



Estudios de Mercado

La consultoría en ingeniería en Marruecos

Enero 2014

Este estudio ha sido realizado por
Ana Epalza Díaz-Guardamino, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Rabat

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	3
2. DEFINICIÓN DEL SECTOR	4
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES	5
4. DEMANDA	7
1. SECTOR PÚBLICO	7
1.1. Inversión pública	7
1.2. Licitación pública	8
2. SECTOR PRIVADO	11
5. PRECIOS Y OTROS ASPECTOS RELACIONADOS CON EL PAGO	12
1. EL CDI Y RETENCIÓN DEL 10%	12
2. ASPECTOS PRÁCTICOS SOBRE FACTURACIÓN	13
6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	15
7. ACCESO AL MERCADO Y BARRERAS	16
1. IMPUESTOS	16
2. HOMOLOGACIONES	16
3. TRABAJADORES DESPLAZADOS	19
8. OPORTUNIDADES	21
1. PROYECTOS DE INTERÉS	21
2. MARRUECOS COMO PLATAFORMA HACIA ÁFRICA	25
9. ENLACES DE INTERÉS	26
10. ORGANISMOS PÚBLICOS DE INTERÉS	28
1. ORGANISMOS ESPAÑOLES	28
2. GOBIERNO Y MINISTERIOS	28
3. OTROS ORGANISMOS PÚBLICOS	29

1. RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de esta nota sectorial es el estudio del sector de la consultoría de ingeniería en Marruecos, sector que, a pesar de haber sufrido en los tres últimos años una ligera caída de actividad, se mantendrá estable a partir del año próximo. Así lo refleja la Ley de Finanzas del 2014, que prevé inversiones por valor de 186.000 millones de dirhams (unos 16.586 millones de euros). Dato importante ya que en Marruecos el mayor cliente de las consultorías de ingeniería es el sector público, el cual supone un 80% del mercado.

En la contratación pública existe una enorme casuística, por lo que, revisten gran importancia los reglamentos específicos de cada entidad convocante y los pliegos de condiciones que van a definir los términos de los contratos.

Las empresas locales del sector se caracterizan por su pequeño tamaño y su concentración geográfica: más del 60% de las empresas de consultoría están localizadas en el eje Rabat – Casablanca. En 2013 el sector contaba con unas 600 empresas que empleaban a más de 10.000 personas.

Marruecos es un país con enorme potencial de crecimiento que goza de una gran estabilidad política y económica, lo que, unido a sus incentivos para la inversión, lo ha convertido en uno de los países africanos más atractivos. Las empresas españolas gozan de una buena imagen ya que están cualificadas y pueden aportar, todavía, un know-how de mayor calidad que el de las empresas locales. Esta buena imagen se ve respaldada por la destacable adjudicación en los últimos años de proyectos públicos de importancia a empresas españolas.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

El sector de la consultoría abarca multitud de campos de actuación, pero esta nota se va a centrar en la consultoría de ingeniería. Se trata de un sector que ha cobrado importancia en el último decenio y que continúa dinámico a pesar de los recortes presupuestarios. En Marruecos buena parte de los proyectos se llevan a cabo para el sector público, y en menor medida para compañías de gran tamaño cuyo objetivo es la explotación de una infraestructura a largo plazo.

Las empresas consultoras en ingeniería, ofrecen servicios tales como el diseño, el asesoramiento al contratista, revisión de diseño, control de la realización de una obra, supervisión y/o fiscalización de obras de infraestructuras, entre otros. Estas empresas intervienen en multitud de sectores: ingeniería civil, de infraestructuras, hidráulica, de transporte, industrial, marítima, ambiental, etc. Las empresas españolas, tienen en la actualidad una significativa presencia en la adjudicación pública en Marruecos, cobrando un papel protagonista en los sectores de energía y agua.

3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

En Marruecos, el sector de la ingeniería se encuentra muy atomizado. Las **empresas locales** se caracterizan por su pequeño tamaño—el sector cuenta con alrededor de 600—y por su concentración geográfica: más del 60% de las empresas de consultoría están localizadas en el eje Rabat – Casablanca. En 2013 la consultoría en ingeniería empleaba a más de 10.000 personas en el país. Existe una diferencia bastante significativa entre las consultorías de ingeniería locales y las extranjeras, tanto en número, como en tamaño y en grado de especialización.

El tejido empresarial de este sector se compone, por un lado, por un pequeño número de empresas de gran tamaño que dominan el mercado y acaparan los grandes proyectos y por otro, de alrededor de 590 empresas de un tamaño muy reducido.

Podemos destacar las siguientes empresas:

NOVEC (600 empleados y 307 millones de dirhams de facturación en 2011): consultoría especializada en construcción y obra civil, obras hidráulicas, desarrollo rural y recursos naturales.

www.novec.ma

LABORATOIRE PUBLIC D'ESSAIS ET D'ÉTUDES – LPEE (1075 empleados): empresa pública con estatus de sociedad anónima que presta servicios de consultoría especializada en construcción y obra civil, medioambiente, obras hidráulicas e industrias asociadas.

www.lpee.ma

CONSEIL INGENIERIE ET DEVELOPPEMENT (355 empleados): ingeniería marroquí especializada en estudios técnicos y económicos de transporte, infraestructuras, obras hidráulicas y medio ambiente entre otros.

www.cid.co.ma

TEAM MAROC (200 empleados): esta ingeniería marroquí ha sido adquirida por el grupo americano Jacobs Engineering. Está especializada en las actividades de concepción, estudios, asistencia técnica y seguimiento de obras, en los sectores de las infraestructuras, de la construcción y del acondicionamiento rural y urbano. Jacobs Engineering gestiona muchos proyectos de ingeniería en Marruecos, especialmente para la OCP (Oficina Jerifiana de Fosfatos).

www.team-maroc.com

ADI (84 empleados): orientada al sector primario y al agua.

Las consultorías marroquíes destacan por su amplio conocimiento del mercado local. La menor capacidad de financiación respecto a las empresas internacionales, es una desventaja que compensan con su conocimiento de los entresijos del mercado local (administración, entorno empresarial, etc.). Además, muchas de estas pequeñas compañías a lo largo de los últimos años han adquirido un mayor know how del sector, hecho que supone una mayor ventaja competitiva a su favor. No obstante, las consultorías marroquíes todavía no son capaces de responder a todas las demandas que genera el mercado, especialmente en los sectores que requieren un alto contenido tecnológico. Por esta razón, las empresas consultoras locales suelen asociarse con las extranjeras para presentarse a proyectos de gran envergadura. De este modo, forman un binomio en el que unas aportan un gran conocimiento del entorno y las otras una mecánica de trabajo muy potente con medios tecnológicos de calidad.

