

LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN MARRUECOS 2010



PRESENTACIÓN

Nos encontramos en un mundo cada vez más globalizado e internacionalizado en el que las empresas deben tomar decisiones que permitan ofrecer un producto competitivo y adaptado a las necesidades del mercado.

En este contexto adquiere especial relevancia la Subcontratación Industrial. Cada vez más las empresas confían el desarrollo de parte de su proceso productivo a otras empresas, para profesionalizar más su principal actividad, es una fórmula que se hace cada día más necesaria en la gestión empresarial.

Las empresas de este sector son un motor industrial y de generación de empleo en la economía de nuestro país. En España son casi 8.500 empresas que ocupan más de 150.000 trabajadores, facturan 33.176 millones de Europa, lo que representa el 22% de la facturación industrial de Cataluña y el 27% de la ocupación.

El principal sector cliente de las empresas que conforman la Bolsa de Subcontratación Industrial es el automóvil. Más del 35% de las empresas subcontratistas trabajan para este sector en Cataluña, con porcentajes mayores en otras zonas. Además, el hecho que las grandes empresas del sector (proveedores de primer equipo) que se encuentran en el país son filiales de multinacionales extranjeras, provoca que también los centros de decisión estén fuera del país. Por este motivo, adquiere especial relevancia que las empresas autóctonas sean empresas subcontratistas.

En este contexto las Cámaras entienden que la Subcontratación es una actividad estratégica para el desarrollo de la industria y lo apoya a través de sus Bolsas de Subcontratación. Año a año se incorporan nuevas acciones y servicios que apoyan y fomentan la internacionalización de nuestras empresas. Entre estas acciones se encuentran las misiones de estudio.

Con este estudio, Las Cámaras de Girona, Manresa y Zaragoza quieren realizar una aportación de conocimiento del sector del automóvil, Aeronáutico, electrónico y subcontratación industrial en general en Marruecos. Se ha pretendido contrastar opiniones de distintas entidades y organizaciones, así como las consideraciones de empresas marroquíes y españolas industriales implantadas en Marruecos. El objetivo final es disponer de un conjunto de datos e informaciones que puedan ser de utilidad para conocer la realidad de este país y que puedan ayudar a las empresas españolas en su toma de decisiones.

Para la confección de este estudio se han realizado entrevistas a asociaciones, empresas y organismos relevantes del sector hechas in situ en Marruecos.

Confiamos en que la información técnica facilitada en este estudio sirva de ayuda a nuestras empresas.

OBJETIVOS DE LAS MISIONES DE ESTUDIO

Las Bolsas de Subcontratación Industrial de las Cámaras de Comercio, decidieron organizar este tipo de acciones tras detectar una preocupación creciente en las empresas del sector como consecuencia de la entrada de empresas procedentes de países del Este de Europa y Asia en mercados clientes tradicionales nuestros, así como la reciente ubicación de empresas contratistas en esos países.

Con objeto de paliar en la medida de lo posible la situación de desconocimiento sobre la actividad industrial en estos países y detectar no sólo amenazas, sino posibles oportunidades para las empresas españolas, las Bolsas de Subcontratación Industrial diseñaron una metodología de trabajo para aplicar en las misiones de estudio de tal forma que al final de cada misión se elaborase un informe con los principales resultados obtenidos.

Estos estudios tienen un carácter eminentemente práctico. Analizan la industria con el objetivo que la empresa española pueda tener unas primeras referencias claras de cómo abordar estratégicamente estos países.

Las Cámaras de Comercio han realizado diversos estudios de mercado comparativos acerca de la Subcontratación Industrial en países como India, México y Rusia y la Europa de nueva incorporación a la UE. Estudios que pueden solicitar gratuitamente a los responsables de las Bolsas de Subcontratación de las Cámaras de Comercio. Estos estudios se entregan a las empresas que forman parte de la Bolsa de Subcontratación Industrial: www.subcont.com.

