



INFORMACIÓN SOBRE LICITACIONES

Rabat, 18 de septiembre de 2012

1. Compras públicas

Existe en Marruecos un portal online llamado Marchés Publics (<http://www.marchespublics.gov.ma/>), en el que aparecen todas las licitaciones públicas lanzadas en Marruecos para todos los sectores, así como la reglamentación general. Este portal arrancó en 2007, con 3.500 compradores públicos y, ya en 2008, publicó más de 16.700 ofertas. Se requiere configuración de navegador para poder descargar los documentos de la web y se pueden encontrar tres niveles de información dentro del Portal:

- Lista de programaciones de compras
- Lista de licitaciones
- Ficha de licitación con documentos descargables

2. Aspectos a tener en cuenta

Las licitaciones publicadas por las diferentes entidades permiten acceder al mercado. No obstante, es importante tener en cuenta a una serie de aspectos prácticos a la hora de licitar en Marruecos:

1. **Información.** Estar bien asesorado y solicitar al Organismo licitador toda la información necesaria (generar relación técnica). Adelantarse a la convocatoria con webs especializadas (de Ministerios y empresas públicas) y programas provisionales de compras de entidades convocantes. Oficinas Económicas y Comerciales de España.



Cabe destacar que la normativa en materia de compras públicas está actualmente en proceso de revisión.

2. **Preparación y seguimiento.** Estudiar de manera detallada los pliegos de condiciones (CPS).
 - a. Cuestiones meramente formales pueden bloquear las certificaciones, y por tanto el cobro. Definir responsables para generar documentos, ejemplo aceptaciones de entregas, recepciones definitivas, etc.
 - b. Cuidar los detalles en cuestiones de fondo, como estudio de emplazamiento, costes locales, tiempos muertos, etc, para evitar modificaciones, algo muy difícil de conseguir en Marruecos.
3. **Ejecución.** Estrecho seguimiento para no perder control ni visibilidad ante entidad convocante. No es imprescindible socio local, y en muchos casos un socio local exige más seguimiento que el presentarse en primera persona.
 - a. En el caso de subcontratas, redacción minuciosa con penalizaciones por retrasos y seguimiento personalizado.
 - b. En caso de ofertar conjuntamente con un socio local en UTE (Groupement d'Intérêt Economique: GIE) , elegir a un socio que tenga una aportación notable y definir muy bien la intervención de cada parte. No ceder el know-how ni la relación con entidad convocante.
4. **Iniciación en Marruecos.** Operaciones financiadas por Organismo multilaterales, AECI o con fondos españoles como FIEM, FEV (concursos restringidos a empresas españolas), contratos con empresas españolas ya establecidas aquí. Son formas de reducir el coste de aprendizaje ante un entorno diferente.
5. **Aceptación.** A pesar de un triple handicap (idioma-cultura, inercia de proveedores históricos y lobby francés por



EMBAJADA
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y
COMERCIAL DE ESPAÑA
RABAT

posición dominante), la empresa española tiene una significativa presencia en la adjudicación pública en Marruecos, que llega a ser relevante en ciertos sectores como los de energía y agua.