



Informe de País Marruecos 2019



“Una manera de hacer Europa”
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



ÍNDICE

■ MAPA DE MARRUECOS	3
■ ANOTACIONES GENERALES	4
■ RELACIONES COMERCIALES	5
• Relaciones comerciales Marruecos/R. Murcia	6
• Tablas y gráficos R. Murcia/Marruecos	7
• Relaciones comerciales Marruecos/España	14
• Tablas y gráficos España/Marruecos	15
■ PERFIL SOCIOECONÓMICO Y EMPRESARIAL	21
• Entorno empresarial	22
• Estrategias de negociación	22
• Normas de protocolo	24
• Aspectos económicos	26
• Accesibilidad del mercado	27
• Perfil demográfico	32
• Perfil geográfico	32
• Perfil económico	32
■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA	33
• Información complementaria	34
• Información práctica	35
• Webs de interés	38
• Direcciones de organismos	39
• Fuentes documentales	40

"Este documento y todos sus contenidos son de uso público. Puede usarse parcialmente o en su totalidad. Se agradecerá que se cite el INFO como fuente de la información usada. Modo de citación: FUENTE: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)".

MAPA DE MARRUECOS



ANOTACIONES GENERALES

- 57ª economía más grande del mundo en términos de PIB (2017 – Cia.gov).
- 52º mayor importador y 68º exportador mundial.
- Crecimiento económico del 4,3% en 2017 y 3,1% en 2018 y previsión de crecimiento del 3% en 2019.
- Las oportunidades de exportación para las empresas españolas están sumamente diversificadas; mención especial merece el sector de equipos y componentes de automoción. También destacan las oportunidades comerciales relacionadas con los bienes de equipo y las materias primas industriales, maquinaria y equipamiento agropecuario, los relacionados con la construcción de infraestructuras, sector agroalimentario, servicios educativos y servicios relacionados con el turismo. Otros sectores en los que se perciben oportunidades comerciales son: sector textil (con el foco puesto en inputs y equipamiento para la confección: diseño, hilatura, tejidos técnicos, botonería, etc.); industria auxiliar mecánica y de materiales de construcción (metálico, eléctrico, mecánico, cartón, madera, plástico); combustibles y lubricantes; cosmética, higiene y perfumería; servicios de transporte y logística; servicios a empresas (consultoría, ingeniería, software y tecnologías de la información); y franquicias.
- El análisis de las importaciones de mercancías por países permite destacar como principales proveedores a España, Francia, China. y EE.UU.
- Las relaciones UE-Marruecos se basan en el Acuerdo Euro-Mediterráneo de Asociación UE-Marruecos, de marzo del 2000, reforzado con la adopción del Estatuto Avanzado, en octubre de 2008. La UE mantiene unas relaciones privilegiadas con Marruecos, desde el punto de vista político, económico, comercial y financiero.
- En cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, Marruecos se encuentra en el nivel A4.

EVALUACIÓN RIESGO PAÍS



Relaciones comerciales

RELACIONES COMERCIALES MARRUECOS/R. DE MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Marruecos en 2018 fue de 403,7 millones de euros con una tasa de cobertura del 632,06%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 731 en un total 10.537 operaciones comerciales. Marruecos ocupa la posición 6 en el ranking de países donde exporta la Región de Murcia. En el ámbito nacional se sitúa en el puesto 9.

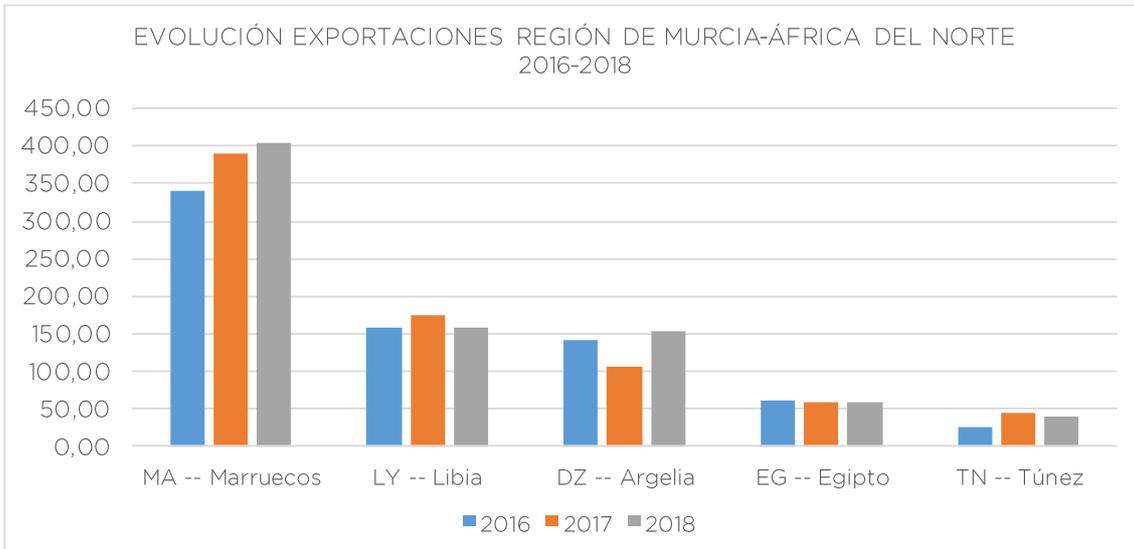
Las principales partidas exportadas desde Murcia hasta este país fueron para estos meses, combustibles y lubricantes (193,96 millones de euros); envases y embalajes (41,81 millones de euros); otras grasas y aceites (28,32 millones de euros); y productos de fundición (22,63 millones de euros).

La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia en 2018 fue de 63,87 millones de euros. Los principales productos importados fueron hortalizas frescas y congeladas (32,03 millones de euros); pescados y mariscos (12,04 millones de euros); frutas frescas u congeladas (6,35 millones de euros); y conservas hortofrutícolas (5,78 millones de euros).

Tabla 1. Evolución exportaciones R. de Murcia-Norte de África

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-ÁFRICA DEL NORTE				
Países	2016	2017	2018	%2017/2018
ÁFRICA DEL NORTE	728,75	773,25	813,95	5,26
MA -- Marruecos	341,32	389,15	403,69	3,74
LY -- Libia	158,95	174,57	159,22	-8,80
DZ -- Argelia	141,33	105,33	153,26	45,50
EG -- Egipto	60,98	59,51	58,76	-1,26
TN -- Túnez	26,16	44,68	39,02	-12,67

Millones €. Fuente: ESTACOM



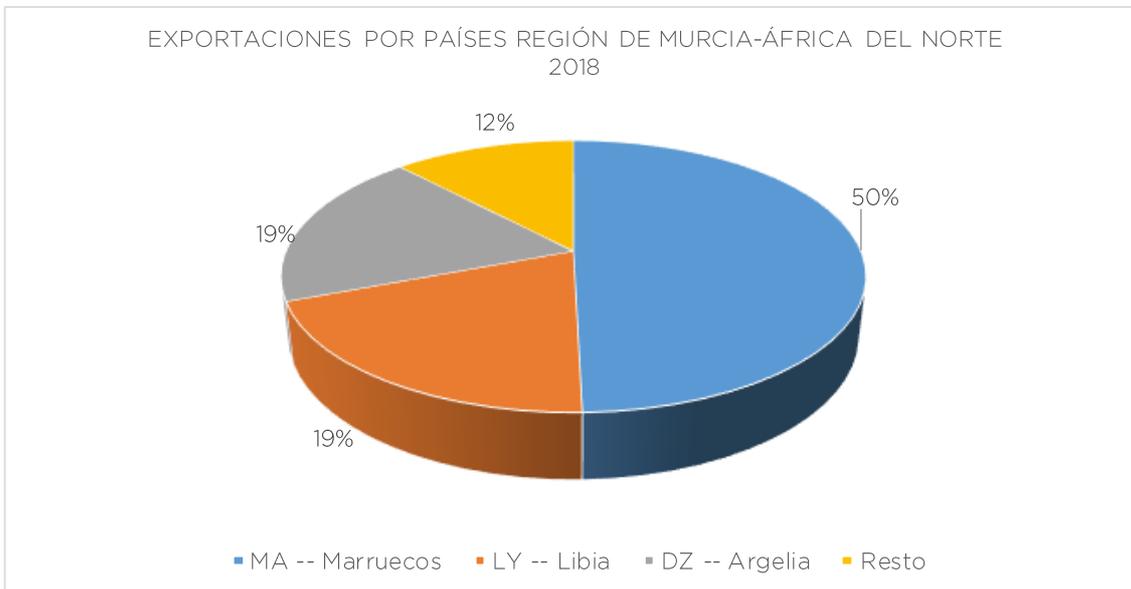


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras R. de Murcia-Marruecos

EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-MARRUECOS					
	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	720	610	723	707	731

Nº empresas. Fuente: ESTACOM

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación R. de Murcia-Marruecos

EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-MARRUECOS					
	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	9.133	9.838	11.014	10.101	10.537

Nº operaciones. Fuente: ESTACOM

Tabla 4.- Balanza comercial R. de Murcia-Marruecos

BALANZA COMERCIAL MURCIA-MARRUECOS 2017-2018								
	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob %	2018 Export	2018 Import	2018 Saldo	2018 Cob %
Enero	45,20	4,99	40,21	906,01	21,82	5,64	16,18	386,82
Febrero	27,32	5,68	21,64	481,26	27,97	5,36	22,61	521,67
Marzo	27,80	7,27	20,54	382,65	41,74	7,44	34,31	561,14
Abril	17,57	7,57	10,00	232,01	34,72	6,10	28,62	569,05
Mayo	31,35	8,93	22,42	351,17	24,86	9,98	14,88	249,12
Junio	27,81	10,08	17,73	275,97	28,52	6,35	22,16	448,82
Julio	31,38	4,80	26,59	654,34	33,03	4,63	28,40	713,75
Agosto	22,62	4,74	17,88	477,12	21,25	3,60	17,65	590,72
Septiembre	49,74	3,52	46,22	1.414,57	44,68	3,24	41,44	1.380,09
Octubre	36,30	4,33	31,97	838,33	48,48	2,94	45,54	1.650,18
Noviembre	41,94	4,40	37,54	953,18	29,66	3,48	26,17	851,60
Diciembre	30,11	5,60	24,51	537,60	46,97	5,11	41,86	919,12
TOTAL	389,15	71,89	317,25	541,28	403,69	63,87	339,82	632,06

Millones €. Fuente: ESTACOM



Tabla 5.- Evolución exportaciones R. de Murcia-Marruecos

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MURCIA-MARRUECOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	334,46	368,23	325,88	341,32	389,15	403,69

Millones €. Fuente: ESTACOM



Tabla 6.- Ranking productos exportados R. de Murcia-Marruecos

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS MURCIA-MARRUECOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
43201 -- Combustibles y lubricantes	193,96
40302 -- Envases y embalajes	41,81
10506 -- Otras grasas y aceites	28,32
42103 -- Productos de fundición	22,63
43505 -- Otros productos sin elaborar	18,07
41801 -- Defensa y seguridad militar	14,80
43301 -- Productos químicos	10,50
30209 -- Perfumería y cosmética	9,27
43101 -- Productos de limpieza e higiene profesional	7,97
40203 -- Equipamiento de riego	7,02
42201 -- Equipos para manipulación de fluidos	4,10
20304 -- Otras bebidas sin alcohol	3,78
30206 -- Materias textiles	3,22
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	2,71
42102 -- Productos siderúrgicos	2,05
43406 -- Otros materiales de construcción	1,93
43403 -- Cementos, yesos y cales	1,84
10201 -- Animales vivos	1,79
10509 -- Ingredientes y aditivos para la alimentación	1,61
20302 -- Zumos	1,41
SubTotal	378,79
Total	403,69

Millones €. Fuente: ESTACOM



Tabla 7.- Evolución importaciones R. de Murcia-Marruecos

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MURCIA-MARRUECOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	50,72	61,68	71,19	60,57	71,89	63,87

Millones €. Fuente: ESTACOM

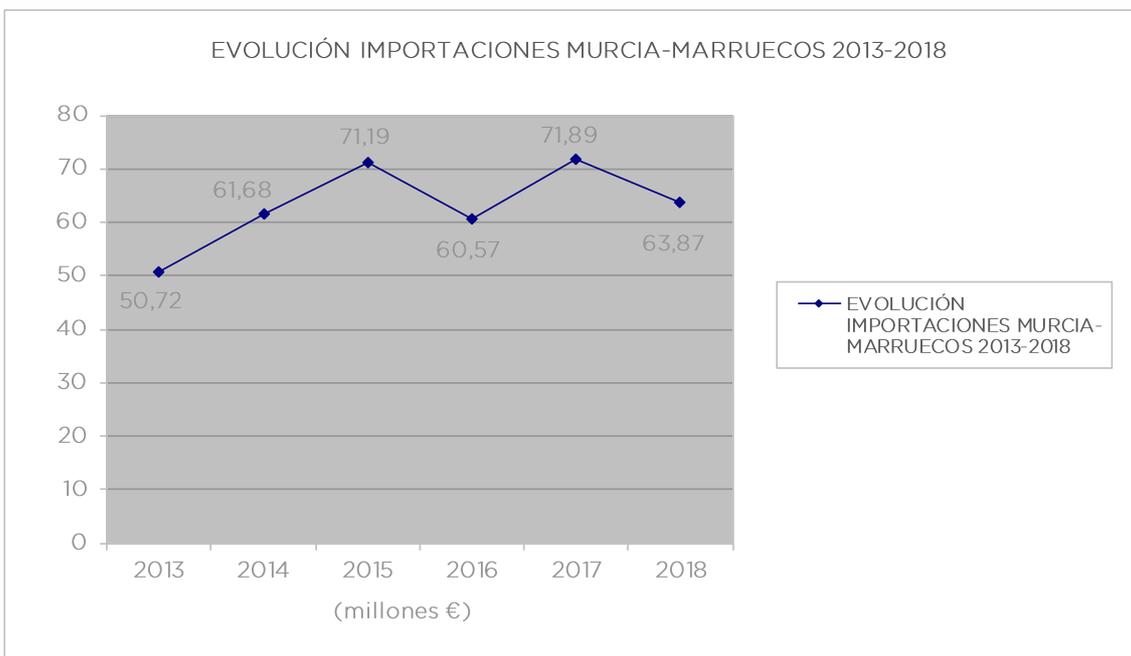
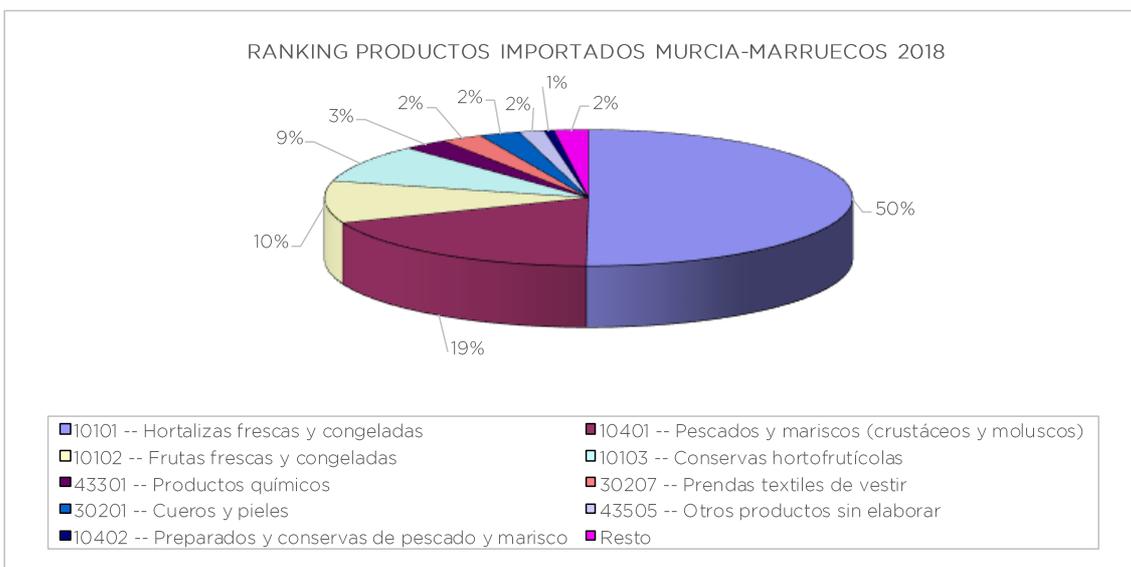


