

La creciente presencia económica del Golfo Pérsico en el Mediterráneo

Javier Al Barracín

Las inversiones de los países del Golfo representan el 36% de la inversión exterior en el Magreb, frente al 31% de EE UU y el 25% de la Unión Europea

Los capitales del Golfo en el Mediterráneo son actores clave en el desarrollo de sectores e infraestructuras que de otro modo tardarían en materializarse

Turismo, inmobiliario, infraestructuras y telecomunicaciones, principales destinos de las inversiones de los países del Golfo en el Magreb

Las economías del Golfo Pérsico, organizadas en torno al Consejo de Cooperación del Golfo-CCG (Arabia Saudí, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Omán), se han convertido, agregadamente, en los principales poseedores de reservas en divisas a nivel mundial, superando incluso a China, con 1,6 billones de dólares en el 2007, según el Instituto Internacional de Finanzas de Italia.

Según un informe del HSBC de 2007, se estima que el CCG ha ingresado de las rentas derivadas del petróleo 1,5 billones de dólares entre 2002 y 2006. En este sentido, el segundo banco más importante de Arabia Saudí, el Samba Financial Group, estima que estas economías pueden llegar a ganar un billón de dólares al año hasta 2027. De hecho, a finales de esa década estos países tendrán unas reservas de divisas superiores a las de toda Asia, según el diario de Dubai *Khaleej Times*.

Estas formidables reservas de divisas están siendo gestionadas por fondos de inversión públicos, instituciones financieras regionales o nacionales y por empresas de la zona del Golfo que se benefician de esta bonanza. De hecho, a diferencia de pasados *booms* del precio del petróleo, en esta ocasión las inversiones están siendo más activas y agresivas, y no se han limitado a ser depósitos en entidades financieras de Occidente o a la compra de deuda pública de ciertos Estados occidentales.

En este sentido, en los últimos años se detecta una mayor diversificación de los activos así como de los mercados destino de estas inversiones. Esta tendencia se ha agravado desde 2001.

Tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, destino seguro y clásico de estos capitales, los gestores de estos fondos del Golfo comenzaron a sentirse menos cómodos en este país fruto de las medidas legales y políticas que adoptó.

Las restricciones y el endurecimiento de la normativa para la obtención de visados, especialmente para los ciudadanos de algunos países árabes y musulmanes; la amenaza latente de posible congelación de las cuentas y activos de ciudadanos y empresas potencialmente consideradas relacionadas con el terrorismo internacional; y, en general, las presiones políticas y sociales de diverso tipo hacia los ciudadanos de origen árabe, sobre todo del Golfo, hicieron que una gran cantidad de estos capitales optara por abandonar EE UU para derivarlos a nuevos destinos.

Un informe del *Financial Times* de agosto de 2002 hablaba de una retirada de capitales saudíes de EE UU de unos 200.000 millones de dólares hasta esa fecha.

Esta sensación de cierta sospecha sistemática hacia todo lo que proviniera del Golfo se agravó tras el caso de Dubai Ports World. Esta empresa

emiratí adquirió en marzo de 2006 la empresa británica P&O por valor de 7.000 millones de dólares. P&O gestionaba entonces algunos de los principales puertos comerciales de EE UU, como Nueva York, Nueva Jersey, Philadelphia o Miami. Esto generó una gran polémica política en Washington con el objetivo de evitar dejar en manos de una empresa de un país potencialmente enemigo la gestión de estos puertos clave en EE UU, aduciendo razones de seguridad nacional. Finalmente, ante las enormes presiones y obstáculos políticos, Dubai Ports World tuvo que transferir las operaciones de los puertos de EE UU a una entidad norteamericana.

Este hecho puso en evidencia el recelo a varios niveles de EE UU por ciudadanos y empresas de esta zona del mundo, lo que definitivamente hizo modificar la actitud de éstos respecto a EE UU.

El caso de Dubai Ports World acabó de decantar a los inversores del Golfo por nuevos mercados, a lo que se sumó una favorable coyuntura económica de estos países fruto de los elevados precios del petróleo y del gas como consecuencia de la inestabilidad en zonas con importantes recursos energéticos como Irak, Irán, Nigeria o Venezuela.

Paralelamente, las empresas del Golfo, especializadas en gran medida en sectores de gran valor añadido como las telecomunicaciones, el sector in-

Origen de las IED hacia la región MEDA (por región)

■ En número de proyectos por región de origen

	Proyectos 2006	% Proyectos 2006	% Proyectos 2005	% Proyectos 2004	% Proyectos 2003
UE-27 + AELE ¹	343	43,5	49,9	56,0	63,5
EE UU/Canadá	142	18	18	16,4	16,6
Golfo y otros países MENA	172	21,8	14,8	11,7	8,3
MEDA-10	46	5,8	5,6	4,4	4,6
Asia-Oceanía	70	8,9	8,8	8,5	4,6
Otros países	15	1,9	3,1	2,9	2,5
Total	788	100	100	100	100

■ En millones de euros por región de origen

	Flujos 2006	% Flujos 2006	% Flujos 2005	% Flujos 2004	% Flujos 2003
UE-27 +AELE	16.248	25	46,3	55,3	46,5
EE UU/Canadá	20.073	30,9	18,6	8,0	27,3
Golfo y otros países MENA	23.701	36,4	20,0	19,5	12,1
MEDA-10	2.261	3,5	3,9	0,5	13,8
Asia-Oceanía	2.588	4,0	5,4	5,6	0,3
Otros países	186	0,3	5,8	11,1	0,0
Total	65.058	100	100	100	100

¹ Islandia, Noruega, Suiza, Liechtenstein.

