

# Las 53 preguntas más frecuentes sobre la inversión en Marruecos

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>MAPA ADMINISTRATIVO DE MARRUECOS .....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>Marco geográfico, político y administrativo.....</b>	<b>5</b>
<b>Principales indicadores de la economía marroquí.....</b>	<b>6</b>
<b>PREGUNTAS MÁS FRECUENTES.....</b>	<b>7</b>
<b>Visión de conjunto.....</b>	<b>7</b>
<b>1. ¿Cuáles son las ventajas que ofrece Marruecos al inversor extranjero? .....</b>	<b>7</b>
<b>2. ¿Cuáles son los inconvenientes que presenta Marruecos para un inversor extranjero? .....</b>	<b>9</b>
<b>3. ¿Cuáles son los sectores de mayor interés para la inversión extranjera? .....</b>	<b>11</b>
<b>4. Para un inversor extranjero, ¿qué es más interesante: fabricar para exportar o para el mercado local? .....</b>	<b>12</b>
<b>5. ¿Qué influencia puede tener en este sentido el Acuerdo de Asociación suscrito por Marruecos y la Unión Europea? .....</b>	<b>12</b>
<b>6. ¿Por qué causas puede fracasar una inversión extranjera en Marruecos? .....</b>	<b>13</b>
<b>7. ¿Existe algún departamento de la administración marroquí especializado en acoger a los inversores extranjeros? .....</b>	<b>14</b>
<b>8. ¿Existe alguna publicación que facilite la implantación de una empresa en Marruecos? .....</b>	<b>14</b>
<b>Aspectos legales y seguridad jurídica .....</b>	<b>15</b>
<b>9. ¿Existe en Marruecos un marco legal que proteja y regule las inversiones extranjeras? .....</b>	<b>15</b>
<b>10. En general, ¿cómo valoraría la seguridad jurídica y el clima de inversiones en Marruecos? .....</b>	<b>15</b>
<b>11. El inversor extranjero, ¿necesita alguna autorización para invertir en Marruecos? .....</b>	<b>16</b>
<b>12. ¿Existen sectores en los que está restringida la inversión extranjera? .....</b>	<b>16</b>
<b>13. ¿Existen límites a la participación extranjera en el capital de una empresa marroquí? .....</b>	<b>17</b>
<b>14. ¿Cómo puede constituirse una sociedad con capital extranjero en Marruecos? .....</b>	<b>17</b>
<b>15. ¿Existe una aportación mínima para realizar una inversión extranjera en Marruecos? .....</b>	<b>17</b>
<b>16. ¿Cuáles son los trámites que se deben gestionar ante las autoridades marroquíes para realizar una inversión en Marruecos y cuál es el tiempo promedio en que pueden realizarse? .....</b>	<b>17</b>
<b>17. ¿Son posibles las inversiones en especie y cómo se valoran este tipo de inversiones? .....</b>	<b>20</b>
<b>18. ¿Está garantizada la repatriación de beneficios y capitales para los inversores extranjeros? .....</b>	<b>20</b>
<b>19. ¿Cuáles son las principales dificultades administrativas con las que puede encontrarse un inversor extranjero en Marruecos? .....</b>	<b>20</b>
<b>20. ¿Es necesario contar con un socio marroquí para invertir en Marruecos? .....</b>	<b>21</b>
<b>21. ¿Cuáles son las ventajas de tener un socio marroquí? .....</b>	<b>21</b>
<b>22. Las empresas marroquíes, ¿necesitan algún permiso para asociarse con un inversor extranjero? .....</b>	<b>21</b>
<b>23. ¿Qué aspectos ‘culturales’ hay que tener en cuenta a la hora de negociar con un socio marroquí? .....</b>	<b>21</b>
<b>24. ¿Qué aspectos deben tenerse en cuenta a la hora de estructurar un acuerdo de coinversión en Marruecos? .....</b>	<b>22</b>
<b>25. ¿Cómo se reparten las responsabilidades legales con un socio marroquí? .....</b>	<b>23</b>
<b>26. ¿Es suficiente una participación mayoritaria en caso de empresa de capital mixto para tener el control sobre la gestión? .....</b>	<b>23</b>
<b>27. ¿Se puede ampliar o reducir una inversión? .....</b>	<b>23</b>
<b>28. ¿Se puede traspasar una inversión? .....</b>	<b>23</b>
<b>29. ¿Es posible para un inversor extranjero adquirir propiedad inmobiliaria en Marruecos? .....</b>	<b>25</b>
<b>30. ¿Cómo se logra la autorización del uso del suelo y sus densidades? .....</b>	<b>25</b>
<b>31. ¿Qué es más recomendable: arrendar, construir o adquirir instalaciones en Marruecos? .....</b>	<b>25</b>
<b>32. ¿Qué factores se deben tener en cuenta al seleccionar una zona de implantación en Marruecos? .....</b>	<b>26</b>
<b>33. ¿Existen regiones en Marruecos con incentivos fiscales y/ o económicos para la inversión extranjera? .....</b>	<b>26</b>
<b>34. ¿En qué zona de Marruecos se concentra la inversión extranjera y, en particular, la española? ..</b>	<b>28</b>
<b>35. ¿Qué nivel de autonomía tienen las regiones y provincias y qué funciones pueden desempeñar respecto a la inversión extranjera? .....</b>	<b>29</b>
<b>Fiscalidad .....</b>	<b>29</b>

<b>36. ¿Cuáles son los principales impuestos a los que está sujeta una empresa extranjera?.....</b>	<b>29</b>
<b>37. ¿Existen ventajas fiscales previstas para el inversor extranjero en Marruecos?.....</b>	<b>30</b>
<b>38. ¿Qué implica el .....</b>	<b>31</b>
<b>39. ¿Es necesario tener personal expatriado? ¿En qué áreas? .....</b>	<b>31</b>
<b>40. ¿Existe personal cualificado en Marruecos en todas las áreas?.....</b>	<b>31</b>
<b>41. ¿Cuál es el promedio de sueldos en Marruecos?.....</b>	<b>32</b>
<b>42. ¿Existen diferencias de productividad entre los trabajadores marroquíes y los españoles?.....</b>	<b>33</b>
<b>43. ¿Existen cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social? .....</b>	<b>33</b>
<b>44. ¿Existe un marco legislativo que regule las relaciones entre empresarios y asalariados? .....</b>	<b>33</b>
<b>45. ¿Cómo se establece la paridad del dirham respecto a las principales divisas y cuál es el tipo de cambio actual respecto al euro?.....</b>	<b>34</b>
<b>46. ¿En qué moneda se efectúan los pagos por operaciones comerciales dentro de Marruecos y entre Marruecos y el extranjero? .....</b>	<b>34</b>
<b>47. ¿Existen restricciones en Marruecos para efectuar operaciones de pago al extranjero? .....</b>	<b>35</b>
<b>48. ¿Se puede operar sin dificultades con los bancos marroquíes?.....</b>	<b>35</b>
<b>49. ¿Cuáles son los tipos de interés bancarios en Marruecos?.....</b>	<b>35</b>
<b>50. ¿Existen cuentas bancarias específicas para los extranjeros en Marruecos?¿Qué tipo de cuentas bancarias pueden abrir los extranjeros en Marruecos?.....</b>	<b>35</b>
<b>51. Entonces, ¿qué tipo de cuentas bancarias puede tener en Marruecos una empresa con capital extranjero? .....</b>	<b>37</b>
<b>Apoyo y financiación.....</b>	<b>38</b>
<b>52. ¿Existen programas de financiación de la Administración marroquí específicamente destinados a los inversores extranjeros?.....</b>	<b>38</b>
<b>53. ¿Existen programas de apoyo y financiación de la Administración española dirigidos a las empresas que invierten en Marruecos?.....</b>	<b>38</b>
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN Y BIBLIOGRAFÍA: .....</b>	<b>41</b>

*El mundo es tu mercado*

## MAPA DE MARRUECOS



## INTRODUCCIÓN

Este documento pretende dar respuesta a las preguntas más frecuentes que se plantea un potencial inversor español en Marruecos. Antes de comenzar se presentan de manera sucinta algunos datos básicos sobre el país.

### Marco geográfico, político y administrativo

Marruecos está situado en el extremo noroccidental del continente africano. Su superficie total asciende a 710.850 km<sup>2</sup>, incluyendo los 252.100 km<sup>2</sup> del Sáhara Occidental. Al norte limita con el mar Mediterráneo y al oeste con el océano Atlántico, alcanzando la línea costera una longitud de 3.446 km. En el estrecho de Gibraltar sólo 12 km separan los litorales marroquí y español. Al este y al sur tiene fronteras con Argelia y Mauritania.

Marruecos es definido en la Constitución como una monarquía “constitucional, democrática, parlamentaria y social”. La constitución vigente data de 1992, con modificaciones introducidas en 1996 y muy especialmente en 2011. A este respecto, con el telón de fondo de la “Primavera árabe”, Marruecos se ha embarcado en un complejo e importante proceso de reformas políticas e institucionales, que se inician con el discurso del Rey Mohamed VI en marzo 2011, pocas semanas después de que se registraran las primeras manifestaciones de protesta en diferentes ciudades del país, en sintonía con las convulsiones políticas y sociales que estaban viviendo algunos de los países de la región. A partir de entonces, una comisión nombrada por el Rey redactó un nuevo texto constitucional que fue aprobado por referéndum el 1 de julio de 2011 con casi el 98% de los votos y una participación del 73%.

Los principales elementos de la nueva Constitución se basan en dos ejes esenciales: el refuerzo de las instituciones democráticas y la separación de poderes, suponiendo un avance muy importante hacia una monarquía parlamentaria (si bien la Corona sigue gozando de importantes competencias ejecutivas) y la “constitucionalización” de un proceso de regionalización avanzada, si bien este último aun tiene que desarrollarse a través de una Ley orgánica aun pendiente.

Una vez aprobada la reforma de la Constitución, el 25 de noviembre tuvieron lugar elecciones legislativas anticipadas (Cámara de representantes) que dieron la victoria por primera vez en la historia al Partido Justicia y Democracia (PJD), con un 27% de los votos, en lo que algunos analistas han calificado como las elecciones más limpias y transparentes de la historia. El PJD es un partido de tendencia islamista moderada, con vocación política y de reforma dentro del sistema, y con plena aceptación de la Monarquía y del Rey como Comendador de los Creyentes. El PJD forma gobierno de coalición con el Istiqlal (nacionalista), el Movimiento Popular (movimiento beréber de centro derecha) y los ex comunistas del PPS (Partido del Progreso y del Socialismo). El Gobierno esta compuesto por 31 carteras, y con la nueva Constitución, el primer Ministro pasa a ser Presidente del Gobierno. Por su parte, el poder legislativo de la Cámara de Representantes (elegida por sufragio universal directo) se completa con la Cámara de Consejeros, o de las Regiones, elegida por sufragio indirecto: 3/5 elegidos por los Consejeros Regionales y los 2/5 restantes por los colegios electorales formados por los electos de las Cámaras profesionales y Sindicatos. En el ámbito de la justicia, se crea el Consejo Superior del Poder Judicial, con el fin de dotarle de independencia, si bien la naturaleza y características de esta en principio deberían cambiar cuando se inicie de forma efectiva el proceso de regionalización avanzada.

Administrativamente, el Reino de Marruecos está dividido en 12 regiones. El Islam es la religión del Estado, que se define como “musulmán y soberano”. La lengua oficial es el árabe, si bien la nueva Constitución reconoce el “amazigh” (lengua beréber) como “una lengua oficial del Estado. El francés es de uso corriente en los ámbitos empresariales y en la Administración, salvo la de Justicia, en la que todo tipo de gestión se tramita en árabe. En la zona norte, está extendido el uso del español. La moneda marroquí es el dirham (Dh).

Según las previsiones del Haut Commissariat au Plan para 2012, la población de Marruecos alcanzará los 31.894.000 habitantes, de los que un 57,83% corresponderá a la población urbana; la población femenina representará un 49,22%

de la población y la densidad de población se situará en 71,42 habitantes por kilómetro cuadrado (44,76 habitantes por kilómetro cuadrado incluyendo el Sáhara Occidental).

### Principales indicadores de la economía marroquí

En el cuadro que figura a continuación se presenta la evolución desde el año 2006 de los principales indicadores relativos a la economía marroquí:

#### EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA MARROQUÍ

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Crecimiento PIB (%)</b>	7,8	2,7	5,6	4,9	3,3	4,8
<b>Crecimiento del PIB excluyendo agricultura y pesca (%)</b>	5,1	6,2	4,1	1,4	4,7	4,7
<b>Índice de coste de la vida (Variación anual en %)</b>	3,3	2	3,9	1,4	2,2	0,9
<b>Tasa de desempleo urbano (%)</b>	15,5	15,9	14,7	13,8	13,7	13,4
<b>Tasa de desempleo total (%)</b>	9,7	9,8	9,8	9,1	9,1	8,9
<b>Saldo de la balanza comercial (en millones de dirhams)</b>	-985.743	-135.807	-170.302	-152.597	-148.380	-185.482
<b>Tasa de cobertura (%)</b>	53,2	47,7	48	42,8	50,2	48

Fuente: Direction de la Statistique, Office des Changes, Ministère des Finances et de la Privatisation, Direction de la Comptabilité Nationale, Haut Commissariat au Plan.

## PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

### VISIÓN DE CONJUNTO

#### 1. ¿Cuáles son las ventajas que ofrece Marruecos al inversor extranjero?

Según la última publicación de FDI Intelligence 2012, Marruecos se ha clasificado en 2º lugar en el ranking de atracción de IDE sólo superado por Sudáfrica, ligado a una economía marroquí más desarrollada que otros países de la región, dónde la IDE está relacionada con la explotación de los recursos nacionales. Las principales ventajas que pueden destacarse son las siguientes:

1. Situación geográfica. La proximidad a la UE (posibilidad de fabricar en Marruecos y suministrar a Francia y Península Ibérica entre 24 y 48 horas), unida a su situación estratégica como punto de partida hacia Oriente Medio, por un lado, y el África subsahariana por otro, hacen de Marruecos una plataforma ideal para abordar diversos mercados. Dicha posición puesta en valor a través de una buena red de infraestructuras (entre las que destacan los puertos de Tánger-Med y Casablanca, 15 aeropuertos internacionales, una buena red de autopistas y un ambicioso proyecto de inversión en alta velocidad entre Tánger y Casablanca), permite obtener costes de transporte relativamente bajos en relación a otros destinos alternativos.
2. Estabilidad política: Marruecos destaca por una larga trayectoria de estabilidad política, cobrando especial importancia en este ámbito la monarquía como factor de estabilización y proyección al exterior. Si bien desde la llegada al trono de Mohamed VI en 1999 ya se inicia un proceso de apertura y democratización, el factor clave reciente ha sido el proceso de “reformas desde arriba” como respuesta a las convulsiones sociales que han afectado a todos los países de la región en el marco de la llamada “Primavera árabe”, con 3 hitos claves: el discurso del Rey de marzo 2011, anunciando una reforma de la constitución dirigida a consolidar las instituciones democráticas y la separación de poderes; la aprobación de la misma por referéndum en julio 2011 con casi el 98% de los votos y una participación del 73%; y por último, las elecciones legislativas anticipadas de noviembre 2011, que dan por primera vez el poder al Partido Justicia y Desarrollo, partido de referencia islamista moderada, con vocación política y reforma social dentro del sistema, y con plena aceptación de la monarquía y del Rey como Comendador de los creyentes. Todo ello ha ido dirigido a consolidar un proceso de cambio democrático que los analistas no han dudado en calificar como referencia para el resto de la región.
3. Estabilidad macroeconómica relativa y buenos ratings de las agencias de inversión: el país ha venido experimentado un crecimiento económico a lo largo de la última década con un crecimiento en torno al 5%, en un entorno macroeconómico estable. Actualmente, Marruecos cuenta con el Investment Grade (inversión no especulativa) tanto por S&P como Fitch, mientras que Moody's la mantiene en el umbral con un Ba1 /estable, pendiente de revisión en función de la evolución de la balanza de pagos. Así, pese a la estrecha dependencia económica que mantiene con su principal socio económico, la UE, su relativo aislamiento de los mercados financieros internacionales así como la buena coyuntura experimentada en la mayor parte de los sectores económicos, y muy especialmente la agricultura, le han permitido mantenerse aislado de las turbulencias internacionales de los últimos años. Si bien la desaceleración en unos casos y recesión en otros prevista para el 2012 en la UE será un factor clave que incidirá en el crecimiento en este año (en torno al 3,4% según las últimas previsiones del Gobierno), el mismo se sitúa por encima de la tasa de crecimiento esperada en la región, según las estimaciones más recientes del FMI. El principal factor de desequilibrio viene dado por el crecimiento de su déficit por cuenta corriente, traducido en déficit presupuestario, que – en un marco de anclaje de la moneda- esta incidiendo negativamente en los niveles de reservas. En cualquier caso, los bajos niveles de deuda externa, el control de cambios y relativamente bajos niveles de inversión en cartera; la posibilidad de manejar los tipos de cambio

unido a que gran parte de la situación actual es debida a las medidas de sostenimiento de los precios de los productos básicos (esencialmente energéticos) en un marco de políticas dirigidas a mantener la paz social, permiten márgenes de maniobra que mitigan los riesgos de una crisis de balanza de pagos.

4. Anclaje y apertura internacional: Factores geográficos, políticos y económicos hacen de Marruecos un país especialmente estratégico, lo que le ha permitido dotarse de relaciones especialmente privilegiadas en el ámbito internacional. En este marco, destaca especialmente el Acuerdo de Asociación con la UE, firmado en febrero de 1996, y en vigor desde marzo de 2000, que ya incluye importantes compromisos de liberalización mutua. Este Acuerdo a su vez fue consolidado con la adopción del Documento Conjunto/Estatuto Avanzado sobre el refuerzo de las relaciones bilaterales, en octubre de 2008, lo que le da a Marruecos una condición única en la región. En el marco de la UE destaca el Acuerdo de Libre Comercio para bienes industriales (cuya liberalización plena se ha alcanzado en marzo 2012), así como el nuevo Acuerdo Agrícola aprobado finalmente en febrero 2012, que abre nuevas posibilidades no sólo desde el punto de vista del comercio sino asimismo de la inversión en la agroindustria. Por último, en 2011 se aprobó un nuevo mandato para la creación de un Área de Libre Comercio Amplia y Profunda el cual, además de la liberación del comercio de servicios (actualmente ya en negociación), deberá incluir acceso al mercado de compras públicas, defensa de los derechos de propiedad intelectual, eliminación de barreras no arancelarias y una mejor protección de la competencia, así como normas de estándares técnicos que favorezcan el comercio. A la UE hay que unir por su importancia el ALC con USA, que abarca ya una multiplicidad de sectores y áreas económicas, desde el comercio de bienes a los servicios o los ADPIC; el ALC para bienes industriales con Turquía así como los Acuerdos de Agadir, con Egipto, Túnez y Argelia, que implican tanto comercio industrial como de bienes agrícolas. En total, se habrían firmado alrededor de 40 ALC que dan acceso a más de 55 países (casi el 60% del PIB mundial) y un mercado potencial de más de 1.000 millones de consumidores.
5. Liberalización progresiva de la economía y marco legal favorable a la inversión extranjera: A lo largo de toda la década de los 90, Marruecos ha llevado a cabo numerosas reformas tendentes a desregular y liberalizar la economía, donde se incluyó un ambicioso programa de privatización de empresas y servicios públicos, reforma del sistema financiero, etc. Junto con ello, la carta de inversiones de 1996, marco básico de la regulación de la inversión extranjera en Marruecos, eliminó la mayor parte de las restricciones sectoriales impuestas a la inversión exterior en el pasado, equiparando el trato del inversor extranjero con el nacional y establece la libre repatriación de beneficios sin limitación de cuantías ni plazos, así como del producto de la cesión o liquidación, total o parcial, de la inversión, incluidas las plusvalías. Más recientemente cabe destacar la creación de los Centros Regionales de Inversión así como de la Agencia Marroquí de Promoción de Inversiones, dirigida a la promoción y atracción de IDE y que cuenta con agencias regionales para atender asimismo al potencial inversor, entre ellas España. La carta de inversiones esta actualmente en revisión, y el nuevo texto en principio deberá concluirse a lo largo del presente año.
6. Mejora paulatina del clima de negocios: Junto con lo anterior, el Gobierno en los últimos los ha presentado especial atención a la mejora del clima de negocios, creándose a este respecto un Comité Nacional para el clima de negocios presidido por el Presidente. El último Doing Business del Banco Mundial (2012) ha elevado 21 puntos su posición en el ranking (94/183) países, sólo un punto por debajo de la media regional de norte de África y Oriente Medio (ranking medio regional 93), y por encima de países como Argelia, Egipto, Brasil y Grecia. La lucha contra la corrupción, la mejora del clima de negocios y la Gobernanza han sido los factores claves de la victoria electoral del actual partido en el Gobierno, el PJD, y si bien no son pocos los retos que deberá enfrentar en este ámbito, sus primeros pasos se han dirigido nitidamente en esta dirección. Por el momento, los progresos en la puesta en marcha del plan contra la corrupción 2010-2012 son aun débiles si bien se han experimentado mejoras (según Transparencia Internacional, Marruecos se clasificaba en el puesto 80/ 183 en 2005 cuando en 2010 lo hacía en el 85). Por otra parte, estan en marcha distintos proyectos legislativos de especial importancia para el potencial inversor, como una nueva Carta de Inversiones (mencionada anteriormente), la reforma del código de comercio, la ley de huelga, etc.

7. Ventajas relativas en costes: Marruecos se encuentra dentro de los llamados países Low Cost que pueden presentar interesantes ventajas para la deslocalización industrial, si bien hay que tener en cuenta que comparativamente con otros países del entorno, el análisis aislado de costes de los factores productivos (energía, telecomunicaciones, laborales, etc) no necesariamente tiene que ser favorable. Los costes laborales tienen que ser muy analizados, puesto que su progresión es al alza, sin embargo – en relación con los países del entorno- puede encontrarse la ventaja de encontrar un mayor número de hispanohablantes o con formación Universitaria española. El Global Competitiveness Index del World Economic Fórum 2011-2012 lo sitúa en el puesto 73 de 142 países, por encima de Argelia o Egipto (puestos 87 y 94 respectivamente) pero por debajo de Sudáfrica (1er receptor de IDE en África) o Túnez (puestos 50 y 40 respectivamente). En cualquier caso, en materia de costes para el inversor, destacan las atractivas políticas de incentivos puestas en marcha en el marco de estrategias sectoriales y la red de plataformas industriales y zonas francas desarrollada a lo largo de todo el país.
8. Ambiciosos programas de desarrollo sectorial y de infraestructuras. El Gobierno ha venido desarrollando a lo largo de los últimos años planes sectoriales específicos para mejorar la competitividad estructural de la economía. En este ámbito, destacan el Plan Maroc Vert, dedicado a la agricultura y agroindustria; el Plan Emergence, diseñado para promover un sector industrial moderno y competitivo a partir de la identificación de una serie de subsectores estratégicos en los que explotar las ventajas comparativas con que cuenta el país, apoyado por la creación de Zonas de Actividades Económicas (Plataformas Industriales integradas, Zonas Francas). Dicho Plan abarca desde sectores tradicionales como textil y cuero a sectores nuevos de proyección internacional, como el automóvil, la aeronáutica o el offshoring. En el sector terciario se multiplican iniciativas en ámbitos tan diversos como los del Turismo (Visión 2020, con planes por subsectores en función del nicho de mercado), o la Distribución (Plan Rawaj). Todas estas iniciativas se completan con ambiciosos programas de inversión pública tanto el sector de aguas como muy especialmente en el sector de las energías renovables, que cuenta con un importante apoyo de los OOI tanto para su financiación como para el desarrollo de nuevos instrumentos de inversión, como los partenariados público- privados.

## 2. ¿Cuáles son los inconvenientes que presenta Marruecos para un inversor extranjero?2. ¿Cuáles son los inconvenientes que presenta Marruecos para un inversor extranjero?2. ¿Cuáles son los inconvenientes que presenta Marruecos para un inversor extranjero?

Las principales dificultades que deberá tener en cuenta el inversor extranjero en Marruecos se derivan de los siguientes aspectos:

1. Costes intangibles de entrada: aunque parezca una paradoja, la excesiva proximidad de Marruecos puede generar una subestimación de las diferencias y dificultades que puede plantear el país. En general, y pese a todos los factores anteriormente mencionados, Marruecos es un país complejo, y el asesoramiento previo tanto desde el punto de vista de mercado como legal (y a ser posible la experiencia internacional previa) no son condiciones suficientes pero sí necesarias y determinantes para el éxito o fracaso de la operación. Otros costes de entrada pueden ser la necesidad de un plan de implementación a medio plazo y sostén financiero hasta que se materialice el retorno de la inversión así como la necesidad de dedicar tiempo y esfuerzo a las relaciones personales, hasta crear marcos de confianza mutua. Es un país difícil para hacer negocios en la distancia y dónde además, es necesario adaptarse o al menos aprender el juego de valores local, que puede ser muy distinto al nuestro: desde la percepción del riesgo, los instrumentos y métodos de negociación, a la distinta medición y/o valoración del tiempo o el valor añadido que verdaderamente pueda aportar el intermediario o potencial socio local.
2. Lentitud y falta de agilidad de la administración marroquí. En líneas generales, el funcionamiento de la administración se caracteriza todavía por una excesiva burocracia y falta de eficiencia, siendo especialmente reseñable el desequilibrio entre los objetivos del gobierno (mejora del clima de negocios, especialmente en el marco de procedimientos) y los medios (esencialmente falta de capital humano de la Administración). Otros factores más subjetivos pero que también están presentes son el desequilibrio entre la eficiencia de los

procedimientos y el excesivo “garantismo” (combinados con vacíos legales muy importantes en materia administrativa, como pueden ser la tipificación de plazos procedimentales, los sistemas de registro de la propiedad, etc), lo que esconde en muchas ocasiones la aversión a la toma de decisiones y responsabilidades, alargando indefinidamente los procedimientos.

3. Barreras no arancelarias: pese a ser un país relativamente abierto nominalmente, también son múltiples las barreras no arancelarias al acceso al mercado, desde la falta de eficiencia en muchos casos de las autoridades y sistemas aduaneros ( en el marco de lo anteriormente dicho) a otras más específicas como la aplicación de valores subjetivos en aduanas, las reglamentaciones técnicas y el no reconocimiento de las certificaciones europeas, o la débil protección de los derechos de propiedad intelectual. El Estatus avanzado otorgado a Marruecos así como las negociaciones de un Acuerdo Amplio y Profundo con la UE deberán ir generando una aproximación legislativa que permitirá ir reduciendo esta limitación con el tiempo.
4. Deficiencias en el funcionamiento de la justicia: la reforma de la justicia marroquí es, en su mayor parte, una tarea pendiente, identificada por todos los observadores como uno de los principales hándicaps para la inversión. Al colapso de los tribunales se une un marco regulatorio en muchos casos interpretable y con vacíos legales muy importantes (plazos procedimentales, deficientes sistemas de registro de la propiedad, etc). Un elemento importante es la generalización de la venalidad, normalmente canalizada a través de los abogados. En este marco, es especialmente importante la aparición de problemas de agencia, puesto que la justicia es en árabe, lo cual genera en muchos casos problemas de indefensión del inversor extranjero. La reforma de la justicia y la lucha contra la corrupción son nuevamente prioridades del nuevo gobierno, así como la promoción de las cortes de arbitraje, un instrumento relativamente poco utilizado y que sin embargo puede aparecer como una interesante alternativa (en la medida en que su uso se haga más frecuente, gane credibilidad para las partes y se reduzcan sus costes) a los tribunales ordinarios.
5. Falta de terrenos industriales acondicionados. La localización de terrenos es una tarea que puede presentar dificultades por la escasez (y consecuente elevado precio), sobre todo en las zonas de concentración de la industria. Consciente de este problema, la Administración marroquí ha diseñado un ambicioso programa de creación de parques industriales que comienza a dar sus frutos, a través de la empresa estatal, MedZ, dedicada exclusivamente al desarrollo de Parques Industriales Integrados (P2I). Los sectores seleccionados por el Plan Emergencia Industrial son prioritarios a la hora de su ubicación en los nuevos P2I y MedZ no adjudica parcelas en estos P2I sin compromiso de construcción para evitar su adquisición con fines meramente especulativos. La creación de sociedades mixtas de gestión supone asimismo otra importante ventaja comparativa, puesto que supone un importante ahorro al inversor en tiempo y costes administrativos en la consecución de permisos, etc. La Red de plataformas industriales integradas puede presentar con importantes ventajas asimismo desde el punto de vista de costes por los incentivos a la inversión, ofreciendo en algunos casos además la condición de zona franca para la deslocalización industrial.
6. Costes de los factores productivos: en este sentido, y pese a las medidas liberalizadoras, los costes de transporte, telecomunicaciones o energía pueden ser aún relativamente elevados en comparación con los países desarrollados, básicamente consecuencia de falta de competencia efectiva. En cualquier caso, en el análisis de costes, se recomienda un análisis pormenorizado con respecto a otros destinos alternativos y que puedan ser competitivos para la inversión, puesto que el mix puede ser muy variable.
7. Falta de cualificación adecuada de la mano de obra, concepto de productividad y costes salariales. Una particularidad especialmente significativa en el mercado laboral son los altos niveles de paro en personal cualificado, lo que sin embargo coexiste con falta de disponibilidad de perfiles técnicos especializados. En zonas industriales, la escasez de obreros con una cierta cualificación, está comenzando a generar tensiones y niveles muy altos de rotación, unido a un incremento de costes salariales en relación con los países del entorno. El inversor debe saber que existe la posibilidad de poner en práctica planes de formación con una subvención del Estado de hasta un 80% (ver pregunta 51). La escasez es un factor especialmente importante en perfiles directivos con estándares de productividad europeos, y su cotización muy alta en términos relativos, incluso en comparación

con Europa, especialmente en la coyuntura actual. Por último, mencionar que en el marco de la primavera árabe, se ha producido un importante incremento de la conflictividad laboral (institucionalizada y no institucionalizada), que el Gobierno espera encauzar en el marco de una nueva legislación sindical y del derecho a huelga, pero que en cualquier caso supone un proceso de transición cuyo coste de ajuste están actualmente soportando prácticamente todos los sectores de actividad económica intensivos en mano de obra.

