

Aparecen las MultiMeda

Balance

Med. 2006

170

Iñigo Moré

Director

Mercados Emergentes, Madrid

La gran noticia económica de 2005 en el Mediterráneo son las grandes inversiones de empresas multinacionales privadas. Pero no del norte al sur, sino al revés. Empresas nacidas y radicadas en los países del sur del Mediterráneo que invierten en el norte. Estas empresas llevaban años internacionalizando su actividad. Normalmente con pequeñas inversiones Sur-Sur. Pero en 2005 se han revelado capaces de realizar inversiones tan ambiciosas que las han llevado a las primeras páginas de la prensa mundial.

En el verano de 2005 el egipcio Naguib Sawiris, primer accionista de la telefónica egipcia Orascom, se convirtió en el principal inversor euromediterráneo. Pero ha colocado su dinero en Europa, comprando la operadora italiana GSM Wind por algo más de 12.000 millones de euros. Esta operación de Egipto a Italia, Sur-Norte, es la mayor inversión euromediterránea de la historia. Aunque sigue el camino inverso al que el capital nos tenía acostumbrados y su dimensión multiplica las escalas conocidas. El montante de la operación Wind supera con creces el total de inversiones extranjeras recibidas por todos los países MEDA de todos los países del mundo tanto en 2002 como en 2003.

Las Multinacionales MEDA o MultiMeda no han surgido con esta espectacular operación. Llevan años transfiriendo sus capitales y *know how* hacia el extranjero. Lo habitual es que se tratara de venerables empresas estatales, o paraestatales, que habían adquirido el volumen necesario para estas operaciones gra-

TABLA 7 Inversión extranjera bruta en países Euromed según UNCTAD (en millones de dólares)

País	2002	2003
Israel	1.721,0	3.745,0
Marruecos	480,7	2.279,3
Libia	-96,0	700,0
Argelia	1.065,0	633,8
Túnez	821,3	583,9
Turquía	1.038,0	575,0
Jordania	55,9	378,6
Libano	257,3	358,0
Egipto	646,9	237,4
Palestina
Siria	115,0	150,0
Total	6.105,0	9.641,0

cias a monopolios de Estado y que actuaban en el eje Sur-Sur.

Un caso bien conocido es el del Office Cheriffien des Phosphates (OCP) marroquí, que tiene presencia tanto en la India como en Pakistán. Con este mismo esquema, también se habían realizado operaciones Sur-Norte. Por ejemplo, las ejecutadas por la argelina Sonatrach, que detenta el monopolio de la exportación de gas en Argelia y que ha invertido en los dos últimos años de forma importante en España. La empresa comenzó construyendo junto a BASF una planta química en Tarragona, participa en la planta de regasificación Reganosa, en Galicia, mientras que se ha aliado con CEPSA en una empresa conjunta en el sector eléctrico. En ocasiones, estas operaciones Sur-Norte se estructuraban en torno a sociedades tipo *holding*, que venían invirtiendo en Europa los rendimientos obtenidos por el Estado en la explotación de recursos bajo monopolio. El caso más conocido es el de Libia, cuyos *holdings* ex-

ternos, como Lafico, cuentan con importantes participaciones en todo tipo de entidades italianas, desde el Club de Fútbol Juventus hasta el fabricante de automóviles FIAT. No obstante, estas operaciones se venían considerando como un síntoma más de las disfuncionalidades de las economías MEDA, donde los monopolios de Estado ni siquiera daban lugar a inversiones locales.

