

Nom oficial del país: Regne del Marroc

Capital: Rabat

Població: 36.5M

Moneda: Dirham marroquí

Equivalència: 1EUR = 10.8MAD

Idiomes: àrab, amazigh, francès

PIB:

El Marroc és una de les economies més potents al continent africà. Pel que fa al seu PIB, d'acord amb l'agència TRADING ECONOMICS, es calcula que arribarà sobre uns 110,00M\$, és a dir 91,05M€ el 2020. A més, a llarg termini, es preveu que el PIB del Marroc tindrà lleugerament una tendència a l'alça tot i les afectacions degudes a la crisi causada per la covid-19, potencialment augmentant per arribar al voltant de 117,00M\$ el 2021 i de cara al 2022 d'uns 122M\$.

És un país de creixement macroeconòmic estable, amb una moderació i creixement sostingut. A nivell sectorial tb hi ha una sèrie d'estratègies molt ben definides, i els diversos sectors primari secundari i terciari estan molt ben definits. Focus en el comerç entre Espanya i el Marroc. 4 punts fonamentals: relació intensa dinàmica capil·lar i fonamental.

Sectors forts:

Els principals sectors d'aquest país africà corresponen a: el tèxtil – sector comú amb Catalunya i sobretot el Maresme - la transformació d'aliments, refinació de petroli i el muntatge electrònic. Tot i això, hi ha hagut nous sectors en auge: química, peces d'automoció, informàtica, electrònica i indústria aeroespacial

Unions duaneres:

El Marroc és un país en plena obertura internacional. El seu mercat compta amb acords de lliure comerç amb 55 països. És membre de l'OMC des de 1995, a més de tenir acords com a soci de preferència amb els EUA i la UE així com l'Associació Europea de Lliure Comerç (EFTA). A més d'acords regionals a l'Àfrica com és el cas de la Unió del Magreb Àrab (AMU), la l'Àrea de Lliure Comerç Àrab (GAFTA) i l'acord de lliure comerç àrab-mediterrani conegut com a Acord d'Agadir.

Factors culturals:

Afeccions a causa de la covid-19:

El covid està afectant l'economia marroquina, les importacions han caigut 17% i les exportacions un 20%. Les inversions directes realitzades per estrangers al marroc han caigut 15% i les dels marroquins a l'estranger un 50%.

Oportunitats de negoci al Marroc:

El Marroc és un país estratègic per a les exportacions catalanes, perquè, entre altres raons, fa de porta d'entrada al continent Africà des d'Europa. És un país que ha fet grans esforços en infraestructures. Lloc 46 de el rànquing mundial i sempre dins de les primeres posicions de el continent Africà. En tots aspectes: ferroviari, carreteres, ports i aeroports

En les últimes classificacions de DOING BUSINESS, Marroc està situat el 60 de 190 països. És un país on es poden fer negocis i el clima és relativament privilegiat. Hi ha una sèrie d'estratègies sectorials molt ben planificades com el pla Maroc Vert, al sector agrícola fomenta la seva producció. Pla industrial d'acceleració industrial de l'automoció que és la punta de llança. Esforços molt importants en automoció. Pla visió 2020 com a locomotora del turisme. Pla de modernització de sector comercial amb el pla Rawaj.

Actualment els sectors que presenten oportunitats per a les empreses catalanes son molt diversos; els més destacables serien automoció i sector agroalimentari. Pel que fa a automoció es va instal·lar la planta de Renault a 2012 i PSA a Tànger i Kenitra. També a Casablanca una petita fàbrica de Renault. El sector automoció és el primer exportador al Marroc. Han aconseguit ser una posició atractiva en el sector mundial i busquen un tercer fabricant a part de Renault i PSA per consolidar el teixit dels diferents productors. El 2014 la taxa d'integració, un 30% es feien al Marroc i actualment ja sobrepasa el 50%. Els objectius d'aquest sector són: ja que és molt intensiu en mà d'obra, tenir 500 k ocupacions taxa de 50% d'integració, ells volen arribar a el 65%, la capacitat de producció volen arribar a 1M de vehicles.

