

PRIMER SALÓN DE SUBCONTRATACIÓN
PARA AUTOMOCIÓN ORGANIZADO POR AMICA/
THE AMICA RECENTLY HELD ITS FIRST AUTOMOTIVE
INDUSTRY SUBCONTRACTING SHOW

UN EVENTO PARA FORTALECER LA CADENA DE VALOR EN MARRUECOS

Strengthening Morocco's automotive-industry value chain

Organizado en el complejo industrial de Tanger Free Zone, el actualmente principal núcleo de referencia para la industria de automoción en Marruecos, este Primer Salón de Subcontratación ha supuesto una grata sorpresa para expositores y visitantes. Un estreno, con aspectos a mejorar, pero que superó las expectativas y puede suponer una sólida palanca para activar la actividad industrial en el país. / Held on the Tanger Free Zone industrial complex, currently Morocco's leading automotive-industry hub, the success of the first Automotive Industry Subcontracting Show pleasantly surprised exhibitors and visitors alike. Although there was room for improvement, the event's debut exceeded expectations and proved it has the potential to give the country's industry a further boost.

■ POR LUIS MIGUEL GONZÁLEZ / FOTOS-FOTOS: LUIS MIGUEL GONZÁLEZ / TRANSLATION: VERITAS TRADUCCIÓN Y COMUNICACIÓN

La Asociación Marroquí de la Industria y Comercio del Automóvil (**AMICA**) organizó, del 23 al 25 de abril, el primer Salón de la Subcontratación en Automoción con el objetivo de generar oportunidades entre responsables de Compras y diversos proveedores. Además de los encuentros en los stands de exposición y en entrevistas individuales programadas, los expositores pudieron visitar las fábricas de sus potenciales clientes, incluida la factoría de Renault. También pudieron conocer el desarrollo de la creación de un nuevo foco abierto a la instalación de nuevas compañías, la Tanger Automotive City, también con zona franca y zona libre, con acceso directo de suministro a la planta de Renault. Fuentes de AMICA subrayaron el compromiso de Renault con este evento, pues el constructor francés es miembro de la Comisión de Desarrollo de la Subcontratación de AMICA. Esta comisión considera que existe un importante potencial de más de 400 millones de euros anuales de oportunidades en diversos campos de la cadena de valor de la industria.

From 23 to 25 April, the **AMICA**, Morocco's automotive industry and trade association, held the first Automotive Industry Subcontracting Show with the intention of generating new opportunities for purchasing managers and suppliers. In addition to meetings on stands and pre-arranged individual interviews, exhibitors had a chance to visit potential clients' factories, including Renault's nearby facility. They also found out more about a new site set up to host new arrivals — Tanger Automotive City — that likewise features a free zone and, in addition, has direct access to the Renault plant. AMICA sources underlined Renault's commitment to the event and emphasised that the French automaker is a member of the association's Subcontracting Development Commission. The commission believes that the industry's value chain holds opportunities worth over €400 million per year, highlighting in particular logistics services; special machinery design and manufacture; tooling for processes like plastic injection and stamping; metal, plastic and



Resaltan especialmente servicios logísticos; diseño y fabricación de máquinas especiales; herramientas para procesos como inyección de plástico, estampación; envases metálicos, de plástico y cartón; ingeniería; y medios de control y calibración, entre otros. Según la asociación, los oficios principales para la fabricación de vehículos de alto valor añadido generan un volumen de negocios de más de 2.600 millones de euros, como el primer sector exportador de Marruecos.

Este primer Salón ha contado con el respaldo de Tanger Free Zone (TFZ); la Asociación de Inversores en la zona franca industrial de Tánger (AIZFET); el Banco Marroquí de Comercio e Industria (Groupe BNP Paribas); el Ministerio de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías (MICNT); la Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones (AMDI); el Centro de Inversiones Regional de Tánger (CRI), la Cámara de Comercio e Industria de Francia, la Cámara de Comercio e Industria Española y la Federación de Industrias de Equipamiento de Vehículo de Francia (FIEV).

cardboard packaging; engineering; and control and calibration, among other fields. According to association representatives, the main trades involved in manufacture of high-value-added vehicles, Morocco's biggest export sector, generate over €2.6 billion revenue.

This first exhibition was supported by the TFZ (Tanger Free Zone); the AIZFET (Association of Investors in the Tanger Free Zone); Groupe BNP Paribas (in its role supporting Morocco's trade and industry bank), the Moroccan Ministry of Industry, Trade and New Technology; the AMDI (Moroccan Investment Development Agency); the CRI (Tangier's Regional Investment Centre); the French Chamber of Commerce and Industry; the Spanish Chamber of Commerce and Industry; and the FIEV (French Vehicle Equipment Industries Federation).

Logistics

The facts that 25% of exhibitors were logistics and transport specialists and that 12% were experts in

Fuentes de AMICA subrayaron el compromiso de Renault con este evento, pues el constructor francés es miembro de la Comisión de Desarrollo de la Subcontratación de la asociación. / AMICA sources underlined Renault's commitment to the event and emphasised that the French automaker is a member of the association's Subcontracting Development Commission.



