

Daniel Paes, de Garrigues, nos habla sobre las oportunidades y los retos de Marruecos para la inversión española.

## **Marruecos como potencial destino de la inversión española: Oportunidades y retos**

### **I. Introducción**

En el actual contexto económico y ante la dificultad de reencontrar la senda del crecimiento (o del no decrecimiento) en su propio país, muchas empresas españolas han apostado por, o al menos considerado, la estrategia de internacionalización como válvula de escape. En ese sentido, quizás pueda decirse que esta preocupación por la expansión por ende nuestras fronteras, en muchos casos nueva y obligada, constituye una de las pocas consecuencias positivas de la crisis, una de las pocas vías para escapar de esa palabra que se ha convertido en leitmotiv de nuestra sociedad. Los emprendedores, por naturaleza, necesitan emprender, desarrollar nuevos proyectos que impulsen su propio crecimiento y, por consiguiente, el de toda la comunidad. La internacionalización se presenta así no solo como una vía pragmática para intentar lograr una mejora en la cuenta de resultados sino también, y no menos importante, como un proyecto ilusionante en el que desplegar sus esfuerzos y creatividad y así poder escapar de, o al menos atenuar, un entorno dominado por el pesimismo ante las perspectivas de futuro y la angustia provocada por el hecho de que nuestros nuevos profesores nos hayan degradado tras haber estado durante años codeándonos con los alumnos más aventajados de la clase.

En efecto, la internacionalización presenta, a priori, claras ventajas sobre el plano teórico y puede responder a diversas inquietudes según la tipología de empresas, así:

- (i) Por un lado constituye una vía para la apertura de nuevos mercados y así poder acceder a su demanda interior a los efectos de incrementar las ventas.
- (ii) Por otro lado también puede enmarcarse dentro de una estrategia de deslocalización u *offshoring* para el abaratamiento de costes de producción, principalmente salariales.
- (iii) Finalmente también puede perseguir el aprovechamiento de los recursos naturales de los mercados de destino, estrategia claramente seguida por China en el continente africano.

En cuanto a las áreas geográficas hacia las cuales dirigir sus esfuerzos, los BRICs ocupan sin lugar a dudas un papel estelar, ya sea por motivos tangibles o por el hecho de haberse convertido en auténticos *trending topics* de los últimos años, en nuevos Eldorados económicos en los que muchos pretenden recuperarse de resacas pasadas. Si bien su potencial teórico para la inversión extranjera es innegable, cabe indicar que no en todos los casos serán el destino más adecuado. En efecto, cada empresa debe seguir su propia estrategia de internacionalización, adaptada a sus necesidades pero también a sus posibilidades. En algunos casos, los BRICs representan claramente una gran oportunidad si bien, en otros, alternativas diferentes pueden resultar más adecuadas, y ello dependerá en todo caso de la tipología de empresa en cuestión.

Dentro de esas alternativas, Marruecos debe ocupar y de hecho ocupa un lugar privilegiado para los empresarios españoles, por cuanto:

(i) España es el país desarrollado más cercano a Marruecos en términos geográficos, logísticos y de comunicaciones.

(ii) Es de los países más próximos histórica, social y, en algunos aspectos, culturalmente.

(iii) Las relaciones políticas y económicas entre España y Marruecos, pero también entre Catalunya en particular y Marruecos, son continuas e intensas (la reciente visita del *President Artur Mas* con cerca de 200 empresarios catalanes es una clara muestra de ello).

