

Oficina Económica y Comercial de la
Embajada de España en Rabat

Notas Sectoriales

El mercado de la maquinaria agrícola en Marruecos

ICEX

El mercado de la maquinaria agrícola en Marruecos

Esta nota ha sido elaborada por Puy Ruiz de Alda
bajo la supervisión de la Oficina Económica
Comercial de la Embajada de España en Rabat

Septiembre 2010

ÍNDICE

CONCLUSIONES	5
1. DEFINICIÓN DEL SECTOR	8
1.1. Delimitación del sector	8
1.2. Clasificación arancelaria	9
2. OFERTA	12
2.1. Tamaño de mercado	12
2.2. Producción Local	16
2.3. Importaciones	18
3. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA	23
3.1. Demanda potencial	23
3.2. Sector agrícola: limitaciones y oportunidades	24
3.3. Estructura del mercado	25
4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	26
4.1. Inversión en Marruecos: Perspectivas a corto plazo	26
4.1.1. Sodea y Sogeta	27
4.1.2. Plan Maroc Vert	28
4.1.3. Acuerdo de Asociación UE-Marruecos	35
4.1.4. Otros planes	36
4.2. Oportunidades para las empresas españolas	38
5. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	41
6. DISTRIBUCIÓN	43
6.1. Canales de distribución	43
6.2. Análisis cualitativo	44

7. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO	46
7.1. Aranceles	46
7.2. Inversiones en el sector agrícola	48
7.3. Subvenciones para la adquisición de material agrícola	51
8. ANEXOS	54
8.1. Ferias	54
8.2. Asociaciones/ Direcciones de interés	54
8.3. Principales Acuerdos de Marruecos	60
9. BIBLIOGRAFÍA	67

A large, light gray watermark logo of ICEX is centered on the page. The logo consists of the letters 'ICEX' in a bold, sans-serif font. The 'I' and 'C' are connected, and the 'E' and 'X' are also connected. The logo is enclosed within a thin, light gray rectangular border.

CONCLUSIONES

La economía marroquí es mucho más sólida y está más diversificada que hace unos años. Sus principales recursos son la agricultura, los fosfatos y el turismo. Se ha dado un gran impulso a las políticas sectoriales y la fuerte inversión ha dado lugar a la aparición de nuevos polos industriales y de servicios que han permitido diversificar la economía. No obstante, Marruecos sigue dependiendo excesivamente de la agricultura. Con un clima semiárido, la pluviometría resulta el factor limitante, y su irregularidad hace que el PIB varíe según las condiciones meteorológicas.

El sector agrícola ha sido y es muy importante para la economía marroquí. La importancia económica y social de la agricultura es superior a su peso real en el PIB, ya que representa sólo un 14% del mismo pero emplea a un 44% de la población marroquí, porcentaje que aumenta hasta el 80% si consideramos solamente la población activa rural. Marruecos es además, junto con Argelia, el mayor importador de productos alimenticios del continente africano.

En 2009, la economía marroquí continuó creciendo por décimo año consecutivo, en lo que supone ya el período de crecimiento y estabilidad macroeconómica más largo vivido por este país. En el mundo árabe –y a partir de 2005–, Marruecos cuenta ya con el segundo mayor PIB no petrolero, detrás de Egipto. El crecimiento medio del PIB en el período 1998-2009 se situó en torno al 5%. La agricultura supone entre el 2 y el 2,5% del crecimiento anual de la economía marroquí. No obstante, hay que destacar que la evolución del Producto Interior Bruto agrícola en el período se ha caracterizado por sus significativas fluctuaciones en función de la evolución de un sector agrícola en buena parte tradicional, y, por lo tanto, muy ligado a las condiciones climatológicas de cada temporada. Así, tras la desfavorable campaña agrícola de 2007, que se plasmó en un incremento del PIB de sólo el 2,7%, en 2008 la economía creció un 5,6% debido a la excelente campaña agrícola. En el año 2009 el crecimiento se ha mantenido constante con un 5,8% gracias a una nueva campaña agrícola excepcional y pese a que en el sector de los servicios (turismo, transporte y actividades financieras) se hizo patente la crisis económica mundial. Para 2010 se estima un incremento del PIB de entorno al 4%.

INVERSIÓN EN AGRICULTURA: EL FUTURO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA ESPAÑOLA

El proceso de apertura exterior de Marruecos hacia Europa se iniciaba con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación en marzo de 2000, se reforzó con la puesta en marcha del Plan de Acción, dentro del marco de la Política Europea de Vecindad, en julio de 2005, y con la adopción del documento conjunto sobre el Estatuto Avanzado durante el Consejo de Asociación, en octubre de 2008. Este último pretende crear un espacio económico común a medio plazo inspirado en las normas del Espacio Económico Europeo, lo que implica entre otras medidas un Acuerdo de Libre Comercio Profundizado Global que integre la agricultura y los servicios, y no sólo los productos industriales, como establecía el Acuerdo de Libre Comercio que entró en vigor en 2000 (cuyo período transitorio finalizará en 2012). Con la ratificación del Acuerdo de UE-Marruecos de 2009 (y el desarme arancelario del sector agrícola) prevista para finales de 2010 se culminará esta etapa de apertura.

Este proceso abre nuevas oportunidades para los productos marroquíes e impondrá un mecanismo forzoso de inversión si se pretende asegurar la continuidad de la competitividad de los productos marroquíes. La desaparición de las limitaciones a la exportación abre un potencial de inversión para las empresas extranjeras en el sector agrícola marroquí, que podrá a partir de ahora colocar sus productos en el exterior sin limitaciones arancelarias.

Dada la progresiva apertura del sector lo más interesante, además de exportar, es producir directamente en Marruecos con las ventajas que supone tanto por su cercanía geográfica como por la disminución de costes de producción. Es por ello que la presente nota hace especial hincapié no sólo en los planes y medidas gubernamentales que favorecen directamente la importación marroquí de maquinaria, sino también en aquellos que afectan a la inversión en el sector agrícola, puesto que de manera indirecta, será ésta la clave de las futuras ventas de maquinaria agrícola.

EL POTENCIAL AGRÍCOLA DE MARRUECOS

Dos principales problemas obstaculizan el desarrollo del enorme potencial del sector agrícola en Marruecos:

- La excesiva dependencia de la agricultura de las condiciones climáticas, consecuencia de un insuficiente desarrollo de infraestructuras hidráulicas.
- La escasez de maquinaria adecuada, que convierte la actividad agraria en un mero medio de subsistencia.

Marruecos mantiene una estructura agraria arcaica: el 75% de las explotaciones son de pequeño tamaño y están en manos de particulares (con equipamientos y técnicas de producción poco eficaces) y el 25% restante está constituido por grandes explotaciones agrícolas, que producen la mayor parte de los productos del país, sobre todo los dedicados a la exportación. Las cifras aproximadas de producción para este 25% de grandes explotaciones son de: 80% de los cítricos del país (principal producto agrícola de exportación junto al tomate), el 35% de las hortalizas y el 15% de los cereales.

En los últimos años se consolida la llegada de inversores extranjeros –apoyada por los planes gubernamentales y los acuerdos firmados por Marruecos con distintos países y especialmente con la UE–, que junto con el cambio generacional, está posibilitando la modernización de las explotaciones agrarias y el total aprovechamiento de su enorme potencial. En este contexto surgen infinidad de oportunidades para los productos extranjeros y en especial para los españoles.

El potencial agrícola se manifiesta en varios factores:

1. La diversidad geográfica y climática (llanos fértiles, zonas húmedas, zonas costeras, microclimas, zonas montañosas, zonas semi-áridas y áridas, desierto) y la calidad y fertilidad de tierras marroquíes, con un enorme potencial de explotación. Esto permite amplias posibilidades de producción agrícola. (Véase punto 4.2. PLAN MAROC VERT del apartado 4. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO)
2. Características demográficas: Marruecos cuenta con una población muy joven que se forma a marchas forzadas, con la ventaja competitiva respecto a Europa que supone una mano de obra hasta 14 veces más barata.
3. Estructura agraria: Predominio de pequeñas explotaciones pero con tendencia cada vez mayor hacia las grandes superficies, que son las que exportan y las que se pueden beneficiar con los distintos acuerdos suscritos con Europa, en especial de la citada eliminación de los aranceles a los productos agrícolas.
4. Los planes gubernamentales para modernizar la agricultura: El Plan Émergence para industria (agroindustria) y en especial el Plan Maroc Vert que tiene como objetivo transformar el sector agrícola.
5. La llegada de inversores extranjeros, fruto de las concesiones en régimen de alquiler de tierras agrícolas públicas para su explotación, dada por parte de las sociedades estatales SODEA (Société de Développement Agricole) y SOGETA (Société de Gestion des Terres Agricoles). Junto con el citado plan para el desmantelamiento arancelario de los productos agrícolas fruto del Acuerdo entre UE-Marruecos, este sistema de concesiones es esencial para atraer la llegada de capital extranjero.
6. Ventajas fiscales y facilidades a las empresas que se quieran establecer en Marruecos. (Véase apartado 6. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO)

El potencial para la venta de maquinaria agrícola se manifiesta de forma directa en:

1. La modernización de las técnicas agrícolas en Marruecos: El cambio generacional supone la incorporación de nuevos profesionales, muchos de ellos ingenieros agrónomos que quieren optimizar los recursos, objetivo que implica modernización de equipos.
2. La necesidad de modernización de sus sistemas productivos: Favorecida especialmente por el Acuerdo de Asociación firmado entre Marruecos y la UE, que ha traído consigo un arancel del 0% para la maquinaria europea y, que a su vez, ofrece ventajas a la importación de productos agrícolas marroquíes. Dicho acuerdo convierte a la Unión Europea en el principal proveedor de maquinaria de Marruecos y primer cliente de su sector primario.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

3. Primas y subvenciones: Para incentivar las inversiones privadas en el sector agrícola, el Estado ha acordado, dentro del cuadro de fondos de Desarrollo agrícola (FDA), ayudas financieras en forma de subvenciones y primas.

4. La fuerte dependencia de Marruecos de bienes de equipo importados, debido a la baja o nula producción de la industria local influyen también.

Marruecos ofrece grandes posibilidades a corto, medio y largo plazo a la distribución de maquinaria para agricultura. El despegue de la agricultura marroquí es inminente, y es por ello el momento de posicionarse en la distribución nacional de maquinaria agrícola.

ESPAÑA: POSICIÓN PRIVILEGIADA

Es ahora cuando pueden escalar posiciones los productos españoles. Las empresas nacionales tienen la oportunidad de entrar en el mercado y posicionarse en un nivel alto, ofreciendo más calidad e innovación. Además, el progresivo desmantelamiento arancelario tanto para bienes industriales (maquinaria agrícola) como para productos agrícolas (posibilidad de instalarse para producir en Marruecos) derivado del Acuerdo Asociación UE-Marruecos, abre nuevas posibilidades a las empresas españolas del sector agrícola.

Sin embargo, estas ventajas favorecen a más países, y en concreto a grandes competidores como Francia o Italia, que especialmente en el caso del primero, cuentan con una importante presencia y reputación en el país. Frente a estos competidores de calidad aparecen otros más centrados en el precio (China, Turquía, algunos productores locales...) a los que también hay que tomar en consideración. Es por ello importante aprovechar nuestra situación privilegiada:

1. La cercanía geográfica: La vecindad geográfica puede permitir el mejor aprovechamiento de los nichos de mercado que se presenten (en sectores con una tradicional importancia en la economía local como lo es el agrícola, que genera necesidades en materiales, maquinaria y bienes de equipo) y una disminución de costes de transporte. Apenas nos separan 14 kilómetros y somos una puerta a un mercado potencial como África, un continente de 1.000 millones de habitantes que se prevé que crezca al 20% en los próximos años.

2. La complementariedad de nuestras economías: En Marruecos se están desarrollando sectores (agricultura, construcción, servicios...) que en España ya están maduros. Esto es interesante para muchas empresas que ven cómo el potencial de demanda de sus productos ya está agotado, y que tienen en la internacionalización su última posibilidad de crecimiento, para asegurar su supervivencia.

3. La experiencia al otro lado del estrecho se ve en muchas ocasiones como un ejemplo a seguir, y la imagen del *made in Spain* en este sector es, en general, muy positiva.

1 ■ DEFINICIÓN DEL SECTOR

El sector de la maquinaria agrícola, está estrechamente relacionado con el de la agricultura. Incluye a todo el conjunto de máquinas y accesorios destinados a remplazar mano de obra -o a incrementar su productividad- en la realización de las diferentes tareas agrícolas. Por tanto, este sector está ligado directamente con la producción agrícola, tanto vegetal como ganadera.

1.1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

Este sector comprende dos tipos de productos:

- Aperos agropecuarios: instrumentos utilizados en la agricultura y en la ganadería con una o ambas manos. Son necesarios para llevar a cabo tareas como desbrozar, labrar, cavar, preparar y acondicionar la tierra; mover, cargar y transportar materiales; sembrar y plantar, regar, abonar, limpiar y mantener; podar, segar, cosechar y recolectar; trillar, cribar, seleccionar, dessecar y moler, entre otras. No deben confundirse con la maquinaria agrícola, normalmente de gran complejidad técnica.
- La maquinaria: aquella que tiene autonomía de funcionamiento y, por tanto, está dotada de un motor de combustión y unos mecanismos de transmisión que la permiten desplazarse por el campo cuando desarrolla el trabajo.

Dentro de la amplitud del sector, se ha optado por el estudio de la maquinaria de producción vegetal, no animal, dejando de lado los equipos de riego, que se tratan con más profundidad en las notas sectoriales o estudios de mercado sobre el agua. Se trata de una limitación necesaria, ya que ambos negocios son diferentes y requieren de maquinaria específica para cada labor. La división del sector se ha realizado en función de la utilidad de los distintos tipos de maquinaria, ya que las empresas suelen especializarse de esta forma, tanto en Marruecos como en España.

1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El análisis del sector se centra en las subposiciones arancelarias siguientes. Las principales partidas arancelarias son el capítulo 84 y 87.

8424. Aparatos mecánicos, incluso manuales, para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo; extintores, incluso cargados; pistolas aerográficas y aparatos similares; máquinas y aparatos de chorro de arena o de vapor y aparatos de chorro similares

842481 Para agricultura u horticultura

8432. Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte.

843210 Arados agrícolas, hortícolas o silvícolas.

843229 Gradas (rastras), escarificadores, cultivadores, extirpadores, azadas, rotativas (rotocultores), escardadoras y binadoras

843230 Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras

843240 Esparcidores de estiércol y distribuidores de abonos

843280 Las demás máquinas, aparatos y artefactos

843290 Partes de máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o forestales, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; partes de rodillos para césped terrenos de deporte.

8433 Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas (excepto las de la partida 8437)

8433 20 Guadañadoras, incluidas las barras de corte para montar sobre un tractor

8433 40 Prensas para paja o forraje, incluidas las prensas recogedoras

8433 51 Las demás máquinas y aparatos de cosechar; máquinas y aparatos de trillar

8433 52 Máquinas y aparatos para trillar (excepto las cosechadoras trilladoras).

8433 59 Máquinas y aparatos para la recolección (excepto cortadoras de césped, segadoras o motosegadoras y demás aparatos y máquinas para henificar; prensas para paja o forraje, incluidas las prensas recogedoras; máquinas y aparatos para trillar; máquinas para la recolección de raíces y tubérculos).

8433 90 Partes de máquinas, aparatos y artefactos para cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; partes de cortadoras de césped y guadaña

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

doras; partes de máquinas para la limpieza o la clasificación de huevos, frutas u otros productos agrícolas, excepto las de la partida 8437.