En cuanto a la cuota de mercado de las **empresas extranjeras** que operan en el mercado marroquí, no se disponen de datos concretos, pero se estima que se sitúan en una horquilla entre el 15% y el 20%. En su gran mayoría son empresas de mayor tamaño que las locales, con un grado de especialización y un know how superior, y con una gran solidez financiera. La mayor parte de las empresas extranjeras que están presentes en el mercado marroquí de la consultoría en ingeniería son sociedades francesas y españolas, aunque también están presentes consultorías portuguesas, italianas, estadounidenses, egipcias y tunecinas.

Entre las francesas, cabe destacar principalmente a dos: Safège y Phénixa.

SAFÈGE (www.safege.fr) está presente en Marruecos desde 1950, contribuyendo al diseño de grandes sistemas de abastecimiento de agua de las principales ciudades del país. Desde el año 2000, opera en el mercado marroquí a través de su filial C3E SAFEGE, que incluye una treintena de empleados, en su mayoría ingenieros. Como se ha indicado anteriormente, tradicionalmente se ha centrado en el suministro de agua potable y el saneamiento pero en la actualidad su estrategia se basa en varios ejes: conseguir proyectos de planificación urbana, transporte e infraestructura marítima y aprovechar su know-how y experiencia en el agua para la exportación hacia África Occidental y Central.

En cuanto a PHÉNIXA (www.phenixa.com), destacar que es una empresa participada a partes iguales por el grupo francés Burgeap y por el alemán IGIP. Ofrece un servicio integral en el campo de la gestión del medioambiente, el desarrollo sostenible y los recursos hídricos. En 2012 tuvo una facturación de 10 millones de dirhams y una plantilla de 25 empleados.

4. DEMANDA

1. SECTOR PÚBLICO

1.1. Inversión pública

La inversión pública tiene un peso fundamental en Marruecos. En 2013, el volumen de inversión supuso alrededor del 69% de los presupuestos generales del estado (unos 22.000 millones de dólares). Conviene destacar que la contratación pública supuso un 70% de la cifra de negocios del sector de la construcción y un 80% en el sector de ingeniería en ese mismo año. Por agente licitante, alrededor de un 65% es realizado por empresas públicas; 7% por entidades locales y el resto por el estado central.

Gran parte de los programas de inversión en infraestructuras se realizan a través de fondos extrapresupuestarios, con un rol muy importante de los OOII. El gobierno está asimismo revisando la normativa de PPP (Partenariado Público Privado), una asociación entre los sectores público y privado en el marco de un acuerdo contractual a largo plazo para el diseño, construcción, operación y mantenimiento de infraestructuras, como instrumento de financiación.

Según la [FMCI \(Federation Marocaine du Conseil et de l'Ingenierie\)](#) las empresas públicas que más demandan sus servicios a las ingenierías son las siguientes:

ONCF -Oficina nacional del Ferrocarril- (<http://www.oncf.ma/>).

ONEE -Oficina Nacional de la Electricidad y del Agua Potable- (<http://www.onep.ma/> y <http://www.one.org.ma/>).

ANP -Agencia Nacional de Puertos- (<http://www.anp.org.ma/>): va a realizar una inversión de 3.000 millones de dirhams en el periodo 2011 -2015.

ADM -Autopistas de Marruecos- (<http://www.adm.co.ma/>).

Marsa Maroc -logística portuaria- (<http://www.marsamaroc.co.ma/>).

ONDA -Oficina nacional de aeropuertos- (<http://www.onda.ma/>).

ADA -Agencia de Desarrollo Agrícola- (<http://www.ada.gov.ma/>).

1.2. Licitación pública

Acceso a la información

En la contratación pública existe una enorme casuística, de ahí la importancia que revisten los reglamentos específicos de la entidad convocante y los pliegos de condiciones, que van a definir los términos del contrato (“Cahiers des Clauses administratives générales, des prescriptions communes et des prescriptions spéciales”)

La Tesorería General del Reino, con la ayuda del Banco Mundial, OCDE, BAD y la UE, está buscando la transparencia, la simplificación y la eficacia del gasto público. Los tres pilares del sistema marroquí de licitaciones son los siguientes:

- a) Portal de Marchés Publics ([http:// www.marchespublics.gov.ma](http://www.marchespublics.gov.ma)): Se publican en él todas las licitaciones públicas y la reglamentación general. Es necesario registrarse para poder operar en la página. Arrancó en 2007, con 3.500 compradores públicos y publicó 16.700 ofertas en 2008. Requiere configuración de navegador para poder descargar los documentos de la web.
- b) Presentación on-line y base de datos de proveedores. La base de datos elimina la necesidad de dossier administrativo para cada candidatura, salvo para la fianza provisional.
- c) Catálogo electrónico y subastas electrónicas, permite agrupar las compras de las distintas administraciones públicas para productos con especificaciones técnicas definidas.

Empresas extranjeras

Con carácter general, los contratos públicos pueden ser suscritos por empresas extranjeras. La sociedad extranjera debe demostrar que está al día de sus obligaciones fiscales y con el régimen de Seguridad Social en los respectivos países en los cuales tengan su domicilio social. Pero existen excepciones:

- Los contratos de gestión delegada deben ser suscritos por sociedades de derecho marroquí, pero el capital puede ser extranjero.
- Hay otros casos en los que es necesario constituir un Establecimiento Permanente (oficina de representación, sucursal o filial):
 - Si las obras de construcción o montaje tienen una duración mayor de 1 año (aplicación del Convenio de Doble Imposición).
 - Si el contrato implica la importación de bienes o servicios por parte de la empresa (p.e. un proyecto llave en mano).

Por aplicación de la preferencia nacional, las sociedades extranjeras pueden ver incrementada su oferta hasta un máximo del 15% a efectos de la comparación económica de ofertas por la entidad convocante. Para sortear esta dificultad, es útil que las empresas extranjeras dispongan de una filial que esté regida por el derecho marroquí.

LA CONSULTORÍA EN INGENIERÍA EN MARRUECOS

La aplicación de la preferencia nacional se ha venido aplicando de forma creciente a lo largo del 2013 en las licitaciones de servicios de obra civil y construcción, afectando en menor medida a las licitaciones que únicamente tengan por objeto la realización de estudios técnicos. En algunos Ministerios, como el de Transporte y Equipamiento, es obligatoria para todos los departamentos, incluidas empresas públicas.

