



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.2/76  
6 de febrero de 2007

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Inversión, la Tecnología y  
las Cuestiones Financieras Conexas  
11º período de sesiones  
Ginebra, 8 a 14 de marzo de 2007

**ANÁLISIS DE LA POLÍTICA DE INVERSIÓN DE MARRUECOS**

**Resumen**

**Nota de la secretaría de la UNCTAD\***

Los análisis de las políticas de inversión efectuados por la UNCTAD tienen por objeto ayudar a los países a mejorar sus políticas de inversión y familiarizar a los gobiernos y al sector privado internacional con el entorno para las inversiones en un país determinado. Los análisis se examinan en la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas de la UNCTAD. En ellos se hace una evaluación objetiva de las políticas, la normativa y el marco operacional para la inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo.

El análisis de la política de inversión (API) de Marruecos se llevó a cabo a petición del Gobierno de ese país. El proyecto fue cofinanciado por Francia y un primer borrador del API se presentó en un taller nacional organizado en Rabat el 6 de diciembre de 2006.

---

\* El presente documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

## ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. TENDENCIAS Y EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA .....	1 - 10	3
II. MARCO PARA LAS INVERSIONES .....	11 - 44	5
III. PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS .....	45 - 61	12
IV. UTILIZACIÓN DE LA IED PARA ESTIMULAR LA MEJORA TECNOLÓGICA Y LA INNOVACIÓN .....	62 - 84	16
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	85 - 86	20

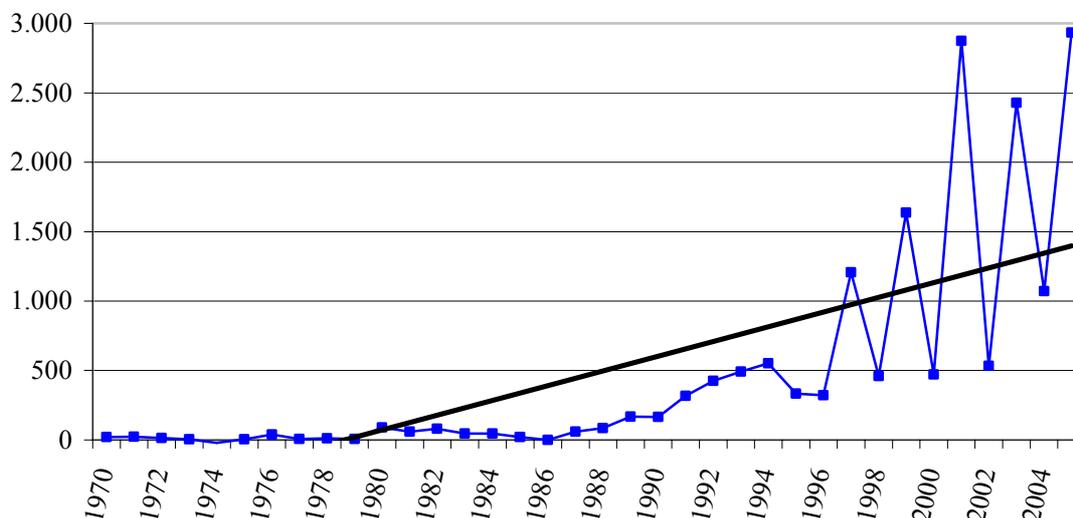
## I. TENDENCIAS Y EFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

1. La historia de la IED en Marruecos tiene su inicio en una serie de reformas emprendidas por el Gobierno en el decenio de 1980 que contribuyeron a mejorar las perspectivas macroeconómicas del país. Esas reformas comprendían la liberalización económica, la privatización de varias empresas públicas y la modernización del sector financiero. A ellas se suman varias medidas en el ámbito de la inversión que se adoptaron durante el siguiente decenio, en particular una carta de inversiones, medidas de protección y tratados bilaterales de inversión.
2. La IED comienza a aumentar a principios de los años noventa. Gran parte de esa inversión ha correspondido a privatizaciones: 6.400 millones de los 10.700 millones de dólares de los EE.UU. que entraron en el país entre 1993 y 2003 lo fueron en ese concepto. Dos de las mayores operaciones del eficaz programa de privatización de Marruecos fueron la venta de Maroc Telecom a Vivendi Universal (2.700 millones de dólares) y la de Régie des Tabacs a Altadis (1.700 millones de dólares). No obstante, una importante cuantía de la IED no relacionada con la privatización ha propiciado una considerable transferencia de tecnología.
3. Entre 2001 y 2003 Marruecos fue el segundo receptor de IED de África y el primero de la región del Magreb. En 2002 y 2004 alcanzó niveles sin precedentes de entradas de IED, con 1.070 y 2.930 millones de dólares, respectivamente. Aunque las corrientes de inversión han sido inestables, el monto acumulado de IED pone de manifiesto los resultados del cambio de dirección de la política económica de Marruecos. El monto acumulado de IED, que en 1989 ascendía al 13% del PIB, en 2005 había alcanzado el 44%. En los cinco últimos años Marruecos ha sido un importante motor de la IED en África, y en 2005 fue el cuarto principal destinatario de esa inversión, después de Sudáfrica, Egipto y Nigeria. Sin embargo, anualmente tan sólo el 0,72% de las entradas de IED de Marruecos corresponden a reinversión. Esto podría indicar la existencia de obstáculos para la inversión y la falta de servicios de seguimiento.
4. El 90% de la IED ha procedido de Europa, habiendo aportado Francia y España una parte considerable de ésta en el marco del programa de privatización. Sin embargo, últimamente se ha observado un notable crecimiento de la IED en los países del Golfo, debido principalmente al petróleo, el turismo y el sector inmobiliario.
5. En los cinco últimos años la mayor parte de la IED se ha concentrado en las telecomunicaciones (44%), sobre todo debido a la privatización; la industria manufacturera (27%), con importantes aumentos en la fabricación de automóviles y el mantenimiento aeronáutico; la banca, como consecuencia de la privatización y las adquisiciones; los servicios, sector impulsado por el turismo; y los recursos naturales y la industria petroquímica.
6. El Gobierno, que es favorable a la IED, ha creado el Fondo Hassan II, financiado en parte con los ingresos derivados de las privatizaciones, para contribuir a proyectos en que tiene especial interés. También ha firmado dos importantes acuerdos comerciales: el acuerdo de asociación con la Unión Europea (en vigor desde el año 2000), que prevé la creación de una zona de libre comercio en 2010, y el acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos (que entró en vigor en 2006).

### Entradas de IED a Marruecos entre 1970 y 2005

(En millones de dólares)

(La línea negra indica la tendencia)



Fuente: UNCTAD.

7. Por lo que respecta a los efectos, la parte de la IED en relación con la inversión total en Marruecos ha aumentado, y ha pasado de constituir el 6% de la formación bruta de capital fijo entre 1990 y 1995 a convertirse en el 12,7% entre 1996 y 2004. En 2005 llegó a ser del 22,1%, proporción que es comparable a la de sus vecinos.

