

Multinacionales españolas en el Perú: la gente que regresó con el viento

FRANCISCO DURAND*

Capay inca...benimoste a dezir cómo a llegado a tu tierra un género de jente no oyda ni bista en nuestras naciones...[Inca]¿qué ser y manera tiene esa jente? [emisario]...dizen que bienen por el viento y es jente barbuda...
Titu Cussi Yupanqui (1570)

“¿Qué sabemos de las empresas multinacionales españolas?”, se pregunta un destacado grupo de especialistas luego de cinco lustros de internacionalización económica (Plá Barber 2005). La respuesta es: “mucho y cada vez más”. La razón: en la actualidad se cuenta con numerosos estudios de negocios, economía, política y sociología y se tiene acceso a más información. Es tan vigoroso ese fluir de la información que no es extraño constatar la existencia de una nueva y caudalosa corriente de estudios empresariales españoles.

En este trabajo queremos aportar a esa corriente con un estudio de caso que integra el análisis económico-empresarial con el político latinoamericano; subrayando que el pasado y el presente se relacionan con el objeto de evaluar su accionar en el entorno peruano de mediados de los 90 y principios de siglo y los riesgos a los que está sometida.

* Francisco Durand. Univ. of Texas at San Antonio. USA. Dpto. of Political Science and Geography. josefranciscodurand@hotmail.com

La producción intelectual sobre las empresas multinacionales españolas (EMNEs) es particularmente fecunda en América Latina, por haber concitado interés al ser el lugar de destino de una primera gran ola de inversión y también por los lazos históricos y culturales que las unen. Los estudios se han dedicado a explicar las razones económicas y de estrategia empresarial por las cuales la España moderna internacionaliza sus empresas, prestando particular atención a sus “ventajas competitivas” (Mochón y Rambla 1999, Durán Herrera 1999, Toral Cuetos 2004, Durán Herrera 2005). También, y complementariamente, existen trabajos que analizan los factores y las circunstancias que atraen a las EMNEs hacia América Latina, el peso que tienen en cada país de destino, los sectores donde invierten, las políticas que los atraen y los problemas de imagen o reputación que enfrentan (CEPAL 1999, UNCTAD 2000, Araoz Fernández y Casas Tragodara 2001, Casilda 2002, CEPAL 2005, Chislett 2004, Alloza y Noya 2004, AFI 2004, Noya 2004).

En los numerosos estudios sobre los factores de expulsión (lugar de salida), cuanto de atracción (lugar de llegada) de las inversiones, y el impacto que tienen en los países que las acogen, predominan las teorías económicas convencionales sobre la empresa privada. Estos estudios ven la inversión extranjera directa (IED) como un hecho positivo, asumiendo que el efecto es beneficioso. Se supone que el crecimiento así estimulado conduce al desarrollo. Asimismo, que si algún riesgo tienen las EMNs, la causa es un factor extraño a la empresa donde los gobiernos, o la política en general, genera amenazas.

Junto al enfoque convencional, encontramos estudios críticos al capital inspirados en la teoría de la dependencia.¹ Esa corriente expresa un punto de vista alternativo al cuestionar la inversión extranjera. En sus escritos, es frecuente encontrar alusiones a una “reconquista” española que tiene dañinas consecuencias económicas (el dominio o penetración extranjerizante) y políticas (rentas y corrupción de gobiernos influidos por las nuevas elites económicas). Es esa perspectiva, la IED beneficia principalmente a las elites y reproduce el subdesarrollo; las empresas se perciben como responsables de la turbulencia generada cuando el pueblo reacciona contra ellas (Verbitsky 1991, De Val 2001, Ceccini y Zicolillo 2002).

Finalmente, no faltan aportes sociológicos con una visión panorámica sobre la empresa y su entorno que estudian tanto por qué va como por qué

1. Sobre las distintas teorías del desarrollo, incluyendo la dependencia, ver Klarén y Bosser (1986).

llega la inversión española a América Latina y, para explicar cómo se insertan en la región, prestan atención a características regionales del entorno sociopolítico y al económico, y al patrón de relaciones entre corporaciones y gobiernos (Maxfield y Schneider 1998, Guillén 2005).

Este trabajo intenta complementar las distintas investigaciones brindando un análisis político y estudiando un caso particular. Este enfoque es necesario en tanto sirve para detallar las relaciones de las EMNEs con la sociedad civil y el Estado, y entender qué específicamente significa el “riesgo” y cómo se controla. No hay que olvidar que a diferencia de la inversión financiera, la IED “viene para quedarse”, debiendo preocuparse constantemente del manejo de un entorno cambiante y hasta agitado. Esta dimensión del análisis es particularmente importante cuando tratan en países políticamente volátiles y Estados débiles porque los niveles de riesgo son más altos y los problemas surgen de improviso.

El Perú de fines del siglo XX y comienzos del XXI, nos sirve de escenario para fijar la mirada en las EMNEs más poderosas. El caso escogido es apropiado tanto desde el punto de vista histórico como del presente por las siguientes razones: a) el imaginario colectivo del Perú como el país de los Incas y los metales preciosos administrados por un otrora poderoso virreinato, es significativo en la memoria histórica iberoamericana; b) la IED española por la vía de las EMNEs es muy reciente, c) al 2006 la española es la más cuantiosa fuente de inversión en la economía peruana; d) las EMNEs también participan como accionistas importantes de las más grandes empresas del país, e) la inversión se concentran en servicios públicos, un sector políticamente sensible; f) la presencia de las EMNEs es casi monopólica y, finalmente, g) han generado un patrón de relación empresa-gobierno de tipo permisivo que enfrenta reclamos y protestas crecientes.²

Todo ello hace del Perú un caso particularmente interesante, que sirve para comprobar ciertas hipótesis sobre el impacto de las EMNEs y su manejo del entorno político. También es útil para poder realizar estudios comparativos sobre semejanzas y diferencias del accionar de las EMNEs en otros

2. Uno de los pocos autores que trata sistemáticamente el tema de los patrones de relación empresa-gobierno es Guillén (2005:27), quien distingue en la época neoliberal entre distintos tipos: restrictivo y permisivo. Otros autores que son críticos del rol de las EMNEs tienden a denunciarlo más que a explicarlo aunque presentan información detallada de casos importantes para ilustrar o documentar el tipo de relación (Verbitsky 1991, Ceccini y Zicolillo 2002).

casos, particularmente Argentina, Brasil, Chile y Colombia, y otros países donde España ha realizado importantes inversiones.³

Una advertencia sobre la peculiaridad del caso peruano. Viendo el conjunto de países, encontramos una variación significativa: la IED española entra masivamente con un régimen político crecientemente autoritario, el fujimorismo (1990-2000). Luego de su caída, como resultado de escándalos y conflictos internos, además de movilizaciones sociales, el Perú se democratiza.

En la medida que las EMNEs establecieron con el fujimorismo un patrón de relaciones con el Estado muy cercano y estable, el cambio político representa un reto: a) existía una herencia creada en los años 90, b) enfrentaba tensiones y problemas que van emergiendo desde la sociedad civil con la democratización cuando se cuestionaba a un patrón relacional permisivo y, c) podía rebrotar el resentimiento histórico pero también reforzarse la herencia cultural.

DEL ENCUENTRO AL DESENCUENTRO

Lo simbólico y lo histórico pesa en las relaciones, aunque variablemente, por estar en estado latente, o manifiesto, tener distintos niveles de intensidad y variadas causas. El análisis del caso español, justamente, permite ver con claridad estos aspectos al compararse con otros países que arrastran una carga histórica. También, debido a que la IED española irrumpe de pronto en la economía peruana luego de más de 180 años de ausencia. Debemos entonces explicar cómo determinados factores y circunstancias económicas y políticas en ambos países los acercaron o alejaron. Esas observaciones reflejan la importancia que tienen factores generales de tipo económico y político para facilitar o impedir la IED, y definir las relaciones entre países, tendencias que son más visibles en el largo plazo.

Históricamente, el Perú brilló por siglos como un emporio exportador de oro y plata, Pero, además, por ser el mayor centro comercial del Pacífico sur. Esta posición primigenia dio lugar a las primeras formas de organización de los intereses económicos privados. En 1593, en reconocimiento

3. Sobre las cuestiones comparativas, la selección de casos, y los problemas que surgen al comparar semejanzas y diferencias en el caso latinoamericano, ver Collier y Collier (1991: 12-15).

a su importancia, Felipe II ordenó la creación del Tribunal del Consulado de Lima, primera forma gremial empresarial del futuro país, que empezó a funcionar en 1613 (Roel 1970: 387). Al avanzar la colonización el Perú perdió su supremacía. Con el cambio de rutas, comenzaron a aparecer otros centros económicos; se formaron nuevos virreinos (Nueva Granada, Río de la Plata) y se separó el Alto Perú. Luego la guerra de Independencia (1821-1824) terminó abruptamente con la presencia española. Con la entrada de los nuevos caudillos militares, y en medio del caos que siguió a la descolonización, se rompieron las relaciones comerciales (que se reorientaron rápidamente hacia Inglaterra y Francia), se confiscaron las propiedades de españoles, se expulsaron a las elites peninsulares y peruanas realistas, finalmente, se suspendieron las actividades del Tribunal del Consulado.⁴

La república, nueva forma de régimen elegido, fue siempre inestable políticamente (ha tenido 115 gobernantes en 180 años), siendo el período que siguió a la Independencia el más álgido. Luego de varios experimentos constitucionales y cambios constantes de régimen, el nuevo país tardó en encontrar su camino, pero se benefició al encontrar una mayor prosperidad económica, hecho que serenó un tanto la política.

