

ACTA DE EVALUACIÓN DE LA TESIS DOCTORAL

Año académico 2016/17

DOCTORANDO: **BAKKALI, IMAD**
D.N.I./PASAPORTE: ****2133H

PROGRAMA DE DOCTORADO: **D432 ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL**
DEPARTAMENTO DE: **ECONOMÍA**
TITULACIÓN DE DOCTOR EN: **DOCTOR/A POR LA UNIVERSIDAD DE ALCALÁ**

En el día de hoy 14/09/17, reunido el tribunal de evaluación nombrado por la Comisión de Estudios Oficiales de Posgrado y Doctorado de la Universidad y constituido por los miembros que suscriben la presente Acta, el aspirante defendió su Tesis Doctoral, elaborada bajo la dirección de MIGUEL ANGEL DÍZA MIER // LUIS FELIPE RIVERA GALICIA/ANA KARINA ALFARO MORENO.

Sobre el siguiente tema: *UNA INVESTIGACIÓN SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUXILIAR DEL AUTOMÓVIL EN MARRUECOS*

Finalizada la defensa y discusión de la tesis, el tribunal acordó otorgar la CALIFICACIÓN GLOBAL¹ de (no apto, aprobado, notable y sobresaliente): NOTABLE

Alcalá de Henares, 14 de septiembre de 2017

EL PRESIDENTE



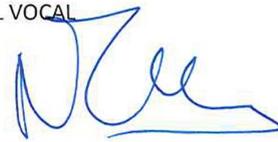
Fdo.: EDUARDO QUENCA

EL SECRETARIO



Fdo.: M.A. MARTÍNEZ

EL VOCAL



Fdo.: MARJOLITA NAVARRO

FIRMA DEL ALUMNO,



Fdo.: IMAD BAKKALI

¹ La calificación podrá ser "no apto" "aprobado" "notable" y "sobresaliente". El tribunal podrá otorgar la mención de "cum laude" si la calificación global es de sobresaliente y se emite en tal sentido el voto secreto positivo por unanimidad.

INCIDENCIAS / OBSERVACIONES:



Universidad
de Alcalá

ESCUELA DE DOCTORADO
Servicio de Estudios Oficiales de
Posgrado

DILIGENCIA DE DEPÓSITO DE TESIS.

Comprobado que el expediente académico de D./D^a _____
reúne los requisitos exigidos para la presentación de la Tesis, de acuerdo a la normativa vigente, y habiendo
presentado la misma en formato: soporte electrónico impreso en papel, para el depósito de la
misma, en el Servicio de Estudios Oficiales de Posgrado, con el nº de páginas: _____ se procede, con
fecha de hoy a registrar el depósito de la tesis.

Alcalá de Henares a _____ de _____ de 20 _____



Fdo. El Funcionario



Programa de Doctorado en Economía Aplicada

**UNA INVESTIGACIÓN SOBRE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL
SECTOR DE LA INDUSTRIA AUXILIAR DEL
AUTOMÓVIL EN MARRUECOS**

Tesis Doctoral presentada por

IMAD BAKKALI

DIRECTOR: Prof. Dr. D. Miguel Ángel Díaz Mier

CODIRECTOR: Prof. Dr. D. Luis Felipe Rivera Galicia

CODIRECTORA: Profa. Dra. Dña. Ana Karina Alfaro Moreno

Alcalá de Henares, Abril de 2017

D. Carlos Mario Gómez Gómez, Director del Departamento de Economía de la Universidad de Alcalá una vez consultado el informe de los profesores Miguel Ángel Díaz Mier, Luis Felipe Rivera Galicia y Ana Karina Alfaro Moreno y tras la aprobación por parte de la Comisión Permanente del Consejo de Departamento del 29 de marzo de 2017, autoriza la presentación de la tesis titulada *Una Investigación sobre la Inversión Extranjera Directa en el Sector de la Industria Auxiliar del Automóvil en Marruecos*, realizada por D. Imad Bakkali y una vez efectuados los trámites oportunos, su defensa ante el Tribunal correspondiente.

En Alcalá de Henares, a 19 de abril de dos mil diecisiete.



Fdo.: D. Carlos Mario Gómez Gómez
Director del Departamento de Economía

D. Miguel Ángel Díaz Mier, Profesor Titular de Universidad, D. Luis Felipe Rivera Galicia, Profesor Titular de Universidad y D^a. Ana Karina Alfaro Moreno, Profesora Asociada, pertenecientes al Departamento de Economía de la Universidad de Alcalá,

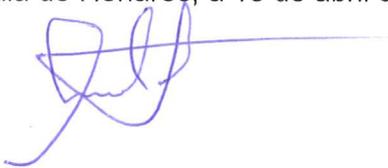
EXPONEN

Que la Tesis Doctoral titulada *Una Investigación sobre la Inversión Extranjera Directa en el Sector de la Industria Auxiliar del Automóvil en Marruecos*, elaborada por D. Imad Bakkali, alumno de Doctorado del Programa de Economía Aplicada, y de la cual han sido codirectores, reúne las condiciones necesarias para el inicio de los trámites destinados a su defensa pública por parte del Doctorando, por lo que

AUTORIZAN

La presentación de la citada Tesis Doctoral para su posterior tramitación.