En ese sentido, este artículo tratará de centrarse sobre las diferentes posibilidades que ofrece Marruecos para la empresa española, sin ánimo exhaustivo y en base a los distintos puntos fuertes y débiles que ofrece dicho país para la inversión extranjera y que podrían resumirse de modo tentativo en el cuadro *ad infra*:

<b>Puntos fuertes</b>	<b>Puntos débiles</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proximidad geográfica</li> <li>- Mano de obra a menor coste</li> <li>- Estabilidad política y económica</li> <li>- Sinergias y complementariedad en sectores estratégicos</li> <li>- Apuesta firme por la inversión extranjera con pocas barreras de entrada y garantías para la repatriación de la inversión y dividendos</li> <li>Fuerte presencia institucional y económica española</li> <li>- Amplia red de acuerdos de libre comercio</li> <li>- Necesidad de socio local no crítica para el éxito de la inversión</li> <li>- Recursos naturales</li> <li>- Evolución positiva: país que más ha subido en el ranking <i>Doing Business</i> 2012</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mano de obra menos cualificada en general, con excepciones sectoriales</li> <li>- Ausencia de clase media fuerte</li> <li>- Justicia</li> <li>- Administración: en ocasiones descoordinación de los procesos de decisión política y personalismos</li> <li>- Rigidez del mercado de trabajo</li> <li>- Costes de energía y de los terrenos industriales</li> <li>- Ausencia de proceso de integración subregional efectiva</li> <li>- Propiedad intelectual e industrial</li> <li>- ¿Déficit?</li> </ul>

En efecto, solo una adecuada planificación y un buen conocimiento del entorno permiten garantizar, o al menos posibilitar de forma realista, el éxito de la aventura exterior. En ese sentido, se tratará de ofrecer algunas pinceladas generales sobre aquellas actividades que, en base a las características del país, ofrecen mayores posibilidades de éxito. Finalmente, haremos un breve repaso de algunos de los acuerdos de libre comercio suscritos por Marruecos, centrándonos en particular en los distintos acuerdos alcanzados con la Unión Europea y Estados Unidos así como en las distintas ventajas que podrían ofrecer para la empresa española, ya sea en términos de *offshoring* o de triangulación para acceder al mercado estadounidense de forma más ventajosa.

## **II. Algunos datos sobre el contexto económico y político actual**

Antes de entrar a analizar las cuestiones planteadas, conviene realizar un breve repaso de la reciente evolución económica y política de Marruecos para una mejor contextualización del lector.

Marruecos ha conocido profundos cambios en los últimos años, iniciados sobre todo a mediados de la década de los 90 en los últimos años de reinado de Hassan II y continuados desde entonces por su heredero, el rey Mohamed VI. De esta forma, cabe destacar una gran apertura a la inversión exterior que, en último término, permite al empresario extranjero invertir en el país sin la necesidad de contar obligatoriamente con un socio local y disponer asimismo de garantías en cuanto a la repatriación de dividendos se refiere, debiéndose destacar al respecto la importancia de la “*Charte d’Investissements*” (Carta de Inversiones) de 1995. Esa apertura se ha ido consolidando en los últimos años, valiendo la pena mencionar que Marruecos es uno de los países que más puestos ha subido en el ranking *Doing Business 2012*<sup>1</sup> respecto del año anterior.

Asimismo y desde una perspectiva política, cabe igualmente destacar una evolución importante. En efecto, tras los “años de plomo”<sup>2</sup> (*années de plomb*) que sufrió el país tras lograr la independencia en los años 50 y en los que el difunto rey Hassan II se centró en asentar su poder, este último inició una apertura política que cristalizaría a finales de los 90, en gran parte para preparar la sucesión de su heredero, el actual rey Mohamed VI, siendo una de las medidas más significativas al respecto el retorno al país como primer ministro de Abderrahmane Youssoufi, histórico opositor socialista. Esa línea aperturista ha continuado con su sucesor, mereciendo la pena destacar la reforma de la *Mudawana* (Código de la familia) aprobada en 2004 y que ha permitido dotar a la mujer marroquí con uno de los estatutos más avanzados de todo el mundo árabe, así como la política de reconocimiento e indemnizaciones adoptada respecto a las víctimas de los “años de plomo”.

