

Las inversiones del Golfo en el Magreb: ¿parón definitivo o simple pausa?

Bénédict de Saint-Laurent

A pesar de las cancelaciones y de la evidente disminución de los megaproyectos inmobiliarios, un caudal de IED procedentes del Golfo sigue fluyendo en el Magreb

Hasta 2007, los dirigentes locales recibieron bien los megaproyectos; desde entonces, el *contra-lobby* nacional ha cambiado el equilibrio de fuerzas

A los operadores del Golfo les beneficiaría una mayor cooperación con las pymes europeas, para complementarse en cuanto a sus puntos fuertes y a los retos

En la última década, los inversores del Golfo se han convertido en uno de los principales actores en el Mediterráneo, a veces por delante de Europa. Tras el lanzamiento del observatorio ANIMA-MIPO (enero de 2003), han inyectado cerca de 70.000 millones de euros en unos 700 proyectos en los 11 países MED. Prefieren el Mashrek (436 proyectos y 42.000 millones de euros), aunque el Magreb también ha atraído cerca de unos 200 proyectos y 17.500 millones de euros (importe "neto").

En el periodo 2003-09 analizado por ANIMA, los Emiratos encabezan la lista de los inversores del Golfo en el Magreb (9.300 millones de euros), seguidos de Kuwait (3.500 millones), Arabia Saudí (1.617 millones), Bahrein (1.585 millones) y Qatar (1.083 millones). Omán (365 millones) es el país con menos presencia en el Mediterráneo.

Por sectores, la construcción (inmobiliario y obras públicas) está en cabeza, con 6.000 millones de euros, seguida de las telecomunicaciones (4.000 millones), energía (2.900 millones) y turismo (2.100 millones). Les siguen servicios bancarios (1.100 millones), automóvil (532 millones), agroalimentario (275 millones), químico (252 millones) y distribución (220 millones).

Tras estas observaciones, el artículo tratará de responder a tres preguntas:

– ¿Cuál es la situación en el Magreb de las IED de los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) – Arabia Saudí, Bahrein, Emiratos, Kuwait, Omán y Qatar – tras el reciente parón, debido en

IED hacia la orilla sur del Mediterráneo, 2003-09

	Región de origen	Región receptora			Total MED
		Magreb	Mashrek	Otros MED	
Número de proyectos	Europa	1.182	300	634	2.116
	Golfo	197	436	55	688
	EE UU/Canadá	208	136	405	749
	MED-11	117	114	31	262
	Resto del mundo	166	185	134	485
	Total	1.870	1.171	1.259	4.300
Importes efectivos (millones de €)*	Europa	30.664	24.094	49.725	104.483
	Golfo	17.485	42.008	9.829	69.321
	EE UU/Canadá	6.511	5.251	32.859	44.622
	MED-11	6.760	4.758	470	11.988
	Resto del mundo	3.634	12.475	10.880	26.990
	Total	65.054	88.586	103.764	257.405

* Importes efectivos o IED netas: sólo se tiene en cuenta la primera fase para los proyectos importantes, que, en general, se realizan en varias etapas. Difieren de las IED brutas (los promotores del proyecto anuncian el importe-inversión total para varios años). Fuente: Observatorio ANIMA.

particular a las dificultades por las que atraviesan las empresas de Dubai?

– ¿Están en duda las IED del Golfo en el Magreb? ¿O por el contrario, se retomarán de manera duradera?

– ¿Es en general deseable para el Magreb, o, dicho de otro modo, las IED del Golfo contribuirán al desarrollo duradero de los territorios en cuestión?

Una situación delicada, pero 'business as usual' ...

Hasta 2007, los dirigentes locales recibieron bien los megaproyectos del Golfo. ¿Quién podía resistirse a semejantes perspectivas en unos países que adolecen de desempleo y de falta de capitales productivos? Desde entonces, algunos proyectos inaca-

bados, la sensación de que el patrimonio urbano, las mejores tierras, los servicios más rentables, las licencias, las fábricas y otras oportunidades se han concedido generosamente a los extranjeros y, por último, el *contra-lobby* de los competidores nacionales, han cambiado el equilibrio de fuerzas. La crisis financiera resultó una buena oportunidad para replantearse unas relaciones que al principio fueron idílicas... Oficialmente, la cooperación se mantiene, pero en la práctica, las señales que emiten las empresas evidencian una actitud más prudente por ambas partes.