Además en el sector de la construcción y obra pública, se exige un sistema de categorización previa de los licitantes:

- **Sistema de calificación** (por tipo de actividad) y clasificación (por volumen) para empresa de construcción y obra pública.

<http://www.mtpnet.gov.ma/Reglementation/ingenierie/Pages/Organisation-de-la-profession.aspx>

- **Sistemas de homologación ("agrément")** para prestatarios de servicios de estudios y dirección de obra.

<http://www.mtpnet.gov.ma/Reglementation/ingenierie/Pages/Organisation-de-la-profession.aspx>

(En el apartado 7 ACCESO AL MERCADO-BARRERAS desarrollamos los requisitos necesarios para la homologación de este tipo de sociedades.)

Conviene destacar que solo pueden estar clasificadas / homologadas las sociedades marroquíes. La empresa extranjera tiene que cumplir una serie de criterios que se establecen ad – hoc para cada licitación.

Por todos estos motivos (evitar la aplicación de la prioridad nacional, existencia de algunos contratos en los que será imprescindible contar con un establecimiento una filial en el país, etc.) es recomendable para las empresas que quieran participar en licitaciones públicas que creen una filial de derecho marroquí.

Los requisitos de asimilación exigidos en algunas licitaciones pueden convertirse en un instrumento encubierto para la aplicación de la preferencia nacional.

Para sortear esta problemática de la preferencia nacional existe la posibilidad de que participen en "groupement", similar a la UTE, la empresa española y su filial marroquí.

(Más información en la presentación "El mercado público marroquí como oportunidad de negocio para las empresas."

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282927_5284940_4705364_MA,00.html)

Recomendaciones

Como se ha destacado a lo largo del estudio, el 80% de la demanda de este sector proviene del sector público. A continuación se detallan algunas cuestiones que conviene tener en cuenta a la hora de presentarse a una licitación:

- a) Es importante conseguir la información lo antes posible, adelantarse a las convocatorias con webs especializadas (de Ministerios y empresas públicas) y programas provisionales

de compras de entidades convocantes. Además, conviene generar una relación técnica con el organismo licitador, solicitando toda la información precisa y estar bien asesorado. Las licitaciones, además de ser publicadas en el portal de “Marchés Publics” (<http://www.marchespublics.gov.ma>), también se pueden encontrar en las páginas web de las agencias licitantes:

- ONCF (Oficina nacional del Ferrocarril): <http://www.oncf.ma/>
- ONEP (Oficina Nacional del Agua Potable): <http://www.onep.ma/>
- ONE (Oficina Nacional de la Energía): <http://www.one.org.ma/>
- ADM (Autopistas de Marruecos): <http://www.adm.co.ma/>
- Marsa Maroc (logística portuaria): <http://www.marsamaroc.co.ma/>
- ANP (Agencia Nacional de Puertos): <http://www.anp.org.ma/>
- ONDA (oficina nacional de aeropuertos): <http://www.onda.ma/>
- ADA (Agencia de Desarrollo Agrícola): <http://www.ada.gov.ma/>
- Ministerio de Equipamiento y Transportes: www.mtpnet.gov.ma
- Ministerio de Energía, Minas, Agua y Medioambiente: www.mem.gov.ma.

Asimismo, el ICEX cuenta con el servicio gratuito “[Oportunidades de Negocio](#)”, destinado a las empresas interesadas en recibir información de manera puntual sobre ofertas en los mercados exteriores de su interés. Para ello, ha de darse de alta en este servicio a través del portal: www.icex.es.

b) Estudiar de manera detallada los pliegos de condiciones (CPS) y realizar un seguimiento exhaustivo resulta de vital importancia, ya que cuestiones meramente formales pueden bloquear las certificaciones, y por tanto el cobro. Es interesante definir responsables para generar documentos, ejemplo aceptaciones de entregas, recepciones definitivas, etc. Es imprescindible cuidar los detalles en cuestiones de fondo, como estudio de emplazamiento, costes locales, tiempos muertos, etc, para evitar modificaciones, algo muy difícil de conseguir en Marruecos.

c) Estrecho seguimiento para no perder control ni visibilidad ante la entidad convocante. No es imprescindible tener un socio local, y en muchos casos esta figura exige más seguimiento que el presentarse en primera persona. Pero por ejemplo, en el caso de subcontratas, es recomendable una redacción minuciosa con penalizaciones por retrasos y seguimiento personalizado. En caso de ofertar conjuntamente con un socio local en UTE tratar de elegir a un socio que tenga una aportación notable y definir muy bien la intervención de cada parte. Es importante no ceder el know how ni la relación con entidad convocante.

d) Para tratar de reducir los costes de aprendizaje ante un entorno diferente al que está acostumbrado la empresa, contratos con empresas españolas ya establecidas en el país, operaciones financiadas por Organismo multilaterales, AECID o con fondos españoles como FIEM, FEV (concursos restringidos a empresas españolas), pueden resultar buenas formas de iniciación en Marruecos.

e) A pesar de un triple handicap (idioma-cultura, inercia de proveedores históricos y lobby francés por posición dominante), la empresa española tiene una significativa presencia en la adjudicación pública en Marruecos, que llega a ser destacable en los sectores de energía y agua.

2. SECTOR PRIVADO

Como se ha indicado anteriormente, el sector privado, participa en menor medida en el mercado de la consultoría (apenas el 20% de la demanda total proviene del sector privado). El tejido empresarial marroquí destaca por su elevado número de PYMES que, raramente, recurren a los servicios ofrecidos por estas empresas debido a los altos costes de financiación bancaria y a la exigencia de garantías para obtener créditos. Además del sector público y las filiales de las multinacionales, sólo las grandes empresas exportadoras demandan servicios de consultoría en ingeniería. Entre ellas destacamos las siguientes empresas:

OFICINA JERIFIANA DE FOSFATOS (OCP): esta entidad fue transformada en sociedad anónima en 2008 para modernizar la gestión de esta empresa pública y hacerla más competitiva. Se encarga de la investigación, explotación, valorización y comercialización de los fosfatos y sus derivados. El valor de los acuerdos del Grupo OCP realizados con el conjunto de proveedores extranjeros para el ejercicio 2010 fue de alrededor de 10.000 millones de dirhams. <http://www.ocpgroup.ma/>

MANAGEM: grupo industrial con vocación minera, Managem desarrolla desde hace más de 80 años sus actividades en Marruecos y en el extranjero. También posee varios proyectos para desarrollar el negocio del cobre (Laassai Yabal y Oumjrane Bouskour), la plata (mina de Imitar) y producir ácido sulfúrico (proyecto Pirrottita) <http://www.managemgroup.com/>

