

# Las inversiones extranjeras directas en la región MEDA en 2007: ¿integración euromediterránea o triángulo Europa-Mediterráneo-Golfo?

**Pierre Henry**

Con la colaboración de Samir Abdelkrim y Bénédicte de Saint Laurent  
ANIMA Investment Network, Marsella

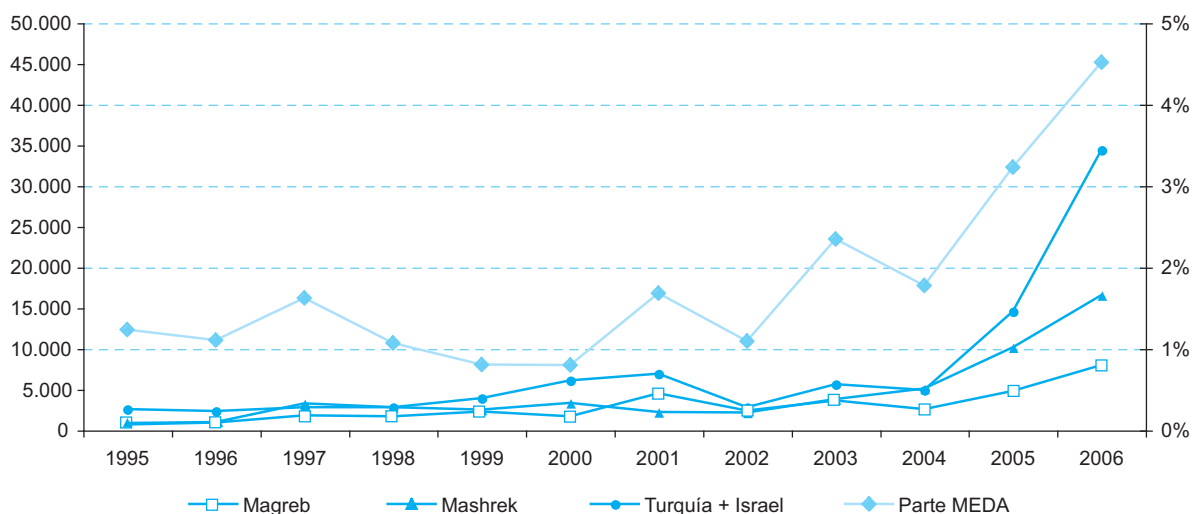
Los inversores del Golfo han dado mucho que hablar en 2007: grandes proyectos inmobiliarios o turísticos (los proyectos de Emaar en Argelia, por ejemplo), o adquisiciones importantes (privatización del Banco Al Watany en Egipto en beneficio del National Bank of Kuwait, etc.). Con estos golpes mediáticos se han forjado una reputación de conquistadores con los bolsillos repletos, dispuestos a pagar precios excesivos por activos para atraer rentas, acaparadores de los mejores terrenos e impulsores de la especulación inmobiliaria y de la explosión del precio de los materiales de construcción. Como en toda caricatura, este retrato poco favorecedor tiene una parte de verdad. La contribución de estos inversores al desarrollo de la región MEDA es, no obstante, más positiva

de lo que parece: mientras la Unión Europea (UE) invierte relativamente poco en sus vecinos mediterráneos, el Golfo podría aportar a la región los capitales necesarios para su verdadero despegue. ¿Qué acogida cabe dar a estos inversores del Golfo? ¿Qué beneficios puede obtener la región? Si la integración euromediterránea no permite asegurar por sí sola el desarrollo del Sur, ¿no resultará necesario pensar en un marco de cooperación económica que integre al Golfo y sus inversores?

## Contexto: ligera consolidación de las inversiones extranjeras directas en 2007

Al superar en 2006 el umbral del 4,5% de los flujos mundiales de inversiones directas extranjeras (IDE), según la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), la región MEDA (países mediterráneos socios de la Unión Europea: Argelia, Egipto, Israel, Jordania, el Líbano, Ma-

**GRÁFICO 1** Flujo de IDE entrantes por subconjunto regional (en millones de dólares) y participación de los países MEDA en las IDE mundiales (en %)

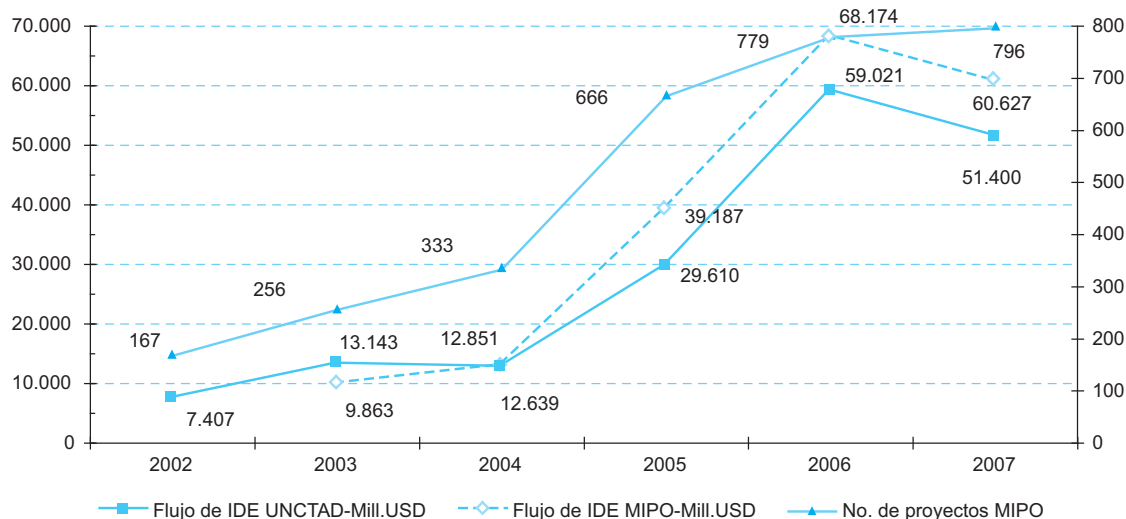


Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo – World Investments Report (UNCTAD-WIR)