Los inversores del Golfo también llevan a cabo de forma astuta difíciles negociaciones con algunas autoridades. Es el caso de Argelia, donde las empresas nacionales se quejan de los favores consentidos; de ahí, por ejemplo, la suspensión del proyecto de la fundición de

aluminio Dubal/ Mubadala (reevaluación del coste y de la participación de Sonatrach) o el replanteamiento de la Ciudad del Mar en Orán (10 Ha en la costa concedidas a un grupo saudí).

A pesar de las cancelaciones de proyectos (en especial de las dubaités Emaar, Damac y Sama Dubai) y del claro retroceso de proyectos gigantescos en el sector inmobiliario (gran Túnez, Argel, Orán, Rabat), el caudal de IED del Golfo sigue fluyendo en el Magreb.

Al margen de las empresas más afectadas, los negocios siguen adelante, en especial en los sectores de futuro: refinerías (necesidades en el Mediterráneo occidental, sobre todo en la ribera norte, donde su implantación resulta difícil), arrendamiento de tierras agrícolas (preocupación por el aprovisionamiento por parte del Golfo), logística, banca, distribución y telecomunicaciones (alta rentabilidad).

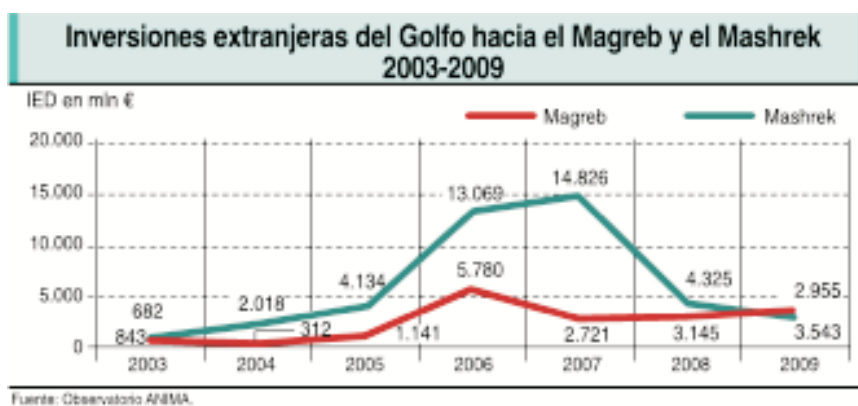
Una participación que seguirá siendo duradera en sectores clave

El aumento de las IED del Golfo en el Mediterráneo en 2006 y 2007 correspondía a un periodo de relativa euforia en los países del CCG –alza de los precios del petróleo–, en un contexto de necesaria diversificación de sus considerables activos. Tras el 11-S y la guerra de Irak, las inversiones de EE UU se consideraron menos seguras o políticamente menos aceptables. Tanto en Europa como en EE UU, las adquisiciones de empresas por parte de los fondos soberanos del Golfo han provocado a veces ciertas reservas.

El Mediterráneo, por su parte, ha vuelto a ser atractivo de una forma natural, debido a sus vínculos históricos con los países hermanos, a las reformas y a la buena rentabilidad observada en los proyectos norteafricanos.

Sin embargo, la inserción de los operadores del Golfo en el contexto económico de los países mediterráneos no ha resultado siempre fácil:

– Se percibe de inmediato a estos inversores como inmensamente ricos,



lo que no es inexacto, pero es evidente que falsea las relaciones y el tipo de proyecto que se debe desarrollar;

– Los inversores del Golfo eligen, o se dirigen hacia, los proyectos más importantes, como por ejemplo en las capitales, con las operaciones inmobiliarias de envergadura correspondientes al acondicionamiento completo de una parte de la ciudad (proyectos para los cuales, por otra parte, no es seguro que dispongan de la experiencia y la perspectiva necesarias, a pesar de los consultores y de los subcontratistas movilizados);

– Sucede lo mismo en los sectores industriales, en los que la competencia de los grupos del Golfo se concentra en algunos mercados: energía y petroquímico, industrias que son directamente usuarias (metalúrgicas), logística, telecomunicaciones y financiero. Los proyectos más modestos, que corresponden a las necesidades industriales más acuciantes de los países MED pero que están más relacionados con las pymes, se tratan con menos facilidad.