SAMIR: Única refinería del país y proveedor estratégico de productos petrolíferos en Marruecos. A través de sus instalaciones de Mohammedia y Sidi-Kacem, dispone de una capacidad de refinamiento de 150.000 barriles/día y una capacidad de almacenamiento de 2 millones m³. La SAMIR aprovisiona entre el 80 y el 85% de las necesidades de productos petrolíferos de Marruecos. SAMIR está también presente en sectores como la logística de aprovisionamiento, la distribución, la ingeniería, la formación, o las infraestructuras, gracias a sus participación en el capital de las siguientes sociedades: SALAM-GAZ (50%), SOMAS (38%), TSPP (100%), PSI Engineering S.A (35%), ACAFE (100%), et AFRICBITUMES (50%). <http://www.samir.ma/>

5. PRECIOS Y OTROS ASPECTOS RELACIONADOS CON EL PAGO

Los precios de los servicios de consultoría vienen determinados por la complejidad del proyecto y por la estimación del tiempo que se le dedicará. Para reducir el riesgo de errores se recomienda elaborar un presupuesto preliminar que sea revisable teniendo en cuenta las variaciones que puedan surgir a lo largo del proyecto. Todos los contratos de servicios de consultoría deben contener cláusulas en las que se estipulen soluciones en caso de variaciones eventuales del proyecto como retrasos o cualquier contratiempo, incluso por razones no previstas. Los precios pueden pactarse con o sin IVA y ser fijos, revisables (supuesto más habitual) o provisionales.

1. EL CDI Y RETENCIÓN DEL 10%

A la hora de fijar el precio se debe tener en cuenta que algunas retenciones efectuadas en Marruecos han sido consideradas como no deducibles por la Hacienda española cuando interpreta que no se ajustan a lo establecido en el [Convenio de Doble Imposición](#) (de ahora en adelante CDI). Para el caso de sociedades de servicios que operan desde el extranjero y que no poseen sede social en Marruecos, se establece una RETENCIÓN EN LA FUENTE del 10% en concepto de impuesto de sociedades aplicable al producto obtenido por la prestación en Marruecos de alguno de los servicios que se detallan en el artículo 15 del Código General de Impuestos (entre los que se mencionan las “Contraprestaciones por asistencia técnica o por prestaciones de personal puestas a disposición de entidades domiciliadas o que desarrollen su actividad en Marruecos”).

La operativa es la siguiente: la liquidación del impuesto sobre sociedades se realiza mediante el tipo del 10% a la facturación sin IVA. La retención del impuesto se realiza en la fuente por el banco que reciba la orden de pago de la factura por parte del cliente. Es decir, el cliente pagará a la empresa extranjera el 90% del precio acordado y le presentará justificante de haber ingresado a la hacienda marroquí el 10% restante en concepto de impuesto de sociedades.

Es práctica habitual que la Hacienda marroquí realice dicha retención a toda prestación de servicios, si bien en algunos casos contradice el CDI, suscrito con España. Según el artículo 7 de dicho convenio los beneficios empresariales obtenidos en Marruecos por

residentes fiscales españoles sin mediación de un establecimiento permanente solo pueden someterse a gravamen en España. Este precepto impediría el sometimiento a tributación en Marruecos de todas las rentas derivadas de prestaciones de servicios que no puedan incluirse en la categoría de cánones. El problema se genera por la interpretación del concepto de cánones. En el CDI suscrito por Marruecos con España los cánones están definidos en el artículo 12 y los tipos de gravamen aplicables sobre los mismos son el 5 y el 10%. El primero se aplica a las obras literarias, artísticas o científicas y el segundo, que coincide con el tipo de retención interno de la normativa marroquí antes mencionado, grava el resto de los cánones.

En ocasiones la Administración tributaria marroquí justifica la aplicación generalizada de la retención aduciendo que cualquier prestación de servicios es asistencia técnica y su retribución debe ser considerada como un canon. Ello implica que el servicio va a verse afectado por una doble retención.

Se están realizando esfuerzos para que puedan iniciarse conversaciones entre ambas Autoridades fiscales para llegar a una interpretación común de la aplicación del convenio y del concepto de canon. Pero a día de hoy, las empresas españolas deben contar con esta retención del 10% no recuperable cuando presupuesten un proyecto desde la matriz.

En lo que se refiere al nivel de precios entre las empresas locales y las extranjeras, resaltar que, a pesar de que tradicionalmente las empresas marroquíes fijaban unos precios más bajos que sus homólogas extranjeras, se han ido equiparando a los largo de los últimos años, no existiendo hoy en día apenas diferencia.

2. ASPECTOS PRÁCTICOS SOBRE FACTURACIÓN

a) Pagos al extranjero.

Los pagos realizados desde Marruecos con destino al extranjero pueden hacerse: por transferencia bancaria al beneficiario en el extranjero, o mediante ingreso en cuenta en moneda extranjera o en una cuenta extranjera en dirhams convertibles abierta en un banco local a nombre del beneficiario.

Para realizar los pagos al extranjero no se necesita autorización previa del [Office des Changes](#) (organismo competente en materia de control de cambios). Ahora bien, existe un procedimiento a seguir, ya que todo pago al extranjero deberá justificarse mediante la presentación al banco correspondiente de los documentos que acreditan la realización de la operación en cuestión. Estos documentos se especifican en las circulares del Office des Changes y normalmente los bancos podrán proporcionar toda la información necesaria al respecto.

Las divisas a transferir o a ingresar en una cuenta en divisas se pueden comprar en el mercado de divisas, o debitadas en otra cuenta en divisas abierta en un banco local.

b) Plazo de pago

La Ley N ° 32-10 aprobada en 2011 establece el plazo de pago en un máximo de sesenta días cuando el plazo para abonar las cantidades adeudadas no se ha acordado entre las partes, o noventa días como máximo desde la fecha de recepción de las mercancías o de la prestación del servicio solicitado. En caso de retraso en el pago, se prevén unas penalizaciones o recargos exigibles sin formalidades. Estos recargos están actualmente fijados en una tasa equivalente al tipo de interés oficial del [Bank Al Maghrib](#) para las empresas públicas y en el tipo de interés oficial de Bank Al Maghrib más 7 puntos básicos para las empresas privadas.

Esta ley ha sido objeto de críticas debido a algunos puntos que no están claros. La ley establece que el plazo de pago es de 60 días a partir de la recepción /ejecución del servicio, no la fecha de facturación, lo que puede dar lugar a dificultades de interpretación sobre todo en las prestaciones de servicios o en las recepciones parciales de mercancías. Asimismo también ha sido muy criticada la diferencia de penalización entre la administración pública y las empresas.

