

Capítulo 37

La inversión empresarial de Perú en el exterior. Especial referencia a España

Por Santiago Pantín y Jose Carlos García de Quevedo

Director Adjunto de Información en la Dirección Ejecutiva y Director Ejecutivo de ICEX-Invest in Spain, Exportación e Inversiones, respectivamente.

Perú es la séptima mayor economía de América Latina y Caribe por volumen de PIB, tras Brasil, México, Argentina, Venezuela, Colombia y Chile. Uno de los rasgos más característicos de su economía es la importancia que ha adquirido la inversión extranjera en su desarrollo económico.

Perú es el sexto mayor receptor de inversión extranjera en términos de stock en la región de América Latina y Caribe. No obstante, todas las economías que se encuentran por delante de Perú en este *ranking* regional tienen un mayor tamaño en términos de PIB. Para medir la auténtica relevancia de la inversión extranjera en economías de diferentes tamaños, UNCTAD elabora una ratio que compara el volumen de inversión extranjera recibida con el volumen del PIB del país. De acuerdo con esta ratio, Perú tiene un stock de inversión extranjera directa equivalente a más de 85.000 millones de dólares norteamericanos, lo que supone casi un 45 % del PIB peruano. De entre las diez mayores economías latinoamericanas solo Chile (que cuenta con un stock de IED recibida equivalente al 87 % de su PIB) y República Dominicana (con un 46 % aproximadamente) tienen un volumen de inversión extranjera recibida que represente un mayor porcentaje del PIB. Por tanto, Perú es un país en el que la inversión extranjera tiene un peso muy significativo en su economía comparado con los países de su entorno económico.

Normalmente, suele haber una cierta correspondencia entre el volumen de inversión extranjera recibido por un país y el emitido por sus empresas. Los países más abiertos y permeables a recibir inversiones internacionales y, por tanto, con tejidos empresariales más internacionalizados, suelen ser, también, origen de cuantiosas inversiones en el exterior. Esta ecuación se cumple de forma bastante exacta en los países desarrollados. España, por ejemplo, es el undécimo receptor mundial de inversión extranjera directa, con un volumen de stock acumulado de 533.306 millones de dólares norteamericanos (un 45 % del PIB) y es el duodécimo mayor

emisor de IED a nivel global con 472.116 millones invertidos en el exterior (un 40 % del PIB). Las cifras que miden la inversión en ambos sentidos son bastante consistentes.

En los países en desarrollo también se suele cumplir tendencialmente esta correspondencia, aunque de forma más desigual. En la mayor parte de los casos, en una primera fase de su proceso de internacionalización los países en desarrollo son receptores netos de inversión extranjera. La IED recibida por los países emergentes favorece la mejora de su competitividad, ya que aporta transferencia tecnológica, nuevos procesos organizativos y productivos que acaban trasladándose a la economía nacional vía empresas locales que verán aumentar así su productividad. Este proceso suele conducir a las empresas locales, tras un periodo de transición, a consolidar su presencia en sus mercados domésticos. En un momento posterior, y dado que la presencia de multinacionales en el tejido empresarial local contribuye a la más estrecha integración de la economía receptora en la economía mundial, les abre la puerta de la expansión exterior en dos fases. Una primera fase de expansión comercial, en la que estas empresas incrementan sus ventas al exterior, seguida de una segunda etapa de inversión en el exterior.

De hecho, en Latinoamérica se puede constatar la confirmación empírica de esta hipótesis. La consolidación de la expansión internacional de las multilatinas se produce tras la renovada entrada de inversiones extranjeras en América Latina procedente de los países desarrollados en la década de los 90. La apertura de los mercados latinoamericanos a la competencia internacional se tradujo en la necesidad de las empresas locales de mejorar su competitividad, redefiniendo sus líneas de negocio, bajando sus niveles de deuda, adquiriendo tecnología y aliándose con empresas extranjeras, lo que en los casos exitosos fue un factor que contribuyó al crecimiento de las multilatinas.