Tabla 8.- Ranking productos importados R. de Murcia-Marruecos

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS MURCIA-MARRUECOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	32,03
10401 -- Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	12,04
10102 -- Frutas frescas y congeladas	6,35
10103 -- Conservas hortofrutícolas	5,78
43301 -- Productos químicos	1,75
30207 -- Prendas textiles de vestir	1,62
30201 -- Cueros y pieles	1,59
43505 -- Otros productos sin elaborar	0,99
10402 -- Preparados y conservas de pescado y marisco	0,38
30305 -- Artículos deportivos	0,25
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	0,24
10509 -- Ingredientes y aditivos para la alimentación	0,15
40302 -- Envases y embalajes	0,13
42103 -- Productos de fundición	0,12
43402 -- Piedra natural y sus manufacturas	0,10
42102 -- Productos siderúrgicos	0,08
30301 -- Papelería, escritorio y dibujo	0,07
10202 -- Otros productos de origen animal	0,05
10506 -- Otras grasas y aceites	0,04
30101 -- Textil	0,03
SubTotal	63,76
Total	63,87

Millones €. Fuente: ESTACOM



RELACIONES COMERCIALES MARRUECOS/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Marruecos en el año 2018 fue de 8.221,21 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 123,59%.

En el ranking de productos exportados para 2018 por España destacan combustibles y lubricantes (con más de 1.127,69 millones de euros); equipos, componentes y accesorios automoción (1.115,94 millones de euros); materias textiles (856,25 millones de euros); y productos de fundición (637,32 millones de euros).

España importó productos marroquíes en 2018 por valor de 6.651,94 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan maquinaria y material eléctrico (1.860,46 millones de euros); prendas textiles de vestir (1.544,2 millones de euros); pescados y mariscos (614,13 millones de euros), automóviles (305,04 millones de euros) y frutas frescas y congeladas (363,58 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-Marruecos

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-MARRUECOS 2017-2018								
	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob %	2018 Export	2018 Import	2018 Saldo	2018 Cob %
Enero	626,47	547,35	79,12	114,45	645,22	523,30	121,92	123,30
Febrero	615,28	611,32	3,96	100,65	676,42	574,86	101,56	117,67
Marzo	731,41	675,31	56,10	108,31	796,66	607,39	189,27	131,16
Abril	665,71	521,29	144,42	127,70	718,99	636,24	82,75	113,01
Mayo	706,45	570,55	135,90	123,82	760,07	678,22	81,85	112,07
Junio	661,55	460,76	200,79	143,58	687,49	507,39	180,10	135,49
Julio	664,51	469,03	195,48	141,68	746,82	561,45	185,37	133,02
Agosto	545,00	460,23	84,78	118,42	447,15	427,11	20,04	104,69
Septiembre	762,07	393,11	368,96	193,86	662,90	468,71	194,19	141,43
Octubre	721,20	585,25	135,95	123,23	806,16	631,94	174,22	127,57
Noviembre	694,23	562,11	132,12	123,50	640,61	557,59	83,01	114,89
Diciembre	648,25	448,74	199,51	144,46	632,72	477,74	154,98	132,44
TOTAL	8.042,12	6.305,03	1.737,09	127,55	8.221,21	6.651,94	1.569,27	123,59

Millones €. Fuente: ESTACOM

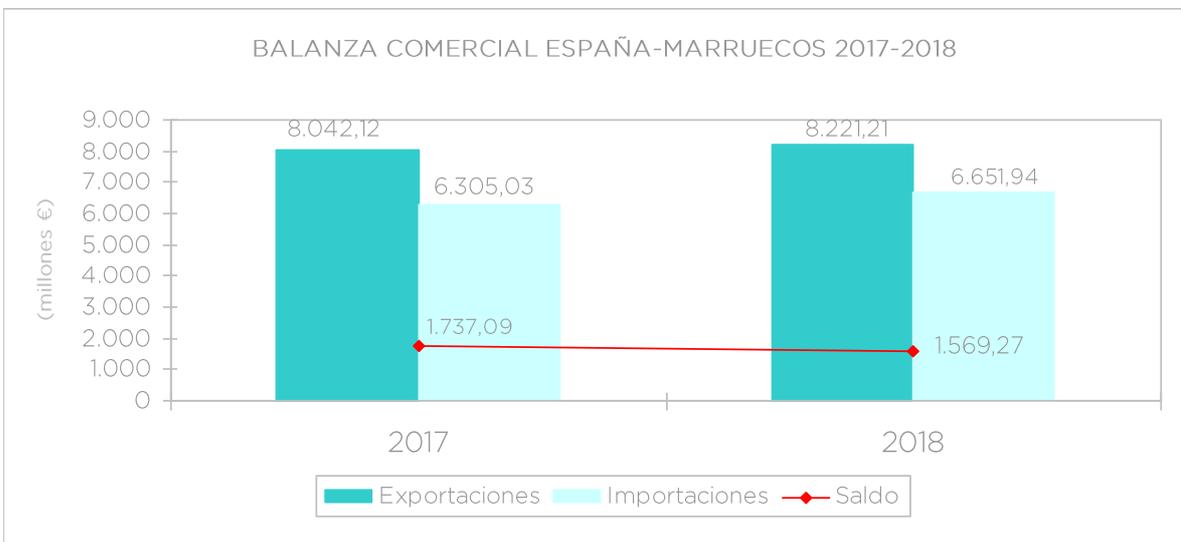


Tabla 10.- Evolución exportaciones España-Marruecos

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-MARRUECOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	5.521,26	5.833,66	6.130,69	7.130,52	8.042,12	8.221,21

Millones €. Fuente: ESTACOM

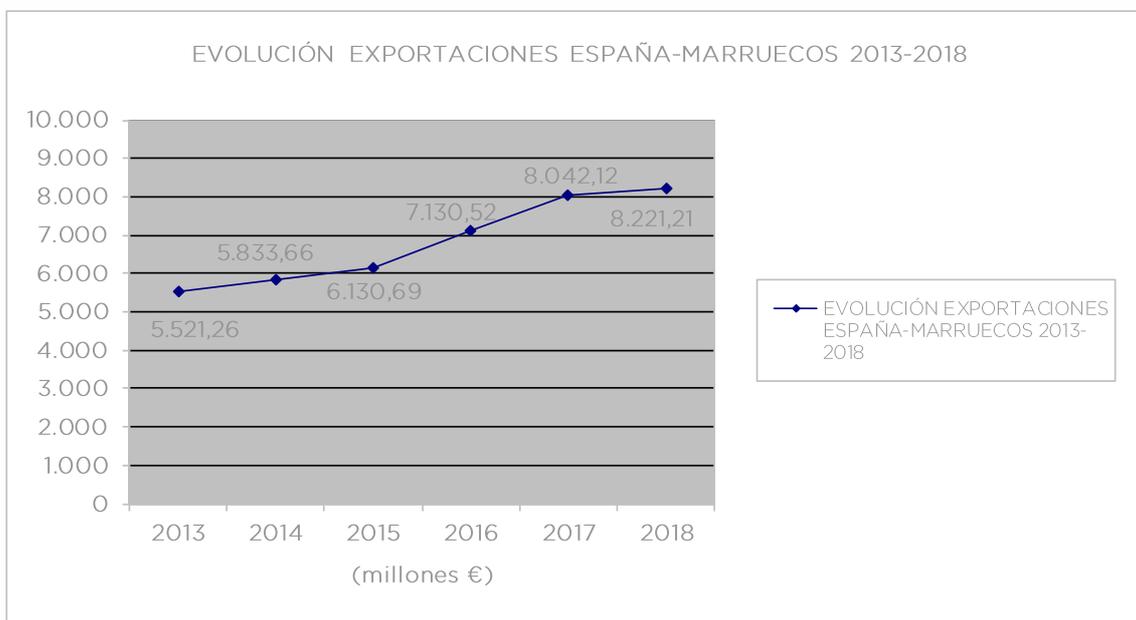


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-Marruecos

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-MARRUECOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
43201 -- Combustibles y lubricantes	1.127,69
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	1.115,94
30206 -- Materias textiles	856,25
42103 -- Productos de fundición	637,32
43301 -- Productos químicos	557,17
40901 -- Maquinaria y material eléctrico	427,63
40302 -- Envases y embalajes	264,84
41301 -- Automóviles	262,62
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	205,84
43202 -- Energía eléctrica	201,78
30207 -- Prendas textiles de vestir	145,69
42201 -- Equipos para manipulación de fluidos	106,48
43505 -- Otros productos sin elaborar	101,88
30205 -- Componentes para el calzado	93,04
43401 -- Pavimentos y revestimientos cerámicos	90,73
41801 -- Defensa y seguridad militar	90,25
43408 -- Ferretería	82,99
10506 -- Otras grasas y aceites	82,14
30103 -- Mueble	75,83
43503 -- Papel y sus semimanufacturas	70,46
SubTotal	6.596,59
Total	8.221,21

