

# MARRUECOS



## Banco Sabadell en Marruecos

REINO DE MARRUECOS

**Banco Sabadell se estableció en Marruecos con una oficina operativa en 2009, tras décadas de relación con las entidades financieras locales.**

Banco Sabadell en Marruecos tiene como misión dar apoyo financiero a empresas españolas con presencia y/o intereses comerciales en el país, ofreciendo sus conocimientos y experiencia en cada etapa del proceso de expansión y poniendo a su alcance las mejores soluciones acordes con sus necesidades. Nuestra sucursal en Marruecos pone a su disposición un servicio de máxima calidad.

### Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Apertura de cuentas corrientes y de depósitos, tanto en dirhams como en divisas convertibles.
- ▶ Operaciones de comercio exterior (créditos documentarios, remesas, etc.).
- ▶ Financiación de la inversión y del circulante a través de varios productos financieros (pólizas de crédito, préstamos, líneas de descuento, créditos y remesas documentarias, financiación en divisas, *confirming* para pago a proveedores locales, etc.).
- ▶ Aavales y garantías frente a las Administraciones Públicas y frente a terceros.
- ▶ Medios de pago y cobro domésticos.
- ▶ Gestión de tesorería.



## Oportunidades para la empresa española



### Fortalezas

- ▶ Proximidad geográfica: 14 km por el estrecho de Gibraltar, 2 horas de vuelo Madrid/Barcelona-Casablanca.
- ▶ Estabilidad política.
- ▶ País árabe con cultura de apertura y tolerancia.
- ▶ Evolución económica favorable y crecimiento sostenido.
- ▶ Acceso libre de aranceles a un mercado de 1.000 millones de consumidores en UE & EEUU, mas 1.200 millones de consumidores en África con la entrada en vigor el 1/1/2021 del Área de Libre Comercio Continental Africana.
- ▶ Mano de obra cualificada y coste competitivo.
- ▶ Economía liberal, diversificada, abierta al exterior y con infraestructuras modernas

### Debilidades

- ▶ Dependencia de la producción agrícola y de la economía Europa.
- ▶ Elevados niveles de pobreza y desempleo
- ▶ Elevada desigualdad interna entre las zonas urbanas y rurales

### Inversiones

- ▶ A las empresas españolas les esperan oportunidades relacionadas con:

- ▶ Obra civil, modernización y ampliación de infraestructuras.
- ▶ Equipamiento agrícola o agroalimentario.
- ▶ Semifabricación industrial y equipamiento industrial (sobre todo textil).
- ▶ Equipamiento y gestión turística.
- ▶ Servicios de transporte y logística.
- ▶ Servicios de ingeniería y consultoría.
- ▶ Sanidad.
- ▶ Distribución.
- ▶ Material y equipamiento de la construcción.
- ▶ Automoción, aeronáutica y sector ferroviario.
- ▶ Energías renovables y tratamiento de aguas.
- ▶ Existen 7 Zonas de Aceleración Industrial con atractivos beneficios fiscales.

### Perspectivas

- ▶ Crecimiento moderado de la economía marroquí gracias al buen comportamiento de los sectores agrícola e industria.
- ▶ Prioridad para reformas estructurales (seguridad jurídica, mercado de trabajo y clima de negocios).
- ▶ Simplificación y digitalización de procedimientos administrativos

## Tipología de estructura empresarial

### Constituyendo una entidad extranjera

Una sociedad extranjera puede establecerse en Marruecos como *établissement stable* de diversas formas:

#### Sucursal:

solo puede llevar a cabo actividades dentro del ámbito del objeto social de su matriz. Debe llevar la contabilidad en francés y según la legislación local.

#### Agencia u oficina de representación:

su actividad está limitada exclusivamente a la publicidad y promoción de su matriz. Puede investigar el mercado y explorar oportunidades de negocio. No puede obtener ingresos.