GRÁFICO 2

Flujo de IDE (datos de la UNCTAD en millones de dólares y datos del MIPO en millones de euros) y número de proyectos para los diez países MEDA (sin Libia)

Claves



Fuente: Las cifras de la UNCTAD correspondientes a 2007 son estimaciones publicadas a principios de 2008 esta organización sobre Egipto, el Líbano, Marruecos, Túnez y Turquía, y estimaciones del ANIMA sobre Argelia, Israel, Jordania, Palestina y Siria, calculadas sobre la base de datos del país declarante, datos derivados del MIPO o datos de otras fuentes.

Med. 2008

60

rruecos, Palestina, Siria, Túnez y Turquía, además de Libia como observador), que cuenta con una población joven de 268 millones de habitantes (el 4% de la población mundial), captó por fin una parte «normal» del flujo mundial de IDE.

Según el observatorio ANIMA-MIPO (Mediterranean Investment Project Observatory), que realiza un censo de los anuncios de proyectos de IDE destinados a los países MEDA, en el año 2007, los flujos de IDE se debilitaron ligeramente en cuantía, mientras que los proyectos fueron cada vez más numerosos. A no ser que se produzca un giro imprevisto, la consolidación no debería marcar un cambio de dirección de la tendencia. No es fácil que desaparezcan las causas subyacentes de este entusiasmo: petrodólares, proximidad con Europa, despegue de Turquía, toma de conciencia sobre el mercado potencial de la región MEDA y un nuevo interés por el espacio euromediterráneo en general.

## La importancia de Europa como socio comercial varía mucho de un país a otro, además de ser asimétrica

El Proceso de Barcelona ha desempeñado un papel positivo en el espectacular crecimiento de la IDE, ya que ha logrado que la ribera sur resulte más atractiva, más recomendable. No obstante, la integración del espacio económico euromediterráneo progresa len-

tamente, y son las empresas del Golfo, de los países emergentes, de China y de la India las que han irrumpido con fuerza en este nuevo mercado intermedio y bien situado a las puertas de Europa.

Esta recuperación del interés es bien recibida, pero no está claro que sea suficiente. La contribución de los nuevos inversores es importante en términos cuantitativos, pero la calidad de sus proyectos en ocasiones resulta mediocre (efecto multiplicador débil y repercusiones limitadas) respecto a la importancia de los intereses que están en juego: es necesario que cada año se creen millones de puestos de trabajo estables sólo para mantener la tasa de desempleo juvenil actual.

### La integración euromediterránea, una condición necesaria pero insuficiente para el despegue económico de la región MEDA

Los datos macroeconómicos disponibles parecen indicar que Europa y sus vecinos del Mediterráneo han entrado en un período de convergencia (débil) desde 2000. La región MEDA se beneficia cada año de un crecimiento per cápita que supera en casi un 1% al de Europa. Sin embargo, con un producto nacional bruto (PNB) de 6.209 dólares per cápita en 2007 (media de la región MEDA, en Paridad del Poder Adquisitivo, PPA), la región MEDA se encuentra al mismo nivel que Europa del Este en la década de 1950 o Rumania en 1975. Al ritmo actual (que puede y debe sufrir una aceleración), los países MEDA tardarán 157 años en aproximarse al nivel de vida de

**TABLA 1** Distribución de las IDE europeas hacia el exterior de la UE, por región de destino (en %)

Región de destino	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Total mercados emergentes</b>	34%	29%	26%	45%	36%
<b>Sudeste asiático</b>	21%	14%	11%	19%	15%
<b>América Latina</b>	10%	8%	4%	14%	4%
<b>MEDA</b>	1%	3%	3%	3%	3%
<b>Europa del Este–Rusia</b>	2%	4%	8%	8%	13%
<b>Otras no pertenecientes a la UE</b>	66%	71%	74%	55%	64%

Fuente: European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2007. Otros datos no procedentes de la UE: principalmente de la AELC, el Canadá, los Estados Unidos y el Japón. La Comisión establece una distinción entre las economías desarrolladas que se reparten la parte principal de las IDE europeas y el conjunto de «mercados emergentes» (sudeste asiático, América Latina, Rusia, región MEDA y Europa del Este-antiguos países de la Asistencia Técnica a la Comunidad de Estados Independientes, TACIS), que capta el resto.

Europa, algo que Grecia y Portugal han logrado en 25 (Saint-Laurent, 2007).

Sin duda alguna, Barcelona ha fomentado el desarrollo de los intercambios comerciales entre los países socios mediterráneos y la UE. Estos diez países representan ya el 9% de las exportaciones totales al exterior de la UE de los 27, frente al 5% registrado hace poco. No obstante, los intercambios comerciales en el interior de la región MEDA son escasos (el 5% de su comercio global), mientras que la importancia de Europa como socio comercial varía mucho de un país a otro, además de ser asimétrica (gran dependencia comercial de la región MEDA, que para la UE representa una salida de menor importancia). La UE es también un socio comercial primordial para el Magreb, pero representa únicamente el 3% de las exportaciones de Jordania.