8. Estrechez del mercado local: junto con la ventaja que Marruecos supone como plataforma de proyección hacia otros mercados por su privilegiada situación geográfica y económica, como inconveniente presenta un reducido mercado local, factor que podrá ser determinante en función del sector de inversión. El nivel elevado de subempleo y la precariedad de muchos salarios hacen que el mercado doméstico resulte muy estrecho para numerosas categorías de productos, dada la inexistencia de una clase media amplia. La renta per cápita se situó en 2010 en 2.795,54 USD lo cual es un 6,45% de la renta per cápita española y sólo ligeramente por encima de la egipcia si lo comparamos con los países del área mediterránea. En 2011 ascendió según datos provisionales a 2.945 USD. La última encuesta del Haut Commissariat au Plan (HCP), refleja que la clase media (aquellos cuyos ingresos están entre 2.800 DH- alrededor de 265 €- y 6.763 DH – alrededor de 635 €- al mes) representaría un 53,3% de la población total, la clase modesta un 33,6% y la clase más pudiente un 13,1%.

### 3. ¿Cuáles son los sectores de mayor interés para la inversión extranjera?

Podemos distinguir distintos sectores de especial interés:

- a) Sectores tradicionales con potenciales ganancias de valor añadido, como el textil y cuero y el sector agroindustrial. El sector textil ha sido especialmente privilegiado para la deslocalización industrial con las ventajas comparativas en costes y proximidad a los mercados europeos. En el ámbito del agro, tanto la agricultura propiamente dicha como el sector de la transformación y la agroindustria son especialmente beneficiados de planes sectoriales específicos, con importantes incentivos en el ámbito del Plan Marruecos Verde y el Plan Emergence respectivamente.
- b) Sectores nuevos de proyección internacional del plan Emergence, entre los que encontramos el offshoring, el sector de la automoción, el aeronáutico y el electrónico. Se está fomentando la implantación de empresas dedicadas al offshoring mediante la creación de zonas francas especializadas y apoyo a la inversión y a la formación. En el sector de la automoción, destaca la instalación de las plantas de Renault en Tánger y Casablanca y el efecto arrastre generado en la industria auxiliar. También se ha potenciado el sector aeronáutico, atrayendo a más de 60 empresas del sector entre las que destaca Bombardier, la mecánica y la industria para estos dos sectores.
- c) Sectores con oportunidades crecientes por necesidades de desarrollo, como el sector de transporte y logística, consecuencia de la deslocalización industrial, los servicios a empresas, para responder a la demanda de formación profesional, ingeniería, asistencia técnica, legal y consultoría, y los sectores de energías renovables y tratamiento de aguas, que cuentan con importantes planes de inversiones para concesiones en régimen de PPP.
- d) Sectores con escasa presencia relativa como el sector financiero o la distribución. Marruecos cuenta con un sistema financiero relativamente desarrollado, con capacidad de crecimiento y una rentabilidad relativamente alta, mínimamente afectado por la crisis financiera. Las oportunidades de negocio en la distribución se encuentran en maquinaria para colectividades y desarrollo de franquicias, así como en los beneficios a la inversión previstos en el plan Rawaj.
- e) Sectores de “especial atracción” para los inversores extranjeros entre los que cabe destacar el turismo y el sector de la construcción y obra civil. El turismo es uno de los sectores prioritarios para el que se han puesto en marcha planes específicos de inversión, si bien aún sigue siendo un sector básicamente de sol y playa que aun tiene que diversificarse en su oferta. Es conveniente la inversión en gestión. La construcción y la obra civil

tiene un peso importante en el PIB y también se han destinado importantes planes de inversión, sin embargo, la actividad se concentra en determinadas zonas, existe un importante stock de alto standing, los costes son muy competitivos y los márgenes reducidos. En cualquier caso, pueden obtenerse ventajas introduciéndose mejoras en la gestión de obra.

#### **4. Para un inversor extranjero, ¿qué es más interesante: producir para exportar o para el mercado local?**

La respuesta a esta pregunta depende de manera fundamental del producto y del sector de actividad de la empresa.

Fabricar para exportar siempre será interesante en la medida en que la empresa pueda beneficiarse de una reducción de costes derivada de unos gastos de personal inferiores o de un mejor aprovisionamiento de determinadas materias primas, así como de importantes exenciones fiscales. La posibilidad de introducirse en mercados interesantes sin barreras aduaneras puede constituir un aliciente más.

Un modelo de negocio fuertemente implantado en el norte de Marruecos es de la ubicación en Zonas Francas de empresas europeas que desarrollan las fases más intensivas en mano de obra de su cadena de valor. Empleando en muchos casos el Tráfico de Perfeccionamiento Activo, estas empresas importan las piezas y componentes, realizan la fase intensiva en mano de obra y luego exportan el producto acabado. Este es el modelo de negocio del sector textil en casos como INDITEX, CORTEFIEL, CORTE INGLÉS, etc, del sector cableado eléctrico y electrónico, componentes de automoción, etc. Esto explica que los tejidos para la confección ocupen el primer o segundo lugar entre los sectores de las exportaciones españolas a Marruecos, con un importante lugar para el material eléctrico, y que los sectores de ropa/confección, junto al material eléctrico, ocupen un lugar de honor entre las importaciones españolas con origen en Marruecos. Este modelo de negocio genera un comercio intra-compañía, de gran volumen, regularidad y bajo riesgo, que permite optimizar el coste logístico, aprovechar el bajo coste laboral marroquí y una rápida respuesta logística al mercado europeo. Este reducido "time to Market" permite competir con los suministradores asiáticos en aquellos nichos de mercado en que los que el tiempo de entrega resulta clave. De esta forma, se forman clusters (de la confección, del cableado) que acumulan saber hacer, personal cualificado, servicios y logística de alta productividad, de forma parecida a las maquilas de la frontera entre México y los Estados Unidos de América.

La fabricación local puede ser la única forma viable de acceso al mercado en el caso de productos que necesitan de la proximidad con el cliente (productos intermedios para la industria).

Asimismo, las aún en muchos casos poco competitivas estructuras económicas, permiten obtener en muchos casos buenos retornos en algunos sectores, donde la competencia no es alta y las empresas instaladas mantienen ventajas oligopolísticas. Este es el caso esencialmente del sector servicios, como muchos de los sectores anteriormente señalados en la pregunta anterior.

#### **5. ¿Qué influencia puede tener en este sentido el Acuerdo de Asociación suscrito por Marruecos y la Unión Europea?**

En el ámbito de las relaciones comerciales, el Acuerdo de Asociación Marruecos/UE, que entró en vigor en el 2000, contiene amplios compromisos de liberalización comercial mutua. A este respecto, destaca el ALC de bienes industriales, cuyo proceso de desarme arancelario entre ambos territorios culminó con el establecimiento de una zona de libre comercio para los productos industriales.

El desarme arancelario finalizó el 1 de marzo de 2012, en que los productos industriales originarios de la UE entran en el mercado marroquí sin pagar aranceles, aunque se mantiene el pago del IVA a la importación (alrededor del 20%) y la tasa parafiscal a la importación (0,25% ad valorem).

El desmantelamiento arancelario ha tenido un impacto positivo para el consumidor marroquí en ciertos productos, con bajadas de precio de hasta el 50% como los electrodomésticos, aparatos electrónicos de gran consumo y material informático. Algunos sectores se han beneficiado del ALC, como la industria metálica, metalúrgica, eléctrica y

electrónica. Sin embargo, otros no han podido aprovechar el desarme arancelario debido a los elevados costes de la energía como los cosméticos o la industria farmacéutica.

De manera general, se ha producido un aumento de la productividad y una reestructuración de la producción así como una reducción de la economía de renta durante todo el proceso de desarme.

En febrero de 2012, el Parlamento Europeo ratificó el Acuerdo Agrícola con Marruecos, que supone un aumento de la entrada de los productos de la huerta marroquíes en el mercado europeo pero también beneficia a los productores de carne, leche, cereales, y conservas europeos en las exportaciones a Marruecos.

Aunque la norma es la liberalización, el Acuerdo recoge una serie de Listados con productos sensibles, para los que se acuerdan una combinación de contingentes anuales, aranceles defensivos y precios mínimos. Antes de considerar un negocio es necesario verificar la situación de cada partida arancelaria.

Este Acuerdo dará lugar a interesantes oportunidades de negocio para las empresas agrícolas españolas que pueden venir a producir a Marruecos, como ya ha ocurrido en el sector del tomate o de la fresa, aprovechándose de los bajos costes y de su experiencia en estos sectores. Ello se traducirá en consecuente crecimiento de la demanda y aumento de competitividad para las empresas.

Por otro lado, las inversiones agrícolas en Marruecos abren una nueva puerta a las empresas de maquinaria agrícola, que pueden exportar sus productos a un mercado nuevo y no saturado, beneficiándose de las ventajas arancelarias de los productos industriales.

Cabe decir por último que desde diciembre de 2011, la Comisión tiene un mandato para negociar un Acuerdo de Libre Cambio Amplio y profundo, donde se incluye asimismo mercados públicos, barreras no arancelarias y obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, competencia, etc. Las conversaciones en materia de servicios ya están en curso (servicios financieros, seguros, offshoring...) aunque lentamente.

## **6. ¿Por qué causas puede fracasar una inversión extranjera en Marruecos?**

No existen causas específicamente ligadas a Marruecos. Una inversión extranjera puede fracasar por los mismos motivos que en cualquier otro lugar: falta de un estudio de viabilidad adecuado, falta de conocimiento suficiente del entorno, falta de adecuación de las estrategias de negocio, etc.

A este respecto, se destaca lo ya apuntado anteriormente al analizar el marco general: la proximidad y las relativamente intensa interacción en todos los ámbitos entre España y Marruecos hacen que a veces se caiga en estereotipos, que en general reflejan un desconocimiento mutuo mucho mayor que el aparente, pero que hacen que a veces se subestimen las necesidades de información y asesoramiento previo a la inversión.

Entre los factores que pueden ser condiciones necesarias aunque no suficientes para el éxito de la operación son:

- Adecuada elección de asesores en materia inmobiliaria, mercantil, fiscal, laboral aduanera, etc, con especial atención a los problemas de agencia que puedan generarse entre el inversor y el asesor local. Generalmente es conveniente recurrir a un doble asesoramiento, complementando el bufete local (cuando este es necesario, por ej, por procedimientos ante la justicia) con un bufete internacional instalado en el país, con el que probablemente el idioma de negocios (entendiendo este en sentido amplio) sea más próximo.
- Estudio profundo de la competencia, especialmente si el producto va dirigido al mercado local. A este respecto, es especialmente importante una adecuada elección del socio local en caso de que este sea necesario.
- Proyecto de implantación a medio- largo plazo, con sostén financiero hasta que se produzca el retorno de la

inversión, puesto que este periodo puede ser largo.

- Un especial cuidado en la medición del tiempo: en general los plazos teóricos de inversión no son largos, pero sí lo son en la práctica. Por eso, es preciso contar con margen suficiente, y cobra especial atención el apartado anterior referido a la capacidad financiera de la empresa antes de iniciar su proyecto de inversión.
- Algunos elementos como la lentitud y a veces poca transparencia de los procedimientos administrativos y la aversión a la toma de responsabilidades y decisiones combinados con la importancia de las relaciones personales, hacen que sea un país donde abundan los intermediarios o lobbys que dicen tener la llave del éxito. Sin embargo, la facilidad o disponibilidad de “atajos” puede convertirse en el principal elemento de riesgo.

7. ¿Existe algún departamento de la administración marroquí especializado en acoger a los inversores extranjeros? ¿Existe algún departamento de la administración marroquí especializado en acoger a los inversores extranjeros? **¿Existe algún departamento de la Administración marroquí especializado en acoger a los inversores extranjeros?**

**La Agencia Marroquí de Desarrollo de las Inversiones (AMDI)** es el organismo público responsable de la promoción, prospección y acogida de las nuevas inversiones. Su misión es promover la imagen de Marruecos entre los inversores, destacando las ventajas que supone implantar los procesos productivos en el país. La AMDI es también el organismo responsable de la cooperación y coordinación de las actividades de promoción tanto en Marruecos como en el exterior. Al mismo tiempo, esta agencia debe fomentar el desarrollo de zonas de actividad para los sectores del comercio, la industria y las nuevas tecnologías.

La AMDI ofrece a los inversores los siguientes servicios:

- Información sobre el marco reglamentario y las oportunidades de inversión en Marruecos.
- Asistir y acompañar a la empresa en la gestión de sus inversiones en Marruecos.
- Facilitar el contacto entre empresas y potenciales socios locales y administrativos.
- Proporcionar a las empresas un mejor entorno el desarrollo de su empresa

En cada región del país ha entrado en funcionamiento en 2002 un Centro Regional de Inversiones (*Centre Régional d'Investissements*), que funciona como ventanilla única de creación de empresas, además de realizar actividades de promoción y apoyo a los proyectos de inversión.

