

## España-Libia: balanza comercial desequilibrada

La deuda libia a empresas españolas y la búsqueda de un mejor equilibrio de la balanza comercial, claves de las relaciones.

Antonio Vázquez

**N**o es una casualidad que el presidente del gobierno, José María Aznar, visitara Libia el 18 de septiembre con representantes de 14 empresas españolas, apenas seis días después de que la ONU levantara formalmente las sanciones que pesaban sobre ese país. Tampoco es una casualidad que el día siguiente la General Electric Company of Libya (Gecol) anunciara la adjudicación a Inabensa (una filial de Abengoa) y Cobra (una filial de ACS) de un contrato por un importe total de 301 millones de euros. La pregunta que uno se hace es si las relaciones comerciales exteriores de Libia son realmente tan simples como aparentan a la vista de estos hechos. Naturalmente que no lo son, y para poder empezar a comprenderlas, junto con las perspectivas de comercio con empresas españolas, es necesario analizar los objetivos y las prioridades de ambos Estados en los últimos 10 años.

El haber elegido esa fecha para anunciar la adjudicación, en cierta forma desmerece la intensa labor comercial y técnica de las empresas licitantes. Tanto Inabensa como Cobra han trabajado duramente durante mucho tiempo a través de la burocracia libia para preparar buenas ofertas a la GECOL.

Desde el punto de vista de la administración española, dos cuestiones monopolizan las relaciones comerciales con Libia:

- la búsqueda de un mayor equilibrio de la balanza comercial entre ambos países
- el saldo de la deuda que entidades estatales libias arrastran desde hace casi 20 años con empresas españolas, principalmente constructoras.

Italia, el mayor socio comercial de Libia con casi una cuarta parte de su mercado y con una cesta de comercio similar a la española, mantiene una cobertura media durante los últimos cinco años que ronda el 25%, mientras que España apenas supera el 11% en ese mismo período. Está claro que queda mucho por hacer incluso para llegar al bajo nivel de cobertura italiano. De los principales socios comerciales libios, España mantiene con diferencia, el nivel más bajo de cobertura.

La deuda que entidades estatales libias mantienen con empresas españolas es más difícil de cuantificar por varios motivos. Una razón es que la mayor parte de esa deuda no está asegurada por la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y la soportan directamente las empresas españolas afectadas. Esta deuda, además de facturas impagadas, incluye partidas tales como intereses, bienes de equipo retenidos en Libia, cantidades en litigio ante tribunales libios, etc. Se estima que la deuda asegurada por CESCE debe rondar los 40 millones de euros y la no asegurada en, posiblemente, tres veces esta cifra. Pese a que existen sentencias de tribunales libios favorables a las empresas acreedoras, es una incógnita el que algún día se salden las deudas. En cualquier caso, la administración española opina que la reciente visita del presidente del gobierno a Libia, mejora notablemente las posibilidades.

### El laberinto libio

**A**unque las sanciones impuestas por la ONU en 1992 y endurecidas un año más tarde han perjudicado algo y de forma sostenida a la economía libia, los problemas venían de mucho antes. Desde hace más de veinte años Libia había perseguido una política de estatalización de la economía que había estrangulado toda iniciativa privada. Todas las compañías de petróleo y los bancos fueron nacionalizados, y todas las inversiones exteriores tenían que ser realizadas a través de entidades estatales tales como Libya Arab Foreign Investment Company (Lafico), Arab Banking Corporation, radicada en Bahrein (ABC), Lapfico, Oilinvest y otras. Todavía hoy, las adquisiciones de equipos y servicios petrolíferos se canalizan a través de Umm Al-Jawaby o Technica (radicadas en Londres), y Mediterranean Oil Services Company (Düsseldorf), todas filiales de la National Oil Company (NOC). El ministerio del Petróleo fue abolido y sus funciones han sido asumidas por la ya desbordada NOC. Las compras de productos de consumo y alimentos se realizan a través de la National Supplies Company