En materia de IDE se observa la misma asimetría: a pesar de que los europeos siguen siendo los principales inversores de la región, la proporción de las IDE europeas destinadas a la vecindad mediterránea es muy débil en comparación con los flujos estadounidenses hacia México o los del Japón hacia su vecindad. Las últimas cifras producidas por la Comisión Europea (CE) (Comisión Europea/EUROSTAT, 2007) reflejan, por ejemplo, que las inversiones de la UE representaron en 2005 menos de una tercera parte del total de las IDE realizadas por los países miembros en aquel año (172.000 millones de euros sobre un total de 600.000 millones, es decir, el 28%). Entre las regiones destinatarias se encuentran el Canadá-EE UU, el Japón y los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC: Islandia, Suiza, Noruega, etc.), que se adjudican 72 de esos 172.000 millones de euros, es decir, el 42%. La región MEDA se quedó rezagada, detrás de Asia, América Latina y Europa Central y Oriental, con una proporción que llega al 3% de estos flujos de inversión en el exterior de la UE.

Así, el desarrollo de los intercambios comerciales y la aceleración progresiva de las IDE europeas hacia

la región MEDA no parecen suficientes para asegurar el despegue económico de esos países. Entre las financiaciones exteriores disponibles, las remesas de los inmigrados, la ayuda al desarrollo clásica o también los fondos invertidos en el sector privado por los bancos de desarrollo (BEI-FEMIP, Banco Mundial-CFI, etc.) se consigue un efecto considerable, pero lo que hace falta es un incremento de las IDE. Aunque no solucionarían todos los problemas, la inversión extranjera directa es un potente vector de la integración

## Así, el desarrollo de los intercambios comerciales y la aceleración progresiva de las IDE europeas hacia la región MEDA no parecen suficientes para asegurar el despegue económico de esos países

económica y del cambio estructural sostenible.

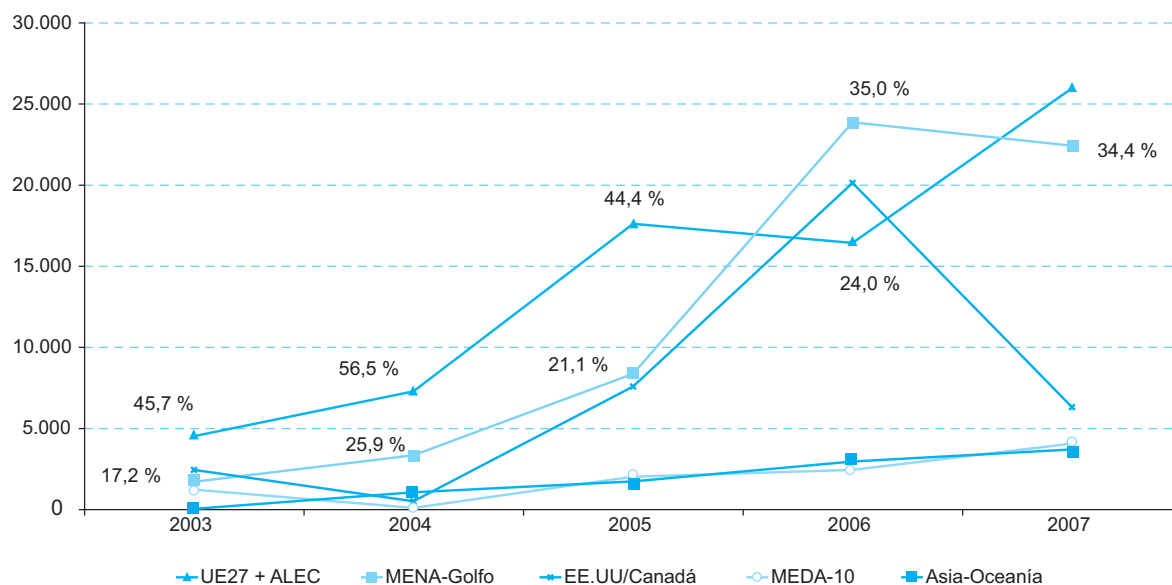
¿De dónde procederá el aumento de inversión necesario? Con el nuevo impulso inducido por la iniciativa francesa «Unión para el Mediterráneo» ha llegado el momento de hacer balance del Proceso de Barcelona: ¿es necesario insistir en la profundización de las relaciones económicas entre Europa y sus vecinos mediterráneos o, por el contrario, hay que integrar adecuadamente en la ecuación el creciente interés hacia el Mediterráneo manifestado por los vecinos del Golfo?