Las estadísticas de las inversiones de Perú, no obstante, muestran todavía un notable desequilibrio entre ambos sentidos de la inversión. Frente a los 85.000 millones de dólares norteamericanos de stock de IED recibida que acumula Perú (45 % del PIB), únicamente cuenta con un stock de inversión acumulada en el exterior de 2.800 millones de euros (solo un 1,5 % de su PIB). Perú es, por tanto, receptor neto de inversión extranjera. Es decir, el país andino está inmerso en esa fase inicial de la internacionalización de su tejido empresarial en que recibe un elevado volumen de flujos de inversión del exterior, pero sus empresas todavía no han abordado la inversión internacional de una forma significativa. El rápido crecimiento de la IED recibida por el país, impulsada por el periodo casi ininterrumpido de crecimiento económico que ha experimentado Perú desde finales de los noventa y favorecido por las privatizaciones de empresas públicas y reformas regulatorias, todavía no se ha correspondido con una evolución paralela en sus estadísticas de inversión extranjera emitida.

No obstante, esta realidad está comenzando a cambiar. Perú cuenta con un tejido empresarial cada vez más adaptado a las exigencias que conlleva la realización de inversiones en el exterior, beneficiado por el crecimiento económico del país, la es-

tabilidad macroeconómica y política y las mejores condiciones de financiación a las que tienen acceso sus empresas. De hecho, en 2008, las principales agencias de rating (*Fitch*, *Moody's* y *Standard & Poor's*) atribuyeron el grado de inversión a su deuda soberana, abandonando su anterior calificación de inversión de riesgo. Como consecuencia de todo ello, las salidas de IED, si bien todavía modestas, han comenzado a crecer notablemente en los últimos años.

1. Las multilatinas peruanas

A pesar de la creciente pujanza de las empresas peruanas a nivel internacional, por el momento, el número de compañías del país andino con inversiones fuera de sus fronteras es todavía limitado. Se pueden catalogar las más importantes acudiendo a los más prestigiosos *rankings* de empresas globales.

Únicamente, dos empresas peruanas se encuentran en el *Forbes Global 2000*, *ranking* que jerarquiza a las principales empresas cotizadas en el mundo en función de cuatro indicadores: ventas, beneficios, volumen de activos y valor de mercado. Estas empresas son el holding financiero Credicorp y el Banco Continental, perteneciente al Grupo español BBVA.

Por otra parte, según el prestigioso *ranking* de multilatinas elaborado cada año por la revista *AméricaEconomía*, entre las 100 compañías latinoamericanas con mayor presencia internacional se encuentran cinco compañías peruanas, con una presencia especial del sector de alimentos y bebidas. El Grupo Aje, uno de los mayores productores mundiales de bebidas sin alcohol, que se ha colocado en la novena posición de este *ranking*, el Grupo Belcorp, compañía de venta directa de productos de belleza y cosméticos, el Grupo Alicorp, un conglomerado de bienes de consumo, el Grupo Gloria de productos lácteos, y el conglomerado Ferreycorp, grupo empresarial dedicado a la importación, comercialización y venta de bienes de capital, maquinaria y repuestos construido en torno a la empresa Ferreyros.

En el informe «La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013», CEPAL recopila una lista de las principales multinacionales peruanas con presencia inversora en el exterior ordenadas por volumen de ventas totales. Algunas coinciden con las mencionadas en los *rankings* de *Forbes* y *AméricaEconomía*, pero en esta lista se incluyen algunas más no recogidas en las otras dos fuentes. De este modo, destaca en esta publicación la presencia de tres empresas del sector de la minería metálica. La minería metálica ha sido el motor del crecimiento del Perú en la última década y, aunque la mayor parte del sector está en manos de empresas extranjeras, también hay grupos locales importantes, como la Compañía de Minas Buenaventura (la compañía pública productora de metales preciosos más grande del Perú), el Grupo Hochtief, especializado en la minería subterránea de oro y plata y Minsur, compañía minera dedicada principalmente a la explotación, procesamiento y comercialización de estaño. Otras empresas mencionadas por esta publicación son el Grupo ACP (del sector de las microfinanzas, con filiales en México, Brasil, entre otros países de la región) y Oben Group (fabricante de embalajes plásticos, que cuenta con plantas en Ecuador, Argentina, Colombia y Chile).

