



# Marruecos: socio natural, socio estratégico



**Si supera definitivamente la crisis sanitaria, 2022 debe ser para Marruecos el año de los avances económicos y sociales. España se beneficiaría de ello.**

**M**arruecos ha conseguido un notable grado de eficacia en la lucha contra la pandemia del COVID-19 gracias a unas tasas de vacunación muy elevadas, y se centra ahora en profundizar en las reformas estructurales que ya comenzaron antes de la crisis sanitaria.

El país ha logrado mejorar su posición en los principales informes internacionales, como el Índice de Competitividad Global 2018-2019 en el que figura en el puesto 75 entre 141 países; y en el "Doing Business

2020", donde aparece en el puesto 53 sobre 190 economías, muy por delante de vecinos como Argelia, Túnez o Egipto, siendo el tercer país del continente africano por detrás de Mauricio y Ruanda.

Las reformas estructurales pretenden corregir la dualidad económica existente, mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos y reducir las importantes desigualdades sociales y territoriales.

Estas reformas engloban muchos campos: la aceleración del plan de recupera-

ción económica, la justicia, el sistema de jubilaciones, la sanidad pública, la priorización de la protección social (aún en un estado muy incipiente), y la reestructuración del sector público y de las numerosas empresas públicas.

## **Un mercado con gran margen de crecimiento**

En los últimos años, el sector industrial marroquí ha conocido un gran desarrollo, favorecido por ciertos factores estructu-



### Estudios de mercado destacados

Transporte y logística en Marruecos  
Ofecomes Casablanca, ed. ICEX, junio 2020, 12 págs., en español

Equipamiento agrícola en Marruecos  
Ofecomes Casablanca, ed. ICEX, junio 2020, 7 págs., en español

El mercado del sector de la alimentación en el canal Horeca en Marruecos  
Ofecomes Casablanca, ed. ICEX, noviembre 2019, 33 págs., en español

Industria auxiliar del automóvil en Marruecos  
Ofecomes Casablanca, ed. ICEX, abril 2019, 12 págs., en español

### Aula Virtual ICEX

Acceso al mercado marroquí: 10 errores que evitar.  
Mayo 2021

Marruecos: cómo hacer negocios. Diciembre 2018

rales, como unos costes laborales reducidos, un mejor aprovisionamiento de determinadas materias primas o importantes exenciones fiscales. Numerosas empresas extranjeras se establecieron en Marruecos al albur de estas ventajas.

La amplia red de acuerdos de libre comercio firmados por el país, y sobre todo el Acuerdo de Asociación con la UE, han desempeñado también un importante papel en este desarrollo. La posibilidad de iniciar un nuevo acuerdo, que se empieza a demandar por parte de algunos operadores económicos, reforzaría dicho proceso.

Ello ha favorecido una extraordinaria expansión del sector logístico y la creación de un buen sistema de infraestructuras que permite fabricar en Marruecos y suministrar productos a España, Francia o Portugal en un plazo de 24 a 48 horas. Este modelo, orientado hacia el exterior y concentrado en las zonas francas llamadas zonas de aceleración industrial desde principios de

2020 se ha desarrollado muy rápidamente, sobre todo en el norte del país.

Desde la Ofecomes en Rabat se destaca que “el relativo de desarrollo del país, que admite aún fuertes ganancias de productividad; su posición estratégica entre Europa y África; su gran estabilidad política, y una regulación no restrictiva permiten convertir a Marruecos en una economía atractiva para el capital extranjero, y por tanto con un fuerte potencial de crecimiento pese a la ausencia de grandes recursos naturales”.

Todos los analistas coinciden además en el papel de Marruecos como ‘puerta de África’, una plataforma logística y financiera regional hacia el mercado subsahariano.

### Actividad comercial en alza

En los últimos 10 años, Marruecos ha experimentado un aumento constante de sus intercambios comerciales, gracias al creciente florecimiento industrial y a las

sucesivas rebajas arancelarias derivadas de la aplicación de los acuerdos comerciales firmados con distintos países y áreas económicas.