8436. Las demás máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura, incluidos los germinadores con dispositivos mecánicos o térmicos incorporados y las incubadoras y criadoras avícolas

8436 10 Máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales

8436 21 Máquinas y aparatos para la avicultura, incluidas las incubadoras y criadoras

8436 80 Las demás máquinas y aparatos

8436 91 Partes

8437. Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina secas (excepto las de tipo rural)

8437 10 Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas

8437 80 Las demás máquinas y aparatos

8437 90 Partes

8701. Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 8709)

8701 20 Tractores de carretera para semirremolques

8701 90 Los demás

8716. Remolques y semirremolques para cualquier vehículo; los demás vehículos no automóviles; sus partes:

871620 Remolques y semirremolques, autocargadores o autodescargadores, para uso agrícola.

9406. Construcciones prefabricadas

94060031 Invernaderos prefabricados de hierro o acero

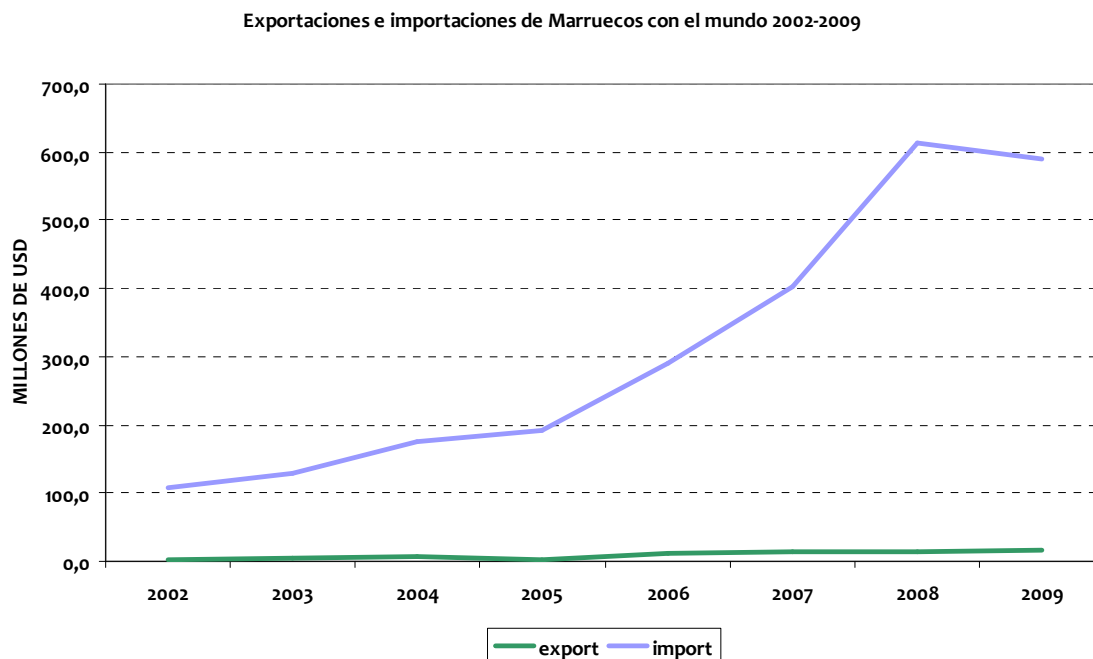
2. OFERTA

2.1. TAMAÑO DEL MERCADO

El siguiente gráfico muestra las estadísticas de exportación e importación de maquinaria agrícola en Marruecos durante los últimos 7 años. Las importaciones de maquinaria por parte de Marruecos son muy superiores a las exportaciones (dada que la producción industrial es aún pequeña). Las compras de maquinaria agrícola se han multiplicado por seis pasando de los 100 millones de \$ a los 600, en tan sólo 7 años. Las exportaciones por su parte, han pasado de 2 millones de \$ en 2002 a 16 en 2009, lo que supone que se han multiplicado por 8. No obstante, las cifras de ventas siguen siendo muy pequeñas y dejan un saldo comercial negativo superior a los 580 millones de \$.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

Gráfico de la evolución de las importaciones y exportaciones de Marruecos con el resto del mundo



Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

Si observamos las cifras de exportación e importación de maquinaria agrícola entre Marruecos y el resto de países, por partidas arancelarias y durante los tres últimos años, podemos apreciar que las exportaciones han aumentado ligeramente en la mayoría de los casos. Las importaciones por su parte han aumentado en todas las partidas, en algunas llegando a duplicar su cifra entre el período de 2007-2009, como el caso de las partidas 8432/ 8433/ 8701 y 8716.

Exportaciones e importaciones mundiales de maquinaria agrícola 2007, 2008 y 2009 en USD

842481. Aparatos mecánicos, incluso manuales para agricultura u horticultura

842481	2007	2008	2009
Exportaciones	\$466,687	\$457,210	\$528,715
Importaciones	\$21,853,604	\$27,385,832	\$22,900,080

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

8432. Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte

8432	2007	2008	2009
Exportaciones	\$136,314	\$91,768	\$98,400
Importaciones	\$9,190,132	\$18,553,790	\$19,018,207

8433. Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas (excepto las de la partida 8437)

8433	2007	2008	2009
Exportaciones	\$103,546	\$291,849	\$558,915
Importaciones	\$19,084,319	\$36,094,630	\$51,982,883

8436. Las demás máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura, incluidos los germinadores con dispositivos mecánicos o térmicos incorporados y las incubadoras y criadoras avícolas

8436	2007	2008	2009
Exportaciones	\$153,787	\$15,992	\$303
Importaciones	\$17,570,948	\$20,576,903	\$22,011,813

8437. Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina secas (excepto las de tipo rural)

8437	2007	2008	2009
Exportaciones	\$16	0	\$58,088
Importaciones	\$24,782,260	\$29,652,852	\$32,325,094

8701. Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 8709)

8701	2007	2008	2009
Exportaciones	\$3,936,560	\$10,474,751	\$5,712,356
Importaciones	\$242,487,710	\$398,902,956	\$345,579,758

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

8716. Remolques y semirremolques para cualquier vehículo; los demás vehículos no automóviles; sus partes

8716	2007	2008	2009
Exportaciones	\$2,471,001	\$3,323,099	\$3,309,283
Importaciones	\$29,717,651	\$40,666,964	\$51,733,487

940600. Construcciones prefabricadas: invernaderos prefabricados de hierro o acero

940600	2007	2008	2009
Exportaciones	\$6,244,726	\$13,523,936	\$6,013,100
Importaciones	\$25,439,223	\$27,688,715	\$27,138,895

Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

En lo que respecta al comercio bilateral con España, las exportaciones son prácticamente nulas salvo alguna excepción, mientras que las importaciones son considerables y han aumentado estos últimos tres años, siguiendo una tendencia que se inició hace ya más de una década.

Exportaciones e importaciones españolas con Marruecos 2007/2008 y 2009 en USD

842481. Aparatos mecánicos, incluso manuales para agricultura u horticultura

842481	2007	2008	2009
Exportaciones	\$1,842	\$27,049	\$8,295
Importaciones	\$6,375,195	\$6,841,040	\$6,483,613

8432. Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte

8432	2007	2008	2009
Exportaciones	\$220	\$44,142	0
Importaciones	\$3,875,152	\$6,814,153	\$8,734,468

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

8433. Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas (excepto las de la partida 8437)

8433	2007	2008	2009
Exportaciones	\$6,134	\$18,945	\$8,481
Importaciones	\$4,194,174	\$10,412,521	\$12,107,317

8436. Las demás máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura, incluidos los germinadores con dispositivos mecánicos o térmicos incorporados y las incubadoras y criadoras avícolas

8436	2007	2008	2009
Exportaciones	0	\$14,688	0
Importaciones	\$2,343,319	\$2,482,441	\$1,540,990

8437. Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina secas (excepto las de tipo rural)

8437	2007	2008	2009
Exportaciones	0	0	0
Importaciones	\$1,605,516	\$3,838,192	\$1,339,828

8701. Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 8709)

8701	2007	2008	2009
Exportaciones	0	\$5,311	\$14,067
Importaciones	\$3,873,615	\$6,802,980	\$17,130,060

8716. Remolques y semirremolques para cualquier vehículo; los demás vehículos no automóviles; sus partes

8716	2007	2008	2009
Exportaciones	\$1,082	\$1,251	\$879
Importaciones	\$6,273,572	\$12,994,211	\$14,080,013

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

940600. Construcciones prefabricadas: invernaderos prefabricados de hierro o acero

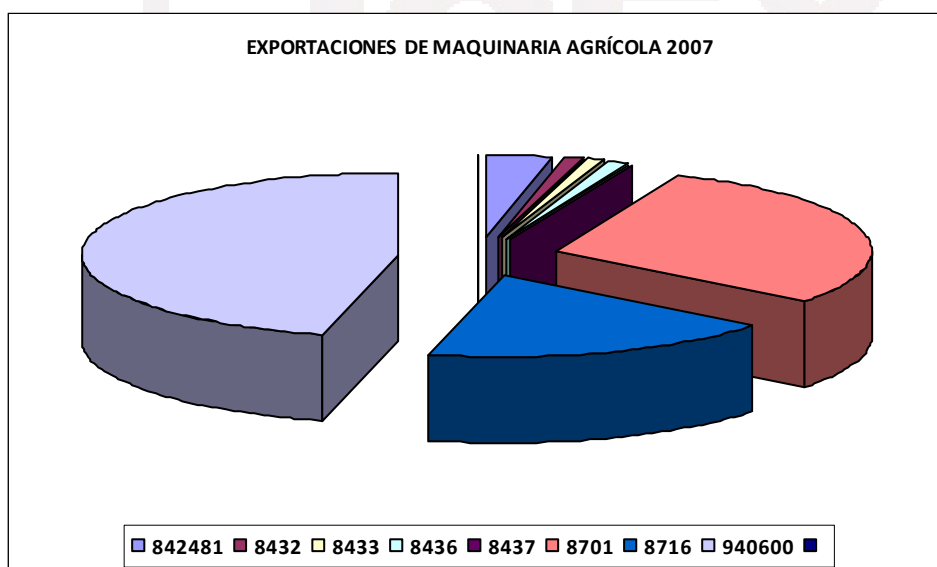
940600	2007	2008	2009
Exportaciones	0	\$5,612	\$5,612
Importaciones	\$19,266	\$20,808	\$55,197

Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

2.2. PRODUCCIÓN LOCAL

La producción local en Marruecos abastece apenas a un 5% de la demanda estimada de maquinaria y material agrícola, y además está limitada a las herramientas de trabajo de suelo. Es importante la existencia de un sector informal muy potente que, en el caso de material de acompañamiento, sobrepasa al sector formal. La producción local no se ha desarrollado como se esperaba pese a las medidas incitadoras previstas dentro del código de inversiones agrícolas.

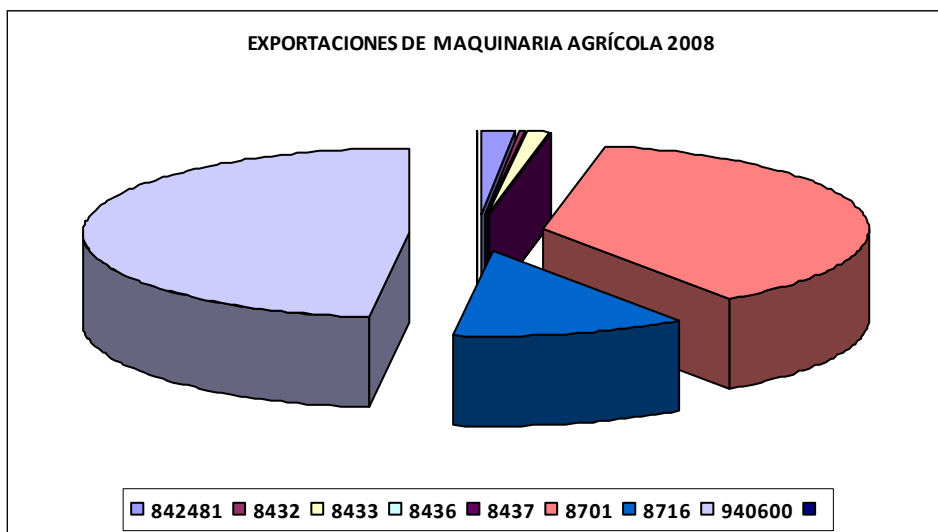
Exportaciones marroquíes de maquinaria agrícola al resto del mundo en 2007, 2008 y 2009



Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

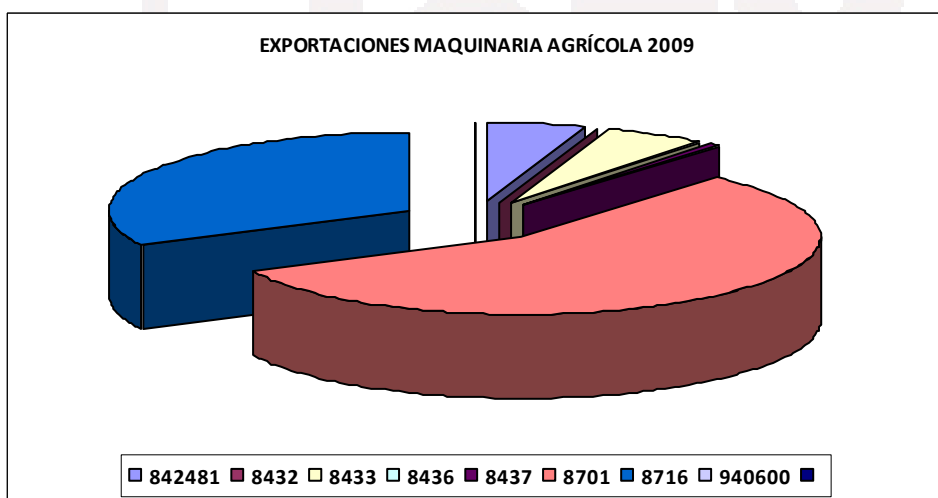
En 2007 prácticamente la mitad de las exportaciones de Marruecos pertenecían a la partida 842481 (aparatos mecánicos para la agricultura). Las partidas 8701 (tractores) y 8716 (remolques y semirremolques) representaban combinadas, algo menos de la otra mitad de las exportaciones.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS



Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

En 2008 esta tendencia se mantiene, la variación más notable es la de la partida 8701 que aumenta considerablemente, pasando a representar prácticamente un tercio de las exportaciones.



Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

En 2009 se produce un nuevo aumento de las exportaciones de la partida 8701. Este año las ventas de tractores representan más del 50% de las totales, mientras que la partida 8424 disminuye pasando de algo menos de la mitad de las exportaciones a menos de un diez por ciento de las mismas.

2.3. IMPORTACIONES

Aunque las cifras de importaciones de material agrícola muestren un aumento considerable, no es menos cierto, que la causa de este aumento se ha visto influida por la entrada en Marruecos en los últimos años de mucha cantidad de material de ocasión procedente de Europa. La carencia de material y maquinaria agrícola, y el insuficiente nivel de mecanización para las necesidades del país, obliga a Marruecos a abastecerse a través de importaciones principalmente de Europa, y recientemente de Turquía y China. En los últimos años se intenta por parte del gobierno, evitar la entrada de este tipo de maquinaria de ocasión, a través de diversas ayudas para la compra de maquinaria agrícola nueva, tal y como se explica más adelante.

A continuación se muestran las cifras de importación por parte de los principales proveedores de Marruecos. España ocupa una posición privilegiada en este sentido, y salvo en la partida 8701, se encuentra en 2009 entre los principales proveedores de Marruecos, en muchos de los casos es el primer proveedor. Italia y Francia se sitúan también como principales proveedores del país, y China gracias a sus bajos precios de producción comienza a posicionarse como proveedor habitual de Marruecos, al igual que Turquía.

Importaciones de los cuatro principales proveedores por partidas arancelarias en 2007, 2008 y 2009 en USD

842481. Aparatos mecánicos, incluso manuales para agricultura u horticultura

842481	2007		2008		2009
España	\$6,375,195	Francia	\$7,844,749	España	\$6,483,613
Francia	\$5,190,727	España	\$6,841,040	Italia	\$4,650,375
Italia	\$4,344,054	Italia	\$6,009,922	Francia	\$4,637,051
China	\$1,878,466	USA	\$2,481,291	China	\$3,078,168
Mundo	\$17,570,948	Mundo	\$20,576,903	Mundo	\$22,011,813

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

8432. Máquinas, aparatos y artefactos agrícolas, hortícolas o silvícolas, para la preparación o el trabajo del suelo o para el cultivo; rodillos para césped o terrenos de deporte

8432	2007		2008		2009
España	\$3,875,152	España	\$6,814,153	España	\$8,734,468
Italia	\$1,820,806	Francia	\$4,863,052	Italia	\$3,149,321
Francia	\$1,322,479	Italia	\$2,457,808	Francia	\$2,009,109
Portugal	\$892,465	Portugal	\$1,722,302	Portugal	\$1,940,545
Mundo	\$9,190,132	Mundo	\$18,553,790	Mundo	\$19,018,207

8433. Máquinas, aparatos y artefactos de cosechar o trillar, incluidas las prensas para paja o forraje; cortadoras de césped y guadañadoras; máquinas para limpieza o clasificación de huevos, frutos o demás productos agrícolas (excepto las de la partida 8437)

8433	2007		2008		2009
España	\$4,194,174	España	\$10,412,521	España	\$12,107,317
Francia	\$3,009,022	Italia	\$6,328,979	Turquía	\$9,695,001
Italia	\$2,651,775	Francia	\$4,301,795	Italia	\$7,671,507
Alemania	\$2,439,972	Turquía	\$3,822,316	Alemania	\$6,559,695
Mundo	\$19,084,319	Mundo	\$36,094,630	Mundo	\$51,982,883

8436. Las demás máquinas y aparatos para la agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura o apicultura, incluidos los germinadores con dispositivos mecánicos o térmicos incorporados y las incubadoras y criadoras avícolas

8436	2007		2008		2009
Italia	\$6,709,958	Italia	\$8,206,491	Italia	\$8,219,324
Francia	\$4,015,466	Francia	\$6,194,072	Francia	\$7,697,129
España	\$2,343,319	España	\$2,482,441	España	\$1,540,990
Holanda	\$1,314,941	Alemania	\$1,092,467	Bélgica	\$1,367,398
Mundo	\$17,570,948	Mundo	\$20,576,903	Mundo	\$22,011,813

