



2018



Zonas industriales en Marruecos: zonas francas, parques *offshoring* y parques agroindustriales

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

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.

icex



OTROS
DOCUMENTOS

24 de septiembre de 2018
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por
Ángela Alonso Álvarez

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

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

NIPO: 060-18-048-0



Índice

1. Resumen Ejecutivo	4
2. Zonas industriales en Marruecos	5
3. Zonas francas en Marruecos	7
3.1. Plataforma industrial de Tanger Med	7
3.2. Zona franca de almacenamiento de hidrocarburos de Nador	11
3.3. Zona franca de exportación de Kenitra “Atlantic Free Zone”	12
3.4. Zona franca Nouaceur (Casablanca) “Midparc”	13
3.5. Parc Technopolis (Rabat)	13
3.6. Technopole d’Oujda (Cleantech)	14
3.7. Zonas francas de Dakhla y El Aiún	16
4. Régimen fiscal y legal de las Zonas Francas	17
4.2. Régimen legal de las zonas francas	17
4.2.1. Gestión de la zona franca	18
4.2.2. Régimen aduanero y cambiario	18
4.2.3. Normativa adicional	19
4.3. Régimen fiscal	19
4.3.1. Régimen general	19
4.3.2. Régimen especial para las zonas francas	20
5. Parques <i>offshoring</i>	23
5.1. El sector <i>offshoring</i> en Marruecos	23
5.2. Incentivos específicos para el sector <i>offshoring</i>	25
5.2.1. Plataformas industriales integradas	26
5.2.2. Plan <i>Offshoring</i> 2016-2010	27
5.2.3. Ventajas fiscales del Plan <i>Offshoring</i>	29
6. Parques agroindustriales: <i>Agropoles</i>	33
6.1. Agropole de Fez-Meknes	34
6.2. Agropole de Berkane	34
7. Programas de desarrollo	36
7.1. Plan National d’Aménagement des Zones Industrielles	36
7.2. Plan Émergence y Pacte National pour l’Emergence Industrielle	36
7.3. Plan Accélération Industrielle	37
7.4. Plan Halieutis	38
8. Anexos	39
8.1. Anexo 1 : Enlaces de interés	39



1. Resumen Ejecutivo

En los últimos años, han sido numerosas las iniciativas del gobierno marroquí para impulsar la industrialización del país y abrirlo al exterior, atrayendo mayor inversión extranjera y facilitando la implantación de empresas de todo el mundo dentro de sus fronteras. Prueba de esta voluntad es la proliferación de zonas industriales que ha tenido lugar en Marruecos en las últimas décadas: desde que se puso en marcha por el Gobierno en 2005 el denominado Plan de Emergencia Industrial (reemplazado a partir de 2014 por el Plan de Aceleración Industrial), se han desarrollado cerca de 30 zonas industriales en el país sumando un total de 1.995 hectáreas.

Las zonas industriales están concebidas para atraer la actividad empresarial e industrial, tanto nacional como del exterior. Para ello, ofrecen importantes ventajas fiscales y no fiscales. Entre estas últimas, podemos señalar la buena conectividad con los núcleos urbanos, centros logísticos y de transporte, las facilidades administrativas de cara a la instalación de empresas y contratación del personal, etc. En cuanto a las ventajas fiscales, estas son propias de un cierto tipo de zona industrial que se analizará en profundidad en este documento: las zonas francas.

Así pues, el presente informe tiene como objetivo ofrecer una recopilación de los diversos tipos de zonas industriales que se encuentran en Marruecos, explicando brevemente las características de cada una de ellas. Se incidirá especialmente en las zonas francas, dado el gran atractivo de dichas áreas para las empresas extranjeras, particularmente para las españolas; en los parques empresariales orientados al *offshoring*, y en los *agropoles* por tratarse de un tipo de zona industrial de reciente configuración y por estar dedicada al sector agrícola, uno de los principales motores de la economía marroquí.

Finalmente, se dedica un apartado a los planes gubernamentales de impulso a la creación de zonas industriales que mencionábamos en primer lugar, para poder entender la importancia que se da a nivel público a este tipo de iniciativas.



2. Zonas industriales en Marruecos

Una zona industrial (ZI) es por definición aquella dedicada a actividades comerciales e industriales específicas. Se caracterizan por concentrar todas las infraestructuras necesarias para la realización de tal actividad y por estar claramente delimitadas en el terreno. Las empresas o actividades de una misma zona industrial suelen tener ciertos intereses o aspectos en común, como pueden ser el sector de actividad o una necesidad de localización similar.

Habitualmente se sitúan fuera de los núcleos urbanos, aunque no muy lejos de los mismos, debido a sus dimensiones y para facilitar el acceso a sus trabajadores. Asimismo, muchas zonas industriales se concentran alrededor de infraestructuras de transporte o logísticas importantes.

En Marruecos existen unas 22 zonas industriales. Estas pueden clasificarse en los siguientes tipos:

- **Zona de Actividades Económicas (ZAE):** Se trata de un espacio reservado a la implantación de empresas en un perímetro determinado. Suelen estar administradas por un operador único, público o privado.
- **Zonas Francas:** Son aquellas zonas de actividad comercial o industrial orientadas a la exportación que por su importancia para la economía son objeto de ventajas fiscales y aduaneras. De esta forma se favorece la inversión e implantación de empresas en las mismas, con frecuencia empresas extranjeras. La calificación de una zona como zona franca se realiza por decreto gubernamental.
- **Parques industriales y Plataformas Industriales Integradas (P2I):** De manera similar a las zonas de actividades económicas, los parques industriales reúnen en un recinto determinado, una serie de empresas que ejercen una actividad industrial. Por su parte las P2I, creadas a raíz del Plan de Emergencia Industrial (2005), se configuran como parques industriales que ofrecen un cierto valor añadido: oferta inmobiliaria flexible, soluciones logísticas integradas, gran oferta de servicios y formación, buena conectividad con los núcleos urbanos y trámites administrativos simplificados.
- **Parques *offshoring*:** Destinados a la implantación de empresas especializadas en el sector *outsourcing* y *offshoring*.



- **Parques agroindustriales (*Agropoles*):** Se trata de plataformas industriales especializadas en el sector agrícola y agroalimentario. Tienen gran importancia en un país cuya economía depende en gran medida de la agricultura, constituyendo esta en torno a un 15% del PIB. En ellas se sitúan empresas de transformación y envasado de alimentos, zonas logísticas, de servicios y también comerciales, especializadas en los productos locales.

Por su importancia para la economía marroquí, este documento analizará en algo más de detalle las zonas francas existentes en Marruecos, los parques *offshoring* y los *agropoles*. Las primeras son fuente constante de inversión tanto local como extranjera por parte de grandes empresas, debido a sus favorables condiciones fiscales, su localización y proximidad a importantes polos logísticos. Las segundas representan un sector en expansión en Marruecos como es el del *offshoring* o deslocalización, que ofrece grandes oportunidades a las empresas españolas. Por último, serán objeto de comentario debido a su reciente desarrollo gracias al Plan Maroc Vert, y por su importancia en tanto que se trata de espacios concebidos para la implantación de todo tipo de empresas de un sector clave para la economía marroquí.



3. Zonas francas en Marruecos

3.1. Plataforma industrial de Tanger Med

El complejo de Tanger Med o *Tanger Med Zones (TMZ)* constituye una de las mayores zonas industriales de Marruecos. Habitualmente aparece referido como zona franca debido al gran número de este tipo de áreas que allí se concentra.

FIGURA 1. ZONA INDUSTRIAL DE TANGER MED



Fuente: www.tangermedzones.com

Durante 3 años consecutivos TMZ ha sido calificada por la revista del Financial Times como la zona franca más importante de África en términos de potencial y atractivo. En 2017, obtuvo un 6º puesto a escala mundial en este ranking. La publicación ha destacado su sostenido crecimiento y



el volumen de exportaciones de las empresas ubicadas en TMZ, que ha alcanzado en 2017 los 5.500 millones de €. Además se han creado un total de 65.000 empleados en sectores como los del automóvil, la aeronáutica, la logística, el textil y el del comercio. Además de las zonas francas cuya descripción se detalla a continuación, el complejo de Tánger Med incluye:

- **Puerto de Tanger Med:** Con un movimiento de 53,1 toneladas en 2017, el puerto de Tanger Med es el segundo más importante de toda África, solo por detrás de Port Said, en Egipto. Todo el complejo de Tanger Med Zones se sitúa en torno a este puerto para servir de apoyo logístico.
- **Tetuán Park:** Parque industrial y logístico de vocación generalista. Alberga actividades de la industria ligera, manufacturera, el comercio y la logística Ocupa 156 Ha de un área contigua a la autopista que conecta Tetuán con Tánger.
- **Tetuán Shore:** Es una zona dedicada al “offshoring” o deslocalización de procesos. Su objetivo es proporcionar una oferta de alto valor añadido en el sector de los servicios que complete el tejido industrial de la zona. La consultora española Everis posee una filial en este complejo.