Marruecos es hoy un mercado relativamente abierto. Por otra parte, la introducción del sistema BADR (Base Automatizada del Sistema Aduanero) en enero de 2009 permitió la simplificación de los procedimientos en aduana. La digitalización de estos procedimientos se ha acelerado notablemente por causa de la pandemia y en la actualidad se estima que un 90% de ellos se encuentran ya informatizados. Sin embargo, el país no es ajeno a la deriva proteccionista que ha surgido a nivel global y las barreras no arancelarias son un elemento imprescindible que hay que tener en cuenta.

### Hacia una mayor facilidad para la inversión

La *Charte de l’investissement*, Ley Marco

### Entrevista a Manuel Vicente Rodríguez Díez, consejero económico y comercial de España en Casablanca (vídeo en ‘El Exportador’)



“Marruecos no es un país al que venir en el corto plazo. Todas las estrategias tienen que ser reflexionadas, pues el mercado presenta una serie de peculiaridades..., por ejemplo: es un país con el tipo de cambio fijo”.





18-95, es la norma de referencia para las inversiones en Marruecos desde su entrada en vigor en enero de 1996. En general, puede decirse que Marruecos cuenta con un régimen liberalizado.

Pese a que la duración prevista para esta ley era de 10 años, el texto original continúa en vigor actualmente, con muchos de sus artículos modificados mediante nuevos decretos leyes, en particular por las distintas normativas de presupuestos. La reforma de la Carta se ha anunciado en numerosas ocasiones, pero aún está pendiente. Lo que se espera de ella, principalmente por los operadores extranjeros, es una simplificación de los trámites burocráticos y una mejora del entorno de la inversión.

Elemento aparte es el régimen cambiario. Debemos tener en cuenta que el *dirham* es una moneda no convertible y que toda operación de cuenta financiera se debe hacer acorde con las normas locales pues, de otra manera, la repatriación de beneficios puede verse dificultada.

### España y Marruecos siempre se divisan

Las relaciones entre España y Marruecos son de vecindad por su proximidad geográfica y, por tanto, no están exentas de conflictos, como ha podido observarse en los últimos meses.

### Documentación

Ficha País. Marruecos  
Ed. ICEX, mayo 2021, 2 págs., en español

Guía de País. Marruecos  
Ed. Ofecomes Rabat, junio 2021, 105 págs., en español

Guía de incentivos a la implantación en Marruecos  
Ed. Ofecomes Rabat, 2021, 26 págs., en español

Informe Económico y Comercial. Marruecos  
Ed. Ofecomes Rabat, octubre 2021, 65 págs., en español

Country Report. Marruecos  
Ed. The Economist Intelligence Unit (EIU), octubre 2021, 47 págs., en inglés

Pero, al mismo tiempo, esa cercanía hace que el país magrebí sea un socio natural y estratégico, lo que lógicamente ha generado un gran aumento del comercio llamado 'de proximidad' en numerosos sectores y entre empresas de todos los tamaños y características.

La Secretaría de Estado de Comercio considera a Marruecos desde 2017 como país PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica), lo que significa que se lleva a cabo una actuación estratégica en determinados sectores en los que el potencial de nuestras empresas aún está lejos de ser alcanzado y donde se han identificado oportunidades por explotar.

Ya desde hace años, España es el primer proveedor y también el primer cliente de Marruecos. Es, además, nuestro primer socio comercial en África. Más del 45% de

las exportaciones españolas al continente africano tienen como destino Marruecos.

En volumen, las exportaciones españolas aumentaron de 4.130 millones de euros en 2011 a 8.516 millones en 2019, es decir, se doblaron en un período de ocho años. Por otra parte, en 2020, el reino alauita fue nuestro noveno cliente mundial, el cuarto fuera de la UE, tras el Reino Unido, EE. UU. y China.

En el capítulo de la inversión, los flujos de capital español hacia el país magrebí responden a la acumulación de un gran número de pequeñas inversiones, lo que contribuye a una cierta estabilidad de las cifras totales y a una relativa diversificación

sectorial.