Frente a estas críticas, el gobierno de Marruecos se ha comprometido a revisar la ley en el 2014.

6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Marruecos fue, en el año 2012, el mayor mercado africano de España, y el segundo fuera de la UE después de EE.UU. Un aspecto muy señalado a lo largo del 2012 ha sido el posicionamiento de España como primer proveedor de Marruecos, por delante de Francia. Durante ese mismo año, las exportaciones españolas al reino alcanzaron los 5.295 millones de euros, creciendo un 28% respecto al año anterior.

Por lo general, las empresas españolas de la mayoría de los sectores y especialmente del sector de la ingeniería son conocidas y están bien consideradas en Marruecos debido a las relaciones comerciales que han mantenido históricamente ambos países. Pero en sectores como el de la ingeniería están, si cabe, todavía mejor valoradas. Los profesionales españoles de este sector gozan de buena consideración entre sus homólogos marroquíes, ya que están altamente cualificados y pueden aportar unas referencias comerciales muy amplias. Destaca especialmente la buena imagen de España en los sectores del agua y las energías renovables.

Esta buena imagen se ve respaldada por la elevada adjudicación que las empresas españolas están teniendo de proyectos públicos de gran importancia. Ayesa, Inypsa o Idom son algunos ejemplos de empresas que han participado en proyectos de gran envergadura como el trazado del ferrocarril Melloussa-Tetuán, el trazado de alta velocidad entre Kenitra-Tánger o estudios de impacto que abarcan la construcción y explotación de la infraestructura portuaria de Tánger Med, así como la construcción y funcionamiento de las Zonas Francas, comercial e industrial y las conexiones a las vías terrestres de comunicación (autovía, vía rápida y ferrocarril).

7. ACCESO AL MERCADO Y BARRERAS

1. IMPUESTOS

Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). Equivalente al IVA, grava operaciones de naturaleza industrial, comercial, artesanal, o relativas a una profesión liberal (entre ellas, las realizadas en el marco de su profesión por personas físicas o jurídicas, en concepto de las profesiones de ingeniero, consejero o experto en una materia) llevadas a cabo en Marruecos.

El tipo impositivo general es del 20%, salvo para ciertas operaciones llevadas a cabo en el marco de ciertas profesiones liberales distintas a las mencionadas arriba (abogados, notarios, intérpretes, veterinarios... la lista completa puede encontrarse en el artículo 89.12° del Code General des Impots).

http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,17813873&_dad=portal&_schema=PORTAL

Por otro lado, el artículo 115 impone a las empresas no residentes la obligación de acreditar, de cara a la Hacienda marroquí, un representante con domicilio en Marruecos, que se comprometerá a cumplir con las obligaciones a las que están sujetos los sujetos pasivos, y a pagar la TVA exigible. De lo contrario, y si procede, las sanciones correspondientes correrán a cargo del cliente (el contratante de la prestación de servicios) en nombre de la empresa no residente.

2. HOMOLOGACIONES

Una empresa extranjera puede presentarse a cualquier licitación en Marruecos, pero para ello se le exige homologación ad hoc, que es distinta dependiendo del proyecto y del organismo licitante.

En cambio, para las empresas de derecho marroquí (p.e. filial de derecho marroquí) existe una homologación que, una vez conseguida, acredita para poder acceder a todas las licitaciones de un mismo ministerio. De hecho, en la actualidad los ministerios de Equipamiento y Transporte, Habitat y de Agricultura están estudiando la posibilidad de aunar sus respectivas homologaciones.

A continuación se va a detallar el sistema de homologación regido por el decreto 2-98-984 del 22 de marzo de 1999 del [Ministerio de Equipamiento y Transporte](#):

Sistema de homologación de personas físicas o jurídicas dedicadas a una o más áreas de las actividades enumeradas en la tabla que se puede encontrar en el siguiente link:

<http://www.mtpnet.gov.ma/Reglementation/ingenierie/Pages/Organisation-de-la-profession.aspx>

Las disposiciones de este decreto no son aplicables a arquitectos e ingenieros topógrafos, ya que disponen de una legislación solo para ellos. (<http://www.onigt.ma/index.php/textes-et-lois/loi-30-93>)

Los contratos de servicios que regula esta ley son los siguientes:

- Estudio de definición (diseño conceptual).
- Estudios de viabilidad.
- Estudios de creación de planes maestros.
- Estudios preliminares de identificación, recopilación de datos y opciones de inversión.
- Estudios de diseño preliminar para examinar distintas posibilidades, estudio preliminar detallado, del proyecto de las soluciones y su evaluación.
- Proyectos de ejecución que establezcan los de planes detallados de la solución.
- Evaluación final a través de un trabajo topográfico preliminar.
- Consultoría de negocios.
- Coordinación y gestión de trabajos, incluyendo las cuentas y su preparación.
- Análisis de los resultados del control de calidad.
- Asistencia técnica.

Toda **persona física** candidata a la homologación debe:

- a) Ser residente en Marruecos.
- b) Poseer un título en ingeniería o economía de una universidad o escuela nacional o de un diploma reconocido equivalente de conformidad a las leyes y reglamentos en vigor.
- c) Ejercer a título principal las actividades relativas a las prestaciones que figuran en el apartado anterior.
- d) Justificar una experiencia previa de al menos tres años en las actividades indicadas en el apartado anterior, con posterioridad a la obtención del título.
- e) No haber sido condenado por actos contrarios a la integridad y la moral, no haber sido puesto en liquidación judicial, y para los ex funcionarios, no haber sido revocados por medidas por medidas(dos veces) disciplinarias por hechos contrarios a la integridad y a la moral o por incompatibilidad con el “sano” ejercicio de su profesión.

Persona jurídica:

- a) Domicilio social en Marruecos.
- b) Tener como objeto principal alguna actividad relacionada con los servicios que figuran en el apartado anterior.
- c) Además, el director general y los directores técnicos de las sociedades anónimas, deben cumplir con las condiciones establecidas en los apartados b), d) y e) del apartado anterior. En cuanto al resto de las formas societarias, su administrador o administradores deben cumplir los mismos requisitos que las personas físicas.

El Ministère de l'Équipement crea una comisión de homologación encargada entre otras de: estudiar las solicitudes de homologación, recolectar y centralizar las referencias presentadas por los solicitantes. Se reúne tantas veces como sea necesario pero con un mínimo de dos veces al mes.