No cabe duda de que a Marruecos le quedan importantes desafíos sobre el plano democrático y social, lo cual puede ser fuente de tensiones. En cualquier caso, cabe indicar que Marruecos es de los países árabes que menos se han vistos afectados por la primavera árabe, quizás por el mayor nivel de libertades individuales frente a otros países de la región así como por el estatus del rey como “comendador de los creyentes”, lo cual puede haber servido de contrapeso frente al fundamentalismo religioso que, si bien no es propio a las tradiciones marroquíes, sí ha ganado cierta relevancia en la etapa post 11-S. Sin lugar a dudas ha influido también la reactividad del gobierno marroquí a la situación mediante una reforma constitucional aprobada en julio de 2011 con el objetivo declarado de fomentar el pluralismo, los derechos humanos y las libertades individuales así como reducir las prerrogativas reales en provecho de un primer ministro que sería obligatoriamente designado por la mayoría parlamentaria (novedad en Marruecos) elegida en base a sufragio universal. A raíz de esa reforma se celebraron elecciones legislativas en noviembre de 2011 resultando ganador el partido islamista moderado *Parti de la Justice et du Développement* (Partido de la Justicia y del Desarrollo) o PJD que aparentemente pretende seguir el modelo del AKP turco. Al respecto, parece que, según diversas fuentes, por el momento prevalece la línea de moderación y las sensaciones, en cuanto al entorno empresarial

---

<sup>1</sup> *Doing Business Project* es un proyecto promovido por el Banco Mundial y que se materializa, entre otros, en la emisión de informes anuales desde principios de los años 2000 a los efectos de investigar las regulaciones nacionales que favorecen la actividad empresarial y aquellas que la constriñen, en base al cual se presenta un ranking de países en cuanto a facilidad para hacer negocios se refiere en base a determinados factores (apertura de la empresa, permisos de construcción, acceso al crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos, entre otros).

<sup>2</sup> Expresión utilizada coloquialmente para describir un período de especial represión política hacia los oponentes al régimen del rey Hassan II y que se extendería desde el final de los 60 hasta la década de los 80.

se refiere, son tendentes a neutras e incluso en algunos casos positivas, si bien parece que todavía es demasiado pronto para formarse una opinión sólida al respecto.

En relación con lo anterior, cabe reseñar no obstante que, si bien la reforma constitucional ha supuesto un avance, en la práctica todavía existe un gran control del rey que, además de reservarse la capacidad de designar ministros en determinadas áreas de soberanía, ha designado a varias personas de su confianza en puestos relevantes en ministerios controlados por el PJD para asegurarse una capacidad de supervisión. En esa estrategia parece enmarcarse la vuelta a Marruecos como ministro delegado de asuntos exteriores del hasta hace poco secretario de la Unión Por el Mediterráneo con sede en Barcelona, Youssef Amrani.

En cualquier caso y a modo de conclusión por lo que se refiere a este apartado, resulta bastante interesante prestar atención a los movimientos políticos acaecidos durante la primavera árabe, que se podría considerar en cierto modo como micro laboratorio de pruebas de lo que puede esperar al país en el futuro. En efecto, durante dicho período las principales contestaciones al poder establecido han sido organizadas principalmente por el entorno político islamista, hasta hace poco la única oposición real al gobierno, pero también por el recientemente aparecido Movimiento del 20 de Febrero impulsado durante el 2011 principalmente por fuerzas progresistas para reclamar una mayor democracia y justicia social. En medio, la mayoría de la sociedad que, como suele ser habitual, aspira a una mejora de su bienestar pero también a la estabilidad, como lo demuestran las reacciones negativas de la mayoría de la población a las contestaciones cuando puntualmente éstas han adquirido un cariz violento. De la interacción de las distintas fuerzas en juego (poder real, islamistas y progresistas) dependerá el futuro de Marruecos en los próximos años, si bien centrándonos en el momento actual y sin entrar en especulaciones, se puede considerar la situación como estable, y en cualquier caso no hay que olvidar la importancia geoestratégica de Marruecos para sus aliados occidentales (principalmente Estados Unidos, Francia y España) que sin duda contribuirá a ese factor de estabilidad.