En 2005 algunas economías MEDA han demostrado ser capaces de alumbrar entidades privadas con la audacia suficiente, y la capacidad, para invertir en mercados externos. A lo largo de 2005 ha habido múltiples ejemplos de la internacionalización de empresas privadas del Mediterráneo sur. Un ejemplo es el del mayor banco libanés, Banque du Liban et d'Outre-Mer (Blom) que adquirió en 2005 el banco egipcio Misr Romanian Bank, por casi 100 millones de dólares. Esta entidad dispone de filiales en Francia (Banque Banorabe), Suiza (Banque Banorient), Siria (Bank of Syria and Overseas) y oficinas de representación

en media docena de países. Sigue sus pasos su competidor libanés Bank Audi, que en 2005 inició su actividad en Siria mientras mantiene filiales bancarias en Francia y Suiza. Por poner un ejemplo más del dinamismo de las multinacionales financieras libanesas, el banco Fransabank invirtió 35 millones de dólares en crear una filial en Argelia. Un país donde en 2005 el también libanés grupo Byblos adquirió el 51 % del banco argelino Al Rayan por 12 millones de dólares. A pesar de la proliferación de operaciones libanesas, estas multinacionales financieras existen en casi todos los países del Mediterráneo sur. Un último ejemplo en 2005 sería el caso del banco israelí Bank Hapoalim, que ha adquirido el banco turco C-Bank por 113 millones de dólares.

Sin ánimo de aburrir al lector con listas exhaustivas, hay que señalar que las MultiMeda aparecen también en otros sectores e incluso en países insospechados. Por ejemplo, Siria, que en ningún caso encabeza los rankings mediterráneos de dinamismo empresarial. Pero de allí es el grupo Tabourian, que en julio de 2005 adquirió la empresa libanesa Sannine Mineral Water por 11,5 millones de dólares.

Todas estas inversiones ejecutadas en 2005 corren a cargo de empresas privadas, que no cuentan con monopolios para engrosar su músculo financiero. Su aparición señala que al menos algunas empresas en algunos países del Mediterráneo sur han alcanzando un grado de madurez relevante. La clave de esta madurez probablemente esté en su *know how* y conocimiento del mercado más que en su poderío económico. Algo que siempre se puede obtener de un socio del norte.

Ese sería el caso del banco marroquí Attijari Wafa, que ha vencido en la licitación por la privatización del Banque du Sud tunecino, operación que ha realizado en alianza con su segundo accionista, el Grupo Santander español. Otro caso de una empresa del norte que busca el concurso de una del sur para invertir en un tercer país es el del grupo francés Danone, que alcanzó un acuerdo para construir una fábrica de galletas en Argelia junto con la empresa tunecina Sotubi en porcentajes 51 %-49 %.

Por terminar este panorama con el grupo Egipcio Orascom, además de ser

una multinacional de las telecomunicaciones, con inversiones desde Argelia a Jordania, también integra una dinámica división de materiales de construcción que acaba de inaugurar su primera cementera en Argelia mientras construye la segunda.

Es cierto que a las MultiMeda todavía les queda un largo camino por recorrer para ponerse al mismo nivel que sus homólogas de otros continentes, que ya han alcanzado el rango de líderes mundiales. Por ejemplo, la Mexicana Cemex en el terreno de cementos o la hindú Mittal en el sector siderometalúrgico.

Pero este tipo de operaciones comienza a ser un elemento relevante y que tomar en consideración. Dicho esto, también hay que recordar que los países del sur del Mediterráneo tienen un largo camino por delante antes de convertirse en exportadores netos de capital.

Hasta hoy vienen acogiendo, más que emitiendo, inversión extranjera, aunque con volúmenes poco relevantes. Por ejemplo, las inversiones vienen aportando a la zona bastantes menos divisas que las remesas de sus emigrantes. Todo sugiere que en 2005 se mantuvieron estas constantes, quizá un tanto al alza, aunque para comprobarlo habrá que esperar unos meses a que sean publicadas las balanzas de pagos de estos países.

A falta de ese dato, las inversiones recibidas por la región están también marcadas por las telecomunicaciones, un sector que ha sido reestructurado en Turquía, al filo de la apertura de las negociaciones para el acceso a Unión Europea, dando lugar a importantes operaciones. Por un lado, la británica Vodafone venció en la licitación por la turca Telsint ofreciendo \$4.550 millones. Por otro, la empresa rusa Alpha adquirió por \$1.890 millones el 13 % de Turkcell, algo que por cierto desencadenó el pasado noviembre un pleito de la finlandesa Telia Sonera alegando que había firmado un preacuerdo para la misma operación. En tercer lugar, el grupo saudita Oger adquirió en 2005 el 55 % de Turk Telekom por \$6.550 millones. Hay que tener en cuenta que estas operaciones solo serán contabilizadas en la balanza de pagos como inversión extranjera en la medida en que verdaderamente impliquen entrada de capitales frescos, y los inversores no re-

curran a bancos locales para financiar las operaciones.

