

Sector automoció Marroc 2018



Shan Elasri
22 d'Octubre 2018

Index



1. Cronologia de l'evolució comercial
2. Estratègia sectorial
3. Captació d'inversió estrangera
4. Actors principals sector automoció
5. Xifres del sector
6. Ciutats d'implantació
7. Grau de maduració sector automòbil
8. Oportunitats del sector
9. Com afrontar aquestes oportunitats?
10. Perspectives del sector
11. Costs
12. Marc jurídic
13. Com fer business?
14. Barreres d'entrada comercials i humanes

Cronologia de l'evolució comercial



Estratègia sectorial

AGRICULTURA

Pla Maroc Verd

TURISME

Visio 2020

INDUSTRIA

*Pla d'acceleracio
Industrial*

ENERGIES
RENOVABLES

*Estratègia energètica
2030*

COMERÇ

Pla Rawaj

LOGISTICA

*Estratègia
competitivitat*

PESCA

Halieutis

PORTS

*Estratègia horitzo
2020*

ARTISANIA

Visio 2015

Què ofereix el Marroc?

Marc d'incentius interessant



Estatut de zona Franca

- Subvencions implantació
- Formació
- Finançament

Gran competitivitat en costos



- Mà d'obra molt competitiva i formada
- IS 0% els 5 primers anys
- Comparant amb UE, reducció de costos en un 35-40% total

Ambient socioeconòmic favorable



- Proximitat geogràfica
- Estabilitat política
- Cultura oberta i tolerant
- Performance econòmic recent favorable
- Creixement sobre bases solides
- Accés a un mercat de mil milions de consumidors (ALC)

Actors principals sector automoció

- OEM's
 - ✓ Renault + Somaca
 - ✓ PSA
 - ✓ Ford
 - ✓ BYD Auto Industry
- Organitzacions estatals
 - ✓ Ministeri d'Industria
 - ✓ AMICA
 - ✓ IFMIA



Build Your Dreams

成就梦想

Xifres del sector

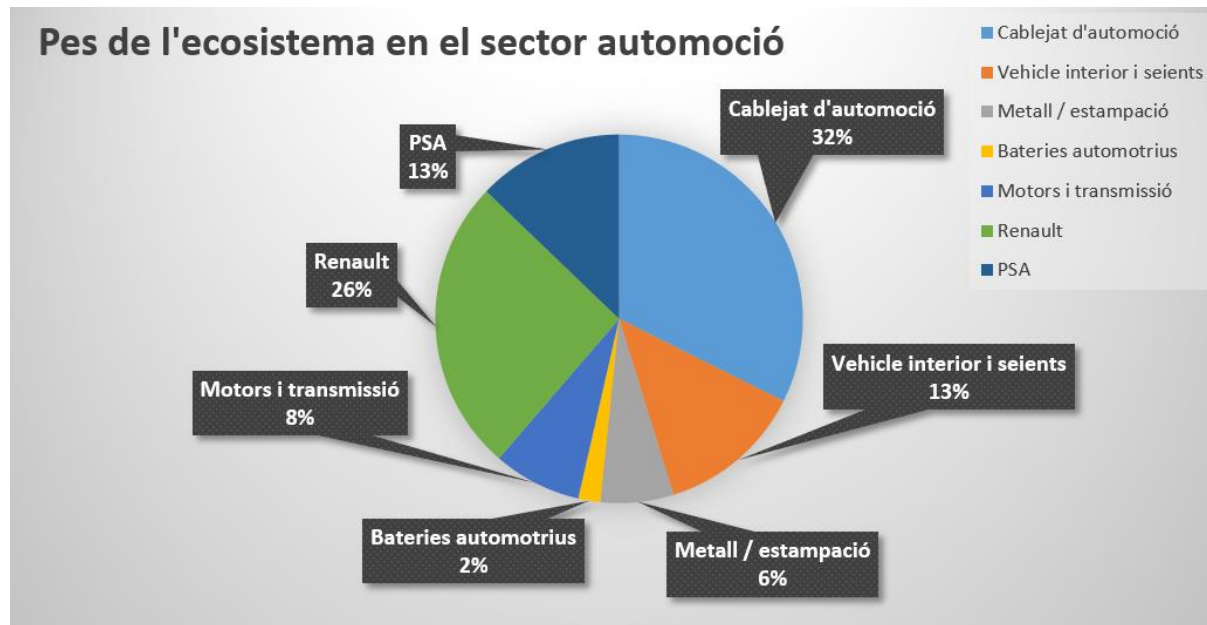
- Més de 180 empreses d'automoció
- Ciutats: Tànger (43%), Casablanca (39%) i Kenitra (7%)
- El sector automòbil és el primer sector exportador des de l'any 2016 (90% dels cotxes fabricats)
- D'on provenen les empreses instal·lades? França (38,4%), Espanya (23%), Alemanya (13%), Itàlia (4%), Altres (21,6%)
- Vehicles construïts 2017: 370.000 ut de Renault