Por último y volviendo a un prisma más económico, cabe tener en cuenta el efecto de la primavera árabe sobre la economía del país, en la medida en que ha conllevado desembolsos públicos importantes para contentar a la población, principalmente por lo que se refiere a la subida de salarios de distintas categorías funcionariales así como a la subvención de productos de primera necesidad, lo cual hace aconsejable prestar atención a la evolución del déficit público del país en los próximos años (no podía dejarse pasar este artículo sin referencia a este asunto tan de moda últimamente...).

### **III. Análisis de las oportunidades existentes en diversos sectores de relevancia**

Una vez sentado lo anterior, nos centraremos a continuación en distintos sectores de actividad para indicar las potenciales ventajas y riesgos que podrían suponer para el empresario español la inversión en Marruecos, y ello en base a los puntos fuertes y débiles del país reseñados en el cuadro *ad supra*. Para ello, analizaremos en primer lugar y de forma muy breve aquellos aspectos que por su relevancia se deben tener conceptualmente en cuenta para determinar, de modo general, la conveniencia de la inversión en Marruecos antes de entrar a un análisis de corte más sectorial.

#### **1. Puntos a tener en cuenta**

##### Proximidad geográfica

Este aspecto tiene un claro impacto en cuanto a la política de costes pero también en cuanto a la facilidad para controlar la inversión. En efecto, por un lado ello supone una clara ventaja en cuanto a costes logísticos y de comunicaciones se refiere frente a países geográficamente más alejados, y de otro permite desplazarse con rapidez para estar *on site* cuando ello sea necesario. En ese sentido y a título de ejemplo, Casablanca (capital económica del país) se encuentra a tan solo 1,30 horas de viaje en avión de Madrid y a 2 horas de Barcelona.

#### Mano de obra a menor coste, si bien menos cualificada en general

Los reducidos costes de mano de obra suponen una clara ventaja para aquellas industrias que conllevan un consumo importante en materia de recursos humanos, disminuyendo claramente los costes de producción. No obstante y dado el nivel formativo general en Marruecos, resultará más difícil encontrar mano de obra cualificada para intervenir en procesos productivos de mayor valor añadido, si bien hay que realizar las siguientes matizaciones:

- (i) En determinados sectores (textil, entre otros) la mano de obra local ha adquirido un *know-how* importante debido a la experiencia acumulada a lo largo de los años.
- (ii) El gobierno ha impulsado distintos planes de formación en determinados sectores considerados como estratégicos al amparo de diversos planes sectoriales para paliar esa deficiencia formativa.
- (iii) Las élites están bien formadas en general y el crecimiento económico continuado de los últimos años puede redundar en una mejora de la formación a nivel más general.

Por último y por lo que se refiere a esta área cabe indicar que existe una cierta rigidez en el mercado del trabajo (las leyes y los tribunales suelen ser muy proteccionistas con los empleados) si bien el coste que ello implica es claramente inferior respecto al de los países occidentales.

#### Apuesta firme por la inversión extranjera con pocas barreras de entrada y garantías para la repatriación de dividendos. Seguridad jurídica

Este es sin duda un punto crucial. En efecto, una de las principales consideraciones a tener en cuenta en cuanto a inversión en el exterior se refiere, sino la principal, viene dada por la posibilidad de recuperar los frutos de nuestra inversión y la seguridad jurídica respecto de la misma. Al respecto, cabe destacar lo siguiente:

- (i) Se han establecido mecanismos que permiten garantizar la repatriación de dividendos.
- (ii) La necesidad de contar con un socio local no es crítica para el éxito de la inversión.
- (iii) El gobierno marroquí ha impulsado diversos planes sectoriales para fomentar determinadas actividades industriales, entre ellos:
  - Planes *Emergence* y *Export Plus*: sectores del *offshoring* hispanófono, automóvil, aeronáutica, textil, agro-industria...
  - Plan *Envol*: biotecnología, microelectrónica y nanotecnología
  - Planes *Azur* y *Vision 2020*: turismo

- Plan *Maroc Vert*: agricultura

- Plan *Halieutis*: pesca

(iv) Existen organismos muy dinámicos creados con el objetivo de fomentar la inversión exterior, debiendo destacarse al respecto el papel de la Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones (AMDI) que, de hecho, cuenta con oficina propia en Madrid y con presencia en Barcelona.