Procedimiento a seguir: las solicitudes de autorización/homologación han de enviarse por correo certificado con acuse de recibo o deben ser depositados con acuse de recibo por las partes interesadas ante la Secretaría Permanente de la Comisión de Acreditación. Estas solicitudes se presentan a partir de los formularios habilitados al efecto por dicha secretaría. Siempre deben ir acompañadas de los siguientes documentos justificativos:

Personas físicas

- a) Certificado de residencia.
- b) Certificado de inscripción en el "rôle de l'impôt des patentes" con fecha de expedición inferior al año.
- c) Una copia certificada del título.
- d) Documentos que acrediten que la persona física candidata ha llevado a cabo durante al menos tres años algunos de los servicios citados anteriormente.
- e) El boletín nº 3 del "casier judiciaire" (antecedentes penales) con menos de tres meses o cualquier otro documento oficial que así lo acredite.
- f) El certificado "Modèle J" del Registro Mercantil.
- g) Factura con fecha dentro del año debidamente visada por el Fondo Nacional de Seguridad Social en la que se facilita la lista del personal empleado y afiliado a la organización.
- h) Certificado expedido por la administración tributaria mencionando el volumen de negocio obtenido durante los tres últimos años o, en el caso de que empezara la actividad con menos de tres años, a partir de la fecha en que se inició.
- i) Certificado expedido por el perceptor del lugar de imposición que corresponda del candidato indicando que su situación fiscal está regularizada.
- j) Referencias técnicas relativas a la naturaleza y cuantía de las prestaciones ejecutadas en el lugar y fecha de la ejecución, así como el nombre y domicilio de los propietarios que se han beneficiado de dichas prestaciones. Solo serán seleccionadas las referencias ejecutadas directamente por el solicitante, por sus propios medios y sin la intervención de ningún contratista.
- k) Listado del material, con sus especificaciones técnicas y con la referencia de la fecha y precio de compra.
- l) Listado del personal de técnico, indicando sus calificaciones.

Personas jurídicas:

- 1) Una copia de los estatutos.
- 2) Certificado de inscripción en el "Rôle de l'impôt des patentes" con fecha de expedición inferior al año.
- 3) Los apartados f) y l) del apartado anterior.
- 4) Además, las personas jurídicas deberán presentar los documentos mencionados en c), d) y e) correspondientes a las personas físicas en relación con el director general y los directores técnicos si se trata de Sociedades anónimas o de sus administradores si tienen cualquier otra forma societaria.

La concesión o denegación de la homologación se notificará a los interesados con acuse de recibo por carta de la Comisión de Acreditación, dentro de los sesenta días siguientes a la fecha del comprobante de depósito o en su caso, de la fecha de recepción de la solicitud de aprobación. Toda denegación de la autorización deberá ser justificada.

La validez de la aprobación de homologación tiene 3 años, tras los cuales puede ser renovada cada año.

La ley contempla en su artículo 17 la posibilidad de emisión de una homologación provisional en algunos casos. Para más información, consultar la ley.

3. TRABAJADORES DESPLAZADOS

Para los TRABAJADORES por cuenta ajena, que ejercen su actividad en una empresa española y que son desplazados por la misma a realizar temporalmente su actividad en Marruecos, se debe solicitar ante la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administraciones de la misma, la expedición del correspondiente certificado de desplazamiento.

La empresa deberá efectuar su solicitud mediante el modelo TA.200 "Solicitud de mantenimiento de la legislación española de Seguridad Social.-Desplazamientos iniciales" y tendrá que acompañar el formulario EM-10 "Certificado de desplazamiento" (cuyos formularios podrá obtener en el siguiente enlace:

http://www.seg-social.es/Internet_1/Masinformacion/Internacional/Conveniosbilaterales/Marruecos2k9/TDespMar2k9/ssNODELINK/38627#40089

Tras la presentación del formulario la Dirección Provincial o Administración correspondiente, deberá certificar que el trabajador continúa sometido a la legislación española de Seguridad Social durante su desplazamiento en ese país, y en consecuencia está exento de cotizar a la Seguridad Social marroquí.

En la legislación marroquí de extranjería no está clara la concesión de permisos de residencia para trabajadores desplazados por empresas españolas. Por lo tanto estos trabajadores entran y permanecen en territorio marroquí como turistas. El periodo máximo de estancia que se puede permanecer en Marruecos como turista es de 3 meses,

transcurrido dicho periodo se debe salir del país para no incurrir en una infracción de la legislación marroquí de extranjería. La legislación marroquí de extranjería no fija un plazo para volver a entrar en el territorio marroquí como turista, una vez transcurrido el periodo de 3 meses, por lo tanto, en cualquier momento el trabajador puede volver a entrar en dicho territorio. En cualquier caso y para estancias prolongadas es recomendable solicitar el permiso de estancia en Marruecos.

Para más información, contactar a la Consejería de Empleo y Seguridad Social de la Embajada de España en Rabat:

Rue Ain Khalouiya, Av. Mohamed VI, Km. 5,300

SOUISSI – 10170 RABAT.

Telefono: 00 212 537.63.39.60

Fax: 00 212 537.63.39.44

Email: marruecos@meyss.es

<http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias/marruecos/consejeria/index.htm>

8. OPORTUNIDADES

1. PROYECTOS DE INTERÉS

El gobierno marroquí, contempla en el borrador de la Ley de Finanzas del 2014, unas inversiones del sector público que ascenderán a 186 mil millones de dirhams (unos 16.586 millones de euros). A continuación se detallan los proyectos que pueden resultar más interesantes para las empresas españolas.

o Proyectos de la ONCF

El programa de inversiones de la ONCF para el período 2010-2015 fue firmado en el marco de un contrato-programa entre el gobierno marroquí y la ONCF, en febrero de 2010 con un presupuesto de 33.000 millones de dirhams.

El presente programa se articula en torno a tres operaciones en consonancia con los ejes estratégicos definidos por el Ministerio de Equipamiento y Transportes, que son los siguientes:

- i. Grandes proyectos cuyo objetivo es incrementar la competitividad de transporte ferroviario, aumentando al mismo tiempo la capacidad de las principales líneas ferroviarias.
- ii. Proyectos de competitividad logística consistente en la creación de nuevas estaciones de mercancías.
- iii. Proyectos de movilidad y de transporte sostenible, a través de modernización de infraestructuras y de estaciones así como la mejora del ambiente laboral y de la rehabilitación del material rodante.

En este ámbito, destaca el megaproyecto del tren de alta velocidad (TAV) que conectará las ciudades de Casablanca y Tánger. El 75% del volumen de inversiones de la ONCF durante este periodo se dedicará a la alta velocidad. Las obras se iniciaron en el mes de septiembre de 2011, en 2013 se destinaron 8.918 millones de dirhams y las previsiones para 2014 apuntan a una inversión de 9.628 millones de dirhams.