Aparte de las telecomunicaciones, el efecto de la apertura de negociaciones con la Unión se ha dejado notar en casi todos los sectores de la economía turca, donde ha habido un repunte de la inversión extranjera. Por ejemplo, la petrolera angloholandesa Shell adquirió junto al grupo turco Koc la refinería Tuzlas por \$4.140 millones, mientras la estadounidense General Electric adquirió el 25,5 % del banco turco Garanti por \$1.556 millones. Otro país que ha tenido un 2005 destacado, más por la calidad de las inversiones extranjeras que por la cantidad, es Marruecos. Un país que comenzó el año marcado por la exitosa salida a bolsa de Maroc Telecom, entidad que cotiza en Casablanca y en París. Algo que contribuyó a realzar el perfil del país como destino de inversiones.

Otro vector importante fue la puesta en vigor del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, que atrajo el interés de varios grupos textiles, en su mayoría fabricantes de telas. Por ejemplo, el fabricante italiano de tela vaquera Leger se alió con el grupo marroquí Senoussi para construir dos plantas invirtiendo 90 millones de euros, mientras que el también especialista en tejidos de algodón Fruit of The Loom ha ampliado su planta marroquí invirtiendo 70 millones de euros. Ambos siguen los pasos del especialista español en denim Tavex, que amplió su planta de Settat invirtiendo 60 millones de euros. Otras operaciones con un gran calado estratégico corrieron a cargo de Cesce, el *export credit* español, que ha tomado una participación del 19 % en su homólogo Société marocaine d'assurance à l'exportation. Mientras Telefónica obtuvo la segunda licencia de telefonía fija en el país.

El tercer país relevante de 2005 ha sido Argelia, donde la noticia es la cantidad de proyectos realizados, probablemente alcanzando un récord histórico desde este punto de vista, lo que sugiere que el país deja atrás el conflicto en que se vio envuelto en los años noventa.

Argelia confirmó su reingreso con fuerza en el grupo de países que reciben las mayores inversiones. No hubo operaciones de gran envergadura, pero sí muy abundantes y en todos los sectores. Por ejemplo, el brasileño Neobus

ANIMA: RED EUROMEDITERRÁNEA DE AGENCIAS DE PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES

Dentro del marco de iniciativas destinadas a favorecer la cooperación económica y los intercambios en la región euromediterránea, hay que destacar las actividades de la red ANIMA. Se trata de un proyecto de cinco años de duración, aunque en un principio fue concebido como un proyecto trienal, iniciado en 2002 y financiado, en gran parte, por la Comisión Europea. Su objetivo principal es ayudar a los países MEDA, además de Chipre y Malta, a dotarse de las herramientas y estrategias para atraer e incrementar las inversiones extranjeras. Su sede está situada en Marsella y la institución que lidera el proyecto es la Agencia Francesa para las Inversiones Internacionales (AFII), con el apoyo del ICE (Istituto per il Commercio Estero, Italia) y de la Dirección de Inversiones de Marruecos. En el caso de los países MEDA, la mayor parte de los interlocutores la constituyen las Agencias de Promoción de Inversiones (API).

A parte de las tareas asignadas por la Unión Europea, como por ejemplo la *formación, el trabajo en red y la promoción de las inversiones*, la estrategia ANIMA, tal como sus miembros la presentan en su web oficial, está bien definida: «*hablar claro, concretar y compartir*». Lo que significa, por una parte, analizar las distintas situaciones de cada país y definir el debate en términos económicos y políticos. La utilización sistemática de estudios de caso y de «*success stories*» puede contribuir a una ace-

leración significativa de la actividad de inversión en el Mediterráneo. Se concibe la red desde una óptica cooperativa: todos los socios deben contribuir con sus experiencias, sean éstas positivas o negativas, para que todos puedan sacar provecho de las mismas, en una situación de paridad, sin distinción entre Norte y Sur.