Sin embargo, las preferencias de los inversores del Golfo parecen evolucionar, lo que debería garantizar una presencia en el Magreb duradera. En un primer momento, estos inversores buscaban los sectores inmobiliario y de las materias primas, caracterizados por un acceso muy costoso al principio (exploración, licencia, etc.), una tecnología que se puede movilizar con bastante facilidad, unos riesgos operativos más bien escasos y unos ingresos regulares que aseguran al inversor una cómoda rentabilidad. Así, han pasado de los hidrocarburos o del sector inmobiliario puro a la telefonía móvil o al turismo de lujo

(proyectos de Watanya, complejos hoteleros en Túnez o Marruecos). Pero, ante los fracasos de algunos grupos privados en el sector inmobiliario y turismo, el modelo ha cambiado y los actores públicos (fondos soberanos) han impuesto una visión a más largo plazo, integrando así los intereses nacionales de los regímenes del Golfo.

Las IED se convierten en instrumentos estratégicos. Dubai, por ejemplo (a través de sus fondos soberanos Mubadala o el grupo Dubai Investment), se interesa por la logística (mediante las empresas Emirates o Dubai Port World, candidata al liderazgo portuario mundial, con inversiones en Tanger Med, Argel y Egipto), así como por la integración de la industria del aluminio (lingotes producidos por Dubal, proyecto de fundición en Argelia y *joint ventures* metalúrgicas en Siria). Estos proyectos sufren vicisitudes y algunos se encuentran en espera, sobre todo en el caso de Dubai. Pero se mantiene el nuevo enfoque, que consiste en invertir una parte de los excedentes financieros en las industrias con potencial de desarrollo y diversificación de las economías del Golfo.

Un impacto muy variable que debe mejorarse

Los proyectos del Golfo del pasado tienen a menudo mala prensa. Las grandes operaciones inmobiliarias crean muchos empleos durante la fase de construcción, a menudo tienen un carácter especulativo (programas revendidos con bastante rapidez), generan un aumento de los precios del sec-

Proyectos del Golfo en el Magreb desde noviembre de 2008 (observatorio ANIMA)

– Túnez (abril 2009): Qatar Petroleum (Qatar)–El grupo que ha obtenido el contrato B00 para la refinería de Shkira, prevé que las obras finalicen en 2011 (806 mill. €).

– Libia (abril 2009): Gulf Finance House (GFH) (Bahrein) – El promotor se asocia con el fondo público ESDF (60/40) para lanzar Energy City Libya en Sabratha, una zona de actividad para las firmas petrolíferas y gasísticas (718 mill. €).

– Argelia (agosto 2009): IPIC / Aabar Investments (EAU) – El fondo lanza un proyecto automovilístico en Tiaret, Ain Smara y Ued Hamimine con cinco socios alemanes entre los que se incluye su filial MAN Ferrostaal (532 mill. €).

– Túnez (junio 2009): Emaar Properties (EAU) – Emaar Properties invertirá 1.880 millones de dólares en el proyecto de Marina de Al Qussor cerca de Hergla (303 mill. €).

– Marruecos (marzo 2009): Zain + Al Ajial Investment Fund (Kuwait) – Los dos grupos kuwaitíes adquieren el 31% de Wana, tercer operador de telefonía móvil, por medio de una ampliación de capital (254 mill. €).

– Marruecos (marzo 2009): Taqa (EAU) – La empresa realizará dos unidades eléctricas adicionales en Yorf Lasfar, cuya entrada en servicio está prevista para 2013 (224 mill. €).

– Marruecos (julio 2009): Al Amoudi / Corral Petroleum / SAMIR (Arabia Saudí) – La filial termina la segunda fase de su plan de modernización dirigido especialmente a la producción de gasóleo en la refinería de Mohamedia (216 mill. €).

– Argelia (enero 2009): Emiral (EAU) – El promotor inmobiliario lanza la construcción del proyecto Forum El Djazaïr, en la zona de Moretti y de la residencia de Estado del Club des Pins (143 mill. €).

– Argelia (octubre 2009): Kipco / Burgan Bank (Kuwait) – El banco, que posee el 60% de Algerian Gulf Bank (AGB) desde junio de 2009, participa en su ampliación de capital de 6.500 millones de dinares (42 mill. €).

– Marruecos (enero 2009): Azmi Abdelhadi Group (Arabia Saudí) – A través de su sociedad de inversiones para Marruecos, el grupo ha creado en Marrakech Jnan Amar Polo Retreat, un proyecto inmobiliario centrado en el golf (41 mill. €).

– Marruecos (julio 2009): Pearl of Kuwait / Lo-Oloat Al Maghreb (Kuwait) – La filial del grupo lanza su primer proyecto inmobiliario en el país, Agadir Sky Center (27 mill. €).

– Túnez (enero 2009): Saudi Fund for Development (Arabia Saudí) – El Fondo Saudí de

Desarrollo invierte en un proyecto de desarrollo integrado en Sidi Buzid (26 mill. €).

