

Delegación de Promoción Económica y Empleo: Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas

¿CÓMO HACER NEGOCIOS EN MARRUECOS?

TALLER SEMINARIO: ¿CÓMO HACER NEGOCIOS EN MARRUECOS?

Realizado y Presentado por:

- ✓ **David Márquez**, Consultor Asociado a la Cámara de Granada.
- ✓ **Gerardo Esteva**, Abogado. Gerente de la Empresa de Consultoría, ATIKA KARAM.
- ✓ **Karim Chaoudri**, Abogado. Director del bufete Suarez de la Dehesa, Tánger

Organizado y Promocionado por:

La Diputación de Granada y la Cámara de Comercio de Granada, dentro del Marco del Proyecto: **MERCAMED**: Mercados y Empresas en el Arco Mediterráneo

Delegación de Promoción Económica y Empleo: Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas

TALLER 1

¿Es Marruecos una oportunidad para mi empresa?



Contenido

I. ¿Marruecos es un país que ofrece oportunidades de negocio realmente?

- Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)
- Revisión a los Sectores destacados y Emergentes

I. II. ¿Hay Oportunidades de Negocio para mi Empresa, producto/servicio en Marruecos?

- A) Análisis previo
- B) Estudio de campo
- C) Evaluación-Acción e Implementación de mi Estrategia

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

- Acuerdos firmados
- Análisis de la Situación Actual y Evolución. Plan Visión 2010.
- Análisis de la Proyección y futuro próximo. Plan Visión 2020.
- Revisión Relaciones comerciales Andalucía-Granada-Marruecos.

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

Análisis de la Evolución reciente y Situación Actual. Plan Visión 2010.



Source: Rapport économique et financier (2010)
Calcul: Direction des études et des prévisions financières

Indicateurs	Maroc
Population (en millions)	31,9
PIB (en millions de dollars)	91.702
Notation pays	A4
Note environnement des affaires	A4
Taux de chômage	9,6%
Taux de croissance (prévision 2011)	5%
Taux d'inflation	3,8%

Source: Coface/L'année stratégique 2011

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

PLAN Visión 2020- Estrategia comercial Marruecos:

Nuevo modelo de crecimiento centrado en la inversión productiva y orientada hacia la exportación.

OBJETIVOS:

- **Crecimiento medio de 6,5%** en el horizonte de 2020,
- **Mejorar la tasa de cobertura** : exportaciones/importaciones a un 90%.



I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

- El desafío es la **aportación de los Sectores** como sigue:
Agricultura un 10% , Industria un 30% y Servicios un 60%.
- **Aumentar el PIB un 60%** por habitante y región,
- **Crear entre 2,5 y 3,5 millones de puestos de trabajo- ANAPEC.**

Fuente: L'Economiste,

Comunicado de la Confederación General de Empresas Marroquíes, CGEM de Marruecos.

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

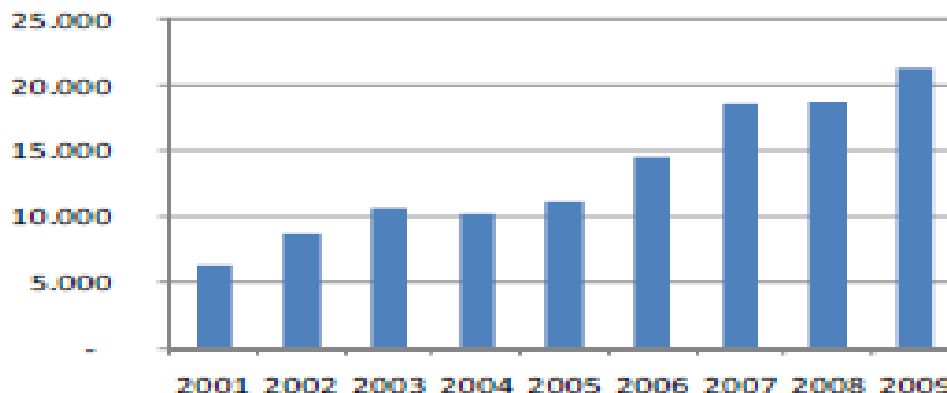
Relaciones Comerciales Andalucía-Granada- Marruecos

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ANDALUZAS A MARRUECOS (Miles de €)

	ANDALUCÍA					
	2005	2006	2007	2008	2009 (P)	% 09 / 08
Exportaciones	306.645	398.843	498.363	531.378	518.009	-2,52
Importaciones	388.450	415.590	370.025	426.913	264.057	-38,15