Hacia 1840, el Perú desarrolló una base exportadora en torno a nuevas y viejas materias primas de exportación (azúcar, algodón, coca, caucho, guano, lana, salitre, minerales diversos y petróleo), dando fe, nuevamente, de su legendaria riqueza natural (y de lo oportuno de tener mano de obra barata, herencia colonial).

Al principio, tales riquezas fueron aprovechadas por los ingleses y otros inversionistas europeos, estando los españoles casi totalmente ausentes, y también por las elites criollas. En el periodo de “desarrollo hacia fuera” (1820s-1950s) predominaron inicialmente los intereses británicos, pero a medida que avanzó el siglo comenzaron a ceder el terreno a los estadounidenses, quienes consolidaron su presencia en el Pacífico al construir el canal de Panamá en 1913.

Tanto por razones económicas y políticas de los dos países, prácticamente desapareció la empresa española y, salvo unos cuantos inmigrantes, casi no existían empresarios españoles. Esta desvinculación, y su mínima

4. A modo de ilustración de esta coyuntura crítica, ver los comentarios del ex presidente José de la Riva Agüero, quien, en oposición al libertador José de San Martín, afirmaba: “La persecución incesante que hizo San Martín a los españoles avencidados en el Perú, atrajo al país la total pobreza.” En Escobar (1986: Tomo III, 120).

presencia económica, se observa con el devenir de los gremios empresariales, tendencia anunciada con la suerte que corrió el otrora poderoso Consulado, clausurado por decreto en 1822. A fines del siglo XIX y principios del siglo XX, unos cuantos inmigrantes españoles, caso de Calixto Romero (comerciante), Gabino de Menchaca (salitrero), Justo Barnechea (hacendado), y Luis Albizuri (hacendado y comerciante), se asentaron en el Perú e hicieron fortuna (*Cámara*, mayo 2004). En 1879, luego de 55 años de ruptura de relaciones se restablecieron finalmente las relaciones entre Perú y España y se produjo un mayor acercamiento. Los inmigrantes con fortuna facilitaron la conexión, pero tendencias más generales no las reforzaron.

Al normalizarse las relaciones diplomáticas, ocurrió una primera iniciativa para fundar la Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú (COECE o la Cámara) aunque tomó tiempo en iniciar actividades. Fue recién en 1887 que finalmente Emilio de Ojeda, el primer ministro plenipotenciario español, formalizó su fundación. La Cámara tuvo una vida inestable y poco activa. En 1920, el gobierno español decidió relanzarla como parte de un plan de acercamiento a Hispanoamérica que no prosperó.

En ese periodo de desarrollo exportador, la Cámara española agremió a los pocos intereses radicados en el Perú e incorporó a los vecinos notables (los cuatro arriba mencionados). El gremio destacó brevemente organizando algunos congresos de comercio español en ultramar (1923 y 1924) y otras tantas exposiciones industriales (Barcelona y Sevilla en 1929). Hubo un ligero aumento de la inversión: la Compañía Trasatlántica de los marqueses de Comilla comenzó a operar en puertos peruanos, y ocurrió un intento de fundar un banco hispanoamericano.

La crisis mundial de 1929-30, y los cambios de régimen político en España y Perú, generaron nuevamente “señales de declive” en las actividades de la Cámara y las relaciones económicas (*Cámara*, mayo 2004). Junto a la disminución del comercio, y la consiguiente paralización de toda forma de inversión extranjera, surgieron desacuerdos entre importantes inversionistas de la Cámara y el gobierno republicano español. En esos tiempos políticamente inciertos, y de fuertes divisiones internas, la Cámara sobrevivió a duras penas, hasta cesar sus actividades en 1939. Luego de la guerra civil española, el gobierno del Perú, a diferencia de México, desaprovechó una magnífica oportunidad de reconectarse con la “madre patria” al negarse a recibir exilados republicanos.

Terminada la Segunda Guerra Mundial, aparecieron algunas señales de cambio. En 1957 un pequeño grupo de empresarios españoles decidió

“aunar esfuerzos” y se refundó la Cámara (*Cámara*, mayo 2004). El grupo español Fierro (que salió de Cuba luego de la revolución de 1959) se instaló en el Perú y otros países (Venezuela entre ellos), formando un conglomerado de industrias vinculadas al tabaco y constituyéndose gradualmente como grupo de poder económico en los años 70.

La presencia de las EMNEs fue entonces muy puntual. Entre 1940 y 1964 ingresaron al Perú 128 empresas multinacionales (EMNs) (Anaya 1975: 39). En ese período lo predominante fue la intensa penetración del capital estadounidense en la economía peruana (banca, agricultura, comercio, transporte, industria, minería y petróleo).

La España de Franco estaba cerrada al mundo y desinteresada en la internacionalización económica: no le incitaba la apertura del Perú a todo tipo de inversión ni estaba preparada para ello en tanto, salvo excepciones (Fierro), no tenía EMNs. Siguiendo el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, el gobierno peruano se preocupó en la segunda mitad del siglo XX por atraer capitales a la banca y la industria manufacturera sin importarle su origen.

Entre 1965 y 1968 ingresan 80 EMNs. En ese periodo el país recibió IED a un promedio de US\$ 850 millones por año, destacando en orden de importancia los Estados Unidos, el Reino Unido, Canadá, Japón, Suecia, Suiza, Holanda y hasta Panamá (Anaya 1975: 13-14). Los más grandes inversionistas eran las EMNs de los Estados Unidos, cuya presencia en los principales sectores económicos, tanto los urbano-financieros como los de exportación tradicional, era dominante (Goodsell 1974).

En otro de sus ciclos políticos, la revolución militar del general Juan Velasco de octubre de 1968 empujó al Perú a la izquierda. El gobierno expropió tierras (11.644 haciendas, más de 8 millones de hectáreas) y decenas de empresas extranjeras (principalmente las norteamericanas) para crear empresas estatales (un total de 174, que contribuyeron a aumentar el peso del Estado en el Producto Bruto Interno, PBI, que pasó de 13% a 23%) (Durand 2003: 107-108). Cabe señalar que el régimen no tocó al grupo Fierro. Salvo algunos casos ocasionales de inversión negociada, el nacionalismo económico de Velasco cerró prácticamente el país a la inversión extranjera. Esta situación se mantuvo a su caída en 1976, debido a la inestabilidad. El Perú democrático quedó envuelto en una serie de crisis económicas profundas y prolongadas (1978, 1984, 1988), donde el caos político, la oscilación pendular de políticas económicas (entre el libre mercado y el proteccionismo), la recesión y la violencia sociopolítica (secuestros, terrorismo), ahuyentaron a la inversión extranjera.

Mientras tanto, España se preparaba para una reconquista económica que a diferencia del pasado lo hacía más por un sentido de competencia que por ánimo imperial. Desde los años 70, España siguió siendo un actor económico de poco peso y mínima presencia en el Perú aunque fue dando pasos para un eventual retorno a medida que se modernizó: abrió su economía (1959, Plan de Estabilización), se democratizó (1975), se integró a la comunidad europea (1986) y, finalmente, en la década de 1990, se lanzó fuera de Europa empezando por América Latina (Durán Herrera 2005: 83-87).

En 1990, llegó el momento en que el Perú decidió atraer agresivamente la inversión extranjera. Es a partir de 1994 que llegaron la mayoría de las grandes EMNEs y que se reanimó la alicaída Cámara. En su revista institucional, inaugurada el 2003, afirmaba que España se había convertido en la principal fuente de IED. El editorial del primer número resumió claramente cómo se llegó al momento en que los planetas, finalmente, se alinearon correctamente en la última década del siglo XX:

El interés por estar cada vez más presentes en la vida comercial del Perú fue creciendo paulatinamente, hasta llegar a la década de los noventa en que coinciden la reinserción del Perú en la economía internacional, el establecimiento de un marco jurídico apropiado y estable con la voluntad de internacionalización de la empresa española resultando un importante flujo de inversión (Cámara, junio 2003).

Fueron los cambios en cada país, primero en España, que se preparó para fortalecer al sector privado a través de aperturas, privatizaciones y fusiones, hasta formar empresas multinacionales (Guillén 2005: 70), y luego el Perú, que se abrió poco después a la inversión y ofreció grandes oportunidades con los programas de privatización (Boloña 1993), lo que provocó el reencuentro.

PRESENCIA SIMBÓLICA DE ESPAÑA EN EL PERÚ

En otro plano (en el simbólico, aspecto que influye en el clima de inversión abierta o silenciosamente, positiva o negativamente) la discusión de lo español tuvo siempre gran importancia, pero experimentó importantes cambios. Poco a poco (como veremos a continuación en una rápida revisión histórica) la imagen histórica predominantemente negativa de inicio se fue disipando, pero sin llegar a desaparecer, quedando más bien en estado latente y pudiendo ser manifiesta, dependiendo de cómo

se fue modificando el patrón de relaciones económicas y políticas con España.⁵

Al principio, apenas formada la república, dada la pesada y duradera carga histórica de la conquista y la colonización, la discusión de lo español estuvo muy presente. Con el paso del tiempo, y ante la ausencia de inversiones españolas significativas, otros “antis” aparecieron incluso con más fuerza. Este sentimiento nacional negativo fue particularmente fuerte en el caso chileno y el norteamericano, al punto que fueron modificando el clima de inversión según el momento político que se vivía. La cuestión ahora es si reaparece una imagen negativa con las nuevas inversiones españolas o se refuerza la idea de una contribución positiva.