Como puntos de mejora, cabe indicar no obstante que la administración marroquí debería realizar esfuerzos para garantizar una mayor coordinación y transparencia en los procesos de toma de decisiones, aun cuando cabe apuntar al respecto una evolución positiva, como lo demuestra la escalada de puestos en el ranking del *Corruption Perceptions Index 2011* publicados por *Transparency International*, si bien la nota siga siendo de suspenso. En ese sentido, en el último ranking Marruecos se encontraba clasificado 80 de entre 182 países.

Asimismo, cabe reseñar que importantes esfuerzos quedan por hacer en el sector de la justicia, siendo recomendable por el momento y cuando la importancia de la inversión así lo requiera acordar que las potenciales diferencias en materia contractual se resuelvan por la vía de un organismo de arbitraje internacional, cuando ello sea posible.

Finalmente cabe indicar que la deficiente protección en materia de propiedad intelectual desaconseja por el momento el desarrollo de industrias cuyo éxito dependa íntimamente de una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual.

#### Ausencia de clase media fuerte

Este dato debe ser tenido en cuenta sobre todo para aquellas industrias manufactureras de productos destinadas al gran consumo y que tengan un precio relativamente elevado, si bien cabe indicar al respecto que existe un gran margen de mejora por lo que puede considerarse un posicionamiento con vistas al medio/largo plazo.

#### Recursos naturales

En este apartado y por lo que a materias primas se refiere, conviene resaltar la posición privilegiada de Marruecos como exportador de fosfatos, lo cual constituye sin duda una potencial oportunidad para la minería y toda la industria de acompañamiento.

Pero Marruecos ofrece también sol y diversidad geográfica, lo cual es sin duda un aliciente para la industria turística, existiendo todavía zonas importantes sin explotar, así como para las energías renovables, como veremos más abajo, siendo Marruecos de interés no solo para el aprovechamiento de la energía solar sino también para el de la eólica.

#### Fuerte presencia institucional y económica española

Más allá de la representación diplomática y consular, las relaciones institucionales y económicas son canalizadas por distintas vías, entre otras:

(i) Cámaras de comercio hispano-marroquíes.

(ii) Relaciones entre la CEOE y la CGEM (equivalente marroquí).

(iii) Oficinas económicas y comerciales.

Ello permite dotar al inversor español de cierto confort en su inversión en la medida en que existen distintos cauces para la defensa de sus intereses en Marruecos. Por otra parte, conviene destacar igualmente el intenso papel del ICEX que ha publicado una extensa bibliografía de interés para aquellos que se planteen la inversión en Marruecos.

## 2. Análisis sectorial

Una vez analizadas determinadas características que pueden ser de interés desde la perspectiva de la inversión extranjera, trataremos de ofrecer una visión muy general respecto de determinados sectores de actividad que pueden ser atractivos para la inversión de empresas españolas, ya sean sectores tradicionales de inversión ligados principalmente a factores como el bajo coste de la mano de obra y a los recursos naturales propios del país (textil, turismo, agricultura...) o sectores emergentes cuyo potencial conviene analizar (sector automoción, energías renovables, agro-industria...). No se trata ni mucho menos de ofrecer una visión exhaustiva de los sectores de referencia, sino de dar unas cuantas pinceladas generales respecto de los mismos con el objeto de que el lector pueda retener algunas breves ideas al respecto, invitándole a realizar un análisis más profundo sobre la cuestión en caso de plantearse de forma seria la inversión en alguno de los referidos sectores. Por otra parte, conviene indicar que la selección de los referidos sectores se ha hecho desde criterios subjetivos, por lo que muy seguramente no están todos los que son aunque al menos sí son todos los que están.