“Gecoinsa Maroc es una realidad que nos está permitiendo reforzar la compañía en España”. / “Gecoinsa Maroc is helping to reinforce the company’s position in Spain” (María Luisa Carriedo)

La firma Europac se instalará con una planta nueva de 30.000 metros cuadrados en la zona industrial Tanger Automotive Ciy (TAC). / Europac plans to open a new 30,000-square-metre plant — XLPac — on the Tanger Automotive City.



Logística

Sumando el 25% de expositores especializados en servicios logísticos y de transporte más el 12% dedicado a expertos en embalaje se obtiene una clara idea de la competencia y relevancia de ambos campos en el certamen. Más de un tercio de los expositores expusieron su oferta en un ámbito de alta demanda e intensa competencia, con marcas de distintos tamaños, incluido operadores de alta especialización como **GEFCO**.

La firma madrileña **Gecoinsa**, especialista en embalajes industriales, se decidió, en palabras de María Luisa Carriedo, directora comercial, por “Marruecos por la carencia de servicios como el nuestro existente en el país. Ahora estamos entregando embalaje especial para transporte de vehículos Dacia despiezados (CKD) desde la planta de Tánger a las de montaje en Brasil, Colombia, Indonesia, India y Rusia. Sin embargo, aún no se han alcanzado los volúmenes de producción suficientes que serían deseables para un proveedor como nuestra empresa. No obstante, trabajamos tanto para Renault como para la industria de proveedores de primer nivel, pero necesitamos que Renault se reafirme”.

Carriedo señala que “nuestra implantación en Marruecos es ya un proyecto muy bonito. Gecoinsa Maroc es una realidad que nos está permitiendo reforzar la compañía en España. Contamos con oficina comercial en el Business Center de Tanger Free Zone. Tenemos la idea de ir instalándonos paulatinamente, pero aunque aún no estemos plenamente im-

packaging provides a good idea of the relevance of these two related fields in Morocco, and also of the amount of competition within them. In this highly competitive setting characterised by equally high demand, exhibitors of all sizes, including specialist operators like **GEFCO**, presented their service offerings. María Luisa Carriedo, Sales Manager at Madrid-based **Gecoinsa**, an expert in industrial packaging, said the firm had decided to enter Morocco “because the country currently lacks services like ours. At present, we are carrying CKD Dacia vehicles from the factory in Tanger to assembly plants in Brazil, Colombia, Indonesia, India and Russia. That said, production volumes are still not as high as a logistics supplier like us would wish. We work for both Renault and the tier-one supply industry, but we do need Renault to pick up the pace.”

Ms Carriedo said, “Our project in Morocco looks very promising already. At the same time, Gecoinsa Maroc is helping to reinforce the company’s position in Spain. We have a sales office in the Tanger Free Zone’s Business Centre. Our plan is to expand gradually, and even though we are not yet fully established we are still providing our usual service and product quality. Shipments from Spain are not an obstacle. Our clients value our role as a multi-material supplier of cardboard, wood, plastic, desiccants, labelling, etc. We are well aware that there is a lot of competition here, but I believe that the market is large enough to accommodate us all and still generate highly worthwhile volumes. There is still talk of a second auto-

plantados, estamos dando nuestra habitual calidad de servicio y producto. Los envíos desde España no suponen ningún hándicap. Nuestros clientes valoran nuestra condición de proveedor multimaterial en cartón, madera, plástico, desecantes, etiquetado, etc. Sabemos que hay mucha competencia, pero pienso que hay mercado para todos con un volumen muy interesante. Se sigue hablando de la llegada de un segundo constructor y si se termina produciendo, tendrá mucho camino hecho en cuanto a tejido local establecido”.

La firma española **Europac**, especializada en soluciones de embalaje en cartón ondulado, se instalará con una planta nueva de 30.000 metros cuadrados en la zona industrial Tanger Automotive Ciy (TAC), situada a ocho kilómetros de la factoría de Renault en Tánger, bajo la denominación de XLPac. Allí se ubicará una fábrica integrada de cartón ondulado, que estará operativa en el primer semestre de 2015. Fahd el Achkar, director general de XLPac y Ángel Palencia, director de Comunicación Corporativa de Europac, destacan las ventajas de “una ubicación estratégica entre las ciudades de Tánger y Tetuán, y a sólo 20 kilómetros de Tánger Free Zone y Tánger Med Port, que será uno de los puertos comerciales de referencia del Mediterráneo cuando en 2015

maker arriving here and, if that happens, it will find that a lot of the local supply base it needs is already in place.”

Europac, a Spanish firm specialising in corrugated cardboard packaging, plans to open a new 30,000-square-metre plant — XLPac — on the Tanger Automotive City site eight kilometres from Renault’s factory in Tangier. The integrated corrugated cardboard factory is due to go into operation in the first half of 2015.

Fahd el Achkar, Managing Director of XLPac, and Ángel Palencia, Europac’s Corporate Communications Manager, highlighted that the site’s advantages include “a strategic location between the cities of Tangier and Tetuan just 20 kilometres from Tanger Free Zone and Tanger Med Port, which will become one of the Mediterranean’s leading commercial ports when the work to extend it is completed in 2015. Our centre there will assemble heavy-duty boxes designed for use in the automotive sector. It will be equipped with a corrugator used to make the cardboard sheets from spools of paper, as well as three converting lines in the box-forming area. Investment in the project amounts to around €30 million and will help us to expand into other sectors that also require this type of product.”