Según los datos de la Office des Changes, España es el sexto inversor en flujos acumulados (2015-2020), por detrás de Francia (cuya inversión es cuatro veces superior a la española), los Emiratos Árabes Unidos (más del doble), Irlanda, EE. UU. y el Reino Unido.

Marruecos es, además, el primer destino de la inversión española en África, ya que recibe casi un tercio de toda la inversión española directa dirigida al continente africano.

### Elevada presencia española

Casi 7.000 empresas españolas exportan de forma regular a Marruecos todos los años. Por otra parte, actualmente, hay 781 empresas españolas con más de un 10% del capital de sociedades de derecho marroquí, y 674 empresas de derecho marroquí que son filiales de compañías españolas (propietarias de más del 50% de su capital). Veamos algunos ejemplos.

**SATEC.** El grupo español, un integrador global de soluciones tecnológicas, enfocado también a servicios BPO, consultoría TI, ingeniería del *software*, centros de datos, etc., creó su filial Intelcom en Marruecos hace más de 20 años. Laura Muñoz, *area business Manager* de Satec, señala que "la



filial, de capital 100% español, tiene actualmente tres sedes, en Rabat, Casablanca y Tánger, da empleo a más de 125 personas y factura unos 25 millones de euros anuales. Su actividad se centra en el desarrollo de proyectos de transformación digital, principalmente para las operadoras de telecomunicaciones, la banca y la Administración Pública”.

Precisamente para esta última, Intelcom se ha adjudicado, en julio de 2021, un contrato con la Agencia de Desarrollo Digital (ADD). Laura Muñoz comenta que “esta es una entidad recientemente creada, con la cual hemos empezado a colaborar en la firme apuesta del Reino de Marruecos por impulsar la transformación digital del país. Forma parte de la estrategia nacional en materia de desarrollo digital (e-Gov) para promover la difusión de herramientas digitales y su utilización entre los ciudadanos”.

La ADD ha iniciado la puesta en marcha de un Portal Nacional de la Administración (PNA) para cumplir con la ley 55-19, que pretende simplificar los procedimientos administrativos para los ciudadanos y las empresas. Intelcom se encarga de la implementación del módulo de autenticación e identificación del PNA.

Entre otras adjudicaciones recientes, la filial marroquí ha obtenido contratos con Maroc Telecom, Sotelma (Malí), Centro

centro de operaciones para la expansión de la compañía en muchos de los países vecinos”, subraya Laura Muñoz.

El compromiso con África ha llevado al grupo a la creación de Satec Global Services (SGS), empresa con sede en Tetuán. SGS presta servicios de valor a empresas multinacionales, bien sean locales, españolas o, incluso, entidades internacionales con intereses en el mercado marroquí.

Luis Rodríguez-Ovejero, presidente del Grupo Satec, afirma que “la elección de Tetuán como centro de operaciones no es casual, ya que nos interesaba su proximidad con la Península Ibérica, la cultura cercana y la existencia de importantes centros de formación técnica en la zona. Además, a través de SGS creamos empleo local de calidad en el sector de las TIC”.

Actualmente, el centro de Tetuán presta servicios tecnológicos a importantes firmas españolas del sector de las telecomunicaciones, la banca o la automoción, y complementa la actividad del grupo en otros centros de servicio con los que cuenta en España. La plantilla de SGS en Marruecos ha sido reforzada en 2021 y supera ya los 60 empleados, tras la adjudicación, por parte de una gran empresa del sector de automoción, del mantenimiento de las infraestructuras de TI para sus fábricas en España, Marruecos y Túnez.

**JUVER.** El fabricante de zumos de frutas llevaba muchos años vendiendo en el mercado marroquí a través de Ceuta y Melilla y en el año 2009 decidió implantarse en Marruecos porque pensaba que esas ventas se iban a ir terminando debido al cierre de las fronteras y que, por tanto, debían instalarse en el país pues era uno de sus principales mercados.