### Presencia del Golfo en el Mediterráneo: ¿inversiones de renta o un soplo de aire nuevo?

La gran proximidad geográfica, cultural y lingüística ha llevado a África del Norte, Europa y Oriente Medio a tejer una trama compleja de relaciones. Mien-

GRÁFICO 3 IDE por región de origen (en millones de euros y % del total de Europa y el Golfo)

Claves



Fuente: MIPO

tras se espera disponer de infraestructuras físicas que acorten aún más esta distancia (¿redes eléctricas, telecomunicaciones, gasoductos, la autopista del Magreb, el proyecto de pasarela Egipto-Arabia Saudi, mientras se espera la construcción de un túnel bajo Gibraltar?) y la llegada de una gran zona de libre comercio (ZLC) entre Europa y los Países de Oriente Medio y Norte de África (MENA) (ZLC prevista por el Proceso de Barcelona para 2010, Acuerdo de Agadir para la región MEDA, Acuerdo de cooperación UE-Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) de 1988, unión aduanera y futuro mercado común del Golfo), las inversiones extranjeras directas constituyen una vía sólida para vincular de forma duradera estos tres conjuntos al hacer que converjan de manera muy concreta sus intereses económicos.

### El Golfo y Europa: los dos pilares de la inversión extranjera en el Mediterráneo

Los inversores del Golfo (GCC o un conjunto mayor «MENA-Golfo» con Afganistán, Irak, Irán, Libia, Mauritania, Pakistán, Sudán y Yemen) destronaron en 2006 a Europa como principal emisor de IDE hacia la región MEDA (gráfico 3).

Con el aumento de inversores europeos registrado en 2007 y el claro retroceso de los proyectos norteamericanos, el Golfo y Europa parecen ser ya los dos pilares de la inversión extranjera en el Medite-

rráneo, y representan respectivamente el 35% y el 40% de las cifras anunciadas en 2007 (el 18% de los proyectos de 2007 fueron del Golfo y el 47% de Europa). El Golfo acumula el 30% del total de los importes anunciados desde hace cinco años; Europa el 37%. El peso conjunto de ambas regiones alcanza el 67% del total de los importes anunciados en los últimos cinco años y el 66% del número de proyectos; la parte de las inversiones europeas en el conjunto de proyectos anunciados desde 2003 es la que ha dominado con un 48% de los proyectos. Hay tres movimientos conjuntos que alimentan estos flujos de inversión europeos y del Golfo:

- el auge de la energía y de las materias primas, que provoca una carrera por los insumos industriales básicos y que está relacionado tanto con las industrias extractivas como con las de transformación (química, fertilizantes, transformación del plástico, metalurgia, cemento, etc.);
- la búsqueda de relevos del crecimiento o de un aumento de la competitividad por parte de los sectores dedicados a actividades que en los países desarrollados ya han alcanzado una madurez-saturación, o bien la búsqueda de un tamaño crítico en el exterior de los reducidos mercados domésticos de las empresas del Golfo (principalmente en el caso de los servicios de telecomunicaciones, banca, etc.). Las empresas europeas (o que operan en Europa), grandes y pequeñas, se encuen-

Med. 2008

62

tran bajo la presión de un euro fuerte y limitadas por mercados de trabajo rígidos (derecho laboral y regímenes de protección social) y tensos (población activa que envejece, reticencia política a la idea de una nueva inmigración masiva). A pesar de que las deslocalizaciones son menos frecuentes de lo que parece, hay una serie de empresas que ya prefiere crear nuevas capacidades de producción fuera de Europa, tal como refleja la llegada de Renault-Nissan a Tánger o, más aún, el caso del sector aeronáutico, en el que Airbus impone a sus subcontratantes que se sumen a su despliegue en zona dólar. Estas inversiones pretenden llegar a satisfacer las necesidades del exterior (tratados de libre comercio, zonas francas, etc.) y cubrir la demanda solvente nacida del aumento del poder adquisitivo local;

- el tercer movimiento es la liquidación de los excedentes comerciales (ingresos de los hidrocarburos del Golfo) en el mercado inmobiliario residencial, comercial o terciario, en infraestructuras turísticas, pero también en la industria (metalúrgica, fertilizantes) o en servicios (banca y telecomunicaciones), ya sea directamente por parte de los intermediarios de los holding estatales o gracias a los fondos fácilmente logrados por los astros emergentes del Golfo en sus mercados bursátiles, en los que se produce un exceso de liquidez (consultar en el anexo las operaciones de mayor envergadura anunciadas en 2007).

Estos tres movimientos compiten con el mismo fin: una nueva rivalidad entre multinacionales asentadas y competidores del mundo emergente, con frecuencia del Golfo, que disponen de grandes medios al servicio de sus ambiciones.

## ¿Estrategias de inversión competidoras o complementarias?

### *Una cierta complementariedad geográfica*

El mapa 1 refleja que las principales regiones emisoras de IDE en la región MEDA tienen preferencias diferentes. Las afinidades considerables son en primer lugar producto de la geografía: los flujos más importantes se establecen entre los conjuntos más próximos (Europa-Magreb o Europa-Turquía, Golfo-Mashrek). La geografía física puede verse contrariada o reforzada por afinidades culturales o históricas, como las relaciones de negocios privilegiadas por el capitalismo familiar y patrimonial del Golfo con Egipto, Jordania, el Líbano o Siria, o unas relaciones muy estrechas entre el Valle del Silicio californiano y el Valle del Jordán israelí.

