

# Invertir en el sector pymes en el Magreb

Albert Alsina

Uno de los principales retos en Marruecos, Argelia y Túnez es la formación de capital humano, sobre todo de cuadros medios

Unos factores macroeconómicos favorables y unas necesidades básicas de mercado crecientes convierten en atractivos estos países

El *private equity* tiene buenas perspectivas, atraído por los altos rendimientos de las empresas y apoyado por el crecimiento económico y la estabilidad política

**E**l Magreb se ha consolidado en los últimos 10 años como una opción cada vez más atractiva para las empresas internacionales, sobre todo europeas, que poco a poco han perdido el miedo a poner un pie en el norte de África. Las cifras hablan por sí solas.

Estados Unidos y la Unión Europea (UE) están intentando sacarle jugo a esta enorme región (Mauritania, Marruecos, Argelia, Túnez y Libia) que supone la quinta parte del continente africano y alberga a la décima parte de su población. Europa mantiene su liderazgo como primer socio en la zona.

Estos países tienen unos puntos en común entre los que se encuentran las desigualdades sociales, las trabas burocráticas y sistemas de transporte y de distribución limitados, lo que en cierto sentido y a diferentes niveles, frena el despegue económico de la zona.

Sin duda, el Magreb debe entenderse como una pluralidad de culturas, economías y posibilidades. En este artículo nos centraremos en las oportunidades y dificultades en la implementación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Argelia, Marruecos y Túnez.

En Argelia, los inversores tienen sentimientos contrapuestos. En primer lugar existe como freno la dificultad de entrada en el país, agravada por la legislación vigente: la nueva ley de finanzas de agosto de 2009 establece la obligación de contar con socios locales con un 51% del capital en el caso de

industrias productoras locales y un 30% en caso de industrias de importación. Además existen restricciones de repatriación de dividendos para las empresas importadoras y de multiplicar las necesidades de circulante debido a la necesidad de abrir LC (Cartas de Crédito) a todas aquellas empresas importadoras sin distinguir si es producto acabado o materias primas.

La otra cara de la moneda es que Argelia es un país con grandes oportunidades, unos factores macroeconómicos favorables y unas necesidades básicas de mercado de crecimientos de dos cifras. Dicho de otro modo, si consigues entrar en el mercado y creas o lideras una industria, los retornos son importantes. Entre los sectores más significativos, sin contar la energía, están la industria de la transformación de materias primas, materiales de construcción, agroalimentario, farmacéutico, eléctrico, distribución, construcción de viviendas e infraestructuras. Aquellas pymes relacionadas con estos sectores están experimentando crecimientos de dos dígitos.

Los sectores que se encuentran en menor crecimiento son las energías renovables, automoción y tecnologías. Las instituciones están haciendo un esfuerzo para promocionar el sector turístico. Sin embargo, debido a la inestabilidad y a los problemas de seguridad, parece que estamos a varios años de ver un desarrollo sostenido y no puntual de las inversiones en el turismo argelino. Otro de

los puntos fuertes del país es su clara predisposición a ser la puerta de África, por sus arraigos culturales y su posición geográfica.

Una vez la inversión se realiza, existen dos problemas fundamentales: el capital humano y la dificultad del entorno bancario e institucional. El capital humano en Argelia es escaso, aunque tiene buenas universidades y existen ejecutivos que han estudiado en el extranjero (sobre todo en Francia); existe un gran déficit de ejecutivos medios, no tanto por su formación como por su experiencia. Esta dificultad es la de mayor envergadura y la más difícil de suplir. Es necesario invertir en planes de formación interna, pasar periodos de aprendizaje en Europa y tener una continuidad en las carreras de estos graduados que entran en las compañías.

La segunda dificultad es financiera y burocrática: los bancos no tienen el dinamismo necesario sino que todo se basa en relaciones personales y establecer un diálogo fluido como inversor extranjero conlleva una gran dificultad. Además, está el papel de la burocracia argelina, la cual se debe entender, respetar y trabajar para evitar su intromisión en el negocio (entiéndase aduanas, documentos oficiales, permisos...).

Hay que destacar que el capital humano es un reto no sólo en Argelia sino también en Marruecos y Túnez.

En cuanto a Marruecos, es el vecino más avanzado de la región en su inte-

gración económica con Europa. El comercio bilateral ha pasado de 1.370 millones de euros en 2000 a casi 6.450 millones en 2008. Atrae a todo tipo de sectores y tamaños de empresa, que se reparten por casi toda la geografía del país. La juventud marroquí –uno de cada dos habitantes es menor de 35 años– aporta una mano de obra motivada y con gran capacidad de aprendizaje.