3.1.1. Zona Franca de Exportación de Tánger (Tanger Free Zone)

- **Descripción:** La zona franca de exportación de Tánger, también conocida como Tanger Free Zone, es una de las zonas francas industriales con más actividad de Marruecos. Combina infraestructuras de calidad con una oferta comercial diversificada y con importantes ventajas para las empresas allí presentes. Destaca también su proximidad a la ciudad de Tánger y especialmente al puerto de Tanger Med, que concentra la mayor actividad comercial de Marruecos.
- **Año de construcción:** 1999
- **Estado:** Construida y activa al 100%. En proceso de comercialización.
- **Responsable:** Tanger Med Zones (TMZ). Se trata de una de las filiales de Tanger Med Special Agency (TMSA), encargada de la gestión del polo industrial del hub de Tanger Med.
- **Vocación:** Generalista. Algunos de los sectores que más actividad concentran son el textil, aeronáutico, automóvil y servicios.
- **Superficie:** 400 hectáreas repartidas en 376 parcelas. De las mismas, 31 están disponibles (20,32 Ha).
- **Conexiones:**
 - Aeropuerto Tánger: 3km
 - Estación de Tren de Tánger: 12 km
 - Puerto de Tanger Med: 56 km
 - Rabat: 236 km



- Casablanca: 329 km
- **Modalidad de adquisición:** Cesión por 600 MAD/m²/mes.¹
- **Servicios adicionales:** Bancos, restaurantes, hoteles, estación de tratamiento de aguas, agencia postal, hospital, mezquita, centro de formación, estación de servicio, parque de bomberos, puesto de seguridad.
- **Particularidades:**
 - El promotor de esta zona franca (TMZ) opera como ventanilla única para acompañar a los inversores. A través de los mismos se obtienen todos los permisos, se administran las instalaciones, etc.
 - Las empresas situadas en esta zona franca pagan una doble tasa de mantenimiento. Por un lado, al ayuntamiento de Tanger, y por otro a TMZ.
- **Empresas presentes:** En la actualidad se cuentan más de 600 empresas: Delphi, Europac, Yazaki, Las españolas Aluminio de Tanger, Artopiel, Antolín, Bamesa Teknia, Textil Santanderina o Matrival, entre otras.

3.1.2. Zona Franca de Melloussa (Renault Tanger Med)

- **Descripción:** La zona franca de Melloussa se caracteriza por albergar la importante fábrica creada por la alianza de gigantes del automóvil franco-japonesa Renault-Nissan. Es por ello que esta zona es también denominada Renault Tanger Med. Se trata de la primera cadena de producción automovilística de África. El 90% de su producción está destinada a la exportación, que se dirige a 73 países diferentes.
- **Año de construcción:** 2008
- **Responsable:** Tanger Med Zones
- **Vocación:** Sector automoción. Hasta el momento, los modelos fabricados son automóviles Dacia (Grupo Renault), pero se espera que en el futuro puedan fabricarse también modelos Nissan.
- **Superficie:** 314 hectáreas.
- **Conexiones:**
 - Aeropuerto Tánger: 60 km
 - Estación de Tren de Tánger: 40 km
 - Puerto de Tanger Med: 30 km
 - Tanger Free zone: 25 km
 - Cuenta con una conexión directa tanto por ferrocarril como por carretera con la terminal de vehículos de Tanger Med.
- **Servicios adicionales:** Centro de formación en materia de automóvil, por el que han pasado hasta el momento 18.000 jóvenes.
- **Particularidades:**

¹ Todos los precios que se señalan a lo largo del estudio son aproximados y orientativos. La información precisa debe obtenerse a través de los responsables de cada una de las zonas analizadas.



- Desde España se provee el motor a cuatro de los modelos de automóvil Dacia fabricados en la fábrica de Renault en Tánger (Sandero, Lodgy, Dokker y Logan MCV).
- La capacidad productiva de la fábrica de Renault es de 340.000 vehículos al año, con posibilidad de aumentar hasta 400.000 al año si la demanda lo justifica.
- Se trata de la primera fábrica del Grupo denominada fábrica “verde”, por emitir 0 emisiones de CO2 y 0 vertidos industriales. En 2011 la fábrica recibe el premio Sustainable Energy European Awards.

3.1.3. Tanger Automotive City (TAC)

- **Descripción:** Tanger Automotive City ofrece a los inversores del sector del automóvil las mismas ventajas que TFZ en cuanto a infraestructuras y localización óptima en la región de Tánger, pero además se encuentra adyacente al complejo Renault Tanger Med, por lo que sirve de apoyo a este.
- **Año de construcción:** 2011.
- **Estado:** Primera fase (80 Ha) en proceso de comercialización. Resto, construido pero no comercializado.
- **Responsable:** Tanger Med Zones
- **Vocación:** Especialización en el sector de componentes de automóvil y servicios para la automoción.
- **Superficie:** Superficie global 250 ha, de las cuales solo una primera parte, de 80 Ha, se encuentra disponible para su comercialización. Terreno dividido en 265 parcelas, de las cuales 55 disponibles (25,02 ha).
- **Conexiones:** Similares a la planta de Melloussa debido a su proximidad.
- **Modalidad de adquisición:** Alquiler por 657 MAD/m2/mes.
- **Servicios adicionales:** Restaurantes, hoteles, estación de tratamiento de aguas, mezquita, centro multiservicio, puesto de seguridad.
- **Particularidades:** Las mismas relacionadas con la gestión única por TMZ.
- **Empresas presentes:** Electrical Components International (ECI), Delphi, Valeo, Sealynx Automotive, Daedong o la española Turbo Cádiz. A pesar de ser una zona franca orientada al sector de automoción, la alianza germano-española Siemens – Gamesa posee en TAC la primera fábrica de palas eólicas de África y Oriente Medio.

3.1.4. Zona franca logística del Puerto de Tanger Med (MEDHUB)

- **Descripción:** sirve de *hub* logístico para el Puerto de Tanger Med. Está destinada a la implantación de bases logísticas de quienes deseen cubrir los mercados de Europa, el Mediterráneo y África. Alberga operadores logísticos, distribuidores multinacionales, sociedades de trading y proveedores de servicios portuarios.
- **Año de construcción:** 2008



- **Estado:** Activa
- **Responsable:** MedHub
- **Vocación:** Logística
- **Superficie:** Superficie global 200 Ha.
- **Conexiones:**
 - Tánger: 6 km
 - Tetuán: 46 km
 - Rabat: 277 km
 - Casablanca: 367 km
- **Precio de cesión:** 680 MAD/m2/mes.:
- **Particularidades:**
 - Tiempo ilimitado de almacenamiento de mercancías.
 - Posibilidad de obtener certificado de origen para los bienes exportados desde esta zona.
- **Empresas presentes:** Afriquia, Bosch, Decathlon, 3M, Interek, Jobson. En cuanto a los operadores logísticos, cabe destacar: Timar, Dascher, Emirates Logistics, Decoexa, Amaris, o la española Friopuerto.

3.2. Zona franca de almacenamiento de hidrocarburos de Nador

- **Descripción:** Situada en la bahía de Betoya, en el noreste del país, se sitúa la Zona Franca de Nador, de almacenamiento de hidrocarburos. Dicha zona formará parte del complejo Nador West Med, destinado a convertirse en un polo energético de referencia en el país. Estará compuesto por un gran puerto de aguas profundas, una plataforma de transbordo de contenedores y una zona industrial integrada.
- **Año de construcción:** 2011.
- **Estado:** En proceso de construcción. Su puesta en marcha está prevista para 2021.
- **Responsable:** Nador West Med es la sociedad gestora, cuyos accionistas principales son TMSA y la ANP.
- **Vocación:** Sector hidrocarburos.
- **Superficie:** Superficie global 1.500 hectáreas.
- **Conexiones:** Posee una situación estratégica, a 250 millas del estrecho de Gibraltar y en frente de las principales rutas marítimas Este-Oeste de tráfico de contenedores y productos petroleros. Se encuentra a 40 km de la ciudad de Nador.



3.3. Zona franca de exportación de Kenitra “Atlantic Free Zone”

- **Descripción:** Se trata de la primera plataforma industrial integrada (P2I) diseñada en el marco del Pacto Nacional de Emergencia Industrial 2009-2015. Fue desarrollada de manera conjunta por el grupo marroquí MedZ y el grupo español Edonia World, (ahora desvinculado del proyecto).
- **Año de construcción:** 2010 (inauguración en 2012).
- **Estado:** Activa
- **Responsables:** MedZ
- **Vocación:** Sectores industriales, principalmente de equipamiento y servicios para la automoción, pero también la industria electrónica, del plástico, metalúrgica y logística.
- **Superficie:** Dentro de la Atlantic Free Zone (AFZ) podemos encontrar una zona franca con 199 Ha y una zona libre² de 146 Ha. En la primera existen parcelas industriales desde los 1.800 m². En la segunda, los terrenos van desde los 1750 a 26.000 m², con posibilidad de unir varias parcelas para realizar una única planta de más de 100.000 m².
- **Conexiones:**
 - Tánger: 202 km
 - Rabat: 46 km
 - Casablanca: 140 km
- **Modalidad de adquisición:** Compra de terreno por 400 MAD/m².
- **Servicios adicionales:** Ventanilla única para gestiones administrativas, centro de exposiciones y negocios, bancos, un puerto seco, restaurantes, un Centro de formación para la Industria del Automóvil (IFMIA).
- **Particularidades:**
 - A 500 metros del recinto de la zona franca se encuentra instalada la fábrica PSA Peugeot-Citroën. Con una capacidad de producción de 200.000 vehículos y 200.000 motores al año y se espera que comience a fabricar en 2019. Cuenta además con un centro de I+D que reúne a 1.500 ingenieros y técnicos. La cercanía de este importante fabricante constituye un aliciente para las empresas del sector de componentes de automoción que deciden instalarse en la AFZ.
- **Empresas presentes:** Hirschmann, Cofat, Lear, Fujikura Automotive, Kroschu, Saint Gobain.