**Intercambio comercial entre España y Libia (1997-2002)**

en millones de dólares

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportación española	163	247	121	108	81	90
Importación española	1.067	867	1.047	1.824	1.735	1.465
Saldo	-904	-620	-926	-1.716	-1.654	-1.375
Cobertura %	15%	28%	12%	6%	5%	6%

Fuentes: Oficina Comercial Española-Trípoli, ICEX

**Comercio de mercancías libio**

en millones de dólares

	1998	1999	2000	2001
Exportaciones	7.175	7.921	14.200	11.650
Importaciones	5.600	4.288	4.088	4.362

Fuentes: FMI, OMC, ICE

(Nasco) y así en todos los sectores. Resumiendo: salvo contadas excepciones, toda empresa extranjera tiene que tratar directamente con entidades estatales libias, lo que añade dificultades a un mercado ya de por sí difícil.

A finales de los años ochenta, incluso la pequeña parte de la economía en la que se permitía el sector privado, la venta al detalle, llegó a reducirse a niveles inusitados en una sociedad tradicionalmente de comerciantes y mercaderes. En esa década, empresas norcoreanas construyeron unos "mercados centrales" (felizmente cerrados) recubiertos de aluminio que todavía se pueden observar en algunas ciudades y que durante un período canalizaban la venta al detalle de alimentos básicos. Pronto fueron conocidos como los ma'fish, "no hay" en árabe del Magreb oriental. El gobierno tuvo que dar marcha atrás y en los años noventa empezaron a proliferar tiendas privadas de artículos de consumo y alimentos que recuperaron el comercio al detalle y en la actualidad abastecen al país.

### El tipo de cambio, gran escollo para la cooperación

Otro factor que dificultaba enormemente cualquier transacción comercial con Libia era la existencia de dos tipos de cambio del dinar libio (DL): el oficial que primaba en casi todas las operaciones estatales y que durante años fue mantenido por el gobierno libio en unos 3,3 DL/dólar, y el cambio real (del mercado negro) que oscilaba bastante pero que llegó a alcanzar los 0,28 DL/dólar a mediados de los años noventa. Esto suponía un factor de más de 11 entre ambos tipos de cambio. Una anécdota es que el tipo de cambio del mercado negro lo fijaban todas las maña-

nas los joyeros del zoco de Trípoli en función del precio del oro en Roma. Libia es un gran importador de oro, especialmente de Italia, que se utiliza para dotes, pagos y ahorros, y que constituye el activo familiar más fiable y preferido de los libios. Las monedas de oro tradicionalmente utilizadas para establecer las dotes son los *royal sovereign* británicos.

Sin embargo, desde finales de los noventa hasta la actualidad, ha habido una paulatina pero constante mejora de la economía. Se promulgó una ley (la nº5 de 1997) para intentar incentivar las inversiones extranjeras, pero realmente, el detonador del cambio fue la suspensión cautelar por parte de la ONU en abril de 1999 de las sanciones que pesaban sobre Libia. Esto permite, entre otras cosas, el poder viajar a ese país en avión.

Por fin, después de varios intentos, a finales de 2001 se devaluó el tipo de cambio oficial, lo que hizo subir automáticamente el valor del dinar libio en el mercado negro. En octubre de 2003, el cambio de efectivo rondaba los 1,4 DL/. El tipo de cambio oficial también fluctúa y se mantiene en una franja aproximada del 10% por encima del de efectivo.

Aunque la balanza comercial de mercancías de Libia muestra un claro superávit, el 95% de los ingresos por exportaciones procede directamente de ventas de hidrocarburos, que además suponen el 25% del PIB. La balanza comercial por cuenta corriente es mucho más débil y frecuentemente deficitaria por las enormes adquisiciones de obras y servicios a empresas extranjeras, además de las transferencias de fondos por parte de trabajadores inmigrantes, que en algunos sectores como el petróleo, dominan la fuerza laboral. Proyectos como el del Gran Río Artificial suponen una pesada lastra que consume enormes recursos financieros, que a su vez, dependen caprichosamente del precio del crudo en los mercados internacionales.

