

Informes Sectoriales

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Rabat

El sector de la Agroindustria: el aceite de oliva en Marruecos

El sector de la Agroindustria: el aceite de oliva en Marruecos

Este informe ha sido realizado por
Ignacio Pérez García bajo la supervisión
de la Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Rabat

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
1.1. Situación y estructura de la economía	5
1.2. Perspectivas del mercado	6
1.3. Apertura a la inversión extranjera	8
2. PERSPECTIVA GENERAL	10
2.1. Definición y descripción del sector	10
2.1.1. Sector agrícola	10
2.1.2. El sector de la agroindustria	13
2.1.3. La agroindustria: el aceite de oliva	16
3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	18
3.1. Políticas y normativas gubernamentales / regionales sobre inversión extranjera en el sector	18
3.1.1. Adquisición de terrenos agrícolas	18
3.1.2. Alquiler de terrenos agrícolas a propietarios privados	18
3.1.3. Alquiler de terrenos agrícolas de dominio privado del Estado	19
3.1.4. Otras figuras jurídicas	20
3.2. Políticas de promoción de inversiones	20
3.2.1. Medidas generales	21
3.2.2. Medidas específicas del sector	22
3.2.2.1. Plan Maroc Vert	22
3.2.2.2. Agroindustria: Plan Emergence	30
3.3. Formas de implantación	33
3.4. Instituciones administrativas relacionadas	34
3.4.1. ADA (Agence pour le developpement agricole)	34
4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN	37
4.1. Principales costes de la inversión en el sector	37
4.2. Principales barreras a la inversión	40
4.2.1. Barreras generales a la inversión	40
4.2.2. Barreras específicas a la inversión en el sector	42
4.3. Búsqueda de socio. Aspectos a considerar en la negociación de un contrato	43

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

4.4. La inversión extranjera y española en el sector. Principales casos de implantación con éxito	44
5. ANÁLISIS DE LA OFERTA	46
5.1. Producción nacional y principales fabricantes	46
5.2. Producción extranjera y principales proveedores	47
5.3. Datos de carácter geográfico	48
6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	51
6.1. Tendencias generales de consumo	51
6.2. Localización geográfica de los principales mercados	53
6.3. Percepción del producto español	54
7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA	55
7.1.1. Licitaciones	55
7.1.2. Aspectos a tener en cuenta	55
7.2. polos agroindustriales	57
7.2.1. Polo agroindustrial de Berkane	57
7.2.2. Polo agroindustrial de Meknès	58
7.3. suministro de bienes de equipo	58
8. BIBLIOGRAFÍA	61
8.1. BIBLIOGRAFÍA	61
9. ANEXOS	63
9.1. Principales operadores del sector	63
9.2. asociaciones	65
9.3. otras direcciones de interés	69
9.4. ferias	71

1 . INTRODUCCIÓN

1.1. SITUACIÓN Y ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA

Marruecos ofrece un caso específico de estabilidad política dentro de una zona geográfica que ha sido sacudida por la primavera árabe. Los factores diferenciadores de Marruecos que explican su posición privilegiada son el papel central de la monarquía y la consolidación de las instituciones democráticas. Desde 1999, el actual monarca de Marruecos, Mohamed VI, ha liderado un proceso de apertura comercial y de avances en las libertades públicas y los derechos humanos. Las inversiones en infraestructura durante los 10 primeros años del siglo XXI han permitido un ritmo sostenido de crecimiento del PIB. Para mantener la paz social, el Estado subvenciona los productos de primera necesidad. Ante el estallido de la primavera árabe, el gobierno incrementó el salario mínimo y el sueldo de los funcionarios públicos. El Rey se dirigió a la nación y promovió una reforma de la Constitución aprobada por referéndum en julio del 2011. Las elecciones legislativas de noviembre de 2011 llevaron al poder al partido islamista moderado PJD en un gobierno liderado por Abdelilah Benkirane. Este gobierno se enfrenta a importantes retos y entre ellos acomodar el reajuste social derivado de la modernización de la sociedad. Para ello cuenta con un apoyo internacional importante derivado de anclaje de Marruecos con el mundo occidental (Unión Europea, Estados Unidos y Canadá) y con el mundo islámico (Turquía, Consejo de Cooperación del Golfo, etc.). Este apoyo se traduce en la práctica en la disponibilidad de importantes vías de financiación internacional al desarrollo de Marruecos (UE, BEI, Banco Mundial, Banco Africano de Desarrollo, PNUD, Agencias de Cooperación, Monarquías del Golfo, Banco Islámico, etc.).

La economía marroquí se caracteriza por su dualidad, sectores tradicionales tanto en el ámbito agrícola como servicios, con bajas tasas de productividad, y un sector industrial donde se van abriendo paso sectores más punteros resultado de los procesos de deslocalización industrial y la atracción de IDE.

Desde el punto de vista de la oferta, el PIB se desagrega en un 13,9% para el sector primario; 26,7% para el sector secundario y 59,5% del sector servicios (datos provisionales del 2011). Su estructura económica se caracteriza por dos elementos básicos: por un lado, una excesiva dependencia agrícola (el sector agropecuario supuso menos del 14% del PIB en 2011 y absorbe alrededor del 40% de la población ocupada); y por otra, la ausencia de recursos naturales energéticos, lo que hace que su tasa de dependencia de energía primaria se sitúe en torno a 97,3%. Se trata en cualquier caso del 1er productor y exportador mun-

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

dial de fosfatos, con alrededor de un 30% de las reservas mundiales. La contribución al PIB de la minería en su conjunto se situaría en torno al 6%, si incluimos la industria de transformación. Por su parte el sector industrial tiene un peso relativamente importante aunque en progresiva disminución. Su principal componente, la industria manufacturera, se concentra fundamentalmente en tres actividades: la industria de productos químicos, la agroalimentaria y la industria textil y del cuero. Finalmente, los servicios continúan teniendo un peso predominante y en aumento en el PIB, destacando especialmente en los últimos años, por su dinamismo, el turismo, el transporte, las comunicaciones y los servicios de intermediación financiera e inmobiliaria.

Las respectivas dependencias, agrícola y energética, introducen importantes factores de vulnerabilidad, y uno de los principales retos a corregir en el futuro es la excesiva aleatoriedad de sus tasas de crecimiento y su dependencia de factores externos. En cualquier caso, el país sigue experimentando tasas de crecimiento significativas, con crecimiento medio del PIB en el periodo 1996-2011 ligeramente por debajo al 5,5%.

1.2. PERSPECTIVAS DEL MERCADO

La economía de Marruecos cuenta con un importante potencial de crecimiento, aunque existe una serie de factores de índole estructural que continúan limitando su desarrollo: económicos (excesiva dependencia del sector agrícola, alto nivel de economía informal, sector industrial poco competitivo), administrativos (sector público sobredimensionado y bajas tasas de eficiencia) y sociales (elevado desempleo, baja renta per cápita, alto nivel de pobreza, reducida clase media, analfabetismo).

Las previsiones para el 2012 auguran una ralentización del crecimiento económico, teniendo en cuenta la incertidumbre del panorama internacional y su efecto sobre la actividad económica, a lo que hay que añadir una muy poco favorable campaña agrícola y una posible atenuación del efecto multiplicador esperado en el período en curso de las medidas del presupuesto dirigidas a seguir reforzando la demanda interna, teniendo en cuenta que la Ley de Finanzas 2012 no ha podido ser aprobada hasta mayo 2012. La tasa de crecimiento esperada por el Gobierno para este año ha sido revisada a la baja en distintas ocasiones hasta que se ha situado en 2,4% en agosto 2012. Según los últimos datos del Haut Commissariat au Plan (HCP; datos anuales provisionales), la tasa de crecimiento en 2011 ha sido de un 5% (3,6 % en 2010), basada esencialmente en la demanda interna (fundamentalmente el consumo privado) puesto que la aportación del sector exterior ha sido negativa de -1,5 puntos en 2011 (3,4 puntos en 2010). Desde el punto de vista de la oferta, se destaca en el 2011 la excelente coyuntura agrícola (crecimiento de un 5,6% del Valor Añadido). La inflación se mantuvo controlada, parcialmente gracias a las subvenciones de los precios de los productos básicos y a la apreciación de la moneda (0,9%; 1,3% inflación subyacente); la tasa de desempleo se situó en diciembre 2011 en 8,9%, lo que supone una caída de 0,2% con respecto al año anterior. El principal desequilibrio del ejercicio 2011 vino dado por la aparición de dos déficits gemelos:

- déficit público situado en el 6,2% del PIB y

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- déficit por cuenta corriente de un 8% de PIB, en el que pesa un déficit comercial equivalente a un 19,4% del PIB, situando el nivel de reservas internacionales en 5,1 meses de importaciones a final de 2011. Este déficit por cuenta corriente del 8% supone casi el doble del registrado en 2010, 4,5%.

Los datos disponibles para 2012 apuntan a un agravamiento de las tensiones macroeconómicas: crecimiento del déficit comercial hasta finales de julio 2012 en un 7,2% (en relación con el periodo enero-julio 2011), del cual las importaciones energéticas explican casi el 50%. Ello unido a la caída de los ingresos del turismo en un 6,9%, así como de las remesas de emigrantes (en un 2,5%) ha provocado una nueva caída de las reservas por encima del 10% en los últimos 3 meses (20% con respecto a julio 2011). A esta situación se une el acelerado agotamiento de los fondos previstos en la Caja de compensación, que en junio habría consumido ya casi la totalidad de la dotación anual prevista para cubrir las subvenciones de los productos básicos (azúcar, harina y carburantes, esencialmente). Por ello, el Gobierno no ha tenido más remedio que anunciar el 2 de junio 2012 la impopular medida de la subida de los precios del petróleo con el fin de ajustarlos a los precios internacionales, algo que – inevitablemente- tendrá un efecto directo en el consumo y en el clima social. Las últimas previsiones económicas se han realizado por el HCP (junio 2012) una vez realizada la subida de los precios de los carburantes, y sitúan el crecimiento esperado en un 2,4%, donde el crecimiento del PIB no industrial (4,3%) sólo podrá parcialmente compensar los efectos de la mala coyuntura agrícola (previsiones de caída del VA agrícola en torno al 9,3%). Por el lado de la demanda, el crecimiento del consumo doméstico sólo se estima en un 2,3%, afectado por la caída de los ingresos agrícolas, la subida del precio del combustible y el incremento del paro, por lo que deberá ser el consumo público y la inversión quienes sostengan el crecimiento, teniendo en cuenta que la aportación de la demanda externa será nuevamente negativa (estimada en un -1,1%).

En general, el nivel elevado de subempleo y la precariedad de muchos salarios hacen que el mercado doméstico resulte muy estrecho para numerosas categorías de productos, dada la inexistencia de una clase media amplia. La renta per cápita en términos de paridad de poder adquisitivo se situó en 2011 en 5.052 dólares americanos. Según las estadísticas publicadas por el Haut Commissariat au Plan (HCP), la clase media marroquí representa el 53,3% de la población total. Sin embargo, hay que recordar que esta clasificación se refiere a aquellas personas cuyos ingresos están entre 2.800 DH- alrededor de 265 € – y 6.763 DH – alrededor de 635 € – al mes, y cuyo poder adquisitivo en realidad es bajo.

En cualquier caso, el sector del comercio interior (que en última instancia es un buen reflejo de los hábitos de consumo) está experimentando un fuerte dinamismo: contribuye alrededor de un 11% del PIB, y emplea alrededor de 1,3 millones de personas (alrededor de 12,8% de la población activa). El sector espera emplear alrededor de un 27% más de aquí a 2020, unido a un incremento de las superficies comerciales, y una modernización de los canales de distribución.

Un elemento adicional en relación con el mercado interno es que las pocas estructuras económicas competitivas permiten obtener en muchos casos buenos retornos en algunos sectores, donde la competencia no es alta y las empresas instaladas mantienen ventajas oligopolísticas. Este es el caso esencialmente del sector servicios.

Por otra parte, Marruecos puede ser un país especialmente interesante para la deslocalización industrial, en la medida en que la empresa pueda beneficiarse de una reducción de cos-

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

tes derivada de unos gastos de personal inferiores o de un mejor aprovisionamiento de determinadas materias primas, así como de importantes exenciones fiscales, y cuenta con un buen sistema de infraestructuras que permite la posibilidad de fabricar en Marruecos y suministrar productos a España, Francia y Portugal en un plazo de 24-48 horas. Este modelo, aprovechando especialmente las Zonas francas, está muy desarrollado en el Norte del país. Suele decirse que teniendo en cuenta que Marruecos tiene firmados alrededor de 40 Acuerdos de Libre Comercio, se puede tener acceso a casi el 60% del PIB mundial y a un mercado potencial de más de 1.000 millones de consumidores.

Actualmente también se está convirtiendo en una plataforma hacia el mercado subsahariano, por su proximidad geográfica, su mayor cercanía desde el punto de vista cultural o incluso político, pero simultáneamente su muy superior nivel de desarrollo con respecto al África Subsahariana.

Por último, mencionar que la mayor parte de la actividad económica/ riqueza se concentra en el eje Casablanca- Rabat- Tánger.

1.3. APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Marruecos es un país que goza de una gran estabilidad política y económica, lo que, unido a sus incentivos para la inversión, lo ha convertido en uno de los países africanos, árabes y mediterráneos más atractivos.

Con el proceso de reformas llevado a cabo por el Rey Mohamed VI, han ido surgiendo oportunidades de negocio en el país. La promoción de inversiones extranjeras es una de las prioridades de la política de desarrollo económico y social, y constituye un hilo de orientación para la acción del gobierno marroquí

La Carta de Inversiones, promulgada por el dahir el 8 de noviembre de 1996, prevé medidas para reducir el coste de inversión, simplificar los procedimientos y las exenciones tributarias. Además esta Carta confirma la libre transferencia de los capitales extranjeros invertidos y de las plusvalías realizadas. Cualquier inversor, excepto en casos específicos como la compra de terrenos a vocación agrícola, la pesca o la explotación de fosfatos, está sujeto a las mismas ventajas y garantías que los inversores nacionales. Las inversiones extranjeras se realizan sin necesidad de autorización previa cada vez que éstas se financien en divisas, con la libertad de transferencia de beneficios y de capitales. Las empresas que llevan a cabo inversiones que aportan un capital de al menos 200 millones de dirhams (alrededor de 18 millones de euros) o plantean la creación de 250 de puestos de trabajo pueden concluir una convenición con el Estado para gozar de múltiples ventajas y facilidades, entre otras, la supresión de derechos e impuestos a las importaciones, exención de impuestos, y simplificación de trámites y procedimientos administrativos.

Pese a que la duración prevista para esta ley es de diez años, en agosto de 2012 sigue vigente a la espera de la promulgación de un nuevo texto, que está en elaboración en coordinación con el sector privado. Muchos de sus artículos han sido modificados con la promulgación de nuevos decretos/leyes, en particular por las distintas Leyes de Presupuestos.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Las novedades relativas a la inversión se centran básicamente en las ventajas fiscales aprobadas con el objetivo de incentivar la IDE en Marruecos, como son la exención del IVA a la adquisición o importación de bienes de inversión para las empresas que tengan un máximo de dos años de existencia; la reducción al 30% del impuesto sobre sociedades.

A esto hemos de sumar que Marruecos y España firmaron un APPRI (Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones) en 1997, en vigor desde que el Gobierno marroquí lo ratificó en 2005. Este acuerdo supone el compromiso mutuo de proteger y fomentar las inversiones de cada una de las partes en el territorio de la otra. El APPRI nunca ha sido utilizado en Marruecos, lo que no implica necesariamente que no existan riesgos implícitos en el marco de la seguridad jurídica de las inversiones. Por último, existe un convenio entre ambos países para evitar la doble imposición de las rentas y el patrimonio.

De las distintas formas de inversión extranjera en Marruecos, la inversión directa es la más corriente (aproximadamente un 86% de la inversión extranjera total es inversión directa). Se considera inversión directa extranjera toda aportación en divisas de capital para la constitución de un activo fijo. La inversión a través de la Bolsa de Casablanca es otra de las opciones para la realización de una inversión.

Por otro lado, existen toda una serie de incentivos fiscales, sectoriales y regionales para estimular la inversión en el país. Asimismo, encontramos varios organismos de apoyo o promoción de la inversión. Los principales serían La Agencia Marroquí de Desarrollo de las Inversiones (AMDI), La Agencia Nacional para la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa (ANPME), los Centros Regionales de Inversiones (CRIs), Comité de Inversiones, la Dirección de Inversiones y de Planificación turística y el Fondo de desarrollo agrícola.

Según los datos que muestra la "Office des Changes", (Oficina de Cambios, organismo encargado de las estadísticas comerciales y de inversión) la IDE en Marruecos en 2011 cayó un 26,9% respecto al año anterior pasando de 35.068 millones de dirhams en 2010 (3.117 millones de euros) a 25.628 millones de dirhams en 2011 (2.278 millones de euros). Según la AMDI, esta caída se explica debido a la ausencia de operaciones puntuales de gran volumen, como ocurrió en 2010, con la toma de participación de France Telecom en Meditel o de Credit Mutuel en BMCE. En 2011, solo la operación de Hikma/Promopharm estaría cercana a los 1.000 M MAD (en torno a 80 M€).