² En ocasiones, cuando los parques industriales se dividen en varias zonas, una aparece referida como zona libre y otra como zona franca. No deben confundirse estos términos, pues la zona libre se diferencia de la franca en que no se rige por la ley que regula dichas zonas, y por tanto no le son aplicables las ventajas fiscales propias. El término zona libre se utiliza únicamente como forma de indicar que dicha área del parque industrial posee un régimen jurídico y fiscal al uso.



3.4. Zona franca Nouaceur (Casablanca) “Midparc”

- **Descripción:** Se trata de una zona franca dedicada a la industria aeronáutica y espacial. Su objetivo principal es el de contribuir al crecimiento de un sector considerado como “Métier Mondial”, es decir, un sector clave que atrae inversión extranjera por lo que es conveniente apoyar su crecimiento a través de planes como el Plan de Aceleración Industrial.
- **Año de construcción:** 2011 (Inauguración en 2013).
- **Estado:** 62,4 Ha (142 parcelas) en proceso de comercialización. El resto, en proceso de construcción.
- **Responsable:** MedZ.
- **Vocación:** Empresas del sector aeronáutico, espacial y electrónico.
- **Superficie:** Superficie global 125 hectáreas.
- **Conexiones:**
 - Aeropuerto de Casablanca: 6 km
 - Aeropuerto de Rabat-Salé: 144 km
 - Rabat: 118 km
 - Casablanca: 30 km
- **Modalidad de adquisición:** Venta de terreno no edificado por 1.050 MAD/m² y arrendamiento de oficinas por 70 MAD/m²/mes.
- **Servicios adicionales:** Servicio de ventanilla única, servicio de formación profesional subvencionado por el gobierno marroquí, servicios de logística y mantenimiento; hoteles, restaurantes y espacios de ocio.
- **Particularidades:**
 - 10.000 empleos creados hasta el momento.
 - Inversión total prevista: 4.000 millones de MAD.
- **Empresas presentes:** Bombardier, Eaton, Alcoa, Hexcel, Thalès Stélia (grupo Airbus), grupo Boeing entre otras.

3.5. Parc Technopolis (Rabat)

- **Descripción:** Concebido como parte del “Plan Émergence” de desarrollo industrial, el parque Technopolis actúa como plataforma incubadora de empresas innovadoras. Dentro del mismo, existe una zona dedicada a las nuevas tecnologías, una zona *offshoring* y la zona franca. Solo una zona específica y delimitada del Parc Technopolis es zona franca.
- **Año de construcción:** Parque industrial en 2011, zona franca en 2016.
- **Estado:** Parque ocupado al 90%, zona franca solo ocupada hasta el momento por 3 empresas.
- **Responsable:** MedZ.



- **Vocación:** De manera general, en Tecnópolis Rabat pueden encontrarse empresas del sector de las nuevas tecnologías. En su zona franca, por el momento sólo se han instalado empresas de componentes de automoción.
- **Superficie:** Superficie global del parque 300 hectáreas, dentro de la cual a la zona franca le corresponden 60 ha.
- **Conexiones:**
 - Aeropuerto de Rabat-Salé: 5 km
 - Rabat: 10 km
 - Casablanca: 103 km
- **Modalidad de adquisición:** Compra de terrenos, instalación llave en mano, arrendamiento de oficinas por 105 MAD/m² al mes.
- **Servicios adicionales:** Bancos, oficina de correos, centro de negocios, servicio de transportes exclusivo para el parque, servicio de ventanilla única.
- **Particularidades:**
 - Se trata de una zona franca que se instauró después de la instalación de la empresa Lear, principal impulsora del proyecto.
 - Recientemente, la española Ficosa se ha implantado en esta zona franca en marzo de 2018. Desde esta planta, por el momento únicamente suministran a otras fábricas en Europa.
- **Empresas presentes:** En la actualidad, la zona franca está ocupada por tres empresas especializadas en componentes de automoción: Lear (tarjetas electrónicas para automóviles), la española Ficosa (cableado) y Faurecia (textil para automóvil). Otras empresas en el resto del parque son: Capgemini, DELL, CGI (Logica), Institut Everest Global, WebHelp, Sofrecom Maroc, Global Services,

3.6. Technopole d'Oujda (Cleantech)

- **Descripción:** La Tecnópolis de Oujda es un proyecto de vocación multisectorial que busca el desarrollo de la región de El Oriental en Marruecos. Este parque industrial se divide en varias zonas con diferentes propósitos: una parte dedicada a las PYMES para favorecer el desarrollo regional, zona de servicios y *offshoring*, un campus universitario, una zona logística, una comercial, y por último una zona franca (Cleantech).
- **Año de construcción:** 2011
- **Estado:** Zona libre completa, se prevé su expansión. Zona franca en proceso de comercialización.
- **Responsable:** MedZ
- **Vocación:** Multisectorial
- **Superficie:** Superficie global 94 hectáreas.
- **Conexiones:**
 - Oujda: 13 km



ZONAS INDUSTRIALES EN MARRUECOS: ZONAS FRANCAS, PARQUES OFFSHORING Y PARQUES AGROINDUSTRIALES

- Aeropuerto de Oujda: 1km
- Puerto de Nador: 120 km
- **Modalidad de adquisición:** Adquisición por 300 MAD/m² al mes.
- **Servicios adicionales:** Comercios y un centro de formación e investigación para el desarrollo.
- **Particularidades:**
 - En un principio, la zona franca Cleantech estaba concebida para albergar fabricantes de equipos para el sector de energías renovables y la eficiencia energética, sin embargo, con el paso de los años, la demanda provenía de sectores diferentes, en concreto del textil, que es el que hoy predomina. Hoy en día pretende albergar empresas de cualquier sector.
 - En 2016 se instaló la primera fábrica textil del complejo, Bernitex Clean, que tiene como cliente principal la española INDITEX.
- **Empresas presentes:** En la zona libre, encontramos empresas como Auto hall, Colorado, Europerfil, Atlas Peintures, Imperial Tobacco, Indeclair, Microchoix, Bureau Market, Koutoubia etc. En la zona franca encontramos dos fabricantes textiles marroquíes: Vindi Shore y Bernitex Clean.

FIGURA 1: PLANO DE LA TECNÓPOLIS (ZF DELIMITADA EN ROJO)



Fuente: www.medz.ma



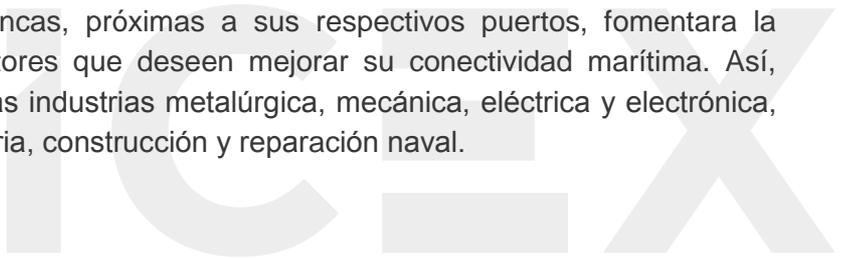
3.7. Zonas francas de Dakhla y El Aiún

Ambas zonas están consideradas como zonas francas en virtud de la ley 19-94 dahir n°1-95-1 de 26 de enero 1995. Sin embargo, hasta el momento solo podemos hablar de los proyectos previstos para cada una de ellas ya que todavía permanecen inactivas. La Agencia Nacional de Puertos marroquí (ANP), que gestiona los puertos del país salvo el complejo Tanger-Med, es la promotora de ambos proyectos.

Las Zonas Francas de Dakhla y El Aiún se sitúan en el territorio del Sahara Occidental y buscan impulsar la actividad económica en una región apartada del principal polo económico de Marruecos, formado por el eje Casablanca – Rabat – Tánger.

Las empresas que se situarán en ambos terrenos pertenecerán sobre todo a la **industria agroalimentaria y pesquera**, incluyendo aquellas de transformación de **productos del mar y congelación**.

La localización de ambas Zonas Francas, próximas a sus respectivos puertos, fomentará la presencia de empresas de otros sectores que deseen mejorar su conectividad marítima. Así, también podrán operar empresas de las industrias metalúrgica, mecánica, eléctrica y electrónica, plástica, de embalajes, logística portuaria, construcción y reparación naval.