2. La incipiente presencia de multinacionales peruanas en España

El análisis de las inversiones extranjeras en España y de la presencia de empresas extranjeras en nuestro país se puede llevar a cabo basándose en distintas fuentes públicas y privadas. El número de empresas extranjeras de una determinada nacionalidad en España y la identificación de las mismas son datos difíciles de obtener dadas las diferentes fuentes estadísticas disponibles y los distintos criterios utilizados: Registro de Inversiones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, Instituto Nacional de Estadística, Bases de Datos privadas como *FDI Markets* y *Orbis*, fuentes oficiales del país origen de la inversión o, incluso, asociaciones y cámaras empresariales del país en España.

Según el Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad hay 19 empresas peruanas establecidas en España, con un stock de inversión de más de 556 millones de euros y emplean a más de 500 trabajadores. Esta cifra convierte a Perú en el 36.º mayor inversor en nuestro país.

Algunas de estas inversiones se canalizan desde vehículos domiciliados en terceros países, principalmente Panamá (del que proceden 139 millones de euros de inversión peruana) y Luxemburgo (desde el que se instrumentan inversiones por valor de 65 millones de euros). Una de las principales causas de que las empresas peruanas realicen estas operaciones de triangulación es la ausencia de Convenio de Doble Imposición que favorezca las relaciones económicas entre Perú y España. Existe un Convenio de Doble Imposición firmado entre los dos países en el año 2006, pero que no ha entrado en vigor, ya que no ha sido ratificado por el parlamento peruano.

Aproximadamente un tercio de la inversión peruana en España (196 millones de euros) se acumula en inversiones sujetas al régimen fiscal especial de Empresas de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE). Este régimen fiscal especial está dirigido a sociedades cuyo objeto social, entre otras posibles actividades, comprende la gestión y la administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español. Es decir, es un régimen fiscal idóneo para gestionar la cartera internacional de control de las entidades holding. En su origen, las ETVEs tenían como finalidad principal favorecer la expansión internacional de las empresas españolas. Hoy en día también algunas compañías norteamericanas y latinoamericanas hacen un uso considerable de éste régimen fiscal con idéntica finalidad.

Si se analiza desde una perspectiva temporal los flujos de IED peruana recibidos por España observaremos que se distribuyen irregularmente, como sucede normalmente con los países que cuentan con inversiones reducidas en nuestro país, fluctuando de manera muy notable entre unos años y otros, coincidiendo los picos más altos con la realización de las inversiones de mayor volumen. Dejando al margen las inversiones en ETVEs (que, en principio, tienen una naturaleza principalmente financiera), la inversión peruana productiva en España está siguiendo un patrón de crecimiento exponencial en los años más recientes, coherente con la evolución que está registrando la inversión peruana en el exterior a nivel internacional. De hecho, el año

2015 registró un máximo histórico de inversión peruana productiva en España, con más de 88 millones de euros.

La identidad de los inversores no se hace pública por el Registro de Inversiones Exteriores, aunque, si recurrimos a medios de comunicación y a bases de datos basados en los mismos se pueden contrastar algunas de las informaciones publicadas. En 2014 la compañía Camposol, propiedad de la familia Dyer Coriat, cuyo objeto social es el cultivo, procesamiento y comercialización de productos agrícolas, estableció una oficina en España. También es destacable la presencia de la empresa de cosméticos Yanbal y del Grupo Aje, a la que ya se ha mencionado con anterioridad. También cuenta con presencia en España en el sector inmobiliario la empresa Inversiones Popular del Perú con sede en Ibiza.

Estas inversiones son algunos ejemplos del potencial que ofrecen las multinacionales peruanas y latinoamericanas en su conjunto para realizar inversiones en España. Con estas inversiones las empresas peruanas pueden además aprovechar las oportunidades de negocio que se derivan del afianzamiento de las relaciones comerciales entre Europa y América Latina, como consecuencia de la progresiva generalización de los Tratados de Libre Comercio entre ambas regiones. De hecho, desde 2013 ya está en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea que se acordó en 2010, durante la Presidencia española de la UE y que se firmó en 2012. Este Tratado de Libre Comercio es el colofón de un completo marco institucional dirigido a favorecer las relaciones económicas bilaterales entre España y Perú y que incluye un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones y el acuerdo entre la Unión Europea y el Perú para la exención de la visa Schengen. Esperemos que este marco institucional pronto se complete con un nuevo Convenio de Doble Imposición.