Ciutats d'implantació



Grau de maduració sector automòbil

7 Ecosistemes:



* A tenir en compte la nova implantació d'empreses asiàtiques per llantes d'alumini

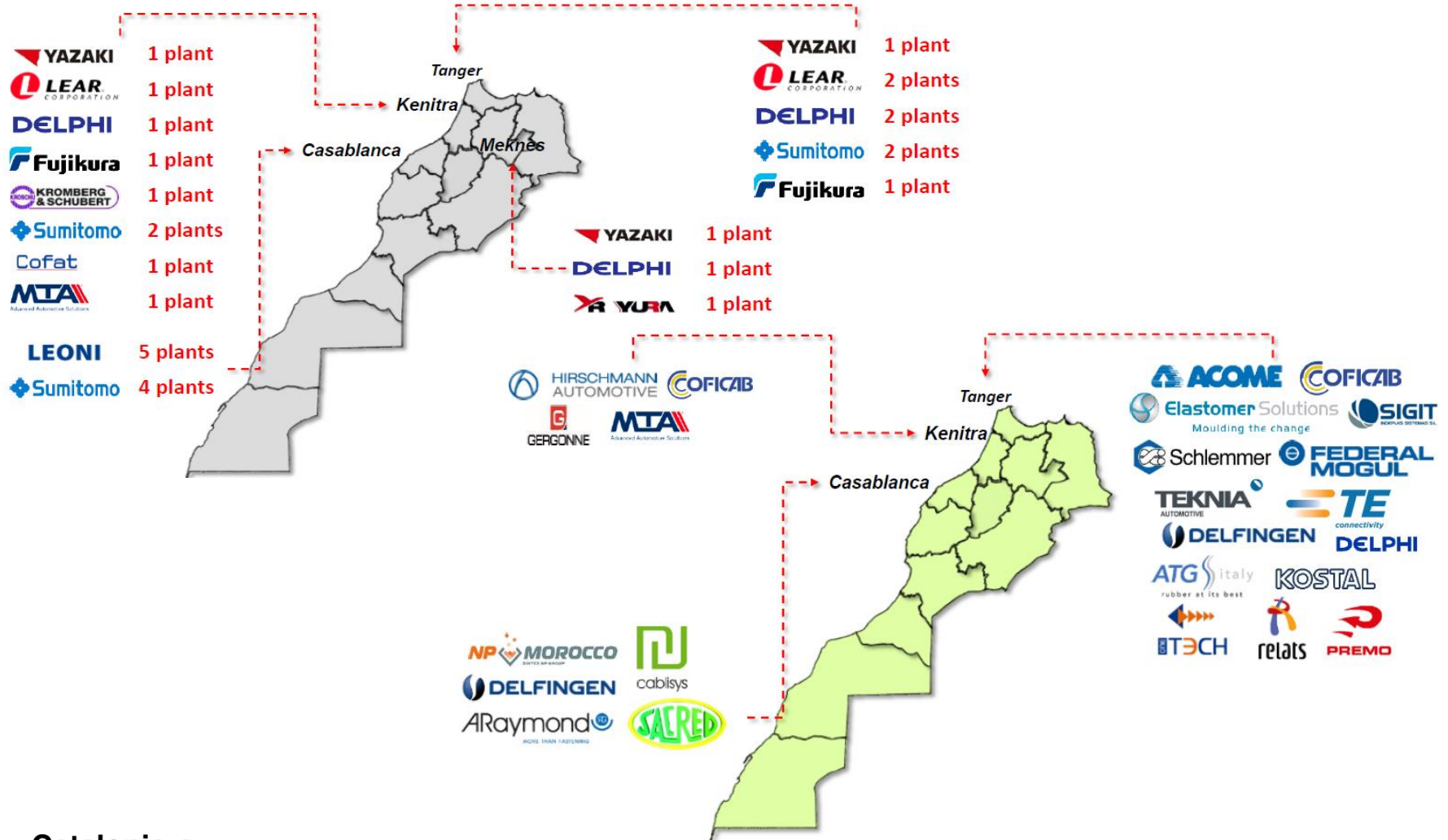
Grau de maduració sector automòbil

- Ecosistema cablejat:



* Ecosistema molt madur

Grau de maduració sector automòbil



Grau de maduració sector automòbil

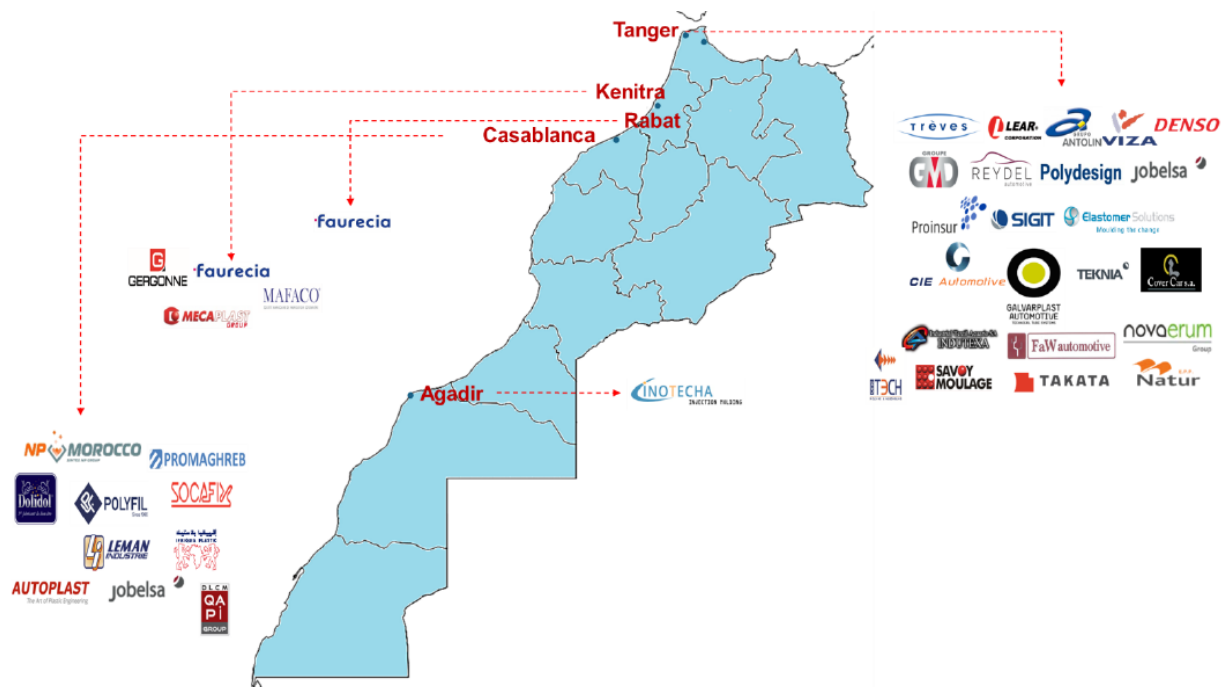
- Ecosistema interiors:



* Oportunitats per empreses del subsector teixit tècnic

Grau de maduració sector automòbil

- Ubicació empreses de l'ecosistema interiors:



Grau de maduració sector automòbil

- Ecosistema estampació metàl·lica:



*Barreres no aranzelàries en importacions de fil ferro i acer corrugat, xapes laminades en fred i a les lacades o revestides. Dret antidumping a les xapes d'acer laminades en calent

Grau de maduració sector automòbil

- Ecosistema bateries:



