

Las inversiones directas de Alemania en la etapa de auge del modelo neoliberal en América Latina: 1990-1998

Andrés Musacchio*

Introducción

Con algunas interrupciones, como las ocurridas durante las dos guerras mundiales, las relaciones económicas entre Alemania y el subcontinente latinoamericano tuvieron, a lo largo del último siglo y medio, un importante desarrollo. El comercio se incrementó progresivamente, mientras varios países de la región se convirtieron en un significativo destino de inversiones teutonas. Después de la Segunda Guerra Mundial, Latinoamérica encontró en Alemania un importante proveedor de capitales, tecnología y maquinaria para apuntalar los procesos de industrialización. No resultó curioso, entonces, que los países que trabaron relaciones más estrechas fuesen aquellos que más avanzaron en sus procesos de industrialización, especialmente Brasil, México y Argentina.

Sin embargo, las crisis cíclicas que afectaron a Latinoamérica desde finales de la década de 1970, la competencia de otras potencias como los EE.UU. y el propio despliegue de los intereses alemanes en otras regiones, conspiraron contra una profundización de vínculos que parecían tener un potencial mayor al efectivamente alcanzado.

La década del 90 introdujo en ese sendero varios hitos que afectaron notablemente los parámetros internos, tanto de Alemania como de América latina. En el caso germano, la reunificación interna, la caída de los regímenes comunistas en

* Director del Centro de Estudios Internacionales y Latinoamericanos (CEILA). Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social -Facultad de Ciencias Económicas (IHES)- UBA.

Europa oriental y el giro tomado por el proceso de integración regional influyeron incuestionablemente sobre la dirección de sus flujos de comercio exterior y de inversiones. En el caso de América Latina, se produjo una profunda alteración de las estrategias de inserción internacional, relacionadas con múltiples factores, entre los que se destacaron los avances en la integración regional y las políticas neoliberales, que condujeron a una fuerte liberalización del comercio, a una eliminación casi total de restricciones al ingreso o a la salida de capitales y a la privatización masiva de empresas de servicios públicos, proceso en el que participaron nutridamente capitales foráneos.

Las transformaciones de la década del 90 no fueron, *a priori*, demasiado auspiciosas como para prever un relanzamiento o un estrechamiento de los vínculos. Las nuevas condiciones internas de Alemania y la apertura del este europeo, una región en la que dicho país tuvo una importante presencia histórica y cuya reconstrucción ofrece a los empresarios teutones, además, inmejorables condiciones para hacer negocios, deberían haber debilitado la presencia de inversiones alemanas en América Latina. De la misma forma podría haber influido el avance de la integración europea sin alterar los principios de la Política Agrícola Común. Por eso, algunos analistas sostenían a principios de la década que los cambios ocurridos en el escenario europeo no parecían favorecer una profundización y ampliación de las relaciones de ese continente con América Latina.¹

En el caso de América, también existieron factores que no estimulaban el estrechamiento de sus vínculos con Alemania, entre los que se destacaron la debilidad del sector industrial, epicentro habitual de las inversiones teutonas; el traslado del mayor dinamismo hacia el sector servicios, donde Alemania no había demostrado particular interés en el pasado, a excepción de subsectores muy específicos; o la predominancia de los capitales norteamericanos –y en mucho menor medida españoles, italianos o franceses– en los procesos de privatizaciones. Desde esa perspectiva, los resultados esperados al estudiar la evolución cuantitativa de las principales variables en las relaciones bilaterales deberían ser, por lo tanto, poco auspiciosos. Sin embargo, algunos estudios recientes sostienen que tales dificultades no tuvieron la importancia que en algún momento se les asignó y que los vínculos entre América Latina y Alemania siguieron un derrotero razonablemente bueno.²

Una evaluación *ex-post* de las dos hipótesis contrapuestas demanda, naturalmente, un conjunto de estudios que tomen en cuenta la dinámica absoluta de los principales indicadores cuantitativos, la evolución relativa comparando la impor-

-
1. Cf. Sonia de Camargo, "Brasil-Alemanha, Uma parceria desejada", en L. A. Moniz Bandeira y S. Pinheiro Guimaraes (org), *Brasil e Alemanha: A construção do futuro*, Brasilia, 1995, p. 177.
 2. Cf., por ejemplo, Peter Nunnenkamp, "German Direct Investment in Latin America—Striking Peculiarities, Unfounded Fears and Neglected Issues", *Kiel Working Paper nr. 861*, Kiel, 1998.

tancia de las distintas potencias en la economía latinoamericana y el peso de América Latina en las cuentas externas alemanas y, finalmente, los determinantes que explican lo ocurrido. Este trabajo se propone abordar sólo el primero de los niveles enumerados, es decir, llevar a cabo una revisión de las principales tendencias empíricas en las inversiones de Alemania en Latinoamérica, tratando de responder al interrogante inicial: si efectivamente la performance reciente de los vínculos económicos entre Alemania y Latinoamérica fue aceptablemente buena o si, por el contrario, significó un alejamiento perceptible entre ambos. Parcialmente, avanzaremos también sobre el tercer nivel, contrastando esas inversiones con algunas tendencias más generales de las inversiones directas alemanas en el resto del mundo, así como de otras potencias en Latinoamérica.

Temporalmente, el trabajo se limita al período 1990–1998, que hemos denominado como “la etapa de auge del neoliberalismo”, debido a que en ese momento se verificaban muchos de los aspectos favorables que podían esperarse de la aplicación de tales modelos en la región, especialmente en aquellos indicadores que, en teoría, son influyentes para atraer inversiones extranjeras. Aunque simultáneamente se manifestaban algunos problemas graves, como el avance de la desocupación, la redistribución regresiva del ingreso o el empeoramiento de las condiciones de trabajo, esas cuestiones no jugaban un rol importante para el marco teórico que inspiró a tales modelos. Se trata, pues, de analizar el flujo de inversiones alemanas en aquel momento en el que, de acuerdo a los preceptos neoliberales, estaban dadas las condiciones para que los capitales foráneos se expandieran aceleradamente. Fue también ese el período en el cual varios países de la región recibieron efectivamente una fuerte corriente de capitales externos.³

El objeto del trabajo apuntará, sobre todo, a la faz empírica, sin pretender dar cuenta sistemática y acabada de las razones que explican lo ocurrido, aunque, por supuesto, intentaremos esbozar algunas ideas al respecto.

Las fuentes estadísticas

Los estudios empíricos referidos a las inversiones directas se ven afectados generalmente por problemas en el registro de los datos, que muchas veces son pasados por alto a la hora del análisis. Por eso, nos parece necesario aclarar desde el inicio las características y las limitaciones de las fuentes que utilizaremos.

En el presente trabajo, nos basaremos principalmente en las estadísticas presentadas por el Deutsche Bundesbank, debido a la sistematicidad de sus registros, que aseguran claridad metodológica del relevamiento y, fundamentalmente, homogeneidad en los datos referidos a países distintos, a la periodicidad y actualización en la publicación de los datos, a una conveniente desagregación por países

3. Cf., por ejemplo, D. Chudnovsky et al., *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*, Buenos Aires, 2001.

y por sector económico al que se dirigen las inversiones y a la presentación de datos complementarios de suma importancia, como el número de empresas o de trabajadores de los establecimientos de origen alemán.