Desde la Independencia, cuando se inició este largo paréntesis de presencia económica española, los historiadores e intelectuales peruanos debatieron con fuerza la herencia colonial. Sus principales exponentes vieron inicialmente una contribución positiva de tipo religioso, lingüístico y cultural, pero negativa desde el punto de vista socioeconómico y político. El anti-hispanismo resurgió brevemente con la batalla del 2 de mayo de 1866, cuando el Callao resistió el ataque de la escuadra española, hecho que eclipsó el efecto positivo de la primera expedición científica española al Perú, que coincidieron precisamente en ese momento.

En este clima de relaciones, la primera generación de historiadores peruanos puso el énfasis en exaltar la Independencia y valorar los esfuerzos de modernización económica y política del país y los primeros intentos por fundar un país estable. Luego, traumatizado por el fracaso militar ante Chile en la guerra de 1879-1883, se preguntaba por qué había fallado, empezando la discusión nacional del problema del indio, y las fallas de la clase dirigente, pero se recuperó pronto con el periodo de reconstrucción que siguió gracias a otro impulso exportador. En este contexto emergió un acentuado anti-chilenismo, sentimiento que se mantuvo al sufrir el país una pérdida territorial.

Hacia 1900, con la llegada de los capitales ingleses y norteamericanos, tanto por desplazar a las elites criollas de algunos sectores económicos, como por surgir movimientos y pensadores comunistas y populistas ligados al sindicalismo y los partidos de masas, surgió un nacionalismo económico

5. Una revisión de la prosa en el Perú, de la colonia a la fecha, permite seguir estos cambios anímicos e ideológicos. Ver Escobar (1986, 3 tomos). Ver también Cótler (1978) para una revisión del debate ideológico y su relación con la evolución política del país.

y un anti-imperialismo. Esta corriente cuestionaba ante todo el imperialismo anglosajón, pero avivó el anti-hispanismo al presentar una nueva perspectiva viendo ante todo causales económicas para entender el problema del indio.

A medida que avanzaba el siglo XX, a pesar que el modelo exportador siguió vigente hasta fines de los años 50, las interpretaciones radicales tendieron a predominar hasta la década del 80. Se cerró entonces la etapa de idealización de los libertadores (la interpretación tradicionalista de la historia), cuestionándose toda forma de presencia económica extranjera en la economía peruana (originada en la colonia, pero reproducida después en la república al formarse “nuevas formas de dependencia”), el rol de la oligarquía nacional y la explotación del campesinado indígena, todos símbolos de la “herencia colonial”.

El énfasis de la nueva generación de historiadores estuvo en la “visión de los vencidos” y en la crítica a elites vistas como egoístas y con poco sentido nacional. Es en ese período se estudió el rol de Túpac Amaru II, el último Inca, y que fue el primero en alzarse contra la colonia en la revolución de 1780. Desde su publicación en 1929, los *Siete Ensayos de Interpretación de la Economía Peruana* del escritor y político socialista José Carlos Mariátegui se convirtió en el libro más leído en el país. Su obra tuvo una gran influencia sobre los políticos, y fue particularmente fuerte en el sistema educativo.

La idealización del incanato que diseminó Mariátegui (apoyándose para ello en la tesis del historiador Louis Bodin, que lo definió como un imperio socialista), y el cuestionamiento a la condición neocolonial, que la veía como un sistema de explotación y opresión, lo hicieron particularmente atractivo y los educadores se encargaron de difundirlo entre las nuevas generaciones. En los años 60 y 70 se reforzó esta tendencia cuando surgió una corriente católica radical llamada Teología de la Liberación” que, entre otras fuentes, se inspiraba en Mariátegui y el padre Bartolomé de Las Casas, y buscaba ser “la iglesia de los pobres” para contribuir a la superación de toda forma de opresión.

El rechazo a la inversión extranjera, y más generalmente a la llamada dependencia económica, se acentuó hasta llegar a ser por primera vez política de Estado con el gobierno nacionalista de Velasco en 1968. En el plano simbólico, un hecho interesante es que el nuevo presidente retiró el cuadro del conquistador Francisco Pizarro de Palacio de Gobierno y lo reemplazó por el de Túpac Amaru II. Sin embargo, en la medida que lo español solo se presentaba como un problema de herencia, no de presente,

Velasco y sus seguidores eran más anti-norteamericanos, para controlar el nuevo imperialismo, y anti-chilenos, para recuperar los territorios, que anti-españoles.

Luego de Velasco el Perú entró en un periodo terrible de crisis recurrentes ya mencionado que debilitaron la influencia del ideario radical y prepararon el camino para la aparición del pensamiento neoconservador. Se cerró así el ciclo iniciado a principios de siglo, pero sin eliminar los sentimientos nacionalistas del todo, quedando más presentes entre el pueblo que las elites.

Destacaron en reforzar ese giro ideológico el economista Hernando de Soto y el escritor Mario Vargas Llosa. El segundo escribió el prólogo del libro del primero, *El Otro Sendero*, un manifiesto neoliberal que tuvo una gran difusión nacional e internacional. Ambos intelectuales condenaron a los populistas como responsables de la gran crisis, y resaltaron la importancia de las fuerzas del mercado, identificando a los informales urbanos como agentes económicos modernizantes y dando la bienvenida a la inversión extranjera. Vargas Llosa incluso hizo una relectura de la conquista y la colonización para condenar toda forma de nacionalismo, corriente que consideraba como ciega y bárbara, y también al indigenismo. En el campo religioso, el radicalismo también perdió influencia mientras ganaron terreno las ideas del Opus Dei y Sodalitium, dos organizaciones católicas conservadoras. Su énfasis en el trabajo, el orden y la responsabilidad, eran más afines al ideario empresarial.

Finalmente el Perú, bajo el liderazgo de un *outsider* político, el ingeniero Alberto Fujimori, ganador de las elecciones de 1990, se reorientó en dirección al libre mercado, la privatización de empresas estatales y la desregulación económica. Recién entonces se crearon las condiciones para un cambio favorable en el clima de inversiones. Tanto en el gobierno como en la sociedad se observó una mayor acogida a la inversión extranjera y a la idea de "hacer empresa". La esperada IED, sin embargo, no llegó inmediatamente, pero cuando lo hizo, destacaron desde el principio las grandes EMNEs que llegaron antes que las chilenas y las norteamericanas.

En los primeros años de fujimorismo, el país todavía sufría las consecuencias devastadoras de una hiperinflación (7.000% de incremento de precios en 1990) y la falta de inversiones (prácticamente reducidas a cero, y con pocos flujos financieros, mayormente para asegurar el pago de la deuda externa). Aunque habían cambiado las políticas de Estado, la alta inseguridad ciudadana y la guerra interna contra el terrorismo de Sendero Luminoso, ahuyentaba a los inversionistas. Esta organización reinterpreto a

Mariátegui, reclamando seguir el sendero por él trazado (de ahí su nombre) para intentar una revolución maoísta cercando a las ciudades desde el campo y los barrios pobres marginales. A pesar de este rebrote marxista, las ideas radicales que predominaron durante un siglo perdieron bastante su atractivo en el sistema educativo, principalmente en las universidades, que se reorientaron hacia las escuelas de negocios, la publicidad, la informática y la contabilidad.

En 1992 Fujimori realizó el “cambio de rumbo” con mano dura y modificó las leyes para eliminar las barreras de entrada a la inversión extranjera y asegurar los derechos de la propiedad privada (Boloña 1993). De ese modo, la economía de mercado se instaló en el Perú “desde arriba”, con un gobierno que intentó quedarse en el poder “a cualquier costo”, pero en un contexto de predominio de ideas neoliberales y pro-empresariales y un sentimiento más favorable a la IED que en ningún otro momento del siglo. Este sentimiento era más fuerte entre las elites y la clase política que entre las masas. Todo ello determinó patrones de comportamiento y actitudes hacia las EMNEs y hacia España en un momento en que ambos pensaban resaltar la contribución histórica positiva y la participación del Perú en los países de “continuidad histórica”, nueva línea de política exterior del Estado español (Baklanoff 1996).

CAMBIO DE VIENTO

En los años 90 se produjo un vuelco histórico cuando se fortalecieron de pronto las relaciones económicas entre los dos países y los capitales españoles ocuparon un lugar muy destacado en la economía peruana.

Entre 1981 y 1986 la IED española estaba concentrada en la OCDE (64%), mientras América Latina representaba tan solo el 4,89% del total. En el Perú, según se puede apreciar en el Cuadro No. 1, su presencia era al principio casi nula (0,01%), manteniéndose el tradicional aislamiento iniciado en 1810. Sin embargo, poco después, entre 1992 y 1995, América Latina se convirtió en el principal lugar de destino del capital español fuera de Europa, representando el 28,34%.

En el caso peruano, este flujo representaba un cambio aún más espectacular pues alcanzaba el 16,07% del total. El Perú pasó así de tener una tasa negativa de inversión española de US\$ -7 millones en 1991 a revertir la tendencia (US\$ 136 millones en 1992, a US\$ 670 millones en 1993, US\$ 3.084 millones en 1994, US\$ 2.035 millones en 1996), llegando a su

punto más alto en 1995 con US\$ 3.581 millones en 1996. Es también en ese periodo que se incrementó el comercio entre los dos países, consolidándose la tendencia.