* BYD contempla la construcció d'una nau per fabricació de bateries per cotxes elèctrics

Grau de maduració sector automòbil

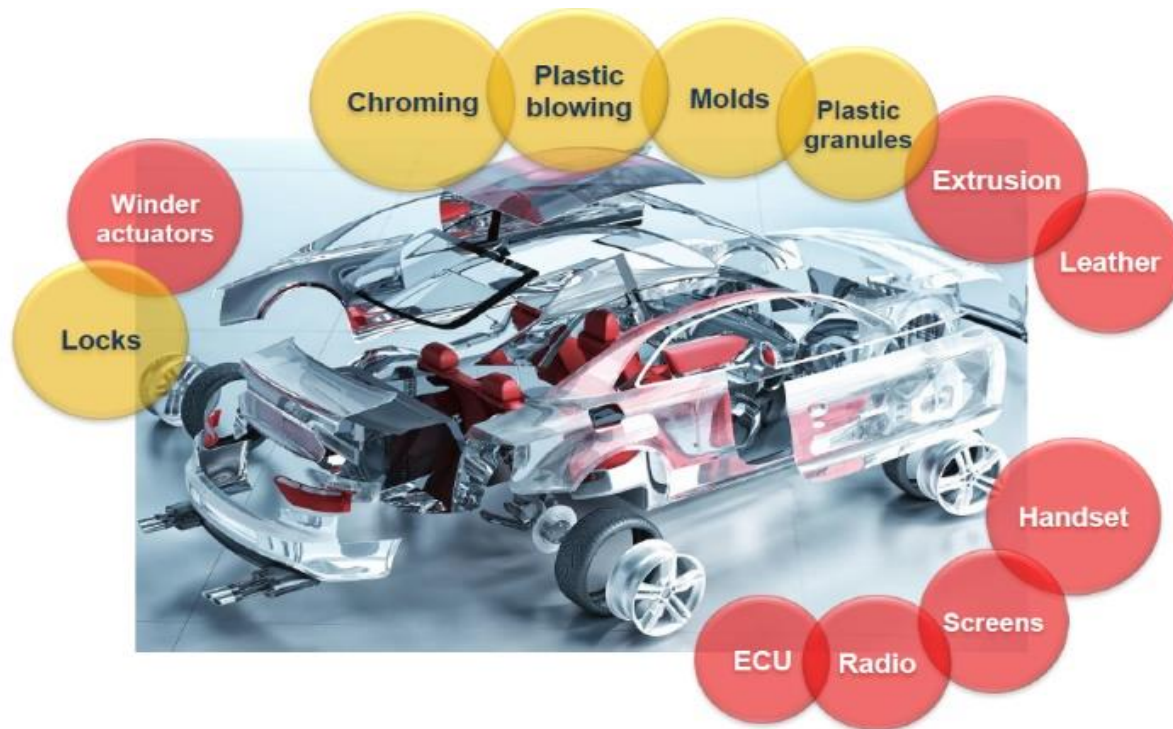
- Ecosistema powertrain:



* El govern està molt interessat en captar empreses d'aquest ecosistema a través del Fons de Desenvolupament Industrial i Inversió (FDII), amb subvencions de fins a un 30% del total de la inversió