3. Perspectivas de futuro de la inversión peruana en España

Tras varios años de crecimiento sostenido en torno al potencial o por encima, el ritmo de expansión económica de la República del Perú se situó en el 3,9 % en 2016, cifra que, en todo caso, mejora las registradas por la mayor parte de los países de América Latina. En esta ralentización inciden distintos factores de orden interno y externo, señaladamente la desaceleración china y el abaratamiento de los metales (Perú es gran productor de oro y cobre, China es su primer cliente) y la retirada de capitales asociada al *tapering* (progresiva retirada de los estímulos económicos de la Reserva Federal) en Estados Unidos, así como algunos factores de naturaleza coyuntural, particularmente climáticos.

La ralentización de la economía peruana se encuentra en consonancia con la pérdida de vigor de la actividad económica en el conjunto de Latinoamérica. No obstante, el comportamiento de los distintos países latinoamericanos en este nuevo escenario es muy heterogéneo, con los países de la cuenca del Pacífico entre los que cuentan con unas expectativas más prometedoras, como México, Colombia, Perú, Chile o Panamá, mientras que, por el contrario, las previsiones de crecimiento para Brasil, Argentina o Venezuela son más modestas.

En lógica consonancia, las salidas de IED en América Latina están inmersas en una cierta fase de estancamiento. Dado que la mayoría de las inversiones de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior siguen dirigiéndose a la propia región, cualquier empeoramiento de las perspectivas de inversión a nivel regional también afecta a las salidas de IED. Además muchas de las grandes empresas multilaterales están en los sectores extractivos, que están reduciendo su inversión de capital en respuesta al descenso de precios de los productos básicos. No obstante, esta disminución de los flujos de inversión emitidos por las empresas latinoamericanas, desde nuestra perspectiva, no solo no incidirá negativamente en la todavía incipiente presencia de las compañías translatinas en Europa sino que, por el contrario, puede aportar oportunidades adicionales.

La experiencia empírica y las estadísticas disponibles confirman que, a pesar del estancamiento de la actividad económica interna en América Latina, se está consolidando este patrón de incremento de la inversión de las multilaterales en los países desarrollados. De hecho, de entre las quince principales inversiones internacionales de las empresas latinoamericanas en 2014¹, diez de ellas han tenido por objeto activos de países desarrollados (seis de ellas en Europa y cuatro en América del Norte). En 2015 se mantuvo esta tendencia y once de las principales quince operaciones de inversión realizadas por multinacionales latinoamericanas en el mundo han tenido por objeto activos ubicados en países desarrollados, seis en Europa, cuatro en Estados Unidos y una en Nueva Zelanda (la adquisición por la brasileña JBS de Primo Group, el mayor productor de jamón y bacon en Oceanía)².

Por tanto, la inversión en Europa está desempeñando un papel de especial importancia en las actuales operaciones de inversión internacional de las compañías latinoamericanas. Algunas de las mayores inversiones en Europa, además, están teniendo lugar en España, como puente de entrada a los negocios y actividades en Europa.

ICEX-Invest in Spain viene desarrollando en la actualidad una nueva estrategia de promoción de España como plataforma para las inversiones y sedes de las empresas multilaterales en Europa, Oriente Medio y África, presentando a nuestro país como plataforma de negocios e inversiones internacionales para acceder desde España a los mercados de la Unión Europea, Norte de África, Oriente Medio y en el conjunto de la ribera del Mediterráneo. En esta estrategia las empresas peruanas pueden y van a desempeñar un papel protagonista.

Para ello España cuenta con grandes ventajas competitivas: un clima de negocios y una cultura empresarial común, la importante presencia de las empresas españolas en Latinoamérica (muchas de las grandes multilaterales son clientes de bancos españoles), la extensa implantación internacional de los principales despachos de abogados españoles o la existencia de un mercado específico, el Latibex, que reúne a algunas de las más destacadas multilaterales.

1 *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 2015.

2 *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 2016.