Millones €. Fuente: ESTACOM

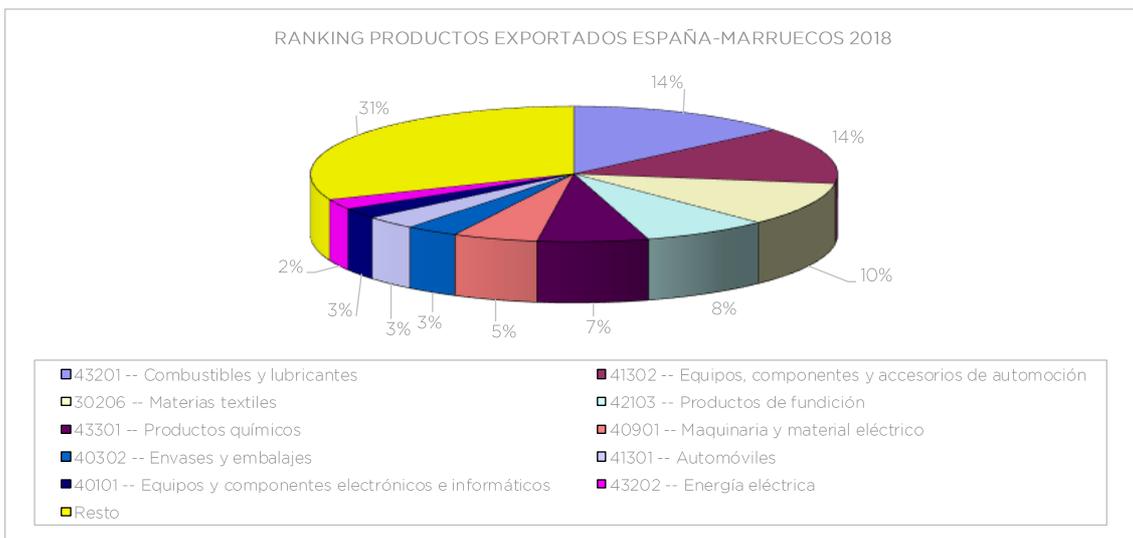


Tabla 12.- Evolución importaciones España-Marruecos

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-MARRUECOS 2013-2018						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	3.530,01	4.080,75	4.832,65	5.653,04	6.305,03	6.651,94

Millones €. Fuente: ESTACOM

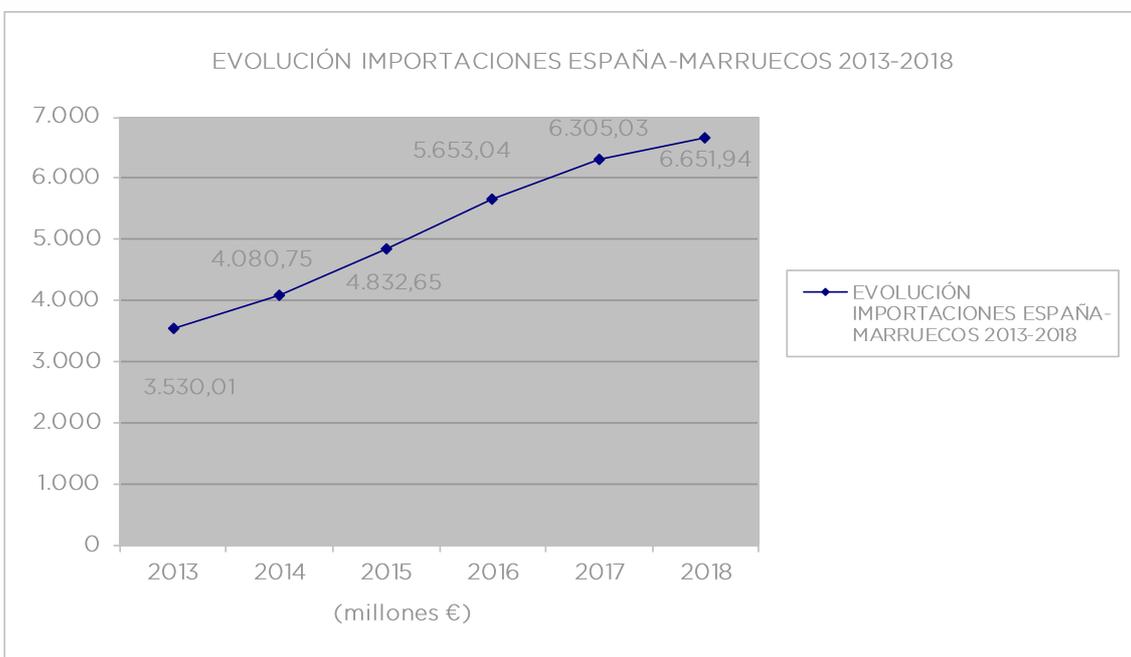
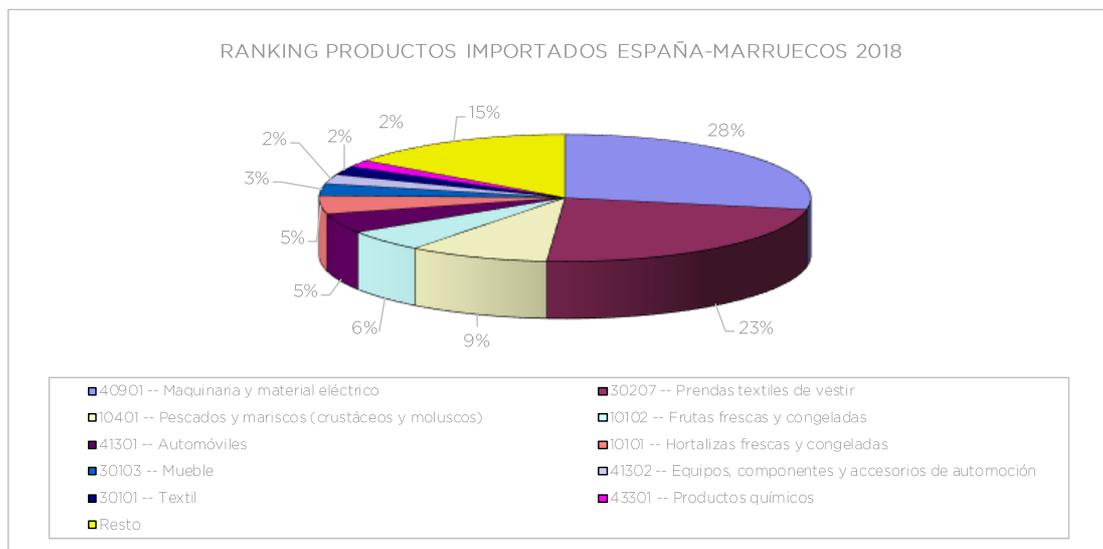


Tabla 13.- Ranking productos importados España-Marruecos

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-MARRUECOS 2018	
Sectores ICEX	Millones - €
40901 -- Maquinaria y material eléctrico	1.860,46
30207 -- Prendas textiles de vestir	1.544,20
10401 -- Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	614,13
10102 -- Frutas frescas y congeladas	363,58
41301 -- Automóviles	335,03
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	306,30
30103 -- Mueble	202,90
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	158,28
30101 -- Textil	147,20
43301 -- Productos químicos	120,58
42901 -- Equipos de protección y seguridad laboral	111,15
40205 -- Protección de cultivos	97,36
43201 -- Combustibles y lubricantes	87,90
10402 -- Preparados y conservas de pescado y marisco	84,97
30305 -- Artículos deportivos	67,69
43501 -- Minerales metálicos y no metálicos	58,76
30204 -- Calzado	54,26
10104 -- Semillas, frutos oleaginosos y cultivos industriales	49,83
30208 -- Puericultura	39,07
43504 -- Productos semielaborados metálicos	37,67
SubTotal	6.341,31
Total	6.651,94

Millones €. Fuente: ESTACOM



COMERCIO EXTERIOR POR PRODUCTOS

Exportaciones: Material eléctrico, vehículos automóviles, abonos y prendas y complementos de vestir. Principales clientes: España, Francia, EE.UU. e Italia.

Importaciones: Combustibles, máquinas, vehículos y material eléctrico. Principales proveedores: España, Francia, China, EE.UU.

	VALOR 2017	VALOR 2018	% VAR. 17/18
IMPORTACIONES	45.083.310	51.251.406	13,68
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	7.168.685	8.745.554	22,00
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	4.750.669	5.233.093	10,15
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	4.588.064	5.136.180	11,95
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	4.599.827	4.898.759	6,50
Plástico y sus manufacturas	1.879.175	2.111.014	12,34
Cereales	1.392.693	1.551.566	11,41
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	770.609	1.328.531	72,40
Fundición, hierro y acero	1.263.186	1.315.567	4,15
Manufacturas diversas	684.932	993.537	45,06
Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	581.330	912.764	57,01
EXPORTACIONES	25.606.854	29.330.296	14,54
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	4.228.380	4.928.335	16,55
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	3.395.412	3.880.929	14,30
Abonos	2.583.563	3.162.008	22,39
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	2.399.404	2.534.662	5,64
Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos	1.137.458	1.499.696	31,85
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	1.309.486	1.363.737	4,14
Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1.123.331	1.274.424	13,45
Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	917.084	1.181.278	28,81
Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	1.080.795	1.120.123	3,64
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	779.160	830.916	6,64

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE desde enero de 2014 y hasta enero de 2017.
Cálculos del CCI basados en estadísticas de Office des changes du Maroc desde enero de 2017 (miles \$)

Perfil socioeconómico y empresarial

ENTORNO EMPRESARIAL

- o Marruecos es un país complejo y lleno de contrastes, con tradiciones milenarias que conviven con la modernidad creciente propiciada por las relaciones económicas con países de la Unión Europea, sobre todo, Francia y España.
- o Todavía existe un fuerte proteccionismo que va disminuyendo a través del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, en el que se prevé la progresiva reducción de aranceles y licencias de importación hasta crear una zona de libre comercio.
- o Una forma de proteccionismo es la complejidad de los trámites administrativos, especialmente, los aduaneros. Hay que prestar mucha atención a los documentos que se presentan en las aduanas: deben ser completos, detallados y estar cumplimentados en francés.
- o Marruecos es un mercado emergente con una elevada apertura al exterior. La oferta europea e incluso la de Estados Unidos es bien conocida. Por tanto, no se tendrá éxito con productos obsoletos o de baja calidad.
- o En el mundo de negocios marroquí cada ciudad tiene asignado un papel: Casablanca es el centro de la actividad comercial y financiera, sede de las principales empresas nacionales y multinacionales; Rabat es la capital administrativa, donde se negocian los contratos públicos; Marrakech es la ciudad turística más importante; y Fez aglutina al sector de la artesanía.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- o Los canales de distribución están poco desarrollados. Apenas existen grandes superficies. Predominan las tiendas pequeñas de tipo familiar con un gran surtido de artículos. Por las dificultades que representa la distribución, las opciones más adecuadas son la venta a través de un importador-distribuidor o el establecimiento de una filial comercial.
- o El acercamiento al mercado es lento. Habrá que visitar varias veces el país y establecer contactos personales. Se prefiere negociar los temas cara a cara. Las formas de negociación escrita (cartas, faxes, e-mails, contratos, etc.) se utilizan poco.
- o La actitud más valorada es la naturalidad. Se debe evitar, sobre todo, la arrogancia y la sumisión. Al marroquí no le gusta trabajar con alguien que se sienta superior a él y no sea capaz de apreciar sus valores. Por otra parte, la sumisión será tomada como una actitud hipócrita y generará desconfianza.

- o En las principales ciudades se habla indistintamente el francés y el árabe. En la zona norte (Tánger y Tetuán) también el español. Las negociaciones se desarrollan fundamentalmente en francés. Si el negociador extranjero emplea algunas palabras en árabe será muy apreciado.
- o En las reuniones de trabajo no se entra directamente en materia. Se habla de la familia, el trabajo y otros temas antes de abordar los negocios.
- o El peso de la negociación lo debe llevar el visitante ya que, generalmente, los marroquíes muestran una actitud de “esperar y ver”. Para captar su atención hay que resaltar varias veces las ventajas del producto o los beneficios del proyecto.
- o El precio constituye el aspecto esencial de la negociación. Una vez llegado el momento de fijar precios se entrará en un proceso de regateo en el que hay que actuar con delicadeza, evitando el enfrentamiento.
- o Las técnicas de negociación agresivas son contraproducentes. Sobre todo en situaciones críticas, hay que sonreír y utilizar un tono amistoso y agradable.
- o Otros elementos importantes para tener éxito en la negociación son: crear un clima de confianza y buscar la relación a largo plazo.
- o Los temas delicados o difíciles siempre se deben tratar personalmente y sin prisa. Es un error utilizar el teléfono o medios de comunicación escritos para resolverlos.
- o La toma de decisiones está muy jerarquizada, tanto en las estructuras políticas como en las empresariales. Es esencial plantear las reuniones a alto nivel y establecer una relación con las personas que deciden.
- o Existe una elevada tendencia a improvisar, incluso llega a molestar la pretensión de planificar las relaciones comerciales. Hay que insistir en los compromisos y la organización, aunque siempre dejando cierta flexibilidad e imaginación para resolver los imprevistos, que con toda seguridad se van a producir.
- o El uso del tiempo es flexible, sobre todo, en el cumplimiento de los plazos. Existe la creencia de que la prisa trae malos augurios. No se debe esperar a que ellos tomen la iniciativa. Los asuntos hay que perseguirlos, confirmarlos y recordarlos continuamente.
- o Los contratos no difieren de los modelos que se utilizan en la Unión Europea. No es habitual utilizar los servicios de un abogado para su redacción.

NORMAS DE PROTOCOLO

- o La forma de saludo más común, tanto para hombres como para mujeres, es el apretón de manos. Los besos en las mejillas sólo tienen lugar cuando hay una fuerte amistad o vínculos familiares.
- o En las presentaciones no se debe tomar la iniciativa ante una persona de rango superior, pero sí cuando sea de rango inferior y ello sea conocido por las partes.
- o Existe cultura de contacto ocular. Se debe mirar a los ojos del interlocutor, con ligeras pausas.
- o A las personas se las llama por el apellido precedido por la palabra “Señor” en francés (Monsieur Abdou, Monsieur Youssef). Solamente se utilizan los nombres propios (Mohamed, Alí, Azzedine) cuando hay confianza.
- o La vida en Marruecos está presidida por los principios del Islam. No obstante, los marroquíes conviven perfectamente con personas de otras religiones y son muy respetuosos con las creencias de los extranjeros, pero menos a los hábitos o comportamientos cotidianos.
- o Al principio de las reuniones se suele servir té a la menta (la bebida típica de Marruecos) o café. Por cortesía, no se debe rechazar.
- o En la conversación debe evitarse hablar de temas sensibles como la integridad del territorio marroquí (Sahara, Ceuta y Melilla), la imagen de la familia real o el papel de la mujer en la sociedad.
- o Los marroquíes son muy nacionalistas por lo cual agradecen cualquier comentario sobre las bellezas naturales o artísticas del país o los éxitos deportivos (en fútbol y atletismo, sobre todo).
- o La comida de negocios más habitual es el almuerzo. En los restaurantes de cocina internacional los usos son los mismos que en Europa. En los de cocina marroquí o en las casas particulares, para comer algunos platos -por ejemplo, el cordero-, se pueden utilizar las manos. Incluso el anfitrión servirá comida a los invitados utilizando las manos. Hay que considerarlo como un gesto de confianza, no de mala educación.
- o La religión musulmana prohíbe el cerdo ya que se considera un animal impuro. Es un error comer alimentos de cerdo delante de ellos u ofrecérselos cuando están el extranjero ya que denotaría falta de sensibilidad. Si ellos lo piden explícitamente no hay problema.
- o Con el alcohol hay más permisividad que con el cerdo. Los restaurantes internacionales sirven vino y cada vez son más los

- marroquíes que tienen vino en sus casas y lo ofrecen a sus invitados. En una comida de negocios con un marroquí sólo se debe beber vino si él lo bebe, o bien, si insiste en que lo bebamos y ya se tiene una relación de confianza con él.
- o El papel de la mujer en la sociedad marroquí es secundario, aunque está cambiando. Cada vez son más las mujeres que se incorporan a puestos de responsabilidad en las empresas. Generalmente son muy profesionales y eficaces.
 - o Cuando se es invitado a una casa lo habitual es que la mujer del anfitrión salude al llegar y no esté presente durante la comida. Conviene actuar con naturalidad y no hacer mención a esta costumbre.
 - o Los regalos entre empresas no son habituales. Si se es invitado a una casa serán bien recibidos regalos para los niños o para la esposa (bombones, flores o algún complemento de ropa).
 - o El Ramadán es una fiesta religiosa de gran importancia. Dura un mes lunar (veintiocho días) durante el que se debe observar un estricto ayuno (no se puede comer, beber o fumar) desde el anochecer hasta el amanecer. Durante el Ramadán se trabaja, aunque el ritmo disminuye considerablemente tanto en la Administración como en las empresas. Siempre que se pueda evitar, es mejor no visitar el país para gestiones de negocios en esas fechas.

ASPECTOS ECONÓMICOS

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS

El peso del sector agrícola en relación al PIB de Marruecos, entre 2008-2013 fue del 14,4% de media, en función de las condiciones climáticas del año, en 2017 fue del 14% de media, así como en el 2018. Tiene un papel destacado en los intercambios exteriores, junto con la agroindustria y la pesca, el sector agroalimentario. La producción agrícola marroquí está dominada por los cereales. En los últimos años, las actuaciones de las autoridades marroquíes dentro del Plan Maroc Vert (2008-2020) han ido encaminadas a diversificar, modernizar la producción agrícola, aumentando la superficie de irrigación e introduciendo el riego gota a gota. En cuanto a la ganadería, contribuye con un 30% al PIB Agrícola y ocupa al 20% de la población activa rural. En lo que se refiere al sector pesquero marroquí, contribuye entre el 2-3% al PIB y genera 700.000 empleos directos e indirectos. Marruecos figura en el primer puesto de productores de pescado en África, y como vigésimo quinto a nivel mundial.

El sector secundario representó el 29,39% del PIB en 2018. El sector secundario se caracteriza por su elevada concentración geográfica y sectorial. El sector industrial en Marruecos se encuentra en un gradual proceso de reestructuración, impulsada por el Plan de Aceleración Industrial que el gobierno lanzó para 7 años (2014-2020), con un ambicioso programa que refuerce la contribución de la industria al PIB, a través del desarrollo de sectores como el aeronáutico, automóvil, textil, agroindustrial, entre otros. Respecto al sector de la construcción experimentó una desaceleración en 2018, con una tasa de crecimiento del 0,1%, inferior al 1,8% de 2017.

En relación con el sector servicios, todavía bastante protegido, cabe resaltar que en 2018 representó un 56,71% del PIB de Marruecos con un crecimiento anual medio en el periodo 2008-2017 del 3,3%. El principal subsector dentro de los servicios es el turismo, considerado por las autoridades como uno de los sectores prioritarios. En 2018, el turismo alcanzó el 6,6 % del PIB, aumentando desde el 6,2% del 2017. El sector genera 532.000 empleos directos, lo que significa el 5% del empleo en el conjunto de la economía. Dentro del sector terciario, el sector de las telecomunicaciones ha crecido a un ritmo medio de representa del 3,1

% entre 2008 y 2017, a pesar de descender ligeramente de un 2,37% sobre el PIB en 2016 a un 2,21% en 2018.

ACCESIBILIDAD DEL MERCADO

SERVICIOS COMERCIALES Y BANCARIOS

COMERCIALIZACIÓN

La distribución en Marruecos ha conocido una importante evolución en los últimos años debido al cambio en los hábitos de consumo de la población, a la mejora del nivel de vida, a la apertura económica del país, a la extensión de los nuevos sistemas de pago, etc.

El sector del comercio en Marruecos supone uno de los pilares de la economía del país, contribuye con un 12% del PIB, representa una participación del 2,5% del volumen de las inversiones extranjeras y ocupa a 1,2 millones de personas, el 13% de la población activa marroquí. En la distribución comercial en Marruecos están presentes todos los formatos comerciales, pudiendo estimarse en 720.000 los puntos de venta repartidos en todo el país.

En líneas generales, se puede decir que en la distribución comercial en Marruecos coexiste la distribución tradicional de proximidad, que representa alrededor del 58% del sector, 36% de los empleos y 80% de los puntos de ventas, con la distribución moderna, alrededor del 42%, con una tendencia al alza en los últimos años.

Por otra parte, no deben olvidarse las deficiencias aún existentes en el sector, como la mala estructura de la cadena de distribución, la presencia del comercio “informal”, las falsificaciones, la venta ambulante, la falta de reconocimiento de los derechos del consumidor, etc. Con el fin de paliar muchos de estos problemas, el Gobierno marroquí lanzó un plan de acción, Plan Rawaj Vision 2020, y tiene un plan de desarrollo de los mercados mayoristas de distribución. Además, a finales de 2017, se puso en marcha una estrategia para el comercio interior “Marruecos comercio 2020” para modernizar el comercio minorista.

La distribución tradicional en Marruecos se realiza a través de los zocos rurales, los mercados municipales, los bazares, las épicerías y una amplia implantación de la venta ambulante. Las épicerías, o tiendas de ultramarinos tradicionales, son tiendas de proximidad con una amplia

gama de productos, desde artículos de limpieza e higiene personal, hasta de alimentación. Su tamaño varía de menos de 70 m² (la mayoría de ellas) hasta los 300 m². Algunos productos como sémolas o legumbres se adquieren a granel y se venden al peso, mientras que otros productos de alimentación o higiene personal llegan incluso a venderse en dosis individuales. Es muy usual dar crédito a sus clientes habituales.

En lo que respecta a la distribución moderna, son varias las cadenas locales y extranjeras implantadas en Marruecos, desde principio de los años 90, con un limitado grado de competencia y en el que faltan algunos formatos, como las grandes superficies especializadas.

BANCOS

La estructura del sistema bancario se caracteriza por su fuerte concentración (en 2016 los tres primeros bancos concentraban más de la mitad de los activos). En cuanto al accionariado, dos tercios está en manos del sector privado: bancos extranjeros (especialmente franceses), compañías de seguros, sociedades de previsión social y holdings. En 2014 el estado ha salido completamente del capital de Banque Centrale Populaire (BCP), pero sigue siendo accionista mayoritario en 5 bancos y 4 sociedades de financiación.

SISTEMA FISCAL

El sistema fiscal marroquí comprende tres tipos de tributos: impuestos, tasas y contribuciones especiales. En Marruecos, existen dos niveles de imposición, el estatal y el local. La Administración Central gestiona la emisión y recaudación de los impuestos locales, cuyos ingresos entrega a los municipios. En 2007 se aprobó el Código General de Impuestos (13^º edición 2019) que incluye la normativa relativa al impuesto de sociedades (IS), el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IR), el impuesto sobre el valor añadido (TVA) y los derechos de registro y timbre. Anualmente la Ley de Finanzas (equivalente a la ley de Presupuestos Generales del Estado) modifica este Código introduciendo nuevas disposiciones en materia fiscal. Tradicionalmente en Marruecos, al igual que en muchos países emergentes, los ingresos en concepto de impuestos indirectos son superiores al de los impuestos directos.

El tipo impositivo del Impuesto de Sociedades es, a partir del 1 de enero de 2019, el siguiente:

Base imponible igual o inferior a 300.000 de dirhams	10%
Base imponible entre 300.001 y 1.000.000	17,5%
Base imponible superior a 1.000.000	31%

El Impuesto sobre la Renta (Impôt sur le Revenu o IR) grava las rentas obtenidas por las personas físicas y por las personas jurídicas no sujetas al Impuesto de Sociedades.

El tipo impositivo es el siguiente:

Tramos de renta	Tipo	Deducción
Hasta 30.000 dirhams	0%	0
de 30.001 a 50.000	10%	3.000
de 50.001 a 60.000	20%	8.000
de 60.001 a 80.000	30%	14.000
de 80.001 a 180.000	34%	17.200
a partir de 180.001	38%	24.400

El tipo normal del IVA es el 20%. Existen otros reducidos del 7, 10 y 14%.

PROTECCIÓN DE PATENTES Y MARCAS

En la legislación marroquí de la propiedad industrial rige el principio de la territorialidad, que implica que únicamente se obtiene la protección en aquellos países en que la marca o patente esté registrada. Por consiguiente, el registro de la marca o de la patente en su país de origen no concede protección automática en otros países. Sin embargo, el 1 de marzo de 2015 entró en vigor el acuerdo con la Oficina Europea de Patentes (OEP), por el que las patentes registradas en la OEP obtienen protección en Marruecos, a través de un sistema de validación en la Oficina Marroquí de la Propiedad Industrial y Comercial, OMPIC (el acuerdo no establece reciprocidad para las patentes marroquíes).

La Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), Organismo Autónomo dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y responsable del registro y concesión de Patentes, Marcas y Diseños Industriales en España, firmó el 16 de mayo de 2016 el acuerdo conocido internacionalmente como Patent Prosecution Highway (PPH) con la Oficina Marroquí de Propiedad Industrial y Comercial (OMPIC), con el objetivo de beneficiar a los solicitantes de patentes de ambos países. Este acuerdo, entró en vigor el 1 de junio de 2016.

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

En cuanto a las normas técnicas y de calidad, actualmente existen alrededor de 10.500 normas en Marruecos, de las que sólo 275 son de aplicación obligatoria. La mayoría de estas normas afectan a los sectores de la metalurgia; industria química; cauchos y plásticos; electricidad; textiles y cueros; construcción e ingeniería civil; embalajes; equipamiento de cocción, calefacción y refrigeración; muebles; sanidad y seguridad, y equipamiento de automóvil. La lista completa puede encontrarse en la web del Instituto Marroquí de Normalización (IMANOR): Catalogue des Normes Marocaines.

En materia de normas, aproximadamente el 95% de las normas marroquíes existentes actualmente tienen su origen en normas europeas (un 50-60% serían normas promovidas por la Unión Europea, mientras el resto serían normas promulgadas en países concretos, especialmente Francia).

Salvo en el caso de estas normas obligatorias, la certificación de conformidad a las normas marroquíes, ya sea de producto o de sistema, es completamente voluntaria para las empresas.

RÉGIMEN DE COMERCIO

El mercado marroquí continúa estando relativamente protegido frente a las importaciones. No obstante, este país comenzó su proceso de apertura hacia el exterior con su adhesión al GATT en 1987 y con la firma del Acuerdo de Asociación con la UE en el 2000 y otros acuerdos comerciales preferenciales, lo que ha ido rebajando sus barreras comerciales. En el caso del comercio con la UE, a partir del 1 de marzo de 2012 se hizo efectivo el desmantelamiento arancelario definitivo para los productos industriales y el 1 de octubre de 2012 para los productos agrícolas, agrícolas transformados y productos de la pesca. El nuevo protocolo agrícola establece el libre acceso de los productos marroquíes al mercado europeo, salvo para una serie de productos sensibles como son el tomate, la clementina, el ajo, el calabacín, el pepino y la fresa.

ARANCELES

Las operaciones suscritas bajo regímenes económicos aduaneros deben, salvo derogación, ser cubiertas por una garantía representada, bien por una consignación de un montante fijado por la Administración de Aduanas, bien a través de un aval bancario o cualquier otra forma

de caución debidamente admitida. Estas operaciones dan lugar a la suscripción de declaraciones de acquits-à-caution que comprenden, además de la declaración de mercancía, el compromiso del que suscribe y su garantía a satisfacer los compromisos suscritos. También pueden estar cubiertas por los documentos previstos en las convenciones internacionales a las cuales está adherido Marruecos (cuaderno TIR, cuaderno ATA, etc.).

PERFIL DEMOGRÁFICO

Población (2018)	34.314.130 habitantes
Capital	Rabat
Otras ciudades	Marrakech, Casablanca, Tanger, Fez.
Crecimiento población (2018)	0,95%
Densidad demográfica (2018)	76,8 hab/km ²
Pirámide de edad (2018)	0-14: 25,47% 15-64: 67,58% >65: 6,95%
Distribución por sexos (2018)	Hombres: 49% Mujeres: 51%
Grupos étnicos	Árabes bereberes, otros
Religión	Musulmanes, otros
Idioma	Árabe, francés
Moneda	Dírham marroquí

 PERFIL GEOGRÁFICO

Superficie	Total: 446.550 km ² Tierra: 446.300 km ² Agua: 250km ²
Fronteras	2.362,5 km
Costas	1.835 km
Elevaciones	Punto más bajo: Sebkhah Tah -55m Punto más alto: Jebel Toubkal 4.165m
Uso de la tierra (2011)	Agricultura: 67,5% Bosques: 11,5% Otros: 21%

 PERFIL ECONÓMICO

Datos generales (2017)	PIB: 298,6 billones \$ Crecimiento real del PIB: 4,1% PIB per cápita: 8.600\$
PIB por sectores (2017)	Agricultura: 14% Industria: 29,5% Servicios: 56,5%
Población ocupada por sectores (2014)	Agricultura: 39,1% Industria: 20,3% Servicios: 40,5%
Tasa de paro (2017)	10,2%
Tasa de inflación (2017)	0,8%

Información complementaria y práctica

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

Marruecos fue una de las últimas zonas de África en atraer el interés de los países europeos que, durante el siglo XIX, pugnaban por hacerse con el mayor espacio africano posible. No será hasta principios del siglo XX cuando franceses y españoles se repartan Marruecos.

Marruecos se independizó en 1956, aunque España continuó reteniendo los enclaves de Ceuta y Melilla en el norte. El primer jefe del nuevo estado fue el Sultán Mohammad V, que cambiaría su título por el de Rey de Marruecos. A su muerte, en 1961, le sucedió su hijo, Hassan II.

El punto más importante en la política marroquí desde mediados de los años 70 ha sido la disputa sobre el territorio del Sahara anteriormente conocido como Sahara Español y en la actualidad, como República Árabe Saharawi Democrática. Durante dos décadas las fuerzas del ejército marroquí y las del Frente Polisario mantuvieron sus enfrentamientos armados.

El intento de encontrar un arreglo con la mediación de la ONU llevó al alto el fuego en septiembre de 1991 como el primer paso para la celebración de un referéndum sobre la autodeterminación del territorio. Sin embargo, los impedimentos puestos por parte del Reino de Marruecos han imposibilitado que hasta hoy, se haya realizado.

La oposición interna más destacada al Rey Hassan desde hace muchos años fue la Unión Socialista de Fuerzas Populares (USFP), sin olvidar partidos de más reciente creación como la organización islamista Istiqlal o el monárquico Unión Constitucional. Más recientemente, han surgido grupos islamistas fundamentalistas a los que Hassan ha mantenido controlados mediante una combinación de represión y concesiones políticas.

En su política exterior ha conjugado su acercamiento hacia los países de la Unión Europea a la vez que su participación en la política regional, especialmente a través de su participación como miembro de la Unión del Maghreb Árabe.

A la muerte del rey Hassan II, en julio de 1999, le sucedió su hijo, el rey Mohammed VI, quien prometió acabar con la corrupción de la administración y favorecer el desarrollo de las libertades democráticas.

PERFIL POLÍTICO

Marruecos es un Estado islámico y soberano, definido en la Constitución como una monarquía “constitucional, democrática, parlamentaria y social”. La constitución vigente data de 1992, con modificaciones introducidas en 1996 y muy especialmente en 2011. A este respecto, con el telón de fondo de la “Primavera Árabe”, Marruecos se ha embarcado en un complejo e importante proceso de reformas políticas e institucionales, que se inician con el discurso del rey Mohamed VI en marzo de 2011, pocas semanas después de que se registraran las primeras manifestaciones de protesta en diferentes ciudades del país, en sintonía con las convulsiones políticas y sociales que estaban viviendo algunos de los países de la región (movimiento “20 de febrero”). A partir de entonces, una comisión nombrada por el rey redactó un nuevo texto constitucional que fue aprobado por referéndum el 1 de julio de 2011 con casi el 98% de los votos y una participación del 73%.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

Para entrar en Marruecos se precisa pasaporte en vigor con más de 6 meses de validez, no siendo necesario visado para los españoles; al salir debe asimismo presentarse el pasaporte.

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA AÉREA:

Los servicios aéreos entre España y Marruecos están atendidos por Iberia, Royal Air Maroc, Air Arabia Maroc, Ryanair, Binter Canarias, Jetair Fly, Vueling y Helitt con vuelos desde Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Sevilla, las Palmas, Tenerife, Palma de Mallorca, Girona y destino a El Aaiun, Casablanca, Rabat, Agadir, Marrakech, Nador, Tánger y Fez.

VÍA MARÍTIMA:

Existen varias líneas marítimas que proporcionan enlaces rápidos y frecuentes, en especial en la zona del estrecho de Gibraltar, y entre diversos puertos atlánticos y mediterráneos de ambos países. Cabe la posibilidad de conexión entre España y Marruecos mediante transbordadores, principalmente por Tánger y Casablanca, o a través de Ceuta y Melilla. Destacan las líneas Algeciras-Tánger Med, Algeciras-

Ceuta y Tarifa-Tánger Ville y las conexiones de Melilla con Málaga y Almería.

FESTIVIDADES Y HORARIOS

En Marruecos existen dos tipos de días festivos, los nacionales que son fijos y los religiosos, que se rigen por los meses del calendario musulmán.

Días festivos: 1 de enero (Año Nuevo.), 11 de enero (Manifiesto de la Independencia), 1 de mayo (Fiesta del Trabajo), 30 de julio (Fiesta del Trono), 14 de agosto (Conmemoración del Oued Eddahab), 20 de agosto (Revolución del Rey y del Pueblo), 21 de agosto (Fiesta de la Juventud), 6 de noviembre (Aniversario de la Marcha Verde), 18 de noviembre (Fiesta de la Independencia).

Variables:

Aïd el-Fitr, marca el fin del mes de Ramadán; Aïd el-Adha o Aïd el-Kebir, Fiesta del cordero, conmemora el sacrificio de Abraham; Primero de Muharram, primer día del año musulmán; Mulud, celebración del nacimiento del Profeta Mahoma.

Período anual de vacaciones:

El mes de vacaciones tradicional es el mes de agosto, sobre todo en lo que se refiere a la administración y grandes empresas.

Horario local:

El Horario local es el GMT en invierno y GMT+1 en verano, lo que implica una diferencia horaria con España de una hora la mayoría del año. Durante el Ramadán el horario de verano se suspende temporalmente para que resulte más llevadero el ayuno, por lo que durante un mes al año hay una diferencia de dos horas con respecto a España.

Horario laboral: No puede exceder de 8 horas diarias y 44 horas semanales.

BANCOS:

De 8:30 a 15:45 horas.

COMERCIOS:

Abren, en general, de manera ininterrumpida de 9:00 a 21:00 horas. Las grandes superficies abren de 10:00 a 22:00 horas (la venta de bebidas

alcohólicas tiene horarios especiales y se suspende durante el Ramadán).

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:

De 8:30 a 16:30 horas.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (05/11/2019) Euro-Dírham

EUR	MAD	EUR	MAD
1	10,57	30	316,98
2	21,13	35	369,81
3	31,70	40	422,64
4	42,26	45	475,47
5	52,83	50	528,30
10	105,66	100	1.056,59
15	158,49	250	2.641,49
20	211,32	500	5.282,97
25	264,15	1000	10.565,9

MAD	EUR	MAD	EUR
10	0,92	300	27,57
20	1,84	350	32,17
30	2,76	400	36,77
40	3,68	450	41,36
50	4,60	500	45,96
100	9,19	1000	91,92
150	13,79	2500	229,79
200	18,38	5000	459,58
250	22,98	1000	919,16
		0	

CLIMA

En la zona del Atlántico, por su clima oceánico, las precipitaciones son muy abundantes y las temperaturas suaves. En el resto del país, el clima es seco y las precipitaciones escasas.

En la zona continental, las temperaturas llegan a ser muy elevadas en los meses de verano (es relativamente habitual que se alcancen los 50º C a la sombra en la ciudad de Marrakech). También son muy elevadas en esa época del año las temperaturas diurnas en el Sáhara. En la costa, las temperaturas son moderadas.

Dado que el Atlas alcanza alturas muy elevadas, incluso por encima de los 4000 metros, las temperaturas ahí pueden ser en invierno muy bajas, incluso, de noche, por debajo de los 20º bajo cero. En esa época del año la nieve suele ser muy abundante en la cordillera.

PRECAUCIONES SANITARIAS

Para viajar a Marruecos no es obligatoria ninguna vacuna ni medida sanitaria particular (puede ser aconsejable la vacuna de la hepatitis A). En verano y, en caso de estancia prolongada, durante los primeros meses de aclimatación, pueden aparecer algunos desarreglos intestinales, sin mayores consecuencias. No hay problema de abastecimiento de las medicinas de uso ordinario, o incluso en algunas de uso menos frecuente. No obstante, cuando se trata de patologías graves o muy específicas, puede darse la inexistencia de algunos fármacos.

WEBS DE INTERÉS

MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES DE MARRUECOS

<http://www.mce.gov.ma/Home.asp>

Buena información sobre el propio ministerio, su política, acuerdos, prensa e información económica. Buenos enlaces.

MINISTERIO DE FINANZAS DE MARRUECOS

<https://www.finances.gov.ma/es/SitePages/Home.aspx>

Información sobre aranceles, impuestos sobre ventas, acuerdos, normas aplicables al producto.

TURISMO EN MARRUECOS

<http://www.turismomarruecos.net/>

Web para la búsqueda de información turística del país: qué hacer, dónde ir, eventos.

EMBAJADA DE MARRUECOS EN MADRID

<http://www.embajada-marruecos.es>

Sitio gubernamental en el que se informa de la actualidad del país. Ofrece todo tipo de enlaces sobre Marruecos, inversiones, relaciones bilaterales, etc.

DIRECCIONES DE ORGANISMOS

EN ESPAÑA

EMBAJADA DEL REINO DE MARRUECOS EN ESPAÑA

Calle Serrano, 179
28002 Madrid
tel.: +34 91 563 10 90
fax : +34 91 561 78 87
c.e.: correo@embajada-marruecos.es

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
tel.: 91 349 4000/902 446 006
fax: 91 457 8066
www.comercio.es

ICEX EXPORTACIÓN E INVERSIONES

Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
tel.: 91 349 6100/900 349 000
fax: 91 431 6128
<http://www.icex.es/>

EN MARRUECOS

EMBAJADA DE ESPAÑA EN MARRUECOS

Rue Ain Khalouiya, Av. Mohamed VI, km 5,3
Souissi, 10170 Rabat
tel.: 0537 63 39 00
fax: 0537 63 06 00
c.e.: emb.rabat@maec.es

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN MARRUECOS

78, Av. du Chellah
Rabat
tel.: +212 (0) 537 760741
fax: +212 (0) 537 768182
c.e.: rabat@comercio.mineco.es
www.icex.es

Datos de la Representación española:
Embajador: D. Ricardo Díez-Hochleitner Rodríguez.

FUENTES DOCUMENTALES

ESTADÍSTICAS Y DATOS DE NEGOCIOS

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID

HISTORIA

- Historia de Marruecos,
<http://www.ikuska.com/Africa/Paises/marruecos.htm>

POLÍTICA

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- Mapa de Marruecos, <http://www.viajejet.com/mapas-marruecos/mapa-politico-marruecos/>
- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID
- Cómo negociar con éxito en 50 países, Olegario Llamazares García-Lomas

OTROS DATOS

- Tabla de Cambio para Viajes © 1996 - 2017 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.fr