Si exceptuamos los derivados de hidrocarburos, Libia tiene que importarlo casi todo. Los intentos del gobierno durante décadas de diversificar la economía del país, crear una base industrial y fomentar la producción agrícola, no han prosperado. La economía libia sigue dependiendo críticamente de los hidrocarburos y de los vaivenes de su precio. Otra característica consecuencia de la llamada "sociedad de hidrocarburos" es la bajísima productividad de su fuerza laboral. La legislación introducida para obligar a las empresas petroleras a reemplazar cada año a un porcentaje de los trabajadores extranjeros por trabajadores nativos, lo único que consiguió fue eliminar a los extranjeros de la plantilla y a recontratarlos a través una contrata externa con un coste mayor.

Al margen de los servicios, los grandes suministradores de mercancías a Libia son los países de la

**Cuotas de mercado libio**

en %	1997	1998	1999	2000	2001
Italia	20,1	21,6	23,6	25,5	28,4
Alemania	10,8	10,9	12,6	9,9	11,0
Reino Unido	8,8	7,6	7,3	7,6	6,8
Francia	6,7	5,6	6,5	7,1	6,0
España	3,2	4,7	2,3	2,8	1,9
UE	62,1	57,2	62,7	62,2	64,1
Asia	13,2	13,3	12,5	11,5	11,6

Fuente: ICE

**Presupuesto de Trípoli**

en %	
Educación, deportes y juventud:	1.445
Comunicaciones y transporte:	672
Vivienda y medio ambiente:	470
Sanidad:	338
Seguridad social:	80
Información, cultura y turismo:	161
Justicia y seguridad:	331

Nota: La obtención de cifras y estadísticas referentes a Libia resulta difícil, y éstas frecuentemente discrepan entre sí. Tanto el FMI como la OMC recurren al "mirroring" para deducir las cifras desde otras más fiables proporcionadas por países que comercian con Libia.

Unión Europea (UE) que proporcionan más del 60% del total, seguidos de los países del continente asiático (Japón, Corea y China) con alrededor del 12%. Hay un claro dominio de Italia en las importaciones de

Libia. En la cesta de compras libia figura en primer lugar la maquinaria y equipo de transporte, seguida por artículos manufacturados y por productos alimenticios. En este último apartado, había nueve productos considerados "básicos" (harina, arroz, azúcar, pasta de tomate, etcétera) que por estar subvencionados sólo podían ser importados por entidades estatales como NASCO. Actualmente, entidades privadas también pueden importarlos (o se tolera) aunque compitan con el Estado.

Además de los lazos coloniales e históricos y de la gran proximidad geográfica, Italia trata a Libia como un socio comercial estratégico, invirtiendo muchos recursos en proteger esa relación especial. Es el único país de la UE con un tratado bilateral que evita la doble imposición y elimina muchas barreras comerciales con Libia. Los efectos de esta política son evidentes en la cuota comercial entre ambos países.

En la actualidad, el país está dividido en unas 27 (la cifra varía según la fuente) Shaabiyat (regiones administrativas) con una cierta autonomía, que según ha anunciado el régimen va a ser incrementada. El presupuesto de La Shaabiya de Trípoli para el período de 2002-2006 en millones de dólares da una idea de las prioridades de la región. Sin embargo, los presupuestos nacionales anunciados hace años pa-

ra un plan quinquenal que prevé inversiones de unos 35.000 millones de dólares todavía no han sido publicados.

**Repsol, una lección de intrepidez empresarial**

**D**urante la triste (para la economía libia) década de los años noventa, hubo dos empresas españolas que permanecieron en Libia y persiguieron negocios y contratos con distinta suerte en el sector de los hidrocarburos o servicios auxiliares: Repsol YPF y Cobra.

En esta época Repsol dio una lección de virtuosismo empresarial haciéndose con las antiguas concesiones de Rompetrol, la quebrada petrolera rumana, en Murzuq. Liderando, como operador, un consorcio que incluye Total de Francia y OMV de Austria, puso en producción el primer campo de Murzuq (NC115), incluida la construcción de un oleoducto de 400 kilómetros que conectaba con otro existente. Repsol Oil Operations (la operadora de NC115) actualmente produce más de 200.000 barriles diarios, y ha acumulado 286 millones de barriles hasta enero de 2003.