8. El Gobierno considera que la fuerte entrada de remesas de los trabajadores emigrantes, estimadas en el 9% del PIB, ofrece posibilidades de generar inversiones. El Fondo Hassan II desempeña una importante función para alentar a la diáspora a invertir más.

9. En una situación de fuerte desempleo (más del 12%), las empresas transnacionales (ETN) han creado un número considerable de puestos de trabajo (8.000 en 2003), con la correspondiente elevada inversión en capacitación. El sector textil, que es uno de los principales empleadores de Marruecos, creó 2.500 empleos tan sólo en 2005. La IED ha estimulado transferencias positivas de conocimientos y tecnología. ST Microelectronics y Matra Automobile han establecido centros de investigación, y el crecimiento del sector aeronáutico lo convierte en un sector de elevado potencial.

### Conclusiones

10. Las reformas emprendidas por el Gobierno han contribuido a atraer corrientes de IED relativamente importantes. El reto consiste en lograr la sostenibilidad de esa IED y su contribución a los objetivos de desarrollo del país. A pesar del nítido aumento de las corrientes de IED desde principios de los años noventa, éstas siguen siendo inestables debido a las grandes privatizaciones. Sin embargo, Marruecos también recibe fuertes inversiones en nuevas instalaciones, aun cuando los esfuerzos para atraer IED han sido más bien pasivos que activos.

Los efectos de la IED han sido positivos, al propiciar una fuerte creación de empleo, la transferencia de conocimientos y tecnología y la capacitación de los recursos humanos. No obstante, las corrientes son modestas en relación con el potencial de inversión. Es preciso elaborar una estrategia focalizada en el inversor que permita responder a los sectores definidos en el Plan Emergence.

## II. MARCO PARA LAS INVERSIONES

11. Marruecos considera que la IED es una prioridad. En los últimos años ha emprendido reformas jurídicas, institucionales y normativas para mejorar el entorno empresarial. Se han creado incentivos para los inversores nacionales y extranjeros, y la carta de inversiones promulgada en 1995 ha pasado a sustituir a nueve códigos sectoriales. Sin embargo, la administración es opaca y el sistema judicial complejo.

### La legislación en materia de IED

12. Marruecos no tiene un código de inversiones. La IED está reglamentada en parte por la carta de inversiones, pero muchas medidas importantes, en particular los incentivos, se hallan dispersas en otras leyes. La carta también mezcla disposiciones de orden legal con disposiciones discrecionales, y su carácter unificador se ve debilitado por la tendencia del Gobierno a introducir incentivos y medidas específicas para algunos sectores. Muchas de las medidas enunciadas en la carta no se han aplicado, a pesar de que en 1995 se fijó un plazo de diez años para el cumplimiento de sus disposiciones.

### Entrada y establecimiento

13. La Constitución garantiza el derecho de todos a invertir, y prevé limitaciones cuando las necesidades económicas y sociales lo requieran. La libertad de inversión existe desde hace mucho tiempo pero no figura inscrita en ningún texto legal, ni siquiera en la carta. Las licencias, en los casos en que se necesitan, se conceden automáticamente si no se recibe respuesta del Gobierno 60 días después de solicitadas. No existen medios de recurso si se deniega la licencia.

14. Las instituciones competentes en materia de inversión son las siguientes:

- La Dirección de Inversiones (Direction des investissements (DI)), que depende del Ministerio de Economía y actúa como organismo de promoción de las inversiones (OPI) con un presupuesto muy reducido y que sólo tramita proyectos que superen los 200 millones de dirhams (23 millones de dólares);
- Los Centros Regionales de Inversión (Centres régionaux d'investissement (CRIs)), que actúan como centros polivalentes regionales bajo los auspicios de las autoridades regionales;
- La Comisión de Inversiones (Commission des investissements (CI)), que aprueba contratos especiales de inversión e interviene cuando surgen problemas con las decisiones adoptadas por los centros regionales de inversión. También adopta decisiones cuando se producen obstáculos para la inversión dentro de la administración y reúne información sobre las tendencias generales de la inversión en el país;

- El Fondo Hassan II, que aporta contribuciones financieras para proyectos de inversión en sectores clave, generalmente proyectos con objetivos sociales;
- Los ministerios sectoriales, que pueden firmar directamente contratos de inversión inferiores a 200 millones de dirhams.

Las competencias de estas instituciones se solapan, cuestión que se examina en el capítulo III.

15. Existen tres tipos de procedimientos administrativos para los inversores:

- Régimen no contractual. Para las inversiones inferiores a 200 millones de dirhams el centro regional de inversión competente tramita la solicitud.
- Régimen contractual. Permite que el Estado y un inversor negocien los términos y condiciones de un contrato. El procedimiento para ello no está definido específicamente. Sin embargo, en la práctica, para una inversión que supere los 200 millones de dirhams o para la que se pida contribución pública, el primer punto de contacto (un centro regional de inversión o un ministerio sectorial que colabore con la Dirección de Inversiones) negocia las condiciones y las remite a los ministerios competentes para fines de consulta y, por último, a la Comisión de Inversiones para su aprobación. Después la solicitud se remite para su firma al ministerio sectorial interesado.
- Régimen contractual excepcional. Los proyectos con fines sociales para los que se pidan incentivos o contribuciones financieras deben ser aprobados por una comisión especial.

### **Tratamiento y protección de las inversiones extranjeras**

16. En la carta no figura ninguna indicación de trato nacional. No obstante, ni la ley ni la práctica han discriminado hasta la fecha a los inversores extranjeros. Los tratados bilaterales de inversión proporcionan protección adicional y prevén la condición de trato nacional y nación más favorecida.

17. La Constitución protege la propiedad privada, aunque establece que puede ser expropiada por el Estado por "exigencias del desarrollo económico y social". En teoría, el Estado no está obligado por la práctica internacional relativa al interés público, la no discriminación y la indemnización pronta y adecuada, aunque esas condiciones están previstas en los tratados bilaterales de inversión. En la práctica no se ha producido ningún abuso de los poderes del Estado. No hay restricciones para la transferencia o el intercambio de fondos.

18. Aunque Marruecos es miembro del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, el acceso a dicho Centro sólo está garantizado mediante los tratados bilaterales de inversión. En los demás casos, para inversiones realizadas bajo el régimen contractual, la instancia final de decisión es el Tribunal Superior de Rabat. En los casos relativos a los centros regionales de inversión, los *Walīs* (gobernadores regionales) actúan como árbitros.

## **Acuerdos internacionales sobre IED**

19. Marruecos es miembro del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, de la Compañía Interárabe de Garantías en materia de Inversiones y de la Convención sobre la inversión de capital árabe en países árabes. Marruecos ha negociado 54 tratados bilaterales de inversión y 46 tratados sobre doble tributación. También es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Tiene un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y un acuerdo de asociación con la Unión Europea que permiten a los inversores en Marruecos un amplio acceso a esos mercados. Se han concluido otros acuerdos de libre comercio en la región.

## **Prescripciones en materia de resultados**

20. Las prescripciones en materia de resultados se imponen únicamente cuando se requieren incentivos y deben quedar fijadas en el contrato de inversión. Sin embargo, se ganaría en transparencia si las prescripciones para los diferentes incentivos figuraran en la carta de inversiones.