4. Régimen fiscal y legal de las Zonas Francas

4.1. Régimen de la compra y alquiler de terrenos industriales

La adquisición en propiedad de bienes inmobiliarios, construidos o no construidos, está permitida por la legislación marroquí a las personas físicas o jurídicas extranjeras, a excepción de los terrenos con vocación agrícola, que no pueden ser puestos a disposición de los extranjeros salvo por la vía del arrendamiento.

Generalmente los terrenos pertenecientes a zonas industriales, disponibles ya sea en régimen de alquiler o de compra, son propiedad de las sociedades promotoras de cada espacio. Son terrenos en régimen de título de propiedad o titulados, con libertad para ser arrendados o transmitidos por sus propietarios.

De manera general, cada zona industrial posee un pliego de condiciones que define las obligaciones a la que los compradores/arrendatarios están sometidos, así como las cláusulas de resolución del contrato en su caso. La principal obligación que se exige a los compradores de un terreno industrial es la realización en el plazo fijado de los proyectos para los cuales los terrenos han sido cedidos. Igualmente, es habitual la prohibición de venta de esos terrenos por los inversores anteriormente a ese mismo plazo.

La implantación en ciertas zonas especiales además, como es el caso de las zonas francas (ZF), suele requerir una autorización especial por parte del Wali (el gobernador de la región donde se sitúa la zona franca) con el visto bueno de una comisión local de Zonas Francas de Exportación. La petición de dicha autorización debe hacerse ante el organismo promotor o gestor de la zona franca donde se pretende la implantación.

4.2. Régimen legal de las zonas francas

Las zonas francas en Marruecos se han instituido a partir de la ley 19-94 (dahir n°1-95-1 del 26 de enero de 1995), que las define como *“los espacios determinados del territorio aduanero en que las actividades industriales y de servicios conexos quedan fuera del ámbito de aplicación de la legislación aduanera, de comercio exterior y de control de cambios. Los beneficios e ingresos*



generados por estas actividades también gozan de las ventajas fiscales previstas en la Ley. La naturaleza de las actividades que pueden llevarse a cabo en cada zona franca se determina reglamentariamente, pudiéndose autorizar cualesquiera actividades exportadoras de carácter industrial y comercial, así como actividades de servicios relacionadas.”

4.2.1. Gestión de la zona franca

El acondicionamiento y gestión de cada zona franca se atribuye, mediante licitación abierta, a un Órgano de Acondicionamiento y Gestión, sea de derecho público o privado.

Para llevar a cabo cualquier actividad en una zona franca es necesaria una autorización administrativa. La solicitud se presentará al Órgano de Acondicionamiento y Gestión, que la tramitará y remitirá a una comisión local presidida por el Wali o el Gobernador de la prefectura o la provincia afectadas y formada por representantes de las Administraciones afectadas, los Presidentes de los Consejos Comunales y el presidente de la Cámara de Comercio e Industria marroquí competente. Esta autorización dispensa al inversor de cualquier otra formalidad o autorización para la ejecución de su proyecto. Pasados 30 días desde la presentación de la solicitud, se entiende concedida la autorización y la administración deberá remitir notificación en ese sentido. El incumplimiento de los plazos concedidos para la ejecución del proyecto conlleva automáticamente la revocación de la autorización, salvo prórroga concedida a instancia del interesado.

No se exigen condiciones de tamaño, capital, nacionalidad, etc. a las empresas que deseen instalarse en una zona franca. Sin embargo, se pedirá una justificación de la actividad de la empresa y del motivo de establecimiento en una zona franca.

4.2.2. Régimen aduanero y cambiario

Las entradas y salidas de mercancías en las zonas francas de exportación no están sometidas a la legislación sobre comercio exterior y control de cambios y quedan exentas de cualquier derecho o tasa que grave la importación, circulación, consumo, producción o exportación.

Las operaciones comerciales, industriales y de servicios realizadas con el extranjero por empresas instaladas en zonas francas gozan de una total libertad de cambio cualquiera que sea la nacionalidad y residencia del operador. Todas las operaciones se realizarán exclusivamente en monedas extranjeras convertibles. Las transacciones comerciales entre las zonas francas y el resto de territorio marroquí se realizarán conforme a la legislación general aplicable en materia de comercio exterior y de cambios. Igualmente, el personal extranjero de las empresas que operen en zonas francas gozará de la suspensión de derechos y tasas exigibles, y el mismo régimen será aplicable al mobiliario y automóvil importados para su instalación en Marruecos.

Cabe mencionar que el Ministerio de Aduanas, junto con el de Industria, ha aprobado recientemente (aunque todavía no ha sido publicado en el boletín oficial) la posibilidad para las



empresas en ZF de comercializar sus productos y servicios en el mercado local bajo ciertas condiciones. Anteriormente, solo los productos semielaborados o los bienes de equipo podían venderse localmente, por valor límite del 15% de la cifra de exportaciones. En la actualidad, se mantiene este límite cuantitativo pero se amplía el campo de aplicación a cualquier producto final.

La venta de este en mercado local se asimilará, por tanto, a una importación y estará sujeta a los correspondientes aranceles. Asimismo, a la cifra de negocio correspondiente, se le aplicará el régimen fiscal común. Será necesaria además una autorización por parte de la Administración de aduanas para poder realizar estas ventas.

4.2.3. Normativa adicional

El tiempo de permanencia de las mercancías de zona franca de exportación es ilimitado; no obstante, si la naturaleza de la mercancía lo justifica, pueden fijarse limitaciones temporales por el Órgano de Gestión de cada zona. Están prohibida la venta al por menor, así como la residencia de personas físicas en las zonas francas; el consumo privado sólo puede autorizarse en las condiciones fijadas reglamentariamente.

4.3. Régimen fiscal

4.3.1. Régimen general

El régimen fiscal de Marruecos se asienta sobre tres grandes tipos de impuestos:

Impuesto sobre la Renta: El impuesto sobre la renta o “Impôt sur el revenu” (IR) se retiene en el origen y se aplica de manera progresiva con un tipo máximo del 38% para las rentas por encima de 180.000 MAD (16.261 €)

Impuesto sobre Sociedades: Desde la nueva Ley de Finanzas de 2017, el impuesto sobre sociedades (IS) ha pasado de un tipo general del 30%, a uno progresivo con los siguientes tramos:

TABLA 1. TRAMOS DEL IMPUESTO DE SOCIEDADES

Beneficio neto (MAD)	Tasa
Menor o igual a 300.000	10%
300.001 – 1.000.000	20%
1.000.001 – 5.000.000	30%
Mayor de 5.000.000	31%
Establecimientos de crédito, bancarios y de seguros	37%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos



Impuesto sobre el valor añadido: El IVA (“TVA”: Tasa de Valor Añadido) tiene un tipo general del 20%, aunque existen tipos reducidos del 7% para los productos de gran consumo, 10% para la hostelería y del 14% para otros productos.

4.3.2. Régimen especial para las zonas francas

Las zonas francas poseen un régimen impositivo específico que las hace más atractivas para las empresas. La anteriormente mencionada Ley de Finanzas 2017 ha introducido algunas novedades, de forma que el régimen aplicable a estas áreas quedaría como sigue:

Impuesto sobre la Renta: Se prevén importantes exoneraciones y reducciones en la tasa del impuesto para las empresas en ZF exportadoras de productos o servicios y aquellas que vendan a otras empresas dentro de la misma zona:

- Exoneración permanente para las empresas instaladas en la zona franca de Tánger en sus actividades dentro de la propia ZF.
- Exoneración del impuesto durante los 5 primeros años de actividad, seguida de la imposición permanente de una tasa reducida del 20% **para empresas que vendan a otras en zona franca productos terminados destinados a su exportación**, por importe de la cifra de negocio obtenida de su actividad con dicha plataforma. Se exceptúan aquellas empresas que ejerzan su actividad en el sector de la minería.
- Exoneración del IR durante los 5 primeros años de su actividad y de una reducción del 80% en la base imponible durante los 10 años siguientes a las empresas que ejercen su actividad en ZF. A partir del quinto año disfrutarán de una tasa reducida del 20%. **En este caso son las ventas en general, no solo en ZF.**

Impuesto sobre Sociedades: Las empresas exportadoras de bienes o servicios con presencia en zonas francas, en sus operaciones con otras empresas también situadas en zona franca, exceptuando aquellas dedicadas a la producción de metales de recuperación, se beneficiarán de:

- Exoneración del pago del Impuesto de Sociedades durante los cinco primeros ejercicios consecutivos desde el comienzo de su actividad. Se entiende dicho comienzo en el momento de la primera operación de exportación.
- Tasa reducida del 17,5% para los ejercicios siguientes.

Dicha exoneración se aplicará de la siguiente forma

- A las empresas exportadoras, respecto de su última venta y su último servicio prestado en el territorio de Marruecos y que tengan el efecto directo e inmediato de realizar la exportación en sí.



- A las empresas industriales que realizan actividades fijadas por reglamento, respecto de su volumen de negocios correspondiente a los productos manufacturados vendidos a las empresas exportadoras que los exportan. Esta exportación debe justificarse mediante la presentación de cualquier documento que acredite la salida de los productos fabricados en el territorio nacional.
- A los prestatarios de servicios y a las empresas industriales que ejercen actividades fijadas por vía reglamentaria respecto de su cifra de negocios correspondiente en divisas y a las operaciones realizadas con empresas establecidas en el extranjero o en Zonas Francas de Exportación (ZFE).