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

8437. Máquinas para limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos u hortalizas de vaina secas; máquinas y aparatos para molienda o tratamiento de cereales u hortalizas de vaina secas (excepto las de tipo rural)

8437	2007		2008		2009
Italia	\$12,213,884	Suiza	\$7,560,448	Suiza	\$17,439,976
Francia	\$3,907,692	Francia	\$7,514,529	Francia	\$7,383,550
Suiza	\$3,779,114	España	\$3,838,192	Turquía	\$3,751,791
Alemania	\$1,620,853	Turquía	\$3,677,052	España	\$1,339,828
Mundo	\$24,782,260	Mundo	\$29,652,852	Mundo	\$32,325,094

8701. Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 8709)

8701	2007		2008		2009
Italia	\$41,671,824	Italia	\$106,807,078	Italia	\$96,172,408
Dinamarca	\$38,778,251	Brasil	\$57,374,630	Brasil	\$53,857,658
Brasil	\$37,140,137	Suecia	\$47,738,976	Francia	\$39,898,287
Turquía	\$33,246,102	Francia	\$46,830,887	Suecia	\$39,322,322
Mundo	\$242,487,710	Mundo	\$398,902,956	Mundo	\$345,579,758

8716. Remolques y semirremolques para cualquier vehículo; los demás vehículos no automóviles; sus partes

8716	2007		2008		2009
Francia	\$8,967,862	Francia	\$13,780,024	Francia	\$15,895,324
España	\$6,273,572	España	\$12,994,211	España	\$14,080,013
UK	\$3,563,436	Italia	\$2,664,641	Alemania	\$4,696,264
Singapur	\$2,392,856	Singapur	\$2,388,412	Italia	\$3,336,334
Mundo	\$29,717,651	Mundo	\$40,666,964	Mundo	\$51,733,487

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

940600. Construcciones prefabricadas: invernaderos prefabricados de hierro o acero

940600	2007		2008		2009
España	\$14,003,118	España	\$9,134,025	España	\$15,163,835
Portugal	\$5,617,602	Italia	\$4,509,639	Francia	\$3,360,377
China	\$2,272,746	China	\$3,459,938	Sudáfrica	\$2,055,932
Francia	\$2,059,601	Portugal	\$2,577,379	UK	\$1,273,010
Mundo	\$25,439,223	Mundo	\$27,688,715	Mundo	\$27,138,895

Fuente: UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

ICEX

3 ■ ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

3.1. DEMANDA POTENCIAL

Marruecos es quizás uno de los países de África que está sufriendo en los últimos años una transformación más profunda, con un mercado en crecimiento de algo más de 30 millones de habitantes, que demanda cada vez más bienes y servicios. En la última década está logrando profundos cambios en su estructura productiva, institucional y social. El país avanza hacia la modernización con notables tasas de crecimiento (3,4% para el segundo semestre de 2010), estabilidad macroeconómica y notables mejoras de la productividad y competitividad, como consecuencia de importantes planes de acción.

Marruecos constituye un destino interesante para las empresas españolas, por las oportunidades de negocio que ofrece. A la cercanía geográfica y complementariedad de las economías, se le unen las sucesivas rebajas arancelarias (especialmente para bienes industriales), fruto de la aplicación a partir de marzo de 2000, del Acuerdo de Asociación con la UE. Además, la liberalización del sector agrícola, de importancia capital para los inversores españoles, se completará cuando sea ratificado un nuevo Acuerdo suscrito entre Marruecos y la Unión Europea en diciembre de 2009.

Marruecos, además, es el principal destino de nuestras exportaciones a África. España es su segundo país proveedor tras Francia. Asimismo, el país magrebí ha firmado acuerdos de libre comercio con múltiples países —con EE.UU, con los países árabes, con Turquía y prepara nuevos con varios Estados del sur de África—, lo que permite que sea una importante plataforma de producción y de exportación a estos países destino. (Véase punto 3. Acuerdos Comerciales de Marruecos en el apartado 8. ANEXOS)

Este proceso de apertura hacia el exterior a través de los distintos acuerdos comerciales, además del proceso de desarme arancelario que culminará con la ratificación del Acuerdo de UE-Marruecos de 2009, abre nuevas oportunidades para los productos marroquíes e impondrá un mecanismo forzoso de inversión si se pretende asegurar la continuidad de la competitividad de los productos marroquíes.

A su vez, todos los sectores en los que se ha basado el desarrollo económico de las últimas décadas en España se están reestructurando y desarrollando en Marruecos a través de planes específicos y dentro de un marco fiscal definido. El proceso de modernización que está llevando a cabo el país magrebí -que se está plasmando en importantes programas de infraestructuras, vivienda, turismo, electrificación, industria, etc.-, junto con el proceso en curso de privatización de empresas públicas y concesión de servicios públicos a operadores privados, abre un mercado de enormes posibilidades de negocio para las empresas españolas. En adelante se analizarán aquellos planes específicos del sector agrícola y, por tanto, de la maquinaria y las oportunidades que pueden abrir a las empresas españolas. Más que una estrategia, es un intento de evidenciar que Marruecos ofrece al inversor un marco macroeconómico estable y en desarrollo.

3.2. SECTOR AGRÍCOLA: LIMITACIONES Y OPORTUNIDADES

El sector agrícola marroquí se caracteriza por una extraordinaria variabilidad en sus resultados anuales, que puede ser considerada crónica. Son varios los factores que influyen en que las tasas de mecanización sean tan bajas, y la demanda pequeña.

El sector agrícola es muy tradicional y, por lo tanto, muy ligado a las fluctuaciones de las condiciones climatológicas. Las explotaciones son en su mayoría de tamaño muy pequeño, lo cual influye negativamente sobre las posibilidades de realización de la suficiente inversión de capital y, por tanto, en las bajas tasas de mecanización. Más del 50% de las explotaciones marroquíes no alcanzan las 3 hectáreas de superficie. La mayoría de las explotaciones agrarias en Marruecos están, además, relativamente atrasadas en cuanto a los sistemas de riego, lo que las hace especialmente vulnerables a la climatología. Las pequeñas explotaciones agrarias marroquíes tienen ingresos pequeños y variables, se encuentran en numerosas ocasiones endeudadas y cuentan con pocas posibilidades de acceso a la financiación tradicional. Además, la mayoría de los agricultores son analfabetos y viven aislados de los centros urbanos y de las fuentes de información. Es por todo esto por lo que muchas de estas pequeñas explotaciones permanecen al margen de los circuitos convencionales de distribución del material agrícola.

Asimismo, la industria de maquinaria y equipamiento agrícola está muy poco desarrollada en Marruecos, ya que la oferta es muy reducida. Esto implica la necesidad de un porcentaje elevado de importación —siendo Europa el principal socio de Marruecos— debido fundamentalmente al crecimiento tecnológico y técnico al que Marruecos todavía no es capaz de hacer frente. Dicha industria encuentra dos problemas añadidos: la dificultad en la obtención de los recambios y piezas de repuesto de maquinaria, así como la de encontrar técnicos cualificados y la falta de empresas locales fabricantes de maquinaria. Esto obliga a acudir a los mercados europeos, cuya inversión, tanto para el consumidor como para el empresario marroquí, se aprecia como símbolo de calidad.

Al mismo tiempo, la baja tasa de mecanización puede verse como una oportunidad inmejorable para las empresas que buscan nuevos mercados en pleno contexto actual de desarme arancelario para el sector agrícola. La producción agrícola marroquí puede y debe aumentar

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

para poder satisfacer la potencial demanda del mercado europeo. La inversión en las explotaciones agrícolas y su modernización es un elemento indispensable para llegar a lograrla.

Además, el cambio generacional que experimenta el mercado marroquí supone la incorporación de nuevos profesionales al sector, en muchos casos jóvenes ingenieros agrónomos que aspiran a optimizar los recursos, objetivo que implica la modernización de equipos y de las técnicas agrícolas en Marruecos.

Por otra parte, las grandes explotaciones agrarias, dirigidas fundamentalmente a la exportación, utilizan un material prácticamente equiparable al de las explotaciones europeas con las que compiten. Algunas de ellas, así como otras empresas dedicadas a actividades agrícolas, están actualmente dispuestas a adquirir material más moderno. El desmantelamiento arancelario planeado previsto en el acuerdo de Asociación UE- Marruecos supone un importante incentivo para la llegada de nuevas inversiones extranjeras que pueden producir aquí y exportar su producción con el valor añadido de los bajos costes de Marruecos.

A su vez, la política de concesión en régimen de alquiler de tierras agrícolas para su explotación, por parte de dos sociedades estatales –SODEA (Société de Développement Agricole) y SOGETA (Société de Gestion de Terres Agricoles)— provocó también la llegada de inversores extranjeros y, por tanto, de mayor demanda de material y maquinaria agrícola para optimizar las producciones agrícolas. Los nuevos inversores extranjeros disponen de mejores conocimientos de gestión, y, sobre todo, una mayor solvencia económica, que debería traducirse en un aumento en las ventas de material agrícola.

Por otra lado, es interesante analizar con detenimiento los planes agrícolas que Marruecos está llevando a cabo. En primer lugar, la importancia para el sector que va a tener el Acuerdo de Asociación UE- Marruecos y las oportunidades generales que se plantean para la inversión e implantación en el país para las empresas extranjeras. Asimismo, hay que tener muy en cuenta el Plan Maroc Vert de 2008, que pretende convertir a la agricultura en el principal motor de desarrollo de la economía de Marruecos y que incluye un importante programa de subvenciones y primas para la adquisición de material agrícola nuevo.

Por tanto, el hecho de que el parque de maquinaria agrícola sea insuficiente e inadecuado a las necesidades que surgen, abre un mercado de grandes posibilidades. Resulta fundamental examinar las distintas medidas llevadas a cabo por el Gobierno tanto para favorecer la compra de maquinaria agrícola como para incentivar las inversiones extranjeras en el sector agrícola, observar dónde se encontrarán las oportunidades de negocio así como detectar las carencias y dificultades que persisten. El sector de la maquinaria agrícola en Marruecos presenta un enorme potencial para las empresas españolas.

3.3. ESTRUCTURA DEL MERCADO

Existen en Marruecos en torno a 400-500 grandes clientes, que son principalmente los grandes productores exportadores y que incluyen al Gobierno marroquí. Estos grandes productores y clientes de maquinaria agrícola son:

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

Grupos de productores-exportadores: Organizados en torno a la APEFEL (Association Marocaine des Producteurs Exportateurs des Fruits et Légumes), reúne a empresas orientadas a la exportación. Se caracterizan por ser empresas dinámicas, que buscan optimizar la producción y rentabilidad de los cultivos, que poseen gran capacidad de generación de ideas y soluciones, así como una capacidad económica que se traduce en inversiones en bienes de equipo agrícolas. Estos productores se reparten en las principales zonas de producción de frutas y hortalizas del país: las regiones de Sous-Massa, Casablanca-El Jadida, Berkane y Loukos.

Gobierno de Marruecos: A través de dos sociedades –SODEA y SOGETA– el gobierno marroquí participa también en el sector agrícola; por una parte, como gestor directo de las tierras y principal empleador de agricultores, exportando casi un 50% de su producción, y por otra, como arrendador de tierras a partir de la concesión en régimen de alquiler de tierras agrícolas para su explotación. Ambas sociedades citadas gestionan su compra de material de manera autónoma. Sus explotaciones están repartidas por todo el país.

Cooperativas: Existe en el panorama agrícola marroquí gran cantidad de cooperativas, grandes y pequeñas, orientadas al abastecimiento local y orientadas a la exportación. Si bien, en general, no disponen de tanto capital para invertir en medios de producción, se constituyen como el tercer gran cliente de material y maquinaria agrícola.

ICEX

4 ■ OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Marruecos representa una buena oportunidad para el inversor agrícola español y por ende para el exportador de maquinaria. Es por ello necesario analizar detalladamente de que manera se van a beneficiar las inversiones en el sector agrícola, de los distintos acuerdos y de los planes gubernamentales del Reino de Marruecos, puesto que la solvencia del productor agrícola es la clave para la demanda de nueva maquinaria.

4.1. INVERSIÓN EN MARRUECOS: PERSPECTIVAS A CORTO PLAZO

4.1.1. SODEA y SOGETA

Supuso la materialización de la apertura de la agricultura marroquí a la inversión extranjera. Las inversiones no nacionales en el sector agrícola deben pasar necesariamente por el alquiler de terrenos agrícolas, bien sea a propietarios privados o al Estado (mediante el arrendamiento a largo plazo y a través de las licitaciones lanzadas por la SODEA y SOGETA).

Los terrenos pertenecientes a la SODEA y la SOGETA son las tierras agrícolas expropiadas durante la descolonización y que se atribuyeron a ambas sociedades públicas: la SODEA (Société de Développement Agricole), creada en 1972 para gestionar las tierras que habían sido recuperadas con anterioridad a 1972, y la SOGETA (Société de Gestion des Terres Agricoles), a la que se adjudicaron las tierras de colonización expropiadas en virtud del *dahir* del 2 de marzo de 1973.

En octubre de 2004 y en abril de 2007 se lanzaron, por parte de ambas sociedades, sendas licitaciones para el arrendamiento de parte de sus tierras, administradas hasta ese momento por las mismas, a inversores privados tanto nacionales como extranjeros durante un período 30 años prorrogables hasta 90.

En la primera licitación se adjudicaron 42.000 hectáreas mediante contratos de arrendamiento al inversor de duraciones diversas en función del tipo de cultivo. La adjudicación de las tierras se supeditó a la presentación de proyectos concretos y solventes de explotación así como a la creación de empleo y el grado de inversión que conllevaría el proyecto. 11 de los 24 proyectos adjudicados a inversores extranjeros fueron para inversores españoles.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

La segunda licitación puso en el mercado más de 40.000 hectáreas de terreno agrícola, y de ella se han visto beneficiados 31 proyectos extranjeros de los que 5 han sido españoles.

La tercera licitación de tierras fue lanzada a finales de 2009. En esta tercera oferta se han seguido los mismos procedimientos que en las anteriores. 279 proyectos la conforman, de los que 57 son grandes proyectos, 139 proyectos medianos (entre 20 y 100 has) y 83 micro proyectos (menos de 20 has). Se han publicado datos sobre las adjudicaciones de 2 de los tramos de esta tercera licitación. En ambos las empresas españolas cuentan con una interesante participación. En el primero de ellos, la participación española fue de 34 empresas lo que representa el 32% de la participación extranjera. En cuanto a las adjudicaciones, 8 empresas españolas se hicieron con 11 proyectos, es decir el 50% de las adjudicaciones extranjeras fueron para empresas españolas. En el segundo de ellos, los candidatos fueron 15 empresas españolas, 6 de éstas se hicieron con 15 proyectos.

4.1.2. PLAN MAROC VERT

La agricultura tiene un peso específico importantísimo en la economía nacional, y el Gobierno ha creado un plan estructurado para dicho sector, el Plan Maroc Vert. Se define como un plan para la reestructuración y modernización de la agricultura. Fue lanzado en 2008 y pretende para el horizonte 2020 realizar una inversión cercana a los 150 mil millones de DH (en torno a 13 millones de euros), y ejecutar cerca de 1400 proyectos que logren convertir a la agricultura en el principal motor de desarrollo del país. Se basa en 4 pilares: un plan de inversiones, donde se han determinado las inversiones más importantes que deben realizar en dicho sector tanto el Gobierno como el sector privado para impulsar la agricultura; un plan para el uso eficiente del agua y una menor dependencia de las condiciones meteorológicas; un plan para ofrecer productos de gran valor añadido para el mercado nacional e internacional, y finalmente, un plan de subvenciones para el desarrollo del sector.

PROGRAMA DE SUBVENCIONES PARA LA VENTA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

Para incentivar las inversiones privadas en el sector agrícola, el Estado ha acordado, dentro del cuadro de fondos de Desarrollo agrícola (FDA) ayudas financieras en forma de subvenciones y primas. Las más destacables para las empresas españolas son las que hacen referencia a la compra de maquinaria agrícola nueva. En Marruecos la producción industrial en general, y de maquinaria agrícola en particular, es muy limitada, lo que se traduce en potenciales importaciones desde Europa y desde España. Tradicionalmente Marruecos ha sido importador de maquinaria de ocasión, sin embargo, estas ayudas pueden abrir nuevas posibilidades a la compra de material nuevo. (Véase punto 7.3. Subvenciones para adquisición de material agrícola del apartado 7. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO)

PLANES REGIONALES: PARA LA INVERSIÓN EN EL SECTOR

El Plan Maroc Vert engloba 16 planes regionales en los que cada región de Marruecos ha plasmado sus objetivos en materia de política agrícola para el año 2020. Cada región tiene unos cultivos determinados y unos objetivos concretos:

1. Souss-Massa-Drâa: Los cultivos principales son: Hortalizas, cítricos, olivo, almendro y cactus. La región tiene una superficie agrícola de 540 636 has, de las cuales 237 880 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 193 000. Se invertirán 10 500 MDH en mejorar los cultivos ya existentes: hortalizas, cítricos, olivo, almendro.