El informe elaborado por dicho organismo muestra que Francia sigue siendo el principal inversor en el país y que su inversión cayó más de un 58% entre 2010 y 2011, hasta los 8.547 millones de dirhams (760 millones de euros). Le seguirían Emiratos Árabes Unidos con 4.471 millones de dirhams (397 millones de euros), aumentando su inversión en un 71,2%, y Arabia Saudí con 1.595 millones de dirhams (142 millones de euros). España se situaría como cuarto inversor en 2011, siendo el segundo en 2010, con una inversión de 1.546 millones de dirhams (137 millones de euros). España ha ocupado en los últimos años la segunda posición en stock acumulado de inversión, detrás de Francia.

Esta desinversión generalizada se debe fundamentalmente a la crisis económica internacional y previsiblemente, se prolongará para aquellos países que no presenten indicios de recuperación en 2012.

2. PERSPECTIVA GENERAL

2.1. DEFINICIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

2.1.1. SECTOR AGRÍCOLA

La importancia económica y social del sector agrícola es superior a su peso real en el PIB (14% aproximadamente). Es importante señalar que los extranjeros no pueden adquirir la propiedad de terrenos para el uso agrícola. Como solución se pueden arrendar tierras al Estado (mediante licitaciones) o a particulares. Este hecho influye de manera significativa a la hora de solicitar financiación en los bancos marroquíes, puesto que no se puede presentar la propiedad de las tierras como garantía.

Tradicionalmente la producción de la agroindustria marroquí servía como autoabastecimiento de la población. Hoy los datos relativos a las exportaciones se amplían año a año, y su principal destino es la UE.

El acuerdo sobre productos agrícolas, productos agrícolas transformados, pescado, y productos de la pesca entre la UE-Marruecos se aprobó en Octubre del 2012 por el Parlamento Europeo, y contempla la creación de una zona de libre comercio para el año 2010, la liberalización agrícola recíproca es todavía incompleta, por lo que el propio Acuerdo prevé revisiones periódicas hasta alcanzar la ZLC compatible con la OMC.

Dentro de estas liberalizaciones progresivas y periódicas acaba de rubricarse, entre la Comisión Europea y Marruecos, un último paquete liberalizador que afecta a productos agrícolas, agrícolas transformados (PATs) y productos de la pesca, negociación que había comenzado en febrero del 2006.

Contenido del Acuerdo:

El acuerdo es recíproco aunque asimétrico, en consideración del diferente nivel de desarrollo que existe entre ambas partes.

Para los productos agrícolas de la UE el Acuerdo prevé la liberalización inmediata del 45% de las exportaciones comunitarias en valor y del 70% al cabo de diez años.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Entre las principales cláusulas del acuerdo destacan:

a) Concesiones arancelarias de la UE a Marruecos

La UE ofrece una liberalización casi total a Marruecos en productos agrícolas y agrícolas transformados salvo para una lista de productos sensibles.

Para los productos sensibles se establecen derechos más reducidos y/o contingentes arancelarios. Los productos sensibles son: tomates, ajos, pepinos, calabacines, clementinas, fresas y azúcar.

Además, tal como pidió España, para el resto de frutas y hortalizas se mantiene el sistema de precios de entrada, aunque en algunos casos con reducciones de los mismos.

b) Tratamiento para el Tomate:

Es el producto más sensible para España y en el acuerdo vigente ya disfrutaba de unas concesiones a favor de Marruecos en el marco de un contingente arancelario, repartido por meses, a precio de entrada reducido. Tras estas negociaciones:

Se mantiene la gestión mensual del contingente de tomate, si bien el contingente de base se incrementa respecto al contingente actual en 40.000 TM, pasando de 185.000 TM a 225.000TM durante la campaña 2009/2010, con incrementos sucesivos de 8.000 TM/campaña hasta la 2013/2014 (257.000 TM).

Se establece un contingente adicional único de 28.000 TM del que Marruecos se podrá beneficiar con el compromiso de no utilizar más del 30% de dicho contingente en un mes determinado.

c) Concesiones arancelarias de Marruecos a la UE

Marruecos ha ofrecido una liberalización, tras un período transitorio entre 5-10 años, del 70% de su comercio agrícola para productos como lácteos, conservas, oleaginosas, algunos cereales y productos agrícolas transformados. El sector de la pesca se liberalizará totalmente al final del período transitorio.

d) Otros temas acordados:

Cláusula de revisión:

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Para los productos no sometidos a una liberalización completa, las Partes examinarán la posibilidad de continuar haciendo concesiones. Con ese fin se reunirán, a más tardar, tres años tras la entrada en vigor del nuevo Acuerdo.

Disposiciones sanitarias y fitosanitarias y Reglamentación técnica y normas

Con el fin de eliminar barreras al comercio, las Partes acuerdan la puesta en vigor en el marco de sus relaciones bilaterales de disposiciones en materia SPS y de reglamentaciones técnicas y de normas.

Indicaciones geográficas

Las Partes se comprometen a mantener discusiones sobre este asunto y a abrir negociaciones transcurridos tres meses desde la entrada en vigor del Acuerdo, teniendo en cuenta el interés por lograr un acuerdo sobre protección de indicaciones geográficas.

Reacciones

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

Desde Marruecos el plan se ve como una clara oportunidad para aumentar la inversión extranjera, y para desarrollar la agroindustria, transformando localmente la producción agrícola para defender mejor el valor añadido. Las empresas agrícolas extranjeras 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 (know-how) en estos sectores. Este proceso es además interesante para las empresas de maquinaria agrícola porque la llegada de empresas europeas a Marruecos se traduce en incremento de demanda de maquinaria.

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.

Los productores españoles temen perder clientes en España y Europa, pues la liberalización de las exportaciones agrícolas hará que el precio de determinados productos baje y que ciertas empresas 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 produc-

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

tos industriales. Algunos operadores españoles han invertido en Marruecos, no sólo por los motivos antes descritos (aprovechar los mejores costes de producción y las ventajas de un clima más suave que permite ampliar la campaña de producción) sino sobre todo, por evitar el impacto sobre los precios que tendría la atomización de la producción por pequeños operadores marroquíes que oferten a la baja en el mercado del Norte de Europa.

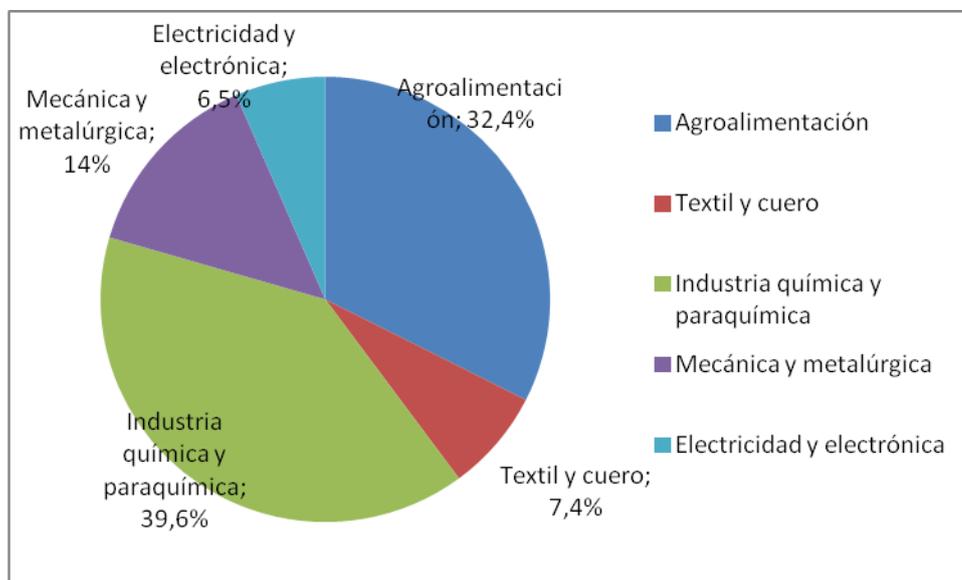
En 2008 se presentó el Plan Maroc Vert para la revalorización del sector agrícola marroquí en los próximos 10-15 años. Tras 5 años de plan, ya se puede hacer un pequeño balance de lo que está suponiendo este ambicioso plan agrícola. Según el Ministerio de Agricultura, el PIBA (Producto Interior Bruto Agrícola) ha aumentado un 17% en el período 2008-2011. De hecho, se había fijado como objetivo de producción las 7 millones de toneladas de cereales, habiéndose llegado a los 8,5 millones en 2011. A nivel de empleo, se han creado 321 millones de jornales de trabajo. En cuanto a las exportaciones de frutas y hortalizas, también se han visto aumentadas en un 18%, durante el mismo período.

2.1.2. EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA

La agroindustria es un sector relevante para la economía marroquí con un peso de 3,75% sobre el PIB. Es un sector altamente influido por la agricultura, y en consecuencia por los factores meteorológicos y por el carácter perecedero de sus productos. El aumento en inversiones para la transformación de los alimentos, otorgará una mayor capacidad al sector marroquí para defender su parte del valor añadido, y la mayor vida media del producto transformado respecto del fresco, le permitirá diversificar el destino de su producción.

A continuación se muestra el peso de los distintos subsectores pertenecientes a las industrias de transformación, en términos de producción para el año 2010:

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS



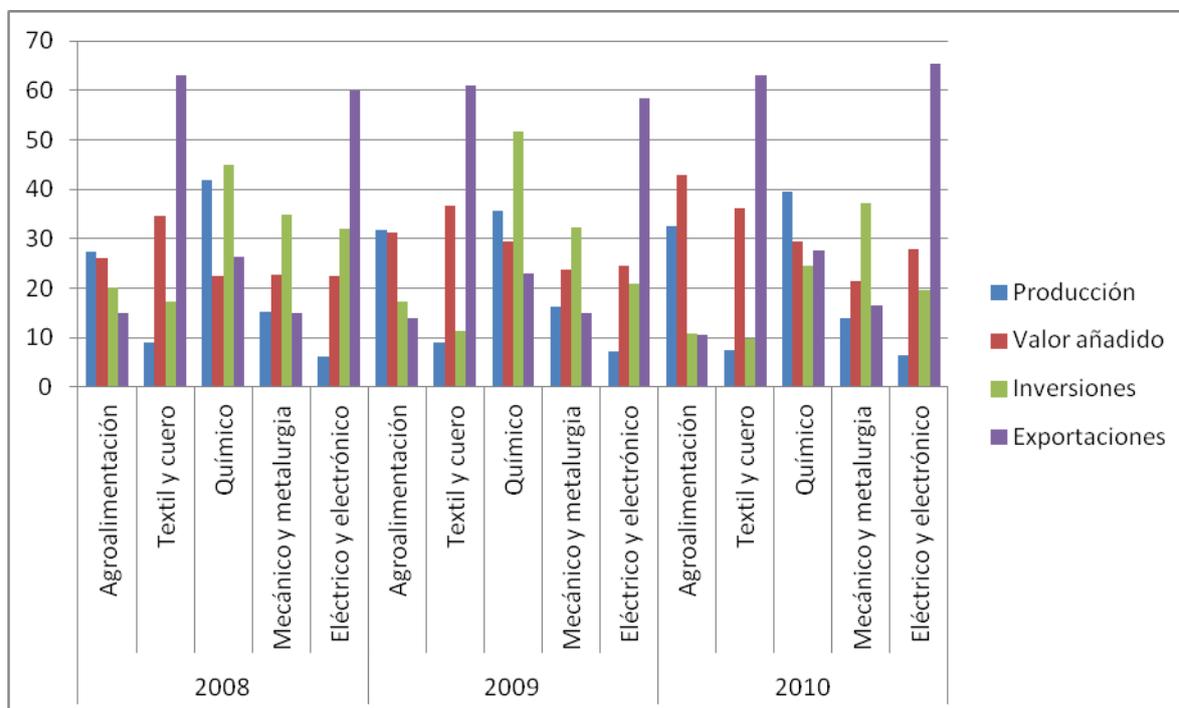
Fuente: Ministerio de finanzas

El progreso de esta industria ha influido en la alimentación cotidiana, aumentando el número de alimentos disponibles en la dieta. El aumento de producción ha ido unido a un esfuerzo progresivo en la vigilancia de la higiene y, en el caso de las industrias exportadoras, orientado a satisfacer las garantías de calidad exigidas en los mercados de destino, intentando regular y unificar los procesos de fabricación y los productos.

El sector se caracteriza por un claro predominio de pequeñas y medianas empresas que generan poco valor añadido frente a un grupo reducido de grandes empresas, algunas de ellas estatales, las cuales atraen inversión extranjera. Para el año 2010, la producción de esta industria ronda el 32 % del total de las industrias de transformación. El valor añadido de la agroindustria constituye el 43 % del valor añadido industrial global. Sus exportaciones representan el 10% de las exportaciones industriales y emplea de forma directa más de 105.497 personas, lo que representa el 20,6 % de los puestos de trabajo industriales.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución por sub sectores de transformación industrial, con su respectiva ponderación en producción, valor añadido, inversiones y exportaciones. En comparación con el resto de subsectores, se puede concluir que la agroalimentación es un sector con deficiencias en inversión y exportaciones, que deja oportunidades de negocio en el suministro de bienes de equipo, prestación de servicios técnicos y comercialización.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS



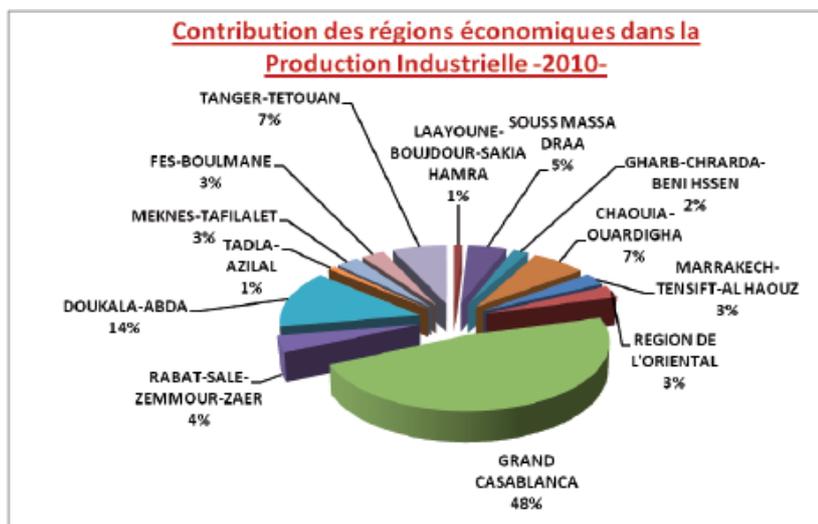
	2007	2008	2009	2010
Nº empleados	103 727	104 000	103 235	105 497
Producción	76 314	67 000	87 499	94 730
Valor añadido	22 404	25 000	26 713	28 917
Inversiones	3 449	3 200	4 808	4 778
Exportaciones	11 758	13 600	12 092	11 737

Fuente: Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie

*Valores en millones de Dirhams marroquíes, excepto el número de empleados

Las regiones que se muestran a continuación son las de mayor producción industrial para el año 2010. Destacan por encima del resto Grand Casablanca (48%), Doukala-Abda (14%) y Chaoura-Ouardigha (7%).