Fuente: ANIMA-MIPO.

mobiliario, la logística o la gestión de infraestructuras, han ido adquiriendo una gran experiencia en sus países de origen, creciendo en tamaño y ambición.

Un gran número de empresas de esta zona han dado un salto cualitativo en su *know-how*, permitiéndoles ampliar sus mercados no solo a nivel regional sino que, en muchos casos, se han convertido en importantes actores internacionales de la mano de la inversión en sus proyectos de parte de los excedentes derivados del petróleo.

Fruto de esta coyuntura histórica, las empresas originarias del CCG han buscado mercados emergentes que ofrecieran no solo importantes oportunidades económicas sino también seguridad y proximidad en el trato. En esta línea, y de forma muy notoria en los últimos dos o tres años, las inversiones de empresas e instituciones del Golfo se han multiplicado exponencialmente en el Mediterráneo. Para las grandes empresas del Golfo, estas inversiones son importantes en sus proyectos de diversificación, aunque seguramente no determinantes en su proyección internacional. Pero para las economías receptoras de esta inversión han constituido un factor clave para el desarrollo de ciertos secto-

res estratégicos. En este sentido, los inversores del Golfo no solo han encontrado un entorno económico favorable y propicio sino que han hallado unos referentes culturales mucho más próximos a los suyos, y por tanto un trato personal y empresarial más cómodo, cotidiano, deferente y cercano que en otros posibles mercados.

De hecho, en 2006, los principales inversores en las economías del Mediterráneo no Unión Europea (UE) fueron los países del Golfo. Éstos representaron el 36% de la inversión exterior en la zona, frente a un 31% de EE UU o un 25% de la UE. En este sentido, de los 10 principales inversores en el Mediterráneo en 2006, cuatro son Estados del CCG (Emiratos Árabes Unidos fue el segundo, Kuwait el cuarto, Arabia Saudí el quinto y Bahrein el noveno), sumando entre ellos más de 22.580 millones de euros en inversiones en ese año.

De los 26 proyectos de inversión anunciados ese año superiores a mil millones de dólares en esta zona, 14 tienen como protagonistas a empresas del CCG.

El impacto de estas inversiones procedentes del CCG sobre las economías receptoras varía según el país. Así, por ejemplo, el 93% de la inversión re-

cibida en 2006 por Túnez procedió del CCG (de la que el 80% era de los EAU). El 74% de las inversiones recibidas por Siria tuvieron origen en el CCG, así como el 71% de las de Jordania. Emiratos Árabes Unidos fue el primer inversor en Egipto (con 6.000 millones de euros) y en Marruecos (con un 30% del total de las inversiones recibidas). No obstante, en los casos de Argelia y Libia esta inversión fue muy discreta. En Turquía la inversión fue inferior pero estratégica por los sectores a los que se dirigió.

Principales sectores destino de la inversión

Una de las características de esta inversión es que se dirige a los sectores de mayor valor añadido y mediante grandes operaciones. Así, las telecomunicaciones, las grandes inversiones inmobiliarias y turísticas, la logística o las infraestructuras son los principales sectores objeto de interés, manteniendo un muy escaso interés por sectores más tradicionales como la industria o la agricultura.

Cabe destacar algunos casos paradigmáticos tanto por su impacto eco-

Oportunidades para las empresas catalanas

La creciente presencia de empresas de inversiones y empresas procedentes del Golfo en el Mediterráneo genera oportunidades no solo para los países receptores sino también para empresas de terceros países que tienen productos o servicios de valor añadido. Generalmente estas empresas terceras suelen tener relación comercial con las empresas matrices del Golfo en sus países de origen.

AH ASOCIADOS es un ejemplo de cómo una empresa catalana se beneficia de esta penetración económica de las empresas del Golfo en estos países.

La empresa Alonso Hernández Asociados Arquitectos SL es un despacho de arquitectura fundado en 1995 con oficinas en las principales ciudades españolas, en Polonia y en Qatar. Es una empresa de servicios integrales para la construcción tanto de edificios como de urbanismo de gran valor añadido y con reconocido prestigio internacional.

AH ASOCIADOS se interesó por los mercados del Golfo a raíz del crecimiento del sector de la construcción en estas economías a todos los niveles (viviendas, infraestructuras, edificios emblemáticos...). Optó por Qatar por su potencial emergente en este sector. Buscó un socio local con el que constituyeron una nueva empresa en Doha. AH ASOCIADOS se encuentra en estos momentos inmerso en importantes proyectos en esta ciudad.