Para el director de exportación, Jose Antonio Navarro, la gran dificultad inicial que tuvieron que abordar fue “el conocimiento del mercado tradicional, que tiene un peso importante en nuestra categoría de productos, ya que toda la venta se hacía vía Ceuta y Melilla y hay muchos ‘intermediarios’ en el negocio”.

## ENLACES

**Access2Markets. Comisión Europea**  
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

**Agencia Marroquí para el Desarrollo de las Inversiones y de las Exportaciones (AMDIE)**  
<http://www.amdie.gov.ma/es/>

**Office des Changes**  
<https://www.oc.gov.ma/fr/etudes-et-statistiques/series-statistiques>

**Portal de barreras comerciales. Secretaría de Estado de Comercio de España**  
<https://barrerascomerciales.comercio.gob.es>

**Portal Nacional de la Administración (PNA) de Marruecos**  
<https://www.mmisp.gov.ma/fr/decline.aspx?m=6&r=332>

Real de Teledetección Espacial de Marruecos (CRTS) y CIH Bank.

El grupo mantiene una decidida apuesta por el continente africano gracias, precisamente, a la reputación de marca alcanzada por Intelcom en Marruecos. “El país magrebí es la puerta de entrada al África Subsahariana y nuestra filial actúa como



“Sin embargo -añade-, la gran ventaja para nosotros es que los marroquíes son grandes consumidores de zumos y néctares y, además, muy usuarios de marcas españolas, como es nuestro caso. Entendíamos que era necesario estar implantados en el país para poder desarrollar una buena estrategia que nos asegurara el negocio y el crecimiento futuro”.

Navarro no oculta las dificultades que han sufrido por la pandemia del COVID-19. “Hemos vivido situaciones diferentes y, además, dos períodos de Ramadán, que es el gran momento de consumo de nuestra categoría; así que solamente nos quedaba adaptarnos y estar en contacto muy estrecho con nuestros distribuidores para conocer la evolución del mercado en cada zona e ir desarrollando estrategias diferenciadas. Realmente, ha sido muy complicado prever lo que iba a ser el Ramadán en estos meses de pandemia y, además, sin la posibilidad de poder viajar por nuestra parte para apoyar el trabajo de nuestro equipo en Marruecos”.

**VENTAL.** Fabricante riojano de ventanas, puertas y otros productos para los sectores de autobús, ferrocarril y náutica, comienza su actividad en Marruecos (El Jadida) en 2010. La factoría dispone de

5.000 m<sup>2</sup> cubiertos de nueva construcción con una capacidad de producción de 40.000 ventanas al año.

Según Rubén Korta, director general para Marruecos, “la decisión de instalarse en este mercado respondió a la idea de expandir el negocio en un país en auge donde el sector del autobús y del ferrocarril estaban creciendo en 2006 con empresas como Hispano Carrocera o Irizar, instaladas o con intención de hacerlo”.

Para el directivo, los aspectos más positivos de su instalación son “la reducida distancia

con España, los costes laborales competitivos y la constatación de que Marruecos es la puerta hacia África. Como contrapartida, tenemos que bregar con la poca profesionalización de la mano de obra y las trabas administrativas”.

MANUEL JAVIER ARCE

SÍGANOS



## DIRECCIONES DE INTERÉS EN MARRUECOS

**Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat**  
78 Avenue du Chellah 10000  
Rabat-Hassan  
Rabat  
Tel. 00 212 537 761 707  
[rabat@comercio.mineco.es](mailto:rabat@comercio.mineco.es)

**Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca**  
33, Bd. Moulay Youssef  
Casablanca 20000  
Tel. 00 212 522 313 118  
[casablanca@comercio.mineco.es](mailto:casablanca@comercio.mineco.es)

## EN ESPAÑA

**ICEX España Exportación e Inversiones**  
Pº de la Castellana, 278  
28046 Madrid  
Tel. 913 497 100  
[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

**Embajada del Reino de Marruecos en Madrid**  
C/ Serrano, 179  
28002 Madrid  
Tel. 915 617 887  
[correo@embajada-marruecos.es](mailto:correo@embajada-marruecos.es)