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS



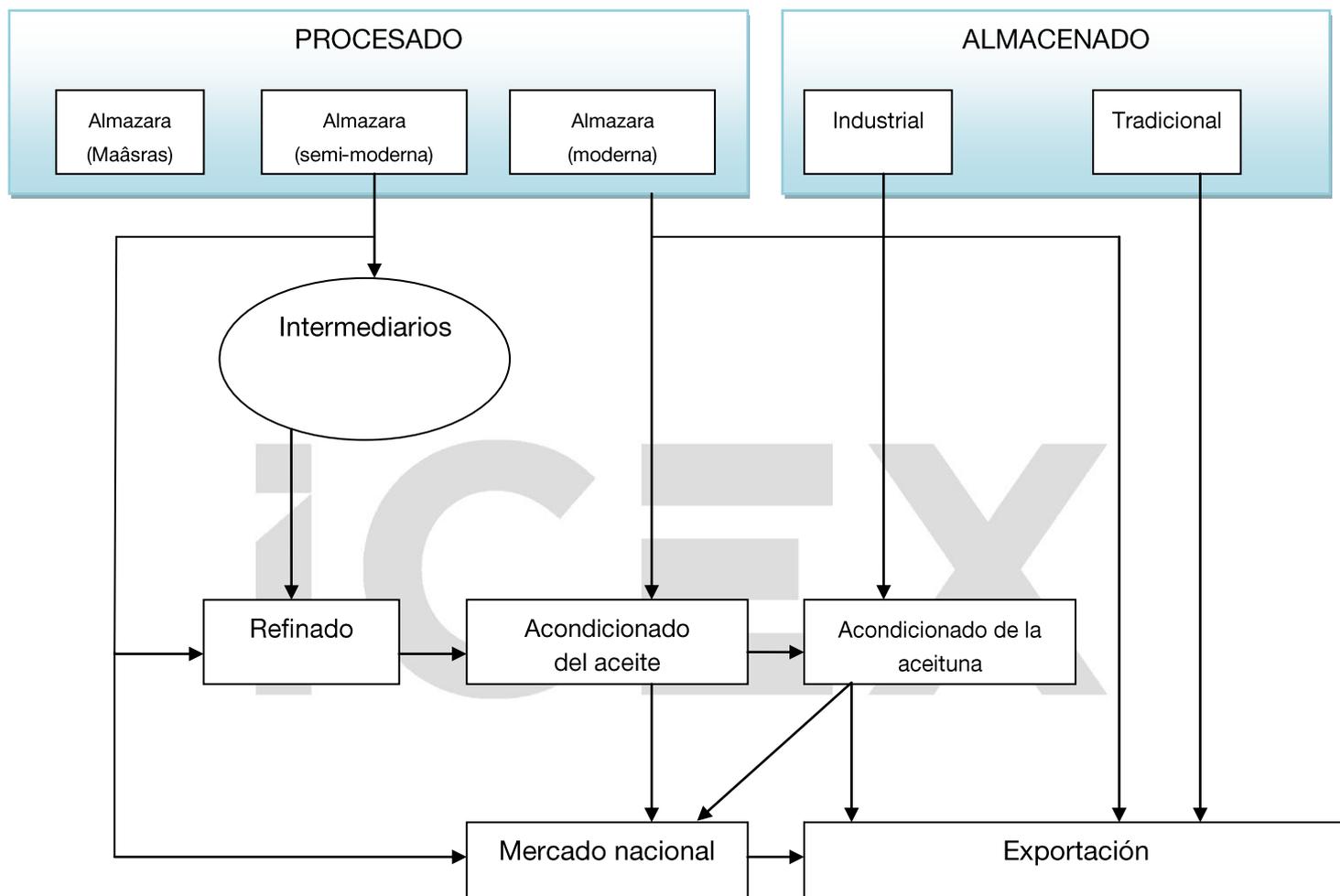
Fuente: Ministerio de Industria

Por último y a modo de conclusión final, se puede afirmar que el sector de la industria agroalimentaria ofrece importantes oportunidades de negocio, sobre todo en lo referente a la comercialización de productos semi-transformados o los congelados, que todavía no son muy populares en Marruecos. En este sentido, son especialmente relevantes las condiciones de inversión que ofrece el país para hacer la transformación in-situ, exportando el producto a mercados que exigen no sólo calidad en la materia prima sino también en el proceso de transformación. El objetivo de esta nota sectorial es aportar un análisis general del sector de la agroindustria en Marruecos, teniendo en cuenta la evolución en los últimos años y las perspectivas y oportunidades que ofrece para los inversores españoles.

2.1.3. La agroindustria: el aceite de oliva

En el esquema básico de la transformación en el sector del aceite de oliva, se puede distinguir las fases de procesado, almacenado, y acondicionado.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS



3. POLÍTICAS Y MARCO LEGAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

3.1. POLÍTICAS Y NORMATIVAS GUBERNAMENTALES / REGIONALES SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR

3.1.1. 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.

3.1.2. Alquiler de terrenos agrícolas a propietarios privados

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

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 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 vistos 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 Propiedad¹.

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 municipales (Communes) y de registro de la Conservation Foncière.

3.1.3. 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.

¹ Administration de la Conservation Foncière, du Cadastre et de la Cartographie

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

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 de titularidad pública a inversores privados tanto nacionales como extranjeros.

En la **primera licitación**, en octubre de 2004, se adjudicaron 42 000 hectáreas mediante contratos de arrendamiento de duración diversa 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 conllevará el proyecto. En esta licitación participaron 34 candidatos españoles (32% de la participación extranjera) y 11 de ellos resultados adjudicatarios de alguno de los 24 proyectos adjudicados.

La **segunda licitación**, de abril de 2007, ponía en el mercado 38 500 hectáreas de terreno agrícola y en ella participaron 15 candidatos españoles (el 15% de la participación extranjera).

La **tercera**, de 2010 (appels d’offres 5/2010, 6/2010 y 7/2010), afectan a más de 21 000 hectáreas (8 000 hectáreas de la SODEA y el resto de titularidad de otras entidades). Esta última licitación comprende 279 proyectos de partenariado público-privado (PPP) en 12 regiones del país (56 grandes proyectos de más de 100 Has, 140 proyectos medianos de entre 20 y 100 Has y 94 micro proyectos de menos de 20 Has).

Hay proyectada una **cuarta licitación** de la que ya se ha hablado en algunos medios de información, pero no se han ofrecido datos concretos sobre su fecha de publicación. Dicha licitación debería de anunciarse en la página web de la ADA (agencia para el desarrollo agrícola).

3.1.4. Otras figuras jurídicas

También se puede acceder a un terreno agrícola a través del censo enfitéutico, derecho real de disfrute de un inmueble registrado que pertenece a otra persona. Este derecho puede constituirse mediante un contrato cuya forma debe ser necesariamente escrita y conforme a las previsiones del Código de Obligaciones y Contratos y en él debe consignarse expresamente la voluntad de las partes de constituir un censo enfitéutico y la duración del mismo, que deberá ser en todo caso superior a los 18 años e inferior a los 100 años y que no es prorrogable por tácita reconducción.

3.2. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES

En este apartado se especifican las políticas de promoción de inversiones generales para todos los sectores y a continuación se detallan las específicas para el sector de la agroindustria.

En los últimos años el gobierno marroquí ha lanzado una serie de planes con el fin de modernizar el sector agrícola y el sector industrial. Entre los planes más destacados se encuentran el plan Maroc Vert y el Plan Emergence, que a continuación paso a describir.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

El objetivo de estos ambiciosos planes no es otro que mejora la estructura productiva y el tejido industrial que envuelve los sectores agrícolas y agroindustriales. Alcanzar el potencial exportador, tener una industria vertical y apoderarse de todo el valor añadido.

3.2.1. Medidas generales

En términos generales, las principales medidas para estimular las inversiones son las siguientes:

- *Inexistencia de derechos arancelarios para los bienes de equipo en virtud del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Además de la existencia de varios acuerdos de libre cambio en particular con EE.UU. que permiten la importación de bienes de equipo en franquicia de aduanas.*
- *Exención del Impuesto de Sociedades para las empresas exportadoras de bienes o servicios sobre la facturación realizada a la exportación durante los cinco primeros años de actividad, y cotización al 17,5% a partir del 6 año.*
- *Cotización al 17,5% durante los 5 primeros años de actividad para las empresas artesanales y las empresas que contribuyan al desarrollo regional de las provincias y prefecturas considerada por Ley como zonas prioritarias para el desarrollo.*
- *Cotización al 17,5% para las empresas instaladas en la provincia de Tánger y que realicen su actividad en dicha provincia. El Impuesto Sociedades de las empresas instaladas en Tánger fuera de zonas francas se irá igualando con el normal del 30% para 2015, aumentando un 2,5% al año a partir de 2011. Sólo se mantendrá el 17,5% para las empresas exportadoras.*
- *Posibilidad de exención de la IVA devengado por la adquisición o importación de bienes de equipo para las empresas que tengan menos de 2 años de existencia.*
- *Exención del Impuesto de actividades económicas durante los cinco primeros años de actividad o posteriores a la adquisición de determinados activos.*
- *Aplicación de amortizaciones decrecientes para bienes de equipo específicos.*
- *Exoneración de Impuesto sobre Bienes Inmuebles durante los cinco primeros años de actividad o posteriores a la adquisición de construcción de determinados activos.*
- *Exención del Impuesto de Sociedades para las empresas instaladas en Zonas Francas durante los cinco primeros años de actividad, y tributación a un tipo del 8,75% durante 20 años.*
- *Protección de las inversiones y de la libre transferencia de capitales.*
- *Reducción de los derechos de registro al 2,5% para:*

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- *Los actos de compra de terrenos destinados a la realización de operaciones de parcelación y construcción.*
- *La primera adquisición de dichas construcciones por personas físicas o jurídicas que no sean entidades de crédito o aseguradoras.*

3.2.2. Medidas específicas del sector

3.2.2.1. Plan Maroc Vert

En 2008 se presentó el Plan Maroc Vert para la revalorización del sector agrícola marroquí. La estrategia de este plan se sustenta en **siete prioridades**:

Primera prioridad: convertir la agricultura en el principal impulsor del crecimiento en los próximos 10-15 años.

La agricultura debe convertirse en el principal motor del crecimiento económico a través de:

- Mayor participación de la agricultura en el producto interno bruto (PIB), pasando de 70 a 100 mil millones de dirhams, teniendo en cuenta que el PIB actual agrícola es de 74 mil millones de dirhams.
- La creación de 1,5 millones de empleos adicionales.
- Lucha contra la pobreza, duplicando o triplicando las rentas agrarias de 3 millones de habitantes de las zonas rurales.
- Incrementar el valor de las exportaciones de 8 a 44 mil millones de dirhams en los sectores en que Marruecos es competitivo (cítricos, olivarero, frutas y verduras).
- Lanzamiento de una nueva ola de inversiones de 10 mil millones de dirhams al año para la ejecución de más de 1 500 nuevos proyectos.

Segunda prioridad: adoptar la agregación como modelo de organización de la agricultura.

El Plan Maroc Vert se basa en el principio de la agregación como instrumento para el desarrollo de la agricultura; su efectividad se basa en un "win-win" o beneficio mutuo entre el sector productivo y los sectores comercial e industrial.

¿Qué es la agregación?

- Sistema de asociación entre agricultores (agregados) en torno a un actor (agregador) con capacidad de gestión financiera y tecnológica
- Solución para paliar el problema minifundista.
- El sistema puede variar en función del número de agregados o localidades.
- Podrá ser agregador cualquier empresa agroindustrial, de almacenaje, o agrupaciones de interés económico que se constituyan.
- El objeto del contrato puede ser desde almacenamiento, utilización común de maquinaria agrícola, equipamiento conjunto de sistemas de irrigación...

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

La agregación es una iniciativa voluntaria, amparada por el Ministerio de Agricultura y especialmente por la Agencia de Desarrollo Agrícola (ADA) y las direcciones regionales. El Estado participa de esta agregación mediante la creación de un banco de proyectos de agregación (hasta 1500 proyectos) que abarquen todas las regiones y sectores agrícolas. Este banco de proyectos se da a conocer a los potenciales agregadores; en el caso de que varios agregadores estén interesados en un mismo proyecto, la ADA puede convocar una licitación para elegir al mejor. Una vez seleccionado, el agregador firma un convenio con el Estado que le garantiza determinadas ventajas (acceso preferencial al terreno, acceso preferencial a financiación, etc.).

El tercer tramo de partenariados público-privadas del estado fue presentado y tendrá como principal criterio de concesión, la agregación. Esta evaluación a los socios en 123 proyectos, que unen a más de 11.000 agricultores en un área aproximada de 51.500 hectáreas, y un ganado de 20.000 cabezas. Estos proyectos están divididos según si son de carácter animal u hortofrutícola.

Proyectos de partenariados público privados en el sector agroindustria 2012, en el que se incluye la agregación como criterio para la concesión.

	Número de proyectos	Superficie (Ha)	Cabezas de Ganado	Nº de productores agregados
Proyectos animales	16		19.140	3.480
Leche	7		7.020	1.465
Carnes rojas bovinas	4		8.620	1.775
Carnes rojas ovinas			3.500	10
Avicultura	3			130
Apicultura	1			100
Proyectos hortofrutícolas	107	51.447		6.903
Cítricos	38	22.868		2.711
Olivares	49	24.466		3.575
Horticultura	4	948		122
Rosáceas	10	2.195		295
Árboles frutales	6	970		200
Total General	123	51.447		10.383

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Fuente: Ministerio de Agricultura

Tercera prioridad: asegurar el desarrollo de la agricultura marroquí en su conjunto, sin exclusión alguna.

Debido al diverso grado de desarrollo de la agricultura marroquí (agricultura tradicional Vs. agricultura tecnificada), el Plan Maroc Vert ha adoptado dos enfoques, el Pilar I y el Pilar II:

- El denominado “Pilar I”, que pretende atraer la inversión privada hacia la agricultura moderna, con alta productividad y alto valor añadido (lácteos, carnes rojas y blancas y cereales en seco). Los proyectos deben tener las siguientes características:
 - realizarse en zonas de fuerte potencial agrícola (secano de alto rendimiento o regadío);
 - ser conformes al Plan Agrícola Regional;
 - realizarse individualmente o a través de la agregación;
 - superficie variable en función de la región y el tipo de actividad;
 - financiación del proyecto de inversión a través del Fondo de desarrollo Agrario (FDA), con una partida específica para los proyectos de agregación.

Este Pilar I pretende realizar 961 proyectos de agregación y beneficiar a 562 000 agricultores mediante una inversión global de 75 000 millones de dirhams (unos 7000 M€).

- El denominado “Pilar II” dirigido a la agricultura solidaria y al desarrollo de la producción vegetal y animal en las zonas desfavorecidas, para mejorar el nivel de vida de los agricultores de dichas zonas. Los proyectos del Pilar II deben ser proyectos económicamente viables en determinadas zonas marginales (secano de bajo rendimiento, zonas de montaña o de oasis). Dentro de este pilar, la intervención del Estado se realiza a través de tres tipos de proyectos:
 - Proyectos de reconversión: pretenden sustituir el modelo de producción actual, dominado por la cereal-cultura, hacia otros cultivos de mayor valor añadido, como la oleicultura, el almendro, la higuera, etc. El objetivo es reconvertir 400 000 hectáreas repartidas en 200 000 explotaciones. Este tipo de proyectos exige la constitución de 30-40 agrupaciones de unos 100 agricultores cada una, para conseguir una superficie aproximada de 6 000 hectáreas por proyecto.
 - Proyectos de intensificación: pretenden mejorar el rendimiento de las explotaciones en los cultivos ya existentes, mediante mejoras técnicas y la revalorización de la producción. Afecta a 400 000 hectáreas.
 - Proyectos de diversificación: apoyo a la promoción de productos especiales que supongan una fuente de ingresos adicional de los agricultores (azafrán, miel, plantas medicinales, etc.).

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

En estos proyectos del Pilar II, los beneficiarios se organizan en cooperativas y asociaciones y organizaciones profesionales que defiendan sus intereses. Los proyectos serán financiados por el sector financiero marroquí (bancos, sociedades de microcréditos) y fondos internacionales en figuras de partenariado a largo plazo. En su ejecución colaboran operadores sociales (cooperativas, asociaciones, GIE, asociaciones profesionales, ONG, etc.). El objetivo es realizar 545 proyectos sociales a favor de 855 000 agricultores, con una inversión de 20 000 millones de dirhams.

Cuarta prioridad: promoción de la inversión privada.

Aborda la necesidad de promover la inversión privada acompañada de las ayudas públicas. El 70-80% de los proyectos del Pilar II serán financiados por inversores nacionales y extranjeros, el resto será financiado por el Fondo de Desarrollo Agrícola (FDA). En el caso de los proyectos del Pilar I, el estado ha previsto un amplio elenco de subvenciones y primas a cargo del FDA. El objetivo es alcanzar una inversión anual de 10 000 millones de dirhams.

Quinta prioridad: colaboración entre los distintos actores del Plan Maroc Vert.

La ejecución del Plan Maroc Vert necesita movilizar a diferentes actores públicos y privados en un marco de colaboración o partenariado que determine, mediante contratos, las obligaciones y responsabilidades de cada interviniente. Se crearán las siguientes relaciones:

- Regiones – Cámaras agrarias – Ministerio de Agricultura y Pesca Marítima;
- Ministerio de Agricultura y Pesca Marítima – profesionales;
- Ministerio de Agricultura y Pesca Marítima – agregadores;
- Agregadores – agregados.

Sexta prioridad: mantener en el tiempo el desarrollo de la agricultura marroquí.

Uno de los ejes del Plan Maroc Vert es el desarrollo sostenible y la conservación de los recursos naturales. Para ello, el Plan tiene en cuenta los nuevos retos del cambio climático y pretende introducir, entre otras medidas, el uso de energías renovables en las explotaciones agrícolas (solar, eólica, biogás), sistemas de regadío economizadores de agua (ampliar a 692 000 has de las 154 000 actuales) y reconvertir cerca de un millón de hectáreas de cereal en plantaciones frutales de mayor valor medioambiental.

Séptima prioridad: reformas en sectores relacionados.