ESTAMPACIONES METALICAS EGUI

ESTAMPACION
+
SOLDADURA
+
PINTURA KTL

PUENTES TRASEROS
SUSPENSION DELANTERA
TRAVESAÑOS
CARTERES
BRAZOS DE SUSPENSION

Ctra. Mallabia - Apdo. 61 - 48260 ERMUA (Vizcaya) - (SPAIN) - Tel. (RDSI): 943 17 90 06 - Fax: 943 17 91 30
INTERNET: <http://www.egui.com> - E-mail: egui@egui.com



AOG lleva un año de prospección del mercado marroquí. / AOG has been researching the Moroccan market for the last year.

concluyan las obras de ampliación que se están realizando. Allí dispondremos de centro dedicado al montaje de cajas *heavy duty* destinadas al sector de la automoción, equipado con una onduladora para la fabricación de plancha de cartón a partir de bobinas de papel y una sección de transformación de plancha en cajas de cartón con tres líneas adicionales de *converting*. La inversión para el proyecto asciende a unos 30 millones de euros y nos ayudará también a proyectarnos en otros sectores que demandan este tipo de productos". Especializada en soluciones de embalaje y manipulación, **AOG** lleva un año de prospección del mercado marroquí, "no sólo en Tánger, sino en Casablanca tanto para automoción como para otros sectores como alimentario o farmacéutico. Ofrecemos múltiples variantes en manipulación manual de cargas con alta productividad sin llegar a la automatización. En automoción, trabajamos en esta parcela con componentes de vidrio, entre otros. Ya estamos en negociaciones con empresas y nuestra participación se ha centrado en hacer nuevos contactos y consolidar los que ya tenemos", explica Marc Olivier, director general. Bajo el lema de Manutención Inteligente, esta firma catalana presentó múltiples alternativas en manipulación de cajas y componentes. Sus próximos dependerán de las oportunidades que sigan confirmando en territorio marroquí. La abrumadora presencia de camiones de **San José & López (SJL)** evidencia el potencial de este operador logístico y transportista que cuenta con unas instalaciones de 50.000 metros cuadrados junto a Tanger Free Zone y 12.000 más, de reciente creación

San José & López (SJL) cuenta con unas instalaciones de 50.000 metros cuadrados junto a Tanger Free Zone y 12.000 más, de reciente creación en el puerto Tanger-Med. / San José & López (SJL) operates a 50,000-square-metre facility next to the Tanger Free Zone and another 12,000-square-metre site at a recently created centre in the Tanger-Med port.



Specialising in packaging and handling solutions, **AOG** has been researching the Moroccan market for the last year, "looking not only at Tangier, but also at Casablanca with a view to working for both the automotive and other sectors like food and pharmaceuticals. We offer multiple manual load-handling options that achieve high rates of productivity without requiring automation. In the automotive sector, for example, we work with glass components, among others. We are already holding talks with several firms and our participation in the show is intended to gain us new contacts and strengthen the ones we already have," explained Managing Director Marc Olivier. Under its motto of 'Smart Materials Handling', this Catalan firm presented a wide variety of crate and component handling options. Its next wave of products will be determined by the opportunities it encounters in Morocco. The imposing display of trucks belonging to **San José & López (SJL)** highlighted the capacity of this logistics firm that operates a 50,000-square-metre facility next to the Tanger Free Zone and another 12,000-square-metre site at a recently created centre in the Tanger-Med port. The firm's Sales Manager in Morocco, Mohammed Fennassi, commented, "50% of our business comes from the automotive sector, and that figure rises to as much as 70% in the free zone. We supply products like wheels, which we receive from France and Poland, to the Renault plant in Tangier. We store containers used on the production lines and we work with an increasing number of tier-two and tier-three suppliers." Mr Fennassi went on to say, "We continue expand-

en el puerto Tánger-Med. El director comercial en Marruecos, Mohammed Fennassi, comenta “que el 50% de nuestra actividad se centra en el sector de automoción y esa cifra llega al 70% en la Zona Franca. Estamos suministrando a la planta de Renault en Tánger productos como ruedas que nos llegan desde Francia y Polonia. Almacenamos contenedores para las líneas de producción y cada vez trabajamos más para proveedores de segundo y tercer nivel”. Fennassi señala que seguimos creciendo “al dar servicio a empresas como Tyco Electronics, Lear, Yazaki, Leoni o ThyssenKrupp, con nuestra propia flota. Nuestra plantilla ha pasado de 30 personas en 2008 a 290 en 2014. Nuestra posición en el norte de África continúa ampliándose a través de un nuevo proyecto en Túnez”.

La firma alemana **Dachser** acudió como expositor con el fin de darse a conocer “en mayor medida en un sector en el que en comparación a otros no tenemos una gran actividad”, señala Frédéric Diot, director de la filial marroquí, “quien señala que nuestra implantación a partir de una empresa francesa se remonta a 30 años. Abrimos el primer almacén bajo aduana en Tánger hace once años. Hacemos servicios de transporte completo y grupaje tanto nacional como internacional en ambos casos. Trabajamos en pequeña medida para Renault, así como para proveedores como Yazaki, Faurecia o Delfingen”. La compañía dispone de una base logística de 18.000 m² en Casablanca. Con 22.000 empleados en el mundo, 180 de ellos en Marruecos, Dachser ha adquirido hace unos años las empresas Azkar, de la que poseía un 10% desde 2005, y Transunión en España.