2. Gharb-Chrarda-Bni Hssen: Los cultivos principales son: Cereal, plantas azucareras, frutas y verduras, cítricos y olivo. La región tiene una superficie agrícola de 576 442 has, de las cuales 177 800 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 140 300. Se van a invertir 37 700 MDH en duplicar las plantaciones de cítricos, frutales y olivo, en detrimento del cereal. Asimismo se potenciará el uso de semillas certificadas y abonos, muy poco extendido en esta región.

3. Chaouia-Ouardigha: Los cultivos principales son: Cereal, olivo, patata, y vid. La región tiene una superficie agrícola de 933 000 has, de las cuales sólo 28 000 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 103 741. Se invertirán 8 800 MDH en triplicar la superficie de olivares y en mejorar el rendimiento en viñedos y patatales.

4. Marrakech-Tensift-Al Haouz: Los cultivos principales son: Cereal, olivo, cítrico y albaricoco. La región tiene una superficie agrícola de 1 440 000 has, de las cuales 360 000 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 280 000. Se invertirán 1 970 MDH en aumentar las plantaciones de cactus y olivo y en mejorar el rendimiento en cítricos y otros frutales, especialmente el albaricoco.

5. L'Oriental: Los cultivos principales son: Cítrico, olivo, vid, almendro, palmera datilera, hortalizas y azucareras. La región tiene una superficie agrícola de 730 744 has, de las cuales 107 334 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 104 035. Se van a invertir 9.100 MDH y se pretende potenciar, principalmente, el cultivo del olivo y del almendro, sectores de cultivo en los que se espera duplicar el número de hectáreas cultivadas. Asimismo se pretende mejorar las infraestructuras de regadío, que pasarán de 8.000 a 46.200 Has. Esto beneficiará especialmente las zonas de cultivo de cítricos y con ello se pretende alcanzar un aumento de la producción de más del 160%.

6. Grand Casablanca: Los cultivos principales son: Cereal, hortaliza, agricultura ecológica y agricultura haponómica. La región tiene una superficie agrícola de 67 824 has, de las cuales 7 460 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 11 119. La inversión prevista es de 2 100 MDH y se centrará en potenciar los cultivos bioecológicos y la agricultura hidropónica.

7. Rabat-Sale-Zemmour-Zaers: Los cultivos principales son: Cereal, olivo, hortalizas, vid, girasol y leguminosas. La región tiene una superficie agrícola de 442 700 has, de las cuales 22 000 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 47 000. Se invertirán 5 300 MDH en triplicar las plantaciones de olivo y duplicar las de girasol. Asimismo se preten-

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

den potenciar el uso de maquinaria y mejores técnicas de cultivo para incrementar la producción en los principales cultivos de la región: leguminosas, hortalizas, olivo, vid.

8. Doukala-Abda: Los cultivos principales son: Cereal, azucareras, hortalizas de temporada, hortalizas fuera de temporada, vid y cactus. La región tiene una superficie agrícola de 1 057 000 has, de las cuales 114 650 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 156 533. Se invertirán 10 500 MDH en potenciar el cultivo de hortalizas, especialmente fuera de temporada, en mejorar las infraestructuras de regadío y en la utilización de semillas certificadas.

9. Tadla-Azilal: Los cultivos principales son: Cereal, olivo, cítrico, algarrobo, frutales, remolacha, ñoras y sésamo. La región tiene una superficie agrícola de 531 164 has, de las cuales 185 000 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 93 000. Van a invertirse 12 000 MDH en plantaciones de olivo, cítricos y algarrobo especialmente.

10. Meknes-Tafilalt: Los cultivos principales son: Olivo, datilera, manzano, vid, cereales, patata, cebolla y girasol. La región tiene una superficie agrícola de 768 884 has, de las cuales 155 909 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 123 870. La inversión alcanzará los 11.200 MDH y estará dirigida a aumentar la superficie de cultivo de olivares y a mejorar el rendimiento. También se pretende incrementar el cultivo de palmera datilera y de girasol, todo ello en detrimento de la agricultura cerealista.

11. Fes-Boulemane: Los cultivos principales son: Cereales, olivo, hortalizas, leguminosas, frutales, alcaparra, azafrán y lavanda. La región tiene una superficie agrícola de 317 000 has, de las cuales 44 700 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 48 875. La inversión prevista es de 10.700 MDH, dirigidos principalmente a incrementar el número de explotaciones oleícolas y las plantaciones de lavanda y azafrán.

12. Taza-Al Hoceima-Taounate: Los cultivos principales son: Cereales, olivo, higuera, cítricos, almendra y alcaparra. La región tiene una superficie agrícola de 927 400 has, de las cuales 53 000 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 197 614. Se invertirán 5.200 millones de dirhams destinados a sustituir el cultivo de cereal por otras plantaciones más rentables, en especial el olivo pero también los cítricos, el almendro o la higuera. Las políticas agrarias irán dirigidas a incrementar el regadío (de 2 000 a 15 000 has en 2020) y la utilización de semillas certificadas y abonos (se pretende incrementar su uso en un 141% y 352% respectivamente).

13. Tánger-Tetouan: Los cultivos principales son: Azucareras, fruto rojo, aguacate, patata, cítrico, higuera y olivo. La región tiene una superficie agrícola de 446 100 has, de las cuales 48 040 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 115 000. Se van a invertir 8 200 MDH en 115 proyectos de desarrollo enfocados principalmente al cultivo del olivo, de los cítricos y de las frutas y hortalizas. Asimismo se pretende potenciar el uso, hasta ahora muy escaso, de abonos y semillas certificadas. La superficie de regadío aumentará cerca de un 600%.

14. Guelmim Es-Smara: Los cultivos principales son: Cereal, datileras y cactus. La región tiene una superficie agrícola de 210 350 has, de las cuales 15 000 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 40 720. Se invertirán 2 800 MDH en tres tipos de cultivos que se adaptan bien a las condiciones climatológicas de la región: cereal, palmera datilera y cactus. .

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

15. Oued-Ed Dahab-Lagouira: Los cultivos principales son: las hortalizas. Las características climatológicas de la región hacen que la agricultura sea escasa, dado que la superficie agrícola útil es de 100 000 has, de las cuales sólo 527 has son de regadío. El número de explotaciones agrícolas es de 76. Se invertirán 1 700 MDH en cultivos hortícolas.

16. Laayoune-Boujdour-Sakia El Hamra: La región tiene una superficie agrícola de 127 500 has, de las cuales sólo 146 has son de regadío. La actividad de la región se orienta más bien hacia actividades agropecuarias (cría de ganado, especialmente cabra y camello), que no son objeto de este estudio.

MAPA DE LAS REGIONES DE MARRUECOS



PLAN MAROC VERT Y COOPERACIÓN EUROPEA

La Unión Europea (UE) firmó el 13 de julio de 2010 el programa de cooperación con Marruecos para el periodo 2011-2013, en el que se compromete a aportar al país magrebí más de 6.300 millones de dirham (565 millones de euros). Entre los proyectos programados, que se realizarán a través de diferentes formas de colaboración, se cuentan planes relacionados con la agricultura, la sanidad, la igualdad de género y el acceso a la vivienda.

Dentro del programa de cooperación entre ambos países, la Comisión Europea aprobó el 09 de agosto de 2010 una nueva ayuda financiera por valor de 135 millones de euros destinada a Marruecos para apoyar las reformas que lleva a cabo el Gobierno marroquí en política agrícola, infraestructuras viarias en zonas rurales y alfabetización. El grueso de la ayuda, 70 millones de euros, irá a parar al sector agrícola. La financiación europea apoyará el programa marroquí de política sectorial agrícola con 70 millones de euros destinados a desarrollar la parte del Plan Maroc Vert centrada en la llamada agricultura "solidaria" para impulsar nuevos sectores como el oleico, el de la palmera datilera, carnes rojas y productos regionales. Se pretende con esta ayuda poner el acento en la comercialización, calidad de la producción, aumento de los ingresos de los productores y fomento del empleo. Debido a la importancia de que el Plan arranque con rapidez, al presupuesto inicialmente previsto por la CE se le han añadido 10 millones de euros.

4.1.3. ACUERDO DE ASOCIACIÓN UE – MARRUECOS 2009

El 14 de diciembre de 2009 se firmó un nuevo Acuerdo de Asociación en materia agrícola entre Marruecos y la UE, que está previsto que se ratifique por ambas partes y entre en vigor en octubre de 2010. Este acuerdo es un avance más hacia el libre mercado de bienes entre ambos países. El acuerdo comprende productos agrícolas, agroindustriales y pesqueros y contempla el refuerzo de la posición de los exportadores europeos en el mercado marroquí, y en especial, en el sector de los productos agrícolas transformados, que encierra un fuerte interés ofensivo para la UE.

Las exportaciones comunitarias de los tres sectores, que durante el periodo 2006-2008 alcanzaron casi 944 millones, gozarán de un mejor acceso a un mercado próximo en fuerte expansión demográfica en el que se registra un saldo de la balanza comercial global claramente favorable a la Unión Europea, con 14 000 millones de euros de exportaciones frente a 8 000 millones de importaciones. Ambas partes han convenido asimismo entablar negociaciones sobre la protección de las indicaciones geográficas. Además, el acuerdo incluye disposiciones sobre el cumplimiento de las obligaciones internacionales relativas a los aspectos sanitarios y fitosanitarios.

Este acuerdo permitirá a ambas partes aprovechar plenamente unas potencialidades de mercado y de consumo en intensa evolución, al tiempo que reforzará los mecanismos de concer-

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

tación y de salvaguardia. El acuerdo marca una importante etapa de las relaciones comerciales entre la UE y el Reino de Marruecos.

Partiendo del limitado grado de liberalización que ofrece el acuerdo actual está previsto introducir progresivamente, y en los próximos diez años, una liberalización total de los intercambios salvo en el caso de las pastas alimentarias, para las que sólo está contemplada una limitación cuantitativa. Marruecos podrá acogerse a un periodo transitorio previo a la completa liberalización de determinados productos. De ese modo, el acuerdo permitirá gracias a un importante esfuerzo por parte de reino alauí la liberalización inmediata de un 45 %, en valor de las exportaciones del comercio de la UE, porcentaje que en cinco años pasará al 61 % y en un plazo de diez años aumentará al 70 %. Los sectores de las frutas y hortalizas, las conservas alimentarias, los productos lácteos y los oleaginosos serán objeto de una liberalización total. El sector de la pesca también se liberalizará en lo que respecta a los productos de la UE (al 91 % en cinco años y al 100 % en diez). Para Marruecos, el beneficio inmediato está estimado en el 67% del valor de las exportaciones de los productos frescos, 98% para la agroindustria y el 100% para la oferta pesquera.

Los sectores de las frutas y hortalizas y los productos en conserva de la UE, con excepción de las habas, las almendras dulces, las manzanas y el concentrado de tomate (para los que se han negociado contingentes arancelarios) estarán plenamente liberalizados en un plazo de diez años. Quedará también completamente liberalizado el acceso a Marruecos de los productos lácteos de la UE (con excepción de la leche líquida y de la leche entera en polvo). Los productos oleaginosos y los cereales (salvo el trigo blando, el trigo duro y sus derivados) también se liberalizarán.

En cuanto a los productos más sensibles que no serán objeto de una liberalización completa, como la carne, la charcutería, el trigo, el aceite de oliva, las manzanas y el concentrado de tomate, Marruecos ha mejorado las condiciones de acceso a su mercado mediante contingentes arancelarios.

Por parte de la Unión Europea, el acuerdo trata de dar respuesta a la apertura emprendida por Marruecos mediante la inmediata liberalización del 55 % de las importaciones procedentes de ese país. La mejora de las concesiones en el sector de las frutas y hortalizas, que constituye un 80 % de las importaciones de la UE, ha tenido en cuenta el grado de sensibilidad de cada producto. El objetivo de las mismas ha sido lograr una integración de las exportaciones marroquíes en el mercado de la Unión que favorezca las complementariedades entre los sistemas de producción. Con ese fin, se han mantenido los calendarios de producción de los productos considerados más sensibles, a saber, los tomates, las fresas, los calabacines, los pepinos, el ajo y las clementinas; las concesiones relativas a esos productos han adoptado la forma de contingentes arancelarios conforme al cuadro adjunto.

Este acuerdo despeja el horizonte de la salida comercial de la producción agrícola marroquí hacia el mercado europeo, y por tanto elimina el principal freno a la inversión de los potenciales clientes marroquíes de maquinaria agrícola. Las grandes productoras agrícolas marroquíes deberán invertir en maquinaria agrícola para ganar competitividad y volumen de producción, y aprovecharse del menor coste de la mano de obra en las labores intensivas en mano de obra (recolección manual de productos delicados, etc).

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

El próximo mes de septiembre se presentará el texto legal del acuerdo sobre el protocolo agrícola del Acuerdo de Asociación UE-Marruecos, texto que deberá ser ratificado por el Consejo de Asuntos Generales de la UE y por el Parlamento Europeo. Si todo sigue su curso el Acuerdo podría entrar en vigor antes de 2011.

LUCES Y SOMBRAS DEL ACUERDO UE-MARRUECOS

La percepción del Acuerdo de Asociación de UE-Marruecos es distinta a ambos lados del estrecho, algunas asociaciones (especialmente agrícolas españolas) lo perciben como un peligro y una amenaza, sin embargo, desde otros sectores se ve como una oportunidad.

Desde Marruecos el plan se ve como una clara oportunidad para los inversores extranjeros. Las empresas agrícolas pueden venir a producir a Marruecos como ya ha ocurrido, en el sector del tomate o de la fresa, aprovechándose de los bajos costes y de su experiencia en aquéllos. Esto sería además interesante para las empresas de maquinaria agrícola porque la llegada de empresas españolas/europeas a Marruecos se traduciría en incremento de demanda de maquinaria.

Desde España sin embargo, los agricultores mantienen sus quejas respecto al nuevo Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Marruecos, debido a la competencia desleal que, según ellos, les supone la entrada de hortalizas y frutas desde el vecino reino alauí. Entienden que la apertura de las fronteras europeas a las exportaciones marroquíes les perjudica de manera especial, mientras que beneficia a los del norte de Europa. El tomate, el pepino, el calabacín, el ajo, la clementina y la fresa -los productos más sensibles- han quedado fuera del convenio. Sin embargo, sí se contempla un aumento de los cupos de exportación de estas frutas y verduras con arancel reducido, lo que ha generado encendidas protestas del sector en España, el mayor productor de estas variedades en Europa. Las cuotas de tomate marroquí, por ejemplo, aumentarán al entrar en vigor el acuerdo. Así, pasarán de 233.000 a 254.000 las toneladas anuales que actualmente entran en territorio comunitario con arancel bajo, cifra que se incrementará progresivamente hasta alcanzar las 285.000.

Las asociaciones de productores y exportadores agrícolas españolas, como FEPEX, ASAJA u HORTYFRUTA, consideran que el acuerdo agravará la crisis que sufre el campo español. El Comité Económico y Social Europeo, órgano consultivo que ofrece asesoramiento a las instituciones de la UE, ha pedido incluso compensaciones para los agricultores más afectados por el convenio.

La realidad del desarme arancelario es que perjudicará sólo a sectores muy concretos. Dará lugar sin embargo, a interesantes oportunidades de negocio para otros. Dada la progresiva apertura de las exportaciones agrícolas, lo más interesante es y será producir directamente en Marruecos con las ventajas que supone tanto por su cercanía geográfica como por la disminución de costes de producción (mano de obra barata, clima y fertilidad de tierra). Ello se traducirá en consecuente crecimiento de la demanda y aumento de competitividad para las empresas.

Por un lado se perderán clientes en España y Europa, pues la liberalización de las exportaciones agrícolas hará que el precio de determinados productos baje y que ciertas empresas

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

dejen de ser competitivas. No obstante, se beneficiarán aquellos operadores que si en UE/España ya eran eficientes, lo podrán ser más aprovechándose de las ventajas de Marruecos. Por otro lado, las inversiones agrícolas en Marruecos abren una nueva puerta a las empresas de maquinaria agrícola, que pueden exportar sus productos a un mercado nuevo y no saturado, beneficiándose de las ventajas arancelarias de los productos industriales.

España tiene ya una presencia muy importante en la agricultura marroquí. De hecho, existen numerosas empresas españolas agrícolas implantadas en Marruecos. En cuanto a la ubicación geográfica de las explotaciones, por cuestiones de diversa índole (históricas, de proximidad, lingüísticas y de fertilidad de los terrenos), el norte del país es un destino preferencial para las inversiones españolas en agricultura, sobretudo en los alrededores de Larache. En el sur, Agadir es la segunda ciudad que, junto con Larache, atrae al mayor número de empresas españolas agrícolas debido a su tradición hortofrutícola y sus buenas condiciones climatológicas para los cultivos de invernadero. Las proximidades de Casablanca y Kenitra son el tercer enclave principal de atracción de las inversiones agrícolas españolas en el país, sin concentrar un número tan elevado de inversiones como las citadas zonas de Larache y Agadir.