Las estadísticas mencionadas se construyen a partir de las declaraciones realizadas por las empresas o los particulares. Se encuentran obligadas a presentar anualmente la información aquellas empresas o individuos que posean directa o indirectamente una participación de más del 20% del capital o de los votos de un emprendimiento en el extranjero, cuya suma del balance supere el millón de marcos. La participación indirecta se refiere a empresas cuya controlante directa (o al menos con una participación superior al 20%) se encuentra fuera de Alemania, pero una empresa alemana posee más del 50% del capital de esta última. Los datos se computan a partir del valor en la moneda original del país extranjero utilizada para la confección de los balances. Para calcular la magnitud de las inversiones se imputa la participación de la empresa alemana en el capital (incluyendo ganancias no distribuidas), restando los créditos otorgados por firmas con asiento en Alemania. En el caso de inversiones indirectas por medio de holdings, la información se presenta de manera consolidada con las inversiones directas (y no meramente agregada).⁴

Aunque la metodología presenta una serie de ventajas ya enumeradas, oculta algunos problemas que, en coyunturas especiales, pueden distorsionar notablemente la información. El aspecto más importante es el referido a la evolución de los tipos de cambio. Una devaluación o una revaluación de las monedas de otros países frente al marco alteran la comparabilidad temporal de las series.⁵ El problema no es menor, ya que a lo largo de la década las fluctuaciones cambiarias tanto en América Latina como en el resto del mundo fueron importantes, y el mismo marco alemán se revaluó frente al dólar un 11,3% entre 1990 y 1995, para devaluarse un 23% entre ese año y 1998. Sobre estas cuestiones volveremos detalladamente en el próximo apartado.

Sin embargo, tomando algunas precauciones en las conclusiones, el material estadístico presentado resulta de gran utilidad. En algunos casos resulta difícilmente reemplazable, ya que, en primer lugar, los criterios de registro de los países latinoamericanos son diferentes y dificultan la agregación; en segundo término, no en todos los casos es posible conseguir estadísticas actualizadas y confiables; por último, es la única alternativa a la hora de evaluar, por ejemplo, la importancia de la región en el contexto de las inversiones totales de Alemania. En el fondo, toda serie estadística ofrece dificultades y limitaciones, problema que se salva, en parte, con cierta cuota de sana desconfianza y la utilización de fuentes e in-

4. Para un mayor detalle sobre la metodología de registración, Cf. el acápite "Methodische Erläuterungen" de la publicación periódica del Deutsche Bundesbank, *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*, Frankfurt, varios números.

5. Nos referimos a variaciones reales del tipo de cambio frente al marco, es decir, mayores o menores a la tasa de inflación registrada a lo largo del período.

formación alternativas. En este sentido, el Bundesbank provee series complementarias de gran utilidad, ya que no se ven afectadas por problemas de valuación, como la cantidad de empresas o el número de empleados. Estos datos permiten además introducir una mayor complejidad al análisis y evaluar en parte la pertinencia de las magnitudes medidas en unidades monetarias.

Lo explicado no quita que, en los casos en que resulte pertinente, recurrimos a otras fuentes estadísticas, como el Ministerio de Economía de la República Argentina o el Banco Central do Brasil, que permitirán matizar la información alemana y estudiar la relevancia de las inversiones para esos países.

La evolución de las inversiones alemanas

A lo largo de la década de 1990, las inversiones directas de Alemania en el extranjero tuvieron una sostenida tendencia ascendente; entre 1989 y 1998, el stock de capitales se duplicó. En ese contexto, el trienio 1996-1998 fue especialmente dinámico y mostró un ostensible aumento en el ritmo de crecimiento.

Como puede verse en los cuadros 1 y 2, el flujo de inversiones hacia América Latina también fue de signo positivo, aunque su intensidad fue menor al promedio, ya que en este caso el stock de capital sólo se incrementó una vez y media. Además, las oscilaciones periódicas tuvieron una mayor amplitud, dejando entrever una influencia más marcada de los aspectos coyunturales.

Cuadro 1

Las inversiones directas de Alemania
En millones de marcos

Año	Total	América Latina	Argent.	Brasil	Parag.	Urug.	Mercosur	Méx.	A.L./ Total %	Mercosur/ Total %	Mercosur/ A. L. %
1989	205562	15260	1054	9670	13	52	10789	2376	7,4	5,2	70,7
1990	226462	13485	1697	6638	8	58	8401	2682	6,0	3,7	62,3
1991	262670	15803	1717	7734	0	54	9505	3130	6,0	3,6	60,1
1992	288392	17972	1766	9179	10	54	11009	3356	6,2	3,8	61,3
1993	321410	22009	1983	10586	11	68	12648	4118	6,8	3,9	57,5
1994	349618	25708	2456	14404	14	80	16954	3089	7,4	4,8	65,9
1995	384779	24647	2107	12365	52	86	14610	2993	6,4	3,8	59,3
1996	452194	27160	2561	13855	63	104	16583	3905	6,0	3,7	61,1
1997	553471	35869	3717	15577	63	145	19502	6663	6,5	3,5	54,4
1998	619531	38569	3831	14926	38	168	18963	8564	6,2	3,1	49,2

Fuente: Deutsche Bundesbank

Las características apuntadas de las inversiones en Latinoamérica son aún más marcadas en el caso del Mercosur. A pesar de las expectativas favorables creadas por el proceso de integración, el volumen de inversión registrado en dicha zona sólo creció a la mitad del ritmo de Latinoamérica en su conjunto, distanciándose todavía más del total mundial. Además, las oscilaciones fueron todavía más acentuadas en este caso. Es que mientras los analistas preveían un boom de inversiones, muchas empresas se preparaban para racionalizar su producción a escala regional. Sobre esta cuestión volveremos más detalladamente en la última parte del artículo.

Cuadro 2

Las inversiones directas de Alemania
En % de variación frente al año anterior

Año	Total	América Latina	Mercosur
1990	10,2	-11,6	-22,1
1991	16,0	17,2	13,1
1992	9,8	13,7	15,8
1993	11,4	22,5	14,9
1994	8,8	16,8	34,0
1995	10,1	-4,1	-13,8
1996	17,5	10,2	13,5
1997	22,4	32,1	17,6
1998	11,9	7,5	-2,8
1989-1998	201,4	152,7	75,8

Fuente: Deutsche Bundesbank

Los resultados expuestos, no obstante, deben ser tomados con cierto cuidado. Como ya indicamos en la sección anterior, las estadísticas pueden verse alteradas por los efectos cambiarios. El problema ha sido objeto de algunas discusiones. Algunos autores, como Rösler, señalan que, debido a problemas cambiarios, inversiones a través de centros *offshore* o reinversiones no declaradas de ganancias, las estadísticas del Bundesbank subestiman el stock de capital. Otros autores, como Nunnenkamp, minimizan tal observación constatando que independientemente de los problemas de valuación, las inversiones alemanas en el Mercosur han crecido a tasas sustancialmente más bajas que las de otros orígenes.⁶

6. Cf. P. Rösler, *Deutsche Investitionen in Lateinamerika*, Hamburgo, 2000 y Peter Nunnenkamp, "European FDI strategies in Mercosur Countries", *Kiel Working Paper n° 1047*, Kiel, 2001.

Sin polemizar en lo concerniente a los stocks, en materia de flujos debe señalarse que, en el caso de diversos países de América Latina, entre los que se destacaron dos de los principales receptores de inversiones alemanas (Argentina y Brasil), las monedas locales tendieron a vincularse estrechamente con el dólar. Dado que este se revaluó sistemáticamente frente al marco a partir de 1996, las inversiones sufrieron entonces una marcada sobreestimación. Tomando en cuenta eso, la dinámica inversora alemana fue aún menor de lo que las estadísticas sugieren. No obstante, otros indicadores indirectos que analizaremos inmediatamente denotan que entre 1995 y 1998 la actividad inversora cobró mayor intensidad.

Desde el punto de vista cuantitativo, las inversiones alemanas en la región tuvieron, entonces, una débil performance en relación a las realizadas en el resto del mundo, que contrasta de manera singular con la predicción de que las reformas de mercado y los procesos de apertura que se llevaron a cabo en los principales países de la región constituirían un poderoso atractivo para los capitales externos. Al estudiar el caso de las inversiones alemanas, parece obvio que, aunque las políticas de liberalización pueden jugar algún papel para captar capitales externos, no son el único factor relevante e, incluso, otros factores pueden tener una incidencia mayor. Un excepción en este cuadro fue la de México, donde el stock de capitales alemanes creció un 260%, notoriamente por encima tanto del promedio regional como del general. En este caso, el proceso de integración de América del Norte parece haber ejercido un poderoso incentivo para la radicación de empresas, pero que se vincula más estrechamente con el acceso al mercado de Estados Unidos, que específicamente a los lazos con América Latina o a las políticas de liberalización.