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

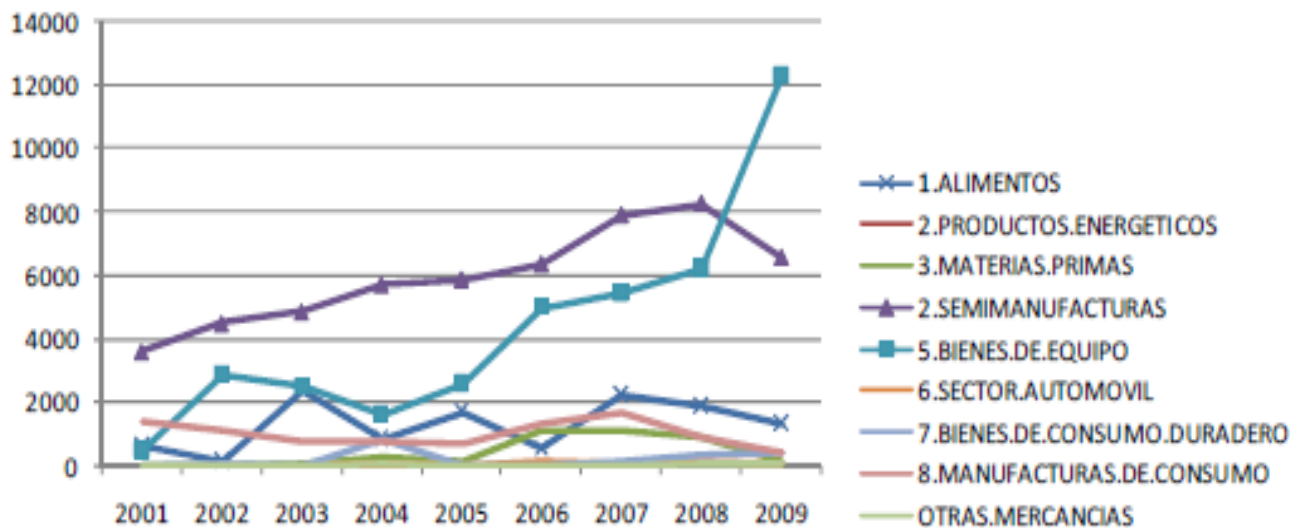
Exportaciones Granada – Marruecos 2001-2009. Miles de Eur



Fuente: Datacomex

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

Exportaciones Granada a Marruecos 2001-2009. Miles de Eur



Fuente: Datacomex, Datos de Comercio Exterior del Ministerio Español de Industria, Turismo y Comercio

I. Marco macroeconómico y de seguridad jurídica (marco entre UE-Marruecos)

Revisión a los Sectores Destacados y Emergentes

Sectores Destacados:

- Construcción
- Materiales de Construcción
- Maquinaria Construcción
- Industria Auxiliar de la
Agricultura
 - Ind. Aux. Olivar.
- Habitat y Contract
- Ingeniería y Consultoría

Emergentes:

- Energías Renovables
- TIC
- Formación
- Sanidad y Farmacéutico
- Medio Ambiente

II. ¿ Hay Oportunidad de Negocio para mi Empresa, producto o servicio en Marruecos?

II. A) Estudio previo.

II. B) Estudio de campo.

II. C) Evaluación-Toma de Decisiones e Implementación de mi Estrategia.



II. ¿ Hay Oportunidad de Negocio para mi Empresa ?

II. A) Estudio previo

- ***Búsqueda de Información de Mercado. Ejemplo práctico.***

Fuentes de Información de mercado:

- www.oficinascomerciales.es
- www.extenda.es
- Cámara de Granada. www.camaragranada.org
- www.google.ma
- *Anuarios de Empresas en Marruecos:*

www.kerix.net, <http://www.telecontact.ma/>, <http://ma.kompass.com/>



II. ¿ Hay Oportunidad de Negocio para mi Empresa ?

II. A) Estudio previo

- Estudio de esta Información de Mercado.
Ejemplo práctico
- Consultoría Técnica Específica sobre información para mi producto/servicio en Marruecos.
- Acciones previas al viaje a Marruecos.



II. ¿ Hay Oportunidad de Negocio para mi Empresa ?

II. B) Estudio de campo.

Viaje de Prospección a Marruecos.

(Muy Importante: Preparación Previa)

➤ **Oportunidades de :**

Participación en Encuentros y Misiones Comerciales. Agendas Comerciales. Ferias Comerciales

➤ Participación en programas y proyectos como **MERCAMED**, ENERCOOP Y RECAM.



