sus clientes y oculta información necesaria para un adecuado conocimiento de las consecuencias del uso de los medicamentos y otros productos elaborados por sus plantas.

Un aspecto en el que la información relevada es limitada (pero no menos importante) está relacionado con el comportamiento de los proveedores locales de bienes y servicios para las trasnacionales alemanas. Si bien estas últimas tienen un Standard que cumplen en los países centrales, en la Argentina existe un doble Standard que se vincula con el cumplimiento de una parte de los niveles de responsabilidad social que se fijan en Europa, pareciera que con otras partes no se consideran obligadas, y además no se les exige a los proveedores el cumplimiento efectivo de las mismas. El caso de la empresa “Cargo”, que brinda servicios a Volkswagen y a otras automotrices -mencionado en la sección tercera- es evidencia de este tipo de accionar.

Bibliografía

Acevedo, Manuel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1990): ¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987), Editora/12 – Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.

ADEFA (2007): Estadísticas mensuales, diciembre 2006, Buenos Aires.

ADEFA (2006): Anuario Estadístico 2005, Buenos Aires.

Arieu, Agustín (s/f): Eficiencia técnica comparada en elevadores de granos de Argentina, bajo una aplicación de análisis envolvente de diatos. La situación del puerto de Bahía Blanca, Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca, Universidad Tecnológica Nacional.

Basualdo, Eduardo (1984): La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974, Centro de Economía Trasnacional – Instituto para América Latina, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (1987): Deuda externa y poder económico en la Argentina, Editorial Nueva América, Buenos Aires.

Bisang, Roberto, Alberto Díaz y Graciela Gutman (2005): Las empresas de biotecnología en Argentina, Documento de Trabajo Nro. 1, PICT 2002 – Proyecto 02-13063, Universidad Nacional de General Sarmiento / Universidad Nacional de Quilmas / Centro de Estudios Urbanos Regionales, Buenos Aires.

Centro de Estudios para la Producción (2006): Inversión de firmas extranjeras (IFE) en Argentina. Resultados año 2005, Buenos Aires.

Chudnovsky, Daniel y Lopez, Andrés (2001): “La inversión extranjera directa en el Mercosur: un análisis comparativo”, en Chudnovsky, Daniel (coord.): El boom de la inversión extranjera directa en el Mercosur, Siglo XXI de Argentina Editores-Red

de Investigaciones Económicas del Mercosur, Madrid.

Fritz, Thomas (2005): “Global Production, polarisation and protest”, en FDCL: Production of Dependency. Value chains – Investments – Patents, Berlin.

IEF-CTA (2002): El nuevo plan social de Duhalde. Los ganadores de la devaluación y la pesificación, Buenos Aires.

Nochteff, Hugo (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en Epoca. Revista Argentina de Economía Política, año 1 nro. 1, Buenos Aires.

OMC (1999): Trade policy review: Argentina, 1999.

Ortiz, Ricardo (2006): Panorama de la inversión extranjera y las empresas transnacionales en la Argentina, Observatorio de Empresas Transnacionales, Cuadernos del Observatorio Nro. 1, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo (2006a): La consolidación del poder empresario en la Argentina. El sector petrolero durante la convertibilidad y ante el “nuevo modelo” post-crisis, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo (2004): Los BITs en Argentina: un instrumento para legalizar la subordinación del país a los intereses de los grupos corporativos, FOCO – Programa de Vigilancia Social sobre los acuerdos de libre comercio, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2002): La reconfiguración del poder económico en el sector de los hidrocarburos durante la década del noventa y sus consecuencias en la salida de la Convertibilidad, ponencia presentada en las V Jornadas de Sociología, organizadas por la Carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2001): “El comercio exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa”, en Epoca. Revista Argentina de Economía Política, año 3 nro. 3, Buenos Aires.

Perez, Pablo (2006): Agronegocios y Empresas Transnacionales. Las consecuencias de la expansión del monocultivo de la soja transgénica, FOCO, Buenos Aires.

Sacroisky, Ariana (2006): La inversión extranjera directa en la post-convertibilidad. Principales tendencias en un nuevo patrón de crecimiento, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina – CEFIDAR, Documento de Trabajo Nro. 12, Buenos Aires.

Schorr, Martín (2001): Principales características e impactos de la “extranjerización” de la industria manufacturera argentina durante los años noventa, Buenos Aires.

Schorr, Martín y Agustina Briner (2002): Principales características e impactos de la “extranjerización” reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa, Buenos Aires.

Schorr, Martín y Andrés Wainer (2005): “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del ‘modelo de los noventa’ al del ‘dólar alto’”, en revista Realidad Económica, nro. 211, Buenos Aires.

Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (2005): Autopartes / Brasil, Documentos de Proargentina, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires.

UNCTAD (2006): World Investment Report 2005: transnacional Corporations and the internationalization of R&D.

Weber, Gaby (2004): La conexión alemana. El lavado del dinero nazi en Argentina, Edhasa, Buenos Aires.

**LISTADO DE EMPRESAS ALEMANAS ORDENADO POR SECTOR
DE ACTIVIDAD, 2006-2007**

SECCIÓN	Pág.
Presentación	3
Prólogo	7
Introducción	9
I. Los capitales alemanes en la Argentina hasta 1990	11
II. Las inversiones extranjeras a partir de los años noventa	18
1. Los flujos y el stock de inversiones extranjeras	19
2. La evolución de las empresas extranjeras	29
3. Las firmas de origen alemán	32
3.1. Las firmas alemanas y la cúpula empresaria	33
3.2. Las firmas alemanas en el año 2006	38
III. Las inversiones alemanas en la Argentina: análisis de casos seleccionados	43
1. Las firmas alemanas y el MERCOSUR	44
1.1. Las automotrices	44
a. Volkswagen Argentina	46
b. Daimler Chrysler Argentina	56
1.2. Siemens Argentina	66
1.3. Bayer Argentina	77
1.4. Motores Deutz	86
2. Las firmas alemanas y la explotación de recursos naturales	87
2.1. BASF Argentina	88
2.2. Wintershall Energía	92

2.3. Alfred C. Toepfer	95
3. Las empresas alemanas y los servicios públicos privatizados	99
3.1. Gas Natural BAN	99
4. Las empresas alemanas que salieron de la cúpula	105
4.1. Química Hoechst	105
4.2. Boehringer Ingelheim	106
Reflexiones finales	109
Bibliografía	117
Anexo	121