## **Régimen fiscal**

21. El sistema fiscal de Marruecos es uno de los aspectos más criticados de su entorno para las inversiones. Se considera que el método de cálculo y pago de impuestos es complicado, y los inversores necesitan un sistema más estable, transparente y sencillo. El análisis de la UNCTAD revela que las empresas marroquíes estiman que la presión fiscal es excesiva y dificulta el crecimiento del empleo. La presión fiscal cae duramente sobre los empleados y los empleadores del sector interno. Los empleadores en el sector informal no pagan impuestos, mientras que los empleadores en el sector exportador reciben incentivos.

22. La carga fiscal general sobre las empresas se ha reducido considerablemente, del 44 al 35%, gracias a la introducción del impuesto sobre la renta de las sociedades, aunque es todavía más elevada que la que se impone en otros destinos comparables de la IED. Las empresas pueden elegir entre el impuesto sobre la renta o el impuesto sobre los ingresos. La tasa más elevada del impuesto sobre los ingresos es del 44%, a pesar de que en la carta de inversiones se prometía su reducción al 41,5%, y este nivel se alcanza rápidamente. La tasa estándar del impuesto sobre la renta de las sociedades es del 35%. Los inversores pueden deducir los gastos de gestión y la depreciación. Las pérdidas pueden arrastrarse durante cuatro ejercicios. La red de tratados sobre doble tributación (TDT) es bastante amplia e incluye a los países de origen de los principales inversores en Marruecos.

23. El impuesto sobre el valor añadido (IVA) se aplica a todos los bienes y servicios excepto a los exportados. La tasa habitual es del 20%, aunque hay excepciones. Según los inversores, el retraso en el reembolso del IVA supera el período establecido de cuatro meses. Las autoridades fiscales han reconocido este hecho y están tratando de subsanarlo.

24. Existen más de 10 impuestos locales, lo que supone una reducción si se considera que antes de 2005 había 40. Tal como se aplican las reglas vigentes, el 20% de las empresas pagan el 80% de los impuestos locales. Las empresas también pagan un impuesto de patentes (*impot sur patente*), que se basa en el valor de alquiler de los locales comerciales. Dado que este

impuesto funciona en cierta medida como impuesto sobre el valor de la inversión, se recomienda encarecidamente que se suprima.

### **Incentivos fiscales**

25. Los incentivos que ofrece Marruecos para la IED son menos atractivos para los inversores extranjeros que los de otros países en desarrollo. Además, se hallan dispersos en diversos textos y son difíciles de distinguir, aunque en el presupuesto de 2006 se ha procurado reunirlos.

- Todas las empresas exportadoras de bienes y servicios están totalmente exentas durante cinco años del impuesto sobre la renta de las sociedades o del impuesto sobre los ingresos, y después de ese período disfrutan de una reducción permanente del 50%. El mismo incentivo se aplica a las empresas que suministran productos acabados a compañías situadas en zonas francas industriales y a los ingresos de los hoteles por cambio de divisas.
- El sector agrícola está exento hasta 2011 del impuesto sobre la renta de las sociedades y del impuesto sobre los ingresos.
- Las empresas que operan en la provincia de Tánger-Asilah y en Fahss Bani Makada se benefician de una reducción permanente del 50%. Las empresas radicadas en la provincia de Tánger por razones fiscales y que operan en Tánger se benefician de una reducción adicional del 50%, con lo que la tasa efectiva del impuesto sobre la renta de las sociedades es del 8,75%. Sin embargo, como ninguna de estas tasas está especificada en la carta, resultan menos conocidas para los inversores.
- También hay incentivos para las plusvalías resultantes de la venta de activos físicos.
- Las empresas no pagan IVA sobre los materiales o equipo de construcción.
- Las empresas nuevas y las ampliaciones de empresas existentes están exentas durante cinco años del impuesto de patentes. Después de ese período, pagan impuestos sólo por los primeros 50 millones de dirhams del valor de alquiler. En las provincias de Tánger-Asilah y Fahss Bani Makada existe una reducción permanente del 50%. Las compañías de zonas francas industriales y las empresas financieras radicadas en el extranjero disfrutan de una exención total durante 15 años.
- Las nuevas construcciones, las ampliaciones y el material y equipo de construcción están totalmente exentos del impuesto urbano durante los cinco primeros años. Después de ese período, se aplican las mismas exenciones y reducciones que para el impuesto de patentes.
- Sin embargo, existe una carga fija del 25% de la tasa del impuesto sobre la renta de las sociedades, que deben pagar las empresas exentas de ese impuesto.

### **Incentivos en los contratos entre un inversor y el Estado**

26. Esos incentivos se especifican en la carta y se limitan a la provisión de terrenos, infraestructura externa y contribuciones financieras para capacitación.

## **Aduanas**

27. El servicio de aduanas de Marruecos ha mejorado considerablemente y funciona mejor que en otros países de la región. Los controles aduaneros son en la actualidad rápidos, focalizados y eficientes, y la tramitación se ha informatizado.

## **Zonas francas industriales**

28. La única zona franca industrial (ZFI) se encuentra en el puerto de Tánger. Las empresas que trabajan allí están exentas durante los cinco primeros años del impuesto sobre la renta de las sociedades y después de ese período pagan una tasa del 8,75% durante los diez próximos años, que es equiparable a las tasas aplicadas en el resto de la provincia. La ZFI carece de infraestructura externa y no tiene vínculos con la economía vecina. No obstante, los inversores aprecian su proximidad a Europa, su régimen fiscal, la eliminación de formalidades aduaneras y el acceso a servicios bancarios extraterritoriales.

## **Gestión de movimientos de capitales e intercambios comerciales**

29. Está permitida la libre transferencia de dividendos y la enajenación de activos y ganancias de capital. La apertura comercial ha mejorado considerablemente desde la adhesión a la OMC. Cualquier persona puede importar o exportar y se han eliminado todas las restricciones e impuestos a la exportación, aparte de las prescripciones en materia de licencia relativas a la seguridad o a la exportación de cueros y curtidos. Los procedimientos de exportación se han simplificado, aunque los trámites de exportación e importación siguen siendo complejos y largos.

## **Empleo**

30. La legislación se reformó considerablemente con la adopción en 2004 de un nuevo código del empleo que los inversores acogieron favorablemente. Sin embargo, las normas relativas al despido por razones tecnológicas, estructurales o económicas siguen siendo onerosas para los inversores, ya que requieren la autorización previa de las autoridades, que deben consultar con los representantes del empleado. Los inversores también se han quejado de las normas inadecuadas que rigen el despido por falta de conducta grave. El código del empleo no incluye disposiciones sobre huelgas, lo que implica que se abuse frecuentemente del derecho a la huelga. La duración máxima de la semana laboral se redujo de 48 a 44 horas semanales, sin reducción en los salarios, y el salario mínimo se incrementó, lo que ha contribuido a aumentar los costos laborales.

31. La reglamentación para la contratación de personal extranjero es vaga y da lugar a diferentes interpretaciones por las autoridades cuyas decisiones no pueden ser recurridas.