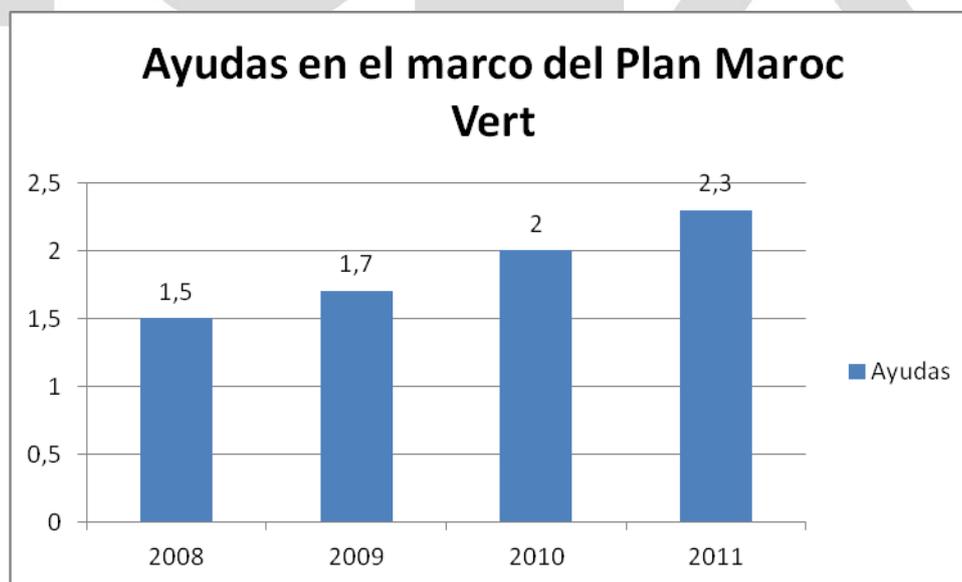
Para llevar a cabo los proyectos del Plan Maroc Vert es necesario reformar otros sectores relacionados, en particular:

- o Régimen de propiedad del suelo:
 - Gestión privada de terrenos públicos, colectivos y en régimen de habous;

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Condiciones marco favorables a la agregación y la colaboración público-privada;
- Reformas registrales estructurales y aceleración masiva de la titulación inmobiliaria.
- Política hidráulica:
 - Movilización de nuevos recursos;
 - Mantenimiento y ampliación de los perímetros de regadío existentes;
 - Gestión delegada del agua de riego;
 - Tarifación incitativa;
 - Coordinación de los distintos intervinientes;
 - Generalización de las técnicas de irrigación modernas;
 - Utilización del agua para cultivos de alto valor añadido.
- Fiscalidad: política fiscal benevolente hasta 2013.

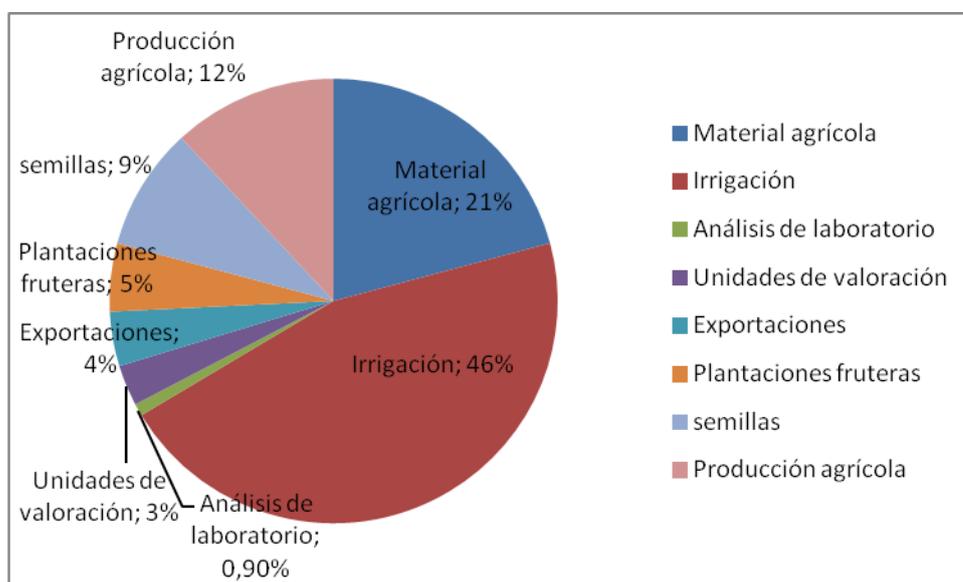
En el siguiente gráfico se muestra el montante de ayudas en el marco del plan Maroc Vert para el período 2008-2011. Ha habido un incremento desde 1.500 millones de dirham hasta 2.300 millones para 2011. El montante total de ayudas asciende a 7,5 millardos de dirham.



*Datos en miles de millones de dirham
Fuente: Agencia de desarrollo agrícola*

El destino de estas ayudas (en porcentaje) en 2011 ha sido para las siguientes partidas:

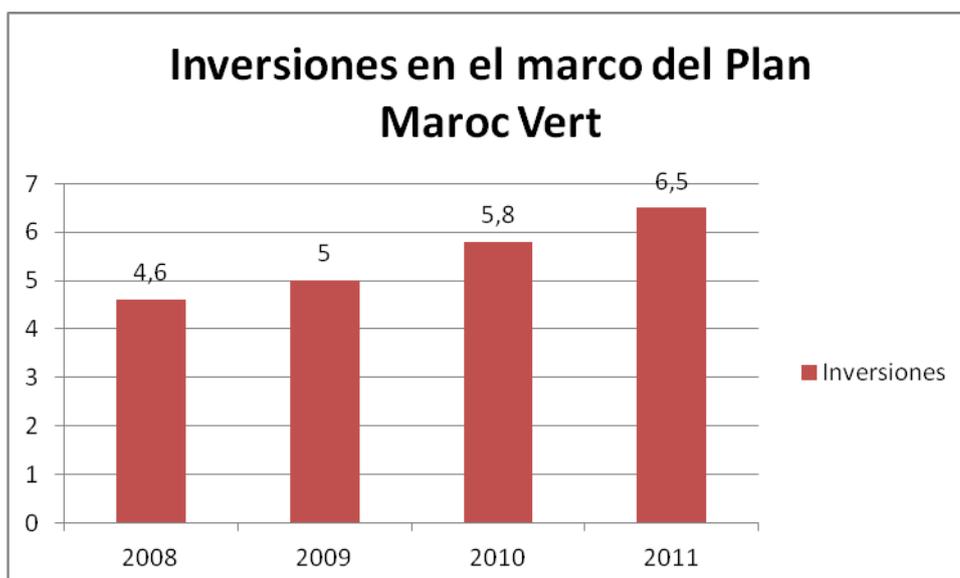
EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS



Datos en porcentaje para 2011

Fuente: Agencia de desarrollo agrícola

En el gráfico, a continuación se muestra las inversiones realizadas en el marco del plan Maroc Vert en el período 2008-2011. Desde 2008 a 2011, ha habido un incremento de 4.600 a 6.500 millones de dirham, un incremento total del 41,3% para una inversión global de 21,9 billardos.



Datos en miles de millones de Dirham

Fuente: Agencia de desarrollo agrícola

OBJETIVOS DEL PLAN MAROC VERT POR REGIONES

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

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:

Región	Número de ex-plotaciones agrícolas	Inversión en MDH	Inversión por cultivos	Otras Inversiones
Souss-Massa-Drâa	193.000	10.500	hortalizas, cítricos, olivo, almendro	
Gharb-Chrarda-Bni Hssen	140.300	37.700	Cítricos, frutales y olivo,	Semillas certificadas y abonos
Chaouia-Ouardigha	103.741	8.800	Olivares, viñedos y patatales	
Marrakech-Tensift-Al Haouz	280.000	1.970	Cactus, olivo, cítricos, albaricoquero	
L'Oriental	104.035	9.100	Olivo, almendro,	Potenciar maquinaria e infraestructuras de regadío
Grand Casablanca	11.119	2.100	Cultivos bioecológicos y la agricultura hidropónica.	
Rabat-Sale-Zemmour-Zaers	47.000	5.300	Olivo, girasol, leguminosas, hortalizas, olivo, vid.	Uso de maquinaria
Doukala-Abda	156.533	10.500	cultivo de hortalizas	Mejorar las infraestructuras de regadío y en la utilización de semillas certificadas.
Tadla-Azilal	93.000	12.000	olivo, cítricos y algarrobo	
Meknes-	123.870	11.200	Olivares, palmera datilera y de	

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Tafilalt			girasol	
Fes-Boulemane	48.875	10.700	explotaciones oleícolas y las plantaciones de lavanda y azafrán	
Taza-Al Hoceima-Taounate	197.614	5.200	Olivo, cítricos, almendro, higuera,	semillas certificadas y abonos
Tánger-Tetouan	115.000	8.200	olivo, de los cítricos y de las frutas y hortalizas	abonos y semillas certificadas
Guelmim Es-Smara	40.720	2.800	Cereal, palmera datilera y cactus	
Oued-Ed Dahab-Lagouira	76	1.700	Cultivos hortícolas	
Laayoune-Boujdour-Sakia El Hamra	No son objeto de estudio, debido a actividad ganadera			

Fuente: ADA

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

MAPA DE LAS REGIONES DE MARRUECOS



Fuente: www.ada.gov.ma

3.2.2.2. Agroindustria: Plan Emergence

Pasamos ahora a hablar de la industria a través del plan Emergence. Con el objetivo de canalizar los efectos de la apertura exterior y potenciar los sectores considerados clave para el futuro de la economía marroquí, se lanzó en el año 2005 el Plan d'Emergence, que permite hacer frente a los retos de una economía cada vez más expuesta al exterior. Consiste en una nueva estrategia industrial que debería permitir, en un período de 10 años, aumentar el PIB en 1,6 puntos por año, reducir el déficit comercial y crear unos 440.000 puestos de trabajo. Este plan está enfocado a determinados sectores considerados prioritarios como la automoción, la electrónica, la aeronáutica, el textil o la agroindustria. En concreto, el sector de la agroindustria se ha identificado como un sector con un fuerte potencial de crecimiento. Se prevé una metamorfosis total del sector a largo plazo, es decir una mejor valoración de los recursos agrícolas y una oferta exportable y competitiva, lo que sólo será posible tras de la consolidación de las empresas industriales, de la investigación y el desarrollo.

El sector de la industria agroalimentaria en el Plan d'urgence

El plan d'urgence pretende promocionar aquellos sectores con mayor potencial de exportación, y que incluyen productos procedentes de la transformación de frutas y hortalizas, productos del olivo y el argán, especias, y plantas medicinales y aromáticas.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

El desarrollo de estos sectores se pretende lograr a través de la definición de una oferta de Marruecos a la atención de los inversores nacionales y extranjeros. Su aplicación está garantizada por el Ministerio de Agricultura, en el marco del Plan Maroc Vert.

Además el Plan d'émergence, tiene como objetivo promover esos sectores en los mercados de destino. El ejecutivo de la Stratégie Nationale de Développement et de Promotion des Exportations, Maroc Export Plus y los representantes del plan d'émergence coincidieron en la necesidad de desarrollar un enfoque de cartera priorizando sobre todo en dos segmentos: conservas y productos derivados del olivo.

El plan de acción gira en torno a cinco actividades principales:

- La participación en ferias comerciales en el sector
- La realización de tareas de Business to Business
- La exploración de nuevos mercados
- La comunicación en torno a la marca Marruecos
- El desarrollo de los contratos de crecimiento de las exportaciones

Sectores nacionales

El Plan Emergence tiene como objetivo desarrollar planes del sector agresivos en los canales nacionales de productos básicos (carne y leche). Estos planes tienen por objeto estimular el desarrollo de estas industrias a través de:

- El aumento de la capacidad de transformación de los actores existentes para aumentar el crecimiento del ganado y la producción de leche
- Liberalización de los mataderos y el desarrollo de la industria de la industria cárnica
- El apoyo a la creación de grandes proyectos integrados

Sectores intermedios

Programa de Competitividad de las Pymes

Marruecos pretende apoyar la mejora del rendimiento de los jugadores actuales, incluidas los intermediarios, en el marco del Programa de Competitividad de las PYME de la Alimentación. Este apoyo se traduce en 3 programas: IMTIAZ, MOUSSANADA y fondos públicos y privados. (Ampliada al final de este apartado).

Estos programas de ayudas para Pymes, se centran en facilitar el acceso al crédito bancario, disminución de impuestos y concesión de subvenciones.

Reducción de tarifas

Para fortalecer la competitividad de los sectores de galletas y la fabricación de chocolate (BCC), en relación con los productos importados gracias a los acuerdos de libre comercio, el Estado ha reducido a 2,5% en cuotas anuales, los derechos de importación de las materias primas fundamentales para este sector, incluyendo:

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

El azúcar refinado
La leche en polvo, desnatada y entera
La galleta de trigo

Por último, el derecho de importación de productos finales hechos con las materias primas mencionadas anteriormente serán revisados a la baja, tres meses después de la introducción de la cuota a una tasa mínima que se menciona a continuación:

A los productos de confitería y las galletas de 49% a 25%
Por el chocolate del 32,5% al 20%

Mejorar el marco de condiciones para el sector

Para mejorar las condiciones del sector, el estado se ha comprometido a mejorar los reglamentos y normas aplicados a los productos alimenticios destinados a garantizar la calidad y seguridad de los productos.

Ayudas en la financiación a la PYMEs

El plan Emergence facilitará el apalancamiento financiero y operativo de las empresas con el fin de permitir un mayor apoyo a la inversión y a la integración de tecnologías de la información y mejorar la productividad y la capacidad de innovación. 3 bancos llevarán a cabo los servicios financieros (Attiajriwafa, BMCE, Banque Centrale Populaire).

Se compone de 3 planes básicos: IMTIAZ, MOUSSANADA, Fondos privados

IMTIAZ

Se trata de una ayuda financiera directa para apoyar los proyectos estatales de las PYME con alto potencial:

Materializada por una prima a la inversión de hasta 5 millones de dirhams por empresa (regalo del Estado) y representado por el 20% de las necesidades de financiación TTC (toutes charges comprises).

- Permitir el acceso al crédito bancario a las PYME
- Permitir alcanzar niveles mayores en términos de tamaño, rentabilidad y valor añadido.

El proceso es el siguiente:

- Los beneficiarios de las PYME son seleccionados tras un concurso nacional por un comité público-privado.
- La responsabilidad de cada solicitante recae sobre un banco socio del programa que los envía a la ANPME (Agencia Nacional de Promoción de Pymes).
- Las respuestas y las decisiones se anuncian desde el inicio de cada convocatoria de propuestas.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

MOUSSANADA

El objetivo es mejorar la productividad de las PYMES mediante un enfoque innovador que permite a la empresa seleccionar de una lista predefinida, un paquete de medidas beneficiaria, de las que la empresa carezca. Estos paquetes de beneficios consisten en un apoyo:

- Apoyo en las funciones de: estrategia, función empresarial, calidad, organización, procesos de producción, diseño, I + D etc.
- Ayuda estatal de hasta 1 millón de dirhams.

Fondos públicos / privados

El Fondo será creado y gestionado por operadores privados, incluidos los seleccionados por su visión estratégica y su capacidad para obtener financiación. El Estado está creando tres fondos de inversión público-privado orientados hacia el Capital de Riesgo, y fondos de capital de desarrollo y transmisión.

Los objetivos de esta iniciativa son:

- Mejorar la capitalización que en la actualidad penalizan a muchas PYMEs
- Potenciar el endeudamiento a largo plazo para un mejor acceso a la financiación bancaria
- Permitir que las PYME beneficien de la experiencia en términos de gestión (accionista de a bordo)
- Facilitar las operaciones de transmisión y recuperación de las PYME
- Acelerar la creación de nuevas PYME

3.3. FORMAS DE IMPLANTACIÓN

Los tipos de sociedades más usuales de implantación en Marruecos son la sociedad anónima y la sociedad de responsabilidad limitada. La empresa española siempre puede optar por la creación de una sociedad con capital 100% extranjero o, por el contrario, buscar un socio local.

La Ley sobre Sociedades no contempla especificación alguna de nacionalidad entre los socios de una persona jurídica, por lo cual no existe ninguna normativa específica para una sociedad mixta formada entre socios locales y extranjeros.

La búsqueda de un socio en un proyecto de inversión en un país como Marruecos viene siempre acompañada de los consejos habituales en los países en desarrollo: prudencia, investigación de la solvencia del socio, valoración de su experiencia previa, tener el apoyo de un asesor jurídico para el establecimiento y la firma de cualquier compromiso o contrato, etc.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Las ventajas de contar con un socio local están ligadas a la profesionalidad y competencia del mismo, es decir, el hecho de asociarse con un inversor local de forma nominal no supone ninguna ventaja específica respecto a la inversión cien por cien extranjera. En la medida en que el socio pueda aportar conocimientos y profesionalidad, podrán obtenerse ventajas de la asociación, pero no se trata de un elemento crítico para el éxito de una inversión extranjera en Marruecos.