Por ejemplo, alrededor de 80% de la fresa de Larache es comercializada por empresas de capital español y son estas empresas españolas instaladas en Marruecos las que exportan el 50% de la fresa hacia Europa. Dos tercios de las frutas y hortalizas que se producen en Marruecos son de empresas de capital europeo, un 40% de ellas españolas. Además, controlan cerca del 25% del volumen de negocio de las exportaciones marroquíes de tomate y judías. La judía, con empresas como Agromonsia y Hortupal, es una de las variedades que más se cultiva en el reino alauí con capital español. También se cultiva mucho tomate, el gran caballo de batalla de los productores españoles. Duroc, por ejemplo, de capital hispano-marroquí, vende más del 12% del tomate que se exporta desde el país vecino, en su gran mayoría de la variedad 'cherry'

Por subsectores, podemos destacar las siguientes empresas:

En producción hortofrutícola, existen varias empresas implantadas dedicadas en su mayoría a la producción o exportación de fresa, tomate y otras frutas y hortalizas. Destacan Armona, Société Afreur, Société d'Exploitation Agricole Duroc y Olgo Primeurs, dedicadas a la exportación de tomate, legumbres frescas y otras hortalizas. Aromafresh está dedicada a la producción de hierbas aromáticas. En producción de fresas y otros frutos rojos destacan Agrifraise (producción de fresas y espárragos), SVZ Maroc, Alconera Maroc (producción y exportación de fresas), Quality Fraise (producción y exportación de frambuesas) y Gharbex (frutos rojos congelados). En exportación de otras frutas frescas destaca Felgar. En productos hortofrutícolas en general destacan Agro Montsia, Douna Export, Emporio Verde, Hortagad, Sercofri Maroc, Forca, Abragri, La Perla del Sur y Periroc.

En el sector de semillas y frutos oleaginosos destacan Enza Zaden Maroc y Agripharma, dedicadas al comercio de semillas certificadas y fertilizantes y otros productos químicos para agricultura. En cultivo de plantas de invernadero destaca Soroa Pepini res.

En el sector de la agroindustria también hay algunas empresas españolas implantadas. Destacan, en materia de conservas vegetales, Feroqa, Lukus, Urcimar y Alicomar. En la producción de aceite de oliva destacan Les Huileries d'Agafay. En elaboración de zumos y néctares

de frutas destaca Rostoy Maroc. También destaca Naturalim, dedicada al envasado, comercialización y distribución de legumbres secas, arroz y derivados.

A ellas hay que añadir las empresas de industria auxiliar de la agricultura, dedicadas principalmente al suministro de maquinaria agrícola Hoces La Langosta y Systèmes Agricoles Intensifs y al suministro e instalación de sistemas de riego Riegonor, Inlay y JLM.

Las empresas de maquinaria agrícola, fertilizantes, semillas, y, en general, todo el entramado empresarial que gira entorno a la agricultura se beneficiarán de la llegada de nuevos inversores. Tal y cómo explica Eneko Landáburu, jefe de la Delegación de la Unión Europea en Rabat, «Cuando se decide abrir las fronteras y facilitar el intercambio comercial siempre hay sectores que se benefician y otros que se ven afectados», sin embargo, lo más importante es «el balance general».

4.1.4. OTROS PLANES DEL GOBIERNO

PACTO NACIONAL PARA LA EMERGENCIA INDUSTRIAL

El Pacte National pour l'Emergence Industrielle es un contrato programa firmado entre el Gobierno marroquí y el sector privado para el periodo 2009-2015. Su objetivo es mejorar el crecimiento económico, la modernización y la competitividad del país mediante la industrialización.

En relación con el sector agroalimentario, este plan pretende aprovechar la creciente demanda interna y la demanda internacional de productos relacionados con la “dieta mediterránea”. El objetivo perseguido es conseguir que la transformación de los productos agrícolas –y su revalorización- se lleve a cabo por la industria nacional. El impacto estimado de este proyecto es de 10 000 MDH adicionales de PIB y supondría la creación de 24 000 nuevos empleos directos hasta 2015.

El sector agroalimentario genera aproximadamente un 35% del PIB industrial y el 4% del PIB nacional agregado. Aglutina un 15%-20% de las empresas industriales y genera el 17% de la oferta de empleo del país.

PLAN DE DESARROLLO Y PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

El Ministerio de Comercio Exterior marroquí elaboró en 2009 un plan de promoción de las exportaciones, ejecutable a partir de 2010, en el marco de la Estrategia Nacional de Desarrollo y Promoción de las Exportaciones. Este plan se articula en torno a cinco actividades de promoción: participación en salones especializados del sector; realización de misiones B to B; prospección de nuevos mercados; promoción de la marca Produit Maroc y contratos de fomento de la exportación.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

En relación con los productos derivados de la agroindustria, se dará un tratamiento prioritario al fomento de la exportación de conservas y productos oleícolas.

FONDOS DE INVERSIÓN Y AGENCIAS NO ESTATALES

Entre los fondos de inversión y las agencias no estatales específicamente destinados a financiar actividades agrícolas, podemos destacar los siguientes:

Agencia de Colaboración para el Progreso: establecimiento público marroquí creado para gestionar un fondo de 697,5 millones USD de la Millenium Challenge Account de EEUU. En el sector agrícola, la APP gestiona 300,9 millones de USD para la rehabilitación de viejos olivares y la extensión de 100 000 nuevas has de cultivo en zona pluvial.

Olea Capital: el banco Credit Agricole Marocain lanzó en 2007 junto a la Société Générale Française un Fondo de Inversión, bautizado como *Olea Capital* dotado con 1 800 millones de dirhams. Dicho fondo está dedicado a grandes proyectos de producción industrial de aceite de oliva y que financia proyectos de un tamaño medio de 1 000 Has. Estos fondos también ayudan a las agrupaciones de operadores con explotaciones susceptibles de ser modernizadas.

OCP Innovation Fund for Agriculture: el grupo OCP (Oficina Jerifiana de Fosfatos) ha lanzado en 2010 un fondo de inversión agrícola que movilizará en un primer momento 200 millones de dirhams para participar en unas 40 empresas, asociaciones y cooperativas emergentes que desarrollen proyectos de producción vegetal y animal, valorización y comercialización de sus productos conforme a los principios de protección del medio ambiente, mejora de los recursos y creación de riqueza para la población dedicada a la agricultura.

NEBETOU-MSLF Morocco Speciality & Luxury Fund: se trata de un fondo de inversión privado lanzado en 2009 en el que participa Credit Agricole du Maroc con 60 MDH. Este fondo financia empresas agrícolas que se posicionen en el desarrollo de productos de alto valor añadido, especialmente alimentación de alta gama, cosmética natural, dietética, etc. Este fondo pretende alcanzar 630 MDH con participación de MAMDA-MCMA (mutua agrícola de seguros), RMA Watanya, Akwa, Holmarcom et Falah Invest.

Foncière Emergence: fondo de inversión de más de 1 000 MDH constituido por Attijajriwafa Bank, BMCE Bank y el Banque Centrale Populaire. Este fondo de inversión está dedicado a la adquisición de terrenos con el fin de ofrecerlas en alquiler a las empresas interesadas.

4.2. OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

PRINCIPALES VENTAJAS

Hace ya más de una década que muchas empresas agrícolas europeas/ españolas comenzaron a cruzar el Estrecho y a cultivar en suelo marroquí, para exportar luego a Europa. Las principales razones son:

1. En primer lugar, la experiencia en negocios que ya tiene España desde hace varias décadas y cuyo modelo puede extrapolar. Marruecos representa una continuidad del modelo de desarrollo que se desarrolló en España en las últimas décadas. Esto es una gran ventaja para las empresas españolas y europeas que pueden venir a Marruecos y combinar la ventaja del *know how* (su conocimiento del funcionamiento de los mercados de España y Europa, de los requisitos necesarios para la inversión y las actividades comerciales, de las trabas administrativas, etc.) y, a su vez, beneficiarse de el buen clima, la fertilidad de tierras y la mano de obra barata.

El consejero de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino de la Embajada de España en Rabat, Guillermo Artolachipi, asegura que los productores españoles pueden encontrar grandes oportunidades de inversión en Marruecos. “Marruecos mira mucho a España en agricultura y representa un buen nicho de mercado para nuestras empresas. La transferencia de *know-how* es ya un producto más que los españoles exportan”.

2. En segundo lugar, las facilidades al inversor extranjero, fruto de la necesidad de Marruecos de abrirse al exterior para desarrollarse económica y socialmente. Aunque aún falta mucho por hacer, Marruecos ofrece un marco macroeconómico relativamente estable, mucho más favorable al del resto de los países del norte del Sáhara, sin olvidar los múltiples proyectos estatales que se están lanzando desde el Gobierno. Desde hace años se confirma una estabilidad económica y política destacable. (Véase punto 7.2. Carta de Inversiones del apartado 7. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO)

3. Asimismo, la proximidad y la complementariedad de ambos países son dos factores clave. La proximidad es un importante valor añadido que abarata los costes y hace más interesante invertir en Marruecos. Ambas economías son complementarias: Marruecos importa muchos productos industriales de España mientras que ésta a su vez importa muchas materias primas del país magrebí. España es el país más próximo (geográficamente y culturalmente) y el que mejor puede aprovechar las ventajas que ofrece Marruecos.

4. Por otra parte, la presencia de la banca española en Marruecos ha dado mucha seguridad al inversor español, porque ha jugado el papel de intermediario con los bancos nacionales. Hasta hace más bien poco, no existía presencia directa de los bancos españoles en Marruecos, aunque sí alianzas o participaciones de bancas españolas en bancas marroquíes, como es el caso del Banco Santander en AttijariWafa Bank y la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) en el BMCE Bank. Pero desde hace sólo unos meses (si no recuerdo mal las llegadas de las dos fueron en 2009, yo estaba ya aquí, confírmalo), entidades como La Caixa, y el Banco Sabadell ya están presentes en el país, abriendo sus primeras sucursales en Marruecos, lo que denota la importancia que está adquiriendo para los inversores españoles.

5. A su vez, el inversor español encuentra múltiples organismos de apoyo españoles en Marruecos, como es la Oficina Comercial de la Embajada, cámaras de comercio españolas, oficinas de servicios legales, así como los bancos españoles presentes en Marruecos. Es interesante dirigirse y asesorarse en estos organismos, que tienen una buena relación con las instituciones marroquíes, para dar los primeros pasos. Además, las distintas comunidades españolas tienen presencia de sus instituciones de desarrollo al exterior, como es el caso de Valencia, de Cataluña y de Andalucía. Marruecos, para poder facilitar la inversión, ha creado los C.R.I. (Centros Regionales de Inversión) para canalizar todo el proceso de información y constitución de una empresa en Marruecos, que intentan facilitar el trabajo al inversor.

PRINCIPALES PROBLEMAS

A pesar del potencial de Marruecos y las posibilidades que ofrece a las empresas españolas, lo cierto es que el país presenta una serie de dificultades y la experiencia de las empresas que han cruzado el estrecho es el mejor referente. Para sacar el máximo provecho a las ventajas que ofrece Marruecos al inversor extranjero, éste tiene que prever y solventar una serie de escollos con los que por experiencia se encuentran las empresas extranjeras.

Conviene tener presentes:

- El funcionamiento de su administración que, en líneas generales, adolece de una excesiva burocracia, y de la justicia, que muestra ciertas deficiencias.
- La escasez de terrenos industriales acondicionados.
- El elevado coste de la energía, el transporte y las comunicaciones.
- La falta de cualificación de la mano de obra.
- El bajo poder adquisitivo de la mayor parte de la población.
- La falta de seguridad jurídica real.

FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO DE LA AGRICULTURA

A pesar del enorme potencial de crecimiento del sector agrícola en Marruecos, hay una serie de factores que continúan limitando su desarrollo:

- Una estructura económica excesivamente dependiente del sector agrícola.
- El peso de la economía informal es determinante, se calcula que el número de empresas trabajando en la misma, excluyendo las agrícolas, es de más de un millón, que dan empleo a cerca de 2 millones de personas (25% de la población activa, 39% del empleo no agrícola). Estas actividades generan alrededor del 17% del PIB. El peso del sector informal perjudica seriamente a la hacienda pública.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

- Un sector industrial poco competitivo y muy concentrado en una serie de industrias, entre ellas la industria textil, cuya importancia se remonta a la época de la post-colonización, en la que se llevó a cabo un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, que promovió dicho sector.
- Un sector público sobredimensionado.
- Una renta per cápita todavía bastante inferior a la de otros países del Magreb, salvo Mauritania, a pesar de las últimas mejoras.
- Un alto índice de pobreza nacional, que aumentó del 13% a principios de los 90 a casi un 20% de la población a finales de los 90 (esta tendencia se agravó a causa de la sequía). En 2007, el índice se mantenía en el 19%.
- Una reducida clase media. Representa únicamente en torno al 10% de la población.
- Una población joven y creciente (un 30,3% tiene menos de 15 años), la media de edad de la población está en 25 años.
- La baja cualificación de la población activa, especialmente en el medio rural.
- El alto nivel de analfabetismo, que afecta al 49% de la población mayor de 15 años.
- El alto paro estructural preferentemente entre los jóvenes.

A estos problemas de índole estructural se unen los problemas derivados de las finanzas públicas, con un equilibrio presupuestario que depende casi en exclusiva de los ingresos por privatizaciones, y los derivados del creciente déficit comercial reflejo, en parte, de la falta de competitividad del tejido empresarial marroquí. Asimismo, hay que destacar el hecho de que el ritmo de crecimiento alcanzado en los últimos años ha sido y continúa siendo, por el momento, insuficiente para reducir los elevados índices de pobreza y el alto nivel de desempleo y subempleo que soporta el país.

Dentro de las barreras específicas a la inversión en agricultura, podemos destacar las siguientes:

- Escasa inversión. La inversión en el sector agrícola se caracteriza por una escasa utilización de insumos. Por ejemplo, el uso de fertilizantes por hectárea en Marruecos es cuatro veces menor que en Francia, la mecanización en Marruecos es once veces menor que en España.
- Escasa participación del sistema bancario en la financiación de proyectos agrícolas; tan sólo un 18% de los agricultores acceden a préstamos bancarios.
- Subvenciones escasas: equivalen aproximadamente al 8% de los ingresos, frente al 30-70% de otros países.
- Escasa tecnificación y gestión deficiente: el sector agrícola se caracteriza por una predominante gestión tradicional de las explotaciones, con muy bajo nivel de organización y profesionalización y escasos rendimientos.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

- Terrenos excesivamente fragmentados: el 70% de las explotaciones tiene menos de 5 hectáreas. Además del pequeño tamaño de la finca, la tierra se caracteriza por una multiplicidad de regímenes jurídicos que constituyan un obstáculo a la inversión. La propiedad también se caracteriza por una baja tasa de inscripción y registro.
- Dificultad de acceso a terrenos: debido al régimen de propiedad del suelo, que impide su adquisición a extranjeros, y a la excesiva fragmentación de la propiedad, que multiplica las gestiones para acceder al uso de grandes extensiones de terreno.
- Escasez de recursos hídricos: la sequía es uno de los mayores obstáculos para el desarrollo de la agricultura nacional, que sufre de las débiles e irregulares precipitaciones. A ello hay que añadir la infrautilización de las aguas superficiales y subterráneas debido a sistemas de riego ineficientes.
- Cultivo predominante de cereales: los cereales ocupan el 75% de la superficie agrícola útil (SAU), y contribuyen a sólo el 10%-15% de la facturación en el sector agrícola y el 5%-10% del empleo en el sector.
- Debilidad del tejido agro-industrial, que representa únicamente el 24% del total de unidades industriales nacionales y transforma únicamente un tercio de la producción agrícola.

ICEX

5 ■ PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Francia, Alemania, Italia y España son los países que cuentan con una imagen de mayor calidad en el sector de la maquinaria agrícola entre los empresarios marroquíes. Turquía y los países asiáticos presentan una imagen asociada a precios asequibles, pero no a calidad.

Las empresas españolas deben beneficiarse de la buena imagen que tienen nuestros productos y nuestras empresas en el mercado marroquí. En general, el consumidor local asigna a los productos y empresas españolas una imagen de calidad, tanto en el producto en sí como en todos los servicios de atención y postventa. A esto deben añadirse unos precios inferiores a los de nuestros principales competidores europeos y una mayor capacidad de adaptación de nuestros productos a las necesidades de los agricultores marroquíes, dada la similitud entre las tierras agrícolas españolas y marroquíes (fertilidad, tipo de suelo, etc.).

Especialmente en agricultura, España goza en Marruecos de una imagen muy positiva y el sector agrícola marroquí observa muy de cerca las evoluciones de la agricultura y técnicas españolas como un modelo a seguir, dada la proximidad geográfica y, por supuesto, las similitudes en las condiciones climáticas y producciones agrícolas. La creciente presencia de los productos y empresas españolas marroquíes refuerza la valoración muy favorable que los empresarios agrícolas marroquíes tienen de nuestros bienes y servicios, tanto desde el punto tecnológico (adaptación a necesidades concretas) como de diseño, precio y servicio postventa.