Resulta sorprendente el carácter complementario de los principales flujos de inversión:

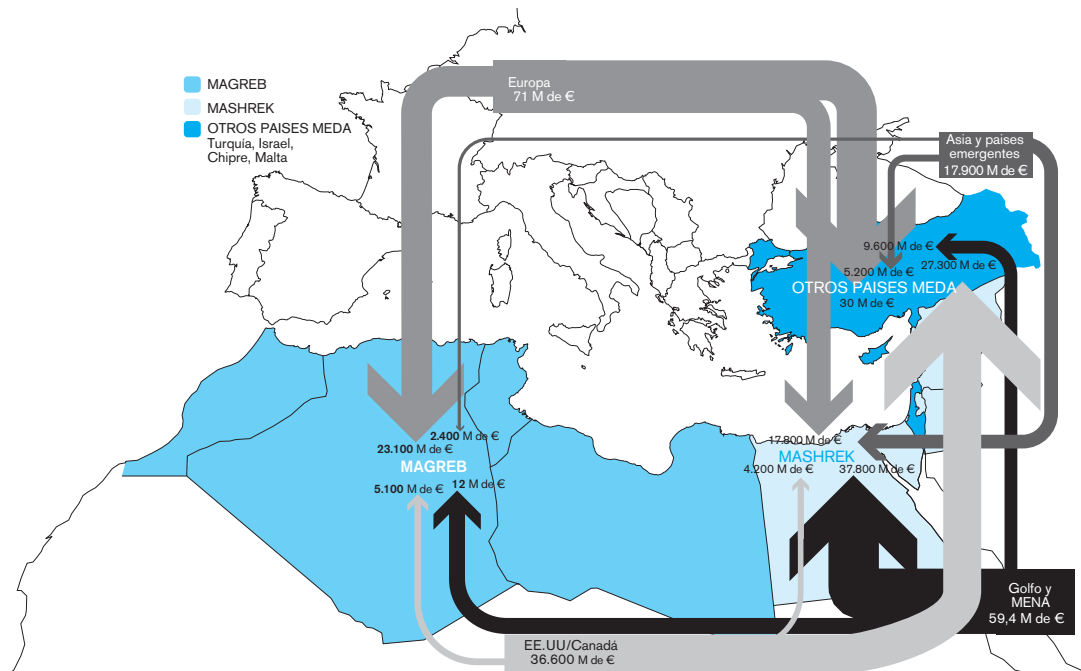
- Europa invierte principalmente en Egipto, en el Magreb y en Turquía;
- el Golfo invierte principalmente en el Mashrek;
- los Estados Unidos se concentran en Israel, y Canadá, en Egipto y el Magreb;
- los inversores de Asia y de otras economías emergentes (África del Sur, Rusia, etc.) mueven sus fichas en el Mashrek (Egipto y Siria), en Turquía y en Marruecos.

Un fenómeno que aún es poco visible pero digno de mención es la progresión regular de una serie de proyectos del interior de la región MEDA, con flujos acumulados cercanos a los 10.000 millones de euros en cinco años (2.000 millones de euros en 2005, 2.500 en 2006 y más de 4.000 en 2007) para un to-

**TABLA 2** | Número de proyectos y flujos de IDE en 2003-2007 (en millones de dólares), por país de origen y de destino

Origen	Bahrein		Kuwait		Qatar		Arabia Saudí		UAE		Total	
	Nº	Flujo	Nº	Flujo	Nº	Flujo	Nº	Flujo	Nº	Flujo	Nº	Flujo
<b>Palestina</b>			2	288			3	89	2	N.R.	7	377
<b>Argelia</b>	1	73	6	2.081			13	425	10	1.132	31	3.711
<b>Egipto</b>	4	229	23	2.890	4	1.067	35	2.360	44	16.548	111	23.093
<b>Jordania</b>	10	1.497	18	1.359	4	710	12	1.211	35	1.588	80	6.365
<b>Líbano</b>	1	N.R.	13	478			10	493	19	1.040	43	2.010
<b>Libia</b>	1	N.R.	1	55	1	N.R.			5	138	8	192
<b>Marruecos</b>	4	484	9	201	1	54	14	425	34	2.110	62	3.275
<b>Siria</b>	3	87	28	2.245	6	669	15	1.220	12	1.056	64	5.277
<b>Túnez</b>			7	295	1	403	6	61	12	3.783	26	4.543
<b>Turquía</b>			7	1.116	1	N.R.	12	4.983	10	3.277	30	9.375
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>2.369</b>	<b>114</b>	<b>11.009</b>	<b>18</b>	<b>2.903</b>	<b>120</b>	<b>11.266</b>	<b>183</b>	<b>30.672</b>	<b>462</b>	<b>58.219</b>

Fuente: ANIMA-MIPO.



Fuente: ANIMA-MIPO

tal de 163 proyectos, de los que 55 corresponden únicamente al año 2007. Los flujos más importantes son, con diferencia, los que Egipto destina a Argelia (y también a Turquía), los de Jordania en Egipto y los del Líbano en Jordania y Egipto.

#### *Preferencias individuales de los países del Golfo*

De todos los miembros del CCG, son los Emiratos Árabes Unidos (EAU) los que realizan mayores inversiones en la región, con 30.600 millones de euros desde 2003, es decir, más de la mitad del total del CCG, y 183 proyectos. Arabia Saudí y Kuwait están igualados en los flujos superiores con 11.000 millones y más de 100 proyectos. Bahrein y Qatar destacan ligeramente (2.300 y 2.900 millones de euros y una veintena de proyectos), mientras que el Sultanato de Omán

## Los proyectos del Golfo en el Mediterráneo se caracterizan en primer lugar por la importancia de los presupuestos previstos anunciados

no figura en la tabla 2, debido a la falta de proyectos. Respecto a los importes invertidos, Egipto es el destino preferido por los EAU, Kuwait y Qatar, y es el se-

gundo destino más importante para Arabia Saudí. Turquía atrae la mayor cantidad de inversores saudíes como consecuencia de ocho importantes proyectos anunciados en 2007: inversiones masivas de Oger en telecomunicaciones y banca y nuevas compras de bancos e industrias agroalimentarias. Los inversores de Bahrein se distinguen por preferir Jordania y Marruecos (Batelco es propietaria de Umniah Télécom en Jordania; Gulf Finance House tiene proyectos inmobiliarios y turísticos en ambos países).