Por su parte, si se trata de una operación entre una empresa en zona franca y otra que está fuera de la misma, la primera se beneficiará de:

- Exoneración del pago del Impuesto de Sociedades durante los cinco primeros ejercicios desde el comienzo de su actividad de explotación.
- Tasa reducida del 8,75% para los veinte ejercicios consecutivos siguientes.

Impuesto sobre el valor añadido

- Las operaciones realizadas entre empresas en la misma zona franca o con empresas presentes en otra zona franca están exentas de pago del IVA y disfrutarán además del derecho a deducción.
- La Administración de Aduanas emite declaraciones de exportación a los proveedores para que califiquen para el reembolso del crédito del IVA generado por las ventas exentas. De esta forma, en el momento de su creación, las empresas en zonas francas no necesitan solicitar un certificado de compra para la exención del IVA de los bienes de inversión, ya que los proveedores facturan sin IVA.
- La prestación de servicios a empresas situadas fuera de zona franca también están exentas de IVA, siempre que la factura esté a nombre de la empresa situada en zona franca y el pago se realice en moneda extranjera.
- Sin embargo, los servicios prestados dentro de una zona franca facturados a un cliente ubicado en el territorio sujeto a impuestos están sujetos al IVA ya que se operan fuera de la zona franca. El proveedor del servicio involucrado debe, por tanto, especificar el monto del impuesto en su factura.
- Las empresas marroquíes o extranjeras que realicen trabajos en zonas francas en el marco de procesos de construcción o montaje estarán sujetas a los impuestos comunes, a excepción del IVA.

Impuesto sobre actividades económicas: Exención durante los primeros 15 años de explotación.



Contribución urbana: Exención durante 15 años, a contar desde su adquisición o instalación, a los inmuebles, maquinaria y activos afectos a la actividad de la empresa.

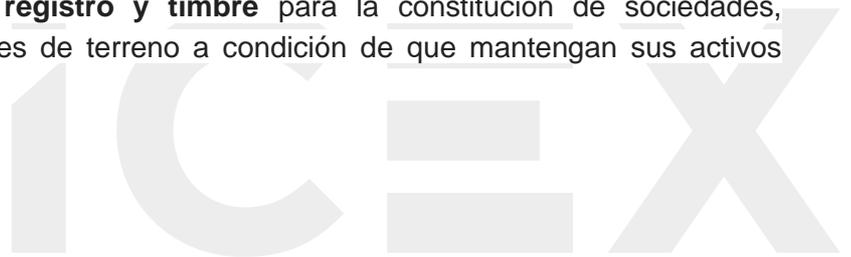
Impuesto sobre patentes: Exención durante 15 años.

Dividendos y otras participaciones: retención del producto de acciones, participaciones sociales e ingresos asimilados:

- Exención de los dividendos y otros productos de participación social devengados a no residentes.
- Estos dividendos y productos están sujetos a un tipo único del 10% liberatorio del Impuesto de Sociedades o del Impuesto de la Renta en el caso de residentes.

Libre repatriación de capitales y beneficios.

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 durante al menos diez años.



5. Parques *offshoring*

5.1. El sector *offshoring* en Marruecos

El Gobierno marroquí considera el *offshoring* un sector clave para la economía nacional dado su potencial en la creación de empleo juvenil y su contribución en la balanza comercial del país. Y es que, el sector de *offshoring* contribuye en gran medida al superávit en la balanza de servicios. Entre 2015 y 2016 el saldo de los servicios de *offshoring* aumentó un 10%, de 680 millones de euros a 750 millones. Por su parte, la creación de empleo del sector se estima en 3.000 puestos al año y actualmente cuenta con un total de aproximadamente 63.000 trabajadores.

Las actividades del *offshoring* en Marruecos se pueden agrupar en tres grandes categorías principales:

- Centros de llamadas
- BPO (Business Process Outsourcing) o externalización de la actividad productiva, que incluye los servicios administrativos, de atención al cliente y servicios particulares;
- ITO (Information Technology Outsourcing) o externalización de actividades TIC, que agrupa las actividades de gestión de infraestructura, de desarrollo de *software* y de mantenimiento.

TABLA 2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE OFFSHORING 2013-2015

(datos en millones de euros)

Año	Centros de llamadas	ITO	BPO	TOTAL
2013	391	174	92	657
2014	411	180	83	674
2015	447	178	55	680

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Office des Changes, Ministerio de Finanzas y Economía del Reino de Marruecos.



Como se observa en la tabla anterior, los **centros de llamadas son el primer segmento offshoring** del país, con una cifra de negocios de 447 millones de euros en 2015, seguido por el segmento ITO, que abarca el 25% de la cifra de negocios *offshoring* marroquí.

Planes de promoción del sector *offshoring*

En el año 2012, Marruecos fue elegido como mejor destino *outsourcing* por la Asociación Europea de Outsourcing (EOA). Este reconocimiento se obtuvo gracias, en gran parte, a la aplicación del PNEI 2009-15, que situó al sector de **offshoring** en el centro de sus prioridades. El objetivo de dicho plan consistía en crear las condiciones fiscales, de financiación, de infraestructura y laborales idóneas para llegar a un volumen de negocios de 1.800 millones de euros y alcanzar la creación de 100.000 puestos de trabajo en el 2015.

A pesar de que, como muestra la Figura 1 “Evolución del sector de *offshoring* 2013-2015”, la cifra de negocios alcanzada en 2015 se situó por debajo de la mitad del objetivo fijado, el impacto del PNEI fue muy positivo en términos de creación de empleo y de atracción de inversiones. En los dos primeros años de aplicación del Plan, la oferta *offshore* de Marruecos sedujo a 50 sociedades y se crearon más de 20.000 puestos de trabajo. A día de hoy, **las principales empresas en el ámbito de offshoring instaladas en Marruecos** son las siguientes: Capgemini, CGI, BNP Paribas, AXA, IBM, Accenture, Dell, Amazon, Ubisoft, Webhelp, Atos, Steria, Acticall, Teleperformance, Sofrecom, GFI Informatique, Logica y Konecta.

En la actualidad, la promoción del sector *offshoring* continúa entre las prioridades de los planes de desarrollo marroquíes, como el PAI y el Plan Maroc Numeric 2020. De hecho, el PAI 2014-2020 incluye un programa dedicado exclusivamente a este sector, el **Plan Offshoring 2016-2020**. Con un horizonte marcado en el año 2020, el nuevo objetivo establecido por el PAI es alcanzar una cifra de negocios de 1.500 millones de euros (16.000 millones de dirhams) y los 100.000 puestos de trabajo en el sector *offshoring* previstos para el 2015 por el plan anterior, el PNEI.

Marruecos se erige así como el **destino nearshore para inversores principalmente de habla francesa o española**. Además de la posición estratégica desde el punto de vista geográfico, el país ofrece ventajas lingüísticas, ya que buena parte de la población marroquí habla francés y, en la zona norte, también español. En este aspecto, Marruecos ofrece mano de obra cualificada a un coste competitivo a las empresas extranjeras que buscan establecerse en la región. Cabe anotar que, como parte del PNEI, Marruecos implementó un programa de formación para los nacionales en el terreno de *offshoring* que incluía la escuela Call Académie, dedicada exclusivamente a la formación de profesionales en el sector de centros de llamadas. En este punto, conviene señalar que, bajo la nueva estrategia PAI, la formación de trabajadores locales se ha orientado en sectores de mayor valor añadido, como BPO e ITO.

Por otro lado, el PAI incluye, como hizo el PNEI, incentivos fiscales y mecanismos de promoción de inversiones para las empresas extranjeras que se establezcan en Marruecos. Dichas medidas se explicarán en mayor detalle en el punto 8 “Acceso al mercado: Incentivos y Barreras”.



Plataformas Industriales Integradas (en adelante, P2I)

Finalmente, como se ha comentado, existen cinco áreas empresariales dedicadas a actividades de *offshoring* en Marruecos: Casa Nearshore, Rabat Technopolis, Tetouan Shore, Fès Shore y Oujda Shore. Son las llamadas Plataformas Industriales Integradas o P2I de *offshoring*, que se describirán en profundidad en el apartado 8 “Acceso al mercado: Incentivos y Barreras”. En ellas **se concentra el mayor número de empresas del sector tecnológico**, que actúan a la par en calidad de **competidores, de proveedores e incluso de clientes finales** para las otras empresas del sector. Por ello, se trata de parques tecnológicos en los que tanto la oferta como la demanda de *software* y otros servicios asociados al sector están muy concentrados.

Reciente actividad española en el sector

A continuación, se incluye, a título ilustrativo, un listado de las principales operaciones de inversión en el *sector offshoring* marroquí realizadas recientemente por empresas españolas:

- Ayesa instaló en el 2017 una filial de *outsourcing* en Tetouan Shore.
- Voz Telecom, especializada en servicios *cloud* y MVNO, se instaló en 2016 en Tetouan Shore.
- ALN Grupo estableció en septiembre de 2014 un *call center* en Tánger.
- Everis instaló en enero de 2016 un centro de *outsourcing* de desarrollo y mantenimiento de aplicaciones informáticas en Tetouan Shore.