La experiencia en negocios con la que cuenta España desde hace varias décadas y su modelo puede ser exportado a Marruecos. Nuestro vecino tiene la necesidad de conocimientos en muchos sectores de actividad en los que los españoles tienen experiencia. Esto representa una importante oportunidad de negocio para las empresas españolas y europeas, que pueden ir al país magrebí y combinar la ventaja del *know how* (su conocimiento de los mercados de España y Europa, de los requisitos, de las trabas administrativas y del funcionamiento en general) y beneficiarse de las ventajas de Marruecos: el buen clima, la mano de obra barata y los bajos costes en general. La transferencia de *know-how* es ya un producto más que los españoles exportan al país africano y un potencial nicho de mercado para el futuro.

El consejero de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino de la Embajada de España en Rabat, Guillermo Artolachipi, sostiene que los productores españoles pueden encontrar grandes oportunidades de inversión en el reino alauí. «En agricultura, Marruecos mira mucho a España. Están mucho más interesados en saber qué se hace en Andalucía, por ejemplo, ya que es una región con una climatología muy parecida a la marroquí, que en los Países Bajos».

FACTORES DE COMPRA

Los 4 principales factores que determinan la compra de un agricultor marroquí en cuanto a material y maquinaria agrícola son:

- Precio: Factor determinante en un proceso de compra
- Calidad: La concepción de calidad va asociada a la marca y a la experiencia previa del comprador. La existencia de piezas de recambio en el mercado y el conocimiento de la mercancía por parte del mecánico son también muy importantes a la hora de la compra, al igual que las garantías posteriores a la venta que ofrece el vendedor.
- Adaptación: fruto de la sofisticación de las prácticas agrícolas, adaptación del producto al tipo de tierra o cultivo para el cual esté diseñado aparece como factor de decisión importante.
- Técnicas de venta: también constituye un factor importante por la importancia que en Marruecos representa una relación de confianza, un trato personalizado, una oferta adecuada a las necesidades del agricultor fidelizado. El factor boca-oído juega un papel fundamental en Marruecos, donde las formas del mercado son aún tradicionales.

No cabe duda de que dentro estos componentes, el factor precio es el condicionante prioritario, y en muchas ocasiones, el determinante a la hora de que el agricultor invierta en un nuevo bien de equipo o continúe utilizando su viejo material con peores prestaciones.

En este sentido, 4 son los factores que indirectamente pueden también motivar la compra (o no) de un agricultor atendiendo a su solvencia económica:

- Evolución últimas 2-3 campañas
- Perspectivas próxima campaña
- Subvenciones
- Financiación / acceso a créditos: las facilidades de pago condicionan sin duda la realización de la compra. Para un agricultor marroquí la adquisición de una máquina supone una inversión fuerte, por lo que es importante la existencia o no de descuentos u otras ofertas, subvenciones, posibilidad de acceder a préstamos bancarios o a leasing, etc.

6 ■ DISTRIBUCIÓN

6.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

ESQUEMA DE LA DISTRIBUCIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

- 1) Fabricantes extranjero - Importador - Agente regional - Agricultor (esquema que domina el mercado)
- 2) Fabricante extranjero - Agente regional - Agricultor
- 3) Fabricante artesano local - Agricultor

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- 1) El canal de distribución más común es: Fabricante extranjero - Importador - Agente regional -Agricultor.

La gran mayoría de los grandes importadores están instalados en Casablanca. Estos importadores (COMICOM, MAGIDEUTZ, AUTO-HALL) poseen una amplia red de concesionarios en los principales puntos del país, que trabajan en exclusividad (marca y región).

En cuanto al resto de compradores (p.ej.: SOCOPIM), también trabajan con agentes exclusivos y con agentes que trabajan con distintas marcas, con lo cual las marcas que dispongan de precios menores pueden incentivar las ventas de sus productos a través de mayores comisiones.

- 2) El canal secundario (principalmente para pequeños materiales) es: Fabricante extranjero - Agente regional -Agricultor

Generalmente se trata de agentes que trabajan a través de un importador en las operaciones de maquinaria grande (tractores, cosechadoras, etc.) pero que tienen cierta autonomía para importar otro tipo de material más pequeño. Las ventajas que plantea este canal es la ampliación de la red de distribución así como un acortamiento del canal y ahorro de comisiones.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

Sin embargo, plantea como problemas la menor capacidad y solvencia financiera, y pedidos menores.

3) Último canal: Fabricante- artesano local -Agricultor

Este canal se caracteriza porque los productos se fabrican normalmente bajo pedido, ofrece precios competitivos debido a su baja calidad. Además, se trata de un surtido muy limitado y, concretamente, cisternas pequeñas.

PRINCIPALES DISTRIBUIDORES

Según el directorio de empresas KOMPASS Maroc 2004, existen en Marruecos alrededor de 400 empresas de maquinaria agrícola. En general, los importadores de maquinaria agrícola en Marruecos tienen un tamaño reducido: menos de una sexta parte de las empresas importadoras facturó más de 2 millones de euros en 2008 y acumulan entre ellas un capital social de más de un millón de euros. Hay que destacar que todas ellas se dedican, además de a la importación de maquinaria agrícola, a otras actividades muy variadas, que comprenden desde la importación, venta y reparación de coches particulares, a la distribución de equipos de climatización, refrigeración o de tratamiento de residuos.

Los principales son:

SOMAATA S.A; COMICOM; FRUBAG MAROC S.A.; COMPTOIR AGRICOLE DU SOUSS; AGREIF ARM NORA; AUTO HALL; BAMBORDS DISTRIBUTION; COGEPRA SARL; MAGIDEUTZ S.A.; SOCOPIM S.A; SOMAI; STOKVIS NORD AFRIQUE.

6.2. ANÁLISIS CUALITATIVO

ESTRATEGIAS DE CANAL

La gran parte de la maquinaria agrícola nueva se introduce en el mercado marroquí a través de los grandes importadores-distribuidores, quienes la distribuyen directamente o a través de sus agentes regionales.

La mayoría de las empresas, aunque no todas, requieren la exclusividad para el conjunto del mercado marroquí. No ocurre lo mismo con los agentes regionales, que normalmente tienen exclusividad territorial pero pueden comercializar distintas marcas.

ESTRATEGIAS PARA EL CONTACTO COMERCIAL

En la forma de hacer negocios de Marruecos el componente personal desempeña un papel fundamental. En este sentido, el empresario extranjero debe mostrarse cuidadoso y respetuoso con los usos y costumbres del país, evitando en sus conversaciones la referencia a de-

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

terminados temas que son muy sensibles y que pueden afectar negativamente al desarrollo de sus operaciones comerciales. El empresario marroquí aprecia que se llegue a una relación de simpatía e incluso amistad con la empresa extranjera, lo que puede ser más importante que cualquier otra táctica comercial. La relevancia de las relaciones personales conlleva que, en general, no sean aconsejables los negocios a distancia que pueden ser más factibles en otro tipo de culturas.

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Las principales prácticas para la promoción de los productos por parte de los distribuidores marroquíes de maquinaria agrícola son los siguientes:

- Visitas a las cooperativas, grandes productores y agricultores
- Presentaciones y demostraciones de los productos
- Salones o ferias llevadas a cabo a nivel nacional o regional

En cuanto a las ferias que se celebran en Marruecos dentro del sector agrícola, hay que destacar la celebración de dos grandes eventos internacionales relacionados con la maquinaria y el material agrícola: la feria SIFEL (anual, Agadir), que ha experimentado un gran éxito en los últimos 2-3 años, y el SIAM (Salón Internacional de la agricultura de Meknes), que contó esta última edición con la presencia del Rey Mohammed VI; se trata de un referente para el sector de la agricultura en general y, por tanto, para el de la maquinaria agrícola.

7 ■ CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Como hemos explicado previamente, el potencial aumento de la venta de maquinaria agrícola en Marruecos va a estar muy ligado al aumento de inversiones extranjeras en el sector agrícola marroquí, especialmente tras la ratificación del acuerdo UE-Marruecos y el desarme arancelario de productos agrícolas. Es por ello no sólo interesante ver las condiciones de acceso al mercado de la maquinaria agrícola (bienes industriales), sino también las posibilidades para la inversión en el sector agrícola, y más aún las condiciones de exportación de los productos agrícolas.

7.1. ARANCELES

MAQUINARIA AGRÍCOLA: IMPORTACIONES DE MARRUECOS

Todos los productos de material, equipos y maquinaria originarios de la UE y destinados a uso agrícola están exentos del pago de los derechos aduaneros así como del pago de la TVA (equivalente al IVA). Únicamente hay que pagar la tasa parafiscal de importación de un 0,25%. La exoneración arancelaria es aplicable tanto a los productos nuevos como a los productos usados hasta un máximo de 10 años de antigüedad. Basta con presentar el documento EUR.1 que certifica que la mercancía proviene de Unión Europea.

La exoneración arancelaria es consecuencia del Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la Unión Europea, cuya entrada en vigor en marzo de 2000, produjo el desmantelamiento total de las cargas arancelarias para todos los bienes de equipo industrial, dentro de los cuales también se encuentran los destinados a uso agrícola. Hay que recordar que, desde que en 1969 instaurase una política de incitación a las inversiones privadas en agricultura (Código de Inversiones Agrícolas), el Estado marroquí venía ya privilegiando la importación de material y maquinaria agrícola con derechos aduaneros poco gravosos.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

En el caso de los productos usados con una antigüedad superior a los 10 años, existen unos aranceles de entre el 30% y el 35%. Esta distinción se encuadra dentro de los esfuerzos por parte del gobierno marroquí –y como consecuencia de la presión ejercida por la AMIMA, la asociación de importadores de material agrícola- para intentar detener la entrada en los últimos años de material usado procedente de Europa, que ha llevado a un preocupante envejecimiento de los equipos agrícolas en Marruecos.

PRODUCTOS AGRÍCOLAS: EXPORTACIONES DE MARRUECOS

El 14 de diciembre de 2009 se firmó un nuevo Acuerdo de Asociación en materia agrícola entre Marruecos y la UE, que previsiblemente será ratificado por ambas partes y entrará en vigor en octubre de 2010. Tanto Europa como Marruecos se comprometen, con él, a liberalizar el comercio de productos agroalimentarios. Tal y como se ha explicado, por parte marroquí quedan inmediatamente exentas de aranceles el 45 %, en valor, de las importaciones procedentes de la UE, porcentaje que pasará al 61% en cinco años y al 70% en diez. Por parte europea, se ha producido una mejora de las concesiones en el sector de las frutas y hortalizas, que constituye un 80% de las importaciones de la UE, exceptuando a los productos considerados más sensibles, a saber, los tomates, las fresas, los calabacines, los pepinos, el ajo y las clementinas; las concesiones relativas a esos productos han adoptado la forma de aumento de los contingentes arancelarios dentro de unos calendarios que intentan limitar la acumulación con los picos de producción en Europa.

CARTA DE INVERSIONES

La legislación de las inversiones agrícolas constituye un asunto esencial, como se trata de explicar a lo largo de la presente nota.

De manera directa las empresas de maquinaria agrícola se ven beneficiadas por las primas y subvenciones para la venta de maquinaria agrícola nueva a Marruecos así como de la exoneración arancelaria de los bienes de equipo consecuencia del Acuerdo de Asociación del año 2000. De manera indirecta, el desarme arancelario previsto con el Acuerdo del 2009 y las ventajas fiscales para la inversión en Marruecos (en concreto las referidas a la inversión agrícola) son muy interesantes porque implicarán llegada de nuevas empresas. Esto se traduce en demanda de maquinaria agrícola. Las facilidades a la hora de invertir son tan interesantes para este sector como las ayudas directas para la compra de maquinaria.

El Reino de Marruecos prosigue una obra de reformas tendente a modernizar su economía y su apertura. Las reformas han abarcado diversos aspectos:

- Los aspectos reglamentarios, especialmente la carta de inversiones, los regímenes fiscal, aduanero, comercio exterior, inversiones exteriores, código de trabajo y el entorno jurídico.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

- La puesta en pie de centros regionales de inversiones con, por objetivo principal, la promoción de la inversión.
- La privatización de la gestión de tierras agrícolas que dependen del dominio privado del Estado.

La llamada Carta de Inversiones (Charte de l'Investissement), en vigor desde enero de 1996, es la norma que fija los objetivos del Estado en materia de promoción y desarrollo de la inversión.

Existe un número limitado de sectores en los que está restringida la entrada de capital extranjero y el agrícola es uno de ellos.

- Aquellos en los que el Estado ostenta el monopolio: minería, energía y agua.
- La pesca, que ha de contar con una participación mínima del 50% de personas físicas marroquíes.
- Las explotaciones agrícolas: la compra de tierras por parte de inversores extranjeros no es posible, esto hace que el tratamiento para las inversiones en el sector sea distinto, la alternativa a la compra de tierras es el arrendamiento a largo plazo.

A continuación se explica el tratamiento de las inversiones agrícolas.

7.2. INVERSIONES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

El tratamiento de las inversiones en el sector agrícola presenta notables particularidades, comenzando por una regulación específica de conformidad con el Título IV (artículo 24) de la Carta de Inversiones de 8 de noviembre de 1995 (Loi-Cadre nº 18 formant la Charte de l'Investissement de 14 Jomada II 1416), que establece que "Las disposiciones de la presente ley marco no son aplicables al sector agrícola cuyo régimen fiscal, sobre todo el relativo a las inversiones, será objeto de una legislación particular". De acuerdo con el citado criterio, las inversiones en el sector agrícola se regulan en el Código de Inversiones Agrícolas de 25 de julio de 1969 (Dahir nº 1-69-25 du 10 jomada I 1389 formant Code des Investissements Agricoles).

CREACIÓN DE UNA EMPRESA AGRÍCOLA

Es posible la creación de una empresa agrícola tanto por parte de un empresario individual como mediante la constitución de una sociedad, una cooperativa agrícola u otra figura jurídica:

- Empresario individual: las formalidades de constitución de este tipo de empresas son simples: basta con el certificado de "alta en patente" y la inscripción en el Registro de Comercio. No se exige ningún capital social mínimo.

- Sociedad mercantil: la legislación marroquí contempla 6 tipos societarios distintos: sociedad en nombre colectivo, sociedad comanditaria simple, sociedad comanditaria por acciones, sociedad en participación, sociedad de responsabilidad limitada y sociedad anónima. Las 5 primeras se regulan en la Ley nº 5-96, aprobada por Dahir nº 1-97-49; la sociedad anónima se regula en la Ley nº 17-95 aprobada por Dahir nº 1-96-124. El procedimiento administrativo de constitución societaria no difiere del procedimiento ordinario.¹
- Cooperativa: las cooperativas se regulan en la Ley nº 24-83. El Estado concede numerosas ventajas a estas entidades a través de la Oficina de Desarrollo de la Cooperación y sus Delegaciones Regionales.

ACCESO A TERRENOS AGRÍCOLAS

Adquisición de terrenos agrícolas

La Ley nº 1-73-645 de 23 de abril de 1975, relativa a la adquisición de terrenos agrícolas o destinados a uso agrícola en el exterior de los perímetros urbanos, establece en su artículo 1 que: "La adquisición de terrenos agrícolas o destinados a uso agrícola situados, en su totalidad o en parte, en el exterior de los perímetros urbanos se reserva a las personas físicas o jurídicas marroquíes siguientes:

- El Estado
- Las colectividades locales
- Les establecimientos públicos
- Las colectividades regidas por el Dahir de 7 de abril de 1919, relativo a la tutela administrativa de las colectividades y regulador del régimen de alienación y gestión de los bienes públicos
- Las personas físicas
- Las sociedades cooperativas agrícolas cuyos cooperativistas sean exclusivamente personas físicas marroquíes
- Las personas jurídicas cuyos miembros sean personas físicas marroquíes, excluidas las sociedades por acciones".

Por tanto el acceso a terrenos agrícolas por parte de extranjeros en Marruecos debe hacerse necesariamente por vía de arrendamiento u otras figuras jurídicas de cesión de uso.

Alquiler de terrenos agrícolas a propietarios privados

Todo inversor extranjero, persona física o jurídica, puede alquilar un terreno agrícola a un propietario privado por la duración que estime oportuna, salvo en el caso de terrenos situados

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

en el interior de los perímetros de irrigación. En el interior de los citados perímetros, los contratos de alquiler se rigen por las disposiciones de los artículos 32 a 34 del Código de Inversiones Agrícolas, que exigen dos requisitos:

- los contratos de alquiler deben celebrarse por escrito e inscribirse en registros especiales visados por la autoridad local correspondiente,
- la duración del contrato debe ser igual a uno o varios ciclos de cultivos previstos en el plan de rotación de cultivos.

Por otro lado, el arrendamiento de inmuebles, sean destinados o no a uso agrícola, se rige por las disposiciones del Código de Obligaciones y Contratos de 12 de agosto de 1913, que recoge los derechos y obligaciones existentes entre arrendador y arrendatario. El artículo 65 de este Código establece que todos los arrendamientos de inmuebles cuya duración exceda de tres años deben inscribirse en el Registro de la Propiedad².