**8. ¿Cómo se puede acceder a alguna guía que facilite la implantación de una empresa en Marruecos?**

Existen numerosas guías de implantación a las que se puede acceder por Internet:

- Elaboradas por la Administración y por la patronal marroquí: disponibles normalmente en francés y en inglés, aunque cada vez más se cuentan con una versión en español. La información disponible en las diferentes páginas Web de la Administración marroquí es amplia y de buena calidad. Cabe destacar la página Web de la AMDI <http://www.invest.gov.ma/> dónde aparecen los enlaces a las páginas web de los ministerios marroquíes, los centros regionales de inversiones, las agencias regionales, las agencias de desarrollo y algunas asociaciones sectoriales.

- Elaboradas por diferentes instituciones de la Administración española. Disponibles a través del Portal del ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)) y de la página Web de las Oficinas Económicas y Comerciales de la Embajada en Rabat y Casablanca ([www.oficinascomerciales.es](http://www.oficinascomerciales.es)) y Cámaras de Comercio Españolas en Tánger y Casablanca.

A este respecto, destacan:

- **Costes de establecimiento en Marruecos 2012:**  
[http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,7929,5518394\\_65926238\\_6347346\\_1\\_166686402\\_431\\_8113,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,7929,5518394_65926238_6347346_1_166686402_431_8113,00.html)
- **Guía de organismos de apoyo a la inversión en Marruecos:**  
[http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_65926238\\_5547593\\_4054181,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_65926238_5547593_4054181,00.html)
- **Directorio de empresas españolas implantadas en Marruecos 2011**  
[http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_5519172\\_5547593\\_4546738\\_Todos%252BPrioritarios\\_MA\\_p5658362,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519172_5547593_4546738_Todos%252BPrioritarios_MA_p5658362,00.html)

Aspectos legales y seguridad jurídica Aspectos legales y seguridad jurídica **ASPECTOS LEGALES Y SEGURIDAD JURÍDICA**

## 9. ¿Existe en Marruecos un marco legal que proteja y regule las inversiones extranjeras?

La “**Carta de Inversiones**” (*Charte de l’Investissement*), es la norma de referencia en lo que se refiere a la inversión en Marruecos. En vigor desde enero de 1996, esta ley fija los objetivos fundamentales de la acción del Estado en materia de promoción y desarrollo de la inversión, tanto local como extranjera.

La Carta de inversiones incluye medidas destinadas a agilizar los procedimientos administrativos, ofrece incentivos, fundamentalmente de tipo fiscal y en especial a las empresas exportadoras, y concede garantías a los inversores extranjeros en materia de transferencia de beneficios y capitales. En caso de operaciones que superen los 200 millones de dirhams, cabe la posibilidad de firmar un convenio de inversiones con el Estado que permite obtener importantes ventajas. Pese a que la duración prevista para esta ley es de diez años, en mayo de 2012 sigue vigente a la espera de la promulgación de un nuevo texto, que esta en elaboración en coordinación con el sector privado.

Por último, Marruecos y España firmaron un **APPRI (Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones)** en 1997 que se encuentra plenamente en vigor tras la ratificación en 2005 por el Parlamento marroquí. Este acuerdo supone el compromiso mutuo de proteger y fomentar las inversiones de cada una de las partes en el territorio de la otra. El APPRI nunca ha sido utilizado en Marruecos, lo que no implica necesariamente que no existan riesgos implícitos en el marco de la seguridad jurídica de las inversiones.

## 10. En general, ¿cómo valoraría la seguridad jurídica y el clima de inversiones en Marruecos?10. En general, ¿cómo valoraría la seguridad jurídica y el clima de inversiones en Marruecos?10. En general, ¿cómo valoraría la seguridad jurídica y el clima de inversiones en Marruecos?

La mejora del clima de negocios ha sido una prioridad del Gobierno en los últimos años, creándose en este marco el Comité Nacional de clima de negocios (CNEA, en sus siglas en inglés) presidido por el Primer Ministro, y cuyo objetivo esencial es ir mejorando los ratios e indicadores vinculados al mismo, esencialmente contenidos en los informes

internacionales como el Doing Business del Banco Mundial y/o el Global Competitiveness Index del World Economic Forum.

Bajo estos estándares, Marruecos se situaría en el puesto nº 94 de 183 países en el Doing Business 2012. Destaca la subida en el ranking de 21 puntos respecto a la versión anterior, especialmente en sectores como la protección de inversores (+56), el pago de impuestos (+36) y el comercio transfronterizo (+5), aunque pierde posiciones en todos los demás indicadores.

Pese a los buenos resultados obtenidos, hay que tener en cuenta que los criterios de valoración adoptados en este informe, no reflejan al cien por cien la realidad del país. Así, la mejora en la protección de inversores refleja únicamente la mayor facilidad para los procesos de defensa de derechos de los accionistas minoritarios, pero no su aplicación en la protección de inversores frente a la Administración o frente a terceras personas.

El plan de acción para 2012 del CNEA prevé un conjunto de 30 nuevas medidas. En el ámbito jurídico, destaca la reforma de la *Charte de l'investissement*, el establecimiento de un marco jurídico para la transmisión de empresas, un régimen jurídico y fiscal adaptado a las PYMES, y todo un abanico de medidas dirigidas a mejorar la transparencia y simplificación de los procedimientos administrativos. Destacan también como novedades en este plan de acción la promoción de la economía formal de servicios a las personas, la mejora del servicio público a las empresas y los plazos en la reglamentación de compras públicas y los permisos para la construcción. Otros elementos recientemente incluidos han sido mejoras en la legislación del derecho de la competencia.

En cualquier caso, en la práctica, la realidad de las empresas en el día a día es compleja. Destacan a este respecto los aspectos ya mencionados en relación con la justicia y los procedimientos administrativos (véase marco general, principales inconvenientes y pregunta 19). A este respecto, cabe de nuevo incidir en que, si bien los procesos de mejora reglamentaria son muy importantes, se advierte un desequilibrio entre la reglamentación y su puesta en marcha, debido en gran parte a la ausencia de medios humanos (capital humano) y/o técnicos (informatización de los procedimientos, generalización de los medios telemáticos, etc.) dentro de la propia Administración. Entre los principales elementos en los que se incide como prioridades son los largos procedimientos de pago en los contratos públicos y/o de devolución de impuestos, por poner algunos ejemplos. La falta de transparencia y excesiva burocratización inciden directamente en este ámbito.

En general, puede decirse que los costes de resolución de conflictos (fiscales, administrativos en general, contractuales, laborales, etc) son muy elevados, y normalmente, son planteados muy desequilibradamente en beneficio de la parte local, lo que exige a veces un importante desgaste de tiempo y esfuerzo hasta conseguir posiciones equilibradas (véase también la pregunta 23).

A este respecto, es preciso resaltar nuevamente los problemas de agencia cliente – abogado que pueden surgir (especialmente en el marco de la justicia, puesto que ésta es en árabe) y no olvidar que el último CGI, la corrupción es el 2º factor identificado como más problemático para hacer negocios.

#### **11. El inversor extranjero, ¿necesita alguna autorización para invertir en Marruecos? 11. El inversor extranjero, ¿necesita alguna autorización para invertir en Marruecos? 11. El inversor extranjero, ¿necesita alguna autorización para invertir en Marruecos?**

No es necesaria ninguna autorización específica. Lo que sí debe tenerse en cuenta es la importancia de conocer y cumplir adecuadamente con todos los trámites legales y administrativos previstos, para contar así con las garantías necesarias en la realización del proyecto. Esto es especialmente importante porque en el caso de conflicto, es la única forma de dotar al inversor de una cierta seguridad jurídica, y poder torcer la balanza a su favor.

#### **12. ¿Existen sectores en los que está restringida la inversión extranjera?**

Existe un número limitado de sectores en los que está restringida la entrada de capital extranjero:

- Sectores en los que el Estado ostenta el monopolio, como es el caso de la minería, la energía y el agua. En estos ámbitos se pueden obtener licencias o concesiones de prospección, explotación o distribución.
- Explotaciones agrícolas: La propiedad de los terrenos agrícolas está reservada a personas físicas marroquíes o personas jurídicas (sociedades) cuyos socios sean todos de nacionalidad marroquí. El inversor extranjero tiene la posibilidad de arrendarlas a largo plazo, por un período normalmente no superior a los 30 años, prorrogable dos veces, hasta un máximo total de 90 años.
- En el sector de la pesca sólo se conceden licencias a empresas que acrediten una participación mínima del 50% de personas físicas marroquíes.
- En el sector hospitalario, la ley 10-94 establece que sólo puede estar a cargo de una clínica o un centro médico un doctor de nacionalidad marroquí. Existe una reforma de esta ley, actualmente en trámite parlamentario, que eliminará las restricciones para los inversores extranjeros, pero todavía no se ha aprobado.

### **13. ¿Existen límites a la participación extranjera en el capital de una empresa marroquí?**

No existen límites a la participación extranjera en una empresa marroquí, pudiendo constituirse una sociedad con capital 100% extranjero. No obstante existen algunos sectores en los que se requieren licencias otorgadas por la Administración como el mencionado sector de la pesca extractiva.

### **14. ¿Cómo puede constituirse una sociedad con capital extranjero en Marruecos?**

Los inversores extranjeros tienen las mismas posibilidades que los nacionales marroquíes a la hora de elegir la forma jurídica de la empresa a crear. En líneas generales, la legislación mercantil marroquí, de inspiración francesa, contempla formas societarias bastante similares a las conocidas por las empresas españolas, siendo las de uso más frecuente la sociedad anónima (S.A.) y la sociedad anónima de responsabilidad limitada (S.A.R.L.). En el caso de las empresas mixtas, se suele formalizar un pacto o protocolo de accionistas.

### **15. ¿Existe una aportación mínima para realizar una inversión extranjera en Marruecos?**

Si la empresa se constituye como una S.A.R.L. o como S.A., las fórmulas más frecuentes, el capital mínimo establecido por la ley para cada una de estas figuras, sea cual sea el origen del inversor, es:

- S.A.R.L.: capital mínimo de 10.000 dirhams (aproximadamente 1.000 euros), totalmente desembolsado en el momento de la constitución.
- S.A.: capital mínimo de 300.000 dirhams (aproximadamente 30.000 euros), desembolsado en un 25% en el momento de la constitución. El resto ha de desembolsarse en un máximo de 4 años.

### **16. ¿Cuáles son los trámites que se deben gestionar ante las autoridades marroquíes para realizar una inversión en Marruecos y cuál es el promedio de tiempo en que pueden realizarse?**

La entrada en funcionamiento de los Centros Regionales de Inversiones (CRI) ha centralizado la mayor parte de los trámites a gestionar ante las autoridades marroquíes para realizar una inversión en Marruecos. Los CRI cuentan con representación autorizada de todas las instituciones implicadas en el proceso. Esto permite centralizar y agilizar el proceso de constitución de una empresa.

Así, el depósito en el CRI de un Formulario Único de creación de empresas debidamente cumplimentado, acompañado de todos los documentos oportunos, constituye la solicitud para iniciar todos los trámites de constitución de la empresa. Los CRI se comprometen a crear la sociedad en un plazo de 48 horas desde la entrega de la documentación requerida. No obstante, la empresa no obtendrá la personalidad jurídica hasta su inscripción en el Registro mercantil, lo que alarga el plazo de constitución una semana más.

Pese a las mejoras obtenidas con la apertura de los CRI, en el informe Doing Business 2012, Marruecos empeora 11 puntos en el indicador de apertura de negocios. Esto se debe, en primer lugar, al elevado coste de constitución de una empresa, en segundo lugar, a la tardanza en la publicación del nombre de la empresa en el boletín oficial tras su inscripción en el registro mercantil; y, por último, a la exigencia de documentación complementaria para algunos sectores, como el registro de medicamentos, la homologación de productos o el registro de patentes y de trámites adicionales en caso de que se trate de una S.A. o de una S.A.R.L.

En la práctica, el CRI cumple los plazos previstos pero algunas veces, las empresas se encuentran con dificultades para la obtención de la documentación requerida, lo que puede retrasar el proceso en unos cuantos días.

#### a) Trámites administrativos requeridos:

La creación de una empresa en Marruecos requiere, sea cual sea la forma jurídica elegida, los siguientes trámites administrativos básicos:

Trámites	Empresas afectadas	Institución	Requisitos/ Documentos	Tiempo de resolución	Coste aproximado (dirhams)
1. Obtención del certificado negativo de la denominación elegida	Todas las sociedades comerciales salvo aquellas sociedades individuales que no opten a un rótulo comercial	Registro Central de Comercio (dependiente del Ministerio de Industria y Comercio) – Puede realizarse en los Centros Regionales de Inversiones	Formulario de solicitud, que puede ser obtenido en los Centros Regionales de Inversiones. Documentos de identidad.	1 día	150 dh
2. Alta en el Impuesto de la "Taxe Professionnelle" (TP)	Todas las sociedades comerciales, autónomos y profesionales	Subdirección local de la Administración de Impuestos – Puede realizarse en los Centros Regionales de Inversiones	-Contrato de alquiler -Certificado negativo -Para las sociedades, documentos de constitución - Permisos específicos, si se trata de una actividad regulada.	4 días	Sin coste
3. Inscripción en el Registro de Comercio	Todas las sociedades comerciales	Registro de Comercio (servicio adscrito a los Tribunales de Comercio) – Puede realizarse en los Centros Regionales de Inversiones	-Certificado negativo -Certificado de "alta en patente". -Para las sociedades: documentos de constitución	1 día	150 dh por la inscripción en el Registro de Comercio + 200 dh por el depósito de los estatutos, para las sociedades.
4. Declaración de existencia ante los servicios de impuestos	- Para las sociedades individuales: TP, IRPF e IVA	Subdirección local de la Administración de Impuestos – Puede realizarse en los	-Certificado negativo -Certificado de inscripción en el Registro de Comercio	---	Sin coste

Trámites	Empresas afectadas	Institución	Requisitos/ Documentos	Tiempo de resolución	Coste aproximado (dirhams)
	- Para las sociedades comerciales: Patente, Impuesto de Sociedades e IVA	Centros Regionales de Inversiones	-Para las sociedades: documentos de constitución		
5. Afiliación a la Seguridad Social (C.N.S.S.)	Sociedades individuales o comerciales	Delegación local de la C.N.S.S. – Puede realizarse en los Centros Regionales de Inversiones	-Certificado de “alta en TP”. -Certificado de inscripción en el Registro de Comercio. -Para las sociedades: documentos de constitución	1 día	Sin coste
6. Notificación a la Inspección de trabajo	Sociedades individuales o comerciales	Delegación local de la Inspección de Trabajo – Puede realizarse en los Centros Regionales de Inversiones	-Nº de afiliación a la C.N.S.S.	---	Sin coste

Fuentes : Centre Régional d'Investissements de la Région du Grand Casablanca. Oficina comercial de la embajada de España en Rabat.