En el caso de las licitaciones internacionales, en algunos casos es bueno contar con la presencia de una empresa marroquí para obtener una mayor puntuación en el proceso de calificación.

En el caso de que el proyecto tenga partes arquitectónicas (construcción de naves, por ejemplo), la firma del proyecto sólo puede ser realizada por un arquitecto que esté colegiado en Marruecos (no tiene por qué ser marroquí, sólo se exige el estar colegiado en Marruecos). Para proyectos de ingeniería, este requisito no existe.

3.4. INSTITUCIONES ADMINISTRATIVAS RELACIONADAS

3.4.1. ADA (Agence pour le developpement agricole)

Es la agencia para el desarrollo agrícola de Marruecos. Es el organismo que publica las licitaciones de la SODEA y la SOGETA, además de coordinar las inversiones agrícolas en sus planes regionales, y por cultivos.

Entre las **misiones y objetivos** de la ADA se encuentran:

- La búsqueda y la movilización de los territorios para la expandir las zonas agrícolas y el desarrollo de los cultivos con alto valor añadido;

- La mejora en la calidad los productos agrícolas a través de la construcción de nuevos sistemas de irrigación, de equipamiento de las explotaciones, de acondicionamiento y de comercialización.

- La promoción de las inversiones agrícolas y la puesta en marcha de partenariados con los inversores.

- La Agencia para el Desarrollo Agrícola se encarga también de promover los planes de acción frente a las autoridades gubernamentales relativos al apoyo de la agricultura solidaria mediante la promoción y la puesta en marcha de proyectos económicamente viables.

Para la realización de las misiones que le han sido encomendadas, la Agencia se **encarga** de:

- Promover la oferta nacional en materia de inversiones agrícolas en colaboración con las autoridades gubernamentales y otros organismos implicados,

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Llevar a cabo todas las acciones necesarias para la promoción de los partenariados con todo organismo interesado en la inversión en el sector agrícola.
- Organizar acciones de comunicación, de sensibilización y de información ante los inversores en el sector agrícola.
- Asegurar el seguimiento y valoración de las acciones en relación con sus misiones.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DE LA PESCA MARÍTIMA

Entre las misiones del ministerio se encuentra:

- El Ministerio de Agricultura y Pesca Marítima - Departamento de Agricultura - es responsable de desarrollar y ejecutar la política gubernamental en la agricultura.
- Tiene a su cargo, sin perjuicio de las facultades delegadas a otros departamentos, las tareas siguientes:
 - Definir y ejecutar la política del Gobierno en materia de desarrollo agrícola;
 - Investigar y desarrollar una estrategia de intervención para la mejora y la reestructuración de las estructuras estatales en el sector agrícola;
 - Racionalizar el uso del agua para riego;
 - Desarrollar y poner en práctica la política del Gobierno en materia de promoción de la producción agrícola y garantizar la actualización de las Organizaciones Profesionales Agrarias en la cadena de producción;
 - Fomentar la inversión en el sector agrícola;
 - Realizar estudios e investigaciones para el desarrollo de la agricultura en los ámbitos regionales y nacionales;
 - Desarrollar los textos legales y reglamentarios relacionados con las actividades agrícolas;
 - Recoger, analizar y difundir estadísticas e información agrícola;
 - Definir e implementar la estrategia en los ámbitos de la educación agrícola superior, la investigación agrícola y capacitación agrícola técnica y profesional;
 - Participar en las negociaciones sobre el libre comercio en la agricultura y los acuerdos de gestión en este ámbito;
 - Liderar todos los estudios prospectivos sobre oportunidades de investigación para cultivo rentable y la ganadería;
 - Desarrollar y participar en los estudios y proyectos para plantas de tratamientos y reciclaje de la industria y la producción animal;

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Estudiar y seguir la evolución de los mercados nacionales e internacionales y los precios de los productos agrícolas, así como los costos de producción y proponer intervenciones adecuadas;
- Desarrollar políticas públicas relativas a la seguridad de las plantas, los animales y los productos alimenticios en todo el país y en la frontera.

ICEX

4. ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA INVERSIÓN

4.1. PRINCIPALES COSTES DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR

En el caso que la empresa decida establecerse en Marruecos, los principales costes que tendrá que sufragar serán los siguientes:

- **Costes laborales:** El derecho laboral marroquí especifica que el empleador y el asalariado fijarán libremente el salario con las limitaciones impuestas por el salario mínimo interprofesional garantizado (SMIG) y el salario agrícola garantizado (SMAG). Actualmente y tras la revisión de julio de 2012, el SMIG es de 11,70 DH/hora para la industria, el comercio y las profesiones liberales y el SMAG de 60,63 DH/día para la agricultura.
- **Alquileres:** en el caso de oficinas, los precios orientativos para Casablanca y su área de influencia son entre 150 y 250 MAD/m² al mes y para la venta entre 10.000 y 20.000 MAD/m². En Casablanca existe la posibilidad de alquilar oficinas ya equipadas para el uso, con precios variables según equipamiento y localización, a partir de un alquiler mínimo de entre 280 y 300 dirhams mensuales el metro cuadrado.
- **Telecomunicaciones:** la cuota de alta de conexión a la red de telefonía fija para las empresas es de 83 MAD. En las llamadas nacionales, se puede obtener una tarifa con Maroc Telecom de una cuota mensual de 300 MAD. En referencia a la telefonía móvil, existe una tarifa para empresas también de Maroc Telecom de 150 MAD al mes para una tarifa plana nacional e internacional, con una cuota de alta de 195 MAD/mes para 11 líneas. El coste de Internet va desde los 99 MAD/mes a los 499 MAD/ mes dependiendo de la velocidad de conexión (de 128 a 1.024 kbps). La cuota de suscripción va de los 199 MAD para una conexión ADSL normal y 399 MAD para una conexión inalámbrica (WiFi) con gran ancho de banda. Existe la posibilidad de contratar conexión a Internet 3G por menos de 20€ al mes con cualquiera de las 3 operadoras (Maroc Telecom, Meditel e Inwi).
- **Electricidad y agua:** El precio del agua de uso industrial tiene una cuota fija de 6,95 MAD mensuales, y una cuota variable única de 2,99 MAD/m³. En el caso de la electricidad, la cuota de conexión aproximada es de 520 MAD/kVA en Casablanca y una prima fija anual de 381 MAD/KVA (media tensión) y las tarifas oscilan entre 0,5 y 1,23

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

MAD/kWh. La facturación va por tramos, por lo que si se consume mucho, aumenta el precio del KV.

Para obtener más información sobre los costes de inversión en Marruecos, se puede consultar el siguiente link:

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pagelCEX/0,6558,5518394_65926238_7107420_0,00.html?codPais=MA&buscar.x=21&buscar.y=10

4.1.1. Inversión en una planta procesadora de aceite de oliva

Invertir en una planta procesadora de aceite de oliva con una capacidad diaria de 20 toneladas requiere una inversión inicial de aproximadamente de 3.220.000 dirhams. Esta cifra incluiría una planta procesadora de 400 m², la compra e importación de una máquina procesadora de aceite de oliva, una almazara y un sistema de envasado a granel.

	Coste (Dirham)	Euros
Molino (20 toneladas diarias)	1.400.000	127.272,72
Almazara	540.000	49.090,9
Sistema de envasado a granel	80.000	7.272,72
Construcción de la planta	1.200.000	109.090,9
TOTAL	3.220.000	292.727,27

*euros para un tipo de cambio 1€=11dirham

**Datos provistos por el ministerio de agricultura marroquí

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

4.1.2 Coste de producción de una tonelada de aceite de oliva

	Coste dh	% sobre el total
Materias primas (aceitunas)	16.000	61%
Costes de procesado		
Gastos fijos(utilities)	100	0,38%
Impuestos	32	0,12%
Trabajo	160	1%
Costes financieros	1.600	6%
Depreciación	70	0,26%
Envasado de botellas	7.246	28
Costes logísticos	756	3%
Otros Costes	326	1%
TOTAL	26.299	100%

El mismo estudio cifra el número de toneladas de aceite de oliva que se necesitan para alcanzar el punto muerto (es decir ingresos igual a costes), es de 612 toneladas, a partir de la siguiente tonelada exportada, dicha empresa obtendría beneficios.

Hasta ahora la mayoría de aceite marroquí que se ha exportado ha sido virgen, o refinado. En caso de que se exportara en su mayoría aceite de oliva virgen extra, se obtendrían mayores beneficios.

	Dírham	Euros
Inversión inicial	3.200.000	290.909,09
Coste variable/tonelada	26.299	2.390,81
Precio FOB	31.565	2.869,54
Ingresos	19.302.426	1.754.766
Coste total	19.302.426	1.754.766
Beneficio/tonelada después del punto muerto	5.266	478,72

Fuente: los cálculos están basados en entrevistas en una muestra de los participantes en la cadena de valor del aceite de oliva marroquí.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

* El precio en FOB es la media el promedio de precios obtenidos de 2004-2009 por la EAC-CE (organismo público encargado del control de calidad y coordinación de las exportaciones alimentarias).

4.2. PRINCIPALES BARRERAS A LA INVERSIÓN

4.2.1. Barreras generales a la inversión

Las principales dificultades que deberá tener en cuenta el inversor extranjero en Marruecos se derivan de los siguientes aspectos:

- Costes intangibles de entrada: aunque parezca una paradoja, la excesiva proximidad de Marruecos puede generar una subestimación de las diferencias y dificultades que puede plantear el país. En general, Marruecos es un país complejo, y el asesoramiento previo tanto desde el punto de vista de mercado como legal (y a ser posible la experiencia internacional previa) no son condiciones suficientes pero sí necesarias y determinantes para el éxito o fracaso de la operación. Otros costes de entrada pueden ser la necesidad de un plan de implementación a medio plazo y sostén financiero hasta que se materialice el retorno de la inversión así como la necesidad de dedicar tiempo y esfuerzo a las relaciones personales, hasta crear marcos de confianza mutua. Es un país difícil para hacer negocios en la distancia y donde además es necesario adaptarse o al menos aprender el juego de valores local, que puede ser muy distinto al nuestro: desde la percepción del riesgo, los instrumentos y métodos de negociación, a la distinta medición y/o valoración del tiempo o el valor añadido que verdaderamente pueda aportar el intermediario o potencial socio local.
- Lentitud y falta de agilidad de la administración marroquí. En líneas generales, el funcionamiento de la administración se caracteriza todavía por una excesiva burocracia y falta de eficiencia, siendo especialmente reseñable el desequilibrio entre los objetivos del gobierno (mejora del clima de negocios, especialmente en el marco de procedimientos) y los medios (esencialmente falta de capital humano de la Administración). Otros factores más subjetivos pero que también están presentes son el desequilibrio entre la eficiencia de los procedimientos y el excesivo “garantismo” (combinados con vacíos legales muy importantes en materia administrativa, como pueden ser la tipificación de plazos procedimentales, los sistemas de registro de la propiedad, etc), lo que esconde en muchas ocasiones la aversión a la toma de decisiones y responsabilidades, alargando indefinidamente los procedimientos.
- Barreras no arancelarias: pese a ser un país relativamente abierto nominalmente, también son múltiples las barreras no arancelarias al acceso al mercado, desde la falta de eficiencia en muchos casos de las autoridades y sistemas aduaneros (en el marco de lo anteriormente dicho) a otras más específicas como la aplicación de valores subjetivos en aduanas, las reglamentaciones técnicas y el no reconocimiento de las certificaciones europeas, o la débil protección de los derechos de propiedad intelectual. El Estatuto avanzado otorgado a Marruecos así como las negociaciones de un Acuerdo Amplio y Profundo con la UE deberán ir generando una aproximación legislativa que permitirá ir reduciendo esta limitación con el tiempo.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Deficiencias en el funcionamiento de la justicia: la reforma de la justicia marroquí es, en su mayor parte, una tarea pendiente, identificada por todos los observadores como uno de los principales hándicaps para la inversión. Al colapso de los tribunales se une un marco regulatorio en muchos casos interpretable y con vacíos legales muy importantes (plazos procedimentales, deficientes sistemas de registro de la propiedad, etc). Un elemento importante es la generalización de la venalidad, normalmente canalizada a través de los abogados. En este marco, es especialmente importante la aparición de problemas de agencia, puesto que la justicia es en árabe, lo cual genera en muchos casos problemas de indefensión del inversor extranjero. La reforma de la justicia y la lucha contra la corrupción son nuevamente prioridades del nuevo gobierno, así como la promoción de las cortes de arbitraje, un instrumento relativamente poco utilizado y que sin embargo puede aparecer como una interesante alternativa (en la medida en que su uso se haga más frecuente, gane credibilidad para las partes y se reduzcan sus costes) a los tribunales ordinarios.
- Falta de terrenos industriales acondicionados. La localización de terrenos es una tarea que puede presentar dificultades por la escasez (y consecuente elevado precio), sobre todo en las zonas de concentración de la industria. Consciente de este problema, la Administración marroquí ha diseñado un ambicioso programa de creación de parques industriales que comienza a dar sus frutos, a través de la empresa estatal, MedZ, dedicada exclusivamente al desarrollo de Parques Industriales Integrados (P2I). Los sectores seleccionados por el Plan Emergencia Industrial son prioritarios a la hora de su ubicación en los nuevos P2I y MedZ no adjudica parcelas en estos P2I sin compromiso de construcción para evitar su adquisición con fines meramente especulativos. La creación de sociedades mixtas de gestión supone asimismo otra importante ventaja comparativa, puesto que supone un importante ahorro al inversor en tiempo y costes administrativos en la consecución de permisos, etc. La red de plataformas industriales integradas puede presentar importantes ventajas desde el punto de vista de costes o los incentivos a la inversión, ofreciendo en algunos casos además la condición de zona franca para la deslocalización industrial.
- Costes de los factores productivos: en este sentido, y pese a las medidas liberalizadoras, los costes de transporte, telecomunicaciones o energía pueden ser aún relativamente elevados en comparación con los países desarrollados, básicamente consecuencia de falta de competencia efectiva. En cualquier caso, en el análisis de costes, se recomienda un análisis pormenorizado con respecto a otros destinos alternativos y que puedan ser competitivos para la inversión, puesto que el mix puede ser muy variable.
- Falta de cualificación adecuada de la mano de obra, concepto de productividad y costes salariales. Una particularidad especialmente significativa en el mercado laboral son los altos niveles de paro en personal cualificado, lo que sin embargo coexiste con falta de disponibilidad de perfiles técnicos especializados. En zonas industriales, la escasez de obreros con una cierta cualificación, está comenzando a generar tensiones y niveles muy altos de rotación, unido a un incremento de costes salariales en relación con los países del entorno. El inversor debe saber que existe la posibilidad de poner en práctica planes de formación con una subvención del Estado de hasta un 80%. La escasez es un factor especialmente importante en perfiles directivos con estándares de productividad europeos, y su cotización muy alta en términos relativos, incluso en comparación con Europa, especialmente en la coyuntura actual. Por último, mencionar que en el marco de la primavera árabe, se ha producido un importan-

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

te incremento de la conflictividad laboral (institucionalizada y no institucionalizada), que el Gobierno espera encauzar en el marco de una nueva legislación sindical y del derecho a huelga, pero que en cualquier caso supone un proceso de transición cuyo coste de ajuste están actualmente soportando prácticamente todos los sectores de actividad económica intensivos en mano de obra.

- Estrechez del mercado local: junto con la ventaja que Marruecos supone como plataforma de proyección hacia otros mercados por su privilegiada situación geográfica y económica, como inconveniente presenta un reducido mercado local, factor que podrá ser determinante en función del sector de inversión. El nivel elevado de subempleo y la precariedad de muchos salarios hacen que el mercado doméstico resulte muy estrecho para numerosas categorías de productos, dada la inexistencia de una clase media amplia. La renta per cápita se situó en 2011 en 2.114 euros lo cual es alrededor de 10% de la renta per cápita española y sólo ligeramente por encima de la egipcia si lo compramos con los países del área mediterránea.

4.2.2. Barreras específicas a la inversión en el sector

- Necesidad de altos volúmenes de capital: como se muestra en el punto 5.1 la inversión en una planta de aceite de oliva requiere grandes cantidades de capital, que superan muchas veces la capacidad de inversión local, por lo que el desarrollo de este sector depende a veces de la inversión extranjera. La empresa público-privada “Olea Capital”, está invirtiendo fuertemente en el sector con el objetivo de convertirse en el líder nacional de la industria del aceite de oliva. Está gestionada y financiada por el Fondo Olea Capital, en el que participan Société Générale Asset Management (Francia) y el Crédit Agricole du Maroc.
- Acceso a la tierra restringido: como ya he comentado anteriormente, los extranjeros no pueden ser propietarios de la tierra. En caso de querer abarcar las fases de producción y transformación, la empresa se verá limitada por las leyes de propiedad de la tierra marroquí.
- Falta de una industria olivarera consolidada: la falta de una industria local dedicada exclusivamente a la industria del olivar, obliga a que mucha de la maquinaria sea de importación.
- Alta dependencia del clima: la alta dependencia del clima puede influir de manera significativa en los primeros años del proyecto. El olivar es un cultivo intensivo en mano de obra, y que necesita altas dosis de liquidez. Un mal año, puede resentir los flujos de caja, y frenar la inversión.
- Oligopolio de oferta: El mercado del aceite de oliva en Marruecos tiene un gran potencial sobre todo en lo que a la exportación se refiere. El “pero” es que el mercado doméstico está controlado por 3-4 empresas de gran tamaño (Conservaires de Meknes-Aicha, Olea Capital, Leiseur Cristal, Diana holding...), y que la entrada de un nuevo competidor se podría ver como una amenaza.