### Sector textil

(i) Especialmente atractivo dada la existencia de mano de obra más barata y cualificada dado el gran número de empresas que tienen deslocalizada la producción en Marruecos.

(ii) La proximidad geográfica es asimismo una ventaja ya que, al margen del ahorro de costes de transporte, permite responder de forma rápida y eficiente a las necesidades de las empresas del sector cuya producción está íntimamente ligada a los gustos del momento (*fast fashion*), tales como Inditex.

(iii) Los acuerdos de libre comercio suscritos permiten un acceso preferente de los productos a los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos, aunque en algunos casos deban respetarse rígidas reglas de origen.

### Sector de obra pública

(i) En teoría existen bastantes oportunidades dada la voluntad política de paliar el déficit de vivienda y de infraestructuras, tanto en sector público como privado impulsadas por los diversos Planes Programáticos, si bien el ICEX recomienda (Octubre 2010) a las empresas españolas introducirse en el sector a través de la participación en concursos públicos, por cuanto:

- En última instancia son la materialización de la puesta en marcha de los programas y gozan ya de financiación cerrada

- El nivel de inversión que implican (operativa y no fija o medio/largo plazo) disminuye considerablemente el riesgo para la empresa

(ii) Pueden existir oportunidades interesantes en materia de viviendas sociales y turísticas.

(iii) En materia de infraestructuras, podemos destacar por su interés los siguientes proyectos:

- Ferrocarriles: plan de extensión y mejora de la red de ferrocarriles y creación de una línea de alta velocidad.
- Puertos: construcción o ampliación de puertos tanto comerciales (Tánger) como de recreo (Rabat-Salé), construcción de nuevas terminales de contenedores.
- Aeropuertos: ampliación, mejora y acondicionamiento de los aeropuertos
- Autopistas y carreteras: ampliación de la red de autopista, mejora de la red de carreteras y acondicionamiento de la red rural.
- Otras: infraestructuras hospitalarias (Plan *Vision Santé* 2020), energía (construcción de plantas solares y eólicas), electricidad y agua (proyectos de tratamiento y saneamiento).

En base a lo anterior, se desprenden oportunidades teóricamente interesantes para las siguientes empresas:

- Constructoras;
- Ingenierías;
- Fabricantes / exportadores españoles de maquinaria (ausencia de producción local);
- Fabricantes de materiales para la construcción.

En cualquier caso y dada la complejidad del sector, un análisis pausado y profundo del mismo es muy aconsejable antes de acometer la inversión.

#### Sector agrícola y agro-industria

(i) Respecto del sector agrícola, cabe indicar que el mismo ofrece ventajas claras dados los reducidos costes de mano de obra, la proximidad geográfica, la climatología favorable así como los acuerdos de libre comercio suscritos, si bien hay que tener en cuenta que existen limitaciones en cuanto a la posibilidad para extranjeros de adquirir terrenos agrícolas, permitiéndose solo el arrendamiento de los mismos aunque, eso sí, por un relativamente largo período de tiempo.

(ii) En cuanto a la agro-industria, es un sector todavía emergente que por ello mismo puede ofrecer oportunidades interesantes para las empresas españolas que cuentan con un fuerte *know-how* en la materia. Asimismo, dicho sector presenta las siguientes oportunidades:

- Cambio de hábitos de consumo de la sociedad marroquí hacia productos transformados.
- Incremento de la demanda alimentaria.
- Variedad de la producción agrícola.



- Oportunidades en la valorización de productos tradicionales (aceite de oliva, de argán, cosméticos naturales, queso, cultivos biológicos, conservas...).

En cuanto a los retos, algunos de ellos vienen precisamente dados por el carácter emergente del sector (impacto en términos de logística, productividad, industria embalaje local poco desarrollada...) y otros condicionados por la climatología (sequías...).