Entre las principales actividades realizadas en 2005, conviene mencionar:

- Organización o participación en varias manifestaciones EuroMed, como los encuentros Económicos del Mediterráneo (organizados por el Institut de la Méditerranée - Marsella y el Círculo de Economistas) en septiembre de 2005 o la Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (Túnez, noviembre 2005);
- Organización de once seminarios de formación a nivel regional, europeo y local en los países MEDA (Argelia, Marruecos, Egipto, Turquía). Cabe mencionar que, hasta la fecha, ya se han formado más de 1.200 profesionales MEDA;
- Cesión en dos ocasiones de expertos procedentes de las API-MEDA, destinados por período de un año a la sede del equipo de ANIMA (Egipto y Marruecos);
- Distribución y difusión de tres boletines bilingües (en formato papel y formato electrónico) y actualización permanente de la página web;

- Seguimiento de iniciativas como Génération Méditerranée (para el retorno a la región de los empresarios de las distintas diásporas), MedFranchise (para el desarrollo de la franquicia) o MedIntelligence (creación de una red mediterránea para la innovación, la investigación y el desarrollo);
- Realización de siete misiones de asistencia técnica en beneficio de las agencias de inversión de los países MEDA (Chipre, Siria, Túnez, Israel, Turquía, Egipto y Marruecos);
- Actualización y desarrollo de varias bases de datos, como por ejemplo el observatorio MIFO (MEDA Investment Project Observatory) para los proyectos de inversiones; Ani-contacts para el archivo de contactos; base «Experts» para los expertos en IDE o el Top 1.000 de las principales empresas extranjeras que ya han invertido en la región;
- Realización, publicación y lanzamiento de estudios (balance de las IDE en la zona, percepción de la región para los inversores, panorama de la filial agroalimentaria, etc.).

En conclusión, ANIMA se propone servir como base para la creación de la primera Agencia de Desarrollo económico mutuo de la región euromediterránea, un «deseo que también comparten los fundadores del proyecto API MEDA».

Para más información:

www.animaweb.org

creó una planta de ensamblaje de autobuses, mientras la empresa de distribución francesa Champion acordó la apertura de un hipermercado, mientras varias empresas españolas lograron vencer en las licitaciones para construir plantas desaladoras o varias petroleras recibieron contratos para explorar y explotar yacimientos. Un punto que nos lleva al último sector relevante de 2005, la energía, donde ha habido una gran dinamismo gracias a los altos precios del crudo.

Así, la italiana EMI inyectará 330 millones de euros en incrementar la capaci-

dad de gasoducto Transmed que lleva gas argelino a Italia. Hizo lo mismo Gas Natural, mientras que el año comenzó con el lanzamiento del nuevo gasoducto Medgas, entre España y Argelia, proyecto dirigido por la española Cepsa. Los altos precios del crudo explican la cantidad de petroleras que amplían sus proyectos para incrementar su producción aprovechando la ola alcista. Casos como el de la austriaca OMV Aktiengesellschaft que ha invertido 100 millones de euros en el campo petrolífero tunecino de Ashtart no llaman la atención. Con el mismo objetivo la estadouni-

dense Amerada Hess invertirá \$500 millones en Argelia, la británica British Gas invertirá \$880 millones en una segunda planta de licuefacción en Egipto, y la malaya Petronas invertirá \$2.000 millones en Egipto.

Estos son sólo unos de los hitos de la lista, verdaderamente amplia, de las inversiones extranjeras en la energía euromediterránea. Con todo, 2005 pasará a los anales de la inversión como el año en que se reveló la posibilidad de las multinacionales MEDA. En 2006 veremos si este impulso fue flor de un día o se mantiene.