

EL MERCADO DE LOS SERVICIOS JURÍDICOS EN MARRUECOS

2024

Comercio exterior

- El **mercado** de los servicios jurídicos en Marruecos está dividido entre despachos de abogados centrados en litigios y empresas de asesoramiento que brindan servicios legales en derecho marroquí, internacional y extranjero.
- Las **firmas extranjeras** no pueden representar a clientes ante tribunales, pero colaboran con despachos locales para ofrecer asesoría integral.
- Las **áreas clave** incluyen derecho mercantil, laboral, fiscal, propiedad intelectual y competencia.
- Las grandes firmas internacionales dominan los servicios para empresas, mientras que los **despachos locales** manejan principalmente casos procesales.

Comercio exterior

Debilidades

- Limitaciones para firmas extranjeras en la representación ante tribunales.
- Despachos locales pequeños, con poca capacidad de inversión en tecnología.
- Escasez de abogados marroquíes cualificados que hablen español.
- Altos costes de implantación y barreras fiscales para firmas extranjeras.

Amenazas

- Alta competencia de despachos internacionales bien establecidos.
- Inseguridad jurídica en algunas áreas debido a la corrupción y la lentitud del sistema judicial.
- Barreras regulatorias para la repatriación de beneficios y precios de transferencia.
- Evolución constante de normativas fiscales que requieren actualización continua.

Análisis DAFO

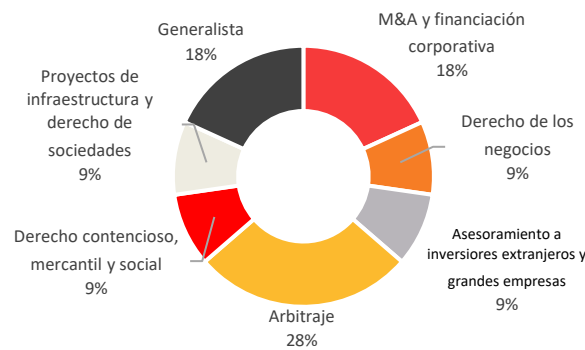
Fortalezas

- Colaboración efectiva entre firmas locales e internacionales.
- Presencia de grandes firmas internacionales en Casablanca.
- Creciente demanda de asesoramiento jurídico en sectores clave como arbitraje y derecho mercantil.
- Marco jurídico en evolución, adaptándose a estándares internacionales.

Oportunidades

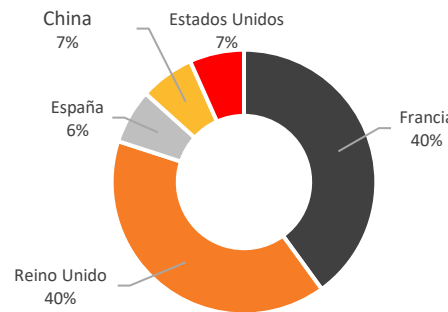
- Expansión en áreas como el arbitraje internacional y cumplimiento normativo.
- Creciente inversión extranjera en Marruecos, especialmente de España.
- Potencial de crecimiento en sectores regulados como telecomunicaciones y energía.
- Necesidad de servicios para inversiones marroquíes en el extranjero y en lo particular (comunidad marroquí en Europa).

Sectores de los competidores locales



Fuente: elaboración propia.

Firmas internacionales establecidas



Fuente: elaboración propia.

Demanda

- Las **empresas extranjeras** que operan en Marruecos demandan principalmente servicios de asesoramiento legal para temas relacionados con derecho mercantil, fiscal y laboral, así como asistencia en operaciones comerciales y financieras.
- Las **firmas nacionales** buscan asesoría legal en sectores regulados como telecomunicaciones, energía y derecho societario, y en la gestión de inversiones internacionales.
- La demanda de los **particulares** se enfoca en asuntos de derecho de familia, propiedad y litigios civiles, siendo atendidos principalmente por despachos locales con experiencia en legislación marroquí.

Oferta

- Los **despachos internacionales**, mayoritariamente europeas y anglosajonas, operan desde Casablanca. Suelen asesorar a empresas extranjeras en su establecimiento y operación en el país. Se especializan en sectores como la inversión, derecho mercantil y arbitraje.