4.3. BÚSQUEDA DE SOCIO. ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA NEGOCIACIÓN DE UN CONTRATO

No existe ninguna obligación legal de contar con un socio local para crear una empresa en Marruecos, y a veces además se convierte en una fuente innecesaria de riesgo. En muchos casos, es preferible contratar personal marroquí con buen conocimiento del mercado local antes que asumir el riesgo y la dedicación que supone la selección y negociación continua con un socio local. En cualquier caso, y como siempre, todo dependerá del caso por caso, tanto desde el punto de vista del proyecto, el mercado de referencia y el socio propiamente dicho.

No obstante, la presencia de un socio marroquí puede resultar necesaria en aquellos sectores en los cuales la reglamentación implica limitaciones a la inversión por parte de extranjeros, aunque en la mayor parte de los casos puede evitarse (p.e. en materia agrícola pueden alquilarse las tierras o realizarse acuerdos con productores en el caso de la industria agroalimentaria, sin necesidad de ser propietario de la tierra).

A la hora de negociar un contrato con una contraparte marroquí, el inversor extranjero deberá tener en cuenta como mínimo los siguientes factores:

- La importancia de las relaciones personales, y la necesidad de tiempo y esfuerzo para crear un clima de confianza mutua. Como ocurre en la mayor parte de los países mediterráneos, la cordialidad en el trato es un elemento importante para la buena marcha de las relaciones profesionales. En las reuniones de trabajo se habla de la familia, etc, antes de entrar en la materia. El idioma puede ser un factor clave, por lo que es muy importante el conocimiento del francés (aunque en la zona Norte se puede emplear el español) y muy valorada alguna noción de árabe.
- Como se ha dicho antes, la negociación forma parte de la idiosincrasia marroquí y no es una práctica relegada a los zocos. Ello explica que los puntos de partida sean a veces muy desequilibrados y que se necesite conocer ese juego de valores propio a “todo regateo” con el tiempo y esfuerzo que ello implica para llegar a posturas más equilibradas. La actitud nuevamente debe ser de naturalidad en la negociación, sin arrogancia ni tampoco sumisión. Aunque la negociación siempre se mantiene, las posibilidades de “renegociación” de un acuerdo o contrato escrito y firmado son muy difíciles, especialmente cuando la misma pudiera perjudicar a la parte local. Conviene tenerlo en cuenta a la hora de adoptar la estrategia de negociación, tener en cuenta que es conveniente que el peso de la negociación lo debe llevar el visitante (la parte local ya ha partido de su posición de máximos), y que en cualquier caso, la parte local debe tener la percepción de que gana algo en el juego implícito de la negociación, y dotarnos de todas las garantías necesarias antes de la firma del acuerdo.
- Muy relacionado con lo anterior, hay que tener en cuenta que el concepto y la valoración del tiempo son distintos a los europeos y ello también puede incidir en los ritmos

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

de negociación. El empresario español debe asumir que negociar en Marruecos implica mucha paciencia, dedicación personal y resistencia a la frustración. Conviene además la presencia física por la importancia anteriormente dicha de las relaciones personales. No se debe esperar a que los locales tomen la iniciativa. Los temas hay que perseguirlos, confirmarlos y recordarlos continuamente.

- En ocasiones resulta difícil obtener respuestas precisas y concretas a preguntas precisas y concretas, y es resaltable la especial aversión a dar respuestas claras y precisas cuando existen aspectos negativos en la misma. Por otra parte, la toma de decisiones está muy jerarquizada. No hay que subestimar la importancia de los mandos medios, pero asimismo plantear las cuestiones a alto nivel con las personas que deciden.
- El entorno de los negocios es más agresivo en Marruecos que en Europa, y la mentalidad local cortoplacista está en la base de muchos desencuentros con socios españoles que razonan a medio y largo plazo. Típicamente, un socio marroquí opta por una ventaja a corto plazo aunque le suponga renunciar a una relación productiva a medio y largo con su socio extranjero. Hay que insistir en los compromisos y la organización, aunque siempre dejando cierta flexibilidad e imaginación para resolver los imprevistos.
- El sentimiento nacionalista y la religión están muy presentes. Por eso se deben evitar temas sensibles como la integridad del territorio marroquí (Sahara, Ceuta, Melilla), la imagen de la familia real, o cuestiones que tengan que ver con los hábitos religiosos. En este último ámbito en cualquier caso, los marroquíes, por regla general, están acostumbrados a convivir y son respetuosos con las creencias ajenas.

4.4. LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y ESPAÑOLA EN EL SECTOR. PRINCIPALES CASOS DE IMPLANTACIÓN CON ÉXITO

“Olea Capital” desea poseer y controlar toda la cadena de valor de la industria olivarera, desde la plantación a la recogida y envasado del aceite de oliva. Posee dos grandes olivares en las provincias de Fquih Ben Salah y Taounate con variedades de oliva tanto marroquíes como extranjeras. El objetivo es conseguir diez unidades integradas en la producción, trituration, refino y almacenamiento de aceite de oliva.

El olivar de Fquih Ben Salah, conocido como Oulad Hatten posee unas 2.000 hectáreas de las que están ya plantadas 540. La primera cosecha se prevé para la campaña de 2012-2013, además durante el año 2012 se procederá a la plantación de las 1.500 hectáreas restantes. La construcción de la correspondiente almazara se prevé para el año 2012. La empresa española GEP (gestión y productividad energética) será la encargada de todo el proyecto referente a la construcción de la almazara, que tendrá una capacidad de 17.000 Toneladas de aceitunas anuales en la provincia de Taounate, ya se han plantado 400ha y se estima que se planten de olivos 140 más durante 2012, en régimen de arrendamiento. Además para 2013 (año de la primera cosecha) se construirá una almazara en dicha finca.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Otro de los ejemplos, es la empresa andaluza **Fitonovo**, adjudicataria de un concurso para la plantación de un olivar entre Fez y Meknès. El proyecto consistirá en la plantación y mantenimiento de un olivar de 12.800 ha en las ciudades de Chefchaouen, Taza, Taounate y Berkane por un valor aproximado de 15 millones de euros.

Otra empresa andaluza con presencia en el sector olivarero, es **Todolivo**. Dicha empresa se dedica a la consultoría sobre olivares. Hacen proyectos integrales desde la plantación al mantenimiento del olivar con el fin de obtener el máximo rendimiento en términos de kg de aceitunas/Ha y L de aceite/Ha. Su experiencia en Marruecos, también le asocia con Olea Capital, en un proyecto de plantación de 550 ha.

Otras como **Silos Córdoba** han llevado a cabo la construcción de 2 silos en Marruecos, concretamente en Bell Hassan y en Zoubida.

ICEEX

5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

5.1. PRODUCCIÓN NACIONAL Y PRINCIPALES FABRICANTES

Marruecos se identifica como el 7º productor mundial de aceite de oliva. Actualmente, Estados Unidos supone su principal mercado de exportación, aunque a largo plazo se verá un aumento de las exportaciones en el mercado europeo, motivado por la firma del acuerdo UE-Marruecos, que liberará por completo la entrada de aceite de oliva marroquí en la UE.

El 75% de la producción de aceitunas se destina al aceite de oliva,

Año	Producción en miles de toneladas	Tasa de crecimiento
2008	92	0
2009	100	8,7 %
2010	120	20%
2011	130	8,33%
2012(estimado)	120	-7,69%

IndexMundi

El 90% de la producción de aceite de oliva marroquí proviene de la variedad “picholine”, variedad reconocida por su sabor afrutado, y su uso tanto para aceite como para aceitunas de mesa.

Los **objetivos** para el año 2020 dentro del plan Maroc Vert, en términos de producción, consumo interno y exportaciones los podemos ver reflejados en la siguiente tabla:

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Superficie (Ha)	1.220.000
Producción Total (T)	2.500.000
Aceite de Oliva	330.000
Aceituna de mesa	320.000
-Consumo Interno (Kg/habitante/año)	
Aceite de Oliva	4 kg
Aceituna de mesa	5 kg
-Exportaciones	
Aceite de Oliva	120.000
Aceituna de mesa	150.000

Fuente: Ministerio de Agricultura y de la pesca marítima

Marruecos tiene un clima idóneo para el cultivo del olivar, especialmente en regiones como Taounate, Taza, Fez, Meknes, Beni Mellal, y Marrakech.

La industria local de maquinaria destinada a las almazaras responde a las mismas características que el resto de la industria agraria marroquí. Predominan los pequeños talleres artesanales que trabajan bajo pedido para abastecer de piezas y recambios a las más de 16.000 unidades tradicionales de trituración, *maâsras*, que equipan vetustos molinos de piedras cónicas en muchos casos accionados mediante tracción animal.

Las almazaras tradicionales (*maâsras*) coexisten con las instalaciones de media y gran escala en el sector de transformación del olivar. El segmento tradicional tiene 15.257 almazaras con una capacidad de extracción de 2.007 toneladas/hora, además de 297 molinos de presión con capacidad de 187 toneladas/hora y 288 almazaras dotadas de sistema continuo (en 2 o 3 fases) con capacidad para triturar 679 toneladas/hora.

A causa de la antigüedad de los equipos, algunas fábricas siguen fabricando aceites lampantes que requieren de refinado, para que sea apto para el consumo humano. La pobre calidad de algunas aceitunas afectadas por parásitos y enfermedades o la recolección por medio de una vara y su facilidad para deteriorarse son otros de los factores, que también afectan a la calidad del aceite de oliva.

5.2. PRODUCCIÓN EXTRANJERA Y PRINCIPALES PROVEEDORES

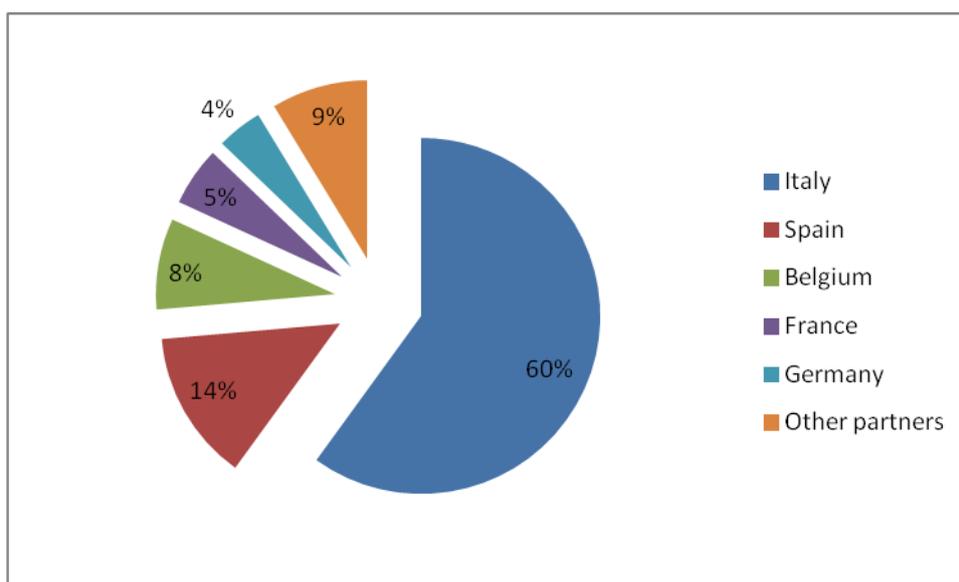
En las importaciones de la partida 847920 (Almazaras) correspondiente a máquinas y aparatos mecánicos para la extracción o la preparación de aceites o grasas animales o vegetales fijos, Italia es el principal país proveedor de Marruecos con una cuota media de mercado del 60%. Una de las principales marcas italianas del sector que se comercializa por las grandes distribuidoras de material agrícola en OLIOMIO. España en estos últimos cinco años ha ocu-

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

pado el segundo puesto en la lista de proveedores del mercado marroquí, con una cuota media del 12%.

Entre los productores españoles del sector destacan Silos Córdoba y Herpasur.

Principales proveedores de la partida 847920 correspondiente a almazaras



Fuente: UNcomtrade

5.3. DATOS DE CARÁCTER GEOGRÁFICO

Entre las regiones productoras de aceitunas se encuentran:

Guelmim es-semara

Se construirán 3 unidades de triturado de aceitunas y de plantas de envasado en botellas por un valor de 10 millones de dirhams.

Souss massa-draa

Se prevé un aumento del 20% en la producción de aceitunas hasta alcanzar las 28 toneladas en 2013. Y se realizará un total de 12 proyectos correspondientes al II pilar del plan Maroc Vert:

-Cinco proyectos de intensificación de la producción en la zona de souss para una superficie total de 7.630 ha.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Un proyecto de extensión de superficie en la zona de souss por 2.400 ha.
- Dos proyectos de intensificación de la producción en la zona de alto Atlas occidental para una superficie de 2.740 ha.
- Un proyecto de intensificación de la producción en el presahara Este por 2.015 ha.
- Un proyecto de intensificación y valoración de la producción por 2.100 ha en el presahara este.
- Un proyecto de intensificación de la producción en el antiatlas Oeste 1.040 ha.
- Un proyecto de extensión de la superficie en el alto atlas central de 850 ha.

Meknès-Tafilalet

Se planea una ampliación de las hectáreas de olivares 52.600ha a 86.400 ha con 2020, como horizonte final. También se planea un aumento de la producción de 75.864 toneladas a 337.360 T con 2020 como horizonte. El presupuesto para estos objetivos es de unos 2,3 millones de dirhams aproximadamente.

Tadla-Azilal

Se está llevando a cabo un proyecto oleico integrado en superintensivo bajo 270 ha para la sociedad Agrohealth, empresa dedicada a la plantación de olivos, propiedad de atlas olives oils. Para este proyecto se destinarán 35 millones de dirhams, y su destino final será la exportación de aceites.

Tánger-Tetuán

Se va a invertir aproximadamente 1 millón de dirhams en la industria del olivar, especialmente en para la aceituna de mesa, donde se invertirá aproximadamente el 90% de esa cantidad. Esta inversión se repartirá en 13 proyectos distintos que aumentarán la producción de 4.000 T a 17.500 T.

Doukkala-Abda

Entre los objetivos de esta región, se encuentra iniciar la producción de olivares de regadío, con un objetivo final de 3.000 T. Además de la intensificación de tierras de la producción de olivares, en las tierras del interior de la región.

Chouia-Ouardigha

Se prevén 14 proyectos para la extensión de perímetros intensivos y mejora de la producción de los olivares en una superficie de 18.000 ha. Para estos proyectos se dedicara una cifra cerca al 1,5 millones de dirhams, y se esperan aumentos en la producción de los 38.000 T actuales, a una cifra de 324.000 T.

Rabat-Salé-Zemmours-Zaers

Los objetivos de producción de aceitunas para 2013, son de 22.000 T. Entre los proyectos aprobados se encuentran 2 para la intensificación de la producción en un área total de 4.500 ha y 9 proyectos de extensión de la superficie de olivares en 41.000 ha.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Fez- Bulmán

De aquí a 2020 se pretende comenzar con la producción de aceitunas, fijando su objetivo de producción 100.000 T. Para ello se llevarán a cabo 20 proyectos de extensión de olivar haciendo un total de 20.000 ha, y 2 proyectos de intensificación de la región en el olivar por un total de 56.000 ha.