#### *Proyectos greenfield que se suelen sobredimensionar*

Los proyectos del Golfo en el Mediterráneo se caracterizan en primer lugar por la importancia de los presupuestos previstos anunciados: el presupuesto medio es superior a 268 millones de euros, en comparación con los 70 de los proyectos europeos. La creación media de empleos directos por proyecto del Golfo es de 171 puestos de trabajo, mientras que la de un proyecto europeo es de 95, siendo el Golfo y Europa los principales creadores de empleo de la región. Resulta más difícil juzgar la duración de estos puestos de trabajo, pero se puede suponer que una parte de los que se han creado a través de las inversiones del Golfo no superarán el tiempo de ejecución de la propia obra, mientras que los proyectos europeos crean en general puestos de trabajo más duraderos en el sector de los servicios o en la industria.

La mayor parte de los proyectos de los que se tiene conocimiento son obra de grandes grupos privados o públicos, pero cabe suponer que el índice de detección de esos proyectos es más débil en relación con el Golfo que en relación con Europa, dado que allí los inversores tienden a ser menos transparentes. Una mayor parte de los proyectos de tamaño medio y pequeño debe de quedar fuera del ámbito de estudio del observatorio MIPO, por lo que, lógicamente, los valores representados correspondientes a las pequeñas y medianas empresas (PYME) son inferiores a los reales (menos del 5% de los proyectos del Golfo en el período 2003-2007).

El Golfo y Europa coinciden en la preferencia concedida a los proyectos denominados *greenfield* (creación de activos nuevos, que suman el 35% de los proyectos europeos en cinco años y el 40% de los del Golfo), a pesar de que no coinciden en los medios que les dedican: dichas creaciones suman tan sólo el 20% de los importes invertidos por Europa en cinco años, frente al 53% del Golfo. El crecimiento mediante adquisiciones, por participación en el capital (incluida la privatización), representa respectivamente el 27% y el 23% de los proyectos de Europa y el Golfo, pero absorbe más del 60% de los flujos europeos frente a menos del 30% de los del Golfo. Estas cifras revelan que los inversores del Golfo no temen embarcarse en proyectos *greenfield* con presupuestos importantes, mientras que los empresarios europeos prefieren adquirir las compañías o unidades existentes, incluidas PYME, para proceder a continuación a su desarrollo.

#### *Un efecto palanca local aún limitado*

La calidad de una IDE se mide, entre otros, por la importancia de sus repercusiones, directas e indirectas, en el plano local y en concreto según el multiplicador (efecto palanca) de la inversión, es decir, la inserción del proyecto en la cadena local de valores (clientes, proveedores, subcontratistas).

En cuanto a las inversiones del Golfo en la región MEDA, cabe lamentar la evidente preponderancia de proyectos inmobiliarios, turísticos y de construcción de centros comerciales al estilo norteamericano (el 53% del total de los importes y el 48% del número de proyectos de 2003-2007). La energía, la industria química pesada, el cemento y la metalurgia suman el 13% del total, mientras que los ser-

### En cuanto a las inversiones del Golfo en la región MEDA, cabe lamentar la evidente preponderancia de proyectos inmobiliarios, turísticos y de construcción de centros comerciales al estilo norteamericano

vicios, las telecomunicaciones y la banca representan individualmente cerca del 15%. Esta mezcla de sectores plasma el modelo de desarrollo desequilibrado de las economías del Golfo, en las que tienen poca presencia las industrias de bienes de consumo y ligeras.

La repercusión de las inversiones procedentes del Golfo en la distribución por sectores de los proyectos de IDE en la región MEDA resulta evidente. La correspondencia entre los principales sectores en los que invierten las empresas del Golfo y los 10 primeros sectores del gráfico 4 es prácticamente perfecta.