Tras los buenos resultados obtenidos, Repsol Exploración Murzuq actualmente lidera una inversión de 140 millones de dólares para llevar a producción otros campos de la zona, concretamente en la concesión NC186. Además de las cuatro concesiones actuales, recientemente le han sido adjudicadas otras seis para explorar en distintas partes del país.

Cobra Instalaciones y Servicios es una empresa veterana en el mercado libio que se ha dedicado al mantenimiento de tendidos eléctricos, subestaciones y generadores de empresas petroleras en Libia. Durante la época mencionada, Cobra ha mantenido su presencia allí a pesar de muchas dificultades y calamidades. Esta perseverancia le ha sido recompensada con el contrato actual obtenido de la GECOL en UTE al 50% con Inabensa, como ya se ha dicho. Un alto directivo de la NOC le aseguró al autor en 1997 que cuando se levantaran las sanciones y mejorara la situación en Libia, las autoridades de ese país darían absoluta prioridad a empresas que hubieran permanecido allí durante la época de vacas flacas. Los hechos parecen confirmarlo.

España adquiriría cantidades importantes de gas natural licuado libio a través de Enagas y luego Gas Natural, pero éstas han disminuido notablemente al entrar en servicio el gasoducto con Argelia. En cualquier caso, se trataba de simples compras.

Libia tiene una de las mayores reservas probadas de hidrocarburos, tanto de crudo como de gas natural. El petróleo libio es ligero, bajo en sulfuros, limpio y accesible. Además de ser muy deseado por estos motivos, en el caso de España, la proximidad geográfica es una razón de peso para que las empresas españolas en el sector de la energía miren hacia Libia como una excelente inversión, tanto importado-

ra como exportadora. Las empresas italianas lo saben muy bien.

### Diversificación de las exportaciones

**A** parte del sector de los hidrocarburos que monopoliza las importaciones españolas de Libia, las exportaciones a este país en los últimos años están bastante distribuidas e incluyen los siguientes productos: aceites y grasas vegetales, harina, conservas de pescado, productos de limpieza, vehículos y piezas de recambio, productos cerámicos, maquinaria mecánica y eléctrica, productos forjados, etcétera. La realización de grandes obras e infraestructuras en Libia por empresas españolas había cesado completamente a raíz de las fuertes deudas acumuladas y ya mencionadas. Grandes obras es un sector donde las empresas españolas pueden resultar muy competitivas y donde parece que se va a reanudar una cierta actividad. Aparte del contrato de Cobra e Inabensa, Jez Sistemas Ferroviarios tiene un pedido para la playa de vías y el sistema de salida del puerto de Khums (Joms) al este de Trípoli.

El gobierno libio se ha comprometido a realizar su parte del recorrido del ferrocarril del Transmagreb desde Túnez hasta Egipto, además de otros tramos hacia poblaciones del Sur. Libia carece completamente de estructuras ferroviarias y ya ha adjudicado contratos a empresas chinas (tras la visita de Jiang Zemin a Libia en abril de 2002) y británicas (tras la visita del secretario de Estado Mike O'Brien en julio del mismo año), entre otras.

Durante muchos años, las importaciones de casi todos los productos se realizaban por empresas públicas especializadas o por empresas "mixtas" registradas en el extranjero donde la parte libia del capital era de entidades estatales y la parte extranjera privada. Las dos más activas en España eran Alhambra, que se dedicaba principalmente a la importación de productos alimentarios y LispaFish que se dedicaba a la importación de pescados y conservas. Actualmente, los canales de importación se han relajado y multiplicado y las empresas españolas venden directamente a NASCO o a distribuidores privados.

Los productos exportados por España reflejan de alguna forma aquellos en los que las empresas españolas resultan más competitivas internacionalmente, pero existen dos sectores claramente infraexplotados: el pesquero y el turismo. Libia tiene casi 2.000 kilómetros de costa y es un importador neto de pescado, aunque exporta atunes a Japón. La limpieza y elevada temperatura media del agua del litoral libio la hace idónea para las piscifactorías. Hasta la fecha ninguno de los proyectos pesqueros acometidos en Libia ha llegado a "buen puerto", así que a este respecto queda mucho por hacer. Aparte del mínimo turismo de desierto, el turismo a gran escala no tiene ningún futuro en Libia sin cambios radicales en el país.