Instalaciones industriales

Desde 1978, el grupo **Comega-Zycsa**, gestionado por su accionista mayoritario, el ingeniero español José Costa, ofrece sus servicios en Marruecos en la fabricación de estanterías y andamios tubulares, sus especialidades originales. Con el transcurso de los años, amplió la producción a pedidos de calderería, chapistería y construcción metálica. En 1990, se constituyó Comega para encargarse de este conjunto de especialidades bajo pedido tanto para subcontratación local como para exportación. La compañía

ing to serve companies like Tyco Electronics, Lear, Yazaki, Leoni and ThyssenKrupp, using our own fleet to do so. Our workforce has grown from 30 people in 2008 to 290 in 2014. Furthermore, we are extending our position in North Africa with a new project in Tunisia.”

German firm **Dachser** exhibited at the trade fair to raise its profile “in a sector in which, in comparison with others, we are not particularly active,” explained Frédéric Diot, Manager of the group’s Moroccan subsidiary. He continued, “We have had a presence here, via a French company, for 30 years and we opened our first customs warehouse in

En la vanguardia de la logística

Operador logístico multifuncional
Nuestro compromiso: **La Calidad Total**

GECOINSA
GESTORA COMERCIAL INTERNACIONAL S.A.
(Sociedad Unipersonal)

Alfonso Madrid: Avda. Arboledas, 26 • P.O. Ind. La Pastora • 28340 Valdemoro (Madrid) • Tels.: 91 895 44 50 Fax: 91 895 43 54
Bilbao: Vía: C/ra. Pinedar. Ardozale, 23 • 48175 Retuerto (Pontevedra) • Tels.: 986 48 68 04 Fax: 986 48 68 72
<http://www.gecoinsa.es>

GRUPO FOMINTE

Información y Consultas
Dirección Comercial
Tel.: 91 895 44 57 Fax: 91 895 44 56
e-mail: gecoinsa@gecoinsa.es

ABROR
ER
CERTIFICADO
RECONOCIDO

ISO 9001



Dachser acudió como expositor con el fin de darse a conocer “en mayor medida en un sector en el que en comparación a otros no tenemos una gran actividad”. / Dachser exhibited at the trade fair to raise its profile “in a sector in which, in comparison with others, we are not particularly active.” (Frédéric Diot)

trabaja para diversas empresas en el país, incluida Renault.

José Costa, quien destaca “su origen de Barcelona”, señala que, con más de 40 empleados y operarios marroquíes; “realizamos actividad de subcontratación de piezas, subconjuntos y montajes diversos que presenten mucha mano de obra no automatizable y con facilidad de transporte, para exportación a Europa. Colaboramos con empresas que deban hacer instalaciones o vender sus productos en Marruecos y que les interese, por coste de producto y transporte, la subcontratación en el país”. Omega-Zycsa puede suponer, según Costa, un “interesante aliado para empresas europeas que busquen competitividad por el coste de mano de obra para parte de su producción”.

El grupo gallego **Izmegal**, formado por las empresas Izmar y Marsan (M&I 21) y Nortap Ingenieros y Mecánica Rocha (AFES), ha trasladado su experiencia de colaboración entre empresas en México a Marruecos. Laureano Pérez, director general, comenta que “estamos situados en Zona Franca para atender a Renault y a los proveedores de primer nivel en Zona Franca tanto en soluciones logísticas como en mantenimiento industrial. Actualmente, disponemos de una nave de 1.000 m² en Zona Franca con una pequeña estructura. Estamos en proceso de homologación de Renault. La aceptación por parte de los clientes está siendo muy buena, porque en el país no hay este tipo de servicios, como también nos ha sucedido en México”.

Pérez señala que “aún falta el volumen necesario para trabajar a una cadencia adecuada, pero estamos muy ilusionados por un nuevo proyecto, que ha supuesto la inversión de medio millón de euros, en el que se combinan esfuerzos y sinergias de pymes. Esta es la opción, porque si sabes cómo hacerlo,

Desde 1978, el grupo Omega-Zycsa, gestionado por su accionista mayoritario, el ingeniero español José Costa, ofrece sus servicios en Marruecos. / Omega-Zycsa, a group managed since 1978 by Spanish engineer and majority shareholder José Costa, manufactures tubular racking and scaffolding in Morocco.



Tangier 11 years ago. In both cases, we provide full-service transport and groupage nationally and internationally. We do a little work for Renault, as well as for suppliers like Yazaki, Faurecia and Delfingen.” The company has an 18,000-square-metre logistics base in Casablanca and 180 of its 22,000-strong global staff work in Morocco. In the last few years, Dachser has taken over two Spanish transport firms — Azkar (in which it initially took a 10% stake in 2005) and Transunión.