## **Tierra**

32. Se ha eliminado la discriminación, aunque los extranjeros no pueden comprar tierras con fines de explotación de recursos naturales o agrícola. Además, la cobertura del registro catastral es limitada y con frecuencia es difícil identificar al propietario real de la tierra.

### **Legislación comercial**

33. Desde principios de los años noventa se han adoptado un nuevo código del comercio, nuevas normas de contabilidad y una nueva legislación empresarial y se han creado tribunales comerciales. El marco jurídico obliga suficientemente al cumplimiento de los contratos, aunque el cobro de deudas sigue siendo un problema. El derecho de sociedades se ajusta a las normas europeas, pero sólo exige que se sometan a auditorías las empresas con un volumen de facturación superior a 50 millones de dirhams, por lo que un gran número de empresas no están obligadas a hacer auditorías. Esta situación aumenta las dificultades del Gobierno para contener el crecimiento del sector informal. Al no tener una imagen precisa de su situación financiera, las compañías no auditadas encuentran dificultades para evaluar debidamente sus propios resultados, para acceder a créditos o para obtener la protección de los tribunales en caso de quiebra.

34. La reglamentación para las compañías que hacen frente a dificultades financieras y se declaran en quiebra se aplica con poco rigor y, a menudo, con demasiado retraso, y la capacidad judicial es deficiente. Los procedimientos para crear una sociedad de responsabilidad limitada son largos y complejos. La consecuencia es que sólo el 21% de los inversores crean ese tipo de sociedades. Se están renovando e informatizando los registros mercantiles nacionales y locales, pero la capacidad técnica de los tribunales comerciales debe ser reforzada.

### **Propiedad intelectual**

35. Marruecos es parte en los principales tratados de propiedad intelectual y ha reformado sus leyes para ajustarlas a las obligaciones previstas en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC). Además, el acuerdo de libre comercio que mantiene con los Estados Unidos prevé la aplicación de normas aún más estrictas de propiedad intelectual.

### **El sector informal**

36. Se calcula que el sector no estructurado de la economía, o informal, representa el 36,4% del PNB. El Gobierno está adoptando medidas para apoyar a las empresas que trabajan en el sector informal y alentarlas a que se integren en el sector formal mediante medidas que ya se están aplicando o que se aplicarán en el futuro. Entre esas medidas figura la creación de centros comerciales, la facilitación del acceso al microcrédito y el acceso de las PYMES a contratos públicos. Esas medidas son importantes, ya que las pérdidas fiscales anuales atribuibles al sector no estructurado se estiman en 7.500 millones de dirhams. El sector informal también ha estado vinculado al contrabando, que representa el 12% de las importaciones, y a la piratería y la falsificación, cuya parte se estima en el 58% de la producción. Marruecos tiene leyes para combatir la piratería, pero no las aplica suficientemente.

### **Privatización**

37. En 1990, con el inicio del programa de privatizaciones, se adoptó una ley a ese respecto. Se está estudiando un nuevo proyecto de ley. Los inversores consideran que el proceso de privatización es transparente, aunque la intervención del organismo regulador de la competencia aumentaría más la transparencia.

## **Competencia y adquisiciones públicas**

38. Marruecos tiene una ley sobre la competencia. Sin embargo, su texto es poco preciso y se permiten algunas prácticas contrarias a la competencia si contribuyen al "progreso técnico o económico". No obstante, el carácter del organismo regulador de la competencia es problemático. En tanto que órgano consultivo, no tiene capacidad de decisión ni de sanción. Formula recomendaciones al gabinete del Primer Ministro, el cual debe adoptar una decisión administrativa. También tienen capacidad de decisión los gobernadores de las prefecturas, el comité interministerial y los ministerios sectoriales.

39. La legislación de Marruecos sobre adquisiciones públicas es transparente y comparable a la práctica internacional. Sin embargo, favorece a los licitadores marroquíes, lo que contradice los compromisos de Marruecos en la OMC y su acuerdo de asociación con la Unión Europea. Además, los retrasos en el pago pueden ser de seis a nueve meses. El comportamiento poco ético en la concesión de contratos es un problema que el poder judicial no ha sido capaz de resolver efectivamente.

## **Poder judicial**

40. Muchos posibles inversores extranjeros consideran que la capacidad del sistema judicial es insuficiente y crea un importante obstáculo para la inversión. Se estima que el sistema funciona con lentitud, que sus decisiones son poco claras (sentencias conflictivas y que no se aplican) y que le falta transparencia. Además, el sistema podría reforzarse si los jueces y el personal judicial recibieran mejor capacitación. Por lo que respecta al arbitraje, existen restricciones en cuanto al margen de actuación y la capacidad decisoria del árbitro, así como en cuanto a la aplicabilidad de las decisiones de arbitraje internacional.

## **Conclusiones**

41. Las recientes reformas de la política económica de Marruecos y su contribución para atraer IED no bastarán para garantizar la sostenibilidad y las repercusiones económicas positivas de las corrientes de inversión. El proceso de renovación de los marcos normativo e institucional que el Gobierno inició en los años noventa debe acelerarse para eliminar los obstáculos a la inversión que se han señalado en este capítulo.

42. Se recomienda que, como prioridad, el Gobierno consolide todos los textos relativos al régimen general de inversión en un código de inversiones claro y transparente. Ese código debería incluir procedimientos precisos, proteger claramente a los inversores, ser creíble y prever normas de trato, y no debería limitarse a un período definido. Es fundamental que los incentivos fiscales se reagrupen en un código fiscal para que el marco fiscal para la IED sea más transparente. Aunque el presupuesto de 2006 reagrupa todos los incentivos actuales, lo que es una medida positiva, un código fiscal sería un instrumento más apropiado.

43. El marco institucional para la inversión mejoraría mucho si se eliminara el solapamiento de funciones entre las diferentes instituciones encargadas de la inversión. Se recomienda que se establezca un organismo de promoción de la inversión que tenga competencias exclusivas para elaborar una estrategia focalizada en el inversor. De esta manera se simplificarían también los procedimientos de inversión.

44. El marco normativo no representa un obstáculo para la IED en Marruecos, aunque la aplicación efectiva de la legislación en materia de IED es bastante incierta. Por lo tanto, la tercera serie de recomendaciones se refiere a mejoras a mediano y largo plazo en la gestión en varias esferas, en particular el poder judicial, la propiedad intelectual, la tierra y la competencia.

### III. PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS

45. En el capítulo III se examina la eficiencia de la promoción de la inversión y se propone un marco estratégico para atraer IED y garantizar que, de acuerdo con la política industrial del Gobierno, esa inversión se destine a apoyar los sectores indicados en el Plan Emergence (electrónica, industria agroalimentaria, alimentos marinos elaborados, industria automotriz y aeronáutica, deslocalización de servicios y artesanía). Los principales agentes de la promoción de la inversión son la Dirección de Inversiones (Direction des investissements (DI)), que depende del Ministerio de Economía, y los Centros Regionales de Inversión (Centres régionaux d'investissement (CRIs)), que dependen de los gobernadores regionales, quienes, a su vez, dependen del Ministerio del Interior.