CUADRO 1. INVERSIONES DIRECTAS NETAS EXTRANJERAS ESPAÑOLA EN LOS PAÍSES DE ALADI* Y PERÚ (EN MILLONES US\$ CORRIENTES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Perú	41	-7	136	670	3.084	2.035	3.581	2.030	3.000
Total	7.309	11.563	13.185	11.860	25.972	25.682	38.157	58.500	58.100

Fuente: Durán Herrera, Juan José *La Inversión Directa Española en Iberoamérica: Valor Estratégico* (1999: 91).

(*) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú Uruguay y Venezuela.

El punto de quiebre fue, entonces, 1994, siendo España, principalmente a través de Telefónica, el responsable de esta tendencia. Luego llegaron apresurados capitales de otros países, destacando EUA (que volvió luego de 1968) y Chile (que entró por primera vez). El cambio también resulta interesante políticamente. Se trata de países donde por distintas razones se han acumulado históricamente resentimientos, lo que facilita las alusiones históricas a los movimientos de protesta.

Cabe señalar que la IED española en ese periodo, fue también muy intensa en Argentina, México, Chile y Colombia, países donde la IED española fue incluso mayor que en el Perú (Chislett 2004: 22). En este último país, sin embargo, a pesar de ser el quinto lugar de destino en el continente, destaca por ser el principal inversionista. En el periodo 1990-1996 España representaba el 48% del total de IED del Perú, casi la mitad (UNCTAD 2000: 9), situación que históricamente solo la alcanzó los EUA hacia 1968 (Goodsell 1974).

En su libro sobre las EMNEs. Guillén sostiene que España, al verse enfrentada al *shock* competitivo, y antes de que se privatizaran las grandes empresas estatales, decidió una “fuga hacia delante” para enfrentar a sus rivales europeos. Procedió entonces a multinacionalizarse, fortaleciéndose con privatizaciones y fusiones en España para luego proyectarse a sus antiguas colonias, un mercado donde encontró “menor resistencia” (2005: 72-73). Tanto el conocimiento acumulado en sectores liberados de una estricta regulación (banca, servicios, pensiones) con las reformas económicas, como la facilidad que brindaba operar en un contexto de cultura conocida, impulsaron esa tendencia. La entrada a los mercados se realizó por medio de la adquisición de empresas, principalmente las estatales, que estaban siendo privatizadas.

Es importante añadir a los argumentos de Guillén un comentario: el acicate competitivo en el caso de las EMNEs era más urgente comparado a otros países, porque viniendo de abajo buscaba ascender, y para ello tenía que decidir más rápido y ser más agresiva. Por eso, como afirma Guillén al discutir el caso de Telefónica, que fue la punta de lanza de la ofensiva española en muchos países, era “mejor pagar en exceso que ser dejado de lado” (2005: 76). El caso peruano confirma esta hipótesis general de entrada por adquisiciones audaz, y añade otros detalles interesantes.

En el Perú, al igual que muchos otros países, las oportunidades se abrieron de pronto en 1990, aunque inicialmente, debido a los temores políticos, situación que lo distinguía del resto, no ocurrió ninguna adquisición mayor de empresas estatales o privadas a pesar que el gobierno de Alberto Fujimori estaba deseoso de atraer la inversión extranjera y que el clima político era favorable. La Telefónica de España entró de golpe en 1994 al adquirir el monopolio telefónico estatal por cerca de US\$ 2.000 millones, ofreciendo más que ningún otro postor. La espectacular primera gran venta aumentó su impacto psicológico, al punto que se puede decir que Telefónica de España provocó un “*shock* de confianza” en el Perú como mercado y dio inicio a una nueva tendencia.

Conviene comentar cómo en este cambio de rumbo semi-autoritario y el periodo democrático que siguió los hechos económicos se entrelazaron con los políticos. Se trataba de una situación “buena” económicamente para el inversionista y para el gobierno de turno, sin embargo también tenía un componente político “malo” de mediano plazo por dos razones. Primero, la entrada se hacía en un momento de enorme debilidad negociadora y regulatoria de un país crecientemente autoritario. Fue en esas condiciones que se iba a establecer un patrón de relaciones de tipo extremadamente permisivo: el gobierno estaba presto a escuchar demandas de la empresa, dar garantías y exoneraciones varias, al mismo tiempo que desoía las protestas laborales y de los usuarios (Dammert 2001). En ese sentido, la Telefónica de España y otras multinacionales contribuyeron a desatar una tendencia política que luego, a la caída de Fujimori, sería fuente de problemas. Segundo, porque la presencia del capital nacional era muy débil, hecho que acentuaba la extranjerización de la economía peruana y le daba municiones a los enemigos del internacionalismo económico. Se fue formando así un patrón de relaciones permisivo entre corporaciones extranjeras fuertes y un Estado débil sin mayores contrapesos ante la debilidad del capital nacional.

Otros aspectos económicos, que son como capas que se van sedimentando, sirven para delinear el impacto más general de la reinsertión española

y las imágenes positivas o negativas que se pueden construir en torno a ellas. Desde 1994 en adelante, las EMNEs lograron una posición predominante en la economía peruana, al mismo tiempo se incrementaron las relaciones comerciales entre los dos países. Entre el 2000 y el 2005 el intercambio comercial continuó incrementándose, pasando de US\$354 millones a US\$715 millones. En el 2005, las exportaciones llegaron a US\$1.161 millones y las importaciones a US\$1,351 millones indicando un ligero saldo positivo para el Perú.⁶

En cuanto al poder corporativo español, su peso e influencia se puede ver en el conjunto de la economía, en el tipo de sector económico donde concentran sus inversiones y su asociación con otras empresas. La importante presencia española en la economía peruana vía las IED y el mayor comercio se realiza principalmente a través de grandes corporaciones. Destacan claramente siete EMNEs (teniendo a la cabeza Repsol, Telefónica, BBVA y Endesa) situación que se puede apreciar en el cuadro No. 2.

CUADRO 2. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN EL PERÚ EN LAS 120 TOP: ORDENADO POR VOLUMEN DE VENTAS, 2004

Ranking	Empresa	Grupo
2	Refinería Pampilla	Repsol
5	Telefónica del Perú	Telefónica
23	Banco Continental	BBVA
24	Repsol Comercial	Repsol
25	Edelnor	Endesa
30	Telefónica Móviles	Telefónica
44	Edegel	Endesa
65	Repsol YPF Comercial del Perú	Repsol
102	Empresa de Generación Termoeléctrica de Ventanilla	Endesa
106	Telefónica Empresas Perú	Telefónica
113	Continental Bolsa	BBVA

Fuente: Perú Top Publications *Las 10.000 Principales Empresas del Perú* (2005: 19). Elaboración propia.

6. Entre los 25 principales productos de exportación a España se encuentran minerales (34% del total, destacando zinc, plomo, estaño), productos agroindustriales (29% del total; entre ellos paprika, espárragos, maíz blanco y otras hortalizas en conserva, paltas, langostinos, café), harina y conservas de pescado (19%) y textiles (4%) (COECE 2005). Los 25 principales rubros de importación son productos manufacturados como libros, teléfonos y accesorios telefónicos, neumáticos, laminados de acero, químicos varios, papeles, maquinas de impresión, vidrio, etc. (COECE 2005). Este patrón de comercio corresponde al estado de las dos economías, situación típica de países del "centro" desarrollados y la "periferia" en vías de desarrollo.

Esta presencia es muy fuerte en el sector de servicios públicos y bienes esenciales de consumo como es servicios bancarios, pensiones, electricidad, comunicaciones, gas y combustibles. Las EMNEs se concentran por tanto en sectores políticamente sensibles en tanto atienden a consumidores del país en servicios o productos necesarios y donde el Estado interviene regulándolo. Son grandes masas de clientes que usan los servicios regularmente y que, por lo tanto, están preocupados por el costo, las tarifas, y la calidad del servicio, preocupaciones que tienden a expresarse políticamente.

No hay que olvidar otra dimensión de poder, que las EMNEs operan como conglomerados o grupos de poder, es decir, como organizaciones multifirma, situación que se puede apreciar en el cuadro No. 3, donde la cabeza maneja diversas empresas relacionadas entre sí que en total suman considerables ingresos.

CUADRO 3. LOS GRUPOS DE PODER ECONÓMICO ESPAÑOLES EN EL PERÚ EN LAS TOP 46: ORDENADO POR INGRESOS TOTALES EN US\$, 2003

Grupo	Numero de empresas de grupos españoles	Ingresos Totales al 2003 (en US\$)
Repsol	7	2.101.462
Telefónica	23	1.465.388
Endesa	9	568.921
BBVA Continental	7	490.121
Fierro	18	200.684
Otras 41		16.863.382

Fuente: Perú Top Publications *Las 10.000 Principales Empresas del Perú* (2005: 794 y ss). Elaboración propia.

El caso del sector financiero merece atención aparte pues en él, según indica el cuadro No. 4, las EMNEs destacan aún más.⁷ Al 2005, el Banco Continental (del BBVA, en copropiedad con el grupo Brescia de origen peruano-italiano, el segundo más importante del país después de Romero, grupo peruano-español mencionado anteriormente) ocupa el segundo lugar en el ranking bancario. Le sigue el BIF del grupo Fierro. En el sector de pensiones, que es también políticamente muy sensible, predominaban hasta ese año dos empresas españolas de un total de cuatro: AFP Unión (Banco Santander) Vida y AFP Horizonte (Banco Continental del BBVA y el grupo Brescia), habiéndose retirado del mercado peruano el Santander el 2006

7. Sobre los impulsos a la internacionalización de la banca española y su impacto en América Latina, ver Calderón y Casilda (1999).

(primero vendió el banco y luego la AFP) siendo adquiridas por el grupo Romero (peruano de familia de origen español). En seguros, Mapfre tiene una presencia menor.