Las licitaciones de la ONCF se publican, además de en [Marchés Publics](#), en la página web www.oncf.ma.

o Proyectos de la ONDA

La Oficina Nacional de los Aeropuertos (ONDA) es una de las agencias públicas más activas en Marruecos. La apuesta de las autoridades marroquíes por el turismo y la apertura al comercio internacional ha dado un importante empuje al desarrollo y modernización de las infraestructuras aeroportuarias.

La ONDA ha publicado un nuevo plan estratégico para 2011-2016 que incluye dentro de sus objetivos:

- Modernizar las infraestructuras y los equipamientos de la Academia de la aviación civil Mohammed VI.
- Doblar la capacidad de las terminales de carga.
- Desarrollar el concepto de las “ciudades aeroportuarias”.
- Renovación de infraestructuras y equipos de acuerdo con la normativa internacional en materia de seguridad.

En 2013 realizó una inversión de 1.225 millones de dirhams y las previsiones para 2014 apuntan a un desembolso de 1.980 millones de dirhams para: desarrollar la capacidad de los aeropuertos de Fez y Nador y el Hub de Casablanca, entre otros.

Las licitaciones de la ONDA se publican puntualmente en su portal <http://www.onda.ma/ONDA/fr>

Según lo que nos comentan del departamento de compras y logística, la mayoría de las licitaciones se sacan a concurso en función de la demanda de los distintos aeropuertos y no disponen de un calendario preestablecido para todas las licitaciones que convocan. En cuanto a los proyectos de infraestructura, el procedimiento para la realización de cualquier obra de este tipo se lleva a cabo a través de tres licitaciones. La primera se adjudica a un arquitecto u oficina de control, la segunda, a una ingeniería. Por último, una vez aprobado el proyecto realizado, se adjudica la ejecución a una constructora. Esta tercera licitación suele ser restringida después de una preselección de empresas mediante una primera convocatoria de manifestación de interés.

o Proyectos de la ADM

El programa de inversiones de las ADM para el periodo 2008-2015 asciende a 33.000 millones de dirhams. Los principales proyectos son los siguientes:

- Ampliación de la autopista Casablanca-Rabat (57 km).
- Autopista El Jadida-Safi (140 km).
- Desvío de Rabat (41 km).
- Autopista Tit Mellil-Berrechid-Beni Mellal (203 km).

En 2014 se prevé una inversión de 4.059 millones de dirhams.

o Proyectos de la ANP

La Agencia Nacional de Puertos cuenta con un presupuesto para invertir 2.800 millones de dirhams en el periodo 2013-2017. En 2014 estos son los principales proyectos que se llevarán a cabo:

- Trabajos de refuerzo del borde del muelle del puerto de Safi.
- Ampliación de los muelles del mol 1 del puerto de Nador.
- Rehabilitación de los muelles comerciales de Agadir.
- Desarrollo del puerto seco de Zenata en Casablanca.
- Refuerzo de los muelles serie 20-24 y tabla T3-T4 del puerto de Casablanca.
- Excavación y ampliación del círculo de giro del puerto de Casablanca.

o Proyectos de la ONEE

La Oficina Nacional de Electricidad y Agua Potable dispone de un presupuesto de 62.600 millones de dirhams en el periodo que va desde 2013 hasta 2017. A continuación se muestra un cuadro en el que se pueden observar los principales proyectos de inversión que se van a llevar a cabo en el sector eléctrico (27.300 millones de dirhams).

Principales proyectos de ELECTRICIDAD	Inversión 2014 (en MDH)	Periodo de realización
Red de transporte	1.952	2008-2017
Red de distribución	1.022	2008-2017
Ampliación de las unidades 5 y 6 de la central Jorf Lasfar en IPP	2.000	2010-2014
Parques eólicos de Tarfaya(300 MW) y Taza (150 MW) y repotenciación Koubia Baida (100 MW) en IPP	3.500	2012-2015
Programa PERG	1.123	2014-2017
Terminal del Carbón y nuevo parque de carbón de Jorf Lasfar	380	2013-2015
Extensión de la central de Jerada	850	2014-2016
Generador diesel de El Aaiún	273	2014-2015
Ampliación de la central de Dakhla	175	2014-2015
Proyecto hidroeléctrico de M'dez Y El Menzel (170 MW)	150	2014-2017
Rehabilitación y teleabastecimiento de las fábricas hidráulicas	100	2014-2016
STEP Abdelmoumen (350 MW)	200	2014-2017
Central de Carbón de Safi (2x660 MW) en IPP	6000	2014-2017

En cuanto al sector del agua, indicar que el presupuesto que se destinará a la inversión será de 27.300 millones de dírhamos en 2014. Con tres proyectos principales:

Principales proyectos de AGUA	Inversión 2014 (en MDH)
Programa de generalización de acceso al agua potable PAGER (Tasa del 94,5%)	1.100
AEP urbana	3.200
Alcantarillado	1.200

o Proyectos de TMSA

TMSA se encarga de la organización, desarrollo y gestión del complejo portuario Tanger Med y de la plataforma industrial con que cuenta. TMSA es el interlocutor único del Estado representando el conjunto de los socios del proyecto Tanger Med. TMSA, a través de su filial Tanger Med Port Authority (TMPA), se encarga de, entre otros, la construcción y el mantenimiento de la infraestructura portuaria, el desarrollo de las actividades y capacidades del complejo portuario, la promoción del puerto Tanger Med en conjunto.

TMSA, a través de sus filiales (Tanger Free Zone, Medhub, Tetouan Shore, Tangermed Automotive...), se dedica a la gestión y comercialización de las zonas de actividad del complejo Tanger Med.

Medhub, filial de TMSA, durante el período 2008-2014 con una inversión de 1.000 millones de dírhamos (en torno a 90 millones de euros).

En cuanto a la ordenación y construcción de edificios (oficinas, almacenes, construcciones industriales), que constituye una parte importante del cometido de TMSA, esta agencia actúa como promotora, realizando los proyectos en tres etapas. La primera consiste en el trabajo del arquitecto, que se adjudica mediante una licitación. En la segunda, se convoca una nueva licitación para ingenierías de construcción y en la tercera, se saca un nuevo concurso para la ejecución.

TMSA no convoca concursos llave en mano. Al igual que las demás empresas públicas, TMSA cuenta con un apartado en su página web dedicado a la publicación de licitaciones: www.tmsa.ma.