46. La Dirección de Inversiones se encarga de promover en general todas las inversiones directas en Marruecos, negociar tratados de inversión, facilitar la inversión, promover determinados sectores e industrias, realizar estudios y análisis sobre inversión, fomentar la cooperación con los centros regionales de inversión, promover políticas en los órganos gubernamentales para mejorar el entorno para las inversiones, prestar asistencia a la Comisión de Inversiones, que aprueba proyectos estratégicos, y promover la cooperación internacional. En la actualidad tiene un personal de 65 trabajadores.

47. Los centros regionales de inversión prestan servicios polivalentes en 16 regiones. Su principal función es servir de punto de entrada en su región para todas las inversiones inferiores a 200 millones de dirhams (23 millones de dólares), resolver los retrasos administrativos, asesorar a los inversores y promover la inversión en su región.

48. El sistema general en cierta medida funciona, como ponen de manifiesto las considerables corrientes de inversión que han entrado en el país. Sin embargo, es preciso mejorar los centros regionales para atraer inversiones de mayor valor añadido, como se establece en el Plan Emergence. Los resultados de esos centros varían de una región a otra.

49. Por lo que respecta a la Dirección de Inversiones, sus deficiencias son tanto institucionales como estratégicas. Carece de autonomía respecto del ministerio de que depende (único para la región) y no tiene suficiente financiación ni experiencia comercial. En el análisis de la política de inversión se propone la creación de un nuevo organismo cuasi autónomo de promoción de las inversiones (OPI) dependiente de un nuevo Ministerio de Inversión. Mientras que el ministerio fijaría la política de inversión, el OPI se encargaría de elaborar y aplicar una estrategia de promoción de la inversión. La ventaja de que exista un ministerio de la inversión es que las cuestiones referentes a la inversión se podrían examinar en el gabinete al mismo nivel que otros temas.

50. Las funciones de ese nuevo OPI podrían ser las siguientes:

- Elaboración de proyectos de promoción de sectores específicos (propuestas comerciales dirigidas a inversores en sectores concretos) por equipos especializados;
- Mejora de la comunicación con los inversores sobre las oportunidades de inversión, a cargo de un equipo de comunicación empresarial;
- Cooperación con los centros regionales de inversión;
- Apoyo de secretaría para la Comisión de Inversiones.

Debe señalarse que en el análisis de la política de inversión no están previstas oficinas en el extranjero.

51. El objetivo del OPI debería ser actuar como líder regional en los próximos cinco años, y los resultados de su labor se evaluarían en base a los éxitos cosechados en la atracción y facilitación de la IED, la promoción de la reinversión y la creación de vínculos con empresas locales. Se recomienda que el OPI esté totalmente financiado por el Estado y que disponga de una financiación mixta pública y privada únicamente para el desarrollo de propuestas de inversión inmediata en sectores concretos. La Dirección de Inversiones debería tener acceso ilimitado al Gobierno y credibilidad en el sector privado mediante la representación de ese sector en su junta.

52. La formulación de proyectos de promoción de sectores específicos es importante. El Organismo Irlandés de Desarrollo Industrial y el Organismo de Desarrollo de Gales son buenos ejemplos de esta práctica. Ambos eligieron el mercado de centros de llamadas debido a sus ventajas comparativas de menores costos laborales y buenas telecomunicaciones. Intentaron captar después explícitamente a inversores en centros de llamadas, proponiendo un régimen fiscal especial y destacando la flexibilidad y el plurilingüismo de su personal, que podía atender llamadas desde los Estados Unidos y Europa a cualquier hora. No se trata aquí de promover centros de llamadas, que Marruecos ha sabido atraer bien, sino de ilustrar la individualización de propuestas. Esto debería tenerse en cuenta, ya que Marruecos se esfuerza por atraer inversión de mayor valor añadido más allá de los centros de llamadas. Sobre la base de la experiencia en otros lugares, el presupuesto para desarrollar cada propuesta sectorial sería de 260.000 dólares y estaría limitado a tres años. Las propuestas deberían prepararse mediante estudios de mercados, seguidos de ensayos limitados de cada propuesta para presentarla después a los inversores apropiados.

53. Esas propuestas luego deben integrarse en un sistema coherente de comunicación. La estrategia de comunicación empresarial del OPI debería basarse en contactos activos con posibles inversores, asociados marroquíes y redes comerciales e intermediarios. Su objetivo debería ser reposicionar al país como centro de producción de bajo costo (pero no ínfimo costo) y de alto valor añadido cercano a Europa y como punto de entrada a la región del Magreb, portal en África y oportunidad comercial en sí misma.

54. Al mismo tiempo, será preciso mejorar la comunicación entre el OPI y los centros regionales de inversión. Éstos deberían formar parte de la estrategia comercial del OPI para garantizar la coherencia del mensaje, y su función debería ocupar un lugar preponderante.

55. La estrategia de comunicación del OPI debería estar dirigida por equipos comerciales que se ocuparan de detectar y captar inversores y de mantener el primer contacto con éstos. Además de proyectos de promoción sectorial, la documentación publicada por el OPI debería incluir un informe anual, un compendio anual de los resultados de los inversores, un informe anual sobre el entorno comercial y notas informativas sobre temas concretos. Su sitio web debería mantenerse actualizado y ser plurilingüe.

56. En Marruecos hay margen considerable para aumentar las tasas de inversión, a lo que podría contribuir el mejoramiento del entorno operacional. Debería crearse un equipo especial encargado del establecimiento y posterior asistencia a los inversores que se ocupara de ayudarles desde el momento en que decidan invertir para la elección de lugares, el establecimiento en el país, la elección de los posibles proveedores locales y las relaciones con organismos locales. Aunque esta función será una prioridad para el OPI, su función debería mantenerse en el plano de la coordinación. Los asuntos cotidianos deberían tramitarlos los centros regionales de inversión. Además, la labor de puesta en contacto de inversores y proveedores locales deberá reforzarse con un plan de mejora del suministro local.