Los empresarios españoles que exploran el mercado libio por primera vez se encuentran con muchas dificultades añadidas:

- Las trabas para obtener visados para Libia.
- Las dificultades idiomáticas. El inglés no basta y el árabe resulta muy importante.
- Las grandes diferencias de costumbres y cultura.
- La identificación del interlocutor idóneo para cada negocio.

El disponer de un buen representante o agente libio resuelve estas dificultades pero resulta difícil de encontrar. La Oficina Comercial Española en Trípoli y el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) disponen de información útil para empresas españolas que quieran acceder al mercado libio.

Otra consecuencia del viaje de Aznar ha sido el compromiso de volver a crear una especie de cámara de comercio hispano-libia. Actualmente (octubre de 2003) está en fase de constitución y se denominará "Consejo Empresarial Libio-Español". La Oficina Popular (embajada) libia en Madrid lleva los trámites para ello.

Por último, cabe apuntar que Libia no puede beneficiarse de los Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD), y hasta ahora, las transacciones tenían pocas posibilidades de asegurarse con CESCE.

### El amigo americano

**T**oda empresa española que quiera trabajar en Libia debe tener presente la vigencia de un embargo y de duras sanciones unilaterales por parte de Estados Unidos, completamente al margen de aquellas recientemente levantadas por la ONU.

Libia fue el primer país que obtuvo su independencia bajo la ONU en 1951. Desde ese momento y hasta la revolución de 1969, EE UU y el Reino Unido ejercieron una especie de tutela benévola pero interesada de la nueva monarquía. Por ese motivo, una gran parte de la industria petrolera estaba en manos de empresas americanas y británicas, que, dicho sea, de paso, habían realizado todas las inversiones en exploración y desarrollo de la fabulosa cuenca de Sirte. El deterioro de las relaciones después de la revolución de 1969 fue absoluto y llevó a la ruptura de las relaciones diplomáticas, primero con EE UU y después con Reino Unido en 1984. Finalmente, EE UU impuso un rígido embargo económico sobre Libia en 1986 y ordenó a las últimas petroleras estadounidenses (Occidental, Conoco, Marathon, Amerada Hess y la empresa de ingeniería W.R. Grace) abandonar el país. Dejaron muchos activos y concesiones que las empresas, y el gobierno estadounidense, tienen contabilizados meticulosamente. Por ejemplo, los activos de Occidental Petroleum fueron apropiados por Zuetina Oil Company (una filial de la NOC). Cuatro de las empresas citadas han enviado gente a Libia hace poco tiempo para hacer inventario y seguir sus activos en ese país.

Los grandes beneficiarios de esta situación han sido empresas europeas que han reemplazado a las ame-

ricanas y dominan el mercado. Como represalia por lo que el gobierno de EE UU percibe como una falta de cooperación europea en sus esfuerzos por aislar al régimen libio, en 1996 el senador Alfonse D'Amato impulsó la promulgación del Iran and Libya Sanctions Act (ILSA), que prevé sanciones a empresas de terceros países que hagan negocios con Libia, especialmente las que inviertan más de 20 millones de dólares en aquel país. Estas sanciones oscilan desde castigos infantiles como la prohibición de entrar en EE UU a empleados de las empresas transgresoras, hasta la confiscación de fondos destinados a cualquier banco con más de un 10% de capital libio. La Office of Foreign Asset Control (OFAC) del departamento del Tesoro norteamericano es la encargada de velar por el cumplimiento de estas medidas y lo hace de forma arbitraria e indiscriminada a la mínima oportunidad (tránsito de los fondos a través de un banco estadounidense o por EE UU), aunque la transferencia no tenga relación alguna con Libia.