- Las **empresas locales** suelen ser pequeños y se centran en litigios. Con poca capacidad para inversiones tecnológicas o expansión, buscan apoyo en sectores regulados y operaciones internacionales. Colaboran con firmas internacionales en operaciones locales.
- Las **fiduciarias** ofrecen servicios en gestión fiscal, laboral y contable, ayudando a las empresas a cumplir con normativas y optimizar su planificación fiscal.

Precios

- 4 tipos de tarificación:
 - Tarifa horaria
 - Honorarios fijos
 - Honorarios proporcionales
 - Cuota litis
- Generalmente, los honorarios son **similares a los europeos**, aunque pueden llegar a ser **más altos** que en España.

EL MERCADO DE LOS SERVICIOS JURÍDICOS EN MARRUECOS

2024

Percepción del producto español

- Las **Jornadas Técnicas de Internacionalización de la Abogacía** han sido clave para mejorar la percepción de los servicios jurídicos españoles.
- Destacan la **flexibilidad y adaptabilidad** de los despachos españoles.
- Desafíos:** **escasez de profesionales especializados locales** que dominen el español, así como la **dificultad de retener** a los abogados locales.

Entorno jurídico

- Sistema judicial:** supervisado por el Consejo Superior del Poder Judicial (CSPJ) y el Ministerio de Justicia.
- Reformas judiciales:** enfocadas en modernizar el sistema, mejorar el entorno empresarial y atraer inversiones.
- Independencia judicial:** garantizada por la Constitución de 2011, aunque existen desafíos como influencias políticas y falta de recursos.
- Derecho de Propiedad Intelectual:** leyes actualizadas para proteger patentes, marcas y derechos de autor, aunque persisten problemas con la aplicación efectiva.
- Corrupción y transparencia:** Marruecos ocupa el puesto 87 de 180 en el Índice de Corrupción de 2022.
- Evaluaciones internacionales:** mejoras en la ejecución de contratos y la protección de derechos.

Consultoría y gestión fiscal

- Rol de las fiduciarias y experts-comptables:** las **fiduciarias**, con expertos contables en su equipo, ofrecen servicios en gestión laboral, contable y fiscal.
- Gestión laboral y contable:** gestionan nóminas y contabilidad según el CGNC, esenciales para evitar sanciones.
- Gestión fiscal y precios de transferencia:** asisten en obligaciones fiscales y en la regulación de precios de transferencia, alineándose con el CGI y normas internacionales.
- Desafíos:** la complejidad normativa resalta la necesidad de asesoría especializada para cumplir y reducir los riesgos fiscales.

Acceso al mercado

- Acuerdos de colaboración:** colaborar con despachos locales es una estrategia eficiente y de bajo coste para entrar en el mercado legal marroquí.
- Los **servicios prestados desde el extranjero** están sujetos a una retención del 10 % y a un 20 % del IVA, lo que requiere de un representante fiscal en Marruecos.
- Implantación en Marruecos:** abrir un despacho propio o fusionarse con una firma local es más costoso, pero ofrece mayor potencial a largo plazo.
- Costes e impuestos:** los salarios varían según la cualificación, y los costes de contratación pueden duplicar el salario neto.

Nuevas tendencias en el sector

- Adopción de la tecnología en lo legal:** audiencias virtuales y presentación electrónica de documentos pero persisten desafíos en cuanto a la accesibilidad y capacitación tecnológica.
- Énfasis en ESG (Environmental, Social and Governance):** empleo de tecnologías avanzadas para mejorar la transparencia en los informes ESG y el desarrollo de regulaciones responsables en términos ambientales, sociales y de gobernanza. Uso específico en los sectores de la energía y finanzas.
- Litigios climáticos:** está ganando relevancia debido a la obligación del cumplimiento de leyes, compromisos y políticas ambientales tanto nacionales como internacionales.

Información práctica

Ferias

Annuelles de l'Arbitrage
www.enlace.com

Casablanca Business Law Forum
www.enlace.com

Jornadas Técnicas de Internacionalización de la Abogacía Marruecos-España
www.enlace.com

Asociaciones

Artemis
www.enlace.com

Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Casablanca
www.enlace.com

LexisNexis
www.enlace.com

Secrétariat Général du Gouvernement
www.enlace.com

Comité National Marocain
www.enlace.com

Lorem Ipsum
www.enlace.com

Más info

[Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Laia Shadman Allende

04 de noviembre de 2024
Casablanca

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Casablanca

<https://marruecos.oficinascomerciales.es>

Editado
ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es
www.icex.es