5.2. Incentivos específicos para el sector *offshoring*

En los últimos dos años el sector *offshoring* ha consolidado su crecimiento, con un aumento de en torno al 10% anual en el saldo de la balanza comercial de bienes y servicios del país. Como se ha mencionado, el incremento de actividad se ha debido al impulso de las instituciones públicas para reforzar el papel de Marruecos como líder en el sector. Este objetivo es una de las prioridades de los principales planes de desarrollo marroquíes, entre los que destaca el Plan de Aceleración Industrial 2014-2020, que incluye el Plan *Offshoring* 2016-2020, y el Plan Maroc Numeric 2020.

A continuación, se describe la estrategia de promoción del sector *offshoring* transversal a los planes nombrados, y en especial la prevista por el Plan *Offshoring* 2016-2020. En su decisión de potenciar el sector *offshoring*, el Gobierno marroquí ha puesto en marcha iniciativas de atracción de inversiones al país, basadas esencialmente en apoyo institucional en materia fiscal, de financiación y de formación a las empresas. La gran mayoría de las iniciativas se dirigen a las empresas instaladas en las Plataformas Industriales Integradas (PI2) del país. No obstante, es importante anotar que el Plan prevé compensar a las empresas de *offshoring* instaladas en regiones que carecen de PI2, siempre y cuando cumplan con los requisitos para resultar elegible de instalación en una de estas plataformas. En los apartados a continuación se ofrecen más detalles sobre las ventajas de las P2I y sobre los requisitos de elegibilidad para las empresas.

5.2.1. Plataformas industriales integradas

Las Plataformas Industriales Integradas son centros dedicados a mejorar el posicionamiento internacional de Marruecos en sectores industriales y tecnológicos en los que es competitivo: *offshoring*, automóvil, aeronáutica y la electrónica. Las P2I ofrecen incentivos para atraer a inversores en cada uno de estos sectores, como beneficios fiscales, simplificaciones administrativas, subvenciones y ayudas para su instalación y para la formación de sus empleados.

Dentro del PAI se prevé la creación de una red de 22 P2I para el año 2020, de las cuales cinco se dedican exclusivamente al sector *offshoring* y outsourcing (Casa Nearshore, Rabat Technopolis, Oujda Shore, Fès Shore, Tetouan Shore). Todas ellas se encuentran operativas a fecha de redacción del presente informe. Casa Nearshore y Technopolis fueron las dos primeras en iniciar su actividad en el año 2008, mientras que Oujda Shore, Fès Shore y Tetouan Shore se crearon entre el 2012 y el 2013. Las P2I de *offshoring* albergan una oferta de infraestructura amplia y diversificada a un coste muy competitivo, además de servicios de telecomunicaciones de fibra óptica de última generación y otros servicios adicionales como centros de negocios, bancos y compañías de seguros, transporte público, zonas de restauración y mantenimiento

FIGURA 3. CENTROS DE OFFSHORING EN MARRUECOS



Fuente: Empresa de consultoría Medpa Services



5.2.2. Plan *Offshoring* 2016-2010

El **Plan Offshoring 2016-2020** se centra en potenciar los servicios *offshoring* de mayor valor añadido. El plan se basa en una clasificación de cinco servicios *offshoring*, descritos a continuación:

- Centros de llamadas y CRM (Customer Relationship Management): Gestión de la relación con el cliente.
- BPO: Externalización de procesos de negocio.
- ITO: Externalización de actividades vinculadas a las tecnologías de la información, como, por ejemplo, el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones, la programación o la gestión de infraestructuras.
- ESO: Externalización de actividades de ingeniería, de investigación y de desarrollo industrial.
- KPO: Externalización de actividades estratégicas de elevado nivel técnico que requieren expertos en la materia para su gestión, como, por ejemplo, el análisis de datos o los estudios de mercado.

Para poder instalarse en una de las P2I de *offshoring*, las empresas deben cumplir con dos requisitos: en primer lugar, operar en uno cinco servicios *offshoring* descritos anteriormente y, en segundo lugar, obtener un **porcentaje mínimo de su cifra de negocios de la exportación de servicios** (20%, a partir del año de su instalación; 50%, el tercer año; y 70%, el cuarto año)³. La solicitud de implantación en una P2I de *offshoring* se debe gestionar directamente con la dirección de la plataforma escogida.

Objetivos del Plan Offshoring 2016-2020

Como parte del plan, la Federación Marroquí de Tecnologías de la Información, de Tecnologías y de Offshoring (APEBI) junto a la Asociación Marroquí de Relación Cliente (AMRC) han fijado objetivos de **creación de empleo directo y de impacto en la balanza comercial** con **horizonte 2020** para cada una categorías anteriores, presentados en la tabla a continuación.



TABLA 3. OBJETIVOS DEL PLAN OFFSHORING 2016-2020

Categoría	Creación de empleo directo (puestos de trabajo)	Impacto en la Balanza Comercial (en millones de euros)
Total	60.000	1.635
CRM	15.000	145
BPO	12.500	290
ITO	12.500	310
ESO	14.000	680
KPO	6.000	210

Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales del Reino de Marruecos y de la consultora marroquí Eurodefis

Criterios de elegibilidad para el Plan Offshoring 2016-2020

Así pues, los objetivos del plan se han fijado esencialmente en términos de creación de empleo y de crecimiento económico e impacto positivo en la balanza comercial. Habida cuenta de estos dos objetivos, es natural que los criterios de elegibilidad del plan se basen en el **porcentaje de exportaciones sobre cifra de negocios** de las empresas y en el **número de puestos de trabajo** que estas creen. A continuación, se muestran de manera esquemática estos criterios, que se dividen en criterios **comunes** a las cinco categorías de *offshoring* y criterios **específicos** para cada una de ellas. La aplicación de uno u otro variará, como se verá en los puntos siguientes, en función de la medida del plan a la que la empresa desee acogerse. Los comunes a todas las categorías de *offshoring* coinciden con el criterio de elegibilidad para la instalación en una P2I. Los específicos, por su parte, hacen referencia a la creación de un número mínimo de puestos de trabajo y están sujetos a un porcentaje mínimo de exportaciones.

TABLA 4. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD DEL PLAN OFFSHORING 2016-2020

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Criterio común	Exportaciones mín. (% sobre cifra de negocios)		20%	50%	70%
	Exportaciones mín. (% sobre cifra de negocios)		≥80% o =70% + subcontratación de empresas locales para alcanzar el 80%		



Criterios	CRM	60	120	210	300
específicos	BPO	20	40	70	100
	ITO	20	40	70	100
Creación de un mínimo de puestos de trabajo por categoría	ESO	10	20	35	50
	KPO	10	20	35	50

Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales del Reino de Marruecos y de la consultora marroquí Eurodefis

5.2.3. Ventajas fiscales del Plan *Offshoring*

Tipos reducidos de IRPF

En el marco del Plan Offshoring 2016-2020 se ha aligerado el coste del trabajo mediante unas tasas reducidas del IRPF, aplicables desde el 1 de enero de 2016 hasta el 31 de diciembre de 2020. El Estado se compromete a soportar la carga fiscal correspondiente al IRPF de manera que este no sobrepase el 10% o el 20% de la renta imponible, en función de los criterios expuestos en la figura 5 “Criterios de elegibilidad del Plan Offshoring 2016-2020”.

Por un lado, tanto las empresas instaladas en una P2I como aquellas que se encuentran en regiones que carezcan de estas plataformas pueden beneficiarse de una aplicación de una tasa efectiva de **IRPF limitado a un 20%**, siempre y cuando cumplan con el **criterio de elegibilidad común**. Por otro lado, las empresas instaladas en **Tetouan Shore** o en regiones que carezcan de P2I que cumplan tanto con los criterios **específicos** como los comunes pueden beneficiarse de una tasa efectiva de **IRPF limitado a 10%**.

TABLA 5. TASA REDUCIDA DE IRPF PARA EMPRESAS OFFSHORING

	Empresa instalada en una P2I o en una región que carezca de P2I	Empresa instalada en Tetouan Shore o en regiones que carezcan de P2I
Límite de IRPF	20%	10%
Criterio común	√	√
Criterios específicos		√

Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales del Reino de Marruecos y de la consultora marroquí Eurodefis.



Impuesto de Sociedades

Ventajas por exportación: En el marco del Plan Offshoring 2016-2020, las empresas exportadoras de bienes o servicios que obtengan un porcentaje de su cifra de negocios de exportaciones pueden beneficiarse, por dicha cantidad y en virtud de las disposiciones del artículo 6-B-1º del Código General de Impuestos (CGI):

- De la exención total del Impuesto de Sociedades durante un periodo de cinco años consecutivos a partir del ejercicio en el que se haya realizado la primera exportación.
- De la aplicación de un Impuesto de Sociedades del 17,5% a partir de ese periodo.