Curiosamente, dos empresas norteamericanas de servicios petrolíferos, Schlumberger y Halliburton han seguido trabajando en Libia con ciertos subterfugios, tales como utilizar sus filiales Canadienses, sin que la legislación se les haya aplicado. Dick Cheney, el actual vicepresidente de EE UU fue consejero delegado de Halliburton entre 1995 y 2000, y el motivo por el que se condenó a su filial Halliburton Logging Services a pagar multas de 3,81 millones de dólares, fue por enviar a Libia, a través de Italia, seis generadores de pulsos de neutrones. Estos generadores son habituales para sondeos geológicos en campos de petróleo, pero también pueden ser utilizados como detonadores de armas nucleares. Hay que decir que durante su época al frente de Halliburton, en la que ganó mucho dinero, Cheney siempre criticó las sanciones y aludió a su falta de efectividad, pero no ha hecho declaraciones públicas al respecto recientemente.

Durante los años noventa, corría la idea entre la gente que trabaja en el sector del petróleo en Libia, que igual que los norteamericanos habían creado esa industria en el país, el día que volvieran, serían recibidos con los brazos abiertos en detrimento de los oportunistas europeos. Los acontecimientos de 2003, especialmente en Irak, lo hacen poco probable.

### El futuro: riesgos y esperanzas

**D**esde mediados de los años ochenta hasta la reciente visita de Aznar, hubo múltiples reuniones gubernamentales entre libios y españoles para intentar subsanar los dos asuntos que preocupan al gobierno español: la deuda y el desequilibrio comercial. Hubo varios acuerdos e incluso se firmaron compromisos que nunca se cumplieron. Con estos antecedentes es lógico mantener una cierta cautela ante el aparente éxito de la visita del presidente del gobierno español. Aunque ésta le valió tanto elogios co-

mo críticas, incluso dentro de su propio partido, la mayoría de los empresarios que trabaja en Libia la considera positiva.

Libia está pasando de ser un mercado de alto riesgo a uno de riesgo medio, pero con muchos matices causados por la opacidad del sistema y por la compleja interpretación que requieren los acontecimientos en ese país. La administración española ve motivos de optimismo por los siguientes hechos:

- El nombramiento en junio de un tecnócrata, Shukri Ghanem, como primer ministro libio.

- El anuncio por parte del líder libio de que se privatizarán muchos sectores de la economía, incluido el petróleo. Muammar el Gaddafi arremetió contra el sector público, afirmó que se ha fracasado igual que en los países del antiguo bloque soviético y anunció reformas radicales para llegar a un "capitalismo popular".

- La flexibilización del tipo de cambio del dinar libio.

- El anuncio de su disposición a adherirse a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Otros aspectos menos comentados pero que también apuntan a una mayor estabilidad y un cambio de política en Libia son los siguientes:

- Los insurgentes integristas que intentaron desestabilizar el país durante los años noventa parecen haber sido derrotados.

- La supresión del ministerio de "Unidad Africana" que había sido desgajado del de Relaciones Exteriores, y el retorno de sus funciones al ministerio de Exteriores.

Para poder alcanzar y mantener una cuota importante del mercado libio no basta con la visita de Aznar. Tal y como hacen Italia, Alemania y ahora también Reino Unido, hay que implementar y mantener una política de apoyo estatal al más alto nivel que incluya acceso a créditos y fondos, además de una inversión en atraer al cliente (por ejemplo, invitando a oficiales y comerciantes libios a muestras y ferias y a visitar empresas en España).

Sin embargo, Libia se ha distinguido por frecuentes cambios bruscos y arbitrarios tanto en su política exterior como interior, y esto crea una incertidumbre constante en lo relativo a proyectos de larga duración o que requieran inversiones importantes. Exceptuando cambios en política arancelaria, esto no afecta a los exportadores de mercancías que han tomado las precauciones necesarias en lo referente a garantizar el pago, pero toda empresa extranjera que quiere trabajar en Libia se enfrenta a un dilema conocido: la necesidad de obrar despacio y con cautela para no exponerse demasiado, y la necesidad de ser el primero en aprovechar las oportunidades para no perder el tren. ■