CUADRO 4. EMPRESAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN EL RANKING PERUANO DE EMPRESAS FINANCIERAS SEGÚN INGRESOS AL 2004 (EN MILLONES DE US \$)

Ranking	Empresa	Grupo
2	Banco Continental	BBVA
16	Bco. Interamericano de Finanzas (BIF)	Fierro
20	AFP Unión Vida	Santander
21	AFP Horizonte	BBVA
28	Mapfre Seguros y Reaseguros	Mapfre
29	Mapfre Perú Vida	Mapfre

Fuente: Peru Top Publications *Las 10.000 Principales Empresas del Perú* (2005: 604). Elaboración propia.

Esta nueva presencia española en la economía peruana está comandada por grandes corporaciones y algunas empresas medianas y pequeñas, representando un 2,5% del Producto Bruto Interno. Son ellas, en particular las arriba citadas, las que son responsables de una inversión de US\$ 11.000 millones para 1991-2002, generando 21.000 empleos directos y 26.000 indirectos y abasteciendo a millones de consumidores. En materia de impuestos, la IED española generó el 2002 el 5% del total de (unos US\$450 millones). (*Cámara*, No. 1, junio 2003).

Este poder o peso de las EMNEs es mayor en la medida que, debido a que la legislación obliga a los fondos de pensiones a concentrar el 90% de sus inversiones en el mercado peruano. Empresas como AFP Horizonte del BBVA (antes reforzado con Unión Vida del Banco Santander) mantienen una considerable y creciente presencia como accionistas de las principales empresas que operan en bolsa del país. Este entrecruzamiento de acciones, y el hecho adicional que las AFPs son uno de los principales compradores de los bonos del Estado peruano (emitidos a partir del 2004), hace que las EMNEs hayan tejido relaciones económicas importantes con los grandes poderes. Al 2006, tres de las cuatro AFPs estaban controladas por el capital extranjero, siendo solo una (Prima, Grupo Romero) nacional.

En suma, el momento y las circunstancias, además de la condición de los dos países, bajo las cuales se reinsertó la inversión española en el Perú, determinaron que: 1) las principales corporaciones ibéricas ocuparan un lugar privilegiado en la economía peruana, 2) contribuyeran de modo decisivo a reforzar la presencia predominante del capital extranjero en la economía, 3) se

concentraran ante todo en servicios públicos, un sector políticamente sensible y sujeto a regulación estatal, 4) establecieran un patrón permisivo de relaciones con un gobierno discrecional y autoritario que daba ventajas económicas pero generaba problemas de imagen y potenciales riesgos, 5) contribuyeran, al mismo tiempo que modernizaban la economía, a generar un patrón de comercio tradicional intercambiando materias primas por productos manufacturados, y 6) se conectaran íntimamente con otras corporaciones (compra de acciones) y el Estado (compra de bonos) vía los fondos de pensiones.

CUADRO 5. PARTICIPACIÓN DE LAS 4 AFPs Y HORIZONTE EN LA PROPIEDAD DE EMPRESAS DE PUNTA DEL PERÚ. 2005

Grupo de poder	Porcentaje de acciones de las 4 AFPs (Horizonte, Integra, Unión Vida, Profuturo)	Porcentaje de las acciones de la AFP Horizonte (BBVA)	
Romero	Credicorp (banca y seguros)	41,9%	
Ferreyros	Ferreyros (comercio)	39,3%	
Endesa	Edelnor (energía)	38,8%	
Endesa	Edegel (energía)	34,2%	
Romero	Alicorp (alimentos)	34,0%	5,81%
Acción. Nacionales	Milpo (minería)	31,7%	
México	Southern Peru Copper Co. (min)	31,7%	
Rizo Patrón	Cementos Lima	30,0%	7,57%
Acc. Nacionales	Cementos Pacasmayo	25,0%	7,73%
PSEG	Luz del Sur (energía)	18,7%	
Benavides	Buenaventura (minería)	12,9%	
Grana y Montero	GyM (construcción)	6,4%	
Repsol	Refinería La Pampilla (petróleo)	25,96%	7,63%
BBVA	Banco Continental	6,0%	24,8%

Elaboración propia. Fuente: Durand, F. *La mano invisible en el Estado* (Lima: Fundación Ebert y DESCO, 2005: 182-184)

ENTORNO POLÍTICO

En los años 90 se definió un patrón de relaciones corporaciones-Estado cercano y positivo, considerablemente permisivo, y donde las EMNEs operaban en un entorno político cambiante que indicaba una relación más problemática con la sociedad civil. El problema es que en un inicio ese tipo de relaciones se fue construyendo en un clima político crecientemente autoritario, y luego las EMNEs individual y colectivamente (a través de la Cámara) se adaptaron al cambio cuando el país retornó a la democracia. Lograron mantener los niveles de acceso e influencia sobre el Estado aunque

tuvieron una relación más distante, tensa y por momentos conflictiva con usuarios y sindicatos.

En 1992 se cerró el Congreso y se intervino el poder judicial, luego se cambió la Constitución en 1993 (poniendo en igualdad de condiciones al capital extranjero e introduciendo el principio de subsidiariedad del Estado en la economía), siguió con la re-elección de Fujimori en 1985 (que le permitió tener mayoría en el Congreso) y caminó a la tercera elección (cuestionable para muchos peruanos y observadores extranjeros). El régimen colapsó en noviembre del 2000, tres meses después de iniciado el tercer mandato, cuando el presidente se fugó al Japón en medio de escándalos de corrupción. Luego el país retornó a la democracia con los gobiernos provisionales de Valentín Paniagua, nombrado por el Congreso (8 meses), y los electos de Alejandro Toledo (2001-2006) y Alan García (2006-2011).

El momento de la inserción económica española coincidió entonces con un aumento de la corrupción y un gradual endurecimiento político del régimen fujimorista. Fue en ese contexto donde se consolidó el patrón permisivo de relaciones del Estado con las corporaciones. Muchas quedaron envueltas en esta relación, no siempre porque desearan participar tan cerca sino porque el régimen exigía lealtad y ponía condiciones para seguir apoyando a las empresas, situación que se hizo visible en las elecciones del 2000.⁸ Mientras más se alejaba el régimen del pueblo, más se acercaba a las nuevas elites económicas, a veces a pesar suyo. Sin embargo, como evidencia de la importancia adquirida por el nuevo poder económico, de su capacidad de adaptación al ciclo político, y de que las fuerzas políticas pro corporativas mantuvieron una preferencia electoral aunque siendo cuestionadas por fuerzas nacionalistas emergentes, este patrón continuó con el cambio de régimen. Mientras las relaciones hacia “arriba” eran básicamente estables, hacia “abajo” eran crecientemente inestables, indicando potenciales riesgos. Cabe precisar que el entorno político peruano no generó un riesgo soberano (por crisis de la deuda, en tanto el manejo fiscal y monetario ha sido prudente desde 1990 y no ha variado), ni un mayor riesgo político micro o macro o incluso regulatorio. Más bien, lo que se aprecia es un

8. Decimos que a pesar suyo pues en algunos casos no quisieron colaborar o acercarse al gobierno a medida que se corrompía, o porque la reputación de la empresa podía ser afectado si la relación era muy cercana. Es interesante señalar que el grupo Fierro, de antigua vinculación, logró “mantener las distancias” y resistir las presiones, a diferencia de la Telefónica que se le percibió como un aliado leal.

creciente riesgo país. Es entonces el entorno general el que se nubla durante el fujimorismo, y anuncia luego tormentas con la redemocratización en parte por la herencia generada en el gobierno anterior.

En ese sentido, son interesantes las declaraciones de José Antonio Colomer del Banco Continental (BBVA) quien sostuvo con una mezcla de alivio y preocupación, en un momento donde estas tendencias eran claras, que “felizmente” en el Perú “la economía estaba desligada de los ruidos políticos” (*La República* enero, 2005). Se puede interpretar que se concebía esa separación debido a que, estando el Estado “capturado”, no había porque preocuparse de las ruidosas protestas de abajo (trabajadores, consumidores). Sin embargo, el hecho de que oyeran ese “ruido político” estaba indicando que el entorno (que había dejado el silencio propio del periodo autoritario), se volvía más problemático.

La capacidad de las corporaciones en general, y de las EMNEs en particular de manejar bien su relación con el aparato político (sobretudo el ejecutivo), se debió principalmente al hecho que el puesto principal desde donde se manejaba la política económica, el poderoso Ministerio de Economía y Finanzas, fue siempre dirigido por técnicos y empresarios pro-corporativos. Desde 1990 en adelante, todos los ministros, y buena parte de los viceministros y asesores principales, fueron partidarios de mantener “un buen clima de inversión” con políticas pro-mercado generales, además de exoneraciones tributarias y contratos de estabilidad tributaria para generar estabilidad jurídica.

Las EMNES y otras han tenido presencia directa en el poder ejecutivo recurriendo al mecanismo de la puerta giratoria: los gerentes o tecnócratas pro-empresariales ocupaban puestos claves del ejecutivo e importantes funcionarios o ministros pasaban a ser empleados por las corporaciones o instituciones de apoyo al sector privado como el Instituto Peruano de Economía, el más importante del país. Esta puerta giratoria es evidente en el caso de la Telefónica, la empresa más grande del país, que contrató como gerente general al ex ministro de Fujimori Alfonso Bustamante, y a funcionarios importantes del Estado, que provenían precisamente de las propias agencias regulatorias o fiscalizadoras. Otro caso ilustrativo es el de Luis Carranza, gerente peruano del BBVA, el banco número dos, que fue asesor del ministro Joy Way de 1998 a 1999 durante Fujimori, viceministro de economía del 2003 al 2004 durante Toledo, y luego ministro de economía en julio del 2006 con el nuevo gobierno. En general, una vista a los principales casos indica que gracias a que los empresarios se colocaban en puestos claves del Estado y, complementariamente, a que funcionarios eran reclutados por las empresas, las EMNEs han tenido influencia permanente.