Es aconsejable apoyarse en un abogado o consultor a la hora de elegir la forma de actividad económica.

### Constituyendo una entidad marroquí (filial)

**Sociedad de responsabilidad limitada (SARL):** la forma jurídica más común:

- ▶ Los socios responden solo por las aportaciones realizadas.
- ▶ Se trata de una entidad legal autónoma.
- ▶ Bajo capital social requerido (unos 980 euros).

**Sociedad anónima:** entidad jurídica autónoma, en términos de responsabilidad y fiscalidad semejante a SARL pero con obligaciones adicionales de órganos de gobierno y costes de establecimiento más altos que en la SARL.

#### Sociedad colectiva.

#### Sociedad civil.

#### Sociedad comanditaria

**Agrupación de interés económico (GIE):** equivalente a la UTE.

La forma más frecuente de *joint venture* con un socio marroquí es la agrupación de interés económico *-groupement d'intérêt économique (GIE)-*, pues no existe normativa específica para la formación de sociedades mixtas.

## Medios de pago

### ▶ Cobro

#### Exportaciones a Marruecos:

**Crédito documentario:** permite al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía.

**Cobranzas:** gestión de cobro de documentos comerciales ante el comprador por parte de un banco en Marruecos. Generalmente se trata de remesas con pago o efecto a la vista.

**Pagos anticipados:** hay que tener en cuenta que la empresa importadora marroquí, por norma general, sólo tiene permitido adelantar el 100% si la factura no supera los 200.000 MAD (dírham marroquíes). En caso que supere dicha cantidad, el pago anticipado no debe superar el 30% del valor FOB de la factura.

### ▶ Pago

#### Importaciones desde Marruecos:

**Crédito documentario:** promesa de pago bancario condicionada a la presentación de documentos.

**Remesa de importación:** gestión de cobro de documentos comerciales ante el comprador por parte del banco español.

#### Transferencia simple.

Atención especial al control de cambios.



## Negociación y protocolo

- ▶ Se requiere cierta flexibilidad en los tiempos de las negociaciones y no se debe mostrar prisa.
- ▶ El Ramadán no es una buena época para los negocios.
- ▶ El regateo es la forma habitual de realizar concesiones.
- ▶ Durante las entrevistas, las presentaciones son prolongadas y no conviene iniciar conversaciones de trabajo rápidamente.
- ▶ El trato es de "usted".
- ▶ Las documentaciones y ofertas se elaboran en escritura árabe y en francés.
- ▶ Es importante disponer de la colaboración de un socio local.
- ▶ No se debe discutir sobre religión y tampoco se aconseja discutir sobre política.

### Más información

- \* **Créditos documentarios de exportación**
- \* **Apertura de créditos documentarios de importación**
- \* **Garantías y cartas de crédito *standby* y todo tipo de Avales, destacando los Avales de Licitación**

\* **Contacte con el Director de Negocio Internacional**

### Webs de interés

- » **Negocio Internacional Banco Sabadell:** [negociointernacional.bancsabadell.com](http://negociointernacional.bancsabadell.com)
- » **Banco Sabadell Marruecos:** [bancosabadellcasablanca.com](http://bancosabadellcasablanca.com)
- » **Ministerio de Economía, Industria y Competitividad:** [www.mineco.gob.es](http://www.mineco.gob.es)
- » **Instituto Español de Comercio Exterior:** [www.icex.es](http://www.icex.es)
- » **Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones:** [www.invest.gov.ma](http://www.invest.gov.ma)
- » **Embajada de España en Rabat:** [www.exteriores.gob.es/Embajadas/rabat](http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/rabat)
- » **Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Casablanca:** [www.camacoescasablanca.com](http://www.camacoescasablanca.com)

#### Encuéntrenos en:

Twin Center, 12<sup>eme</sup> étage  
Angle Al Massira et Zerkouni - 20000 Casablanca  
Tel. (+212) 520 15 14 15