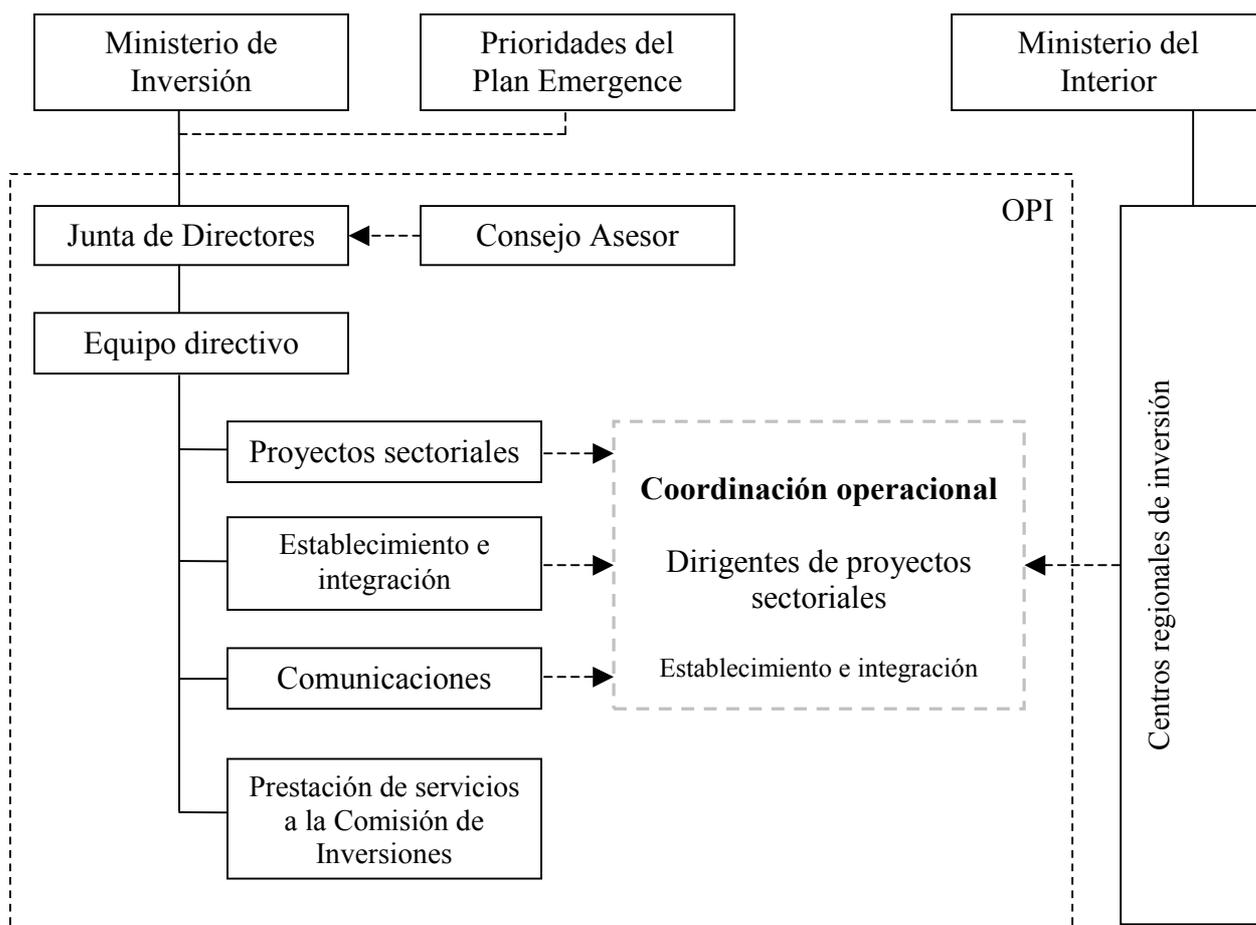
57. Debe mejorarse la actual relación entre el OPI y los centros regionales de inversión. Ambos organismos se solapan e interactúan en varias cuestiones, en particular el establecimiento, el arbitraje y la promoción de las inversiones. Al mismo tiempo, varios centros regionales están empezando a convertirse en organismos regionales de desarrollo con capacidad para presentar propuestas y comercializar su región activamente, así como para promover cambios en el entorno comercial de su provincia y prestar asistencia a las ETN.

58. Los centros regionales de inversión son un grupo heterogéneo desde el punto de vista del tipo de región, las capacidades de promoción, los procedimientos administrativos y la calidad del servicio. En el análisis de la política de inversión se propone la creación de tres tipos de acuerdos de servicios entre el OPI y los centros regionales de inversión, basados en la capacidad de cada centro:

- Los acuerdos de primer nivel requerirían que los centros mantuvieran un conjunto mínimo de normas sobre documentación, servicios ofrecidos y mantenimiento de bases de datos;
- Los acuerdos de segundo nivel implicarían la armonización de las estrategias de promoción de la inversión, una contribución activa para facilitar la inversión y la posterior asistencia, y la participación en proyectos de desarrollo de productos;
- Los acuerdos de tercer nivel establecerían que los centros regionales de inversión participaran económicamente y con personal en proyectos de promoción de sectores.

El objetivo del OPI debería ser conducir a tantos centros regionales como sea posible a concertar acuerdos de tercer nivel.

59. A continuación figura la estructura propuesta para el OPI. Su funcionamiento eficaz dependerá de que haya una óptima colaboración entre el Ministerio de Inversión y el Ministerio del Interior, que tiene a su cargo los centros regionales de inversión.



### Conclusión

60. Se aconseja que Marruecos refuerce su marco institucional para atraer inversiones, especialmente si el país quiere apoyar el Plan Emergence atrayendo IED a los seis sectores indicados en el plan. El establecimiento de un organismo autónomo de promoción de la inversión con una relación claramente definida con los centros regionales de inversión y otros agentes sería muy beneficioso para Marruecos. Este organismo será diferente de la actual Dirección de Inversiones, ya que tratará activamente de conseguir inversiones, en lugar de ser un mero servicio de asistencia a los inversores. Esto significa pasar de una promoción pasiva de la inversión a una estrategia focalizada en el inversor.

61. Este capítulo define las atribuciones y la estructura de este nuevo OPI para que pueda afrontar el reto de captar corrientes de inversión sostenibles de alto valor añadido en los sectores prioritarios del Plan Emergence. Con este fin, el OPI desempeñará una función esencial en el sistema de innovación nacional.

#### IV. UTILIZACIÓN DE LA IED PARA ESTIMULAR LA MEJORA TECNOLÓGICA Y LA INNOVACIÓN

62. Para acelerar el cambio estructural, elevar el nivel tecnológico y hacer avanzar sus productos en la cadena de valor, a Marruecos le convendría tratar de incrementar la IED en sectores con más valor añadido. Ello supone fortalecer sus recursos tecnológicos y humanos.

63. Aunque Marruecos tiene experiencia en la captación de inversiones tecnológicas, para aprovechar los buenos resultados obtenidos hasta la fecha debe reforzar el sistema de innovación nacional y estrechar sus vínculos con la IED. En el presente capítulo se examinan esas cuestiones en el contexto del Plan Emergence y de la Estrategia para la Investigación Científica y Tecnológica (Stratégie pour la recherche scientifique et technologique). Se ha utilizado un modelo elaborado por la UNCTAD para el sistema de innovación nacional que describe las interacciones entre los diferentes agentes que intervienen en la IED y en la investigación y desarrollo (I + D).

64. La solidez del sistema de innovación nacional de Marruecos depende de la calidad de los diferentes agentes del sistema y de la intensidad y profundidad de las interacciones entre ellos. Los catalizadores fundamentales de dicho sistema son la calidad del capital humano, la existencia de un sector privado local competitivo y el acceso al capital. Al mismo tiempo, su sistema de innovación nacional se basa en condiciones económicas y políticas estables, en la dirección local asumida por los *Walis* (gobernadores regionales), en el espíritu empresarial y en políticas y sistemas de incentivos apropiados.

65. Las empresas locales deben constituir la piedra angular del sistema de innovación nacional, ya que su función es asimilar y aplicar nuevas técnicas productivas. Las empresas transnacionales (ETN) también son importantes, porque importan tecnología a Marruecos a través de sus filiales. Por lo tanto, es importante que haya vínculos más estrechos entre las empresas locales y las filiales de ETN.