Al respecto, cabe hacer algunas observaciones de detalle que se ven mejor en un estudio de caso. El único periodo donde hubo un intento de parte del gobierno y de la autoridad tributaria de poner fin a ciertos abusos legales que permitieron a varias empresas beneficiarse de exoneraciones y rentas, que en varios casos tocaban a las EMNEs, fue durante el gobierno provisional de Paniagua (Durand 2003: 500 y ss.). Resulta interesante señalar que se trataba de un presidente elegido por el Congreso en medio de una crisis política, caso inusual. Por lo tanto, a diferencia de los gobiernos que le siguieron, su llegada al poder se hizo con total independencia de las influencias económicas arriba señaladas, lo que le dio un margen inusual de maniobra frente a ellas en la medida que no tuvieron oportunidad de influirle. Durante esos 8 meses, en parte porque se iniciaron protestas, y existía un convencimiento en el gobierno por eliminar la herencia autoritaria, y exigir una rendición de cuentas, se hicieron investigaciones tributarias que generaron reclamos de empresas como Telefónica y Endesa. También se planteó poner fin a las exoneraciones tributarias cuyo costo, según el Fondo Monetario Internacional, era de 2.364 millones de nuevo soles, lo que equivalía a 1,34% del PBI (*Gestión*, noviembre 27, 2001: 5) y se exigió una revisión de los contratos de estabilidad tributaria firmados en secreto bajo Fujimori. En paralelo, se intentó reforzar los organismos reguladores (Távora 2006: 224-225).

Aunque la administración tributaria inicio auditorías que afectaron tanto a Telefónica (que bajó su contribución tributaria a un mínimo el 2000 a pesar de ser una de las empresas más rentables), como Endesa (que pagó cero impuesto a la renta entre 1995 y el 2000 debido al uso de exoneraciones y supuestas salvaguardias que daban los contratos de estabilidad tributaria), el resultado final fue siempre favorable a las EMNEs (Durand 2004: 455). Cabe preguntarse por qué. Una posible respuesta es que, durante el gobierno de Toledo y a diferencia del de Paniagua, los poderes económicos sí tuvieron influencia durante la campaña para que el Estado cambiara de comportamiento y luego, quienes tomaron las riendas de la política económica defendieron la posición de las empresas. El rechazo a las auditorías la ejemplificó bien José María Hidalgo, funcionario de Endesa, quien aseguró que se defendería “con uñas y dientes” (*El Comercio*, julio 19, 2001), siendo entonces obvio que intentarían influenciar al siguiente gobierno para revertir el curso fiscalizador.

Sintomáticamente, apenas fue nombrado ministro de la producción Raúl Diez Canseco y ministro de economía Pedro Pablo Kuczynski, y antes de que ejercieran funciones, hecho importante porque debieron haber

actuado bajo presión de las empresas, en tanto no era prudente políticamente hacerlo de ese modo, exigieron a la autoridad tributaria suspender las auditorías. Pocos días después, apenas entró al poder Alejandro Toledo el 28 de julio del 2001, y cuando los dos ministros ocuparon sus cargos, comenzó a actuar destituyendo al superintendente tributario que fue objeto de esas presiones. Luego, confirmando la tendencia, y una vez en el poder Diez Canseco y Kuzcinski, el arbitraje exigido por las empresas aduciendo “violación de convenios” dio lugar a un laudo a favor de las mismas. Frente al resto de las auditorías, no vinculadas a los contratos de estabilidad tributaria, que también formaban parte del esfuerzo fiscalizador, el MEF creó un mecanismo, la Defensoría del Contribuyente, que apoyó a las empresas (Durand 2006: 236-239).

Este tipo de comportamiento permisivo era visible en varios otros casos que indicaban que el Estado estaba actuando incluso en contra de recomendaciones de comisiones del Congreso y acuerdos del pleno, que no lograron presionar al ejecutivo. La propuesta de eliminar las variadas exoneraciones de impuestos, que en algunos casos beneficiaban a empresas como Repsol (gasolina en zonas de selva) y las AFPs (ganancias de capital), fue discutida en el Congreso pero nunca aprobada (Campodónico 2006:187). Gracias a ello, entre 1999 y el 2002 los bancos prácticamente dejaron de pagar el impuesto a la renta (Campodónico 2006:193). Igualmente, las propuestas de comisiones investigadoras del Congreso para revisar los contratos de estabilidad tributaria a favor del Estado fueron ignoradas por el ejecutivo, mientras que varios de ellos más bien se renegociaron a pedido de la empresa y en condiciones favorables a ellas (Diez Canseco 2002; *La Republica*, septiembre 15, 2005: 12). En el caso de la telefonía, los intentos por introducir “tarifas justas” variando el sistema de cobros fijo denominado “renta básica” no dio resultados: aunque variaron el sistema no rebajó los cobros (*La República*, julio 18, 2006). Igual sucedió con las tarifas eléctricas. Finalmente, las propuestas de organismos de defensa de los consumidores que exigían la “libre desafiliación de las AFPs” corrieron la misma suerte (Campodónico 2005: 171). En los casos de empresas como la Telefónica, criticadas por comisiones del Congreso por estar coludidas con el corrupto asesor Vladimiro Montesinos, organizador de un sistema de espionaje telefónico a gran escala en los años 90 (*Liberación*, julio 2, 2001: 1), no provocaron ninguna sanción; lo mismo sucedió con el caso de la privatización del Banco Continental y los alegatos, que resultaron de investigaciones realizadas en España por el juez Baltasar Garzón, de que incluso el propio presidente Fujimori habría

recibido un soborno por favorecerlos.⁹ Si en algún caso se dieron cambios a favor de los reclamantes, éstos fueron aislados, como la victoria del juicio iniciado por los sindicatos telefónicos que reclamaban una violación de los contratos laborales el 2001 y la restitución de dirigentes sindicales despedidos, según los sindicatos, arbitrariamente. Ese resultado se debió a la reactivación de los sindicatos a partir de la redemocratización, pero es un caso aislado.¹⁰

El ejecutivo, el MEF en particular, debido a su “captura” por intereses privados, tampoco tuvo mayores iniciativas en materia de regulación durante el gobierno de Toledo, a pesar de la mayor protesta y las investigaciones y del Congreso, particularmente de algunas comisiones como la de Defensa del Consumidor, dirigida por el congresista independiente Jhony Lescano y de la Defensoría del Pueblo. En general, la capacidad y voluntad regulatoria del Estado ha sido escasa en el periodo post fujimorista. José Távara, que ha trabajado en la Defensoría del Pueblo dedicado a este tema, sostiene que “...puede afirmarse que durante el gobierno de transición a la democracia liderado por Paniagua, y luego durante el gobierno de Alejandro Toledo, se implementaron reformas sustantivas en la regulación de los servicios públicos”, pero advierte a renglón seguido que “es probable que la desconfianza mostrada por sectores de la ciudadanía frente al discurso privatizador de los 90, y más específicamente el malestar provocado entre los consumidores por la conducta abusiva de algunas empresas, haya elevado la sensibilidad de los distintos actores...sobre los sistemas de regulación”. El experto afirma que durante el gobierno de Toledo existieron “pocos espacios de autonomía” para ejercer la regulación (Távara 2006: 227).

El análisis de estos casos no quiere decir que la imagen española fuera predominante o persistentemente negativa sino, más bien, que los conflictos y reclamos indicaban una creciente crítica de algunos sectores sociales y políticos (nacionalistas e izquierdistas) que no fueron adecuadamente procesados por el sistema político. Cabe mencionar que en los servicios públicos (comunicaciones, energía, pensiones) las empresas privadas introdujeron

9. Ver al respecto las noticias de la visita de Garzón al Perú en www.finanzas.com/id.4587050/noticias/noticia.htm Garzón y las noticias del seminario américa-economica. Com en www.americaeconomica.com/numeros3/157/reportajes/rafa157.htm.

10. Cabe anotar que han ocurrido intentos por crear frentes sindicales que involucren a todas las empresas españolas, a veces en coordinación con sus contrapartes peninsulares, que se reunieron el 2005 en Lima para tal fin. El autor asistió al encuentro.

significativas mejoras tecnológicas y de atención al público. Este impacto positivo, sin embargo, fue fuerte sólo al inicio, en el momento en que la administración pasó de manos públicas a privadas, pero cuando se normalizó la privatización de los mismos el consumidor olvidó cómo era el servicio en el pasado y se concentró en los problemas del presente. La reputación de las EMNEs, que había empezado de nuevo en 1994, siendo mayormente bienvenida, fue declinando al asociarse con el fujimorismo y el sistema de rentas que allí se inició, y al cambiar el clima político que permitía una mayor crítica y acciones de protesta.