– Túnez (noviembre 2008): Al Thani Corporation (EAU) – La empresa invierte en unas perforaciones en los tres permisos de prospección del grupo en El Yem y Tozeur (16,3 mill. €).

– Argelia (noviembre 2008): Dubai World / DP World (EAU) – La compañía crea una *joint venture* conjunta con l'Entreprise Portuaire d'Alger con el fin de gestionar, rehabilitar y ampliar la principal terminal de contenedores del puerto de Argel (14 mill. €).

– Argelia (noviembre 2008): Dubai World / DP World (EAU) – El grupo crea una *joint venture* con l'Entreprise Portuaire de Djen-Djen para gestionar y ampliar sus infraestructuras con una concesión por 30 años (14 mill. €).

– Túnez (octubre 2009): Dhamen-Finance (Kuwait) – La empresa de garantía de inversiones y de exportaciones refuerza el capital de la empresa pública COTUNACE y se convierte en su segundo accionista (2,8 mill. €).

– Marruecos (julio 2009): Mawarid Food Company (Arabia Saudí) – El grupo amplía el capital de su filial local para desarrollar sus marcas (como Pizza Hut) en Meknès, Saïdia, Nador, Uchda y Kenitra (2,7 mill. €).

tor, son fuente de corrupción y degradan el medio ambiente. El turismo de masas también se pone en tela de juicio: a veces tiene un impacto cultural desastroso y los empleos que crea son sobre todo domésticos. Estas operaciones son muchas veces desproporcionadas con respecto a la capacidad de absorción y gestión de los países receptores.

Pero por una parte, los operadores del Golfo no poseen el monopolio de esos proyectos (ver por ejemplo el impacto bastante discutible de las constructoras españolas en el sector turístico) y, por otra, habría que invertir la pregunta: ¿cómo puede lograrse que esos proyectos sean útiles? Esto se consigue mediante la sensibilización de las autoridades, formación de organismos de desarrollo económico, de cámaras de comercio y de industria y el trabajo en red como el realizado por ANIMA e Invest in Med.

Se trata de ampliar el perímetro considerado, por ejemplo en el sector inmobiliario: una operación en un barrio puede ser una oportunidad para llevar a cabo una perecuación entre la rentabilidad (hoteles, comercios y oficinas) y los proyectos de interés público (infraestructuras, hábitat social, etcétera). La mayoría de las veces, en el Magreb

–como en otras partes!– los poderes públicos pierden estas ocasiones al atribuir al sector privado la única parte rentable sin ninguna contraprestación.

Por otro lado, los operadores del Golfo aprenden de sus fracasos, trabajan con socios y consultores de alto nivel y se vuelven más sofisticados. Por tanto, se plantean su entrada en unos sectores más prometedores a largo plazo:

– Extensión a actividades próximas a sus competencias tradicionales (la presencia en ciertos servicios públicos relacionados con la construcción, como el saneamiento);

– Diversificación en torno a la cadena de valor de la energía y de los materiales (cementeras, vidrio, aluminio y el almacenamiento de carbono);

– Desarrollo de actividades relacionadas con el transporte y la construcción automovilística (a veces el Golfo es accionista de los grandes constructores), con la logística y el comercio (centros comerciales, gran distribución y franquicias);

– Presencia en determinadas actividades de alta tecnología como las TIC (aplicadas a los sectores financieros, bancarios y seguridad), medios de comunicación o medicamentos genéricos.

Estas actividades deberían permitir una inserción más duradera, profunda y creadora de empleo y de valor en el tejido industrial de los países magrebíes. En su mayoría, los operadores del Golfo invierten en los proyectos *greenfield* (nueva herramienta de producción o de servicio), en detrimento de los *brownfield* (la extensión de una unidad existente) y de los acuerdos de colaboración (salvo los financieros). Una mayor cooperación les beneficiaría, por ejemplo con las pymes europeas, con las que se complementan en cuanto a sus puntos fuertes y a sus retos: una mejor integración local en el Magreb, la cercanía del idioma y de la cultura, la aportación de tecnologías adaptadas y la necesidad de fondos propios y de medios financieros.

De esta manera podría funcionar una cooperación triangular entre los países MED, el CCG y la UE que combinara:

– Los recursos humanos o naturales y las necesidades sociales (infraestructuras, consumo) de los países MED;

– La energía, los recursos financieros, la necesidad de inversiones y de un entorno seguros para los países del Golfo;

– El *know-how*, la tecnología, los excedentes del ahorro y la falta de mano de obra barata en Europa. ■