Tanto la exención como la reducción del impuesto se aplican a la última venta o a la última prestación de servicios sobre el territorio marroquí que tenga como resultado directo su exportación, conforme a las disposiciones del artículo 7-IV del CGI. Es importante anotar que, en el caso de las empresas de servicios, la exención y la reducción descritas únicamente se aplican al porcentaje de la cifra de negocios correspondiente a las exportaciones realizadas en divisas. Por su parte, en cuanto a lo respecta a la cifra de negocios vinculada a la venta local, las empresas están sujetas al Impuesto de Sociedades de derecho común.

Ventajas por offshoring: Además de las ventajas por exportación, el Plan de Offshoring prevé beneficios fiscales para aquellas empresas que realicen actividades offshoring y que cumplan con los criterios de elegibilidad específicos de creación de empleo:

- De la exención total del Impuesto de Sociedades durante un periodo de cinco años consecutivos a partir del ejercicio en el que se haya realizado el servicio.
- De la aplicación de un Impuesto de Sociedades del 8,75% a partir de ese periodo y hasta 2020 y un 17,5 a continuación.

TABLA 6. IMPUESTO DE SOCIEDADES -EMPRESAS EXPORTADORAS Y OFFSHORING

	Impuesto de Sociedades⁴	
	1 ^{er} – 5 ^o años	A partir del 5 ^o año
Empresas exportadoras	0%	17,5% ilimitado
Empresa instalada en una P2I o una región que carezca de P2I y que cumpla los criterios específicos	0%	8,75% hasta el 2020 y 17,5 a partir de ese año

Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales del Reino de Marruecos y de la consultora marroquí Eurodefis

⁴ Aplicable sobre el porcentaje de la cifra de negocios de la empresa proveniente de sus exportaciones.



Subvenciones a la formación

Por otro lado, la Agencia Nacional de Promoción de Empleo y de Competencias (**ANAPEC**) ofrece un fondo para la formación de profesionales en *offshoring* de un total de 43 millones de euros. A continuación, se presenta un cuadro con la cantidad atribuible a las empresas instaladas en una P2I de *offshoring* por cada contrato firmado durante un periodo de tres años.

TABLA 7. SUBVENCIONES ANAPEC A LA FORMACIÓN

(datos en euros por empleado contratado)

	Empleado	Contratación - 1 ^{er} año-	Formación continua -2 ^o y 3 ^{er} años-
ITO, ESO, KPO	Ingeniero	3200	2700
ITO, ESO, KPO	Técnico	2700	1800
	BPO	2200	1450
	CRM	550	550

Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales del Reino de Marruecos y de la consultora marroquí Eurodefis

Primas a la inversión

Por otro lado, el plan ofrece una prima a la inversión material e inmaterial para determinados proyectos, siempre y cuando se cumpla con el criterio común de exportaciones y con los específicos de creación de empleo para cada una de las categorías. En el caso de las empresas instaladas en las P2I de Tetuán, Fez, Oujda y Rabat y de aquellas en regiones que carezcan de una P2I la prima puede llegar al **30% de 20.000-35.000 dirhams (2.800-3200 euros) por puesto de trabajo creado**. Por su parte, para las empresas de Casa Nearshore y aquellas instaladas en las regiones de Fez, Oujda, Rabat y Tetuán pero fuera de las P2I, el límite de la prima se sitúa en un **20% de la misma cantidad**. Los detalles sobre los proyectos elegibles de prima de inversión y los límites de la misma se encuentran en el Anexo III.

Primas de crecimiento

Con vistas a beneficiar a las empresas que no se encuentren en una P2I, el plan ha previsto una prima al crecimiento para todas aquellas que cumplan con el criterio común. El Estado ofrece una prima de un 10% sobre la cifra de negocios de la empresa proveniente de sus exportaciones. A título ilustrativo, si las exportaciones de una empresa no instalada en una P2I crecen en un 20%, esta recibiría un 2% de la correspondiente cifra de negocios. Esta medida no es compatible con las ventajas del plan en términos del IRPF o el Impuesto de Sociedades y requiere que la empresa reinvierta al menos un 60% de la prima en Marruecos.



Otras ventajas fiscales del sector *offshoring* no incluidas en el Plan *Offshoring*

Las empresas españolas que trabajen en el sector *offshoring* de Marruecos deben conocer que existe la posibilidad de obtener la devolución del Impuesto sobre el Valor Añadido soportado marroquí (TAV) por los servicios realizados en el extranjero. Para poder solicitar dicha devolución la empresa debe cumplir las siguientes condiciones:

- Prestar el servicio en el extranjero.
- Cobrar en divisas.
- Presentar las solicitudes de devolución a la Office des Changes cada tres meses.

De acuerdo con fuentes del sector, la empresa debe ser **muy meticulosa** a la hora de recopilar los documentos e información necesarios para solicitar la devolución del TAV, ya que la Administración y la Hacienda marroquíes ejercen un firme control fiscal en este aspecto.

icex



6. Parques agroindustriales: *Agropoles*

El desarrollo de los Agropoles forma parte del Plan Maroc Vert, un plan estratégico a gran escala, adoptado en 2008, con el objetivo de modernizar el sector de la agricultura en Marruecos y hacer de él un motor de crecimiento esencial de la economía marroquí. Entre los objetivos fijados por el plan, se encuentran los siguientes:

- Mejorar la calidad de los productos agrícolas.
- Garantizar la seguridad sanitaria de los productos alimenticios a lo largo de toda la cadena alimentaria.
- Mejorar la competitividad de los productos agrícolas y agro-alimentarios.
- Consolidar la confianza del consumidor en la fiabilidad del sistema de inspección y de control de los productos alimenticios.

Dicho plan pretende desarrollar seis “Agropoles” con el objetivo de modernizar la agricultura tradicional marroquí y reforzar la oferta del sector, así como mejorar la calidad y la cantidad de las materias primas agrícolas destinadas a la transformación. Estos Agropoles se desarrollarán en las principales regiones productoras: Meknés, el Oriental, Tadla, Souss-Massa, el Haouz y el Gharb. Actualmente los proyectos de “agropole” más avanzados son Meknés y el Oriental (Berkane), por lo que se detallan sus actividades a continuación.

Estos dos Agropoles, junto con el proyectado para la región de Souss-Massa (Agadir), están siendo desarrollados por MedZ, filial del grupo CDG.

Las principales ventajas que las empresas pueden encontrar en los Agropoles están relacionadas con la gestión de estos terrenos por MedZ. Gracias a ello, los terrenos están especialmente concebidos para la actividad industrial del sector agrícola y poseen unos precios estables. Además, los Agropoles ofrecen servicios de valor añadido, como estructuras de acompañamiento para actividades agrícolas: laboratorios, controles sanitarios, servicios logísticos, centros de investigación y desarrollo, etcétera.



6.1. Agropole de Fez-Meknes

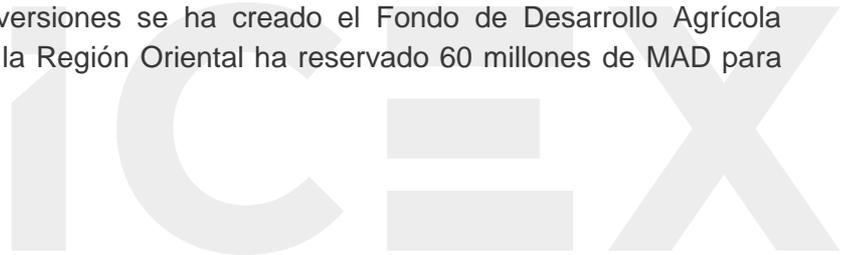
- **Descripción:** El Agropole de Meknés, en tanto que principal polo agroindustrial del país, pretende reunir todo tipo de actividades de valorización del sector y logísticas. Asimismo, pone foco en los productos autóctonos de la región (frutas, legumbres y aceites) y en el sector biosanitario.
- **Año de construcción:** 2010
- **Estado:** En proceso de comercialización (40% de las parcelas ya vendidas hasta el momento).
- **Responsable:** MedZ.
- **Vocación:** La agropolis de Meknes pretende ser la ciudad inteligente de la agricultura en Marruecos. Además de actividad industrial y logística relacionada con la agro-alimentación, habrá espacio para la formación y la investigación y desarrollo.
- **Superficie:** 140 Ha.
- **Conexiones:**
 - Aeropuerto Fez: 85 km
 - Aeropuerto Rabat: 143 km
 - Puerto de Casablanca: 244 km
 - Estación de tren de Meknés: 12 km
- **Modalidad de adquisición:** Venta de terrenos por 518 MAD/m².
- **Servicios adicionales:** Espacios verdes y de ocio, seguridad, centro de formación, centro multiservicios, servicio de ventanilla administrativa única.
- **Particularidades:**
 - La región de Meknés es uno de los primeros polos agrícolas del país. Esta actividad emplea al 50% de la población de la región, por ello, numerosos planes estatales como el Plan Maroc Vert o la FDA están enfocados al desarrollo de esta actividad, y por consiguiente al crecimiento de esta Agrópolis.
- **Empresas instaladas:** Autohall, Cmgp, Sicopa, Cpcm, Sanilec, Feni Brossette, Pellenc, Ada, Le plastique, Gpc, Univers horticole, Les celliers de Meknes, Elephant vert, Abattage Pro, Leader Pain.