Para la buena fortuna de las EMNEs, en la mayoría de los casos las distintas críticas y focos de protesta, que indicaban un entorno inestable, no llegaron a converger en movimientos de conjunto, o victoriosos en las urnas, impidiendo de ese modo un daño mayor a su reputación. Este carácter disperso, limitado (por falta de visión al intentar movilizar a obreros y campesinos más que a usuarios o consumidores, concepto más moderno) e intermitente de los críticos a las EMNEs, aunado a la estrecha vinculación de las corporaciones con el ejecutivo, permitieron controlar el riesgo político. La propia COECE reconoce este nuevo escenario cuando afirma en un documento que "Para el ejercicio 2006, los empresarios peruanos pronostican un panorama menos optimista [que]...generan un comportamiento más cauto" (COECE 2006: 24).

Pero el clima a nivel del país seguía siendo agitado por los movimientos sociales y las tendencias políticas que indicaban un reavivamiento de fuerzas políticas e ideologías contestatarias. Las elecciones del 2006 dieron lugar a la formación de fuerzas y líderes nacionalistas con mayor presencia política, particularmente la del ex comandante Ollanta Humala, admirador del general Velasco y Mariátegui, y seguidor de los presidentes radicales Hugo Chávez de Venezuela y Evo Morales de Bolivia. Humala fue derrotado por García del APRA, un presidente más cercano al poder corporativo, por un estrecho margen. Para ganar, García se apoyó en las corporaciones, la derecha, y los medios de comunicación, lo que también permitió indirectamente a las corporaciones consolidar su influencia sobre el nuevo gobierno. Sus primeras medidas, incluyendo el nombramiento de Carranza arriba citado, parecieran indicar una continuación del patrón permisivo de relaciones empresa-gobierno.

Curiosamente, en ningún momento los críticos han logrado asociar con éxito la protesta a la imagen histórica negativa de España o al "imperialismo", a pesar que en la opinión pública el hecho que las EMNEs participaran activamente en los procesos de privatización iniciados por

Fujimori aludiera a una “reconquista” (Alloza y Noya 2004: 18). Los reclamos y protestas han sido puntuales, y referidos a empresas en particular, no tanto al carácter español de las mismas que, por otra parte, surge luego de un lapso histórico de más de siglo y medio. Es probable que lo que determina patrones de protesta y conflicto que pueden o no aludir al resentimiento histórico está más bien relacionado al sector económico donde concentran sus inversiones. El sector minero, por ejemplo, dominado por empresas anglosajonas, y envuelto en un conflicto con el agro tradicional y las comunidades campesinas y pueblos andinos, sufre constantes problemas sociales y los actores políticos usan un tradicional discurso nacionalista y clasista o pro-campesino más marcado. Estas expresiones no son tan frecuentes o efectivas en el sector de servicios públicos, donde además el principal actor son los usuarios, difícilmente movilizables políticamente. Las empresas chilenas (con inversiones principalmente en el sector servicios) sufren de un más alto nivel de rechazo, mayor incluso que el norteamericano y el español. Con ellas el nacionalismo económico ha sido mucho más fuerte, a tal punto que influyó en el caso de la empresa agroindustrial Luchetti, que cerró sus puertas y perdió una inversión de más de US\$200 millones cuando perdió un juicio con la municipalidad de Lima por abusos cometidos durante el gobierno de Fujimori y fue luego tema de la campaña electoral del 2006 del candidato nacionalista Humala.

Hasta ahora la crítica política a “los nuevos conquistadores” es marginal y no está directamente asociada a los casos discutidos líneas arriba. Existe un cierto resentimiento, visible en las encuestas de opinión, pero se encuentra en estado político latente. Conviene por lo tanto, ahondar el análisis para explicar esta situación. Dos factores adicionales, aparte del hecho que la concentración sectorial de inversiones españoles en menos propensa a avivar el pasado, intervienen en ello. Uno, las acciones cívicas de las propias EMNEs, que tratan de mejorar su imagen con programas más activos de responsabilidad social, sea a través de fundaciones (Telefónica) o programas de las propias empresas (por ejemplo, iluminación de iglesias por Endesa o apoyo a la cultura por el Continental). Dos, por la eficiente labor diplomática del Estado español de reforzar la herencia positiva y tratar al Perú como un importante país de “continuidad histórica”. Las continuas visitas de los reyes y del príncipe de Asturias al Perú (por primera vez en la historia) como la buena acogida a los presidentes peruanos en España, además de las labores de rescate de monumentos históricos financiadas por España, ha reforzado ese vínculo.

REFLEXIONES FINALES

La presencia y el accionar en América Latina de las EMNEs está forjada simultáneamente por factores económicos y políticos, generales y particulares, que determinan si las relaciones entre países se acercan o se alejan y si la IED es bienvenida o rechazada. Tal constatación realza la importancia de lo político para entender cómo se inserta y relaciona la gran empresa española en su nuevo contexto internacional y qué consecuencias genera, tema ligado al riesgo empresarial.

En el caso de España y el Perú, las relaciones han experimentado cambios drásticos, pasando de una relación estrecha en la colonia a la ruptura y el posterior distanciamiento con la Independencia, situación que llegó a perdurar por más de siglo y medio. En la colonia, lo español dejó una herencia que fue objeto de deliberaciones en el nuevo país, aspecto que, entre otros (el relativo desinterés en España), influyó en mantener el alejamiento. Mientras tanto, fueron surgiendo nuevas fuentes de resentimiento histórico y nacionalismo económico que afectaban al capital extranjero en su conjunto. Fue recién a mediados de 1990 que los planetas económicos y políticos se realinearon simultáneamente en los dos países para provocar un súbito, profundo y estrecho acercamiento. Las EMNEs fueron de las primeras en llegar porque a diferencias de sus competidores estaban más urgidas de entrar a nuevos mercados y debían arriesgar más. La oportunidad de entrar y asumir una posición de liderazgo se les presentó sobretodo con el programa de privatizaciones y aprovechando una situación de temor generalizado de otros inversionistas de arriesgarse en un país que recién salía de una terrible crisis.

El momento y las circunstancias en que ocurrió esta nueva ola de IED española, la manera cómo se insertaron en la estructura económica, y el tipo de relaciones que establecieron con el Estado, fue positivo para las EMNEs por generar una rentabilidad alta y estable pero inquietante políticamente. El gobierno de Fujimori deseaba atraer la inversión extranjera, por la cual facilitó grandemente la inversión y ofreció diversas garantías y privilegios en el marco de un patrón permisivo de relaciones. Esta combinación de factores trajo cola.

En ese sentido, ha sido más la herencia reciente que la antigua la que ha generado problemas, tensiones y conflictos a las EMNEs, al punto que han opacado la contribución positiva inicial de la IED de proveer bienes y servicios de manera más eficiente a la existente anteriormente. Obviamente, el hecho que la inversión española sea la primera en magnitud hace que sea más visible y, por lo tanto, sujeta a debate, pero la sensibilidad está también relacionada al sector económico donde ha concentrado sus inversiones:

banca y servicios públicos. Es por esa herencia con el gobierno autoritario con el que iniciaron sus relaciones, y por las preocupaciones ante todo de los usuarios, lo que ha ocasionado los mayores reclamos y las protestas más significativas. Tal fenómeno social ocurre a la caída del régimen, y a partir de ese momento, a pesar de altos y bajos en los ciclos de protesta, se convierte en una permanente aunque variable fuente de preocupación para las EMNEs. Este ciclo político contestatario no logra asociarse en el caso de las EMNEs al resentimiento histórico colonial, habiéndose comprobado que estas actitudes y sentimientos son considerablemente menos agresivos que en el caso de capitales chilenos y norteamericanos.

La manera cómo los capitales españoles, por acción directa de las empresas, y también a través de la acción de la Cámara que los representa, han manejado estas tensiones ha sido relativamente eficaz y silenciosa, gracias sobretudo a su estrecha relación con el Estado y también a sus buenas relaciones con los medios de comunicación de masas. Las corporaciones han usado eficazmente el mecanismo de la puerta giratoria para mantener sus niveles de acceso e influencia en el poder ejecutivo (la financiación a campañas electorales puede haber sido otro pero no hay documentación al respecto). El caso peruano también es interesante porque se produce un cambio el 2000 que actúa como “variable de control” que destaca los procesos causales. Por un periodo corto, cuando surge un gobierno provisional no sujeto a influencias económicas, las corporaciones enfrentan el reto de protestas sociales, auditorías del Estado, e investigaciones del Congreso, pero logran luego manejar su entorno al influir sobre los gobiernos elegidos. Todo ello indica qué importante es entender cómo los recursos económicos son traducidos políticamente a partir de estudios específicos bien ilustrados.

Las protestas provenientes de usuarios y trabajadores, y las investigaciones del Congreso, han sido más difíciles de controlar o detener, aunque no han dado mayores resultados. No han ocurrido por tanto mayores riesgos políticos directos. Lo que sí se manifiesta es un contexto más difícil, en tanto el llamado “ruido político” que se manifiesta en episodios de protesta y, más generalmente, en el renacimiento de fuerzas nacionalistas y de izquierda en la escena electoral, eleva un tanto el riesgo país y configura un panorama futuro más incierto.

Esa riqueza informativa y analítica solo es detectable a través de estudios de caso. Son entonces elementos concretos y dinámicas específicas las que nos brindan un nivel de detalle cómo para evaluar y actualizar los estudios sobre la relación de las EMNEs con su entorno político fijando la atención en el modo cómo se establece, construye y reproduce un patrón permisivo de

relaciones corporaciones-Estado. Las EMNEs no son una isla sino parte de un archipiélago. En ese sentido, cabe comentar que el llamado riesgo es un fenómeno complejo, pero no hay duda que no puede ser visto como algo exógeno o irracional como sugiere el enfoque convencional y la propia perspectiva empresarial.