Un indicador indirecto que da cuenta de la dinámica de las inversiones es la evolución de la cantidad de firmas radicadas. Los resultados en este campo tienen gran similitud con el monto de las inversiones. También aquí se observa una pérdida de importancia de América Latina como destino de las inversiones alemanas, que descendió desde el 5,8% del total en 1989 al 4,8% en 1998. La reducción es, nuevamente, más intensa en el caso del Mercosur, como se expresa en el cuadro 3.

Sin embargo, sobre la base de este indicador pueden delinarse dos etapas bien definidas. Entre 1989 y 1993 la disminución fue absoluta, ya que se produjo una contracción de la cantidad de empresas que operaban en la región. En el último año había 64 firmas menos que cuatro años antes. En el caso del Mercosur, el retiro de firmas es todavía más intenso, destacándose lo ocurrido en Brasil, con una reducción de 95 firmas entre 1989 y 1994.

A lo largo del quinquenio siguiente, en cambio, la tendencia se revierte. Aunque los indicadores comparativos con otras regiones no mejoran sustancialmente, hay, al menos, una estabilización y una ligera recuperación a partir del paulatino ingreso de nuevas firmas. Como resultado de ello, entre 1989 y 1998 se contabilizó un aumento del 30% en el número de firmas alemanas que operaban en la región. Con todo, esto significó la pérdida de un punto porcentual en el total mundial. En este contexto, la proporción correspondiente al Mercosur mantuvo la ten-

dencia descendente frente a sus vecinos, destacándose otra vez el caso brasileño como el menos dinámico. La posición de ese país en 1998 era, en este indicador, prácticamente similar a la de una década antes.

Cuadro 3

Número de firmas alemanas

Año	Total	América Latina	Argent.	Brasil	Parag.	Urug.	Mercosur	A.L./ Total %	Mercosur/ Total %	Mercosur/ A. L. %
1989	17952	1040	110	477	10	23	620	5,8	3,5	59,6
1990	19631	1035	114	471	5	23	613	5,3	3,1	59,2
1991	20895	1001	107	447	0	21	575	4,8	2,8	57,4
1992	21756	982	108	420	4	22	554	4,5	2,5	56,4
1993	20784	976	101	385	4	19	509	4,7	2,4	52,2
1994	21745	987	103	382	4	19	508	4,5	2,3	51,5
1995	23369	1044	111	393	9	25	538	4,5	2,3	51,5
1996	24123	1119	129	412	11	24	576	4,6	2,4	51,5
1997	26593	1271	160	450	13	25	648	4,8	2,4	51,0
1998	28747	1370	176	482	14	26	698	4,8	2,4	50,9

Fuente: Deutsche Bundesbank

En lo concerniente al volumen de empleo, en cambio, la tendencia observada tiene notables discordancias con las variables analizadas hasta aquí, especialmente para el último lustro. En este caso, el deterioro es continuado hasta 1996, tanto en lo que respecta a la participación de América Latina en el total, como en términos absolutos. Aunque en el último bienio la cantidad de trabajadores empleados en firmas teutonas en la región comenzó a incrementarse nuevamente, los datos no parecen suficientes como para advertir aún un cambio significativo de tendencia.

Nuevamente, lo ocurrido en Brasil vuelve a ser lo más llamativo, ya que allí el deterioro continuó incluso en 1997 y 1998. El peso estadístico de dicho país en el Cono Sur, además, resultó decisivo como determinante de la caída de la participación del Mercosur en el empleo total en la región, que pasó del 80% en 1989 al 60% en 1998.

Cuadro 4

Cantidad de empleados de las firmas alemanas
En miles

Año	Total	América Latina	Argent.	Brasil	Parag.	Urug.	Mercosur	A.L./ Total %	Mercosur/ Total %	Mercosur/ A. L. %
1989	2172	395	30	285	1	2	318	18,2	14,6	80,5
1990	2337	385	27	274	0	2	303	16,5	13,0	78,7
1991	2408	354	24	246	0	2	272	14,7	11,3	76,8
1992	2503	333	26	228	0	2	256	13,3	10,2	76,9
1993	2537	328	25	219	0	1	245	12,9	9,7	74,7
1994	2658	325	26	219	0	1	246	12,2	9,3	75,7
1995	2834	295	21	192	1	1	215	10,4	7,6	72,9
1996	3120	286	22	177	1	1	201	9,2	6,4	70,3
1997	3289	297	24	176	1	1	202	9,0	6,1	68,0
1998	3731	326	25	168	1	2	196	8,7	5,3	60,1

Fuente: Deutsche Bundesbank

El impulso del ingreso de nuevas firmas y de inversiones, observables a partir de 1995 y 1996 respectivamente, se relaciona con otro indicador: la evolución de las ventas. Aquí, el ciclo descendente se prolonga hasta 1992. A partir de 1993 se observa una reactivación que persiste a lo largo de los años posteriores.

Las estadísticas permiten inferir la existencia de una importante capacidad ociosa a principios de la década, que queda resaltada por la importante reducción de las ventas luego de 1989.⁷ Por eso, existe un desfase temporal importante entre los indicadores de ventas e inversiones. En un primer momento, la mayor demanda se atendió utilizando más plenamente la capacidad instalada, pero al sostenerse en el tiempo, tendieron a movilizar nuevas inversiones, las cuales permitieron, a su vez, un nuevo salto en las ventas. Un comportamiento como el descrito puede observarse tanto para América Latina, como para el Mercosur y los países más grandes de la región, de acuerdo a lo que surge de los cuadros 1 y 5.

7. Siguiendo las estadísticas oficiales, Pfeilschirmer destaca que entre 1988 y 1991 las inversiones alemanas en Latinoamérica crecieron un 65%. De ese dato podría interpretarse que lo que ocurre a principios de los 90 es la maduración de tales inversiones y no una disminución de la capacidad ociosa. Nuevamente nos enfrentamos a problemas en la valuación. Sin embargo, en otro trabajo hemos mostrado que el importante salto del stock de capitales alemanes en la Argentina que se registra entre 1989 y 1990 es un efecto exclusivamente cambiario. Una muestra significativa de balances de firmas de ese origen

Cuadro 5

Volumen de ventas de las empresas alemanas
En miles de millones de marcos

Año	Total	América Latina	Argent.	Brasil	Parag.	Urug.	Mercosur	A.L./ Total %	Mercosur/ Total %	Mercosur/ A. L. %
1989	701,3	48,2	3,3	33,1	0	0,1	36,5	6,9	5,2	75,7
1990	746	43,9	3,1	28,6	0	0,1	31,8	5,9	4,3	72,4
1991	793,2	44,2	4,2	25,8	0	0,1	30,1	5,6	3,8	68,1
1992	828,8	42,5	4,4	23,3	0	0,2	27,9	5,1	3,4	65,6
1993	889,1	53,1	5,3	30,0	0	0,2	35,5	6,0	4,0	66,9
1994	971,3	57,1	5,9	31,5	0	0,2	37,6	5,9	3,9	65,8
1995	1046,5	59,8	5,6	38,0	0,1	0,3	44,0	5,7	4,2	73,6
1996	1185,9	64,6	7,4	38,5	0,1	0,4	46,4	5,4	3,9	71,8
1997	1403,6	78,5	9,6	44,0	0,1	0,4	54,1	5,6	3,9	68,9
1998	1701,7	92,6	10,9	43,3	0,1	0,5	54,8	5,4	3,2	59,2

Fuente: Deutsche Bundesbank

En lo que respecta a las ventas, a pesar de que existe un mayor grado de fluctuaciones coyunturales que en otros indicadores, se advierte también la pérdida de peso de América Latina en general y, más acentuadamente aún, del Mercosur. Al igual que con las inversiones, lo ocurrido con México tiene gran influencia en las estadísticas, ya que las ventas anuales treparon de 7.300 millones de DM en 1989 a 28.200 millones en 1998, es decir, un incremento de casi cuatro veces, mientras que para la región en su conjunto no alcanzaban a duplicarse y para el Mercosur sólo crecieron un 50%. El NAFTA marca, nuevamente, una importante diferencia entre los diversos países.