Una vez cumplidos estos trámites la empresa existirá a efectos jurídicos y estará capacitada para empezar a operar. No obstante, la efectiva puesta en marcha de la actividad empresarial necesita también de determinadas autorizaciones a nivel de la administración municipal, en particular, la “autorisation d'exercer” (equivalente a una licencia municipal de apertura). Los permisos de construcción también se gestionan con las autoridades municipales.

También es necesario obtener un número de operador de comercio exterior, que puede ser obtenido en Delegación local del Departamento de Comercio Exterior, dependiente del *Ministère de l'Industrie, du Commerce et de mise a niveau de l'économie*. Este permiso puede obtenerse de manera gratuita mediante la presentación del certificado de alta del impuesto de patente y el certificado de inscripción en el Registro de Comercio.

## b) Trámites adicionales

En el caso más común, el de creación de una sociedad anónima (S.A.) o una sociedad de responsabilidad limitada (S.A.R.L.), deberán realizarse trámites de constitución adicionales, entre los que se encuentran la redacción de los estatutos sociales, el bloqueo de las aportaciones de capital y la publicación de un anuncio en un diario de anuncios legales y en el Boletín Oficial.

Para realizar los trámites específicos de creación de una S.A. o una S.A.R.L. es aconsejable contar con un asesor mercantil. Todos estos trámites provocan gastos adicionales. Las tarifas de publicación de un anuncio en un diario y los honorarios cobrados por los asesores son de naturaleza variable. Por otro lado, el depósito de los estatutos sociales ante la administración de impuestos tiene un coste igual al 0,5 % del capital (con un mínimo de 1.000 dirhams) más 20 dirhams por página, a través de un timbre fiscal aplicable a cualquier tipo de contrato.

Por otro lado, cuando se crea una sucursal de una sociedad española es necesario presentar documentación detallada que demuestre la existencia de la empresa matriz en España. Es necesario presentar un certificado de inscripción en el Registro Mercantil de la sociedad española, debidamente legalizado, y copias legalizadas de sus estatutos sociales por una autoridad diplomática marroquí en España.

### **17. ¿Son posibles las inversiones en especie y cómo se valoran este tipo de inversiones?**

Las inversiones en especie están contempladas en la legislación marroquí. Su efectiva realización implica trámites que pueden alargar la efectividad de la inversión, sobre todo en lo relativo a la valoración, que debe ser realizada por un perito internacional. En el caso de una aportación de maquinaria, por ejemplo, puede resultar más práctico realizar una exportación y posteriormente incorporar el crédito derivado de la venta al capital.

### **18. ¿Está garantizada la repatriación de beneficios y capitales para los inversores extranjeros?**

La “Carta de Inversiones” (art. 16) y *l’Instruction Générale des opérations de change* de *l’Office des Changes* garantizan a los inversores extranjeros plena libertad para la transferencia de los beneficios sin limitación de cuantía ni plazos, así como del producto de la cesión o liquidación total o parcial de la inversión, incluidas las plusvalías. Dichas transferencias podrán efectuarse una vez satisfechos los impuestos correspondientes.

Para beneficiarse de la libre repatriación de beneficios y capitales es preciso declarar la inversión inicial ante la *Office des Changes (OC)* o el Organismo delegado (bancos) por ese último, el organismo competente en materia de pagos al extranjero, en un plazo máximo de 6 meses a contar desde la fecha de realización de la operación. Este trámite puede cumplirlo la empresa directamente, o hacerlo a través de su banco, abogado o *fiduciaire* (gestoría).

### **19. ¿Cuáles son las principales dificultades administrativas con las que puede encontrarse un inversor extranjero en Marruecos?**

Se destaca:

- Lentitud de los procesos administrativos. A este respecto, aunque la regulación es aparentemente próxima, en muchos casos es poco transparente, y además existen vacíos legales importantes, como por ejemplo, la falta de tipificación en algunos casos de los plazos administrativos, lo que genera importantes lagunas en la seguridad jurídica.
- La regulación es a veces poco transparente y los vacíos legales en algunos ámbitos generan una cierta sensación de improvisación o poca predictibilidad para el administrado.
- La falta de equilibrio entre los objetivos de dotarse de una administración eficiente y los medios de los que se dispone en materia de capital humano, generan una importante fuente de bloqueo, especialmente en los mandos medios.
- La lentitud de los procedimientos, el exceso de burocracia y/o garantismo, esconde a veces la excesiva aversión al riesgo o a la toma de decisiones y/o responsabilidades. El proceso de desbloqueo debe ser doble: tanto desde arriba como desde abajo. Ninguno de los dos evita tiempo y esfuerzo para alcanzar un resultado positivo del mismo.
- En caso de conflicto, se deja patente un claro desequilibrio entre administrador y administrado; cliente-proveedor, etc. Es preciso un proceso de negociación y una adaptación al juego de valores local para poder llegar a posturas relativamente equilibradas. El tiempo y el esfuerzo dedicado a resolver cualquier conflicto

administrativo es enorme, y a veces la indefensión ante una administración excesivamente burocrática y poco transparente es alta, muchas veces por las dificultades para identificar el interlocutor y/o el problema de referencia. El distinto concepto del tiempo juega normalmente a favor de la parte local.

## INVERSIÓN CON UN SOCIO MARROQUÍ Y ACUERDOS DE COINVERSIÓN

### 20. ¿Es necesario contar con un socio marroquí para invertir en Marruecos?

No existe ninguna obligación legal de contar con un socio local para crear una empresa en Marruecos, y a veces además se convierte en una fuente innecesaria de riesgo. En muchos casos, es preferible contratar personal marroquí con buen conocimiento del mercado local antes que asumir el riesgo y la dedicación que supone la selección y negociación continua con un socio local. En cualquier caso, y como siempre, todo dependerá del caso por caso, tanto desde el punto de vista del proyecto, el mercado de referencia y el socio propiamente dicho ( véase pregunta siguiente).

No obstante, la presencia de un socio marroquí puede resultar necesaria en aquellos sectores en los cuales la reglamentación implica limitaciones a la inversión por parte de extranjeros, aunque en la mayor parte de los casos puede evitarse (p.e. en materia agrícola pueden alquilarse las tierras o realizarse acuerdos con productores en el caso de la industria agroalimentaria, sin necesidad de ser propietario de la tierra).

### 21. ¿Cuáles son las ventajas de tener un socio marroquí?

Las ventajas de contar con un socio local están ligadas a la profesionalidad y competencia del mismo, es decir, el hecho de asociarse con un inversor local de forma nominal no supone ninguna ventaja específica respecto a la inversión cien por cien extranjera. La imagen y el conocimiento de la empresa española que existe en Marruecos permiten que la mayoría de empresas españolas operen en Marruecos sin socio local, incluso cuando optan por crear una sucursal, oficina de representación, o una filial de derecho marroquí.

Si la elección de un socio es siempre difícil, lo es aún más en Marruecos por la diferencia de mentalidad empresarial, e incluso distinto concepto de productividad, por lo que muchos inversores extranjeros evitan asumir este riesgo. Sin embargo, es habitual buscar un asesor local bien introducido en el sector objetivo, con capacidad de introducirnos en los ámbitos adecuados y con funciones de lobby en general, figura esta perfectamente reconocida (y a veces incluso de puede decir necesaria). A este respecto, se reiteran las precauciones necesarias que hay que tener en cuenta para que haya una perfecta compatibilidad de objetivos entre el intermediario y su cliente, esto es, la empresa de referencia.

### 22. Las empresas marroquíes, ¿necesitan algún permiso para asociarse con un inversor extranjero?

Las empresas marroquíes tienen total libertad para asociarse con un inversor extranjero y no necesitan de ningún permiso especial.

### 23. ¿Qué aspectos ‘culturales’ hay que tener en cuenta a la hora de negociar con una contraparte marroquí, incluido un posible socio?

La sociedad marroquí es muy heterogénea: no se debe caer en tópicos respecto a costumbres y modos de vida. Son muchos mundos en un solo país. Los marroquíes están muy habituados a convivir con los extranjeros y conocen sus costumbres, que en algunos casos comparten y en otros toleran respetuosamente. En cualquier caso parten de una ventaja, y es que en muchos casos los locales conocen mejor ambos mundos que la mayoría de los extranjeros, lo que supone una clara ventaja comparativa a la hora de negociar, algo absolutamente implícito a la cultura y con unos valores y modos propios.

A lo hora de abordar esta cuestión, el inversor extranjero deberá tener en cuenta como mínimo los siguientes factores:

- La importancia de las relaciones personales, y la necesidad de tiempo y esfuerzo para crear un clima de confianza mutua. Como ocurre en la mayor parte de los países mediterráneos, la cordialidad en el trato es un elemento importante para la buena marcha de las relaciones profesionales. En las reuniones de trabajo, no se entra directamente en materia, sino de la familia, etc, antes de entrar en materia. El idioma puede ser un factor clave, por lo que es muy importante el conocimiento del francés (aunque en la zona Norte se puede encontrar el español) y muy valorada alguna noción de árabe.
- Como se ha dicho antes, la negociación forma parte de la idiosincrasia marroquí y no es una práctica relegada a los zocos. Ello explica que los puntos de partida sean a veces muy desequilibrados y que se necesite conocer ese juego de valores propio a “todo regateo” con el tiempo y esfuerzo que ello implica para llegar a posturas más equilibradas. La actitud nuevamente debe ser de naturalidad en la negociación, sin arrogancia ni tampoco sumisión. Aunque la negociación siempre se mantiene, las posibilidades de “renegociación” de un acuerdo o contrato escrito y firmado son muy difíciles, especialmente cuando la misma pudiera perjudicar la a la parte local. Conviene tenerlo en cuenta a la hora de adoptar la estrategia de negociación, tener en cuenta que es conveniente que el peso de la negociación lo debe llevar el visitante ( la parte local ya ha partido de su posición de máximos), y que en cualquier caso, la parte local debe tener la percepción de que gana algo en el juego implícito de la negociación, y dotarnos de todas las garantía necesarias antes de la firma del acuerdo.
- Muy relacionado con lo anterior, hay que tener en cuenta que el concepto y la valoración del tiempo son distintos a los europeos y ello también puede incidir en los ritmos de negociación. El empresario español debe asumir que negociar en Marruecos implica mucha paciencia, dedicación personal y resistencia a la frustración. Conviene además la presencia física por la importancia anteriormente dicha de las relaciones personales. No se debe esperar a que ellos tomen la iniciativa. Los temas hay que perseguirlos, confirmarlos y recordarlos continuamente.
- En ocasiones resulta difícil obtener respuestas precisas y concretas a preguntas precisas y concretas, y es resaltable la especial aversión a dar respuestas claras y precisas cuando existen aspectos negativos en la misma. Por otra parte, la toma de decisiones esta muy jerarquizada. No hay que subestimar la importancia de los mandos medios, pero asimismo plantear las cuestiones a alto nivel con las personas que deciden.
- El entorno de los negocios es más agresivo en Marruecos que en Europa, y la mentalidad local cortoplacista está en la base de muchos desencuentros con socios españoles que razonan a medio y largo plazo. Típicamente, un socio marroquí opta por una ventaja a corto plazo aunque le suponga renunciar a una relación productiva a medio y largo con su socio extranjero. Hay que insistir n los compromisos y la organización, aunque siempre dejando cierta flexibilidad e imaginación para resolver los imprevistos.
- El sentimiento nacionalista y la religión estan muy presentes. Por eso se deben evitar temas sensibles como la integridad del territorio marroquí (Sahara Ceuta, Melilla), la imagen de la familia real, o cuestiones que tengan que ver con los hábitos religiosos. En este último ámbito en cualquier caso, los marroquíes, por regla general, estan acostumbrados a convivir y son respetuosos con las creencias ajenas.

#### **24. ¿Qué aspectos deben tenerse en cuenta a la hora de estructurar un acuerdo de co-inversión en Marruecos?**

Cualquiera que sea la forma de la inversión, es fundamental contar con un asesor jurídico de experiencia contrastada.

La posibilidad de establecer un pacto o protocolo de accionistas, que recoja las obligaciones de los socios, puede resultar muy positiva.

Si se va a crear una nueva empresa, deberá determinarse cuál es la fórmula más adecuada a los objetivos previstos así como fijar el reparto del capital, la naturaleza de las aportaciones y las responsabilidades en la gestión.

Si se adquiere una participación en una empresa ya existente, igualmente deberá acordarse el importe y naturaleza de la misma y los compromisos y responsabilidades que asume cada una de las partes. Es necesario comprobar la situación real de la empresa respecto a los compromisos laborales, de hacienda u otros. Deberá tenerse en cuenta además que la legislación laboral marroquí es poco flexible en relación con el despido, lo cual limita las posibilidades de reestructuración de la organización.

En suma, el apoyo de un asesor jurídico es esencial para asegurarse de que el contenido de los acuerdos establecidos refleja adecuadamente el compromiso de cada una de las partes y es acorde con la legislación vigente. Asimismo, la tramitación de acuerdos y contratos ante notario puede evitar posibles problemas ente socios locales y extranjeros.

## **25. ¿Cómo se reparten las responsabilidades legales con un socio marroquí?**

En Marruecos las responsabilidades en relación con una inversión son independientes de la nacionalidad del socio. Son los acuerdos entre las partes los que determinan las responsabilidades correspondientes.

## **26. ¿Es suficiente una participación mayoritaria en caso de empresa de capital mixto para tener el control sobre la gestión?**

La participación mayoritaria no siempre asegura el control total de la gestión de una sociedad, puesto que algunas decisiones necesitan para su adopción un porcentaje de votos superior al 51%. Los estatutos de la empresa son los que determinarán el control de la gestión. En cada caso habrá que prestar atención al contenido de las leyes que regulan las distintas formas de sociedad y determinar así el alcance del control que se quiere ejercer sobre la empresa conjunta. El pacto o protocolo de accionistas puede otorgar el control de la gestión de una sociedad, sin necesidad de contar con la mayoría del 51%.