#### Sector turístico

(i) El gobierno ha impulsado un plan programático para el sector, *Vision 2020*, que sucede al Plan *Vision 2010* con un enfoque más cualitativo que cuantitativo. Asimismo existen diversos planos sectoriales (turismo de sol y playa, urbano y cultural...).

(ii) Interesantes oportunidades ya que el sector hostelero marroquí presenta en general serias carencias en materia de hoteles de calidad homogénea y comparable a la de los establecimientos europeos así como un déficit importante en materia de formación. Ello puede suponer una ventaja para aquellas empresas españolas que deseen posicionarse en un mercado de elevado crecimiento potencial diferenciándose por su calidad en el servicio y las instalaciones además de aprovechar el turismo español que va *in crescendo*.

(iii) Patrimonio cultural y diversidad natural:

- Ciudades con gran potencial y relativamente poca explotación turística (Essaouira...).

- Potencial para desarrollar nuevos nichos: ecoturismo.

(iv) Conviene destacar asimismo como ventajas la proximidad a Europa así como la “reciente” liberalización del transporte aéreo (*low cost...*) que ha favorecido el crecimiento del turismo.

#### Sector automoción

(i) Apuesta firme del país: voluntad de impulsar la posición de Marruecos en el mercado mundial de la sub-contratación industrial.

(ii) La particularidad del sector automoción hace pensar que puede haber un asentamiento a medio plazo de un tejido industrial de subcontratación de apoyo a los OEM y *majors* del sector (ejemplo de Galicia respecto a los fabricantes franceses), fomentado por el impulso de programas de formación así como por la creación de *Med zones* dedicadas a favorecer que las PYMES exploten las oportunidades de internacionalización para abastecer a los OEM y *majors* del sector.

(iii) Asimismo cabe destacar por su importancia el proyecto *Tangier Automotive City* que pretende ser la puerta de entrada al mercado de los grandes demandantes mundiales.

#### Energías renovables

(i) Marruecos es el país de la región que está apostando más fuerte por las renovables: clara voluntad política. El objetivo declarado es que en 2020 representen el 20% de las fuentes de energía del país. Asimismo, conviene destacar la existencia de un cuadro legal y de incentivos específico al sector y reciente.

(ii) Como se ha indicado, el país dispone de importantes recursos al respecto, principalmente en materia de energía solar y eólica, existiendo una cartera diversificada de potenciales proyectos (centrales termo-solares, parques eólicos, instalaciones fotovoltaicas...).

(iii) Por otra parte, los proyectos que se implementen al respecto podrían potencialmente contar con ayudas financieras a través de la Unión por el Mediterráneo, y asimismo obtener beneficios en materia de *CERS* en la medida en que se estaría apostando por desarrollar energías limpias en un país en vía de desarrollo, por lo cual estas cuestiones merecen ser tenidas en cuenta.

(iv) Dada la proximidad geográfica, Marruecos aparece como el país idóneo para la exportación de energía a la U.E. dado los menores costes de cableado.

(v) En este sector, las empresas españolas cuentan claramente con una ventaja estratégica dado el gran *know-how* acumulado, y la reciente modificación de la política de primas en España puede operar y seguramente operará como un incentivo más para la búsqueda de la internacionalización, siendo Marruecos un destino que puede parecer atractivo por los motivos explicados.

#### **IV. Análisis general de los tratados de libre comercio suscritos por Marruecos con la Unión Europea y Estados Unidos**

##### **1. Acuerdos Marruecos – U.E.**

Las relaciones comerciales entre Marruecos y la Unión Europea se estructuran principalmente a través de tres acuerdos cuyas grandes características procedemos a repasar a continuación:

###### **(i) Acuerdo de Asociación Euro-Mediterráneo (2000)**

Dicho acuerdo ha implicado, entre otros, el desmantelamiento arancelario de bienes de equipo, bienes intermedios y bienes no fabricados en Marruecos. Respecto de los productos restantes (básicamente manufactureros que compiten con el producto nacional), se preveía un desmantelamiento progresivo que se ha completado recientemente el 2 de marzo pasado, aun cuando existan algunas excepciones sectoriales (productos agrícolas...).