Una síntesis de los cambios cuantitativos más generales ocurridos a lo largo de la década del 90 puede obtenerse a través del cuadro 6. Se aprecia allí que a lo largo de la década se produjo una importante transformación estructural en las

arroja, además, pérdidas que, tomadas en pesos constantes, reducen el monto de las inversiones. Medido en dólares, el incremento del patrimonio de las empresas en cuestión fue del 203%; en marcos, en cambio, el crecimiento fue del 160% y en pesos se produjo una reducción patrimonial del 13%. Cf. Andreas Pfeilschirmer, *Die Aussenwirtschaftsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay anhand des Aussenhandels, der Patent- und Lizenzenaktivitäten un der Direktinvestitionen im Ausland*, Munich, 1996 y Andrés Musacchio, "Las relaciones económicas entre Argentina y Alemania entre la posguerra y 1990", *XVII Jornadas de Historia Económica*, Tucumán, 2000.

empresas alemanas radicadas en el subcontinente, cuyas principales tendencias se constatan también, aunque con menor intensidad, en el caso del Mercosur.

Cuadro 6

Indicadores de las inversiones alemanas en Latinoamérica

Indicador	1989		1998	
	América L.	Mercosur	América L.	Mercosur
Capital por firma (mill. de DM)	14,7	17,4	28,2	27,2
Empleados por firma	380	513	238	281
Relación capital/trabajo (miles de DM por trabajador)	38,7	33,9	118,5	96,8
Ventas por empresa (Mill. de DM)	46,3	58,9	67,7	78,5
Relación ventas/capital	3,1	3,4	2,4	2,9

Fuente : elaboración propia en base a los cuadros 1,3, 4 y 5

En primer lugar, las estadísticas hablan de una importante expansión del capital invertido por firma. El proceso de inversión implicó, entonces, no sólo un ingreso de nuevas firmas, sino también la ampliación de las plantas existentes.

En segundo término, la tendencia referida al empleo tuvo un comportamiento inverso a la del capital. La cantidad promedio de empleados por empresa descendió notablemente. Para el caso de América Latina, la reducción fue del 37%, mientras que para el Mercosur descendió un 54%, siendo éste el único indicador que registra mayor intensidad de cambio en el segundo que en la primera.

La combinación de los dos indicadores mencionados nos permite observar la característica más destacable de lo ocurrido: un notable incremento de la relación capital/trabajo. De allí se pueden inferir diversos patrones de cambio, destacándose los siguientes como principales:

- Una fuerte intensificación del uso del capital.
- Un proceso de racionalización en la organización de los procesos de producción.
- Un incremento de la productividad del trabajo.
- La combinación simultánea de crecimiento con expulsión de mano de obra.

En ese sentido, lo ocurrido en el seno de las empresas de capital alemán no representa una curiosidad, sino que entronca con las tendencias más generales verificadas en las principales economías de la región.

Por último, se destaca un incremento de la cantidad de capital en relación al volumen de ventas, señalando que junto al proceso de racionalización se produjo una efectiva intensificación en la utilización del capital. No obstante, la magnitud de la racionalización es claramente superior, por lo que puede concluirse que ésta primó por sobre la intensificación en la utilización del capital.

En este marco, resulta destacable la particular importancia que alcanzó la racionalización en el Mercosur, que fue mayor que la acaecida en el conjunto de la región.

La estructura sectorial de las inversiones y su influencia sobre las transformaciones

Un importante elemento de juicio para entender las tendencias generales de las inversiones latinoamericanas a lo largo de los años 90 es su distribución por sectores de actividad y su comparación con lo ocurrido en otras regiones. Tal como puede verse en el cuadro 7, el foco de atención de las inversiones alemanas en Latinoamérica se concentró sobre el sector industrial. En el caso del resto del mundo, en cambio, la relación entre inversiones industriales y de otros tipos era muy inferior ya al comienzo del período y ha continuado su descenso a lo largo de la década que estamos estudiando.

Cuadro 7

Stock de capital alemán por sector según objeto de inversión en el país de destino
En porcentaje

Año	Industria	Comercio	Instituciones crediticias	Otras ent. financieras	Seguros	Inversiones en otras sociedades	Otras
TOTAL MUNDIAL							
1989	43,7	21,7	6,8	7,2	3,8	6,4	10,3
1994	39,9	16,1	9,1	12,8	5,5	5,1	11,5
1998	40,6	15,5	9,9	13,2	6,0	6,4	8,5
AMERICA LATINA							
1989	79,1	4,0	4,3	7,2	1,1	0,7	3,5
1994	72,2	2,9	10,0	5,3	1,1	5,2	3,5
1998	63,3	5,5	11,3	6,9	1,9	4,4	6,8
ARGENTINA							
1989	83,4	2,9	.	0,0	-0,2	-	13,9
1994	75,2	7,1	.	.	.	-	17,8
1998	74,7	11,3	.	0,8	.	-	13,1
BRASIL							
1989	87,7	2,4	.	6,0	0,2	0,6	3,1
1994	87,7	1,3	2,6	3,1	0,2	2,9	2,3
1998	81,2	4,3	.	3,7	.	3,1	7,6

. Valor desconocido, a mantener en secreto o sin relevancia

- Valor no disponible

Fuente: Deutsche Bundesbank

La pérdida de peso de América Latina como destino de las inversiones alemanas se vincula, en parte, con esa divergencia de la estructura sectorial frente al resto del mundo. Los motivos que influyen sobre esto son variados. En primer lugar, el sector industrial concita un interés decreciente frente a otras actividades para las empresas alemanas. El descenso del promedio general de las inversiones en la industria es una muestra de ello, que se amplifica cuando se toma lo ocurrido en América Latina y, más concretamente, en Argentina y Brasil. La pérdida de peso de las inversiones industriales de las empresas alemanas en el extranjero tiende a afectar especialmente a aquellas regiones en donde la proporción de la industria es mayor, como ocurre en el caso de América Latina.

Aquí es necesario mencionar un fenómeno complementario de gran incidencia cuantitativa. Como se ve en los cuadros 7 y 8, la distribución sectorial de las inversiones alemanas en Argentina y Brasil difiere, tanto en lo que respecta a su composición como a su evolución temporal, con los guarismos globales registrados para el conjunto del subcontinente. Esta divergencia se remonta ya al inicio de la década de 1980, con la aparición de los denominados "paraísos fiscales". Como se desprende del cuadro 8, en los últimos años hubo una veloz expansión de las inversiones directas en países como Gran Caimán, Antillas Holandesas y Bermuda, que se apuntaron exclusivamente a las actividades financieras, estimuladas por la baja carga tributaria y un control virtualmente inexistente sobre el origen de los recursos invertidos. Las diferencias de Argentina y Brasil con el promedio regional se explica, entonces, por la incidencia de este tipo de capitales, que dan cuenta de más de la cuarta parte de la inversión total de Alemania en la región entre 1989 y 1998.