Industrial facilities

Omega-Zycsa, a group managed since 1978 by Spanish engineer and majority shareholder José Costa, manufactures tubular racking and scaffolding, two of its original areas of specialisation. Over time, it has extended its range to include boilers, sheet-metal work and metal structures. In 1990, Omega was set up to handle orders for these specialist products, working both as a local subcontractor and as an exporter. The company has a wide range of clients in the country, among them Renault. José Costa, who emphasises that he is “originally from Barcelona”, said that, with over 40 Moroccan employees and operators, “We make parts, sub-assemblies and assemblies under contract that require a lot of non-automatable labour and that can be transported easily, all for export to Europe. We work with companies that need to set up facilities or sell products in Morocco and that, because of the cost of making and transporting the product, prefer to subcontract them to local providers.” According to Mr Costa, Omega-Zycsa can be “a valuable ally for European firms looking to use Morocco’s competitive workforce to produce part of their volume.” Galician group **Izmegal**, made up of Izmar y Marsan (M&I 21), Nortap Ingenieros and Mecánica Rocha (AFES), has applied its experience in inter-company collaboration in Mexico to Morocco. Laureano Pérez, Managing Director, commented, “We are based in the free zone to serve Renault and the tier-one suppliers nearby, providing both logistics and industrial maintenance services. We currently have a 1,000-square-metre unit in the free zone staffed by small

pero te faltan los recursos económicos, te quedas sin la oportunidad". El grupo ofrece soluciones como bases rodantes, trenes logísticos y gestión de contenedores, así como operaciones de mantenimiento y *Lean Manufacturing*. Recientemente se ha implantado en Cataluña, con el objetivo de poder atender a SEAT, Nissan y a constructores en otras comunidades españolas.

Plásticos

El **Grupo Erum**, de capital mayoritariamente español y conocido por unos de sus principales productos de referencia, las perchas, lleva en Marruecos desde 2006 fabricando piezas en plástico. José Carlos Mulero, director general de Erum Grup Maroc, explica que "en 2010 decidimos establecer una *joint venture* con el grupo valenciano Novatec, de donde nace Novaerum, cuya actividad es la inyección de termoplásticos en Tánger. Disponemos de prensas de inyección de 300 a 1.200 toneladas, en las que fabricamos todo tipo de componentes en termoplástico para empresas como Lear o Valeo, por lo que somos un Tier2".

Tomando como referencia los ejemplos de los clientes citados, Mulero señala que estas bases "nacieron como plantas paralelas a las de Valls [Lear] o Martos [Valeo]. Por proximidad, nuestra planta está siendo la más sencilla de desarrollar en comparación con otras en lugares como India o Bangladesh [El Grupo Erum tiene implantaciones en 22 países de cuatro continentes]".

Mulero apunta que "aún sigue moviendo más negocio la subcontratación de los grandes proveedores de cableado que las plantas de Renault. Por otro lado, terminará llegando un segundo constructor que para un país con la dimensión de Marruecos está muy bien. Se están haciendo muy bien las cosas, gracias al impulso y la implicación del propio rey Mohammed VI con una gran visión, para que el país siga llamando la atención de grandes multinacionales. Ha experimentado una mejora muy importante desde los años 90".

“

A PARTIR DE NUESTRO CONOCIMIENTO EN LA INYECCIÓN DE PLÁSTICOS, NOS HEMOS ADAPTADO A LAS EXIGENCIAS DEL SECTOR DEL AUTOMÓVIL, EN EL QUE PREVEMOS SEGUIR CRECIENDO / OUR EXPERTISE IN PLASTIC INJECTION HAS ALLOWED US TO ADAPT TO THE AUTOMOTIVE SECTOR'S DEMANDS AND WE PLAN TO KEEP EXPANDING THAT SIDE OF OUR BUSINESS

José Carlos Mulero, Grupo Erum

team and are in the process of gaining type approval from Renault. Acceptance among clients has been very high, because this type of service is not available in the country, as was also the case in Mexico." Mr Pérez states, "We still lack the volume needed to work at the pace we would like, but we are highly optimistic about the prospects for a new project that has required investment of €500,000 and brings several SMEs together to generate synergies. This is the best option because, unless you have sufficient financial resources the opportunity passes you by, even if you have the expertise to do the actual job." The group's solutions include wheeled carriers, logistics trains and container management, as well as maintenance operations and consultancy on lean manufacturing. It recently deployed resources in Catalonia to serve SEAT and Nissan, as well as the other automakers based in Spain.

Plastics

Erum Group, which is majority Spanish-owned and is well known for one of its leading products — clothes hangers — has been making plastic parts in Morocco since 2006. José Carlos Mulero, Managing Director of Erum Grup Maroc, explained, "In 2010 we decided to set up a joint venture with Valencian group Novatec. This gave rise to Novaerum, which makes injected thermoplastic parts in Tangier. Our injection presses range in capacity from 300 to 1,200 tonnes and we make a huge variety of thermoplastic components for clients like Lear and Valeo, with which we work as a tier-two supplier."

Referring to those two firms, Mr Mulero says, "These facilities began operating in parallel to the ones in Valls [Lear] and Martos [Valeo]. For reasons of proximity, this plant is turning out to be easier to develop than others in places like India and Bangladesh [Erum Group has factories in 22 countries on four continents]." Mr Mulero then pointed out, "Subcontracting by the major cabling suppliers still generates more business than the Renault plants. A second automaker will arrive eventually, which for a country like Morocco will be a great achievement. The authorities are doing a good job here and are keeping the country on the major multinationals' radar. A lot of that is down to the drive and commitment shown by King Mohammed VI, who has great vision. Morocco has improved enormously since the 1990s."