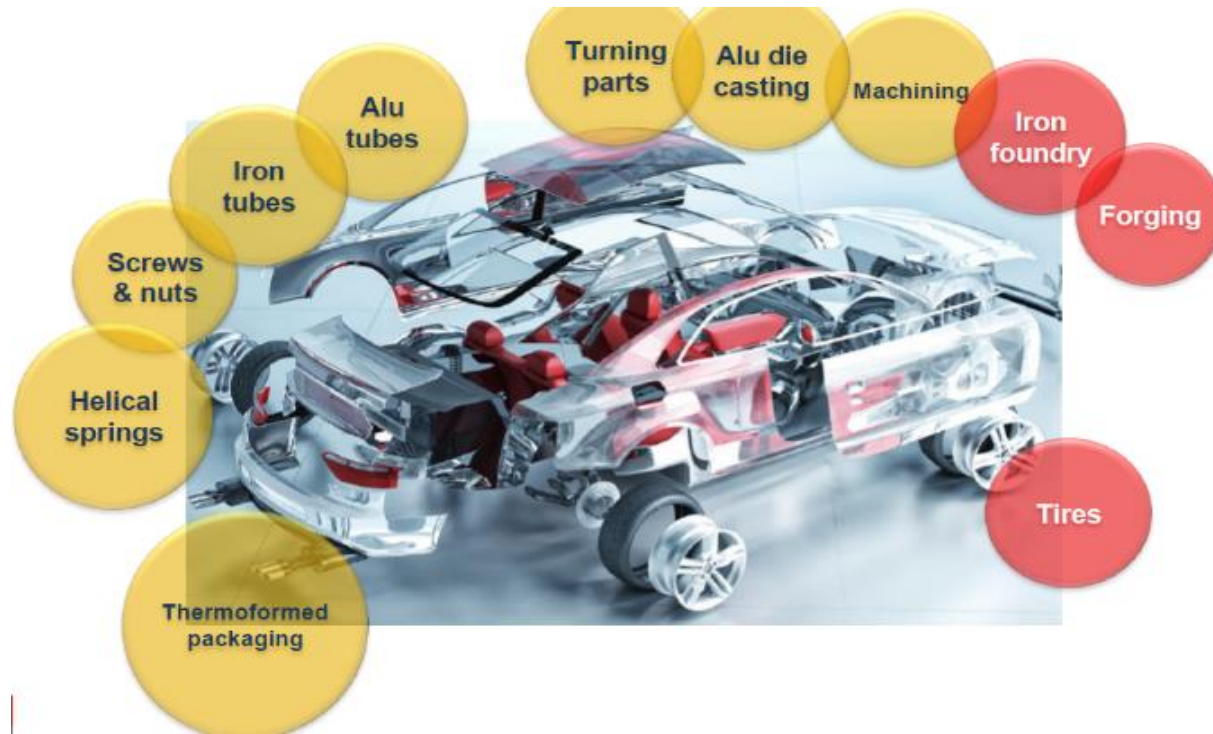
Oportunitats del sector

- Interior del vehicle:



Oportunitats del sector

- Exterior del vehicle:



Oportunitats del sector

Processos no existents a curt termini:

Window actuators

Extrusió de diverses parts dels vehicles

Tapisseria de cuir

Integració telefonia als vehicles (Handset)

Pantalles integrades d'alta definició (Screens)

Radio per vehicles

Programació d'unitats de control electrònic (ECU)

Forns i plantes de fosa de ferro

Fabricants de pneumàtics

Pintura de metal·lització per plàstic




Oportunitats del sector

Processos en fase d'implantació:

Tractament de parts dels vehicles amb cromatge
Fabricació de panys
Producció de peces plàstiques injectades amb elements incorporats (Plastic Blowing)
Fabricants de tot tipus de motlles
Fabricació de plàstics d'alt rendiment
Mecanitzat de peces d'alta precisió, tant de ferro com d'alumini
Fabricants d'amortidors
Thermoformed packaging
Fabricació de cargols i peces especials (screws & nuts)
Fabricació de components de precisió (Turning parts)
Fosa d'alumini per gravetat i per injecció (Aluminium die casting)
Maquinaria per "precision machining"
Teixits tècnics per catifes i vestidures

Oportunitats del sector

Partides aranzelàries importades	
Xassís d'automòbils (França i Romania)	Alarmes antiincendis i antirobatori
Motors dièsel o semi-dièsel (Espanya)	Carroceries
Caixes de canvi, embragatges i els components, amortidors (Romania, França i Espanya)	Aparells electrònics per a la mesura de pressió de líquids i gasos
Aparells per la protecció i connexió de circuits (Espanya)	Peces de cautxú-metall per automòbils
Cablejat d'ignició (França i Alemanya)	Velocímetres
Vidre de seguretat	Dispositius de mesura d'acceleració
Motors de combustió interna	Manetes i cigonyals
Filtres per entrada d'aire en motors d'encès	Pneumàtics nous de cautxú
Parts de motors	Juntes
Bombes de combustió per motors de encesa	Miralls retrovisors
Bateries	Panys per a portes d'automòbils
Aparells elèctrics (Bugies, magnetos, distribuïdors)	Seients automòbils
Aparells elèctrics (enllumenat, senyalització, eixugaparabrises)	Relotges de tauler d'instruments
Caixes acústiques	Acondicionadors d'aire
Aparells de navegació assistida	Guarnicions de fricció
Aparells receptors de radioemissions	Guarnicions per a automòbils