Cuadro 8

Inversiones alemanas en paraísos fiscales
En millones de DM

Año	Bermuda	Gran Caimán	Antillas Holandesas
1989	83	373	370
1995	459	3707	610
1998	998	4065	1634

Fuente: Deutsche Bundesbank

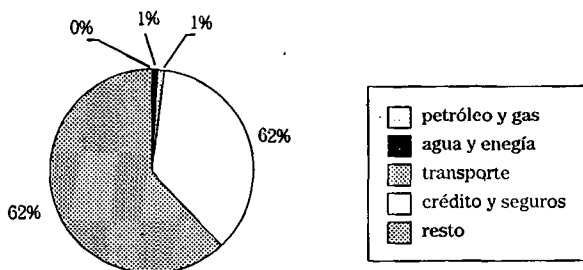
Sin embargo, el retroceso de las inversiones alemanas en el sector industrial es sólo una parte de la explicación de la baja performance. El segundo motivo se vincula con la propia evolución interna de las economías latinoamericanas, en las que la actividad industrial también perdió envergadura. En el caso de Argentina,

por ejemplo, mientras el crecimiento del PBI entre 1989 y 1998 fue del 53,3% y el del sector servicios 54,2%, el sector industrial sólo avanzó un 41,9%. Pero además, la cifra se vio influida por un crecimiento particularmente acentuado del sector automotriz, que prácticamente no se repitió en otras ramas. Tomando en cuenta esta cuestión, y añadiendo la existencia de algunas deficiencias estadísticas, el panorama de la evolución de la industria en Argentina es aún más pobre de lo que las estadísticas indican.⁸ También en el caso de Brasil, la declinación relativa de la industria es manifiesta, ya que la participación del producto industrial en el PBI descendió de un 38,7% en 1990 al 34,6% en 1998.⁹

Un tercer factor explicativo del bajo dinamismo relativo de las inversiones germanas en América Latina es la divergencia entre la estructura sectorial de las inversiones alemanas y las actividades que lideraron el crecimiento de la inversión extranjera directa global en la región. Como vimos, la participación en la industria de las inversiones externas alemanas se contrajo paulatinamente. Pero también señalamos que en Latinoamérica, la industria experimentó a lo largo del último cuarto de siglo una profunda transformación, que incluyó una disminución de su participación en el PBI. Por lo tanto, estamos ante dos fenómenos aparentemente convergentes, que no explican por sí solos lo ocurrido. Esa convergencia resulta, no obstante, sólo aparente. Como puede observarse en los gráficos siguientes, los sectores de algunas economías latinoamericanas, como la argentina, que más inversiones captaron, son precisamente aquellos en los que Alemania tiene una débil inserción. Se trata, en general, de actividades en las que se llevaron a cabo importantes procesos de privatización, es decir, servicios públicos.

Gráfico 1

Distribución de las inversiones externas alemanas (1989-1998)



Fuente: Deutsche Bundesbank

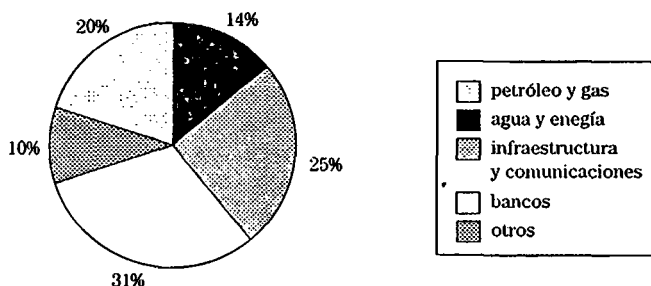
8. Cf. Schvarzer, Jorge, "Indicadores industriales y diagnósticos de coyuntura en la Argentina. Precauciones de uso y elementos para un balance actualizado", *Documento de trabajo del CEEED* n° 3, diciembre de 1999.

9. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais.

De acuerdo al cuadro 1, la participación de los sectores de gas, petróleo, agua, energía y transporte no alcanzan, sumados, el 3% del total de la inversión directa alemana. Si, en cambio, se observa lo ocurrido en los países receptores de inversión, el panorama es muy diferente. Para el caso de Argentina, por ejemplo, las actividades mencionadas captaron entre 1992 y 1996 el 70% de la inversión externa, de acuerdo a los datos del gráfico 2.

Gráfico 2

Distribución de las inversiones extranjeras directas en Argentina (1992-1996)



Fuente : Ministerio de Economía de la República Argentina

Como puede verse, la baja participación de las empresas teutonas en las privatizaciones no es atribuible exclusivamente a la competencia de los países del este europeo como destino de inversiones, como podría especularse. Aunque estas naciones pudieron competir con América latina atrayendo inversiones hacia otro tipo de actividades, en el caso de los servicios las firmas alemanas no jugaron un rol importante en ninguna de las dos regiones.

Sobre este aspecto existen varias interpretaciones posibles. Una explicación vincula la débil participación de Alemania en los procesos de privatizaciones con la baja competitividad de las firmas germanas en esos sectores.¹⁰ Sin embargo, también otro factor pudo haber ejercido influencia, especialmente en Latinoamérica. Como señala Kosacoff, desde 1991 las privatizaciones han estado vinculadas a la capitalización de deuda externa, por lo que se produjo una asociación entre empresas productivas y bancos, quienes proveyeron el apoyo financiero para tales operaciones.¹¹ En este terreno, el escaso interés demostrado generalmente por los bancos alemanes en las operaciones vinculadas a la deuda de los países lati-

10. Cf. Nunnenkamp, "German direct investment...", *op. cit.*

11. Cf. Bernardo Kosacoff, "The responses of Transnational Corporations", en B. Kosacoff, *Corporate strategies under structural adjustment in Argentina*, Oxford, 1998, p. 71.

noamericanos pudo ser otra razón de la baja participación de firmas alemanas en las privatizaciones.

Precisamente en el sector bancario y financiero se encuentra el único punto de contacto en las estructuras de inversión alemana y de radicación de capitales en América latina, dado que ocupa un lugar primordial en ambas. Sin embargo, a excepción de los mencionados paraísos fiscales, la región no se convirtió en un foco de interés para las instituciones financieras germanas que, incluso, se desprendieron de activos importantes, como en el caso de la venta de las filiales argentinas del Deutsche Bank al BankBoston.

Alemania y el Mercosur

Como hemos visto a lo largo de las páginas precedentes, el bajo dinamismo de las inversiones alemanas en América Latina fue particularmente notorio en el Mercosur. Visto desde el punto de vista de los países receptores, el panorama no resulta demasiado distinto, ya que Alemania no fue un origen importante de las inversiones que recibió la región. Por eso, no sorprende descubrir la escasa participación de Alemania en la estructura de inversiones externas. En 1996, por ejemplo, Alemania solo representaba el 1% del flujo total de IED recibidas en Argentina, cifra que para Brasil se elevaba hasta el 3%.

El cuadro 9 muestra la poca importancia cuantitativa que tuvieron las inversiones alemanas a lo largo de la década en Brasil. El stock de capital existente en 1995 nos habla, además, de un pasado radicalmente distinto, en el que los capitales germanos tenían un papel mucho más activo.

Para el caso de Argentina, el panorama es bastante similar. Los estudios del Ministerio de Economía sitúan a Alemania como el octavo país inversor para el período 1992-1998, sin consignar su participación porcentual, detrás de España (35%), EE.UU. (26%), Francia (8%), Chile (5%), Italia (4%), Países Bajos (4%) y Gran Bretaña (SD).¹²

Corroborando que no se trata de la influencia de algún factor particular de carácter local, la similitud exhibida por Argentina y Brasil, las dos principales economías del Cono sur, permite suponer que la estrategia de los capitales alemanes no empalmó en la década del 90 con los principales lineamientos de las transformaciones productivas ocurridas en buena parte de la región.