6.2. Agropole de Berkane

- **Descripción:** Situado en la región de Berkane, conocida por su rica producción agrícola, el Agropole con el mismo nombre es el primero de este tipo en Marruecos.
- **Año de construcción:** 2011
- **Estado:** Primera fase (20,7 Ha) en proceso de comercialización. A fecha de 2017, solo 8 proyectos de un total de 30 aprobados están operativos. Corresponden a los sectores de irrigación, embalaje, productos fitosanitarios y lácteos.
- **Responsable:** MedZ.



- **Vocación:** Este Agropole está enfocado a todo tipo de empresas que conforman la cadena de valor de la producción agrícola. Se pretende aportar valor añadido a dicha producción y atraer inversión a la zona.
- **Superficie:** 102 hectáreas.
- **Conexiones:**
 - Aeropuerto Oujda: 52 km
 - Estación de Tren de Oujda: 64 km
 - Puerto de Beni Nsar: 140 km
- **Modalidad de adquisición:** Venta de terrenos por 360 MAD/m².
- **Servicios adicionales:** restaurantes, hoteles, agencia postal, bancos, centro de formación.
- **Particularidades:**
 - Aunque los proyectos de edificación e instalación de equipamientos y laboratorios, se han cumplido según lo previsto, el Agropole de Berkane está encontrando dificultades para comenzar su actividad.
 - Para atraer nuevas inversiones se ha creado el Fondo de Desarrollo Agrícola (FDA), y el Consejo de la Región Oriental ha reservado 60 millones de MAD para este fin.





7. Programas de desarrollo

A continuación se detallan los planes gubernamentales que han tenido más importancia a la hora de crear nuevas zonas francas e industriales en Marruecos y en desarrollar las ya existentes.⁵

7.1. Plan National d'Aménagement des Zones Industrielles

El Plan National d'Aménagement des Zones Industrielles (PNAZI) adoptado en 1981 ha sido el primer paso del Estado marroquí para ordenar el espacio industrial del país. Para ello, con el apoyo de la Oficina de Desarrollo Industrial (ODI), se realizó un estudio destinado a evaluar las necesidades de las principales ciudades de Marruecos y así decidir en cuáles debería priorizarse la construcción de zonas industriales

Como resultado, seis ciudades fueron consideradas prioritarias (Salé, Meknés, Nador, Tetuán, Oujda y Marrakech), y en las décadas posteriores se construyeron zonas industriales en ellas que siguen existiendo hoy en día.

El PNAZI ha permitido la construcción de 65 zonas industriales sobre una superficie total de 2.800 hectáreas. Sin embargo, la falta de equipamiento e infraestructuras de muchas de las zonas industriales creadas, ha disuadido a los promotores de desarrollar proyectos en ellas.

7.2. Plan Émergence y Pacte National pour l'Émergence Industrielle

El Plan de Emergencia Industrial (Plan Émergence) nació en 2005, con el objetivo de desarrollar el sector industrial y hacerlo más competitivo. Para ello se planeó una estrategia basada por un lado en la modernización del tejido industrial existente, y por otro, en la priorización de una serie de sectores orientados a la exportación que pudieran funcionar como motores de crecimiento de la economía nacional.

La falta de concreción de estos objetivos en iniciativas reales, propició la firma en 2009 del Pacto Nacional por la Emergencia Industrial (PNEI) por la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM), la Agrupación Profesional de Bancos de Marruecos, y algunos miembros del

⁵ Para información sobre el Plan Maroc Vert, consultar el epígrafe 5 sobre Agropoles.



gobierno marroquí. El PNEI se propuso una serie de acciones para lograr en el período 2009-2015, los objetivos propuestos por el Plan Émergence en un primer momento.

Para ello, el Pacto plantea medidas alrededor de cuatro grandes ejes: el refuerzo de la competitividad de las PYMEs; la mejora del clima de negocios; la formación; y la creación de un Plan de desarrollo de parques industriales de nueva generación, las ya mencionadas Plataformas Industriales Integradas, o P2I.

Este Programa P2I distingue tres tipos de plataformas industriales integradas:

- P2I Generalistas. Pueden albergar empresas de todos los sectores
- P2I Sectoriales. Concebidas para un sector en particular, aunque con zonas reservadas a empresas de sectores ligados al principal.
- P2I de Zonas Regionales o Nacionales. Se trata de parques industriales generalistas reservados a empresas de una misma región o país.

El programa de plataformas industriales integradas busca implantar de manera progresiva una red de 16 P2I, de las cuales algunas son zonas industriales ya existentes que necesitan reformarse y modernizarse para modernizar su oferta de valor a los inversores.

7.3. Plan Accélération Industrielle

El Plan de Aceleración Industrial (PAI) fue adoptado en 2014 con un horizonte temporal de 7 años (2014-2020) y objetivos que siguen la línea de los planes de desarrollo industrial del epígrafe anterior: reforzar la contribución de la industria al PIB nacional y la creación de empleo.

Para lograrlo, se configuran tres ejes de actuación:

- La construcción de un ecosistema industrial más integrado. Reduciendo la atomización sectorial.
- Mejora del posicionamiento internacional del país impulsando las exportaciones, atrayendo Inversión Directa Extranjera y promoviendo acuerdos de libre comercio.
- La configuración de instrumentos de apoyo industrial adaptados a las necesidades de las empresas.

Entre estos instrumentos cabe señalar la creación del Fondo de Desarrollo Industrial (FDI), la firma de acuerdos con entidades bancarias a fin de facilitar la financiación o el impulso a la creación de nuevas zonas industriales y mejora de las existentes.



En este sentido, el PAI prevé la puesta a disposición de 1000 Ha de zonas industriales con una oferta inmobiliaria flexible, que permita, por ejemplo el alquiler de locales llave en mano. También pretende incidir en la mejora de los servicios ofrecidos en las ZI y en la oferta formativa.

7.4. Plan Halioutis

El Plan Halioutis (2009), promovido por el Rey Mohammed VI y desarrollado por el Departamento de Pesca Marítima Marroquí del Ministerio de Agricultura y Pesca, es el plan que pretende impulsar el sector pesquero marroquí con un horizonte temporal fijado en el año 2020.

Los objetivos principales pasan por la correcta conservación de los recursos pesqueros del país, el desarrollo de una oferta pesquera de calidad que ponga en valor el producto marroquí a nivel internacional, y que ello valga para que este sector se convierta en uno de los impulsores de la economía marroquí.

En el marco de dicho plan, y para apoyar sus líneas estratégicas, una agrupación de organismos públicos (la región de Souss Massa Draa, el Fondo Igrane, la entidad Credit Agricole du Maroc, los Ministerios de Pesca y de Industria, la Prefectura de Agadir Ida-Outanane y MedZ,) firmaron un acuerdo de colaboración mediante el que fundaron en 2010 en la comunidad de Drarga (en la periferia de Agadir, principal centro pesquero de Marruecos) el Parque Haliopolis, una zona industrial y económica dedicada a la industria de la transformación de los productos del mar.

Este parque abarca una superficie de 150 Ha, ha supuesto una inversión de 6.000 millones de MAD y la creación de 20.000 empleos. De dicha extensión, 53 hectáreas estarían destinadas a acoger a las industrias de transformación de los productos del mar; 21 hectáreas para las industrias de apoyo, 24 para las actividades logísticas y 13 para las actividades de servicio.



8. Anexos

8.1. Anexo 1 : Enlaces de interés

ORGANISMO	DATOS DE CONTACTO
Agence Marocaine de développement des Investissements et des Exportations (AMDIE)	Avenue Allal El Fassi , Complexe Fondation Mohammed VI - hay Riad 10000 Rabat - Maroc Téléphone: +212 (0) 537 226 400 www.amdie.gov.ma/site/en/ afathi@amdie.gov.ma
Oficina de representación de la AMDIE en España	Paseo de la Castellana, 141, Planta 20 Edificio Cuzco IV - 28046 Madrid, España Tel.: + 34 917 893 441 Fax: + 34 915 707 199 Email: amdi.madrid@invest.gov.ma
Medz Sourcing	1100, Bd Al Qods. Sidi Maarouf 20270 Casablanca Tel: + 212 (0)522 77 75 55 Fax: + 212 (0)529 01 50 70 contact@medz-sourcing.com www.medz-sourcing.com
TMSA	Tanger Free Zone Zone Franche d'Exportation de Tanger. Route de Rabat, Tanger Tel: +212 539 39 34 05 Fax: +212 539 39 34 10 www.tmsa.ma www.tangerfreezone.com



MEDZ	Espace les Oudayas, Angle Avenues Annakhil et Mehdi ben Barka, Hay Riad, Rabat Tel: + 212 537 57 61 00 Fax: 00 212 537 71 64 17 medz@medz.ma www.medz.ma
Atlantic Free Zone	Espace les Oudayas, Angle Avenues Annakhil et Mehdi ben Barka, Hay Riad - Rabat - Maroc Tel: (+212) 537 57 66 79 showroom@medz.ma www.atlanticfreezone.com
Al Omrane	Rue Boundoq, Hay Ryad – Rabat Tel: +212 537 56 91 91 Fax: +212 537 56 63 92 contact@alomrane.ma www.alomrane.ma

ICEX

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

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones