

Marruecos: Plan de Desarrollo Integral de Mercado

Paola González Sanz*

Marruecos por su importancia geoestratégica, su dinamismo creciente, la consolidación de su crecimiento, su estabilidad económica y su creciente diversificación y, con tantos vínculos con España, era, sin duda el destinatario natural de un Plan Integral de Desarrollo del Mercado (PIDM) que permitiera dar el mayor impulso posible a nuestras relaciones económicas en todos los ámbitos.

Palabras clave: promoción del comercio exterior, exportaciones, inversiones en el extranjero, conquista de mercados, España, Marruecos.

Clasificación JEL: O55, F13.

1. Introducción

El sector exterior español se encuentra ahora en una etapa en la que, a partir de los importantes logros alcanzados, debe aprovechar las innegables oportunidades que ofrece un escenario como el actual, sometido a continuos y profundos cambios. Para ello, es fundamental, entre otras tareas, llevar a cabo una cuidada selección de los mercados en los que centrar la actividad de internacionalización, pero sin descuidar las posiciones ya alcanzadas en nuestros mercados tradicionales.

Es por ello por lo que desde la administración comercial española se está haciendo un importante esfuerzo para articular un conjunto de medidas con los que reforzar los intercambios comerciales y potenciar y consolidar las inversiones mutuas en esos países, estratégicos para la economía española.

En este esquema de actuación es en el que entran a jugar un papel fundamental los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM). El estudio preliminar de identificación de mercados permitió la selección inicial de nueve países prioritarios, entre los que se encontraba Marruecos, para los que se procedió a elaborar, y dotar presupuestariamente, las medidas específicas de actuación para potenciar la presencia de las empresas españolas en cada uno de ellos. Cada uno de los Planes recoge un amplio abanico de actuaciones de carácter institucional, de promoción comercial, de apoyo financiero, de información y formación, de fomento de inversión y de promoción del turismo, coordinando e integrando los instrumentos de promoción de todas las instituciones, tanto públicas como privadas.

Esto no hace sino reflejar el hecho de que la internacionalización de la economía española se ha constituido, sin duda, en una de las marcas distintivas del pro-



MONOGRÁFICO

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

ceso de modernización económica de nuestro país en el último cuarto de siglo.

Marruecos por su importancia geoestratégica, su dinamismo creciente, la consolidación de su crecimiento, su estabilidad económica y su creciente diversificación y, con tantos vínculos con España, era, sin duda el destinatario natural de un Plan Integral de Desarrollo del Mercado (PIDM) que permitiera dar el mayor impulso posible a nuestras relaciones económicas en todos los ámbitos.

2. El porqué de un Plan Marruecos

Marruecos es un mercado prioritario para España:

Por su localización geoestratégica: derivada de su proximidad geográfica, de la complementariedad de nuestras economías, y del tipo de relaciones políticas, históricas y culturales que nos caracterizan.

Por la importancia de las relaciones bilaterales: durante los últimos años, las relaciones comerciales entre España y Marruecos se han intensificado, creciendo las ventas españolas a este país así como las compras, a un ritmo anual medio muy superior al de las exportaciones e importaciones españolas totales. En consecuencia, Marruecos se ha constituido como el principal mercado de las exportaciones españolas a África, con notable diferencia con respecto a los demás, hasta el punto de que nuestras ventas a este país superan la suma de las exportaciones a Argelia y Egipto. En el último año, el 37 por 100 de las exportaciones españolas a África tuvieron como destino Marruecos.

Por el peso de la economía española en este mercado: Marruecos es el tercer mercado para las exportaciones españolas fuera de la Unión Europea, siendo asi-

mismo España el segundo proveedor (tras Francia), siendo a su vez, segundo cliente y segundo inversor en Marruecos.

Por el dinamismo de las relaciones y el creciente peso de la economía española en Marruecos: como lo prueba el crecimiento de la cuota de mercado de España en Marruecos y el que, en promedio, en la última década, las ventas a Marruecos han crecido el doble que las ventas españolas totales.

Por otro lado, España es el segundo exportador mundial a Marruecos tras Francia. La cuota que supone España en el comercio exterior marroquí se ha incrementado de manera notable en los últimos años, lo que confirma el dinamismo de las relaciones comerciales entre ambos países. En promedio, las ventas a Marruecos han crecido un 40 por 100 más que las ventas totales. Las exportaciones españolas a Marruecos han crecido en los últimos años a un ritmo muy superior a la media comunitaria, por lo que la cuota española sobre el total de las exportaciones de la Unión Europea ha pasado a representar el 17 por 100 de los productos procedentes de la UE-15 a representar el 23 por 100 en el año 2006.

Por la presencia de empresas españolas instaladas en este mercado: en cuanto a la inversión española en Marruecos, Marruecos ha constituido tradicionalmente un emplazamiento atractivo para la inversión de las empresas españolas fuera de la OCDE. De hecho, se estima que hay más de 500 empresas españolas instaladas en diferentes sectores productivos: banca, energía, telecomunicaciones, turismo, sanitarios, metalurgia, suministro de agua, productos agroalimentarios, confección, petróleo y gas, promoción inmobiliaria y construcción.

Si se considera la inversión en Marruecos en promedio en la última década, España se sitúa como segundo gran inver-



MONOGRÁFICO

sor, siendo origen del 18,6 por 100 de la inversión recibida por Marruecos en dicho periodo, tras Francia con el 37,1 por 100.

Por su apertura al exterior. Las relaciones comerciales de España y Marruecos están marcadas por el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, y la integración regional del país en la cuenca euro-mediterránea en el marco de los principios y objetivos del Proceso de Barcelona, a través del cual se pretende otorgar un estatus avanzado a las relaciones entre Marruecos y la Unión Europea.

El progresivo desmantelamiento arancelario que supone el Acuerdo de Asociación con la UE, junto con los Acuerdos de Libre Comercio con Estados Unidos, con Turquía y el Acuerdo de Agadir (Egipto, Jordania y Túnez), amplían las posibilidades de hacer negocio para nuestras empresas, tanto en el ámbito comercial como en el inversor.

A todos estos elementos hay que añadir el hecho de que Marruecos es un importante país de destino de los programas de las Instituciones Financieras Internacionales y de la Unión Europea, lo que hace que las oportunidades de negocio sean muy importantes. Todos estos elementos han contribuido a que cada vez sea más significativa la presencia de empresas españolas instaladas en este mercado.

Por la progresiva liberalización de su mercado interior, su estabilidad económica y su creciente diversificación, que abre nuevas oportunidades de negocio en múltiples sectores, especialmente, en los servicios.

Las políticas de reforma y apertura económica emprendidas en los últimos años están convirtiendo a Marruecos en un país atractivo para la inversión extranjera, la cual se dirige principalmente hacia actividades relacionadas con el sector turístico, las obras públicas y los equipos de telecomunicaciones.

Las buenas relaciones políticas, el fuerte crecimiento de los flujos comerciales y, el crecimiento económico que viene experimentando Marruecos en los últimos años el fuerte proceso liberalizador y de apertura al exterior en el que se haya inmersa esta economía justifican la toma de una actitud proactiva por parte de la Administración Española hacia Marruecos con la puesta en marcha de un Plan Estratégico con Marruecos con un esfuerzo especial en el ámbito de las actuaciones institucionales, de apoyo financiero y de promoción en el ámbito comercial y, especialmente en el de las inversiones.

Estas actuaciones deben servir a los objetivos de consolidar el crecimiento de nuestras exportaciones y potenciar la presencia inversora española tanto a través de la participación activa de nuestras empresas en el proceso privatizador y liberalizador de este país y en la realización de grandes proyectos de alta visibilidad.

3. El Plan Integral de Desarrollo de Mercado para Marruecos

3.1. Presentación del Plan

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, en colaboración con la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) diseñó en su día este Plan que, a través de una serie de acciones de muy variado tipo en el ámbito institucional, de información comercial, de promoción comercial y de apoyo a la inversión española en Marruecos, aspira a optimizar geográficamente nuestra distribución de exportaciones e inversiones, mejorando nuestra posición en un mercado como el de Marruecos que cuenta con un reconocido potencial de crecimiento.

El objetivo del Plan es, en primer lugar, impulsar y consolidar la presencia de



MONOGRÁFICO

España en el mercado y en el proceso de modernización de la economía marroquí, procurando al mismo tiempo incrementar la presencia de inversiones españolas en este país y favoreciendo así la internacionalización de nuestra economía en uno de los mercados con mejores perspectivas para los próximos años.

3.2. *Objetivos del Plan Marruecos*

Como se ha señalado, el objetivo primordial es el de incrementar la presencia de nuestras empresas en Marruecos, cooperando así, al desarrollo y modernización de la economía marroquí, y participando en una economía con grandes posibilidades de crecimiento.

Para alcanzar este objetivo fundamental, la primera tarea consiste en el aumento del conocimiento de las posibilidades y características del mercado marroquí para nuestras empresas. Factores como la estructura productiva, las condiciones de desarrollo, las variables económicas y las oportunidades de inversión y de comercio son algunas de las cuestiones relevantes para poder decidir si vale la pena realizar el esfuerzo y asumir el riesgo que siempre lleva consigo el iniciar o ampliar la actividad en un determinado mercado.

Si la decisión es positiva, las empresas necesitan identificar posibles socios locales, las regulaciones económicas, las normas de fabricación, de protección del consumidor y muchos otros aspectos que pueden condicionar cualquier actividad empresarial.

Todas las tareas anteriores se han concretado en una serie de objetivos que pueden resumirse en los siguientes:

- Fomentar el establecimiento de empresas españolas, aprovechando el «efecto arrastre» de las grandes inversiones en beneficio de las Pyme.

- Reforzar la imagen de la empresa española en Marruecos.

- Mejorar la información disponible para nuestras empresas sobre la economía marroquí.

- Consolidar las relaciones institucionales, creando un entorno favorable para los negocios.

- Aprovechar el Acuerdo de Asociación y la creciente apertura de la economía marroquí (procesos de liberalización en el sector agrícola y servicios).

Para la implementación del Plan Integral de Desarrollo de Mercado de Marruecos 2007-2009 se establece una dotación global de 557 millones de euros para apoyo financiero y 10,367 millones de euros para apoyo no financiero. Dentro del apoyo financiero, 470 millones de euros se asignan a financiación con apoyo oficial, 3 millones de euros para la Línea FEV y 20 millones de euros para la línea PYME. Por su parte, COFIDES asigna 30 millones de euros a través de los fondos FIEY y FONPYME. También dentro de la financiación relativa a apoyo financiero habría que señalar el Programa de Conversión de Deuda en Inversiones Públicas y Privadas de un montante de 34 millones de euros.

En cuanto a la financiación relativa a apoyo no financiero, las acciones del ICEX se enmarcarían en asignar 3,900 millones de euros en actividades de promoción comercial e imagen, 0,430 millones de euros en actividades de promoción de inversiones, 3,000 millones de euros en actividades de apoyo a promoción de inversiones, 1,568 millones de euros en actividades de información y finalmente 1,469 millones de euros en actividades de formación.

3.3. *Apoyo institucional*

La intensificación de las actuaciones institucionales en un país como Marrue-



MONOGRÁFICO

cos sin duda mejora y potencia la imagen mediática de España en Marruecos, aumenta el protagonismo de España en el área económica y financiera marroquí y favorece considerablemente las posibilidades de intensificar los lazos económicos y comerciales.

Por ello, es conveniente mantener una relación fluida con dichas instancias políticas, a fin de conocer cuáles son las prioridades establecidas y los planes de desarrollo previstos en las distintas áreas económicas y sectoriales, información que puede resultar muy valiosa para nuestras empresas.

En línea con el objetivo de asegurar una relación bilateral lo más estrecha posible, se celebran periódicamente Reuniones de Alto Nivel en el marco del Tratado de Amistad, Buena Vecindad y Cooperación entre el Reino de Marruecos y el Reino de España.

La estrategia que se sugiere es la de una mayor actividad institucional, incrementando los contactos bilaterales técnicos y políticos por lo que la celebración de Reuniones de Alto Nivel (RAN) es una buena ocasión para plantear cuestiones de interés para ambos países.

Los trabajos de la última Reunión de Alto Nivel, VIII RAN Hispano-Marroquí en Rabat los pasados días 5 y 6 de marzo de 2007, han versado sobre un conjunto de cuestiones de carácter estratégico tanto para ambos países como para la región euromediterránea.

Este octavo encuentro se ha caracterizado por una amplia convergencia de puntos de vista sobre las cuestiones regionales e internacionales de interés común, confirmándose así la calidad y la riqueza del dialogo político y estratégico entre los dos países. La dinámica existente entre los dos países se ha traducido en una corriente permanente de intercambios y de concertación que cubre todos

los ámbitos de cooperación, en particular, política, económica, social y cultural.

Cuestiones como el Magreb, diálogo regional, Sáhara, Marruecos-Unión Europea, Proceso Euromediterráneo de Barcelona, Unión Europea-África, Medio Oriente, Migraciones, Espacio de libertad, seguridad y justicia, cooperación plural, ambiciosa y dinámica: cooperación económica y financiera así como técnica, científica, educativa y cultural han estado en la agenda.

En suma, toda la acción de apoyo institucional tiene como eje el mantenimiento de un diálogo fluido con las autoridades marroquíes, propiciando las visitas de autoridades y altos cargos con toda la frecuencia que sea posible, así como el seguimiento de los Subcomités, Comité de Asociación, Consejo de Asociación enmarcados en el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos. A su vez, lo que se pretende es promover foros de encuentro entre asociaciones empresariales, impulsar las actividades del Comité Empresarial Bilateral y reforzar las actuaciones de las Cámaras Oficiales Españolas de Comercio (Casablanca y Tánger).

La posición actual de España en Marruecos requiere una intensificación de este tipo de visitas. Estas actuaciones son muy valoradas por las empresas españolas que entienden que una intensificación de este tipo de visitas redundaría enormemente en beneficio de las relaciones económicas hispano-marroquíes.

En particular, la participación de las empresas españolas en grandes proyectos contribuye a favorecer las grandes operaciones, y en general a las operaciones de inversión que responden a estrategias de más largo plazo. Además estas visitas deben ser aprovechadas para tratar de ayudar a la resolución de contenciosos que están condicionando mucho la presencia de empresas españolas en este país.



MONOGRÁFICO

3.4. Acceso al mercado y eliminación de obstáculos

Caracterizándose todo mercado por una regulación determinada, el poder adaptar el producto o incluso la forma de producir a una regulación muy distinta constituye una de las tareas más complejas para cualquier empresa que pretenda internacionalizarse. Casi todos los productos necesitan cumplir unas determinadas normas de calidad, estar homologados, ajustarse a ciertos requisitos de seguridad, respetar las reglas sobre propiedad intelectual, etcétera.

El Plan establece la necesidad de identificar estos requisitos, la tarea de procurar unas regulaciones que permitan una mayor presencia de empresas españolas en nuevos sectores al comercio de bienes, servicios e inversiones, junto con una serie de medidas complementarias.

Así se establece la necesidad de mejorar la seguridad jurídica y económica, continuar con el aumento de la transparencia en la normativa y valoración aduanera así como impulsar acuerdos para el mutuo reconocimiento de reglamentos y evaluación de conformidad. Se establece un marco de colaboración permanente entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España y las empresas españolas, con la cooperación de la CEOE en muchos casos, de forma que conjuntamente se establezcan las medidas y actuaciones más adecuadas para fomentar nuestras exportaciones e inversiones en Marruecos.

El Plan incluye un compromiso de seguimiento al Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, en cuanto a las negociaciones para la profundización en la liberalización del comercio agrícola, productos agrícolas transformados y pesca, la liberalización de servicios y derecho de establecimiento, seguimiento del diseño del Mecanismo de Solución de Diferencias UE-Marruecos

considerándose que dicho Acuerdo puede contribuir de forma importante a establecer un marco más libre a los intercambios comerciales en su más amplio sentido.

Finalmente se señalan sectores de interés en los que es necesario continuar defendiendo los intereses de los exportadores españoles, tales como productos cerámicos, carne de vacuno, productos usados (vehículos usados), farmacéuticos, etiquetado, etcétera.

3.4.1. Acceso al mercado y promoción comercial e imagen

Durante los últimos años, las relaciones comerciales entre España y Marruecos se han intensificado, creciendo las ventas españolas a este país así como las compras, a un ritmo anual medio muy superior al de las exportaciones e importaciones españolas totales.

La cuota que supone España en el comercio exterior marroquí se ha incrementado de manera notable en los últimos años, lo que confirma el dinamismo de las relaciones comerciales entre ambos países. La cuota de los productos españoles en el mercado marroquí ha crecido desde el 7,9 por 100 en 1995 al 15,2 por 100 en el año 2006. Siguiendo en esta línea, lo que se pretende es mejorar la presencia de nuestros exportadores mediante una serie de actuaciones en que el ICEX y las Oficinas Comerciales de nuestro país en Marruecos (Rabat y Casablanca) desarrollan un papel principal.

Estas actuaciones intentan mejorar la imagen de España y el Made in Spain en los ámbitos industrial y tecnológico y la imagen de sus productos, buscando el incremento de la presencia de empresas españolas en los sectores de mayores posibilidades y mayor nivel tecnológico.

Las principales estrategias en esta



MONOGRÁFICO

área se centran en: reforzar la presencia de empresas españolas en Marruecos incrementando las actividades de promoción, mejorando las condiciones de financiación de actividades de promoción y fomentando los planes de implantación comercial, potenciar las actividades en sectores de fuerte contenido tecnológico y finalmente desarrollar actividades que mejoren la imagen de los productos y empresas españolas.

Se trata, pues, de potenciar la imagen en este mercado, dando prioridad a los sectores que cuentan con mayores posibilidades, productos industriales y de alto contenido tecnológico. Por ejemplo, medioambiente, energías renovables (energía eólica), control de tráfico aéreo, infraestructuras y equipos de transporte, tratamiento de aguas: desalación, aparellaje eléctrico, equipamiento de riego, equipos y maquinaria agropecuaria, subcontratación industrial, materiales de construcción.

Desde el punto de vista sectorial, se otorga un papel destacado a Marruecos en los distintos planes del ICEX. Durante el año 2006 se han llevado a cabo actividades de promoción con una inversión ICEX aproximada de 0,63 millones de euros. El desglose aproximado de la inversión ICEX por sectores ha sido el siguiente: productos industriales y tecnología (97 por 100, 0,62 millones de euros), bienes de consumo (3 por 100, 0,01 millones de euros).

Para el año 2007 está previsto una inversión ICEX aproximada a los 1,5 millones de euros, para impulsar actuaciones sectoriales, entre las que se encontrarían: Plan de Apertura de Mercados (PAM) en el marco de colaboración ICEX-Consejo Superior de Cámaras, campaña de publicidad «España, technology for life» en sectores como control de tráfico aéreo, infraestructuras de transporte, energías renovables: energía eólica y tra-

tamiento de aguas: desalación Aprovechando esta campaña se quiere organizar una misión inversa entre creadores de opinión de medios marroquíes influyentes para mostrar los avances en estos sectores. También son destacables las misiones directas e inversas en los sectores industriales (ingeniería agronómica, electrónica e informática, transporte), agroalimentarios (carnes frescas y congeladas), consumo (textil hogar, tejidos para decoración), servicios (turismo, sector inmobiliario), etcétera.

3.4.2. Acceso al mercado y apoyo financiero al comercio

La financiación comercial se enmarca dentro del Programa Financiero hispano-marroquí, el Acuerdo de Conversión de Deuda en Inversiones Públicas, Privadas así como las actividades e instrumentos del ICO, de CESCE, y de COFIDES. Cada una de estas entidades coloca a Marruecos como país prioritario y procura facilitar al máximo la asunción de riesgos por parte de empresas españolas interesadas en este gran mercado.

Marruecos es un país susceptible de recibir financiación con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo. El Acuerdo Financiero, firmado en diciembre del año 2003, es de un importe de 300 millones de euros. En particular, consta de un tramo de créditos mixtos del Programa (70 por 100 FAD/30 por 100 OCDE), por importe de 270 millones de euros, una línea de crédito para Pyme marroquíes o hispano marroquíes, de 20 millones de euros en condiciones 100 por 100 FAD y una línea FEV, con carácter de donación y por importe de 10 millones de euros, destinada a la financiación de estudios de viabilidad.

Avances importantes se han producido en este ámbito en las distintas Reuniones



MONOGRÁFICO

de Alto Nivel llevadas a cabo. Con motivo de la Reunión de Alto Nivel (RAN) del 29 de septiembre de 2005, se acordó por ambos Gobiernos dar prioridad a la financiación española en proyectos vinculados al medioambiente, especialmente, aquéllos que se enmarcan en la aplicación del mecanismo de desarrollo limpio y que generan derechos de reducción de emisiones.

No obstante, tras varios años sin FAD en Marruecos, (desde septiembre del año 1998, a fecha de hoy), y tal como viene recogido en la Declaración Conjunta de la última Reunión de Alto Nivel de marzo de 2007 celebrada en Rabat, se han concretado compromisos importantes de financiación. La posición española cree conveniente el enfoque caso por caso, la necesidad de establecer un mecanismo adecuado para tramitar las solicitudes de financiación que procedan de empresas españolas o de agencias marroquíes.

Tal y como viene reflejado en el PDIM 2007-2009, está previsto un montante de 150 millones de euros en créditos mixtos dentro del Programa Financiero.

El uso del Fondo de Estudios de Viabilidad puede actuar como catalizador para la oferta española en determinados proyectos. Como consecuencia, se está potenciando el uso de la línea FEV en el sector energético y en el sector transporte. Esta línea permite financiar mediante donaciones, la realización de estudios de viabilidad por empresas consultoras españolas, favoreciendo así la ejecución de proyectos en el exterior por parte de nuestras empresas. La previsión del Plan Integral de Desarrollo de Mercado para 2007-2009 es de 3 millones de euros.

Por lo que respecta a CESCE, la mejora de la situación financiera de Marruecos ha propiciado cobertura sin restricción en todos los plazos. CESCE ofrece actualmente cobertura sin limitaciones de techo, ni por operación ni por país en todos los

plazos y operando con normalidad, siendo Marruecos uno de los pocos países del área no OCDE para el cual no existe fijado techo. Está clasificado en el grupo 4º a medio y largo plazo.

En el caso de COFIDES, el objetivo que se plantea es el de aumentar su presencia en Marruecos con una previsión de financiación de 30 millones de euros para el periodo 2007-2009.

En cuanto a los Acuerdos de Conversión de Deuda en Inversiones Privadas y Públicas, en el Programa de Conversión de Deuda en Inversiones Privadas, gestionados por el Ministerio de Economía y Hacienda, se aprobó la utilización de 40 millones de euros de deuda oficial marroquí con el Estado español que es elegible para la operación de conversión de deuda en inversiones privadas. El mecanismo de conversión de deuda en inversiones está exclusivamente reservado a las persona físicas y jurídicas españolas así como a los residentes marroquíes en España, y se dirige a financiar nuevos proyectos, ampliar proyectos ya existentes, así como a las tomas de participación en empresas marroquíes.

En cuanto al Programa de Conversión de Deuda en Inversiones Públicas, se aprobó un montante de 50 millones de euros a distribuir en un plazo de 5 años (10 Millones por año). Estos proyectos deben realizarse por empresas españolas o comprender la importación de bienes y/o servicios españoles, habiéndose destinado el primer tramo anual de 10 millones de euros a la reconstrucción de la zona afectada por el terremoto de Alhucemas, y más concretamente 4,5 millones de euros a la electrificación rural de dicha región, y el resto, esto es 5,5 millones de euros, a la reconstrucción de una carretera en dicha zona, cuyos estudios previos finalizaron en verano de 2005.

En definitiva, se va a continuar facilitando, al máximo posible, una serie de recursos financieros, explorando la posi-



MONOGRÁFICO

bilidad de financiación en condiciones más favorables, y, sobre todo, potenciando la serie de instrumentos existentes. Esto se concreta en una mayor disponibilidad de fondos FEV, incremento de la asignación de fondos ICEX, potenciación de actuaciones de COFIDES, etcétera.

3.5. Apoyo a la inversión

Marruecos ha constituido tradicionalmente un emplazamiento atractivo para la inversión de las empresas españolas fuera de la OCDE. De hecho, se estima que hay más de 500 empresas españolas instaladas en diferentes sectores productivos: banca, energía, telecomunicaciones, turismo, sanitarios, metalurgia, suministro de agua, productos agroalimentarios, confección, petróleo y gas, promoción inmobiliaria y construcción.

Las políticas de reforma y apertura económica emprendidas en los últimos años están convirtiendo a Marruecos en un país atractivo para la inversión extranjera, la cual se dirige principalmente hacia actividades relacionadas con el sector turístico, las obras públicas y los equipos de telecomunicaciones.

Al objeto de facilitar la toma de decisiones por parte de nuestras empresas, el PDIM tiene como objetivo impulsar la internacionalización de la empresa española a través del fomento y apoyo de su inversión en el exterior y les ofrece una serie de apoyos específicos que sirvan para dar un impulso adicional a la determinación de considerar Marruecos como campo de actividad productiva.

En particular, la colaboración de la Administración consiste en facilitar información y contactos que permitan aumentar el conocimiento del mercado marroquí, y en ofrecer una serie de instrumentos que faciliten la financiación de proyectos. Están

previstos Foros de Inversión y Cooperación Empresarial hispano-marroquí.

En este sentido, se ejerce una importante labor por parte de las dos Oficinas Comerciales que existen en Marruecos y ello se complementa con programas como el PIDINVER, que tiene como objetivo la identificación, difusión y apoyo de nuevas iniciativas de inversión. Desde el ICEX y con motivo del Plan, se ha reforzado también el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI), de forma que se amplía su cobertura así como los importes destinados a fomentar los proyectos empresariales de empresas españolas en Marruecos así como PROSPINVER, Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior.

En el ámbito de la política de protección de las inversiones, habría que destacar el APPRI, el Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones, ratificado en abril del año 2005 por parte marroquí, negociado y firmado en el año 1997, entrando en ese momento en vigor, en sustitución del APPRI firmado en 1989.

En definitiva se trata de potenciar nuestra ya de por sí elevada presencia inversora en Marruecos y de ampliar sus efectos, en cuanto a un incremento de operaciones en el campo del comercio exterior.

3.6. Medidas de información y formación

Dentro del apartado de información y formación, el objetivo es facilitar la accesibilidad a la información sobre el mercado marroquí, especialmente a través de la utilización de las nuevas tecnologías. Además, se pretende contribuir a la formación de profesionales en comercio exterior e inversión especializados en el mercado marroquí que puedan incorporarse posteriormente a empresas fomen-



MONOGRÁFICO

tando su proceso de internacionalización en ese país.

El lanzamiento de los portales inversos árabes y francés, dirigidos principalmente a los importadores e inversores marroquíes habría que enmarcarlo dentro de esta línea. Asimismo, habría que señalar la implantación en el año 2007 de una nueva plataforma informática mediante la renovación de los sistemas operativos y equipos informáticos.

Al mismo tiempo, se mantienen y amplían otras actuaciones como las actualizaciones de la Guía de negocios y la ficha país, la organización de jornadas informativas sobre el mercado marroquí y la presencia de las Oficinas Comerciales españolas en Marruecos en el Punto de Encuentro Internacional de EXPORTA.

También sigue siendo importante la labor en el área de la formación, en la que se da un impulso al programa de becarios, como forma de crear un grupo cada vez mayor de expertos en el mercado marroquí, destacando el Programa PROPEX, de captación y formación de profesionales extranjeros.

3.7. Valoración del Plan

De los países mediterráneos, Marruecos, es uno de los países más importantes para España por proximidad geográfica, política de estado y lazos económicos estables, siendo conscientes de la importancia creciente de sus relaciones y de la cooperación entre los dos países. Así, existe interés por parte de las empresas españolas en todos los sectores productivos del país africano pero todavía existe margen para la obtención de una mayor cuota de mercado.

El Plan Integral de Desarrollo de Mercado hispano-marroquí 2007-2009 tiene como prioridad fundamental continuar con

los objetivos fundamentales del Plan Integral de Desarrollo de Mercado hispano-marroquí 2005-2007, es decir, impulsar el establecimiento de empresas españolas, aprovechando el efecto arrastre de las grandes inversiones en beneficio de las pequeñas y medianas empresas, reforzar la imagen de la empresa española en Marruecos, mejorar la información disponible para nuestras empresas sobre el mercado marroquí, y consolidar las relaciones institucionales, creando un entorno favorable para los negocios.

La valoración correspondiente a las actuaciones enmarcadas en el anterior Plan de Desarrollo Integral de Mercado 2005-2007 es muy positiva atendiendo a distintos aspectos, entre los que se podrían destacar: importante presencia institucional tanto cuantitativa como cualitativa, aumento considerable de las visitas de autoridades marroquíes, fomento de las relaciones bilaterales empresariales, especial apoyo a los sectores que el Plan define como sectores de oportunidad (en este sentido, caben destacar las actuaciones en turismo e industrias conexas, medioambiente, tecnologías de la información, maquinaria e insumos agrícolas, etcétera), avances en la mejora del acceso al mercado y en la eliminación de obstáculos, adecuado funcionamiento del Programa de conversión de deuda en inversiones privadas, creciente uso del FEV Modalidad Pública, mejora de la información disponible sobre el mercado marroquí, consolidación del programa de becarios de ICEX, participación en hermanamientos, etcétera.

No obstante, existen aspectos a mejorar que esperan se consigan con el PDIM 2007-2009: mayor presencia institucional en el ámbito económico-comercial, impulso del Programa Financiero, mejora de la coordinación entre distintos ámbitos de la Administración y con organizaciones empresariales, etcétera.



MONOGRÁFICO