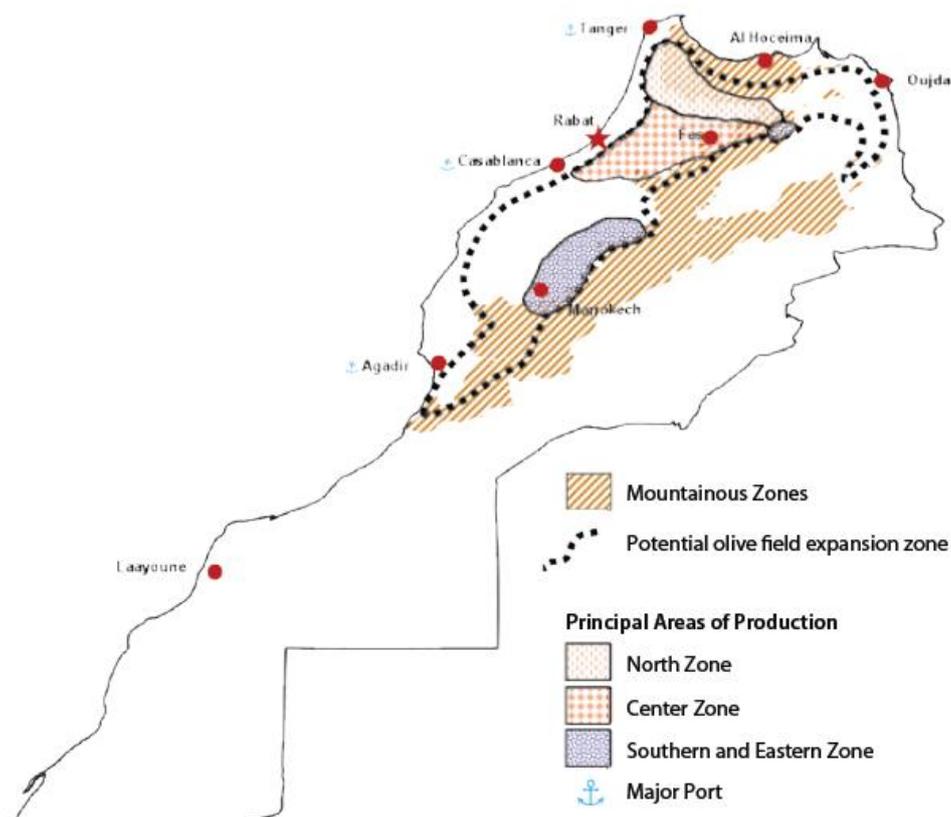
L´oriental

6 proyectos para esta región para un total de 9.364 ha, entre ellos 2 proyectos de Partena-riado Público Privado con tierras licitadas por la SODEA y la SOGETA. El objetivo es pasar de una producción de 16.000 T a una de 56.000 T para el horizonte 2020.

Taza-Al Hoceïma-Taounate

Esta tal vez sea la región que más va a potenciar la producción de olivares. En lo que se co-rresponde con el pilar I se van a aprobar 4 proyectos de producción y transformación de aceitunas en Taza y Taounate. El objetivo es aumentar la producción en 4.000 T, centrán-do-se en los olivares de regadío y teniendo como objetivo la exportación de aceitunas y aceite de oliva. La inversión aproximada se prevé que sea de 340 millones de dírham.

En el pilar II, se aprueban hasta un total de 22 proyectos, todos ellos enfocados en la intensi-ficación y la extensión de olivares. Mediante estos proyectos se pretende aumentar la pro-ducción de 272.000 T a 365.000 T con 2020 como objetivo. La inversión aproximada para este pilar rondará los 1.180 millones de dírham.

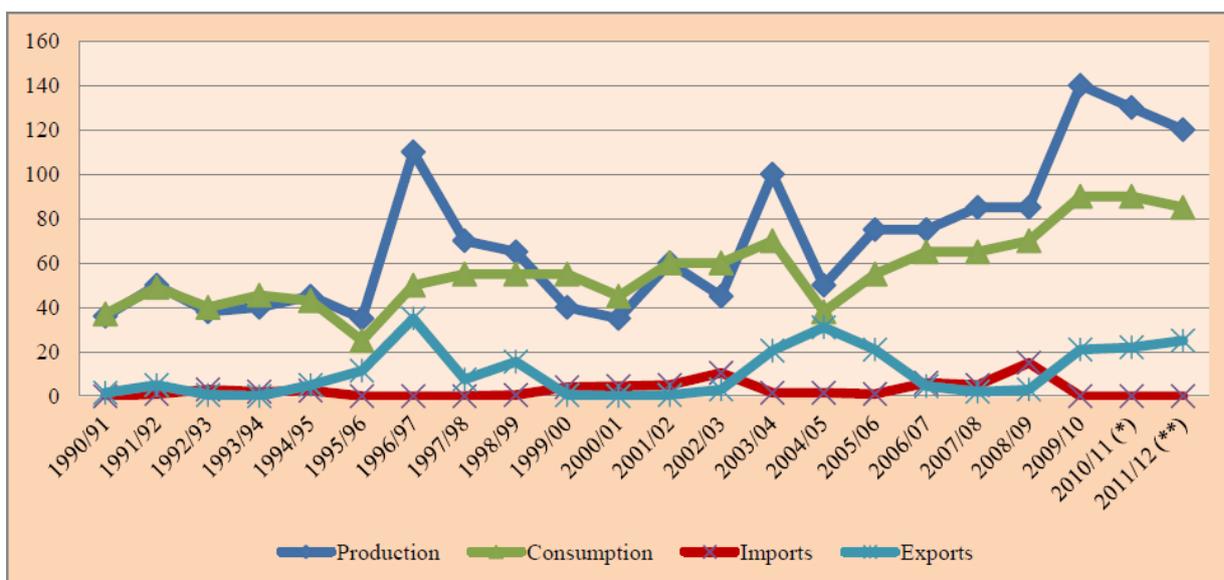


6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

6.1. TENDENCIAS GENERALES DE CONSUMO

El consumo de aceite de oliva y de la aceitunas de mesa ha tenido una evolución positiva y continuada en los últimos 20 años. El crecimiento del consumo interno y la apuesta del sector olivarero como puntal del desarrollo exportador de la agricultura, explican estos crecimientos constantes que sólo se ven amenazados por la influencia que tienen las lluvias sobre los cultivos, como por ejemplo en la campaña 04/05 por las fuertes sequías sufridas, llegando a contraerse la producción de ambas en más de un 50%,

Aceite de oliva



Fuente: Consejo Oleico Internacional

*Estimaciones

**Previsiones

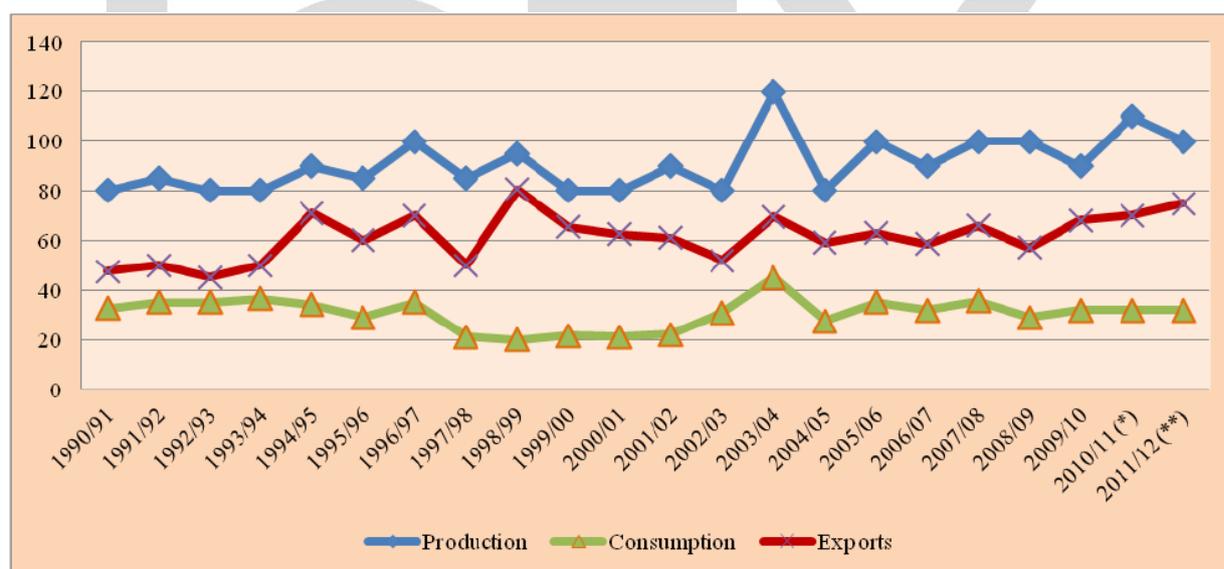
EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Aceite de oliva

	2000/ 01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Production	35	60	45	100	50	75	75	85	85	140
Consumption	45	60	60	70	38	55	65	65	70	90
Importations	4,5	5,0	10,5	1,5	1,5	1,0	6,0	5,0	15,0	0,0
Exportations	0,0	0,5	3,0	20,5	31,0	21,0	4,5	2,0	3,0	21,0

Fuente: Consejo Oleico Internacional

Aceituna de mesa



Fuente: Consejo Oleico Internacional

Aceituna de mesa

	2000/ 01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Production	80	90	80	120	80	100	90	100	100	90
Consumption	21,0	22,0	31,0	45,0	27,5	35,0	32,0	35,5	29,0	32,0
Exportations	62,5	61,0	52,0	69,5	59,0	63,0	58,5	66,0	57,0	68,0

Fuente: Consejo Oleico Internacional

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

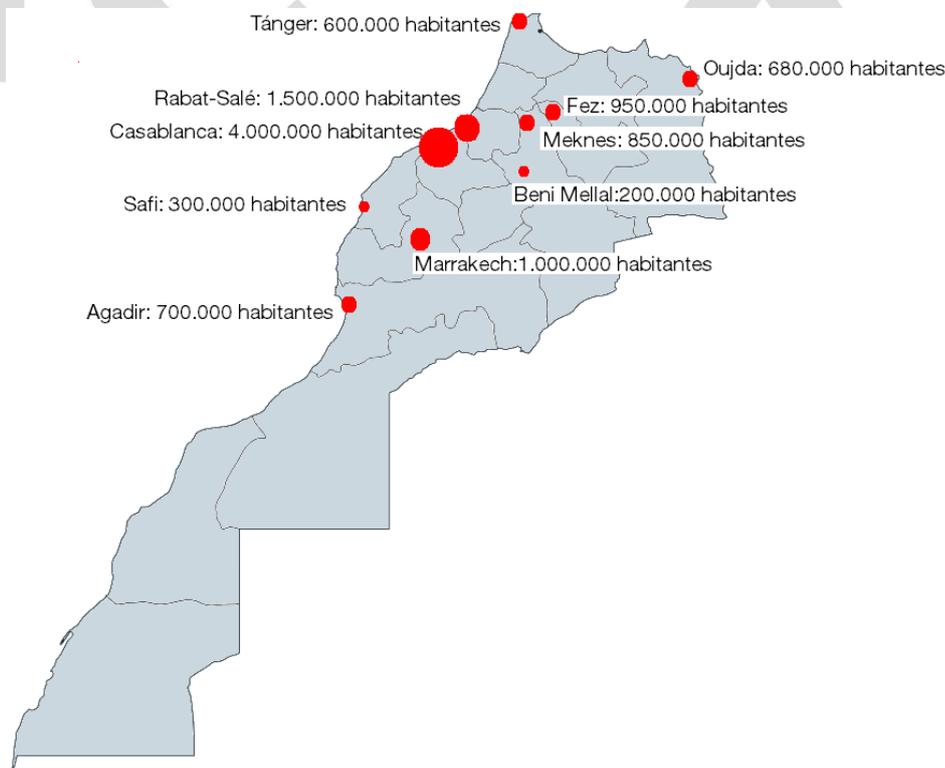
En los próximos años las cifras de producción y consumo deberían ampliarse debido a distintos factores:

- Fijación de objetivos de producción para el horizonte 2020 (Plan Maroc Vert).
- Aumento del poder adquisitivo de la sociedad marroquí, lo que puede suponer un aumento en el consumo de aceite de oliva, y una disminución en el aceite de girasol (más barato).
- Acuerdo UE-Marruecos: por un lado liberalización de las exportaciones de aceite de oliva marroquí a la UE. Por otro lado el lado marroquí restringe las exportaciones europeas a 2.000 T/anuales de aceite de oliva, protegiendo así su producción y su mercado interior.

6.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

Se podría diferenciar entre 2 principales mercados, por un lado los principales núcleos urbanos y por otro las principales regiones rurales.

En el siguiente mapa se muestran las **principales ciudades** de Marruecos, y por lo tanto donde se lleva a cabo un consumo más elevado de aceite y de aceitunas:



Principales ciudades de Marruecos

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

La capital de Marruecos es Rabat, pero donde se concentra una mayor parte de la población es en Casablanca, con unos 4 millones de habitantes censados aunque se estima que la población total de esta ciudad supere los 6 millones. Las otras dos ciudades importantes son Fez y Marrakech. Destacar que en esta última, hay un importante número de ciudadanos extranjeros que viven en esta población ya que han adquirido viviendas de segunda residencia. Lo mismo pasa en la zona norte de Tánger y en la zona de Agadir.

En el punto 5.3 se encuentran las principales regiones rurales y olivareras.

6.3. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Las empresas españolas se pueden beneficiar de la buena imagen que tienen nuestros productos y servicios en el mercado marroquí. Hace unos años, todavía se percibía lo que provenía de nuestro país como de segunda categoría, pero esta situación ha cambiado radicalmente.

El consumidor local asigna a los servicios españoles una imagen de gran calidad. A esto debe añadirse que ofrecemos unos precios inferiores a los de nuestros principales competidores europeos y una mayor capacidad de adaptación a las necesidades marroquíes, dada la mayor similitud cultural entre ambas sociedades.

Se puede sumar la percepción positiva de nuestros productos, las ventajas competitivas de las que disponemos y la buena representación que tenemos en el sector agrícola en general y el olivarero en particular.

7. OPORTUNIDADES Y RIESGOS PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

7.1.1. Licitaciones

Asimismo, existe en Marruecos un portal online llamado Marchés Publics (<http://www.marchespublics.gov.ma/>), en el que aparecen todas las licitaciones públicas lanzadas en Marruecos para todos los sectores, así como la reglamentación general. Este portal arrancó en 2007, con 3.500 compradores públicos y, ya en 2008, publicó más de 16.700 ofertas. Se requiere configuración de navegador para poder descargar los documentos de la web y se pueden encontrar tres niveles de información dentro del Portal:

- Lista de programaciones de compras
- Lista de licitaciones
- Ficha de licitación con documentos descargables.

En el caso específico de la agricultura, las licitaciones en lo referente al alquiler de terrenos agrícolas se colgarán en la web de la ADA (Agencia de desarrollo agrícola). Se espera por parte de la SODEA para los años 2012-2013 una nueva licitación, aunque aún no se ha anunciado una fecha concreta.

7.1.2. Aspectos a tener en cuenta

Las licitaciones publicadas por las diferentes entidades permiten acceder al mercado. No obstante, es importante tener en cuenta a una serie de aspectos prácticos a la hora de licitar en Marruecos:

1. **Información.** Estar bien asesorado y solicitar al Organismo licitador toda la información necesaria (generar relación técnica). Adelantarse a la convocatoria con webs especializadas (de Ministerios y empresas públicas) y programas provisionales de compras de entidades convocantes. Oficinas Económicas y Comerciales de España.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

2. **Preparación y seguimiento.** Estudiar de manera detallada los pliegos de condiciones (CPS).
 - a. Cuestiones meramente formales pueden bloquear las certificaciones, y por tanto el cobro. Definir responsables para generar documentos, ejemplo aceptaciones de entregas, recepciones definitivas, etc.
 - b. Cuidar los detalles en cuestiones de fondo, como estudio de emplazamiento, costes locales, tiempos muertos, etc, para evitar modificaciones, algo muy difícil de conseguir en Marruecos.
3. **Ejecución.** Estrecho seguimiento para no perder control ni visibilidad ante entidad convocante. No es imprescindible socio local, y en muchos casos un socio local exige más seguimiento que el presentarse en primera persona.
 - a. En el caso de subcontratas, redacción minuciosa con penalizaciones por retrasos y seguimiento personalizado.
 - b. En caso de ofertar conjuntamente con un socio local en UTE (Groupement d'Intérêt Economique: GIE) , elegir a un socio que tenga una aportación notable y definir muy bien la intervención de cada parte. No ceder el know-how ni la relación con entidad convocante.
4. **Iniciación en Marruecos.** Operaciones financiadas por Organismo multilaterales, AECL o con fondos españoles como FIEM, FEV (concursos restringidos a empresas españolas), contratos con empresas españolas ya establecidas aquí. Son formas de reducir el coste de aprendizaje ante un entorno diferente.
5. **Aceptación.** A pesar de un triple handicap (idioma-cultura, inercia de proveedores históricos y lobby francés por posición dominante), la empresa española tiene una significativa presencia en la adjudicación pública en Marruecos, que llega a ser relevante en ciertos sectores como los de energía y agua.

La producción agrícola marroquí de producto fresco es muy competitiva pero la industria posee poca capacidad de transformación, y es ahí donde se abre el abanico de oportunidades para las empresas españolas, aportando su know-how y su tecnología.

Se puede diferenciar entre aquellas empresas que desean controlar todo el esquema productivo, integrándose verticalmente desde la producción hasta la transformación, de aquellas que sólo se dedican a la transformación.

La empresa que sólo se dedica a la transformación, puede establecer controles de calidad sobre sus proveedores locales como filtro para garantizar la fiabilidad de suministros. De esta manera, supera la barrera de la prohibición para extranjeros, de poseer tierras en Marruecos.