	Major volum d'importació
	Dèficit comercial, necessitat d'importació
	Indústria local

Oportunitats del sector

✓ Enginyeries de disseny i concepció:

- ✓ Empreses de Rang 1 (**Leoni, Valeo, Lear,...**) disposen de les seves **pròpies enginyeries** instal·lades al Marroc.
- ✓ **Renault** depèn de la central a França per a grans decisions de concepció de vehicles però no per projectes més petits. Aquests projectes són subcontractats a enginyeries instal·lades al Marroc i alguna ja disposa de la capacitat de ser el Project Manager de Renault (**AKKA Technologies**)
- ✓ **PSA** externalitzarà part de la seva R + D al Marroc a l'especialista en enginyeria **Altran**, que realitza a Casablanca estudis i càlculs, i on ha creat un centre de recerca i desenvolupament en representació de PSA com a part de l'estratègia d'estalvi de l'automòbil. El nou recinte inaugurat a Casablanca acull 1.500 persones, entre enginyers i tècnics.
- ✓ Amb la construcció de la seva planta a Kenitra, l'empresa italiana **MTA** ha firmat un partenariat de col·laboració amb el centre d'innovació i recerca marroquí **Mascir** per desenvolupar el seu R&D treballant en nous projectes.

✓ Enginyeries de processos i línies de fabricació:

- ✓ Petits projectes subcontractats de la mà de les OEM's o TIER 1

Perspectives del sector

■ Volums de fabricació actuals i previsions:

OEM's	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Renault-Nissan	270.000	303.000	320.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Somaca	64.000	66.000	80.000	80.000	80.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
PSA	0	0	0	90.000	180.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
BYD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100.000
4art OEM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250.000
TOTAL	334.000	369.000	400.000	570.000	660.000	690.000	690.000	690.000	690.000	1.040.000

■ Mancances:

- ✓ Manca d'habilitats per fer créixer sector
- ✓ Falta d'experiència per R + D i disseny
- ✓ Sobre-dependència de Renault
- ✓ Descens del mercat europeu d'automòbils
- ✓ Segments inexistents



- Cotxes Low Cost
- Marges baixos
- Oportunitat per altres OEM pels seus Low Cost (Retallar en M.O. i no en tecnologia)

Cost terreny i personal

- Preu terrenys:
 - ✓ Preu lloguer nau (Zona Franca): Entre 5,5 i 6,90 €/m²
 - ✓ Preu compra terreny (Zona Franca): Entre 77 i 100 €/m²

 - ✓ Preu lloguer nau (Zona Industrial): 3,5 i 5 €/m² (nau antiga)
 - ✓ Preu compra nau (Zona Industrial): 360 €/m²

- Costos laborals:
 - ✓ Operari línia de producció: 350 €/mes
 - ✓ Encarregat: 450 €/mes
 - ✓ Tècnic: 600 €/mes – 1.200 €/mes
 - ✓ Control gestió (administratiu, RRHH,...): 750 €/mes
 - ✓ Enginyer junior: 1.500 €/mes
 - ✓ Enginyer sènior: 3.000 €/mes
 - ✓ Director planta: 10.000 €/mes

Com afrontar aquestes oportunitats?

A distància (Empreses de serveis com ara enginyeries)

Subcontractació a través d'una importació temporal de línies de producció (Empreses productores)

Implantació física al país (Empreses de serveis i producció)

Formació per l'automoció

- Instituts de Formació IFMIA (Casablanca, Tànger i Kenitra)
- Formació empresarial:
 - ✓ Mecànica, Injecció plàstica, electricitat i automatismes, vestidures per cadires, cablejat, concepció i realització d'eines, logística, tecnologia de l'automòbil, impressió en 3D professional...
- Beneficiaris d'aquestes formacions:
 - ✓ Persones en recerca de feina amb estudis bàsics
 - ✓ Nacionalitat marroquina
 - ✓ Incorporats a una empresa del sector automoció
- Títols:
 - ✓ "Formation diplômate", "formation qualifiante",...