En esta misión de estudio han participado técnicos de la Bolsa de Subcontratación Industrial de Girona, Manresa y Zaragoza con el objetivo de evaluar las amenazas y oportunidades de este país para las empresas españolas del sector y a su vez las fortalezas y debilidades de nuestras empresas en Marruecos.

Las entrevistas realizadas *in situ*, combinación de empresas e instituciones, han logrado conocer algunos aspectos clave del sector en Marruecos. El fin último de estos estudios es permitir que la empresa industrial española disponga de contactos e información relevante para iniciar una primera aproximación estratégica a este país.

Agradecemos muy especialmente la colaboración de la Oficina Comercial de España en Casablanca en la preparación, orientación y concertación de las entrevistas que son el núcleo duro de este trabajo.

INDICE

	Página
Presentación.....	2
Objetivos de las misiones e estudio.....	3
Introducción.....	7
Conclusiones.....	9
Sectores.....	13
Sector Automoción.....	14
Empresas y Eventos del Sector Automoción.....	19
Sector Aeronáutico.....	21
Empresas y Eventos del Sector Aeronáutico.....	22
Sector Electrónico.....	24
Subcontratación industrial.....	25
Annuaire Sous – Traintance Industrielle Maroc (edition 2008 – 2009).....	26
SISTEP 2009.....	27
Síntesis entrevistas.....	28
Manipulados Marroc.....	28
Grupo Premo.....	31
Fujikura.....	34
Simon, SA.....	37
ANAPEC.....	38
MANPOWER.....	40
ADECCO.....	40
Groupement Electronique, Mecatronique et Mecanique de Mohammedia.....	41
Cuatrecasas.....	42
BNSTP Marroc.....	44
Hispano.....	45
SAFAP.....	48

AMICA.....	49
ONCF.....	51
Fagor.....	53
Forum 7.....	55
FIMME.....	56
EDONIA.....	57
NOVATEC.....	59
YAZAKI.....	60
ZYCSA – COMEGA.....	61
CIE MARROC.....	62
Tmsa.....	63
Aeroexpo Marrakech.....	63

INTRODUCCIÓN

A pesar de la vecindad existe un desconocimiento mutuo entre Marruecos y España. Estamos hablando de 2 realidades absolutamente distintas, de 20.000 € vs 2000 € de Renta Per Cápita.

De hecho 1.850 € RPC, es decir una media de 473 €/mes y familia, unos 5.300 DH de media (6.100 DH/mes en entornos urbanos, 3.900 DH/mes en entornos rurales). El sector agrícola todavía genera 40% empleo, 16% PIB y 20% de las exportaciones.

Un universo diferente. En Marruecos hay 34 millones de personas, probablemente más. Un 43% viven en un medio rural que nada tiene que ver con lo que es un medio rural Europeo, implica aislamiento físico, no escolarización y analfabetismo. Según las estadísticas, un 45 % de la población es analfabeta, pero funcionalmente el porcentaje es mucho mayor. La imagen de los puertos (Tánger Med), autopistas, Centro de Casablanca, o Rabat, o de Tánger, etc. no es lo que existe en el resto del país.

Macroeconómicamente es un país bien gobernado. En 10 años ha habido un gran cambio. Pero el tamaño de su economía, PIB de 61.500 M € equivale a 1/3 parte del PIB de Andalucía, equivale al 5% del PIB español. No obstante, con una estructura de población joven la demografía está de su lado. Cuando llueve, el PIB crece entre el 6 y el 8% anual, por el contrario, en años secos solamente crece el 2%. No solo es el gran tamaño relativo de su agricultura es también la existencia de precios políticos de la harina, el gas butano, la leche, la gasolina...en años de lluvia se produce más y se tiene que importar menos. La inflación está controlada. La balanza comercial es deficitaria y la Balanza por cuenta corriente se ha dirigido también hacia el déficit, en gran parte como reflejo de la crisis global (menos ingresos de Marroquíes Residentes en el Exterior, menos turismo, menos Inversión Directa Extranjera). El déficit llega al 5% del PIB. Los Crecimientos del PIB son del 7,8% en 2006; 2,7% en 2007; 5,6% en 2008 y 5,3% en 2009.