Recientemente, un cliente qatarí de AH ASOCIADOS comenzó a interesarse por otros mercados emergentes, debido a que su crecimiento en Qatar le permitía expandirse internacionalmente. Entre estos mercados se encontraba Marruecos. Este cliente ofreció a AH ASOCIADOS la posibilidad de emprender conjuntamente un negocio en este país por su ubicación próxima a la matriz de la empresa española y por su manifiesto interés por este mercado.

AH ASOCIADOS está en estos momentos creando una empresa de promoción inmobiliaria residencial e industrial en Marruecos con su socio qatarí como consecuencia del crecimiento de este sector en Marruecos. Para esta nueva asociación ha sido clave el *know-how* adquirido conjuntamente y la confianza mutua generada en los proyectos desarrollados en común en Qatar.

En este sentido, Francisco Trujillo, *manager* de AH en Oriente Próximo, comenta que el interés qatarí en Marruecos responde a un análisis de mercados emergentes en los que diversificar los elevados excedentes de la renta energética de los países del Golfo.

nómico como por las enormes implicaciones estratégicas de desarrollo para los países receptores.

En el caso de las infraestructuras clave para ciertos países destaca la inversión de Dubai Ports World (EAU) de más de 7.000 millones de euros para un nuevo puerto y una nueva terminal de carga en Port Said, Egipto. Horizon Terminal Limited (EAU) invirtió 52 millones de euros en la nueva terminal de contenedores del nuevo puerto Tánger Med de Marruecos.

De hecho, de las 10 principales inversiones superiores a 50 millones de euros en infraestructuras logísticas en el Mediterráneo, seis tienen inversores del Golfo.

Algo similar ocurre en uno de los sectores de mayor potencial económico y de generación de empleo en el Mediterráneo: el turismo. De los 13 proyectos turísticos presentados en 2006 superiores a 500 millones de euros, ocho eran de empresas del Golfo. Entre estos algunos tan emblemáticos como los casi 13.000 millones de euros invertidos por DAMAC (EAU) en

un megaproyecto en Egipto. De hecho, esta promotora inmobiliaria, una de las de mayor crecimiento mundial, ha desarrollado sus propias filiales con proyectos emblemáticos en Egipto, Marruecos, Siria, Túnez o Turquía. También destacan los 542 millones de la empresa Emaar (EAU) en Charm el Cheij.

Uno de los más reconocidos ha sido la inversión de Emaar por valor de 1.129 millones de euros en Marruecos para la construcción del único *ski resort* de África.

Uno de los sectores más penetrados por capitales del Golfo es el de las telecomunicaciones. De las 10 principales inversiones en este sector del 2006, seis tienen su origen en economías del Golfo. Los más destacados fueron la adquisición de la tercera licencia de telefonía móvil de Egipto por 2.338 millones de euros por parte del gigante emiratí Etisalat (ocupa el puesto 140 en el ranking mundial del TOP 500 del *Financial Times* y opera en 14 países con una cobertura agregada de 446 millones de personas).

Destacar también la adquisición en 2005 del 55% de la empresa pública turca Türk Telekom por parte del grupo de telecomunicaciones Saudi Oger Telecom por 5.600 millones de euros. La empresa saudí ha manifestado su intención de invertir unos 3.000 millones de euros en la expansión de Türk Telekom en los próximos seis años.

Un tercer caso relevante es el de la adquisición de la tercera licencia de telefonía móvil de Jordania por 334 millones de euros por una empresa de Bahrein.

Estas cifras muestran una creciente presencia de capital e inversiones del Golfo en los mercados del Mediterráneo, donde son recibidos como generadores de riqueza y actores clave en el desarrollo de sectores e infraestructuras que de otro modo seguramente tardarían en materializarse.

Todo indica que esta tendencia va a mantenerse y profundizarse en los próximos años, fruto tanto de los crecientes excedentes de capital del Golfo como por las crecientes oportunidades económicas que ofrecen estos mercados emergentes. Prueba de ello es que en los últimos meses importantes entidades financieras del Golfo están adquiriendo bancos de Egipto, Siria (de las últimas 21 operaciones en este sector, 14 tienen su origen en entidades financieras del Golfo) o Turquía (en julio de este año, el Saudi National Commercial Bank ha adquirido el Türkiye Finans por 1.080 millones de dólares).

Otro ejemplo relevante es el de la inmobiliaria qatarí Diar Real Estate Investment que en mayo de este año decidió invertir 2.800 millones de dólares en Egipto para desarrollar el mayor parque industrial del país (siendo la mayor inversión realizada por un estado del Golfo en Egipto hasta la fecha).

En este sentido, se ha generado una relación simbiótica entre las empresas y países emisores del Golfo y los receptores del Mediterráneo en la que ambas partes están interesadas en desarrollar y potenciar al máximo sus relaciones económicas, políticas y humanas. ■