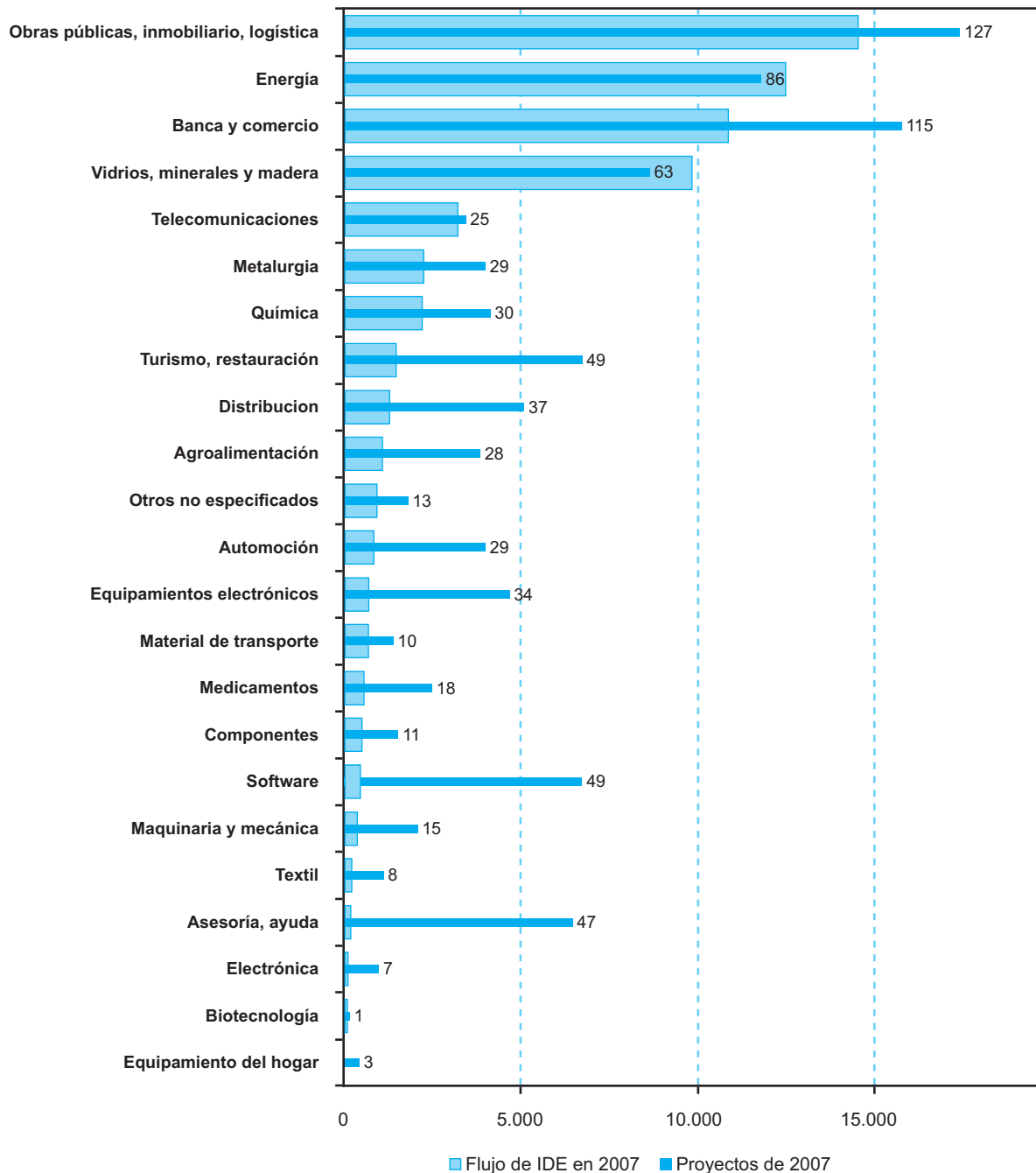
### Conclusión

El grueso de las inversiones del Golfo en el Mediterráneo corresponde a una treintena de grupos privados o públicos. Algunos de ellos son marcas globales; otros aspiran a serlo.

Los campeones del Golfo han cambiado mucho. Han

**TABLA 3 Grupos del Golfo que invierten en el Mediterráneo**

Arabia Saudí	Kuwait	Bahrein	EAU	Qatar
•Savola/ Bin Laden /	•KIPCO / NBK /	•Ahli United Bank/	•Aramex / Abraaj Capital /	•Diar
•National Commercial	Global Investment House	Gulf Finance House/	Damac /	
•Bank (Alahli) / Al Rajhi	•M.A. Kharafi / Zain /	Batelco	•Dubai Holding	
•Dallah al Ba-raka/ Nesco	National Industries		•DP World /	
•Oger	Group (Noor)/		•Majid al Futtaim / Emaar /	
	•Al Aqeelah		Etisalat / Dubal /	
			Gulf Finance House	



Fuente: ANIMA-MIPO

sabido captar a presidentes, directivos y altos cargos de las mayores multinacionales (por ejemplo, la mitad de los directivos de Dubai Ports World es anglosajona) y su personal recibe formación sobre las técnicas de gestión más modernas. Sus estrategias de inversión se racionalizan, están menos relacionadas con proyectos de prestigio y más con la rentabilidad y con estrategias de conquista a largo plazo. El carácter complementario de los flujos europeos y del Golfo en el espacio mediterráneo permite además que todos los países MEDA se beneficien de una par-

te del maná de las IDE. Las inversiones que proceden del Golfo compensan de forma útil la falta de entusiasmo de las compañías europeas y en ocasiones pueden dar lugar a una emulación beneficiosa. No obstante, no se debe subestimar el riesgo que representan los considerables medios que las empresas del Golfo deciden invertir en sectores de renta: la capacidad de absorción de los países MEDA tiene sus límites y los efectos de exclusión que padecen numerosos operadores locales alimentan un descontento latente que podría llegar a ser inquietante si adquiriese

una dimensión demasiado amplia. La fiebre del cemento y la construcción de grandes polígonos industriales contaminantes en el litoral mediterráneo conllevan importantes riesgos para el medio ambiente.

Es necesario realizar un estudio sobre la calidad de las IED; la responsabilidad de este trabajo recae en primer lugar sobre los responsables de la formulación de políticas de los países MEDA, que deben definir unos límites y velar por que se respeten. Los gobiernos pueden sacar el máximo partido a las repercusiones padecidas en el plano local, para lo que deben exigir contrapartidas mediante limitaciones a nivel local, de la duración o del trato de favor del que gozan en ocasiones los campeones del Golfo (puesta a disposición de terrenos a bajo precio, etc.). El desarrollo desigual que se perfila tiene también unos costes ocultos en so-

ciudades que ya están muy debilitadas.