II. ¿ Hay Oportunidad de Negocio para mi Empresa ?

II. C) Evaluación-Actuación. TALLER 2

- Estudio de mi visita prospectiva y posibilidades de mi empresa en Marruecos.

*Análisis **PROS** (Ventajas que Ofrezco) Y **CONTRAS** (Inconvenientes-Carencias)*

- Evaluación previa a mi puesta en marcha.

Análisis DAFO

(Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades)

- Acciones posteriores a mi viaje a Marruecos.



Delegación de Promoción Económica y Empleo: Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas

TALLER 2

¿Cómo materializar mi negocio en Marruecos?



Delegación de Promoción Económica y Empleo: Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas

I. Evaluación -Contraste de Expectativas y Realidad.

- ¿Tras mi primer viaje, se han cumplido mis expectativas? Si /No.
- ¿Qué debo hacer? ¿Merece la pena mi Apuesta en Marruecos?

II. Planteamiento y Estrategia de Consecución de Objetivos, corto-medio y largo plazo.

- Planificación del coste e inversión que supondrá mi proceso de introducción en el mercado Marroquí.
- Escenarios, corto, medio y largo plazo.
- Claves del Éxito: Continuación y Persistencia.
- Ejemplo real: Empresa Basteco.

I. Evaluación- Contraste de Expectativas y Realidad

¿Tras mi primer viaje, se han cumplido mis expectativas? Si /No.

¿ Qué debo hacer? ¿ Merece la pena mi Apuesta en Marruecos?

¿Es el momento adecuado? ¿ Debo de Estudiar más el Mercado?

Estudio de mi visita prospectiva y posibilidades de mi empresa en Marruecos.

→ **Análisis:**

→ **PROS (Ventajas de mi empresa, Qué puedo ofrecer??)**

→ **CONTRAS (Carencias, Qué necesito mejorar ??)**

I. Análisis Contraste de Expectativas y Realidad

Evaluación previa a mi puesta en marcha

Análisis DAFO

Debilidades

Amenazas

Fortalezas

Oportunidades



II. Planteamiento y Estrategia de Consecución de Objetivos, corto-medio y largo plazo.

Planificación del coste e inversión que supondrá mi proceso de introducción en el mercado Marroquí.

Escenarios:

- **Corto plazo (1-2 años): Introducción en el mercado.**
Continuación visitas prospectivas, ferias, agendas individuales, fidelización del cliente (visitas constantes, atenciones)

II. Planteamiento y Estrategia de Consecución de Objetivos, corto-medio y largo plazo.

- **Medio plazo (2-5 años): Desarrollo de negocio.**
Representación comercial / Implantación Comercial, punto de venta, show-room, Planta de Producción
- **Largo plazo (>5 años): Consolidación de negocio,**
Apertura de otras líneas de Negocio. Exportación desde Marruecos a otros países: África, UE, EE.UU.

II. Planteamiento y Estrategia de Consecución de Objetivos, corto-medio y largo plazo.

**Implementación de mi Estrategia:
Qué? Dónde ? Cómo? Cuando? Cuanto?**

Consejos prácticos para abarcar el mercado Marroquí.

Claves del Éxito: Continuación, Presencia y Persistencia.

Ejemplo real: Empresa Basteco.



Delegación de Promoción Económica y Empleo: Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas

TALLER 3

Análisis del proceso de implantación



Contenido

Introducción

- ¿Son fundados los tópicos del comercio con Marruecos?
- ¿Tendré seguridad jurídica para mis negocios?

Primeros pasos

- ¿He de tener en cuenta la fiscalidad antes de empezar?
- ¿Cómo se constituye una sociedad en Marruecos?
- ¿Cómo sé si mi contraparte es de fiar? Análisis de fiabilidad y solvencia de sus compañeros de viaje

Una buena llevanza de su negocio

- ¿Cómo pago mis impuestos en Marruecos?
- Las ventajas de las zonas francas.
- ¿Puedo repatriar mis beneficios y mi capital con garantías?



Introducción

¿Son fundados los tópicos del comercio con Marruecos?

- El regateo en los bazares
- El derecho de propiedad
- Sectores restringidos a la inversión extranjera:
 - Agrícola (es posible arrendamiento)
 - Monopolio Estatal (Minería, Energía y Agua)
 - Pesca (participación mínima del 50 % marroquíes)

¿Tendré seguridad jurídica para mis negocios?