Based in Tetuan, on an industrial park older than the one in Tangier, "Our expertise in plastic injection has allowed us to adapt to the automotive sector's demands and we plan to keep expanding that side of our business." Mr Mulero highlighted, "Skills levels among professionals are rising and they are keen to improve. In our experience, the best approach is to employ local managers and operators."



La industria aragonesa explora el terreno Aragon's industry explores opportunities

◉ **El Cluster de automoción de Aragón (CAAR)** reafirmó su interés en Marruecos (coopera desde hace dos años en un centro de formación en la plataforma Atlantic Free Zone en Kenitra) con su participación en la feria. Su stand acogió a las compañías **Moldes J. Morales y Moldes y Plásticos de Aragón (MYPA)**. Alejandro Morales, responsable comercial de la primera de ellas, constató que “sería complicado trabajar exportando moldes, pero sí podemos estudiar la idea de encontrar un colaborador local que pudiera hacer labores de fabricación y mantenimiento. La feria ha resultado también muy útil de cara a establecer contacto con potenciales clientes”.

Germán Aguilar, director comercial de MYPA, opina que “de alguna u otra forma hay que intentar estar en Marruecos. Si por razones de tamaño y recursos, la implantación en solitario es inviable, hay que trabajar para acometer proyectos en conjunto con otras empresas o buscar acuerdos de colaboración con compañías locales”. Aguilar apuntó una nueva misión

del CAAR a México, país con similitudes en cuanto a la necesidad de moldes, respecto a lo que David Romeral, director gerente del CAAR, quien comentó que “en México se buscan proveedores más completos y en esta feria se constata claramente la demanda de moldes, troqueles, utillajes y logística, que irán siendo cada vez más necesarios por el crecimiento actual y ante la posible llegada de un segundo constructor. No hay que tener miedo a cooperación entre empresas e incluso a integraciones y fusiones”. La demanda de moldes, señalada por Romeral, se plasmó en la participación de la potente industria portuguesa en este campo con ejemplos como la firma **JR Moldes**.

David Romeral manifestó, por otra parte, que “para aquella empresa que no esté ya en el este de Europa, Marruecos puede ser una buena opción, pero antes debe conocer bien el terreno. En el caso de nuestras pymes, es necesario estudiar fórmulas para que sean más medianas que pequeñas y así poder afrontar el reto”.

◉ **The CAAR (Cluster de Automoción de Aragón – Aragon Automotive Cluster)** also took part in the show, reaffirming its early interest in Morocco (it has been a partner in a training centre in Atlantic Free Zone in Kenitra for two years). Its stand hosted two of its members — **Moldes J. Morales and Moldes y Plásticos de Aragón (MYPA)**. Alejandro Morales, Sales Manager at the former, said, “It would be difficult to export moulds, but we are interested in finding a local partner who could take care of manufacture and maintenance. The show has also been a useful way of making contact with potential clients.”

Germán Aguilar, Sales Manager at MYPA, said, “One way or another, we need to be in Morocco. If lack of size and resources mean going it alone is not feasible, then we need to develop joint projects with other companies or set up partnership agreements with local firms.” Mr Aguilar also mentioned a new CAAR trade mission to Mexico, a country with similar needs when it comes to moulds. In reply, David

Romeral, Managing Director of the CAAR, said, “Clients in Mexico want full-service suppliers, while this show reveals the clear demand here for moulds, dies, tooling and logistics, all of which will become increasingly necessary because of the country’s continuing growth and the prospect of the arrival of a second automaker. Companies should not be afraid of co-operating with one another, or even of merging with them.” The demand for moulds highlighted by Mr Romeral was reflected by the number of representatives from Portugal’s powerful mould-making industry, among them **JR Moldes**.

Mr Romeral concluded by saying, “For those firms that do not yet have operations in Eastern Europe, Morocco could be a good option, though they have to familiarise themselves with the country first. In the case of our SMEs, we need to find ways of increasing their size to make them closer to medium-sized firms than to small ones. If they can achieve that, they will deal with the inevitable challenges a lot more easily.”

Con implantación en la zona industrial de Tetuán más antigua de Tánger, “a partir de nuestro conocimiento en la inyección de plásticos, nos hemos adaptado a las exigencias del sector del automóvil, en el que prevemos seguir creciendo”. Mulero destaca que “cada hay profesionales mejor cualificados con ambición de mejorar. Nuestra experiencia nos dice que la mejor fórmula es contar con dirección de la empresa y personal local”.

Scorp Centro de Negocios, firma vasca dedicada a equipamiento para empresas dedicadas a la transformación de plásticos, así como de fabricación y distribución de equipos periféricos tanto propios como de otras marcas, eligió Marruecos para su proyección en el Norte de África. Menchu Climent, copropietaria de esta firma, señala que “somos proveedores de multinacionales del sector de automoción en un 80%. Trabajamos en cualquier proceso que tenga que ver con el plástico”.

Con una potente implantación en España unida a oficinas técnico-comerciales en Polonia, Arabia Saudí o México, entre otros países, Scorp ha trasladado su experiencia al servicio de compañías como Inergy, Delphi, Faurecia o Visteon al norte de África. Climent comenta que “hicimos una selección de merca-

Scorp Centro de Negocios, a Basque firm that provides equipment for plastic-processing companies, as well as making and distributing own-brand and branded peripherals, chose Morocco as the site for its expansion into North Africa. Menchu Climent, co-owner of the firm, said, “Supply to automotive sector multinationals accounts for 80% of our business. We work on any process related to plastics.”