Además, el *Dahir* nº 1-63-288 relativo al control de las operaciones inmobiliarias realizadas por determinadas personas sobre propiedades agrícolas rurales, prevé en su artículo 1 que los arrendamientos de más de 3 años sobre propiedades agrícolas situadas en el exterior de perímetros urbanos están sujetos a autorización administrativa siempre que una o ambas partes contratantes sean personas físicas no marroquíes o personas jurídicas.

Antes de la conclusión de cualquier contrato de arrendamiento, que deberá estipularse por escrito, se recomienda al arrendatario que se informe y verifique la situación jurídica de la propiedad y sus cargas.

Del mismo modo se aconseja celebrar los contratos ante notario, legalizar las firmas y registrarlas en los servicios de registro de la Conservation Foncière.

Alquiler de terrenos agrícolas de dominio privado del Estado

En el caso de terrenos agrícolas pertenecientes al dominio privado del Estado, se deben distinguir dos casos:

Terrenos pertenecientes a la SODEA y la SOGETA: las tierras agrícolas expropiadas durante la descolonización se atribuyeron a dos sociedades públicas: la SODEA (Société de Développement Agricole), creada en 1972 para gestionar las tierras que habían sido recuperadas con anterioridad a 1972, y la SOGETA (Société de Gestion des Terres Agricoles), a la que se adjudicaron las tierras de colonización expropiadas en virtud del dahir del 2 de marzo de 1973.

Otros terrenos de propiedad privada del Estado

En la última década se está procediendo a la “privatización de la gestión” de estos terrenos mediante la convocatoria de tres licitaciones para el arrendamiento de parte de estas tierras

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

de titularidad pública a inversores privados tanto nacionales como extranjeros. Son muchas las empresas españolas que se están haciendo con adjudicaciones de tierras.

RÉGIMEN FISCAL PARA SECTOR AGRÍCOLA

- El material agrícola, los insumos, el material de riego, los animales, la alimentación animal y el material de ganadería están sujetos al derecho mínimo de importación de 2,5%;
- El material de riego e invernaderos se benefician de las disposiciones del decreto N°2-83-605 del 29 de julio de 1983, sin visado previo del Ministerio encargado de la industria;
- El material de perforación y sondeo destinado a la investigación y a la explotación de las aguas subterráneas se benefician de las disposiciones del decreto N° 2-84-835 del 28 de diciembre de 1984, particularmente, de una opinión favorable permanente del Ministerio encargado de la industria;
- Exención del pago del IVA para la casi totalidad de los insumos y material agrícola, material de riego, de ganadería etc.;
- Las sociedades que ejercen a título principal o accesorio la actividad agrícola son exentas puesto que los ingresos agrícolas son exentos del impuesto hasta el 31 de diciembre de 2010.
- Las instalaciones frigoríficas y estación de embalaje son exentas del Impuesto de Sociedades, cuando se sitúan en los lugares de producción y están destinadas a la conservación o acondicionamiento de los productos de la explotación.

7.3. SUBVENCIONES PARA ADQUISICIÓN DE MATERIAL AGRÍCOLA

Para incentivar las inversiones privadas en el sector agrícola, el Estado ha acordado, dentro del cuadro de Fondos de Desarrollo Agrícola (FDA) ayudas financieras en forma de subvenciones y primas. Las más interesantes para las empresas españolas son:

A -Equipamiento de explotaciones agrícolas, tractores agrícolas nuevos

Producto	Tasa de subvención (en % sobre coste)	Límite de la subvención
Tractores agrícolas	40	90.000 MAD por tractor

B-Equipamiento de explotaciones agrícolas, material agrícola nuevo

Producto	Tasa de subvención (en % sobre coste)	Límite de la subvención por unidad (en DH)
Motocultores	35	10.000
Material para labores sobre el suelo ya labrado (fuerza automotriz o para enganche en tractor, salvo el cover crop)	35	50.000
Material de fertilización y de transporte de fertilizantes orgánicos y/o minerales	35	70.000
Material de empaçado	35	10.000
Material de siembra y de plantación (simple o combinada) y de rodillado	60	100.000
Material de tratamiento fitosanitario	60	100.000
Material de cosecha, siega y recolección	35	150.000
Cosechadora de remolacha y caña de azúcar	35	80.000
Material de trilla, bataneo, aventado y henificado	35	20.000
Pequeño material agrícola: herramientas de trabajo de suelo, de tratamiento fitosanitario, siembra, plantación, de recolección y desgranado (excepto la pequeña herramienta manual)	50	10.000

Sin embargo, no son las únicas hay más que se refieren a diversos sectores: sistemas de irrigación; acondicionamiento hidro-agrícola; valorización de productos agrícolas; utilización de redes en cultivos hortícolas de invernadero para la protección contra insectos; promoción y diversificación exportaciones agrícolas; arboricultura frutal y utilización y almacenamiento de semillas certificadas de cereales. Es interesante consultar la página <http://www.ada.gov.ma/> para ver en detalle el resto de subvenciones y primas.

7.4. BARRERAS NO ARANCELARIAS

El empresario español puede encontrarse con distintos obstáculos en el mercado marroquí. El primero, el del idioma, aunque las relaciones comerciales se hacen en francés en algunos casos puede ser que el árabe sea el idioma utilizado y sea necesario un intérprete. El segundo la naturaleza de las relaciones personales. Es importante tener un buen contacto y comunicación para que las relaciones comerciales sean fluidas. Respecto a las posibles ventajas de tener un socio local, no hay que dejarse arrastrar por el mito de que es necesario tener contactos para hacer negocios en Marruecos. Pero si uno se asocia, sí que ha de tener en cuenta una serie de costumbres culturales:

- la estrategia de negociación ha de contemplar el regateo.
- es muy difícil obtener respuestas concretas a preguntas precisas.

Aun así, el inversor extranjero no debe dejarse guiar por tópicos. A la hora de estructurar cualquier forma de inversión, resulta fundamental la presencia de un asesor jurídico. También, es conveniente saber que en los acuerdos de coinversión, el hecho de contar con la mayoría de las acciones de una empresa no siempre asegura el control total en su gestión.

Otros dos detalles importantes son la libertad para ampliar o reducir la inversión, conforme a lo indicado en la normativa sobre sociedades comerciales, y la posibilidad de transferir en todo momento la propiedad de la inversión.

NORMAS TÉCNICAS DE FABRICACIÓN Y HOMOLOGACIÓN

El organismo marroquí de la normalización SNIMA (Service de Normalisation Industrielle du Marocaine) perteneciente al Ministerio de Industria, Comercio y Modernización de la Economía, es el responsable de la codificación, impresión y difusión de las normas marroquíes homologadas (NM), de cumplimiento obligatorio y conformes al modelo fijado por la Organización Internacional de Normalización (ISO), de la que Marruecos es miembro.

Es también el encargado de conceder las certificaciones correspondientes al cumplimiento de dichas normas. Hasta el momento existen más de 3.500 normas que cubren prácticamente todos los sectores de actividad, tratando en la medida de lo posible su armonización con las normas internacionales.

8 ■ ANEXOS

8.1. FERIAS

- SIAM (Salón Internacional de la Agricultura en Marruecos), es una feria que se celebra anualmente. Este año se ha celebrado su IV edición en Meknes. Los sectores tratados son los siguientes:

- Maquinaria y aperos agrícolas
- Riego por goteo y aspersión
- Invernaderos
- Fertilizantes, agroquímicos, nutrientes
- Empaquetado, embalaje y clasificación de hortalizas y frutas

- SIFEL (Salón Internacional de frutas y legumbres) feria anual, este 2010 está previsto que se celebre en diciembre. El sector principal de esta feria es el agroalimentario.

8.2. ASOCIACIONES/ DIRECCIONES DE INTERÉS

ASSOCIATION MAROCAINE DES IMPORTEURS DE MATÉRIEL AGRICOLE (AMIMA)

23, bd Mohamen Abdou 20 300 CASABLANCA

Président: M. Chakib BEN EL KHADIR

Teléfono: +212 (0) 522 61 89 89/94 94

Fax +212 (0) 522 61 87 87

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y PESCA MARÍTIMA

Avenue Mohamed V, Quartier Administratif-Place Abdellah Chefchaoui, BP: 607, Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 76 01 02, 76 09 93/33, 76 31 20, 76 13 71

Fax: +212 (0) 537 76 38 78

INSTITUT AGRONOMIQUE HASSAN II

Filière de Formation en Équipement Rural BP 6202-Instituts, 10101 – Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 77 17 45/58/59

Fax: +212 (0) 537 77 81 35

Département du Machinisme Agricole

Director: El Houssain BAALI

SODEA. (STE. DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE)

Av. Haj Ahmed Cherkaoui (Agdal) – bp. 6280 – Rabat 10.100 Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 77 08 25, 77 74 50, 77 08 13, 77 74 26, 77 04 84/66,

Fax: +212 (0) 537 77 64 06, 77 47 98, 77 15 14

Responsable: Mr. Larbi SABBARI HASSANI

SOGETA (STE. DE GESTION DES TERRES AGRICOLES)

35, RUE DAYET ERROUNI – BP.731 – 10106 RABAT 10 000 RABAT

Teléfono: +212 (0) 537 77 28 34/35/36/37, 77 27 78/69

Fax: +212 (0) 537 77 27 65

Responsable: M. BACHIR SAOUD

CREDIT AGRICOLE MAROC

www.creditagricole.ma

Agence pour le Developpement Agricole

103, Av. Fal Ould Omeir Agdal – Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 27 65 41/43

Fax: +212 (0) 537 67 09 94

<http://www.ada.gov.ma>

Office National de Sécurité Sanitaire des Produits Alimentaires

Avenue Hadj Ahmed Cherkaoui, Agdal – Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 68 13 51 / 675 39 94 51

Fax: +212 (0) 537 68 20 49

<http://www.onssa.gov.ma/>

Agence Nationale de la Conservation Foncière, du Cadastre et de la Cartographie

Angle Avenue My Youssef et Avenue My Hassan 1er - Rabat.

Teléfono: +212 (0) 660 10 26 83/84/85

Fax: +212 (0) 665 10 42 56

<http://www.acfcc.gov.ma>

Office Régional de Mise en Valeur Agricole des Doukkala (ORMVAD)

Teléfono: +212 (0) 523 34 36 19, 34 22 75/70/71/76, 35 33 44

Fax: +212 (0) 523 34 22 72

Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Gharb (ORMVAG)

Teléfono: +212 (0) 537 37 45 03, 37 45 02, 37 42 42/43

Fax: +212 (0) 537-37-43-86

Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Haouz (ORMVAH)

Teléfono: +212 (0) 524 44 95 97, 44 96 50, 43 14 09, 43 19 23

Fax: +212 (0) 524 44 97 93

Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Loukkos (ORMVAL)

Teléfono: +212 (0) 539 91 86 76, 91 90 28, 91 81 97, 91 89 29

Fax: +212 (0) 539 91 82 03

Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Moulouya (ORMVAM)

Teléfono: +212 (0) 536 61 25 32, 61 26 28, 61 27 28, 61 28 28, 61 34 68

Fax: +212 (0) 536 61 29 28

Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate (ORMVAO)

Teléfono: +212 (0) 524 88 26 87, 88 26 14/02, 88 25 61

Fax: +212 (0) 524 88 34 42

Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Souss-Massa (ORMVASM)

Teléfono: +212 (0) 528 84 08 16, 84 01 12/71, 84 67 86/87, 84 08 27

Fax: +212 (0) 528 84 65 21

Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Tadla (ORMVAT)

Teléfono: +212 (0) 523 43 50 23/48/35, 43 51 36

Fax +212 (0) 523 43 50 18, 523 43 50 22

Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Tafilalet (ORMVATf)

Teléfono: +212 (0) 535 57 24 33/83, 57 25 04

Fax: +212 (0) 535 57 22 52

Complexe Horticole d'Agadir (CHA)

Teléfono: +212 (0) 528 24 01 55

Fax: +212 (0) 528 24 22 43

<http://www.iavcha.ac.ma/>

Institut National de la Recherche Agronomique (INRA)

Teléfono: +212 (0) 537 77 28 17, 77 16 71, 77 26 08/18/54/42/46

Fax: +212 (0) 537 77 73 55, 77 00 49

<http://www.inra.org.ma/>

Service des Essais, des Expérimentations et de la Normalisation (SEEN)

Teléfono: +212 (0) 537 69 84 32

Fax: +212 (0) 537 69 84 32

Ecole Nationale d'Agriculture de Meknès (ENAM) et Centre National d'Etudes et de Recherches en Vulgarisation (CNERV)

Teléfono: +212 (0) 535 30 02 39/40/41

Fax: +212 (0) 535 30 02 37/38

<http://www.enameknes.ac.ma/>

Ecole Nationale Forestière d'Ingénieurs (ENFI)

Teléfono: +212 (0) 537 86 37 04, 86 11 49, 86 37 04, 86 38 06, 86 22 04

Fax: +212 (0) 537 86 11 49

<http://www.enfi.ac.ma/>

Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II (IAV Hassan II)

Teléfono: +212 (0) 537 77 17 45/58/59

Fax.: +212 (0) 537 77 81 10, 77 58 38

<http://www.iav.ac.ma/>

Laboratoire Officiel d'Analyses et de Recherches Chimiques (LOARC)

Teléfono: +212 (0) 522 30 20 02/07, 30 21 96/98

Fax: +212 (0) 522 30 19 72

<http://www.loarc.co.ma/>

Société des Silos Portuaires (SOSIPO)

Teléfono: +212 (0) 522 20 01 50, 20 01 49, 27 42 07

Fax: +212 (0) 522 26 25 94

<http://www.sosipo.com/>

Compagnie Marocaine de Commercialisation des Produits Agricoles (COMAPRA)

Teléfono: +212 (0) 537 70 11 18, 70 13 04, 70 12 01, 70 16 24

Fax: +212 (0) 537 70 64 57

Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE)

Teléfono: +212 (0) 522 30 51 04, 30 81 22, 30 61 98, 30 51 68

Fax: +212 (0) 522 30 25 67

<http://www.eacce.org.ma/>

Office National Interprofessionnel des Céréales et Légumineuses (ONICL)

Teléfono: +212 (0) 537 70 14 41, 70 17 35, 70 53 07, 70 54 15, 70 13 66

Fax: +212 (0) 537 70 13 93, 70 96 26

<http://www.onicl.org.ma/>

Société Nationale de Commercialisation des Semences (SONACOS)

Teléfono: +212 (0) 537 76 14 64/76,

Fax: +212 (0) 537 76 03 86, 76 15 04

<http://www.sonacos.ma>

Société de Productions Biologiques, Pharmaceutiques et Vétérinaires (BIOPHARMA)

Teléfono: +212 (0) 537 69 16 92, 69 16 92, 69 04 54

Fax: +212 (0) 537 69 16 89

Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA)

Teléfono: +212 (0) 537 73 13 53, 72 78 58, 73 25 55, 73 13 58, 72 59 20

Fax: +212 (0) 537 70 30 02, 73 25 80

<http://www.creditagricole.ma/>

MAMDA MCMA (Mutuelle Agricole Marocaine d'Assurances)

16, rue Abou Inane., Centre-Ville – Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 76 78 00

Fax: +212 (0) 537 70 10 49

Agence du Partenariat pour le Progrès

22, avenue Omar Ibn Khattab, 10090 Agdal, Rabat

Teléfono: +212 (0) 537 27 37 50

Fax: +212 (0) 537 68 13 08

Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise

10, rue Ghandi, Bp .211, Rabat, MAROC

Teléfono: +212 (0) 537 26 26 25

Fax: +212 (0) 537 70 76 95

Fédération Nationale de l'Agroalimentaire

Siège de la CGEM, 23 Boulevard Mohamed Abdou, Palmiers, 20340, Casablanca.

Teléfono: +212 (0) 522 99 70 55

Fax: +212 (0) 522 99 63 58

www.fenagri.org

Maroc Export

23, Rue Ibnou Majed El bahar, 20000 Casablanca

Teléfono: +212 (0) 522 30 74 47, 30 22 31, 30 28 54, 30 75 88, 31 87 07, 30 22 10

Fax: +212 (0) 522 30 17 93, 45 05 57

<http://www.marocexport.ma>

Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations

72, Angle Bd Med Smiha et Rue Med El Baâmarani, Casablanca

Teléfono: +212 (0) 522 30 51 04

Fax: +212 (0) 522 30 25 67

<http://www.eacce.org.ma>

Societe Marocaine d'Assurance à L'exportation

24, Rue Ali Abderrazak - Casablanca 20100.