66. A continuación figuran los resultados de un minucioso examen del sistema de innovación nacional de Marruecos.

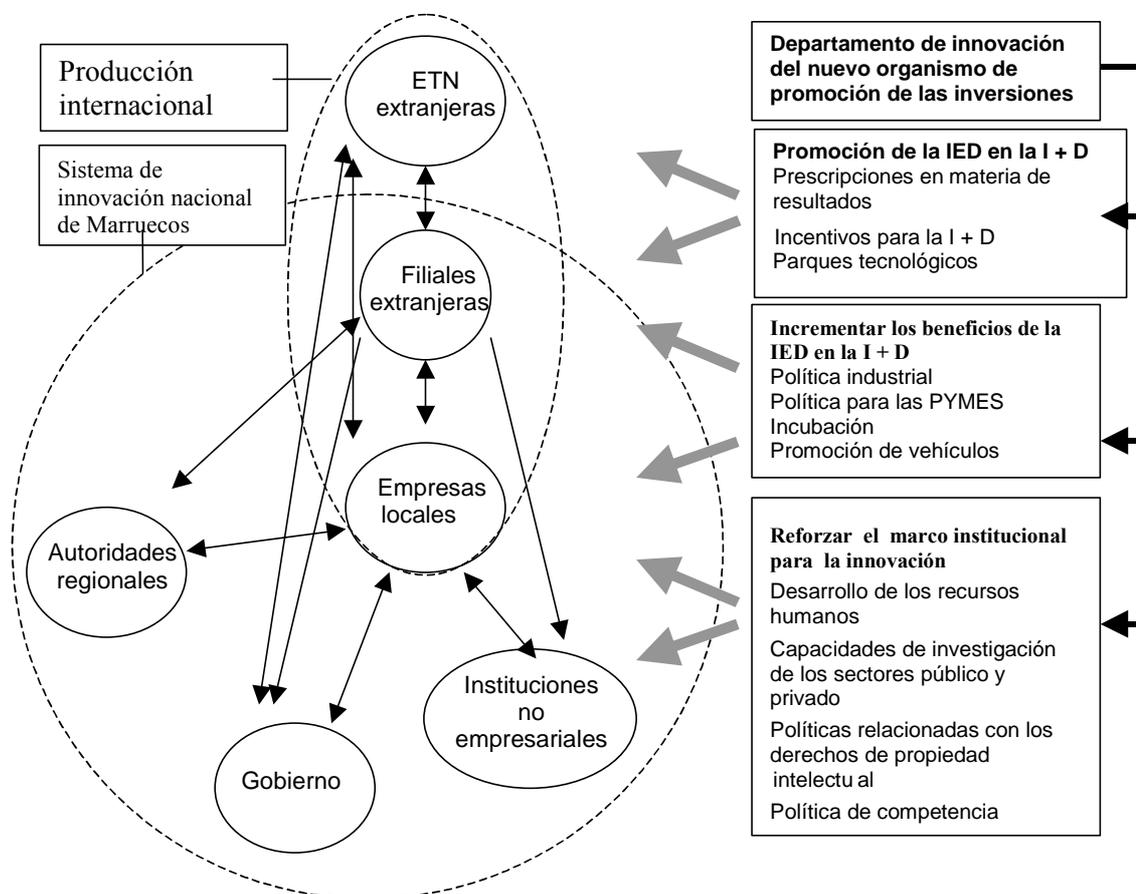
##### **Instituciones no empresariales**

67. Existen varios órganos que se ocupan de la promoción de la I + D, como el Centro Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (Centre National pour la Recherche Scientifique et Technologique); la secretaría de Estado de investigación científica del Ministerio de Educación, Ciencia y Capacitación; el comité interministerial de investigación científica, presidido por el Primer Ministro; la Academie Hassan II; el fondo nacional de investigación científica y el fondo nacional de ayuda a la inversión tecnológica.

##### **Gasto en investigación y desarrollo (I + D)**

68. Entre 1998 y 2003 el gasto total en I + D en relación con el PIB se triplicó y alcanzó el 0,75%. Este incremento es similar al de la Argentina, Grecia, Polonia, Turquía, la India y China. Sin embargo, es preciso que aumente la proporción del gasto en I + D del sector privado,

ya que es el gasto público el que predomina claramente. Al mismo tiempo, las universidades deben orientar más su investigación hacia las necesidades del sector privado.



## Recursos humanos

69. La matrícula en la enseñanza superior se ha duplicado en los últimos 25 años, alcanzando la cifra de 350.000 estudiantes. Sin embargo, sigue estando por debajo de la de Egipto, Túnez y Jordania. Además, los estudiantes se matriculan más en ciencias sociales que en carreras científicas. Los inversores señalan que en las universidades no se enseñan capacidades de gestión y organizativas.

70. Hay escasez de mano de obra calificada. A fin de ampliar la base de recursos económicos para la capacitación, habría que estudiar la posibilidad de crear un sistema de capacitación cofinanciado por los sectores público y privado. Una solución que tuvo éxito en Singapur consistió en que el Gobierno proporcionara las instalaciones y las ETN aportaran capacitadores y experiencia laboral.

71. Otra cuestión que se pone de relieve en el análisis de la política de inversión es que el personal universitario dedica tan sólo el 10% de su tiempo a la investigación científica, dado que esta actividad no se considera esencial para el ascenso profesional.

### **Atraer a la diáspora**

72. Marruecos ha aportado una importante contribución a la I + D en todo el mundo mediante los investigadores que han emigrado. El Gobierno creó el Foro Internacional de las Competencias Marroquíes en el Extranjero (FINCOME) para aprovechar esa diáspora, que se encuentra principalmente en Europa, como fuente de contactos comerciales y relaciones financieras. Sin embargo, las políticas generales para atraer a la diáspora no son coherentes. Además, teniendo en cuenta sus capacidades, los migrantes que regresaran podrían contribuir a atraer más IED. Las lecciones aprendidas de otros países muestran la importancia que tienen a este respecto los incentivos financieros.

### **Financiación**

73. La financiación de la I + D sigue siendo insuficiente y en ella predomina el sector público; la falta de instituciones crediticias obstaculiza el crecimiento de nuevas empresas pequeñas innovadoras. Han surgido nuevas fuentes de financiación del sector público para las PYMES, que comprenden fondos de la Unión Europea y del Organismo Alemán de Cooperación Técnica. El sector de capital de riesgo se ha ampliado enormemente con la reciente llegada de cuatro grandes empresas de capital de riesgo; el 51% de los fondos de esas empresas provienen del extranjero. No obstante, es preciso que la financiación aportada por el sector privado aumente mucho más para aproximarse a la que proporciona el sector público.