Los 3 principales modelos de negocios son los siguientes:

- Inversión en agroindustria (arriba mencionada)
- Suministro de bienes de equipo

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Prestación de servicios de ingeniería, de sistemas de riego, de asistencia técnica, de automatización de procesos, de cadena frío etc.

7.2. POLOS AGROINDUSTRIALES

La empresa pública MedZ (filial de La Caisse de Dépôt et de Gestion) está desarrollando la construcción de 3 polos agroindustriales en las ciudades de: Berkane, Meknès, y Drarga (Agadir).

La inversión total de Medz en cada uno de los 3 polos agroindustriales será de: 250 millones de dirham para Berkane (dedicado al procesamiento de alimentos, productos lácteos y maquinaria agrícola), 482 millones de dirham para el polo agrícola de Meknès (dedicado a la empresa agroalimentaria), y 656 millones al parque Haliopolis (dedicado a la industria de transformación de productos del mar).

El polo de Berkane está en plena fase de construcción, mientras que los otros dos ya se encuentran en fase de comercialización.

7.2.1. Polo agroindustrial de Berkane

En Mayo de 2011, se terminó el primer tramo del polo agroindustrial de Berkane. Está situado a 12 Km de la ciudad de Berkane en la carretera secundaria que enlaza Berkane a Saidia pasando por la comuna rural Madagh y a unos 100km de Melilla. La superficie donde se aloja el proyecto es de 130 Hectáreas con un área reservada para una posible expansión y acogerá unos 24 proyectos que crearán empleos en las áreas de procesamiento de alimentos, productos lácteos, y maquinaria agrícola.

Basado en programas de desarrollo estructurales, este polo dará un fuerte impulso a la actividad económica y social de la región. Las condiciones climáticas favorables, la importancia y la diversidad del potencial agrícola y agro-industrial y la situación geográfica estratégica a proximidad de Europa y el Magreb constituyen ventajas para la región a fin de impulsar el proyecto “polo agro-industrial”.

Se trata de una opción basada en el partenariado entre la Administración y el sector privado compartiendo las responsabilidades y la promoción de la iniciativa privada.

Los objetivos contemplados son:

- Pre agrupación de las producciones agrícolas de la región
- La comercialización mediante un mercado de al por mayor o la venta mediante subasta
- La transformación y la distribución de la producción

Todos los sectores agrícolas estarán representados (cítricos, olivos, hortalizas, cultivos anuales, producción animal).

La superficie global de este polo es de 130 hectáreas repartidas de la siguiente manera:

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

- Actividad de recolección y comercialización: 35 Hectáreas
- Actividad de transformación: 35 hectáreas
- Actividad logística: 20 hectáreas
- Actividad de servicio: 10 hectáreas
- I+D y formación: 30 hectáreas
- Actividades terciarias: 4 hectáreas

7.2.2. Polo agroindustrial de Meknès

Este agropolo se emplazará en la región de Meknès, y estará dedicado a la industria agroalimentaria con especial atención a los subsectores siguientes: aceite de oliva, frutas y verduras, cereales, leche y carne. Un parque industrial que dispondrá de funciones de apoyo en materia de formación, I+D+I, transferencia tecnológica y otros servicios. La entrega del primer tramo está prevista para Junio 2012.

La empresa MedZ es la encargada de construir, gestionar y comercializar el parque, mientras que el Estado realizará la gestión del suelo y la financiación. Se permitirá la venta de la parcela o alquiler de naves industriales por un precio entre 200-260 dirham/m².

El agropolo contará con distintas áreas:

- Área agroindustrial
- Área logísticas
- Área de distribución comercial
- Instalaciones comunes

Un primer tramo de 108 hectáreas está siendo comercializado. Se trata de lotes para:

Grandes Industrias
Pymes
Logística
Servicios

7.3. SUMINISTRO DE BIENES DE EQUIPO

En Marruecos, la producción industrial en general y de maquinaria en particular es muy limitada lo que se traduce en potenciales importaciones desde Europa y España. Tradicionalmente Marruecos ha sido importador de maquinaria de ocasión sin embargo estas ayudas pueden abrir nuevas posibilidades a la compra de material nuevo.

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 formas de subvenciones y primas. Las más destacables para las empresas españolas son las que hacen referencia a la compra de maquinaria agrícola nueva.

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Las más interesantes son las siguientes:

A -Equipamiento de explotaciones agrícolas, tractores agrícolas nuevos

Producto	Tasa desubvención (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

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

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.

Aragex (Agrupación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola) asistió por cuarta vez a la principal feria agrícola de Marruecos (SIAM) al considerar que se trata de uno de los mercados más relevantes para las exportaciones de maquinaria agrícola española. De hecho en 2011, se afianzó como el quinto destino de las exportaciones de maquinaria agrícola española.

Algunas referencias españolas en el sector son las siguientes:

Empresa	Actividad
Herpasur	Instalación de depósitos y tanques
Silos Córdoba	Instalación de depósitos
GEyPE	Servicios de Ingeniería
Amate Maroc	Maquinaria Agrícola
Morera	Fabricante de agro nutrientes y fitosanitarios

8. BIBLIOGRAFÍA

8.1. BIBLIOGRAFÍA

ICEX: El mercado de la maquinaria agrícola en Marruecos

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4399798>

ICEX: Nota sectorial. La agricultura en Marruecos

<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4399640>

ICEX: El mercado del olivar en Marruecos.

<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4511337>

Milleniun Challenge Corporation: your investment opportunity in moroccan olive oil
<http://www.mcc.gov/documents/investmentopps/bom-morocco-english-oliveoil.pdf>

ADA (Agence pour le Developpement Agricole): Plan Maroc Vert
http://www.ada.gov.ma/Plan_Maroc_Vert/plan-maroc-vert.php

ADA (Agence pour le Developpement Agricole): Plans Régionaux
http://www.ada.gov.ma/plans_regionaux/filieres_par_regions.php

MedZ : Agropoles <http://www.medz.ma/index.php?lang=fr&Id=13>

COI (Consejo Oleico Internacional): Informe sobre Marruecos

Ministerio de Agricultura y de la pesca marítima
<http://www.agriculture.gov.ma/>

Plan Emergence: Agroalimentaire
<http://www.emergence.gov.ma/MMM/Agroalimentaire/Pages/DevelopperActiviteMaroc.aspx>

Ministerio de Industria
<http://www.mcinet.gov.ma/Pages/default.aspx>

Comisión Europea: TARIC
http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Documento de la Comisión Europea sobre medidas recíprocas de liberalización del comercio de productos agrícolas, productos agrícolas transformados, pescado y productos de la pesca entre la UE-Marruecos

ICEEX

9. ANEXOS

9.1. PRINCIPALES OPERADORES DEL SECTOR

Se encuentran en el siguiente listado sociedades de derecho marroquíes

Empresa	Razón social
Afrilait	Producción de quesos y productos lácteos
Agrial s.a.r.l.	Cooperativa agrícola y agroalimentaria
Agripêche	Periódico especializado en agricultura
Agro Health s.a.r.l.	Empresa dedicada al aceite de oliva
Aiguebelle (Cie Cherifienne de Chocolaterie s.a.r.l.)	Empresa chocolatera
Aman-Patiss	Suministros para reposterías y confiterías
Anoc	Agregación ovina
Argan Bio House	Cosméticos procedentes del aceite de Argán
Argan House	Cosméticos procedentes del aceite de Argán
Arganoil Company	Productos cosméticos y dietéticos procedentes del aceite de argán
Baltimar s.a.r.l.	Empresa especializada en aceites de palma, de coco y de pescado.
Bimo	Empresa dedicada a la bollería

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Bio Issafarne	Aceites y grasas alimentarias
Bouyayad & fils(sté)	Trituración de aceitunas, y exportación de aceite de oliva
Camsa s.a.r.l.	Aceites y grasas alimentarias
Carinsa Maroc s.a.r.l	Aditivos alimentarios diversos
C.c.i.d (Comptoir Commercial et Industriel)	Exportaciones y tratamientos de productos del mar
C.h.c.i s.a (Conserverie Huilière et Industrie Cé-réales)	Aceites y grasas alimentarias
Conagro s.a.r.l. ()	Conservadora Agroalimentaria
Conservaires de Meknes	Gran empresa dueña de la marca comercial Aicha
Copar s.a.r.l	Productos alimentarios de rabat
Dallant Magreb s.a.r.l	Suministro de aromas e ingredientes a compañías de bebidas y alimentos
Défimar s.a.r.l	Frutas, verduras y otros platos congelados
Distralim	Ingredientes para la industria agroalimentaria
ElBaraka (Sté de produits Alimentaire)	Empresa de productos alimentarios
Food Partners	Importación y distribución de aditivos alimentarios
Fortrade s.a.r.l	Alimentación e ingredientes químicos
G.B.F Global Business Food	Aditivos alimenticios
Godis (Go Distribution)	Productos alimentarios de lujo
Group Bicha	Conservas vegetales y de pescado
Groupe Uniner	Conservas animales y vegetales
Groupe Zniber	Gran grupo alimentario
Huilerie Abbou	Aceite de oliva
Huilerie Conserverie Elkela s.a.r.l	Conservera
Huilerie Lotfi Abdelkader	Conservas de aceitunas
Huilerie Olive Ablinka	Aceites y grasas alimentarias
Ikhlas extraction	Extracción de aceite de orujo
Jania Agro	Producción aceite de oliva

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

L.t.a.a s.a.r.l.	Logística y Transporte Agroalimentario
L'oleastre	Producción de aceite de oliva
Maghbreb oleo-tech	Extracción de aceite de oliva
Moulins de Zehoun	Molino industrial
Olea capital	Plantación y producción de aceite de oliva
Olio Engeneneering	Material para el aceite de oliva
Olivares associates	Import/export
Prima Foods	Distribución y logística de productos alimentarios
Sicoc	Fabricante de aceite de oliva
Sicopa conserverie	Consevera
s.i.m.o.o	Trituración de aceituna y conservas
Smarcos et Conserma s.a.r.l	Conserva de tomates y otros productos agroalimentarios
Sioff	Refinados de aceites alimentarios y conservas de aceitunas
Société National de Investissement (ex-ONA)	Holding con actividades relacionadas con la agroindustria
Sohna	Producción de aceite de oliva

9.2. ASOCIACIONES

ADAM

Association de Développement de l'Arboriculture au Maroc

37, AVENUE ALLAL BEN ABDELLAH. IMM. AL WATANIA APPT 631 (V.N)

MEKNES

Téléphone : 035.51.36.80

Fax : 035.51.36.80

ADEHO

Association des Exportateurs d'Huiles d'Olives et Dérivés

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

59 RUE JEAN JAURES
CASABLANCA
Telephone: 022.27.39.42
Fax: 022.29.57.41
adeho@menara.ma

AGRAGEX

Agrupación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componente

Calle Ledesma 10Bis – 1ºIzda
48001 Bilbao - BIZKAIA
Tel. 94 470 65 05
Fax 94 424 68 38
E-mail: agragex@agragex.es

AMASCOP

Association Marocaine de la Semi-Conservede Poisson
15, IMM AV, MY ABDELLAH BP 186 AGADIR
Téléphone 028 82 36 09
Fax : 028 84 60 19

ANAFAP

Association Nationale des Fabricants de Farine et d'Huile de Poisson
15 AV. PRINCE MY ABDELLAH IMM. A- BP. 186
AGADIR
Téléphone : 028 82 36 09
Fax : 028.84.60.19

APEFEL

Association Marocaine de Producteurs des Fruits et Légumes
AV. MY ISMAIL DAR ILLIGHIM. A5 BUREAU 209-CITE NAHDA
AGADIR
Téléphone : 028.84.88.64
Fax : 028.84.88.65
Email : agrotech@apefel.com

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

www.apefel.com

ARBONOR

Industries Agro-Alimentaires et de Conditionnement du Nord

Gare de ras el ma , Zouagha Moulay Yacoub 30000

FES

Tel: 05 35 97 90 32

ASFAC

Association des Fabricants d'Aliments Composés

149 ROUTE DES OULAD ZIANE

CASABLANCA

Téléphone 022.61.85.66

Fax 022.61.85.66

ASPAM

Association des Producteurs d'Agrumes du Maroc

283, BD ZERKTOUNI 6EME ETAGE

Casablanca

Téléphone : 022.36.39.46 / 022.36.39.96

Fax : 022-36-40-41

aspam@menara.ma

ASPRAM

Association des Producteurs de Raisins du Maroc

Domaine Aït Herz Allah, Route Haj Kaddour,

Meknès

Tél : 05 55 30 00 04 / 06 / 31

CETIA

(Centre Technique Industriel de l'Agroindustrie)

Complexe des C. T., Rte BO50 Ouled Haddou, Sidi Maarouf; BP 54 Casablanca

Casablanca

Tel: +212 22 32 13 79

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Fax: + 212 22 58 02 62

COMADER

Confédération Marocaine de l'Agriculture et du Développement Rural

2, RUE EL KAI HASSAN

RABAT

Téléphone : 037.26.35.00

Fax : 037 26 35 01

amsp@iam.net.ma

GIAC Agroalimentaire (Groupement Interprofessionel d'Aide au Secteur Agroalimentaire)

Bo 50 cplx adm. Des centres Techniques, Sidi Maârouf 20190 Casablanca

Tel: +212 22 58 02 61

Fax: +212 22 58 02 62

Email: giac.agromail.com

FENAGRI

(Fédération Nationale de l'Agroalimentaire)

Complexe des C. T., Rte BO50 Ouled Haddou, Sidi Maarouf; BP 54 Casablanca

Casablanca

Tel: +212 22 32 13 79

Fax: + 212 22 58 02 62

Fenagri_2@menara.ma

FICOPAM

Fédération des Industries de la Conserve des Produits Agricole du Maroc

Aïn Sebaâ Centre 2eme étage, n° 35

Rue de Rabat

Casablanca

Tel: +212 22 35 10 81 Fax: +212 22 35 17 40

MAGHREBIO

Association pour l'Agriculture et l'Alimentation Saine

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

127 AVENUE MOHAMED V IMMEUBLE GIDEL GUELIZ

MARRAKECH

Téléphone : 024.43.97.26 / 024.43.75.72 / 024.43.62.22

Fax : 024.49.21.01

rabah229@hotmail.com

UDOM

Union pour le Développement de l'Olivier de Meknès

AGRO-PÔLE ENA , BP. S/40

MEKNÈS

Téléphone : 035.30.03.91

Fax : 035.30.03.91

udom-meknes@hotmail.com

9.3. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos de Marruecos

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

Agence pour le développement agricole

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

Extenda (Agencia Andaluza de Promoción Exterior)

33 Avenue Hassan Seghir, nº 1-1

20000 Casablanca, Marruecos

Tlf (212) 522 45 15 11

marruecos@extenda.es

Haut Commissariat au Plan

<http://www.hcp.ma>

MedZ

Adresse Espace les Oudayas;

Angle Av Annakhil et Av Mehdi Ben Barka,

Hay Riad

Rabat

EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA: EL ACEITE DE OLIVA EN MARRUECOS

Tél : 037.57.61.00

Fax : 037.71.64.17

contact@medz.ma

www.medz.ma

Ministère du Commerce et de l'Industrie

<http://www.mcinet.gov.ma/mciweb/QualiteNormalisation/>

Ministère de l'Agriculture et la Pêche Maritime

Avenue Mohamed V, Quartier Administratif-Place Abdellah Chefchaoui,

BP: 607, Rabat

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

Oficina Comercial de España en Casablanca

33 Boulevard Moulay Youssef

Casablanca

Tlf: (212) 22 31 31 18

www.oficinascomerciales.es/

Oficina Comercial de España en Rabat

78 Avenue du Chellah

Rabat

Tlf: (212) 37 761 707

www.oficinascomerciales.es/

Office Cherifien des Phosphates (OCP)

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

Office des Foires et Expositions de Casablanca

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

Web TARIC de la Comisión Europea

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es

9.4. FERIAS

CFIA (Carrefour des fournisseurs de l'industrie agroalimentaire)

Organizada por la Cámara de Comercio Francesa en Marruecos y que agrupa a las empresas francesas del sector agroalimentario. Está programada para el 25, 26,27 de Septiembre de 2012 en Casablanca.

<http://www.cfiaexpo.com/cfia-maroc/le-salon-24/le-salon-3.html>

MAFEX (Food ingredients)

Se celebrará la primera edición en Noviembre de 2012 en Casablanca, y cubrirá las últimas innovaciones en procesado, envasado, distribución e ingredientes alimentarios.

<http://www.mafex-morocco.com/>

SIAM (Salón Internacional de la Agricultura en Marruecos)

Es una feria que se celebra anualmente (en Abril). Este año se ha celebrado su VII edición en Meknès. 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

<http://www.salon-agriculture.ma/>

SIFEL (Salón Internacional de frutas y verduras)

Feria anual, que se celebró entre el 6 y el 9 2012 en Agadir. El sector principal de esta feria es el agroalimentario.

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