Sin embargo, pese a su modernización económica, Marruecos sigue siendo un país complejo, más accesible para grandes empresas que para las pymes. Si bien las empresas se encuentran más desarrolladas y hay muchos sectores en crecimiento, destacaría cinco: industria, turismo, comercio, agricultura e infraestructuras. Con un gobierno dinámico y en línea con unos objetivos de desarrollo económico, Marruecos es, sin duda, el país en que existe un mayor dinamismo de las pymes. El gobierno se encuentra centrado en una mejora de los indicadores macroeconómicos, una clara estrategia de ciertos sectores, con varios planes en funcionamiento como el Plan Emergente, lanzado en 2006, el Plan Azur, para el turismo, el Plan Vert, sobre el sector agroalimentario, etcétera. Todos ellos actúan como catalizadores de sectores empresariales. Paralelamente, la oficina de inversiones en Marruecos hace el papel de ventanilla única, una realidad eficiente, sencilla y práctica.

Marruecos ha hecho una apuesta clara por una economía de mercado en la cual los inversores, tanto extranjeros como nacionales, no tienen ninguna diferenciación. Ofrece mano de obra cualificada a 14 kilómetros de la UE, y se está posicionando como una plataforma de producción y de exportación de *know how* europeo.

Marruecos ha sabido avanzar rápidamente en su integración en el mundo económico de hoy con su acuerdo de libre comercio con EE UU y su adhesión a la Liga Árabe. A lo que hay que añadir la firma del estatuto avanzado con la UE. Junto con todo esto, la seguridad jurídica del país hace que los inversores se sientan protegidos y con posibilidades de crecimiento externo.

### El Fondo Mediterrània Capital

El Fondo Mediterrània es una iniciativa del Institut Català de Finances (ICF), que surge en el marco del Proceso de Barcelona, y a la que se han sumado el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), integrando el núcleo de los partícipes del Fondo. A estas instituciones financieras se han unido empresas líderes en sectores clave como Invercartera (Caixa Catalunya), La Caixa, Repsol, Telefónica, y Gas Natural que comparten el reconocimiento del potencial y la importancia del desarrollo del Magreb.

El Fondo Mediterrània nace en junio de 2008 con un capital comprometido de 62 millones de euros y actúa como la herramienta de financiación alternativa más adecuada para empresas en expansión y en proceso de cambio y que afrontan necesidades importantes de financiación. El fondo opera con oficinas en Barcelona, Casablanca y Argel.

En su primer año de funcionamiento, Mediterrània ha realizado dos inversiones: una en el sector agroalimentario –Agrolito– y otra en el sector de higiene femenina e infantil –Cepro. Además, estudia varias operaciones en los sectores industriales, servicios y tecnología, de los cuales más del 60% son de capital expansión.

Más información: [www.mediterraniafcr.com](http://www.mediterraniafcr.com) o [www.rivaygarcia.com](http://www.rivaygarcia.com)

Las dificultades de Marruecos son el alto valor de entrada en empresas ya en funcionamiento, debido a la liquidez del mercado y a la sobrevalorización de las compañías en la bolsa de Casablanca, que provoca que las valoraciones de éstas no se hayan ajustado en estos momentos de reajuste mundial. Además, el capital humano para cuadros intermedios es una problemática en todas las industrias.

El caso de Túnez, inmerso en un proceso de privatización de empresas públicas, presenta un escenario interesante, aunque, por ahora, sólo unos centenares de compañías se han atrevido a asentarse en el país. Túnez está más desarrollado financieramente y aquí las pymes tienen una historia de continuidad. Las empresas familiares son el núcleo de este sector y cuentan con un grado elevado de sofisticación, en cuanto a cuadros organizativos, esquemas de financiación y desarrollo de las exportaciones a otros países de la zona, en particular Argelia, Marruecos y Libia. Es, sin duda, un modelo de país basado en la exportación, con grandes ventajas fiscales para aquellas empresas que exporten más del 85% de su producción. Las exportaciones industriales de Túnez se han multiplicado por cuatro en los últimos 13 años.

En Túnez actualmente existen oportunidades en el *Near-Shore Industrial*. Junto con la creación de grandes sectores de crecimiento, hay buenas oportunidades de inversión, concretamente en: textil (confección), agroalimenta-

rio, tecnologías y comunicación e industrias mecánicas y eléctricas.

### Fondos ‘private equity’

A pesar de las grandes reformas macroeconómicas, los fondos *private equity* se encuentran con dos obstáculos clave para su rentabilidad: las limitaciones en las desinversiones y el riesgo del tipo de cambio. La naturaleza de las inversiones en *private equity* hace necesario la obtención de un retorno atractivo a sus promotores. La ausencia de un mercado estructurado dificulta la salida. Además, la salida a través de una Oferta Pública casi se limita a la bolsa de Casablanca, que es la que cuenta con mayores recursos. Por su parte, el tipo de cambio sigue siendo un elemento clave para la rentabilidad de las inversiones, ya que las fluctuaciones constantes generan un mayor nivel de incertidumbre.

En el Magreb, el mercado crediticio ha estado tradicionalmente dominado por los bancos comerciales, que requieren grandes cantidades de garantías y activos, y prefieren ofrecer financiación a las grandes empresas. En los últimos años el sector privado ha sido el promotor de las pymes. Por su parte, el sector de *private equity* ha avanzado enormemente y tiene buenas perspectivas de futuro, atraído por los altos rendimientos de las empresas, apoyado por el continuo crecimiento económico de la región y por la estabilidad política. ■