With a strong base in Spain and engineering sales offices in Poland, Saudi Arabia and Mexico, among other countries, Scorp has applied the experience gained from working with companies like Inergy, Delphi, Faurecia and Visteon to its North African operations. Ms Climent commented, “We did our market research. We also received significant help from our clients, who facilitated our entry into Morocco. We are in the process of setting up a company, which will be incorporated later this year, as well as taking on a representative to provide our services in both Tanger Free Zone and the rest of the country.”

Tooling

Having seen the number of visitors to the trade fair, Jaime Samón, Managing Director of **Suministros Arsam**, expressed regret at “not having booked a



“Estamos situados en Zona Franca para atender a Renault y a los proveedores de primer nivel en Zona Franca tanto en soluciones logísticas como en mantenimiento industrial”. / “We are based in the free zone to serve Renault and the tier-one suppliers nearby, providing both logistics and industrial maintenance services” (Laureano Pérez, Grupo Izmeqal)

do y en Marruecos hemos recibido una importante ayuda de nuestros clientes que nos han facilitado nuestra entrada en este mercado. Estamos en vías de creación de una empresa a lo largo de este año, así como de contratar a un representante para dar servicio no sólo en la Zona Franca de Tánger, sino en todo el país”.

Herramientas y utillajes

Jaime Samón, director general de **Suministros Arsam**, Se lamentaba de “no haber reservado un stand de mayores dimensiones” a tenor del flujo de visitantes de la feria. Esta firma catalana, proveedora de todos los constructores instalados en España, apostó por Marruecos “al comprobar el poco crecimiento del mercado en España. En principio, creamos una oficina con un empleado para acciones comerciales, pero hemos decidido implantarnos con una instalación no muy grande, pero para evitar los trámites que implica la exportación”. Especializada en herramientas de corte y montaje, así como en productos de *Lean Manufacturing*, Arsam diseña en su sede central en Barcelona. Marruecos supone su segunda ampliación internacional, tras consolidar una fuerte presencia en Portugal.

Francesc Castilla, director de Exportaciones de **Antonio Carrasco**, firma catalana dedicada a la fabricación de piezas especiales y estándares para herramientas, matrices, moldes y utillajes, así como en fundición inyectada de aluminio, estudia su proyección en Marruecos, “siguiendo a Renault y a su cadena de valor. Contamos con una sólida presencia en filiales de multinacionales en España y seguimos a estos clientes en sus procesos de internacionalización. Estamos muy bien posicionados respecto a centros de decisión en España y Francia, en empresas como Renault, nuestro cliente más importante Grupo PSA, Gestamp, Faurecia o SNOP, y en algún caso de Alemania, como el Grupo Volkswagen”.



bigger stand.” This Catalan firm, which supplies to all of the automakers operating in Spain, decided to turn its gaze to Morocco “after seeing the lack of growth in the Spanish market. In principle, we plan to set up an office with one employee to handle sales here and then establish a larger, but not too large, facility to avoid the paperwork involved in exporting.” Specialising in cutting and assembly tools and products designed to facilitate lean manufacturing, Arsam does all of its innovation at its headquarters in Barcelona. The move into Morocco is its second international foray after developing a strong presence in Portugal.

Francesc Castilla, Exports Manager at **Antonio Carrasco**, a Catalan manufacturer of standard and bespoke tooling, dies, moulds and high-pressure die-cast aluminium parts, is looking closely at the opportunities in Morocco with a view to “following Renault and its value chain. We have a strong relationship with many multinationals’ subsidiaries in Spain and we are following those clients as they internationalise. We are very well positioned in Renault’s decision-making centres in Spain and

“En Marruecos hemos recibido una importante ayuda de nuestros clientes que nos han facilitado nuestra entrada en este mercado”. / “We also received significant help from our clients, who facilitated our entry into Morocco” (Menchu Climent, Scorp)



Elesa Lubricantes lleva un año de proyección en Marruecos, a través de un acuerdo de distribución con la firma local Diff Industrie. / Elesa Lubricantes has been present in Morocco for a year via a distribution agreement with local firm Diff Industrie.

“En principio, creamos una oficina con un empleado para acciones comerciales, pero hemos decidido implantarnos”. / “In principle, we plan to set up an office with one employee to handle sales here and then establish a larger” (Jaime Samón, Suministros Arsam)

Castilla añade que “vemos un potencial enorme como país en Marruecos, donde se ha instalado mucha industria y nuestros clientes nos informaron sobre esta feria. Vamos a hacer una investigación de mercado y de ella dependerán nuestros próximos pasos, como también nos está sucediendo en Rumanía. A medio plazo, nuestro interés se centra en México. Nuestra estrategia se centra en atender a grandes empresas con estructura multiplanta”. Camino de cumplir sus primeros 50 años en 2015, **Elesa Lubricantes** lleva un año de proyección en Marruecos, a través de un acuerdo de distribución con la firma local Diff Industrie. Gonzalo Carvajal, gerente de la compañía, asegura que Marruecos supone “una oportunidad para nuestra empresa en diversos sectores. Nuestros productos de lubricación se utilizan en el propio vehículo, pero también en maquinaria de mecanizado, embutición o desmoldeo, así como en vehículos de obra civil. Seguimos analizando las posibilidades que nos da el país, de cara a ver próximas acciones”. Otra empresa del mismo grupo, Electrofilm, expuso el año pasado en la feria de subcontratación Sistep-Midest en Casablanca.