## **27. ¿Se puede ampliar o reducir una inversión?**

Sí, siempre que se haga de acuerdo con las normas correspondientes recogidas en las leyes de sociedades.

En ambos casos, para el inversor extranjero es muy importante tener en cuenta que tanto la ampliación como la reducción de capital conlleva las necesarias comunicaciones y trámites ante el *Office des Changes* (organismo encargado de la reglamentación del control de cambios) para que conste a efectos de transferencia de beneficios o capitales.

## **28. ¿Se puede traspasar una inversión?**

Sí, se puede transferir libremente la propiedad de una inversión. Si la transferencia se produce entre inversores extranjeros, los pagos correspondientes pueden efectuarse directamente en el exterior cumpliendo con las normas fiscales locales en materia de plusvalía, según las facilidades de que dispongan los interesados en el extranjero.

Si la cesión supone plusvalías, deberán satisfacerse en Marruecos los impuestos correspondientes.

*El mundo es tu mercado*

## PROPIEDAD INMOBILIARIA Y USO DEL SUELO

### 29. ¿Es posible para un inversor extranjero adquirir propiedad inmobiliaria en Marruecos?

Sí, un inversor extranjero puede adquirir terrenos y construcciones, a excepción de las fincas de uso agrícola, como se dijo al contestar la pregunta 11. La ley cambiaria marroquí ha concedido a los no residentes la posibilidad de obtener un crédito hipotecario, con la condición de que su reembolso sea realizado en divisas.

### 30. ¿Cómo se logra la autorización del uso del suelo y sus densidades?

Las autoridades municipales ("*communes*") son las encargadas de conceder los permisos de parcelación y de construcción ajustándose a las disposiciones de los planes de ordenación del territorio ("*plans d'aménagement*") elaborados por la Administración central en colaboración con las colectividades locales. Si un terreno no está afectado a un uso determinado en virtud de un plan de ordenación territorial, el Presidente del Consejo de la Ciudad o Comunal ("*Président du Conseil de la Ville ou Communal*", equivalente al alcalde) es la autoridad competente para conceder o denegar el permiso de construcción, previa consulta al departamento ministerial encargado de urbanismo representado por la Agencia Urbana (*Agence Urbaine*).

Conviene destacar que con la creación de la "Ventanilla Única" (Guichet Unique) en las Agencias Urbanas, cuyo fin es asegurar un único interlocutor entre los inversores y las autoridades competentes de manera que se faciliten los trámites administrativos, se han acelerado enormemente los procesos de demandas de autorización para construir y urbanizar.

### 31. ¿Qué es más recomendable: arrendar, construir o adquirir instalaciones en Marruecos?

Cualquiera de las opciones es viable en Marruecos. Dependerá del sector, actividad y objetivos de la empresa, que determina la ubicación objetivo, así como de la cuantía de la inversión que se desee realizar. El arrendamiento permite limitar la inversión inicial. Construir es una opción que puede resultar sencilla y predecible gracias a los servicios de entrega llave en mano en el marco de los nuevos P2I, como en el de Kenitra. La adquisición puede ofrecer plusvalías interesantes.

En cualquier caso, ya vimos en la pregunta 2.5 que la localización de terrenos es una tarea que puede presentar dificultades por la escasez (y consecuente elevado precio), de terrenos urbanizados, sobre todo en las zonas de concentración de la industria. La Administración marroquí ha diseñado un ambicioso programa de creación de parques industriales a través de la empresa estatal, MedZ, dedicada exclusivamente al desarrollo de Parques Industriales Integrados (P2I). MedZ no adjudica parcelas en estos P2I sin compromiso de construcción para evitar su adquisición con fines meramente especulativos. La creación de sociedades mixtas de gestión de estos parques, como es el caso de Atlantic Free Zone en el P2I de Kenitra, supone asimismo otra importante ventaja comparativa, y un importante ahorro al inversor en tiempo y costes administrativos en la consecución de permisos, etc.

### 32. ¿Qué factores se deben tener en cuenta al seleccionar una zona de implantación en Marruecos?

La localización más adecuada para una inversión depende básicamente del producto o servicio que ofrece la empresa, de la facilidad de aprovisionamiento de materias primas y de cuál sea el mercado principal de destino (mercado local o exportación). En cualquier caso, a continuación se enumeran algunos factores a tener en cuenta en Marruecos:

#### 1) Actividad económica

Existen enormes disparidades en el reparto regional de la actividad económica: más del 50% de la actividad industrial del país se concentra en la región de Casablanca y zonas limítrofes. La escasez de terrenos y el precio elevado del metro cuadrado se acusan especialmente en este área, consecuencia de la congestión industrial que sufre la zona.

#### 2) Suelo industrial:

Las principales industriales de Marruecos son las siguientes:

- El eje El Jadida-Casablanca-Mohammedia-Rabat-Kenitra en la costa atlántica. En esta zona se concentran las ciudades de hábitos más "europeos" de Marruecos.
- La región de Tánger-Tetuán en el norte.
- Nador en el extremo oriental de la costa mediterránea.
- El área de Fez y Meknes (zona agroindustrial importante) en el centro-norte.
- Marrakech en el interior y hacia el sur.
- Agadir, situada al sur sobre la costa atlántica.

Con el objetivo de lograr un mayor reparto de la actividad económica, se ha llevado a cabo un plan de acondicionamiento de zonas industriales en todo el país, a través de la empresa estatal MedZ, creando una red de plataforma industriales integrales en todo el territorio. Entre ellas, destacan Tánger Free Zone, Tánger Automotive City, Kenitra Automotive City, Rabat technopolis, Casa Nearshore y Marrakech Nearshore.

#### 3) Conectividad

- Los principales puertos comerciales son los de Casablanca, Jorf Lasfar (próximo a la ciudad de El Jadida), Safi, Agadir, Dakhla (en el Sahara Occidental), Mohammedia (especializado en tráfico de petróleo), Tánger-Ville, Tánger-Med y Nador.

- La red de autopistas enlaza Tánger con Casablanca-El Jadida a lo largo de la costa atlántica. Hacia el interior por el noreste Rabat enlaza con Oujda, y hacia por el sur Casablanca enlaza por autopista primero con Marrakech, y más al sur con Agadir.

- La red de ferrocarril tiene aproximadamente el mismo trazado. Entre los proyectos ferroviarios que está realizando actualmente Marruecos, destaca la línea de Alta Velocidad Tánger – Casablanca que estará disponible para 2015 en la que en el tramo Tánger – Kenitra, el tren alcanzará una velocidad de 320km/h y en el tramo Kenitra – Casablanca, 200km/h.

- Existen 15 aeropuertos en Marruecos abiertos al tráfico internacional de mercancías, de los cuales el aeropuerto Mohammed V (Casablanca) concentra el 80% del tránsito.

### 33. ¿Existen regiones en Marruecos con incentivos fiscales y / o económicos para la inversión extranjera?

A pesar de que la administración marroquí está muy centralizada y las regiones y provincias no tienen ninguna

potestad para elaborar normas o prever incentivos especiales a la inversión, sí que existen regiones en Marruecos con incentivos fiscales y económicos para la inversión extranjera

### 1) Provincias y regiones con menor nivel de actividad

La Carta de Inversiones (art. 7.C.) establece una reducción del 50% del impuesto de sociedades (cuyo tipo normal es del 30%) durante los cinco primeros años de actividad para las empresas que se implanten en las provincias o prefecturas que por su menor nivel de actividad económica se benefician de un tratamiento fiscal preferente. Estas provincias y prefecturas se especifican en sendos decretos de junio de 1998 y junio de 1999<sup>1</sup>, y son las siguientes:

- a) En la zona norte: Alhucemas, Berkane, Xefxauen, Larache, Jerada, Nador, Uxda-Angad, Fahs-Bni Makada, Taounate, Taourit y Tetuán.
- b) En las provincias del Sáhara: Boujdour, Smara, Guelmin, El Aaiún, Oued-Ed-Dahab, Tan-Tan y Tata.

### 2) Estatuto especial de Tánger

Desde 2008, las ventajas fiscales de las que gozaba la ciudad, por haber sido antes incluida entre las regiones con menos actividad, se han ido diluyendo. La ley de finanzas 2012 mantiene una serie de ventajas para las empresas que tengan en Tánger su sede o su domicilio social, entre las que destacan:

- La aplicación de un tipo reducido de 17,50% en el impuesto sobre sociedades y de 20% en el impuesto sobre la renta. Estos tipos se aplican únicamente para las operaciones relativas a obras o ventas de productos y servicios realizadas en esta provincia.
- Desde el 1 de enero de 2011, se aplica un tipo reducido de 17,5% en el impuesto de sociedades, a las empresas exportadoras sobre las operaciones de exportación realizadas a partir de esta fecha.
- Para las empresas instaladas en Tánger y las provincias y prefecturas fijadas por decreto, se le aplicará un tipo reducido de 17,5%. Desde el 1 de enero de 2011 hasta el 31 de diciembre de 2015, se mantiene este tipo reducido aumentado del 2,5% anualmente. Desde el 1 de enero de 2016, se aplicará la tasa de derecho común.
- Respecto al impuesto sobre la renta, el tipo aplicable a las empresas instaladas en esta provincia es del 20%. Entre el 1 de enero de 2011 y hasta el 31 de diciembre de 2015, este tipo se aumentará de dos puntos anualmente. Desde el 1 de enero de 2016, se aplicará la tasa de derecho común.
- Las sociedades instaladas en esta zona que realicen una facturación inferior a los 3 millones de dirhams, estarán sujetas a un tipo reducido del 15%.

A estas disposiciones, se suman los incentivos fiscales previstos para las zonas francas.

### 3) Zonas francas

Las zonas francas, concebidas para las empresas de vocación exportadora, y reguladas por la ley nº 19-94, gozan de un tratamiento fiscal específico y no están sujetas al régimen general de comercio exterior ni a la reglamentación de control de cambios.

<sup>1</sup> Decreto nº 2-98-520 de 30 de junio de 1998. B.O. nº 4599 bis de 1/7/98.  
Decreto nº 2-99-242 de 30 de junio de 1999. B.O. nº 4704 de 1/7/99.

Actualmente existen en Marruecos seis zonas francas:

- Tanger Free Zone : Zona franca de exportación del complejo de Tanger Med, a proximidad del aeropuerto internacional de Tanger y de la autopista Marrakech-Casablanca-Rabat-Tanger
- Medhub : la zona franca logística del complejo de Tanger Med
- Zona franca Tanger Med Ksar el Majaz Mellousa 1 y 2: alberga la nueva fábrica de Renault Nissan, con una conexión directa, tanto por carretera como por ferrocarril, con la terminal de vehículos del Tánger - Med.
- Una zona en Dakhla y Laayoune.
- Una zona franca de almacenamiento de hidrocarburos en el área de Kbdana y Nador.
- La nueva zona franca de Kenitra, la Atlantic Free Zone, cuenta con una superficie de más de 344 ha, de las cuales 150 ha corresponden a la zona libre.

Según el CGI, el régimen aplicable a estas empresas es el siguiente:

- Para las empresas sujetas al impuesto de sociedades, exoneración total durante los cinco primeros años de actividad y aplicación de un tipo reducido del 8,75% durante los diez años siguientes.
- Para las personas físicas sometidas al impuesto sobre la renta, exoneración total durante los cinco primeros años de actividad y reducción del 80% durante los diez siguientes.
- Exoneración de la TVA (equivalente al IVA) para las mercancías adquiridas tanto en Marruecos como en el extranjero, así como para los servicios de construcción o montaje realizados en el interior de la zona.
- Exención permanente en materia de impuesto retenido en origen para los dividendos y otras participaciones similares provenientes de actividades ejercidas por estas empresas en la zona franca y puestos a disposición de no residentes.
- Sin embargo, son imposables bajo la forma de retención en origen las acciones, partes sociales y dividendos provenientes de la actividad de estas empresas en las zonas francas de exportación pero destinados a sociedades residentes. En este caso, la tasa imponible será el 10% del total de las acciones, partes sociales o dividendos.
- Exoneración de los derechos de registro y timbre para la constitución de sociedades, ampliaciones de capital y adquisiciones de terreno, a condición de que mantengan sus activos por lo menos durante diez años.
- Exoneración del impuesto de actividades económicas durante quince años.
- Exoneración de la tasa de servicios comunales durante quince años.
- Libre repatriación de capitales y de beneficios
- Por otra parte, el 1 de enero de 2012 fue derogada la disposición por la que las empresas instaladas en la zona franca del puerto de Tánger, quedaban totalmente exoneradas del impuesto sobre sociedades y del impuesto sobre la renta en las operaciones efectuadas dentro de esta zona. No obstante, se mantiene la exención sobre el impuesto de actividades económicas.

**34. ¿En qué zona de Marruecos se concentra la inversión extranjera y, en particular, la española?**

La inversión extranjera se concentra, como el grueso de la actividad económica en general, en la región de Casablanca y zonas adyacentes. Lo mismo ocurre con la inversión española. La región de Tánger-Tetuán es la segunda área del país por número de empresas con capital extranjero, y el esquema se repite respecto a las empresas españolas. La idea anterior se corresponde con la inversión industrial y comercial, mientras que en las inversiones relacionadas con el turismo cobran protagonismo las zonas urbanas de Marrakech y Agadir, junto a emplazamientos costeros como Cabo Negro, Saidia, Mazagán, Essauira, etc. En agricultura la inversión española se concentra en Larache y Agadir.

### **35. ¿Qué nivel de autonomía tienen las regiones y provincias y qué funciones pueden desempeñar respecto a la inversión extranjera?**

La Administración marroquí está muy centralizada. Las regiones y provincias no tienen ninguna potestad para elaborar normas o prever incentivos especiales a la inversión.

La Administración despliega entidades locales a la hora de la aplicación. Destacan en este sentido las ventanillas únicas para la empresa gestionadas por los Centros Regionales de Inversión, C.R.I., que desarrollan una actividad de información sectorial al empresario, identificación de oportunidades de negocio y de la oferta local de productos y servicios y tramitación administrativa diversa.

Las Agencias de Promoción y Desarrollo del Norte y del Sur tienen su sede en Rabat y dependen del Ministerio del Interior.

Por otra parte, la reforma constitucional de 2011 abrió un proceso de descentralización que puede cambiar esta situación en el futuro.