El Déficit por Cuenta Corriente es alto a causa de la factura energética (importador de petróleo y gas con malas relaciones con su vecino productor), de ahí la insistencia en las energías renovables, ahorrar y ganar independencia.

La crisis afecta menos a Marruecos por gran importancia del sector agrícola y por falta de conexión de los Bancos con las finanzas mundiales, aparte de un control estricto por parte del Banco Central.

Marruecos es el país del eterno potencial. Un potencial turístico real (clima y proximidad) pero contando con los viajes de los MRE (3,2 millones de personas) cuenta con solo 7 millones de turistas. Ahí hay un gran potencial de crecimiento.

Francia es el primer socio comercial e inversor. 24 de las 25 mayores empresas francesas están presentes en el país. Por el contrario, solo unas pocas empresas del IBEX están en Marruecos (Bancos y Cajas, Gas natural, etc.). La IDE española es de PIMES, básicamente lo que llamamos Medianas empresas. Unas 600 censadas por la Oficina Comercial. La presencia española funciona bien en la maquila, productos con alto contenido de mano de obra en su estructura de costes. Tecnologías básicas y medias. Las cifras de inversión española son volátiles, dependiendo de grandes inversiones o desinversiones como pueden realizar Banco de Santander o Telefónica, pero la corriente de fondo permanece.

España ocupa un lugar más que relevante como inversor y como exportador-importador. Marruecos es el 9º país en el Ranking de exportación de España. De las 110.000 empresas que exportan, al menos un 20% lo hace en Marruecos. El efecto proximidad es claro.

El impulso al proyecto Renault juega un rol fundamental en la economía de Marruecos. La UE dinamiza la economía a través del acuerdo comercial, el estatuto avanzado, en la integración económica. Todo excepto las instituciones....

La estrategia industrial de Marruecos está escrita en el Pacte National pour l'Emergence industrielle, vendría a ser el equivalente de lo que supone la Estrategia de Lisboa o Europa 2020 para la Unión Europea, salvando las

distancias. En la concepción del plan la consultora Americana McKinsey ha jugado un papel importante. Otros planes sectoriales del mismo estilo acompañan a Emergente. Maroc Vert para la agricultura y la industria agroalimentaria, otro para la Pesca y derivados, otro para el turismo internacional, otro para el turismo interior....

CONCLUSIONES

El régimen Marroquí se puede considerar como una Monarquía Ejecutiva. Los centros de poder son dirigidos desde estas instancia y la política industrial plasmada en el Pacte Nacional pour l'Emergence Industrielle www.emergence.gov.ma no está como tal sujeto a grandes vaivenes electorales. El objetivo estratégico es la modernización y las reformas económicas para incorporarse económicamente al Mercado Único Europeo.

Marruecos tiene un potencial económico de crecimiento grande pese a partir de una pequeña base. Avanzan las reformas económicas pero existen lastres burocráticos y de seguridad jurídica. Es del todo aconsejable un buen asesoramiento legal previo a cualquier implantación, y la evitación en la medida de lo posible de llevar los conflictos a la justicia ordinaria.

Existe, fruto de una estrategia industrial, una batería de incentivos a la implantación industrial por parte del estado marroquí a la inversión, la formación y el desarrollo de parques industriales. Son complementarios con los existentes desde la parte española. La Oficina Comercial de España en el país, especialmente la de Rabat, están especializadas en este asesoramiento. La AMDI (Agencia Marroquí de Promoción de las Inversiones) y los CRI (Centros Regionales de Inversión) son los pilares institucionales de esta política.