- Marruecos hoy cuenta con un extenso cuerpo legal y una apropiada publicidad de sus normas
 - Ley Marco nº 18/95, de 8 de noviembre (“Carta de Inversiones”) *Dahir n°1-95-213 du 14 Jomada II 1416*
 - APPRI, 1997 (Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones)
- La clave para su tranquilidad está en contar con los profesionales locales adecuados en el desarrollo de su proyecto



Primeros pasos

1/2

¿He de tener en cuenta la fiscalidad antes de empezar?

- Marruecos dispone de una fiscalidad no homogénea que pretende discriminar positivamente algunas regiones por razones de cohesión territorial.
- La **Carta de Inversiones** le permitirá conocer todos los detalles sobre la fiscalidad por regiones. Utilícela para su proyecto.

¿Cómo se constituye una sociedad en Marruecos?

- En Marruecos constituir una sociedad es un proceso burocrático con múltiples trámites que pueden dilatarse hasta 1 mes de media. Llamamos la atención sobre los siguientes:
- Solicite un certificado negativo y úselo en menos de 1 año. **(Certificado negativo)**
- Redacte unos estatutos ajustados a sus planes empresariales. **(Estatutos)**
- Para el depósito del capital social elija el camino más fácil: transferencia bancaria. **(Bloqueo CS)**
- Domicilie su sociedad según sus necesidades.

Declare su inversión en la Oficina de Cambios



- Tiene 6 meses para hacerlo.
 - **Art 16 Circular 1589**, de 15 de septiembre de 1992 de la Oficina de Cambios (<http://www.oc.gov.ma/>)



Primeros pasos

2/2

¿Cómo sé si mi contraparte es de fiar? Análisis de fiabilidad y solvencia de sus compañeros de viaje

- En Marruecos existen instrumentos legales que permiten conocer la fiabilidad y la solvencia de una empresa. Úselos:
 - El Registro Mercantil: **(Modelo 7)** 
 - El Registro de la Propiedad: un abogado colegiado en Marruecos puede acceder a información sobre bienes patrimoniales.
 - Juzgados: un abogado colegiado en Marruecos puede solicitar copia de los estatutos de una sociedad.
 - El “Axesor” marroquí: en el mercado se puede acceder a múltiples informes sobre empresas. **(Informe fiabilidad)** 



Una buena llevanza de su negocio

1/3

¿Cómo pago mis impuestos en Marruecos?

- Del mismo modo que en España, en Marruecos es obligatoria la liquidación de impuestos trimestralmente.
- La TVA es el equivalente a nuestro IVA. Tiene un tipo básico del 20% y tipos reducidos. Su devengo es trimestral y según su negocio, en algunas operaciones puede quedar exento de su pago. **(Modelo TVA)**
- El IS corresponde a nuestro Impuesto de Sociedades. El tipo es del 30% y su devengo es trimestral. La **carta de inversiones es una buena guía para obtener exenciones y reducciones sustanciales (Modelo IS)**
- El IGR corresponde con nuestro Impuesto de la Renta **(Modelo IGR)**
- El Impuesto de Patente es un gravamen municipal similar al Impuesto de Actividades Económicas **(Modelo Impuesto Patente)**

Caso práctico sobre recuperación TVA



Una buena llevanza de su negocio

2/3

Las ventajas de las Zonas Francas

- Las Zonas Francas ofrecen excelentes ventajas para proyectos orientados al import/export.
 - Régimen fiscal
 - Régimen Aduanero
 - Régimen de cambios



Una buena llevanza de su negocio

3/3

¿Puedo repatriar mis beneficios y mi capital con garantías?

- La respuesta es SÍ, siempre que se adopten las medidas correctas establecidas por las normas:
 - El capital necesario para su inversión ha de entrar de forma nítida y legal en el país: declaración en aduana o transferencia bancaria.
 - Liquide correctamente sus impuestos y esté al corriente con los pagos con la hacienda marroquí (**Modelo 1007**)
 - TPA 10 % (Taxe sur les produits des actions, participations sociales et revenus assimilés)
 - IS 30 %

Art 16 Ley Marco nº 18/95, de 8 de noviembre (“Carta de Inversiones”)

Circular 1589 , de 15 de septiembre de 1992 de la Oficina de Cambios (<http://www.oc.gov.ma/>)

Caso práctico sobre repatriación



Delegación de Promoción Económica y Empleo: Servicio de Promoción y Consolidación de Empresas

TALLER 4

Proyectos de Apoyo a la Internacionalización en Marruecos

**Proyectos Transfronterizos:
MERCAMED, ENERCOOP, RECAM.**

Presentación de Acciones previstas para el año 2011.