El hecho resulta, de todos modos, algo llamativo. Es que, por una parte, Alemania tuvo, tanto con Argentina como con Brasil, una fluida relación económica a lo largo de más de un siglo, sólo interrumpida circunstancialmente durante las dos guerras mundiales. Aunque muchas veces se magnificó el peso real de las in-

12. Ministerio de Economía, "La inversión Extranjera directa en Argentina 1992-1999" y "La inversión extranjera directa en Argentina 1992-1998", www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales.

versiones germanas en dichos países —como cuando se especulaba que sobre esa base se fundaría el “Cuarto Reich” en Argentina¹³—, lo cierto es que durante varias décadas se ubicaron en un lugar de privilegio en los balances de pagos de ambos países. En Brasil, incluso, el stock de inversiones alemanas se ubicaba hacia 1992 en segundo lugar, sólo superado por los EE.UU. Para Alemania, Brasil era el undécimo destino más importante de sus inversiones directas en el extranjero.¹⁴ No por casualidad se acuñaron expresiones tales como “San Pablo: la mayor ciudad industrial de Alemania”.¹⁵

Cuadro 9

Inversión extranjera directa en Brasil - En millones de dólares

Países	31/12/1995		1996		1997		1998		1999*		2000*	
	Stock	%	Flujo	%	Flujo	%	Flujo	%	Flujo	%	Flujo	%
Estados Unidos	10852,2	25,52	1975,4	25,77	4382,3	28,62	4692,47	20,16	8087,61	29,34	5398,71	18,07
Alemania	5828,0	13,7	212	2,77	195,9	1,28	412,79	1,77	480,83	1,74	374,56	1,25
Suiza	2815,3	6,62	108,8	1,42	81,2	0,53	217,05	0,93	404,54	1,47	306,84	1,03
Japón	2658,5	6,25	192,2	2,51	342,1	2,23	277,77	1,19	274,27	1,0	384,74	1,29
Francia	2031,5	4,78	970	12,65	1235,2	8,07	1805,39	7,76	1982,13	7,19	1909,71	6,39
Canadá	1819	4,28	118,5	1,55	66,2	0,43	278,63	1,2	445,37	1,62	192,82	0,65
Reino Unido	1792,6	4,21	91,5	1,19	182,5	1,19	127,9	0,55	1268,83	4,6	393,74	1,32
Países Bajos	1534,5	3,61	526,8	6,87	1487,9	9,72	3364,99	14,46	2042,47	7,41	2228,04	7,46
Italia	1258,6	2,96	12,3	0,16	57,4	0,37	646,6	2,78	408,51	1,48	488,02	1,63
Islas Caimán	891,7	2,1	655,7	8,55	3382,9	22,09	1807,14	7,77	2114,54	7,67	2034,5	6,81
Bermudas	853,1	2,01	33,8	0,44	241,1	1,57	53,57	0,23	242,57	0,88	315,35	1,06
Suecia	567,2	1,33	126	1,64	268,6	1,75	239,22	1,03	315,29	1,14	628,6	2,1
Bélgica	558,2	1,31	111,5	1,45	135,6	0,89	950,41	4,08	62,15	0,23	384,49	1,29
Luxemburgo	408	0,96	290,7	3,79	57,7	0,38	114,54	0,49	289,66	1,05	1027,2	3,44
Argentina	393,6	0,93	30,1	0,39	186,9	1,22	113,32	0,49	87,79	0,32	112,71	0,38
España	251	0,59	586,6	7,65	545,8	3,56	5120,23	22	5702,2	20,69	9592,86	32,11
Portugal	106,6	0,25	202,7	2,64	681	4,45	1755,12	7,54	2409,4	8,74	2514,8	8,42
Total	42530	100	7665,4	100	15311,1	100	23270,77	100	27564,39	100	29876,37	100

Fuente: Banco Central do Brasil

13. Sobre esta cuestión, ver Andrés Musacchio, “Los capitales alemanes en la Argentina en la década del 30”, en *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 37, Colonia, 2000.
14. Cf. Hermann Wever, “Evolução e perspectivas dos investimentos alemaes no Brasil”, en L. A. Moniz Bandejas y S. Pinheiro Guimaraes (org), *Brasil e Alemanha: A construção do futuro*, Brasilia, 1995.
15. Mário Covas: “Sao Paulo: a maior cidade industrial alema”, en L. A. Moniz Bandejas y S. Pinheiro Guimaraes (org), *Brasil e Alemanha: A construção do futuro*, Brasilia, 1995.

Pero además, en segundo término, el Mercosur suponía una importante ampliación del mercado, al suprimirse las barreras comerciales entre los integrantes de la unión aduanera en formación. Simultáneamente, generaba un clima de mayor certidumbre institucional y legal, ya que la posibilidad de introducir repentinas modificaciones de las reglas del juego por parte de alguno de los países quedaba mucho más acotada que en el pasado. Por eso, muchos entendían que el Mercosur se transformaría en un poderoso estímulo para atraer inversiones, optimismo compartido por diversos analistas de los vínculos entre la región y Alemania.

En un extenso informe publicado en el boletín de la Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana, por ejemplo, se señalaba que del proceso de integración, “sólo se pueden extraer ventajas inmediatas para una empresa alemana si buena parte (de lo que se comercializa) se la produce internamente. En general, esto demanda inversiones propias, incluso si se encontraran formas de cooperación con socios nacionales. Por medio del crecimiento de los mercados y, en parte, por la mejora en el abastecimiento de materias primas de otros miembros de la zona de libre comercio, las inversiones propias pueden recuperarse más rápido que hasta hace pocos años. Por eso, el empresario alemán medio tiene hoy la posibilidad de alcanzar desde un sólo punto de establecimiento una porción sustancialmente más vasta de Latinoamérica que en el pasado. Allí se encuentra para las empresas de terceros países el verdadero estímulo del proceso de integración latinoamericano.”¹⁶

También algunas empresas recibieron la iniciativa con discreto optimismo. Tal el caso, por ejemplo de AGFA Argentina, en cuya memoria del año 1990 se indicaba que “el Directorio evalúa como altamente positivos los acuerdos firmados recientemente tendientes a lograr una mayor integración de los países del Cono Sur, creándose de esta forma una interesante perspectiva de crecimiento para el futuro.”

Las perspectivas parecían, por lo tanto, muy auspiciosas. Sin embargo, el tiempo se encargó de desmentir predicciones excesivamente optimistas. Una década después, las inversiones alemanas habían perdido terreno frente a firmas de otro origen y la región no tenía la importancia de antaño como destino inversor. De allí que algunos especialistas se hayan interesado en la problemática, tratando de explicar los motivos de tal declinación. Para algunos, se produjo una confluencia de factores que terminaron creando un contexto adverso. Entre ellos, se destacan las consecuencias de la crisis de la deuda sobre América latina, la emergencia del sudeste asiático y, más recientemente, de Europa oriental como polos de atracción de inversiones. A ese panorama se le añadió la falta de interés de las firmas alemanas en los procesos de privatizaciones de la región.¹⁷

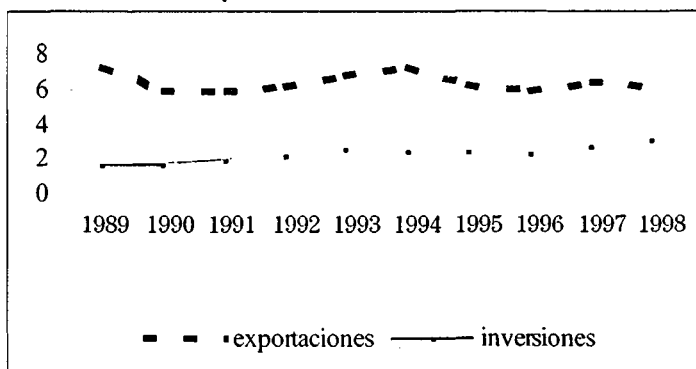
16. Christian Röhr, “Integrationsbestrebungen in Lateinamerika”, en Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana, *Boletín* 4/92, Buenos Aires, 1992, pp. 42-43.

17. Cf., por ejemplo, Frederico Lamego de Teixeira Soares, “Análise econômica da parceria Brasil-Alemanha no contexto das relações entre o Mercosul e a União Européia”, *Revista Brasileira de Política Internacional* n° 2/2000.

