

Capítulo 6

El creciente interés de la empresa española por el mercado peruano

Por Francisco Garzón Morales

Consejero delegado del ICEX

Latinoamérica ha sido un elemento esencial del proceso de internacionalización experimentado por la economía española en las tres últimas décadas. A partir de los años noventa, las empresas españolas iniciaron un proceso de expansión de actividades en el exterior, vinculado, fundamentalmente, a la prestación de servicios y a través de la inversión extranjera directa (IED), que complementó y potenció el que ya habían llevado a cabo, en el ámbito comercial, la década anterior, a raíz de la integración en la Unión Europea.

Durante el periodo más reciente de crisis, la resistencia de América Latina, los altos precios de las materias primas y las mejores perspectivas de crecimiento económico siguieron haciendo de la región un destino atractivo y estratégico para las inversiones españolas. Este atractivo se tradujo en una mayor resistencia de la IED española en América Latina frente al resto de áreas geográficas. También en el ámbito comercial se ha producido, en estos últimos años, una gran apuesta por Latinoamérica, como muestra que los 7.500 millones de euros exportados en 2009 por nuestras empresas a la región se hayan convertido en casi 15.000 millones en 2015. Es decir, un aumento del 100 %, comparado con el crecimiento del 56 % de nuestras ventas en el conjunto del globo.

En este proceso y aun sin tener el tamaño de algunos de sus vecinos latinoamericanos, Perú ha sido un actor destacado, habiéndose labrado en los últimos años una notable reputación como mercado serio y confiable. Perú está apostando por dar continuidad a las políticas reformistas de los últimos años, incluso en un contexto como el actual en el que la caída en el precio internacional de los metales, la ralentización de la economía china y la relativa fortaleza del dólar han moderado, al igual que ha ocurrido en el resto de la región, su ritmo de crecimiento. Todo lo anterior tiene su reflejo sobre las decisiones de las empresas españolas. No en vano, las poco más de 2.800 empresas españolas que vendieron en Perú en 2009 han pasado a ser más de 6.400 en 2015, es decir, un aumento del 128 %, cuando a nivel mundial este incremento ha sido del 37 %.

Esta actividad tiene su reflejo en los servicios que las empresas solicitan de ICEX. Un solo dato resulta ilustrativo del creciente interés por Perú: aun siendo el 49.º mercado de destino de nuestras exportaciones, nuestro servicio de resolución de consultas comerciales, Ventana Global, respondió en 2015 a casi 1.000 consultas relativas a Perú, es decir, cuatro por día laborable, situándose en 12.º lugar por número de consultas.

Naturalmente, ICEX responde a esta demanda de las empresas impulsando nuevas acciones en el mercado. No hay espacio en estas líneas para abordar una descripción detallada de todas ellas, pero sí quiero mencionar la organización en 2016, por primera vez, de un pabellón oficial en la feria Expomina, confirmando nuestra consideración de Perú como una potencia minera.

También vale la pena exponer con algo más de detenimiento nuestras Jornadas ICEX Integra y, especialmente, aquellas relacionadas con las ciudades inteligentes, pues son paradigmáticas, por una parte, de una forma de trabajar que nos permite ofrecer a las empresas servicios muy personalizados, de alto valor añadido, con un coste limitado y, en la medida de lo posible, basados en la cooperación, y, por otra, de la voluntad de ICEX de estar al día de las iniciativas más novedosas para transformarlas en oportunidades de negocio para las empresas españolas.

A través de ICEX Integra intentamos aprovechar y potenciar el efecto arrastre de nuestras grandes empresas concesionarias de proyectos internacionales, identificando pymes españolas que puedan aportarles tanto bienes, como servicios, para poder concurrir con las ofertas más competitivas posibles en procesos de licitaciones internacionales.

Por otra parte, desde hace algunos años tratamos de aprovechar las oportunidades que surgen en proyectos relacionados con el desarrollo de las *smart cities* o ciudades inteligentes, pues las empresas españolas están entre las mejores a nivel mundial en este ámbito. Además, este tipo de iniciativas están recibiendo mucha atención de organismos internacionales, especialmente en Latinoamérica, la región con mayor porcentaje de población urbana del mundo, y, por tanto, un mayor flujo de financiación multilateral.

Sumando todos estos ingredientes, junto al interés que despierta el mercado peruano, organizamos en Lima, en noviembre de 2016, unas Jornadas ICEX Integra vinculadas a proyectos *smart cities*, a las que acudieron, junto a empresas españolas, representantes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), del Consejo Nacional de Competitividad y Formalización de Perú y de 24 corporaciones peruanas.

Con todo lo anterior, más el trabajo que desarrollamos junto a las asociaciones sectoriales, hemos registrado más de 200 participaciones empresariales en las acciones relativas al mercado peruano en 2016.

En definitiva, me gustaría haber sabido transmitir el intenso trabajo que realiza ICEX para el aprovechamiento de oportunidades de negocio en Perú. Invito a las empresas españolas a abordar este mercado haciendo uso de los servicios que ofrecemos, dirigiéndose a nosotros tanto a través de nuestras vías de contacto en España como a través de la Oficina Económica y Comercial de España en Lima.