2. MARRUECOS COMO PLATAFORMA HACIA ÁFRICA

África está experimentando grandes transformaciones económicas y Marruecos cuenta con un posicionamiento extraordinario para actuar como plataforma hacia el continente. De hecho, el continente se ha convertido en una prioridad de la política exterior de Marruecos, y es que se han firmado 300 acuerdos los últimos 10 años. Las empresas públicas se han convertido en los últimos años en importantes actores en la cooperación técnica y económica: ONEP (contrato para la gestión de agua potable en Camerún), ONE (Concesión para electrificar una zona rural en Senegal), Marsa Maroc (preseleccionada para concesión terminal portuaria en Costa de Marfil)...

Algunos de los motivos por los que Marruecos puede convertirse en una buena plataforma hacia África son los siguientes:

- Existen buenas comunicaciones de transporte /telecomunicaciones / movilidad que permitirían una comunicación fluida entre matriz y clientes. Hay vuelos regulares a más de 27 países de África del Norte, Oeste y Central desde Casablanca.
- país accesible para ciudadanos de otros países africanos (9 países africanos no necesitan visado para visitar Marruecos: Argelia, Congo (Brazzaville), Costa de Marfil, Guinea- Conackry, Libia, Mali, Níger, Senegal y Túnez).
- Disponibilidad de recursos humanos con altas competencias lingüísticas. Hay 20 millones de marroquíes francófonos, más de 5 millones de hispanohablantes y existe una fuerte penetración del inglés entre jóvenes y ejecutivos. Poseen una adaptación al entorno socio-cultural africano y productividad superior a la de otros países del área.
- Existe una red de empresas marroquíes que ya opera en África (bancos, seguros...) por lo que surge la posibilidad de partenariados estratégicos y aprovechamiento de know-how.

9. ENLACES DE INTERÉS

Enlaces de interés:

Las 53 preguntas más frecuentes sobre la inversión en Marruecos:

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4298112&pais=MA>

Documento elaborado por la OFECOMES de Rabat con las principales dudas relativas a la inversión en Marruecos.

Guía de negocios en Marruecos

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0.5310,5280449_5299367_5296234_0_MA,00.html

incluye los siguientes documentos:

Directorio de Empresas Españolas Implantadas en Marruecos

Guía país. Marruecos 2013

Negocios en Marruecos. Algunos consejos prácticos

Guía de Organismos de Apoyo a la Inversión en Marruecos

Costes de Establecimiento en Marruecos

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0.6558,5518394_65926238_7107420_0,00.html?codPais=MA&buscar.x=30&buscar.y=4

Cuaderno bitácora – El Exportador

http://www.el-exportador.es/icex/cda/controller/PageExportador/0.8723,6735394_6735493_6742676_4661948_4661936,00.html

Información sectorial:

Informe sectorial. El sector del agua en Marruecos.

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4723962&pais=MA>

Informe sectorial. El sector ferroviario en Marruecos 2012

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282923_5287111_4644663_MA,00.html

Partenariado público privado para proyectos de interés público en Marruecos

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282923_5287111_4625593_MA,00.html

Informe sectorial. El sector de la energía solar y otras energías renovables en Marruecos

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,...00.bin?doc=4625485&pais=MA>

10. ORGANISMOS PÚBLICOS DE INTERÉS

1. ORGANISMOS ESPAÑOLES

Oficina Económica y Comercial de España en Rabat
78, Av. du Chellah
10010 Rabat
Tel.: +212 (0) 537 76.07.41 / 76.17.07 / 76.61.36
Fax: +212 (0) 5376.81.82
rabat@comercio.mineco.es

Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca
33, Bd. Moulay Youssef.
20000 Casablanca
Tel: +212 (0) 522 31.31.18
Fax: +212 (0) 522 31.32.70
casablanca@comercio.mineco.es

2. GOBIERNO Y MINISTERIOS

PRIMER MINISTRO
<http://www.pm.gov.ma>

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS
<http://www.finances.gov.ma>

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA MODERNIZACIÓN DE LA ECONOMÍA
<http://www.mcinet.gov.ma>

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR
<http://www.mce.gov.ma>

MINISTERIO DE COMUNICACIÓN, PORTAVOZ DEL GOBIERNO
<http://www.mincom.gov.ma>

MINISTERIO DEL EQUIPAMIENTO Y EL TRANSPORTE

<http://www.mtpnet.gov.ma>

MINISTERIO ENCARGADO DE LA PLANIFICACIÓN DEL TERRITORIO DEL AGUA Y DEL MEDIO AMBIENTE

<http://www.minenv.gov.ma>

MINISTERIO DELEGADO ENCARGADO DE LA VIVIENDA Y DEL URBANISMO

<http://www.mhu.gov.ma>

MINISTERIO ENCARGADO DE LA MODERNIZACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO

<http://www.mmsp.gov.ma>

MINISTERIO DE ENERGÍA, DE MINAS, DE AGUA Y DEL ENTORNO

<http://www.mem.gov.ma>

MINISTERIO DE AGRICULTURA, DEL DESARROLLO RURAL Y DE PESCA MARÍTIMA

<http://www.mpm.gov.ma> Pesca

<http://www.madrpm.gov.ma> Agricultura

3. OTROS ORGANISMOS PÚBLICOS

<http://www.masen.org.ma/> Agencia Marroquí para la Energía Solar

<http://www.anrt.net.ma> Agencia Nacional de Reglamentación de las Telecomunicaciones

<http://www.douane.gov.ma> Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos

<http://www.aderee.ma> Agencia Nacional para el Desarrollo de Energías Renovables y Eficacia Energética

<http://www.conjoncture.ma/> Centro Marroquí de Coyuntura

<http://www.sgg.gov.ma/> Boletín Oficial de Marruecos

<http://www.oc.gov.ma> Oficina de Cambios

<http://www.ofppt.ma> Oficina de Formación Profesional y Promoción del Trabajo

<http://www.onhym.com/> Oficina Nacional de Hidrocarburos y Minas

<http://www.onda.ma> Oficina Nacional de Aeropuertos

<http://www.oncf.ma> Oficina Nacional de Ferrocarriles

<http://www.onp.co.ma> Oficina Nacional de Pesca

<http://www.onigt.ma/> Orden Nacional de Ingenieros y Topógrafos

<http://www.cnss.ma/> Caja Nacional de Seguridad Social

<http://www.anp.org.ma> Agencia Nacional de Puertos

<http://www.sodep.co.ma/fr> Sociedad de Explotación de Puertos

<http://www.anpme.ma> Agencia Nacional para la Promoción de la Pequeña y Mediana