Otros, en cambio, establecen un vínculo directo entre la reducción del ritmo de crecimiento de las inversiones germanas en América Latina –y su consiguiente pérdida de participación– con los procesos de integración. Según Nunnenkamp, por ejemplo, las firmas alemanas prefieren el comercio exterior a las inversiones directas como forma de internacionalización. Por eso, la radicación de empresas en América Latina estaba motivada, esencialmente, por el carácter cerrado de los mercados internos.¹⁸ Dado que los procesos de integración entrañaron simultáneamente una mayor apertura externa, las nuevas condiciones deberían haber permitido sustituir inversiones por exportaciones. Si esto es así, debería haber una correlación negativa entre la participación de América Latina en el comercio exterior alemán y la participación de las inversiones, que una regresión estadística no confirma. Como puede verse en el siguiente gráfico, aunque la importancia de América Latina en las exportaciones alemanas tuvo una tendencia ascendente, no parece tener un comportamiento inverso al que muestran los flujos de capitales. Por el contrario, los ciclos de las exportaciones y de las inversiones directas parecen estar asociadas de manera directa y no inversa.

Gráfico 3

Exportaciones e inversiones alemanas hacia Latinoamérica
En porcentaje sobre el total



Fuente: elaboración propia en base a datos del Deutsche Bundesbank

18. Nunnenkamp. *Op. cit.*, p. 19.

Otra hipótesis que pretende dar cuenta de la debilidad relativa de las inversiones alemanas en la región (especialmente atribuida a lo ocurrido en el Mercosur), apunta a la persistencia de problemas económicos internos y a la falta de coordinación de las políticas macroeconómicas de los países miembros, que le dan al bloque una vulnerabilidad extrema frente a las crisis, tanto internas como originadas en el exterior.¹⁹ Si bien este factor tiene, indudablemente, alguna importancia, no es suficiente para explicar satisfactoriamente lo ocurrido en los años 90. En primer lugar, los factores aludidos afectaron por igual a los inversores de todos los orígenes, de modo que, a menos que se plantee una susceptibilidad especial de aquellos provenientes de Alemania, no alcanza a conceptualizar la diferente evolución de unos y otro. Pero además, la forma descrita por la curva de inversiones (que puede observarse en el gráfico 3) no coincide plenamente con la forma de los ciclos económicos de la región.

Las explicaciones monistas pocas veces permiten desentrañar tramas que suelen ser demasiado complejas. En el caso del problema analizado, los factores que influyeron son, sin dudas, numerosos, sobre todo tomando en cuenta las profundas transformaciones que afectaron tanto a los países del Mercosur como a Alemania. Sin embargo, dos de ellos se recortan con mayor grado de significación. El primero se relaciona, nuevamente, con la divergencia de la morfología del crecimiento de la región y la estructura de las inversiones alemanas, analizada para América Latina en su conjunto. En ese sentido, lo ocurrido en el Mercosur puede ser entendido como un caso particular.

Sin embargo, existe otro factor más específico. Ya hacia 1990 pueden encontrarse los primeros indicios de que el optimismo al que hacíamos referencia no necesariamente atraería mayores inversiones. Varias empresas iniciaron a partir de los acuerdos de integración un profundo replanteo de sus estrategias, en las que se reconocen dos tipologías diferentes, consistentes en concentrar la producción en un solo centro productivo para toda la región, o buscar una complementación de las líneas de producción de las diversas plantas nacionales.²⁰

El primer tipo de estrategia está compuesto por empresas que focalizaron su actividad productiva en un sólo centro y mantuvieron en el resto de la región actividades exclusivamente comerciales, desmontando sus plantas productivas. Ejemplo de ello es la empresa Robert Bosch, que cerró su planta productiva en Argentina y concentró la producción en Brasil. El fenómeno puede observarse en las estadísticas ya presentadas en el cuadro 7. Para el caso de Argentina, país que más intensamente sintiera esa estrategia, las firmas dedicadas a las actividades comerciales saltan del 2,9% en 1989 al 11,3% en 1998, observando las inversiones industriales un declive casi equivalente. Se trata, en muchos casos, de empresas que

19. Cf. Thomas Röhm, "Auslandsinvestitionen und Technologietransfer in Entwicklungs- und Transformationsländer. Das Verhalten deutscher Unternehmen nach der Asienkrise", en *Ifo Schnelldienst* 28/1999.

20. Para un análisis general de tales estrategias en el Mercosur, cf. Kosacoff, *op. cit.*, p. 79.

abandonaron su actividad productiva y comenzaron a importar desde otros países del Mercosur. En Brasil, el fenómeno no es tan marcado y ocurre con posterioridad al lanzamiento del "Plan Real". Hasta entonces, las diferencias de competitividad de las economías argentina y brasileña por efecto de la evolución de los tipos de cambio parecen haber contribuido a una migración de la producción desde la primera hacia la segunda. Por eso, la proporción de capitales comerciales en Brasil se reduce del 2,4% en 1989 al 1,3% en 1994. Desde ese entonces y hasta 1998, se incrementan hasta el 4,3%.

No debe descartarse que, en este contexto, algunas firmas efectivamente hayan deslocalizado por completo la producción en toda la región, abasteciéndola con productos provenientes de Alemania o de terceros países, aunque la ausencia de correlación inversa entre inversiones y comercio que señalamos antes indicaría que tal estrategia fue más bien excepcional.

El segundo tipo de estrategia descansa en una mayor complementación productiva entre los distintos establecimientos de la región. En el sector automotriz, especialmente, se advirtió pronto un aumento del contenido de importaciones y exportaciones en las unidades producidas, siendo Autolatina un ejemplo representativo de esto. En este caso, no obstante, el vínculo entre Volkswagen Argentina y vw do Brasil se retrotraía al momento mismo de radicación de la empresa. Weber explica que la filial argentina surgió, en 1980, como una prolongación de la sede brasileña y sólo después de que, en 1979, se sancionara un nuevo régimen automotriz que flexibilizaba la importación de autopartes y permitía, por lo tanto, el ingreso laxo de insumos desde Brasil.²¹ En ese sentido, la estrategia de vw contrastó desde su inicio con la que hasta entonces había motivado las inversiones de otras empresas extranjeras en la región. Pero no sólo en el sector automotriz se observó este fenómeno. Como señalamos en un trabajo reciente, una muestra de diversas empresas permitía observar ya a fines de 1990 una estrategia similar en varias de ellas que hasta el momento sólo se concentraban en los mercados internos nacionales. Así, AEG destacaba entonces el inicio de acciones para coordinar la producción con la planta establecida en Brasil, mientras Hoesch se disponía a racionalizar su producción conjuntamente con Hoesch Industria de Molas, para aprovechar de mejor manera las capacidades técnicas de ambas empresas.²²

Vale decir que a los factores ya mencionados que explican el comportamiento de las inversiones alemanas en Latinoamérica, analizados en la sección anterior, para el caso específico del Mercosur se le agregó un profundo proceso de reestructuración productiva y racionalización ocurrido en diversas empresas. Si hasta ese momento las firmas habían tomado los espacios nacionales como la dimensión relevante, con la creación del Mercosur muchas de ellas centraron su estrategia en

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

22. Un análisis extenso de las empresas alemanas en la Argentina y de sus memorias y balances puede encontrarse en Musacchio, "Las relaciones..." *op. cit.*

la escala regional. Tal replanteo de la estrategia productiva condujo a la simplificación de los procesos productivos, la eliminación de duplicaciones en las líneas de producción y la intensificación en la utilización de la capacidad instalada.

En ese marco, la expansión de las inversiones reposaba más en la aparición de nuevas firmas, generalmente en sectores en los que hasta ese momento no habían participado, que en una inyección de capital en las plantas ya existentes. En estas últimas, el tamaño de mercado no se incrementaría por la mera reducción de las barreras comerciales, aunque el avance de la integración regional sí generaría condiciones para mejorar la rentabilidad por medio de mayor eficiencia. Pero en este caso, el camino microeconómico más sencillo era el de la racionalización, lo que suponía una reducción del ritmo de inversión e, incluso, podía contemplar la repatriación de capitales al integrar o relocalizar regionalmente los procesos productivos. En las firmas instaladas, por lo tanto, podía esperarse una reducción del ritmo inversor, lo que efectivamente ocurrió.