## **FISCALIDAD**

### **36. ¿Cuáles son los principales impuestos a los que está sujeta una empresa extranjera?**

Los principales tributos a los que está sometida una empresa no residente son los siguientes:

- Impôt sur les Sociétés (IS): El impuesto de sociedades viene determinado por el beneficio neto real. Grava los beneficios de las sociedades con un tipo del 30%. Para los establecimientos de crédito el tipo impositivo es del 37%.

- Impôt sur le Revenu (IR) : El impuesto sobre la renta se aplica a las personas físicas y grava la renta de las personas por tramos de ingresos, siendo el tipo máximo del 40%.

- Taxe Professionnelle (Ex: impuesto de patentes). Equivalente al Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E.), que grava con tipos variables el valor de arrendamiento (calculado conforme a ciertas reglas) de los locales, equipos y maquinaria. El tipo medio aplicado a los establecimientos industriales es del 10%. Hay que tener en cuenta que las empresas industriales, turísticas, comerciales, artesanales, comerciales y de promoción inmobiliaria sólo deben satisfacer este impuesto cinco años después del inicio de su actividad.

- Taxe Municipale (Ex: tasa urbana). Equivalente al Impuesto sobre Bienes Inmuebles (I.B.I.), que grava con un tipo del 13,5% el valor de alquiler, calculado conforme a ciertas reglas, de los terrenos, construcciones, equipos y maquinaria.

- Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). Equivalente al IVA. El tipo impositivo para todos los bienes y servicios salvo aquellos con tipos impositivos diferentes es del 20%.

### 37. ¿Existen ventajas fiscales previstas para el inversor extranjero en Marruecos?

No existen ventajas específicas para el inversor extranjero. Los incentivos a la inversión, recogidos en la “Carta de Inversiones”, se aplican con carácter general a la inversión en Marruecos independientemente de la nacionalidad del promotor y del origen del capital.

Las ventajas más significativas son las siguientes:

- **Exoneración del IS o del IR**, según corresponda, para las empresas exportadoras de bienes o servicios durante los cinco primeros años posteriores al comienzo de la actividad. Transcurrido este período, se les aplicará el tipo reducido del 17,5% en el impuesto de sociedades y del 20% en el impuesto sobre la renta. Para las empresas exportadoras de servicios, las exenciones y reducciones mencionadas se aplicarán únicamente a la cifra de negocios de las exportaciones en divisas.

- **Reducción del IS o del IR**, según corresponda, en un 50% para las empresas artesanales y las empresas que se instalen en provincias o prefecturas desfavorecidas durante los cinco primeros años de actividad.

- **Exoneración o reembolso del IVA devengado** por la adquisición o importación de bienes de equipo que se consideren activos fijos para las empresas que tengan menos de 2 años de existencia.

- **Exoneración de la Tasa Profesional (ex-patente)**, equivalente al impuesto sobre actividades económicas, para toda persona física o jurídica que ejerza en Marruecos una actividad profesional, industrial o comercial, durante los cinco primeros años posteriores al comienzo de la actividad.

Esta exención se aplica también a la ampliación de una inversión existente y a la adquisición de nuevos activos fijos. Se excluyen de esta exoneración los establecimientos de las empresas que no tienen sede en Marruecos, tributarias del mercado de obras, de aprovisionamiento o de servicios, los establecimientos de crédito, las aseguradoras y las agencias inmobiliarias.

- **Exención de los “derechos de registro”** para las operaciones de compra de terrenos destinados a un proyecto de inversión con la condición de que el proyecto se realice en un plazo máximo de 24 meses a partir de la fecha de compra.

- **Reducción de los derechos de registro al 2,5%** para:

- Las escrituras de compra de terrenos destinados a la realización de operaciones de parcelación y construcción.
- La primera adquisición de dichas construcciones por personas físicas o jurídicas que no sean entidades de crédito o aseguradoras. Reducción de los “derechos de registro” al 0,5% para las aportaciones realizadas en la constitución o ampliación de capital de una sociedad.

- Aplicación de un tipo de **15% de impuesto sobre sociedades** a las empresas exportadoras que tengan una facturación igual o inferior a 3 millones de dirhams.

- **Exención del impuesto sobre bienes inmuebles** para las nuevas construcciones, anexos a las mismas, ampliaciones y equipos de producción pertenecientes a las unidades de fabricación durante un período de cinco años desde su finalización o instalación cuando se trate de una vivienda principal.

- Aplicación de una **reducción de 75% del valor de la renta** utilizado para calcular el impuesto sobre bienes inmuebles y la tasa de basuras relativos a la vivienda principal.

- Aplicación de **amortizaciones decrecientes** para bienes de equipo específicos, a elección irrevocable de la sociedad salvo para los bienes inmuebles y algunos vehículos y personas especificadas en la ley. Las amortizaciones decrecientes consisten en la aplicación de los siguientes coeficientes a la tasa de amortización normal:

- 1,5 para los bienes cuyo plazo de amortización se sitúa entre 3 y 4 años.
- 2 para los bienes cuyo plazo de amortización se sitúa entre 5 y 6 años.
- 3 para los bienes cuyo plazo de amortización es superior a 6 años.

### 38. ¿Qué implica el 'Convenio para evitar la doble imposición' firmado por España y Marruecos con fecha 10 de julio de 1979?

El convenio, en vigor desde mayo de 1985, se aplica a los impuestos sobre la renta (renta de las personas físicas y de sociedades) y el patrimonio, estableciéndose una serie de reglas y mecanismos para garantizar que, la renta obtenida por un residente en España (persona física o jurídica) derivada de sus actividades en Marruecos, y viceversa, no sea gravada dos veces por el mismo concepto en uno y otro Estado. En la práctica, ello supone que, según los casos, el contribuyente estará obligado sólo en Marruecos, o sólo en España, o parte en Marruecos y parte en España.

En la práctica es necesario prestar atención a dos aspectos en la prestación de servicios desde España:

- Fijar por escrito en el acuerdo comercial con el cliente, tanto el departamento responsable como el plazo en el que la empresa marroquí debe de remitir el certificado de la retención efectuada al proveedor español de bienes o servicios, para asegurarnos de disponer en tiempo útil del documento justificativo que aportar a la Hacienda española cuando solicitemos la deducción.
- Algunas retenciones efectuadas en Marruecos han sido consideradas como no deducibles por la Hacienda española cuando interpreta que no se ajustan a lo establecido en el Convenio de Doble Imposición. En este sentido, la hacienda marroquí tiene una interpretación extensiva del concepto de canon (en francés *revenue*) recogido en el CDI.

## RECURSOS HUMANOS

### 39. ¿Es necesario tener personal expatriado? ¿En qué áreas?

Es aconsejable contar con personal expatriado, al menos en la fase inicial, en puestos de dirección y organización, de manera que puedan implantarse los métodos de gestión, ritmos y "cultura" de la empresa.

En el ámbito industrial, es muy frecuente que se desplacen técnicos de manera temporal para la formación del personal local (ver pregunta 51 para programas de subvención).

### 40. ¿Existe personal cualificado en Marruecos en todas las áreas?

La falta de mano de obra cualificada es uno de los puntos críticos a la hora de establecer una empresa en Marruecos. En zonas industriales, la escasez de obreros con una cierta cualificación, esta comenzando a generar tensiones y niveles muy altos de rotación, unido a un incremento de costes salariales en relación con los países del entorno.

Por lo que respecta a los obreros, la implantación de programas de formación por técnicos destacados desde la propia empresa matriz proporciona muy buenos resultados (ver programas de subvención en pregunta 51).

En general, los técnicos intermedios son los puestos más difíciles de cubrir (contables, técnicos de mantenimiento de fábrica y similar).

En cuanto a los ingenieros y puestos directivos, pueden encontrarse profesionales bien preparados y con una formación que incluye estancias en el extranjero, sobre todo en Francia. En cualquier caso, la escasez es un factor especialmente importante en perfiles directivos con estándares de productividad europeos, y su cotización muy alta en términos relativos, incluso en comparación con Europa, especialmente en la coyuntura actual.

#### 41. ¿Cuál es el promedio de sueldos en Marruecos?

En el año 2011 y en el marco del diálogo social como respuesta a los movimientos sociales de los primeros meses del año, el SMIC sube un 15% en dos fases, un 10% en julio 2011 (11,70 DH/hora) y el 5% a partir del 1 de julio 2012 (1,24 DH/hora), mientras que el salario mínimo agrícola se sitúa en 60,63 DH/día.

A título indicativo figuran a continuación los salarios medios correspondientes a las categorías profesionales más frecuentes (incluyendo primas de rendimiento y antigüedad y excluidas las cotizaciones sociales):

Categoría profesional	Euros/hora
Obrero no especializado (peón)	1,06
Obrero especializado	1,37
Obrero cualificado	1,37
Categoría profesional	Euros/mes
Jefe de equipo/ capataz	entre 240 y 330
Ingenieros y ejecutivos	entre 590 y 980
Director general	70.000

*Fuente: AMDI, Ministère de l'emploi et de la Formation professionnelle*

El nivel de los salarios en Marruecos es bajo, si bien tiene que compararse en cada ámbito profesional con otros destinos alternativos de inversión. Podemos considerar que Marruecos se encuentra desde la primavera del 2011 en un proceso de transición y ajuste social, y este ajuste repercutirá en un crecimiento paulatino de los salarios más bajos. Algunos analistas consideran que el salario mínimo es aún demasiado bajo para incentivar al trabajo, lo que repercute negativamente en las tasas de actividad.

Por otro lado, en determinadas áreas, la dificultad para encontrar personal con la cualificación adecuada eleva el nivel medio de remuneración de estos profesionales y su rotación, ya que se produce mucha captación de personal ya en activo.

#### 42. ¿Existen diferencias de productividad entre los trabajadores marroquíes y los españoles?

Hay que partir de la base de que el concepto de productividad puede variar por la distinta valoración del tiempo, estándares de calidad, etc, si bien, a igual tecnología e intensidad de uso del capital, empresas con experiencia sobre el terreno estiman que deben conformarse con niveles de productividad de los trabajadores inferiores a los de España, pero que pueden resultar no obstante suficientes. Un factor importante a este respecto ha sido mencionado en la alta rotación de los obreros especializados, lo que puede ser asimismo un elemento fuertemente condicionante

Según el informe global de competitividad del World Economic Forum 2011-2012, en la cuestión relativa a la relación entre salario y productividad, el informe recoge para Marruecos un valor de 4,3 sobre 7 (1- sin relación; 7- máxima relación), marcando 3,1 en el caso de España. En cuanto al ranking, Marruecos ocupa la posición 37 sobre un total de 142 países evaluados.

#### 43. ¿Existen cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social?

Sí. El empresario está obligado a afiliarse a la Caja Nacional de la Seguridad Social (CNSS) y a afiliar a los trabajadores asalariados. Las cotizaciones sociales corren en parte a cargo del empresario y en parte a cargo del trabajador. Los tipos de cotización a la CNSS son los siguientes:

Cotizaciones a la CNSS (Seguridad Social)	Total	A cargo del empresario	A cargo del empleado
Prestaciones familiares	6,40% s/ el salario bruto	6,40%	0 %
Seguro de enfermedad obligatorio ( <i>Assurance Maladie Obligatoire</i> )		2%	1,5%
Prestaciones a corto plazo	1% s/ el salario bruto mensual	0,67%	0,33%
Prestaciones a largo plazo	11,89% s/ el salario bruto mensual	7,93%	3,96%
Tasa de formación profesional	1,6% s/ el salario bruto (incluyendo ventajas en especie)	1,6%	0 %

Fuente: CNSS (*Caisse Nationale de Sécurité Sociale*)

Las cotizaciones previstas para las prestaciones a corto y largo plazo se calculan sobre la base de un salario bruto mensual máximo de 6.000 dh.

#### 44. ¿Existe un marco legislativo que regule las relaciones entre empresarios y asalariados?

Marruecos es signatario de una gran parte de los convenios de la OIT (Organización Internacional del Trabajo), aunque tiene aún pendiente de ratificación uno de los ocho considerados como esenciales, en concreto el convenio nº 87, relativo al reconocimiento y ejercicio de libertad sindical. Cuenta con un conjunto de normas, cuya base está constituida por el Código de Trabajo que regulan los elementos básicos de toda relación laboral: contratos, jornada, salario, descanso, despido, derecho de huelga, etc. También se contempla la posibilidad de elaborar convenios colectivos entre sindicatos y grupos patronales de un determinado sector.

En julio de 2003 el Parlamento marroquí aprobó el texto del nuevo Código de Trabajo (ver pregunta 40). La elaboración de un Código de Trabajo que completase y unificase la legislación laboral marroquí era una reforma esperada desde hacía largos años. En cualquier caso, aun faltan por publicarse algunos de los decretos de aplicación del Código.

Los conflictos entre empresarios y trabajadores son competencia de los Tribunales Sociales, pudiendo optarse por una solución de arbitraje acudiendo a la mediación del Inspector de Trabajo. En este ámbito, la CGEM (Confederación General de Empresas de Marruecos), organización patronal, ha firmado acuerdos con los principales sindicatos para recurrir a la mediación como forma de prevenir o resolver los conflictos laborales

No existe en Marruecos a la fecha de redacción de este Informe, una Ley de Huelga que regule los derechos y obligaciones de las partes, lo que ha dado lugar a raíz de la Primavera Árabe a un periodo de desordenadas reclamaciones ignorando los convenios colectivos pactados, aprovechando la inhibición de la administración pública ante los focos de conflictividad social. Al llegar esta conflictividad a servicios públicos básicos, la administración marroquí se ha visto obligada a intervenir, y se espera una regulación del derecho a la huelga, con servicios mínimos y descuento en salarios de las jornadas no trabajadas. No obstante, los avances son lentos y la negociación con los sindicatos esta siendo considerablemente difícil, por lo que puesto todo se enmarca en un contexto de clima social tenso y riesgos aún de desestabilización política, lo que esta dificultando llegar a posiciones equilibradas.

## MONEDA, OPERACIONES CON EL EXTRANJERO Y CONTROL DE CAMBIOS

### 45. ¿Cómo se establece la paridad del dirham respecto a las principales divisas y cuál es el tipo de cambio actual respecto al euro?

La cotización del dirham la determina *Bank Al Maghrib* (Banco Nacional de Marruecos) en relación con una cesta de monedas compuesta por las divisas de los principales socios comerciales de Marruecos, atribuyendo una ponderación a cada una de ellas.

En abril de 2001 se llevó a cabo una devaluación del dirham de un 5%, ya que su excesiva apreciación (un 19% desde 1990) causa serias dificultades a las industrias exportadoras. Desde entonces *no se ha producido ninguna devaluación adicional*, aunque la opinión común es que el dirham continúa siendo una moneda excesivamente apreciada.