###### **(ii) Plan de Vecindad (2005)**

Su objetivo es reforzar la homogeneización de los mercados europeos y marroquíes mediante el establecimiento de distintas pautas dirigidas a que el marco jurídico-económico marroquí se alinee con la legislación y las normas de la Unión Europea.

###### **(iii) Estatuto Avanzado (2008)**

Su objetivo es establecer una hoja de ruta por parte de la Unión Europea para Marruecos encaminada a una integración profunda y plena de dicho país en los mercados europeos (libertades comunitarias), pero sin ser miembro de la Unión Europea. En palabras de Romano Prodi, “todo menos las instituciones”.



En base a todo lo anterior, cabe indicar que Marruecos presenta claramente ventajas para las empresas europeas en materia de *offshoring* debido principalmente al gran nivel de desmantelamiento arancelario alcanzado. Asimismo, la gran importancia de las relaciones con la Unión Europea permite asimismo a las empresas españolas gozar de un paraguas de protección a tener en cuenta en adición a los mecanismos puramente nacionales.

## **2. Acuerdo Marruecos – E.E.U.U. (2006)**

En virtud de este acuerdo, suscrito en enero de 2006, se pretende establecer una zona de libre comercio entre Estados Unidos y Marruecos, en particular en base a los siguientes principios (entre otros):

- (i) Trato nacional a los productos de la otra parte;
- (ii) Eliminación de aranceles;
- (iii) Facilitación de formalidades administrativas.

En base a dicho acuerdo, quedaron exentos de aranceles el 95% de los bienes industriales y de consumo, previéndose para el restante 5% un período transitorio de 9 años. Al respecto, cabe indicar que dicho acuerdo puede suponer una oportunidad a considerar en materia de triangulación con empresas españolas para acceder al mercado estadounidense a través de Marruecos, si bien deberían tenerse en cuenta los siguientes factores:

- (i) Se establecen rígidas reglas de origen que deben ser necesariamente cumplidas para que los productos gocen del trato arancelario preferente.
- (ii) Los importantes costes de transporte dificultan la obtención de márgenes para productos de escaso valor añadido, si bien esta oportunidad merece ser estudiada para productos industriales de mayor valor añadido.

## **V. Conclusión**

Marruecos es sin duda un destino de inversión que debe ser tenido en cuenta por las empresas españolas en la medida en que, más allá de un evidente interés desde la perspectiva del ahorro de costes de producción, las empresas españolas cuentan con activos importantes en prácticamente todos los sectores estratégicos de Marruecos. Por otra parte, cabe indicar que la estabilidad política y económica del país hasta la fecha y su apuesta firme por la inversión extranjera son también importantes elementos a tener en cuenta, así como lo es la existencia de mecanismos que permiten dotar de seguridad jurídica a la inversión, pese a que hayan todavía aspectos susceptibles de mejora por lo que se refiere a la administración y a la justicia.

En cualquier caso, cabe indicar que cada empresa debería analizar sus posibilidades para poder determinar si Marruecos es un destino adecuado para su propia inversión, lo cual implica la necesidad de realizar un análisis profundo y pausado tanto del país en general como del sector en el que se pretende invertir en particular para poder concluir sobre su idoneidad teniendo en cuenta las características de la empresa que pretende invertir. En efecto, en muchas ocasiones se han frustrado proyectos potencialmente interesantes debido a una insuficiente preparación del terreno, que es esencial para poder identificar nuestras ventajas competitivas y los retos a los que deberemos afrontarnos, motivo por el cual se hace imprescindible llevar a cabo una buena planificación de la inversión así como contar con el asesoramiento adecuado.

Daniel Paes  
*Garrigues*