### **Atraer inversión tecnológica**

74. En el análisis de la política de inversión se aconseja que Marruecos adopte más medidas para atraer inversión tecnológica. De acuerdo con el número de proyectos de inversión anunciados, Marruecos ocupa el segundo lugar, tras Israel, en la región del Mediterráneo oriental y meridional. Sin embargo, esa clasificación no tiene en cuenta el tamaño de cada inversión. Varios ejemplos ilustran la captación de IED tecnológica por Marruecos:

- La rama automovilística de Matra está construyendo un centro de I + D y una pista de ensayos (9 de abril de 2004);
- La empresa francesa SQLI está creando una plataforma de desarrollo (26 de septiembre de 2003);
- La empresa española Simon está estableciendo un centro de I + D en Casablanca (4 de octubre de 2004);
- STMicroelectronics creó un centro de diseño y desarrollo de programas informáticos en Rabat (1º de febrero de 2003);
- Vivendi Universal aumentó del 35 al 51% su participación en Maroc Telecom (15 de noviembre de 2004);
- La empresa francesa Unilog creó una empresa mixta con una filial de France Telecom (23 de agosto de 2004);

- Valeo amplió sus actividades industriales con la creación de un centro de I + D de repuestos y cableado automovilístico (2003).

75. La inversión tecnológica está comenzando a dar frutos. La proporción de exportaciones de alta tecnología en el total de las exportaciones es en la actualidad más elevada que en la India, Polonia, Eslovaquia y el Magreb en su conjunto. Se debe recopilar más información sobre los efectos de la IED basada en la tecnología, lo que sería esencial para que el OPI se dirigiera a inversores apropiados y ayudara a las ETN a localizar proveedores adecuados.

### **Vínculos**

76. La eficacia de un sistema de innovación nacional depende mucho de los vínculos que se establezcan para acercar a los diferentes protagonistas. Esos vínculos incluyen el intercambio real y tácito de conocimientos, la movilidad de los recursos humanos y la colaboración en actividades de innovación. También comprenden vínculos con otros países en forma de inversión exterior. Sin embargo, parece que hay poca colaboración entre el sector privado y el de la I + D.

77. El Gobierno ha creado diversas redes y foros para alentar a una mayor colaboración. Además, se han reforzado los derechos de propiedad intelectual; se ha aumentado la asistencia pública en proyectos de inversión para la compra de terrenos y el pago de infraestructuras y capacitación; y se han introducido incentivos fiscales. Esos esfuerzos han dado algunos resultados positivos y sectores tales como la biotecnología y la nanotecnología han demostrado que tienen potencial.

78. Sin embargo, una encuesta realizada en el año 2000 muestra que sólo el 10% de los proyectos de investigación universitarios tienen vínculos con el sector privado. La encuesta también señalaba la falta de previsión de I + D de las PYMES en sus actividades e indicaba que se subcontrataba poca I + D, que se sabía poco de los programas encaminados a la innovación en el sector privado y que esos programas eran más simbólicos que concretos.

79. En vista de lo expuesto, se puede aconsejar a las autoridades que simplifiquen los incentivos fiscales existentes, los orienten a la creación de vínculos entre las filiales de ETN y las instituciones marroquíes de I + D y hagan lo necesario para que se conozcan mejor los incentivos y los programas de apoyo disponibles. El objetivo general debería ser aumentar la proporción del sector privado en el gasto en I + D.

### **Función de las autoridades regionales**

80. Las autoridades regionales podrían contribuir al fortalecimiento del sistema de innovación nacional, como demuestra la experiencia en Santa Catarina (Brasil), Valencia (España) y Emilia-Romagna (Italia). En esos casos, las cámaras de comercio locales establecieron centros de capacitación e investigación para ayudar y apoyar las aglomeraciones industriales locales. En Marruecos, esa función la podrían desempeñar los centros regionales de inversión en concertación con las cámaras de comercio locales.

## Conclusiones

81. Parece que Marruecos está resuelto a avanzar en la inversión y la innovación. Dispone de mano de obra calificada, el gasto en I + D es relativamente intenso y varias ETN están decididas a implantar en Marruecos sus actividades de I + D. Sin embargo, el gasto del sector privado en I + D sigue siendo bajo, las PYMES suelen estar desconectadas del sistema de innovación nacional, los sistemas docente y universitario no están orientados a la innovación y se promueve poco la utilización de los recursos marroquíes de I + D.

82. Las recomendaciones en este capítulo se centran en la manera en que el sistema de innovación nacional y la IED pueden apoyarse mutuamente. Para atraer el tipo de IED que estimula el desarrollo tecnológico se recomienda que: se cree un departamento de innovación en el nuevo OPI; se establezca un grupo de trabajo que dependa de la oficina del Primer Ministro para garantizar que las medidas gubernamentales en favor de la innovación estén coordinadas, sean coherentes y, en la medida en que convenga atraer IED relacionado con la I + D, resulten pertinentes para las necesidades del mercado; también se recomienda que se modifiquen los incentivos fiscales para la I + D.

83. A fin de que la IED contribuya al desarrollo tecnológico se recomienda que el Gobierno siga promoviendo una mayor colaboración entre las universidades y las ETN en la elaboración de los programas de estudio para aumentar el interés en los estudios de ingeniería y ciencias empresariales, como ya se ha hecho con el sector privado local; y que establezca centros de capacitación de financiación conjunta en los que el Gobierno proporcione las instalaciones y las ETN aporten capacitadores y experiencia laboral.

84. Todas estas recomendaciones se aplicarán mejor si existe una fuerte coordinación interministerial.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

85. La publicación de la carta de inversiones, así como varias reformas realizadas en el decenio de 1990 y el programa de privatización, han contribuido a aumentar las corrientes de IED hacia Marruecos. Junto con esto, la proximidad a Europa, la disponibilidad de costos laborales unitarios reducidos y los esfuerzos para mejorar el entorno comercial y abrir la economía son factores que han hecho el país atractivo para los inversores. Sin embargo, aunque Marruecos ha obtenido resultados relativamente positivos en lo que respecta a atraer IED, no ha seguido hasta el momento una estrategia concertada de promoción y captación de la IED, no se ha esforzado por mejorar la percepción de los inversores sobre el clima para las inversiones ni ha fomentado la creación de vínculos estrechos entre las filiales de empresas extranjeras y la economía local.

86. Por lo tanto, corresponde a las autoridades atender a los siguientes cuatro retos:

1. Revisar el marco que reglamenta la IED:
  - a) Publicar un código de inversiones unificado;

- b) Publicar un código fiscal que incluya todos los reglamentos e incentivos fiscales;
  - c) Publicar un código de arbitraje;
  - d) Empezar reformas en relación con la tierra, los conflictos laborales y la aplicación más rápida de la ley.
2. Reforzar el marco institucional:
- a) Crear un nuevo OPI para armonizar la promoción de la inversión, atender a los inversores, coordinar estrechamente las actividades con los centros regionales de inversión y estimular la IED basada en la innovación;
  - b) Reformar las instituciones judiciales;
  - c) Reforzar el organismo regulador de la competencia.
3. Elaborar una estrategia activa de inversión para aumentar las corrientes y fomentar la reinversión.
4. Fortalecer el sistema de innovación nacional de Marruecos:
- a) Crear un departamento de innovación en el futuro OPI;
  - b) Establecer un comité que garantice la coherencia de las políticas;
  - c) Aumentar los incentivos fiscales para la I + D;
  - d) Crear centros de capacitación conjuntos entre las ETN y el Gobierno.

-----