La visión dinámica, panorámica y comprehensiva adoptada en este estudio permite afirmar que el Perú, en comparación a otros países, fue un caso extremo, excepcional, en términos del momento inicial de reinsertión económica española, por la particularidad política del régimen fujimorista. Hacia fines de los 90 se había convertida en la única dictadura sudamericana. Luego se convierte en un caso intermedio en términos de lo que sucede con el patrón permisivo de relaciones bajo la democracia, régimen que facilita la acción política y la rendición de cuentas. Es interesante señalar que a pesar de ello, y a diferencia de casos como Bolivia bajo Evo Morales y Venezuela bajo Hugo Chávez, estos movimientos y ciclos de protesta no provocaron un “cambio de las reglas del juego” bajo la democracia. Sin embargo, en el Perú no se ha podido consolidar el patrón permisivo, como ha sido el caso de Brasil, Chile y Colombia, con las elecciones. Aunque el Perú tuvo una crisis política a la caída del fujimorismo, y las EMNEs tuvieron que batallar por la herencia creada bajo ese régimen, defendiendo ventajas y rechazando las acusaciones e intentos regulatorios, la transición fue relativamente suave y el contexto nunca ha escapado fuera de control aunque es crecientemente inestable. A pesar de sus problemas políticos, tampoco el Perú llegó al punto de crisis mayor, con rasgos de ingobernabilidad y riesgo generalizado, como fue el caso de Argentina y Ecuador a principios del siglo.¹¹

Recibido 15.09.2005

Aceptado 01.11.2006

BIBLIOGRAFÍA

- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES-AFI (2004). *Investors Perceptions of Regulatory and Institutional Risks in Latin América*. Washington DC: Inter-American Development Bank.
- ANAYA FRANCO, EDUARDO (1975). *Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología*. Lima: Editorial Horizonte.

11. Sobre la situación política de varios países latinoamericanos luego de las grandes reformas económicas y cuando se reactivan las fuerzas contestatarias, ver Duterme (2005).

- ALLOZA, ÁNGEL Y JAVIER NOYA (2004). "Capital Disonante: La Imagen de las Inversiones Españolas en América Latina". Madrid: Real Instituto El Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- ARAOZ FERNÁNDEZ Y CARLOS CASAS TRAGODARA (2001). "Proyecto Andino de Competitividad: Atracción de la Inversión Extranjera Directa en el Perú". Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- BAKLANOFF, ERIC N. (1996). "Spain's Economic Strategy Toward the 'Nations of Its Historical Continuity': The 'Reconquest' of Latin America." *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, Vol. 38, No. 1 (Spring): pp. 105-127.
- BOLOÑA, CARLOS (1993). *Cambio de Rumbo*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado.
- CALDERÓN, ÁLVARO Y RAMÓN CASILDA (1999). "Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo". Santiago de Chile, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo No. 59.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN EL PERÚ- COECE (2004). "Los Orígenes de la Cámara, 1887-1939". Lima: COECE.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN EL PERÚ-COECE (2005). "Comercio Exterior Perú-España al 2005". Lima: COECE.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN EL PERÚ-COECE (2006) "Perspectivas empresariales en Iberoamérica para el año 2006". Lima: COECE.
- CAMPODÓNICO, HUMBERTO (2006). *Cristal de Mira*. Lima: Universidad Mayor Nacional de San Marcos.
- CASILDA BÉJAR, RAMÓN, (2002). *La Década Dorada: Economía e Inversiones Españolas en América Latina*. Alcalá, Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.
- CECCHINI, DANIEL Y JORGE ZICOLILLO (2002). *Los Nuevos Conquistadores: El Papel de los GOBIERNOS Y LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL VACIAMIENTO DE ARGENTINA*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- CEPAL (2005). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- COLLIER, DAVID Y RUTH BERINS COLLIER (1991). *Shaping the Political Arena*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- CÓTLER, JULIO (1978). *Clases, Estado y Nación en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- DAMMERT, MANUEL (2001). *Fujimori-Montesinos: el Estado mafioso*. Lima: Editorial El Virrey.
- DUTERME, BERNARD (coordinador). (2005). *Movimientos y Poderes de Izquierda en América Latina*. Madrid: Editorial Popular.
- DE VAL, M. (2001). *La Privatización en América Latina: ¿Reconquista Financiera y Económica de España?* Madrid: Editorial Popular.
- CHISLETT, WILLIAM (2004). *La inversión española directa en América Latina: Retos y Oportunidades*. Madrid: Real Instituto El Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- DURÁN HERRERA, JUAN JOSÉ (1999). *La inversión Directa Española en Ibero América: Valor Estratégico*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- DURÁN HERRERA, JUAN JOSÉ (coordinador) (2005) *La Empresa Multinacional Española: Estrategia y Ventajas Competitivas*. Madrid: Minerva Ediciones.
- DURAND, FRANCISCO (2003). *Riqueza Económica y Pobreza Política*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- DURAND, FRANCISCO (2006). *La Mano Invisible en el Estado*. Lima: Fundación Ebert y DESCO.
- ESCOBAR, ALBERTO (1986). *Antología General de la Prosa en el Perú*. 3 tomos. Lima: Edubanco.
- GOODSELL, CHARLES T. (1974). *American Corporations and Peruvian Politics*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- GUILLÉN, MAURO F. (2005). *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- KLARÉN, METER Y THOMAS BOSSERT (1986). *Promise of Development*. Boulder, Colorado: Westview Press.

- PLÁ BARBER, JOSÉ (2005). "Estructura y Estrategia en la Empresa Multinacional Española. ¿Qué Sabemos? En Durán Herrera, Juan José (coordinador) (2005) *La Empresa Multinacional Española: Estrategia y Ventajas Competitivas*. Pp. 251-276. Madrid: Minerva Ediciones.
- MAXFIELD, SYLVIA Y BEN ROSS SCHNEIDER (eds.) (1997). *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca, New York: Cornell University Press.
- MOCHÓN, FRANCISCO Y ALFREDO RAMBLA (1999) *La Creación de Valor y las Grandes Empresas: Los Casos de BBV, Banco de Santander, Endesa, Iberdrola, Repsol y Telefónica*. Barcelona: Ariel.
- NOYA, JAVIER (2004). "La Imagen de España en América Latina: Resultados de Latinobarómetro". Madrid: Real Instituto El Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- PERU TOP PUBLICATIONS (2005). *Las 10,000 Principales Empresas del Perú*. Lima: Peru Top Publications.
- PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO-PNUD (2005). *La Democracia en América Latina. Anexo Estadístico*. Nueva York: Naciones Unidas.
- ROEL, VIRGILIO (1970). *Historia Social y Económica de la Colonia*. Lima: Editorial Gráfica Labor.
- TORAL CUETOS, PABLO (2004). "Las Ventajas de las Compañías Españolas en América Latina, 1990-2000." *Historia Empresarial* (enero) No. 812: pp. 225-243.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT-UNCTAD (2000). *Investment Policy Review: Peru*. New York and Geneva: UNCTAD.
- VERBITSKY, HORACIO (1991). *Robo para la Corona: Los Frutos Prohibidos del Árbol de la Corrupción*. Buenos Aires: Planeta.

Resumen

El trabajo analiza el origen y desarrollo de las multinacionales españolas en el Perú. Intenta ir más allá de investigaciones limitadas a aspectos contemporáneos económicos. Brinda un análisis histórico de las relaciones comerciales de los dos países, y de cómo la reciente presencia de las multinacionales españolas en el Perú está influida tanto por factores económicos como políticos. En 1990 las multinacionales españolas tuvieron la oportunidad de entrar rápidamente a un nuevo mercado en el cual deseaban ávidamente invertir. Ocurrió cuando la economía recién se abría y con el apoyo de un gobierno autoritario. Gracias al momento de su entrada y los montos invertidos se insertaron rápida y privilegiadamente en la estructura económica. Al concentrarse en banca, comunicaciones, energía y combustibles, y pensiones, operaron en sectores políticamente sensibles. Establecieron una relación cercana y positiva con el gobierno de Fujimori, y los que le siguieron, gozando inicialmente de tranquilidad y rentabilidad. Esta situación continúa en el siglo XXI, aunque el contexto es más inestable debido a crecientes protestas de los consumidores y trabajadores. Su cercanía con el Estado permite contener las demandas sociales, pero pagan el precio de enfrentar una opinión pública más crítica y un aumento de riesgo regulatorio y político.

Palabras clave: empresas multinacionales españolas, reconquista económica, relaciones comerciales, riesgo político, patrón permisivo de relaciones empresarios-Estado.

Abstract

The paper studies the origin and development of Spanish multinationals in Peru. It provides a more comprehensive view than current analyses, primarily focused on current economic issues, by looking at the history of trade and how a recent wave of Spanish private investment is shaped both by economic and political events. Beginning in 1990, these companies were the first to enter the emerging Peruvian market given their interest in gaining rapid access to

it, thanks to the sudden opening of the economy and the promotional policies of an authoritarian government. Given their timing, and the amounts invested, Spanish multinationals quickly occupied a privileged position. They operated in politically sensitive sectors because of investment concentration in banking, pension funds, gas and energy, and communications. By establishing a close and positive relationship with the Fujimori administration, and the democratic governments that followed, the multinationals enjoyed low risk and high returns. This privileged and convenient position continued in the 21st century, although operating in a more unstable environment due to more active consumer and worker demands. Spanish multinationals have contained social demands thanks to close business-government relations, but paying the price of a more negative public opinion and increasing the likelihood of regulatory and political risk.

Key words: Spanish multinationals, economic reconquest, political risk, permissive pattern of state-business relations, trade relations.