Teléfono: +212 (0) 22 98 20 00

Fax: +212 (0) 22 25 20 70

8.3. PRINCIPALES ACUERDOS DE MARRUECOS

Organización Mundial del Comercio

Marruecos es Miembro fundador de la OMC. Concede como mínimo el trato NMF a todos sus interlocutores comerciales. No es parte en ninguno de los acuerdos plurilaterales concluidos bajo los auspicios de la OMC. Por lo que se refiere a las negociaciones agrícolas, Marruecos ha defendido el fortalecimiento del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y la mejora del acceso a los mercados, así como las reducciones sustanciales de la ayuda interna y de las subvenciones a la exportación.

Unión del Maghreb Árabe (UMA)

El objetivo de la UMA, que existe desde 1989 y agrupa a Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez, es la creación de una zona de libre comercio y, con el tiempo, una unión económica magrebí entre los cinco Estados. La UMA representa un mercado de 80 millones de consumidores aunque no parece operativa en la práctica. Marruecos considera que su funcionamiento efectivo podría consolidar la asociación con las Comunidades Europeas (CE), permitir que la región constituyera un destino atractivo para la inversión extranjera directa (IED) y desarrollar el comercio en el interior del Maghreb, cuyo volumen sigue siendo relativamente reducido. Actualmente, el valor de los intercambios comerciales de los países de la UMA asciende a 137 000 millones de dólares EE.UU., pero sólo el 2 por ciento de esos intercambios tienen lugar entre países miembros de la Unión.³

Zona Panárabe de Libre Comercio (PAFTA)

En virtud del programa ejecutivo del Acuerdo de Facilitación y Fomento del Comercio (firmado en 1981 bajo los auspicios de la Liga Árabe), que fue adoptado el 19 de febrero de 1997 por Arabia Saudita, la Autoridad Palestina, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Libia, Jordania, Kuwait, el Líbano, Marruecos, Omán, Qatar, Siria, Sudán, Túnez y Yemen y entró en vigor el 1 de enero de 1998, todos los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio entre sus miembros deberían haber sido eliminados sin excepción el 1 de enero de 2005. No obstante, subsisten obstáculos no arancelarios, en particular las normas, los laboriosos trámites burocráticos y administrativos en las fronteras y los derechos de tránsito, que constituyen procedimientos costosos y largos. El programa establece también normas de origen. La principal entidad responsable de aplicar el programa de liberalización es el Consejo Económico y Social de la Liga de los Estados Árabes. En los últimos años, la Zona Panárabe de Libre Comercio ha contribuido modestamente al incremento del comercio entre países árabes.

Acuerdo Árabe-Mediterráneo de Libre Comercio (Acuerdo de Agadir)

El Acuerdo Árabe-Mediterráneo de Libre Comercio, concertado entre Marruecos, Egipto, Jordania y Túnez, fue firmado por Marruecos el 25 de abril de 2004 y entró en vigor el 27 de marzo de 2007. Obliga a las partes a eliminar todos los derechos de aduana aplicados a sus intercambios comerciales mutuos e intensificar su cooperación económica en materia de normas y procedimientos aduaneros. El Acuerdo contiene también disposiciones sobre contratación pública, servicios financieros, medidas comerciales especiales, propiedad intelectual y solución de diferencias. Prevé la adopción de normas de origen paneuromediterráneas, que permiten la acumulación diagonal del origen entre los países miembros. La conclusión de este Acuerdo se considera una etapa fundamental en la creación de la zona de libre comercio euromediterránea, prevista para 2012 en el caso de Marruecos.

Acuerdo de Libre Comercio Marruecos - AELC

El Acuerdo de Libre Comercio entre Marruecos y la AELC, en vigor desde 1 de marzo de 2000, elimina todos los derechos de aduana aplicados a las importaciones y todas las cargas de efecto equivalente que graven los productos no agrícolas originarios de Marruecos. Asimismo, Marruecos se compromete a eliminar los derechos de aduana aplicados a las importaciones y todas las cargas de efecto equivalente que graven los productos no agrícolas originarios de cada uno de los Estados de la AELC, en el caso de algunos productos en un plazo máximo de 12 años. No se prevé ninguna disposición para productos agrícolas.

Acuerdo de Asociación UE-Marruecos

El 14 de diciembre de 2009 se firmó un nuevo Acuerdo de Asociación en materia agrícola entre Marruecos y la UE, que previsiblemente será ratificado por ambas partes y entrará en vigor en octubre de 2010. Este acuerdo es un avance más hacia el libre mercado de bienes entre ambos países. El acuerdo comprende productos agrícolas, agroindustriales y pesqueros y contempla el refuerzo de la posición de los exportadores europeos en el mercado marroquí, y, en especial, en el sector de los productos agrícolas transformados, que encierra un fuerte interés ofensivo para la UE. En él está previsto introducir progresivamente en los próximos diez años una liberalización total, salvo en el caso de las pastas alimentarias, para las que sólo está contemplada una limitación cuantitativa. En el sector de los productos agrícolas, el acuerdo permitirá la liberalización inmediata de un 45 %, en valor de las exportaciones, del comercio de la UE, porcentaje que en el plazo de diez años aumentará al 70 %. Los sectores de las frutas y hortalizas, las conservas alimentarias, los productos lácteos y los oleaginosos serán objeto de una liberalización total. El sector de la pesca también se liberalizará en lo que respecta a los productos de la UE (al 91 % en cinco años y al 100 % en diez). Para Marruecos, el beneficio inmediato está estimado en el 67% del valor de las exportaciones de los productos frescos, 98% para la agroindustria y el 100% para la oferta pesquera.

Las exportaciones comunitarias de los tres sectores, que durante el periodo 2006-2008 alcanzaron casi 944 millones, gozarán de un mejor acceso a un mercado próximo en fuerte expansión demográfica en el que se registra un saldo de la balanza comercial global claramente

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

favorable a la Unión Europea, con 14 000 millones de euros de exportaciones frente a 8 000 millones de importaciones.

Ambas partes han convenido asimismo en entablar negociaciones sobre la protección de las indicaciones geográficas. Además, el acuerdo incluye disposiciones sobre el cumplimiento de las obligaciones internacionales relativas a los aspectos sanitarios y fitosanitarios.

Este acuerdo permitirá a ambas partes aprovechar plenamente unas potencialidades de mercado y de consumo en intensa evolución, al tiempo que reforzará los mecanismos de concertación y de salvaguardia. El acuerdo marca una importante etapa de las relaciones comerciales entre la UE y el Reino de Marruecos, conforme a los compromisos políticos adquiridos en el proceso de Barcelona.

Partiendo del limitado grado de liberalización que ofrece el acuerdo actual, Marruecos ha realizado un importante esfuerzo de apertura al liberalizar de forma inmediata un 45 %, en valor, de las importaciones procedentes de la UE. Según lo previsto en la "hoja de Rabat", Marruecos podrá acogerse a un periodo transitorio previo a la completa liberalización de determinados productos. De ese modo, el valor del comercio totalmente liberalizado pasará al 61 % en cinco años y al 70 % en diez.

Los sectores de las frutas y hortalizas y los productos en conserva de la UE, con excepción de las habas, las almendras dulces, las manzanas y el concentrado de tomate (para los que se han negociado contingentes arancelarios) estarán plenamente liberalizados en un plazo de diez años. Quedará también completamente liberalizado el acceso a Marruecos de los productos lácteos de la UE (con excepción de la leche líquida y de la leche entera en polvo). Los productos oleaginosos y los cereales (salvo el trigo blando, el trigo duro y sus derivados) también se liberalizarán.

En cuanto a los productos más sensibles que no son objeto de una liberalización completa, como la carne, la charcutería, el trigo, el aceite de oliva, las manzanas y el concentrado de tomate, Marruecos ha mejorado las condiciones de acceso a su mercado mediante contingentes arancelarios.

Por parte de la Unión Europea, el acuerdo trata de dar respuesta a la apertura emprendida por Marruecos mediante la inmediata liberalización del 55 % de las importaciones procedentes de ese país. La mejora de las concesiones en el sector de las frutas y hortalizas, que constituye un 80 % de las importaciones de la UE, ha tenido en cuenta el grado de sensibilidad de cada producto y se ha llevado a cabo con el objetivo de lograr una integración de las exportaciones marroquíes en el mercado de la Unión que favorezca las complementariedades entre los sistemas de producción.

Con ese fin, se han mantenido los calendarios de producción de los productos considerados más sensibles, a saber, los tomates, las fresas, los calabacines, los pepinos, el ajo y las clementinas; las concesiones relativas a esos productos han adoptado la forma de contingentes arancelarios conforme al cuadro adjunto.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

Los 6 productos excluidos del acuerdo UE-Marruecos		
	Inmediatamente	Horizonte 4 años
Tomate	+ 22 000 T (+22%)	+ 32 000 T (+40%)
Pepino	+ 30 000 T (+150%)	+ 36 000 T (+180%)
Calabacín	+ 8 800 T (+140%)	+ 10 600 T (+170%)
Ajo	+ 500 T (+50%)	+ 500 T (+50%)
Clementina	+ 31 300 T (+22%)	+ 31 300 T (+22%)
Fresa	+ 4 600 T (+3 500%)	+ 4 600 T (+3 500%)

Acuerdo de Libre Comercio Marruecos - Emiratos Árabes Unidos

El Acuerdo de Libre Comercio entre Marruecos y los Emiratos Árabes Unidos, que fue firmado el 25 de junio de 2001 y entró en vigor el 9 de julio de 2003, prevé la reducción anual de los derechos de aduana y las cargas de efecto equivalente a un ritmo de un 10 por ciento superior al de la PAFTA, así como la eliminación de todos los obstáculos no arancelarios y la no aplicación de nuevas medidas no arancelarias. El Acuerdo prevé también la aplicación de medidas de salvaguardia conformes con la OMC; la exclusión del desmantelamiento de la protección para los productos procedentes de las zonas francas de los dos países; y la aplicación de las normas de origen generales, a la espera de la adopción de las normas de origen específicas por el Consejo Económico y Social.

Acuerdo de Libre Comercio Marruecos - Turquía

En el marco del proceso euromediterráneo de integración regional, Marruecos firmó el 7 de abril de 2004 un Acuerdo de Libre Comercio con Turquía. El Acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 2006. En virtud del mismo se establecerá progresivamente una zona de libre comercio de productos no agrícolas entre Marruecos y Turquía, a lo largo de un período de transición de un máximo de 10 años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. Se concede un trato asimétrico favorable a Marruecos, cuyos productos no agrícolas se benefician de una exención total desde el momento de la entrada en vigor. Para los productos no agrícolas originarios de Turquía e importados por Marruecos se prevé un desmantelamiento arancelario progresivo a lo largo de 10 años.

Para los productos agrícolas, las concesiones arancelarias afectan a un número reducido de productos y consisten esencialmente en reducciones de los derechos de aduana en el marco de contingentes. Una cláusula de ampliación del Acuerdo prevé la liberalización progresiva del comercio agrícola.

Acuerdo de Libre Comercio Marruecos - Estados Unidos

El ALC entre Marruecos y los Estados Unidos se firmó el 15 de junio de 2004 y entró en vigor el 1 de enero de 2006. Prevé libre acceso al mercado de los Estados Unidos, desde el momento de su entrada en vigor, para la práctica totalidad de los productos no agrícolas (salvo los textiles) y los productos pesqueros marroquíes. Los aranceles aplicados al resto de los productos deberán eliminarse en un plazo de 9 ó 10 años, dependiendo de cada uno de ellos.

En el caso de los productos agrícolas, el Acuerdo autoriza a Marruecos a imponer medidas de salvaguardia automáticas a la importación de productos agrícolas cuando el volumen de dichas importaciones supera el nivel de activación especificado para cada uno de esos productos. En principio, todos los productos agrícolas deberían estar liberalizados en 2023. En la actualidad se otorga libre acceso a los mercados marroquíes para un millar de partidas arancelarias correspondientes a productos agrícolas, algunos de los cuales se benefician de preferencias arancelarias dentro de los límites de un contingente anual.⁴

Acuerdos concertados en el marco de la cooperación interárabe e interafricana

Marruecos ha concluido convenios comerciales y arancelarios con diversos países árabes y africanos en virtud de los cuales se otorgan preferencias arancelarias a los productos incluidos en listas (como en el caso de los convenios concertados con Arabia Saudita, Guinea, y Mauritania), o a todos los productos (convenios con Argelia, Irak y Libia). Además de las preferencias arancelarias, algunos convenios contemplan también la exención de las cargas de efecto equivalente (Argelia, Libia, y Guinea); y la supresión de los obstáculos no arancelarios (Túnez, Jordania, y Guinea). Según las autoridades, los principales beneficios de los convenios concertados con países que ya han concluido un ALC con Marruecos son unas normas de origen más flexibles.

Otros acuerdos

Marruecos goza, en condiciones de no reciprocidad, de las ventajas derivadas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que le conceden los siguientes países: Australia, Belarús, Bulgaria, Canadá, UE, Estados Unidos, Rusia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Suiza, y Turquía. Gracias a ello, las exportaciones marroquíes de productos comprendidos en el SGP gozan de una exoneración total o parcial de los derechos de aduana por parte de esos países.

Marruecos es uno de los 43 países signatarios del Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), en virtud del cual se conceden preferencias arancelarias en condiciones de reciprocidad. En el Acuerdo se prevé igualmente un trato especial en favor de los PMA.

El Acuerdo Marco sobre el Sistema de Preferencias Comerciales entre países islámicos, firmado en 1993 y vigente desde 2003, fue ratificado por Marruecos el 25 de julio de 2006. En este contexto, Marruecos ha suscrito el Protocolo sobre el Régimen Arancelario Preferencial

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

de la Organización de la Conferencia Islámica (PRETAS), así como sobre las normas de origen conexas. El Protocolo prevé una reducción de los derechos de aduana para el 7% de las líneas arancelarias.

Marruecos también ha concertado 49 acuerdos comerciales, basados en el principio NMF, en particular con Estados que no son miembros de la OMC, a saber: Guinea Ecuatorial, Irán, Irak, Corea, Rusia, Seychelles, Sudán y Yemen.



9 ■ BIBLIOGRAFÍA

Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos de Marruecos.

<http://www.douane.gov.ma/>

Agence pour le Développement Agricole: <http://www.ada.gov.ma/>

Africa Competitiveness Report 2009. World Economic Forum. 2009.

Agriculture 2030, Quels Avenirs pour le Maroc ? Rabat: Haut Commissariat au Plan.

ALLALI, K. - Externalités Environnementales de l'Agriculture au Maroc.

Annuaire Statistique du Maroc (2009). Rabat: Haut-Commissariat au Plan. 2010.

BAJEDDI, Mohammed: Développement Agricole et Régimes Fonciers au Maroc. Balance Commerciale Provisoire du Maroc. 2009

BAQUERO, Margarita y BLANCO, Marvin: "Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad", en Curso de Gestión de Agronegocios en Empresas Asociativas Rurales. FAO.

Country Report: Morocco. London: Economist Intelligence Unit. 2009.

EL KHYARI, Thami: "Le Développement du Capitalisme dans l'Agriculture Marocaine" en Cahiers Options Méditerranéennes. 2009.

Examen de las Políticas Comerciales del Reino de Marruecos. Organización Mundial del Comercio. 2009.

JOUE, Anne-Marie: Cinquante ans d'Agriculture Marocaine. 2000.

Gouvernement du Maroc, Plan d'Emergence Industrielle.

Gouvernement du Maroc. Plan Maroc Vert y Plans Agricoles Regionales.

EL MERCADO DE LA MAQUINARIA AGRÍCOLA EN MARRUECOS

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Estudio de mercado. *El mercado de producción d frutas y verduras frescas en Marruecos*. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat. 2006

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Estudio de mercado. *El mercado de la maquinaria agrícola en Argelia*. Martínez Robles, Lucía. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de Argel. 2010

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Estudio de mercado. *El Sector de Invernaderos en Marruecos*. Torrens, María. Casablanca. Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca. 2006.

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Nota sectorial. El Mercado de maquinaria y aperos agropecuarios en Marruecos. De Ellacuria, Mariana. Oficina Comercial de Casablanca. 2009

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) El sector de la agroindustria en Marruecos. Fariña Espinosa, Eva. Oficina Económica y Comercial de Casablanca. 2009

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Informe Sectorial. *Las empresas agrícolas españolas instaladas en Marruecos*. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat. 2009.

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Informe Sectorial. *El sector de la agricultura en Marruecos. Inversión para empresas españolas agrícolas*. Barrena Casamayor, Irene. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat. 2010.

Investir au Maroc. Agence du Partenariat pour le Progrès & United States Millenium Challenge Corporation. Rabat.

JOUBE, Philippe: "Un Modèle d'Aménagement Hydro-Agricole: Le cas des Grands Périmètres irrigué Marocains" en Cahiers Options Méditerranéennes vol. 36.

Les Aides Financières de l'État. Fonds de Développement Agricole. Rabat. 2010.

Ministère de l'Agriculture du Maroc. 2008. Plan Maroc Vert. Premières Perspectives sur la Stratégie Agricole.

Moré, Iñigo: Desamortización agrícola en Marruecos. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2004.

Plan Maroc Vert. Spécial La Vie Éco.La Vie Éco. 2009.

Principales periódicos y revistas marroquíes de actualidad. 2010



ICEX