Desarrollo futuro

La estrategia de internacionalización, **Álava Ingenieros** se bifurca entre Latinoamérica y Norte de África. En el primer escenario ya cuenta con oficina en Perú, en ámbitos diferentes a la automoción, mientras en el norte de África, busca un partner para distribuir nuestras soluciones en Marruecos, Túnez y Argelia. “Nuestra participación en la feria se centra en dar a conocer nuestra experiencia de

France. Our biggest clients are PSA Group, Gestamp, Faurecia and SNOF, though we also work with several others in Germany, among them VW Group.” Mr Castilla added, “We see enormous potential in Morocco, where there is now a lot of industry and, in fact, it was our clients who told us about this show. We are going to do some market research and, depending on the findings, we will decide which steps to take next. We are in a similar position in Romania. In the medium term, we are also interested in Mexico. Our strategy is to work with major companies with multi-plant structures.”

On course to celebrate its 50th anniversary in 2015, **Elesa Lubricantes** has been present in Morocco for a year via a distribution agreement with local firm Diff Industrie. Gonzalo Carvajal, the company’s manager, stated, “Morocco offers our company opportunities in various sectors. Our lubricants are used in standard and construction vehicles, as well as in milling, drawing and mould-stripping machines. We are still looking at the options in the country with a view to taking further action.” Another company belonging to the same group, Electrofilm, exhibited last year at the Sistep-Midest subcontracting show in Casablanca.

Future development

Álava Ingenieros’ internationalisation strategy focuses on Latin America and North Africa. It already has an office in Peru working in non-automotive sectors, while in North Africa it is looking for a partner to distribute its solutions in Morocco, Tunisia and Algeria. “We are taking part in the trade fair mainly to raise awareness about our experience, which spans



“Buscamos empresas para establecer una colaboración y en el futuro quien sabe si podríamos implantarnos directamente para dar servicio a los sectores de automoción y aeroespacial”./ “We are looking for companies interested in setting up partnerships and, who knows, perhaps in the future we could establish a base here to deliver directly to the automotive and aerospace sectors” (José María Almazán, Álava Ingenieros)

“

“VEMOS UN POTENCIAL ENORME COMO PAÍS EN MARRUECOS, DONDE SE HA INSTALANDO MUCHA INDUSTRIA Y NUESTROS CLIENTES NOS INFORMARON SOBRE ESTA FERIA / WE SEE ENORMOUS POTENTIAL IN MOROCCO, WHERE THERE IS NOW A LOT OF INDUSTRY AND, IN FACT, IT WAS OUR CLIENTS WHO TOLD US ABOUT THIS SHOW

Francesc Castilla, Antonio Carrasco

más de 40 años en soluciones de medida y ensayo, en campos tan diversos como *crash*, airbags, calidad de materiales, medio ambiente, compatibilidad electromagnética, imagen”, explica José María Almazán, director de estrategia y desarrollo corporativo de la compañía madrileña.

Almazán asegura que “a día de hoy, el país se caracteriza por un alto volumen de producción con poca ingeniería y desarrollo. Esta vertiente está empezando, pero tiene que desarrollarse en el futuro. En lo que se refiere a empresas de componentes, ya se están haciendo pruebas y hay potenciales clientes para nosotros. En especial, firmas como Delphi, Valeo, Denso, Plastic Omnium, Faurecia, Visteon o Lear que son clientes nuestros en la Península Ibérica. Por ello, buscamos empresas para establecer una colaboración y en el futuro quien sabe si podríamos implantarnos directamente para dar servicio a los sectores de automoción, aeroespacial, universidades y centros tecnológicos. En 2013, Álava Ingenieros facturó 33,5 millones de euros y los mercados exteriores representan el 10% de la facturación de la empresa.

Otra empresa que acudió con su vertiente de ingeniería fue el **Grupo Antolin**, que se presentó bajo la marca Adtech. ✓

over 40 years, of providing measuring and testing solutions in fields as diverse as crash tests, airbags, material quality, environment, electromagnetic compatibility and imaging,” explained José María Almazán, Corporate Strategy and Development Manager at the Madrid-based company.

Mr Almazán stated, “At present, the country is characterised by high production volumes with little engineering and development content. This latter aspect is starting to increase and will need to be developed further in the future. We are already doing tests for components companies and we have several potential clients lined up. Firms like Delphi, Valeo, Denso, Plastic Omnium, Faurecia, Visteon and Lear are all possibilities, as we already work with them on the Iberian Peninsula. As a result, we are looking for companies interested in setting up partnerships and, who knows, perhaps in the future we could establish a base here to deliver directly to the automotive and aerospace sectors, as well as to university and technology centres.” In 2013, Álava Ingenieros invoiced €33.5 million and overseas markets generated 10% of the company’s revenue.

Grupo Antolin was another of the companies to take part in the trade fair, on this occasion highlighting its engineering capacity under its Adtech brand. ✓