Al último cambio medio publicado en fecha de redacción de este informe (abril 2012), 1 euro equivale a unos 11,136 dirhams.

### 46. ¿En qué moneda se efectúan los pagos por operaciones comerciales dentro de Marruecos y entre Marruecos y el extranjero?

Los cobros y pagos en el interior de Marruecos se efectúan siempre en dirhams marroquíes.

Los cobros y pagos entre Marruecos y el extranjero pueden efectuarse en cualquiera de las divisas cotizadas por *Bank Al-Maghrib*:

*Euro, dólar estadounidense, dólar canadiense, libra esterlina, corona danesa, corona noruega, corona sueca, franco suizo, yen japonés, dinar argelino, dinar tunecino, dinar libio, ouguiya mauritana, dinar kuwaití, rial saudí y dirham de los Emiratos Árabes Unidos.*

En cualquier caso, el peso de la zona euro como socio comercial de Marruecos se traduce en que esta divisa es la más empleada en los cobros y pagos entre Marruecos y el extranjero.

#### 47. ¿Existen restricciones en Marruecos para efectuar operaciones de pago al extranjero?

El régimen de convertibilidad del dirham permite que cualquier operador económico marroquí pueda realizar pagos en divisas por operaciones corrientes. Entre éstas se incluyen: operaciones de comercio exterior, transferencias de beneficios de inversiones extranjeras, pagos por asistencia técnica, transporte, abono de intereses de préstamos, etc.

Existe igualmente un mercado de cambio para operadores en comercio exterior que les permite anticipar la compra de divisas para sus operadores en el extranjero.

Para realizar estos pagos no se necesita autorización previa del *Office des Changes* (organismo competente en materia de control de cambios). Ahora bien, eso no significa que no exista un procedimiento a seguir y una reglamentación de obligado cumplimiento, ya que todo pago al extranjero deberá justificarse mediante la presentación al banco correspondiente de los documentos que acreditan la realización de la operación en cuestión. Estos documentos se especifican en las circulares del *Office des Changes* y normalmente los bancos podrán proporcionar toda la información necesaria al respecto. El pago anticipado se ha suavizado desde agosto de 2007 con la posibilidad de pagar un anticipo del 40% de las importaciones tanto para los bienes de equipo para inversión como para los de consumo.

En este sentido es importante tener en cuenta que toda sociedad constituida en Marruecos, aun con capital 100% extranjero, es, a los efectos del régimen de control de cambios, una empresa marroquí y como tal está sometida al mismo procedimiento que cualquier operador económico local.

#### 48. ¿Se puede operar sin dificultades con los bancos marroquíes? ¿Se puede operar sin dificultades con los bancos marroquíes? ¿Se puede operar sin dificultades con los bancos marroquíes?

El sistema bancario marroquí está muy estructurado y tiene una gran presencia extranjera, en particular francesa y española. Los servicios ofrecidos por los bancos marroquíes permiten a cualquier empresa realizar las operaciones habituales ligadas a la gestión empresarial. Aún así, en líneas generales, el sistema bancario marroquí es más lento y menos flexible que el español, consecuencia lógica de un proceso de liberalización relativamente reciente y de un nivel de informatización menor. No obstante, el servicio es en general, satisfactorio. Recomendamos consultar directamente la fuente de *l'Office des changes: Instruction Générale des opérations de changes*, ya que los bancos son pocos proactivos a la hora de informar sobre la normativa cambiaria.

#### 49. ¿Cuáles son los tipos de interés bancarios en Marruecos?

Según la encuesta trimestral realizada por el Bank Al Maghrib sobre los tipos de interés aplicados en Marruecos, los últimos datos son los siguientes:

	2011 4T	2012 1T
Créditos de tesorería	6,65	6,52
Créditos para bienes de equipo	6,16	6,16
Créditos inmobiliarios	6,22	6,19
Créditos al consumo	7,40	7,46

Los tipos son pactados libremente entre Banco y cliente, con una tendencia de aversión al riesgo por la coyuntura internacional.

#### 50. ¿Existen cuentas bancarias específicas para los extranjeros en Marruecos? ¿Qué tipo de cuentas bancarias pueden abrir los extranjeros en Marruecos?

Sí, los siguientes tipos de cuentas bancarias están destinados exclusivamente a los extranjeros:

<b>TIPO DE CUENTA</b>	<b>OPERADORES AUTORIZADOS</b>	<b>Autorización previa del Office des Changes</b>
Cuentas en divisas	Extranjeros residentes y no residentes	NO
Cuentas extranjeras en dirhams convertibles	Extranjeros residentes y no residente	NO
Cuentas convertibles a plazo	Extranjeros no residentes	NO
Cuentas especiales	Extranjeros no residentes	SÍ

De estas cuentas, las dos últimas están previstas para supuestos específicos. Las cuentas especiales son cuentas abiertas por los bancos a favor de personas físicas no residentes, destinadas a atender las necesidades de su actividad temporal y contractual en Marruecos. Las operaciones realizadas en estas cuentas son los diversos pagos en dirhams derivados de la ejecución del contrato, los gastos en dirhams realizados en Marruecos y los reembolsos por cancelación de anticipos de fondos.

Las de uso general son las “cuentas en divisas” y las “cuentas extranjeras en dirhams convertibles”. Ambos tipos de cuenta permiten recibir y emitir transferencias al y del extranjero sin necesidad de justificar la operación.

De nuevo insistimos en que una sociedad constituida en Marruecos, aunque cuente con capital 100% extranjero, es marroquí en lo que atañe a la reglamentación del control de cambios. En consecuencia, no está autorizada a ser titular de las modalidades de cuentas reservadas a los extranjeros. Extranjeros son, a estos efectos: personas físicas de nacionalidad extranjera (residentes o no en Marruecos) y personas jurídicas que tengan su domicilio social en el extranjero.

### 51. Entonces, ¿qué tipo de cuentas bancarias puede tener en Marruecos una empresa con capital extranjero?

El 16 de Noviembre de 2011, la Office des Changes, responsable de los cambios de divisa en Marruecos, ha refundido la normativa vigente en una exhaustiva INSTRUCTION GENERALE DES OPERATIONS DE CHANGE, con 815 artículos, a la que nos remitimos para consulta (<http://www.oc.gov.ma>).

En cualquier caso, son las mismas que cualquier otra empresa marroquí:

- Cuentas en dirhams.

- Cuentas en divisas y/ o en dirhams convertibles sólo cuando se trate de empresas exportadoras. Ahora bien, de acuerdo con la reglamentación de cambios vigente, las empresas exportadoras de bienes o servicios pueden solicitar la apertura de cuentas en divisas y/o en dirhams convertibles, así como la apertura de cuentas fuera de Marruecos. El exportador puede optar por uno u otro tipo de cuenta o utilizar ambos. El importe a ingresar en estas cuentas no puede superar en conjunto el 70% de la cifra de divisas ingresadas por exportación de bienes y/o servicios. Estas cantidades deberán destinarse a sufragar gastos derivados de las actividades profesionales del exportador en el extranjero, según enumeración recogida en la normativa cambiaria.

Las personas físicas o jurídicas no residentes también podrían abrir cuentas en divisas o en dirhams convertibles en las mismas condiciones.

## APOYO Y FINANCIACIÓN

### 52. ¿Existen programas de financiación de la Administración marroquí específicamente destinados a los inversores extranjeros?

Con carácter general, no existen programas de financiación. No obstante, en determinados supuestos, que se detallan a continuación, el Estado puede hacerse cargo de parte de los gastos necesarios para la realización de un proyecto de inversión, ya sea el promotor nacional o extranjero:

-Inversiones de cuantía superior a 200 millones de dirhams (aproximadamente 19 millones de euros), que además se juzguen interesantes por el número de empleos a crear, la región de destino, el tipo de tecnología transferida o su contribución a la preservación del medio ambiente. En el marco de un contrato a concluir entre la empresa inversora y el Estado, éste puede hacerse cargo de hasta un 20% del coste del terreno, un 5% del importe total de la inversión para los gastos de infraestructura externa y un 20% del coste de la formación de personal.

Estas empresas pueden acordar con el Estado convenios especiales que les otorguen, además de las ventajas previstas en la Carta de Inversiones y sus textos de aplicación, una exención parcial de los gastos de compra del terreno necesario para la realización de la inversión, los gastos de formación profesional y otras ventajas que pueden ser objeto de negociación.

-Inversiones en los sectores eléctrico, electrónico y textil (fundamentalmente textil de base). Con cargo al **Fondo Hassan II para el desarrollo económico y social**, el Estado puede asumir el 50% del coste del terreno acondicionado y el 30% del coste de las construcciones listas para su uso, con el límite máximo de 250 dh/m<sup>2</sup> para el terreno y 1.500 dh/m<sup>2</sup> para los edificios. Se puede sufragar el 100% del coste del terreno, con un límite máximo de 250 dh/m<sup>2</sup>, si se solicita la ayuda exclusivamente para el mismo. Este apoyo puede ser indirecto, poniéndose a disposición del inversor, mediante la intervención de un tercer establecimiento, construcciones listas para su uso a cambio de un alquiler ventajoso. La contribución del **Fondo Hassan II** se haría a favor del establecimiento arrendador, con un límite máximo de 1500 dh/m<sup>2</sup>. Las solicitudes para la obtención de la ayuda deben dirigirse al departamento de Industria del Ministerio de Comercio, Industria y Energía.

- Inversión Hotelera. El plan *Renovotel* propone para la renovación y modernización de hoteles, la financiación conjunta con bancos con una duración de hasta 10 años y un tipo de interés del 2% al año (IVA no incluido) para Renovotel y con una tasa del crédito bancario negociable.

-Subvenciones a la formación de personal. La Administración marroquí, a través del *Office pour la Formation Professionnelle et la Promotion du Travail (OFPPT)*, puede subvencionar hasta un 80% de los gastos de formación de personal, tanto si ésta es realizada por técnicos de la propia empresa como por personal externo. Para ello, es necesario concluir un "contrato especial de formación" poniéndose en contacto con la delegación regional correspondiente del OFPPT.

### 53. ¿Existen programas de apoyo y financiación de la Administración española dirigidos a las empresas que invierten en Marruecos?

Sí. Marruecos es uno de los 12 países para los que la Secretaría d Estado de Comercio ha desarrollado una Estrategia Integral de Desarrollo de Mercado. La Administración española pone a disposición de la empresa española que desee invertir en Marruecos una serie de programas de apoyo y financiación gestionados por las diversas instituciones que actúan en el ámbito de la promoción de la internacionalización de la empresa española.

En líneas generales, estos programas proporcionan asesoría y apoyo institucional, así como líneas de financiación en condiciones ventajosas. El repertorio de instrumentos disponibles, así como orientación sobre los mismos, puede obtenerse dirigiéndose al ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior), a la Dirección General de Comercio e Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio o a la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat o Casablanca.

Desde el punto de vista financiero, podemos destacar:

- Según el consenso OCDE, Marruecos tiene un nivel de renta per capital que le permite acceder a financiación concesional ligada. El programa financiero en el marco del Fondo para la Internacionalización de la empresa (FIEM) actualmente vigente fue aprobado en la Reunión de Alto Nivel de 2008, con una financiación ligada de 400 M € en créditos, y 20 M € financiación no reembolsable para estudios de viabilidad y asistencia técnica. Los sectores prioritarios son energías renovables, agua e infraestructuras. Si bien parte de estos fondos ya se han agotado, ello no impide que Marruecos pueda ser un buen destino para la financiación FIEM concesional ligada, dada la importancia de las inversiones públicas que se están llevando a cabo en materia de aguas, energías renovables, etc. A este respecto, cobran especial importancia los créditos mixtos en apoyo a licitaciones internacionales. Por otra parte, el FIEM permite asimismo entrar en proyectos de inversión, algo que no permitía su predecesor, el antiguo Fondo de Ayuda al Desarrollo.
- Marruecos se ha beneficiado de un Programa de conversión de deuda por inversiones privadas (40 M€) y un Programa de conversión de deuda por inversiones públicas (50 M €). En el marco de este último, existen aun remanentes que pueden ser utilizados en nuevos proyectos, si bien la legislación actual de deuda en España no permitiría la renovación de este instrumento para un país con Marruecos, donde las cifras de endeudamiento externo están muy saneadas.
- COFIDES ha participado en numerosos proyectos de inversión en Marruecos, y cuenta con una línea especial de FIEIX-FONDOPYME.
- Por último, CESCE ofrece cobertura abierta sin restricciones, y ofrece además una póliza de seguro específica para el inversor.

*El mundo es tu mercado*

## FUENTES DE INFORMACIÓN Y BIBLIOGRAFÍA

- Guía de Negocios. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
- Guía del Inversor. Cámara Española de Comercio de Tánger.
- *Guide de l'Investisseur. Office pour le Développement Industriel (ODI).*
- Ley marco nº 18-95: "Carta de Inversiones" (*Charte de l'Investissement*).
- Ley nº 12-90 relativa al urbanismo, disponible en [http://www.seh.gov.ma/](http://www.seh.gov.ma)
- *Caisse Nationale de la Sécurité Sociale (CNSS)* <http://www.cnss.org.ma>
- Circulares de la Oficina de Cambios (*Office des Changes*) nº 1555, 1589, 1606 y 1626. Disponibles en <http://www.oc.gov.ma/>
- Documentación diversa de la Oficina Comercial de la Embajada de España.
- Ficha-país Marruecos 2007. ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). <http://www.icex.es/>
- *Direction de la Statistique.* <http://www.statistic.gov.ma/>
- *Ministère des Finances et de la Privatisation.* <http://www.finances.gov.ma/>
- Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos. <http://www.douane.gov.ma/>
- *CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale).* <http://www.cnss.org.ma>
- *Direction des Investissements.* <http://www.invest-in-morocco.gov.ma>
- *Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Télécommunications.* <http://www.mcinet.gov.ma/>
- *Centre Régional d'Investissements de la Région du Grand Casablanca.* <http://www.casainvest.ma>
- *Centre Régional d'Investissements de la Région Doukkala-Abda.* <http://www.eljadidainvest.com/>
- *Bank Al Maghrib.* <http://www.bkam.gov.ma/>
- *Diario L'Economiste.* <http://www.leconomiste.com/>
- *Office pour la Formation Professionnelle et la Promotion du Travail (OFPPT).* <http://www.ofppt.org.ma/>
- Entrevistas y consultas a responsables de empresas españolas instaladas en Marruecos.