Hi ha diversos centres de producció com poden ser AMICA: Associació Marroquina d'Indústria i Construcció de l'Automòbil, l'IFMA i les zones franques; en aquestes zones de fet l'oferta catalana és immensa. Hi ha moltes companyies espanyoles que fabriquen al Marroc, aquestes són les que es situen en les zones franques. Les zones franques son conegudes com: zones d'acceleració industrial. Hi ha una a Tànger, una a Kenitra amb PSA.

No obstant això, es poden trobar algunes barres d'entrada, com per exemple el cost de terra, en certa manera és una barrera ja que els costos en Tanger i Kenitra són elevats. I hi ha absència de mà d'obra qualificada. És fàcil trobar mà d'obra no qualificada i els costos són molt competitius, però com que hi ha poca mà d'obra qualificada, el preu puja més, i la molt qualificada fins i tot és més cara que a Europa.

Pel que fa al sector agroalimentari, ens trobem amb dues perspectives: venda de producte acabat és a dir producte de consum. O bé la implantació al Marroc per a venda allà o per a exportació. Hi ha molts empresaris espanyols establerts al Marroc per a empresa dedicada a agroalimentació. Els principals productes agraris són cereals, carn, oli (els comuns amb els països europeus)

Isabel té una planta conservera de Tonyina a Agadir i distribueixen a través d'un partner local. Bimbo fabrica al Marroc i ells mateixos fan la distribució, el mateix amb coca cola. Juver que és la marca més importada de suc, tenen una filial comercial al Marroc, ells no produeixen allà però distribueixen.

Per a la distribució es diferencia amb Europa que aquí el sector tradicional és més important. 75-80% distribució tradicional (botiga de queviures) i 20% distribució per súpers (Marjan, alcampo, Carrefour, Bim, arjua casaland).

A més el país compta amb diversos Avantatges fiscals: l'aplicació d'un tipus específic de l'15% de l'IS a partir del sisè any, ja que hi ha una exempció total anteriorment. Avantatges duaneres: si es vol produir per després exportar, no s'han de pagar drets ni taxes respecte l'exportació, no hi ha aranzels en zones franques. Es poden obrir comptes en diferents divises i usar-les sense cap tipus de restricció a l'oficina de canvi.

Abans d'entrar a aquest mercat els experts recomanen que és important realitzar una anàlisi detallada de mercat (costos avantatges, mercat laboral, marc normatiu, acudir fonts fiables per obtenir info), negocis-persones (respectar els usos i costums de la cultura, evitar estereotips, mercat presencial, difícil establir negocis a distància). Gestió dels temps (l'tiempod i planificació, concreció i maduració de projectes és més dilatada, evitar estratègies a curt termini). Institucions espanyoles de suport a l'empresa a l'estranger (instrum de suport financer FIEM, COFIDES, CESCE).

Hi ha casos d'èxit com Dallant, Cesce que ha comprat una empresa local, o grup planeta que ha obert una universitat a Rabat.

Relacions comercials Catalunya-Marroc:

Marroc és la segona destinació per les exportacions provinents de l'estat espanyol fora de la UE. És un mercat molt important de quasi 37M d'habitants i és un soci de primer ordre per les exportacions catalanes. Les exportacions del Marroc a l'estat espanyol són de més de 8.5M € i Espanya exporta al Marroc uns 6.9M €. És a dir Espanya és el primer soci comercial del Marroc, i per a Espanya el Marroc és el 8è i el 1r de el continent africà.

A Catalunya s'hi troben diversos consolats del Regne de Marroc a destacar el Consolat de Barcelona i el de Tarragona.

La Cambra de Comerç de Tarragona és un dels actors catalans presents al Marroc, a més hi tenen col·laboradors com és el cas del despatx d'advocats català Mirabell està al Marroc Tunísia i el Senegal. A més el Marroc compta amb entitats de cohesió que ajuden a entrar-hi com és el cas de l'ICEX, la CGEM, Casablanca financial city. A nivell de banca hi ha presència de diversos bancs.

Catalunya és representada al Marroc a través de la [Oficina Exterior de Catalunya al Marroc](#) localitzada a la ciutat de Casablanca, des de la qual ajuden les empreses catalanes a fer negoci al Marroc.