Empreses catalanes any 2018

- Més de 150 empreses instal·lades al Marroc
- Més de 600 empreses que exporten regularment



ADOLFO DOMINGUEZ

DePasqual&Marzo® Abogados



Marc jurídic

- Manca de transparència en ofertes i licitacions
- Molta burocràcia que alenteix els procediments de constitucions i presa de decisions
- Possibilitat de comprar terrenys o edificis garantida exceptuant el sector agrícola
- Formes jurídiques d'empresa més comunes són S.A. i S.A.R.L.
- Foma d'estabir-se més comuna a través de filials
- Marc jurídic molt favorable per les inversions
- Facilitat per la creació d'empreses
- Exempció d'IVA i Impost sobre Societats durant els primers 5 anys
- Acords bilaterals firmats amb més de 50 països per garantir les inversions davant el risc d'expropiacions (Carta d'Inversions de 1995)

Com fer business al Marroc

- Política de preus apropiada
- Productes, solucions i serveis innovadors amb un gran valor afegit
- Experiència i referències empresarials
- Presència local desitjada
- Relació “win-win”
- Enfocament empresarial eficaç i sensible
- Transferència de tecnologia
- Estratègia comuna per accedir a altres mercats, especialment l’africà
- Idiomes pels negocis: francès principalment i anglès

Barreres d'entrada

- **Poca especialització en la ma d'obra**
- **El cost del terreny en zones franques i més en zones industrials pot ser elevat** (MEDz no cedeix terrenys fins no tenir el compromís de construir la nau – contra la especulació)
- **Cost dels subministres poden ser elevats (sobretot l'energètic)**
- **Molta rotació de tècnics, enginyers a per augment d'incentius**
- **Barreres tècniques:** dificultats per fer arribar la mercaderia degut a controls d'assajos i certificacions per components com llunes i parabrises
- **Barreres no aranzelàries**, especialment en el sector siderúrgic:
 - Importacions de fil ferro i acer corrugat
 - xapes laminades en fred i a les lacades o revestides
- **Dret antidumping a:**
 - xapes d'acer laminades en calent
 - importacions de PVC de la UE
 - Obertura d'una investigació antidumping contra la ceràmica espanyola

Barreres d'entrada “humanes”

- Generar confiança: relacions humanes essencials per una bona associació
- Presència i adaptació al país
- Coneixements especialitzats
- Efectivitat: Pacència, perseverança, prudència són essencials per a totes les negociacions (molts contactes i pocs avanços)
- Empreses patriarcals: decisions, cobraments, ...al CEO o gerent de l'empresa
- Buscar sinergies amb empreses marroquines pot ser una porta d'accés al mercat
- Evitar business amb empreses que “saben fer de tot”

Conclusions

1. Sector amb recorregut i **poc madur**
2. Proposta de valor de **l'entorn empresarial atractiva**: ubicació, política, ALC, M.O., centres de formació, zones econòmiques especials, infraestructures fortes i incentius fiscals
3. No es pot dependre només d'incentius fiscals per la **competitivitat**
4. **Millorar** estratègia actual: formació, reforma educativa, col·laboració entre els grups d'interès...
5. Assolir **nous nivells de producció**: exportant més als mercats emergents a l'Orient Mitjà i Àfrica, i atraient una quarta OEM i proveïdors en segments que falten.
6. Manquen empreses de **Rang 2** per proveir Rang 1
7. **Mercat potencial**: OEM's i Rang 1 del Marroc + exportació
8. Estratègia país: augmentar **índex d'integració**
9. Activitats de major valor afegit (**R + D i disseny**) per créixer a llarg termini
10. Crear un **ecosistema d'innovació**, amb alt valor afegit per captar empreses amb un know-how més avançat
11. Integrar **matèria prima** a empreses de rang 2
12. **Lleis mediambientals** que regulin la fabricació dels vehicles

Gràcies

شكرا

Shan Elasri
ACCIO Casablanca
selasri@catalonia.com