A partir de allí, la dinámica quedaría supeditada al aprovechamiento de los nuevos nichos que se abrieran con la reestructuración productiva y financiera que generarían tanto el Mercosur como los propios procesos económicos y políticos internos. Dada la divergencia entre la morfología de las transformaciones en el Mercosur y los sectores en los que las empresas germanas canalizaron su inversión en el exterior, el resultado fue un resquebrajamiento de los vínculos bajo análisis entre Alemania y el Mercosur.

En este contexto, la competencia de otras regiones como destino de los capitales germanos debe tomarse con algún cuidado. Como ya hemos señalado, las evidencias que avalan dicha hipótesis no son concluyentes. Sin embargo, los datos provistos por una encuesta realizada por un instituto de investigaciones alemán (expuestos en el cuadro 10) permiten extraer conclusiones interesantes.

Cuadro 10

Región principal de establecimiento de empresas alemanas.
Firmas radicadas en latinoamérica: perspectiva para el período 1999-2003
En porcentajes

Sector	Permanencia	Traslado a		No definido	Ingreso desde	
		Europa oriental	Sudeste asiático		Europa oriental	Sudeste asiático
Químico	100	-	-	-	-	-
Maquinarias	16	13	61	10	6	14
Automotriz	36	7	21	36	9	37
Electrotécnica	61	8	15	15	3	5
Total	42	13	26	19	3	11

Fuente: IFO Schnelldienst 28/1999.

En primer término, la concurrencia interregional depende claramente de las condiciones específicas del sector. En el sector químico, por ejemplo, las firmas participantes de la encuesta declaraban no estar pensando en una modificación de su estrategia regional, cosa que sí ocurría en alto porcentaje para el sector electrotécnico.

En segundo lugar, la región que más parece competir con América latina es el Sudeste asiático. El porcentaje de firmas que tendrían pensado modificar su principal centro de producción de Latinoamérica hacia Europa oriental o viceversa es, en contraposición, mucho más reducido. Ese dato es concordante con la hipótesis de que la apertura de Europa oriental no implicó un serio desvío de las inversiones hacia América latina.

Por último, tomando en cuenta el carácter prospectivo de la encuesta, todo indicaba en aquel momento una baja probabilidad de reversión en las tendencias que hemos expuesto, toda vez que el porcentaje de firmas que estaba considerando salir de la región latinoamericana era notoriamente mayor que el de empresas que preveían relocalizar allí su actividad principal. Tomando en cuenta el deterioro de la situación económica general de los integrantes del Mercosur desde entonces, particularmente visible en el sector industrial, cabría esperar que las características de la dinámica en las inversiones alemanas apuntadas para los años 90 se proyecten y profundicen a comienzos del nuevo siglo. Este comportamiento debería ser más notorio todavía en Argentina, dadas la persistencia de una prolongada recesión cuya reversión parece aún lejana, y la perdurabilidad de políticas y condiciones macroeconómicas agresivas al sector productivo.

Síntesis y conclusiones

Tradicionalmente, las inversiones alemanas en América latina fueron fluidas. Alemania se encontró, a lo largo de buena parte del siglo xx, entre los principales inversores en la región. Sin interrumpir la tendencia creciente, en la década de 1990 el flujo de capitales disminuyó notablemente y su magnitud se tornó más fluctuante. Alemania perdió peso como inversor en relación a otras potencias y, recíprocamente, América latina descendió en importancia como destino de las inversiones germanas. Al analizar otras variables, como el número de firmas, el empleo, o el volumen de ventas, se manifiesta una tendencia concordante con la magnitud de las inversiones.

Si bien el fenómeno afecta a la región latinoamericana en su conjunto (con excepción de México y un pequeño número de "paraísos fiscales"), es particularmente ostensible en los miembros del Mercosur.

La explicación del fenómeno debe buscarse en un conjunto de factores que actuaron simultáneamente o de manera individual a lo largo de la década. En primer lugar, se ubica una importante divergencia entre los patrones sectoriales general y latinoamericano de las inversiones alemanas en el exterior. El sesgo industrial de la inversión alemana en la región contrastó con la mayor importancia de otros

sectores a nivel global y con la ubicación de los sectores más dinámicos como receptores de inversiones en el área servicios públicos para América Latina. Por otra parte, la crisis del sector industrial que se manifestó en los principales países de la región empalmó con el perfil sectorial de las inversiones teutonas como factor explicativo complementario.

En el caso del Mercosur, las dificultades pueden parecer llamativas, dada la importancia histórica de Alemania como socio inversor. Las expectativas creadas con el lanzamiento de la unión aduanera, por su parte, hacían prever una intensificación de los vínculos, que no ocurrió. En este caso, a las características ya señaladas para el subcontinente se le añadió una reestructuración de las firmas alemanas para aprovechar mejor el potencial instalado y reducir costos de producción. Es por ello que algunas firmas localizaron su producción en un único país, dejando en los demás sólo centros de distribución y comercialización, mientras otras avanzaban en la integración regional de sus cadenas productivas, racionalizando los procesos de producción. La conjunción de estos factores derivó en una acentuación de la floja tendencia registrada a nivel subcontinental.

Aunque no fue un factor absolutamente determinante, existen algunos indicios que apuntan a la influencia ejercida por regiones competidoras en la atracción de capital. Curiosamente, en este aspecto fue más importante el desempeño del sudeste asiático que el de Europa oriental.

Las condiciones que determinaron las tendencias descritas no se han modificado en lo esencial a lo largo de los años más recientes. Por el contrario, en algunos casos, especialmente para países como la Argentina, se han agravado todavía más. De allí que es difícil esperar en el futuro un cambio significativo en dichas tendencias.

RESUMEN

El trabajo estudia el flujo de las inversiones directas alemanas en América Latina entre 1990 y 1998, tomando diversos indicadores, entre los que se destacan el flujo monetario, la cantidad de firmas, el volumen de empleo o de facturación.

La conclusión más relevante es la debilidad de la corriente de inversiones, en contraposición a lo que estimaban los análisis teóricos tradicionales.

El análisis de la distribución geográfica y sectorial permite avanzar en una explicación preliminar de lo ocurrido, que se vincula a varios factores. Se recorta allí la tendencia de las empresas alemanas a concentrar un volumen creciente de inversiones en las regiones de mayor desarrollo relativo. A esto se le suma el peso privilegiado que tiene el sector industrial para las inversiones alemanas en América latina, sobretudo en las ramas industriales menos dinámicas.

Se observan también, algunos cambios en el interior de las firmas, como un notable incremento de la relación capital/trabajo, derivado de una fuerte intensificación en el uso del capital; una racionalización en la organización de los procesos de producción; un incremento de la productividad del trabajo y la combinación simultánea de crecimiento con ex-

pulsión de mano de obra, lo cual entronca con las tendencias más generales de las inversiones alemanas verificadas en las principales economías de la región.

Por último, el trabajo sostiene que el Mercosur no constituyó un estímulo positivo para atraer inversiones de origen alemán, sino que, por el contrario, motorizó un proceso de racionalización que contrajo el stock de capital global de varias empresas.

ABSTRACT

This paper studies the flow of direct German investments in Latin America between 1990 and 1998, taking various indicators, the most important of which are the monetary flow, the number of companies, the volume of employment or turnover.

The most important conclusion is the weakness of the investment flow, running counter to the calculations of traditional theoretical analysts.

An analysis of geographical and sectorial distribution allows us to advance a preliminary explanation of what happened, which is linked to several factors. There is a clear trend for German companies to concentrate an increasing volume of investment in the regions with greater relative development. To this is added the heavy bias of German investment towards the industrial sector in Latin America, particularly the less dynamic branches of industry.

Some changes can also be seen within companies, such as a marked increase in capital/labor ratio, resulting from a much more intensive use of capital; a more rationalized organization of production processes; an increase in labor productivity and simultaneous growth and expulsion of labor, consistent with the more general trends in German investments in the main economies of the region.

Finally, the paper maintains that far from being a positive stimulus for attracting German investments, the Mercosur drove a process of rationalization which contracted the overall capital stock of several companies.