Si existiera un modo de combinar los recursos financieros del Golfo con la tecnología y los conocimientos europeos, podría parecer posible responder a las necesidades sociales de los países MEDA en el marco de una relación triangular de beneficio mutuo y rentable.

## Referencias:

COMISIÓN EUROPEA, EUROSTAT. *Foreign Indirect Investment Yearbook 2007*. Data 2001-2005. Unión Europea. 2007. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>  
SAINT-LAURENT (de), Bénédicte. *Barcelone, processus inaccompli...* Diciembre de 2007. [www.anima-web.org](http://www.anima-web.org)

### LOS 20 PROYECTOS MÁS IMPORTANTES DEL GOLFO EN LA REGIÓN MEDA EN 2007, (PARTICIPACIÓN EXTRANJERA EN EL PRESUPUESTO GLOBAL, EN MILLONES DE EUROS)

1. *Túnez. Dubai Holding / Sama Dubai* (EAU) construye los cimientos de Century City & Mediterranean Gate en el Lago Sur de Túnez, un proyecto de 14.000 millones de dólares en 15 años (10.231 millones de euros).
2. *Egipto. Damac* (EAU) presenta un proyecto de 30.000 millones de libras egipcias en el Cairo cuya primera fase se denominará Hyde Park (4.072 millones de euros).
3. *Argelia. Emaar Properties* (EAU) invierte en un complejo turístico en Colonel Abbès, al oeste de Argel (2.923 millones de euros).
4. *Argelia. Mubadala Development + Dubal* (EAU). Una empresa común formada por Mubadala y Dubal posee el 70% de un proyecto relacionado con el aluminio, cuyo importe asciende a 5.000 millones de dólares, mientras que Sonatrach y Sonelgaz se adjudican el resto (2.558 millones de euros).
5. *Egipto. Majid Al Futtaim (MAF)* (EAU). 12.500 millones de libras en cinco años para la creación de 12 centros comerciales o plataformas de distribución de materias primas (1.697 millones de euros).
6. *Egipto. Abraaj Capital* (EAU). La sociedad de inversión de capitales de Dubai se adueña de Egyptian Fertilisers Company por 1.400 millones de dólares (1.023 millones de euros).
7. *Egipto. Barwa Real Estate* (Qatar) adquiere 2.000 feddan de terreno por 6.440 millones de libras egipcias (829 millones de euros).
8. *Egipto. Dubai Holding / Dubai Financial Group* (EAU). El holding de inversiones de Dubai compra por 1.100 millones de dólares el 25% de EFG-Hermes adquirido en 2006 por Abraaj Capital por 500 millones (804 millones de euros).
9. *Turquía. National Commercial Bank (Alahli)* (Arabia Saudí). El principal banco de Arabia Saudí adquiere por 1.000 millones de dólares el 60% de Türkiye Finans Katılım Bankası, un gran banco islámico (731 millones de euros).
10. *Egipto. Emaar Properties* (EAU) invierte 1.000 millones de dólares en un nuevo proyecto: el conjunto residencial New Cairo City (731 millones de euros).
11. *Egipto. National Bank of Kuwait* (NBK) (Kuwait) obtiene el 93,77% del total de acciones de Al Watany Bank tras la adquisición de un primer bloque del 51% en agosto de 2007 (689 millones de euros).
12. *Egipto. Etisalat* (EAU). La filial egipcia de Etisalat en un 66% invierte 1.400 millones de dólares en tres años para desarrollar sus infraestructuras locales (675 millones de euros).
13. *Egipto. Damac* (EAU) adquiere 1.500 feddan de terreno por 4.740 millones de libras egipcias para proyectos futuros (643 millones de euros).
14. *Turquía. Dubai Holding / Sama Dubai* (EAU) adquiere terrenos en Estambul y anuncia proyectos inmobiliarios por valor de 5.000 millones de dólares (621 millones de euros).
15. *Marruecos. Al Maabar / Reem* (EAU). El consorcio Al Maabar crea la filial Reem Maroc para construir Atlas Garden en Marrakech, un proyecto de 6.500 millones de dirham marroquíes (586 millones de euros).
16. *Turquía. Oger / Turk Telecom-Avea* (Arabia Saudí). El operador móvil Avea, controlado por Oger a través de Turk Telekom, invierte en sus infraestructuras gracias a un préstamo de 1.600 millones de dólares (521 millones de euros).
17. *Egipto. Emaar Properties* (EAU). Este promotor de los EAU invierte en un nuevo proyecto de 700 millones de dólares de la carretera del desierto que une El Cairo y Alejandría (512 millones de euros).
18. *Egipto. DP World* (EAU). El operador portuario de Dubai toma el 90% de Egyptian Container Handling, que controla el puerto de Sokhna, por 670 millones de dólares (490 millones de euros).
19. *Turquía. Abraaj Capital / Almond Holding* (EAU). Almond Holding AS, filial de Abraaj Capital, se hace dueña del 34% del grupo hospitalario privado Acibadem por 600 millones de dólares (438 millones de euros).
20. *Siria. Al Aqeelah* (Kuwait). Construcción de viviendas sociales cerca de Damas y proyecto en Sayedah y Zeinab por 400 millones de euros.