En Alcalá de Henares, a 18 de abril de dos mil diecisiete.



Fdo.: Dr. D. Miguel Ángel Díaz Mier



Fdo.: Dr. D. Luis F. Rivera Galicia



Fdo.: Dra. D^a. Ana Karina Alfaro Moreno

**Para mis padres,
mis hermanos,
mi familia y mis amigos**

“El que lee mucho y anda mucho, ve mucho y sabe mucho”

Miguel de Cervantes Saavedra

AGRADECIMIENTOS

Al finalizar esta tesis doctoral, surge en mí un profundo agradecimiento a todos aquellos que hicieron posible esta enriquecedora experiencia. Especialmente hacia el director de este trabajo, el Profesor Dr. Miguel Ángel Díaz Mier, Profesor Titular de Universidad de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas, Empresariales y Turismo de la Universidad de Alcalá. Sin su entrega, dedicación, seguimiento y compromiso este proyecto no habría sido posible; durante la realización del mismo me ha aportado la dirección, ayuda y consejos necesarios.

También deseo agradecer a mis codirectores de Tesis; en primer lugar, al Dr. Luis Felipe Rivera Galicia, por su esfuerzo y dedicación, por los consejos y la información que me ha proporcionado, y porque con su conocimiento, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado que pueda terminar esta tesis doctoral; de la misma forma, quiero agradecer a la codirectora de esta tesis doctoral, la Dra. Ana Karina Alfaro Moreno por su activa colaboración, sus valiosas opiniones y el interés mostrado a lo largo de este trabajo de investigación.

También me gustaría agradecer a mis profesores durante todos mis estudios en la Universidad de Alcalá, porque todos han aportado mucho a mi formación, y en especial a los Profesores Doctores D^a. María del Mar Sarro Álvarez y D. Miguel Ángel Martínez Martínez por sus consejos, su enseñanza y más que todo por su amistad.

También quiero manifestar mi reconocimiento al Doctor D. José María Mella Márquez, Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid, por los consejos y la información que me ha proporcionado. Las valiosas sugerencias de todos ellos han quedado reflejadas en este estudio.

Al Profesor Doctor D. Julio Segura Sánchez, Profesor de la Universidad Complutense de Madrid, quién me ayudó a ampliar mis conocimientos académicos.

Quiero expresar mi agradecimiento especial al Señor Don Abdelhadi el Hatimi, economista del Ministerio de Economía y Finanzas de Marruecos, quien fue un amigo siempre generoso y dispuesto como pocos, que compartió conocimientos y experiencias de tipo profesional y personal que fueron de gran valor.

Gracias a mis amigos, a los que están a mi lado y a los que están lejos, porque me comprendieron cuando mi ritmo de vida fue incomprensible y tuvieron paciencia de esperar.

A todos los compañeros de la UAH, especialmente:

- Simone Brauner, investigadora en la UAH.
- Tania Plascencia Cuevas Docente, Investigadora en la Universidad Autónoma de Nayarit.
- Martín Vallcorba, cuya función actual es la de Asesor del Ministro de Economía y Finanzas de Uruguay y Coordinador del Programa de Inclusión Financiera del Ministerio.
- Mario Blázquez de Paz, quien actualmente está haciendo una estancia postdoctoral en el Research Institute of Industrial Economics en Estocolmo.
- Víctor León, líder de una oficina de proyectos de TI asociados a minería de cobre
- Mario Cantalapiedra, Secretario Técnico de Economistas Contables del Consejo General de Economistas

Deseo también agradecer a los siguientes Organismos:

- A la Universidad Alcalá, por el compromiso, entrega y sacrificio de sus profesores, que aceptaron acompañarme durante más de 10 años.
- Universidad Complutense de Madrid.
- Universidad Autónoma de Madrid.
- Universidad al Alakhawayin en Ifran, Marruecos.
- Universidad Mohamed V en Rabat, Marruecos.
- Universidad de Abdel Malek Essadi en Tánger, Marruecos.
- Escuela Ibn Al Khatib en Tánger, Marruecos.
- Escuela Ibn Batuta en Tánger, Marruecos.
- Escuela de primaria Tarik Ibn Ziyad en Tánger, Marruecos.

Finalmente, por no olvidar a nadie, debo decir que durante estos años son muchas las personas e instituciones que han participado en este trabajo y a quienes quiero expresar mi gratitud por el apoyo y la confianza que me han prestado de forma desinteresada.

RESUMEN

La economía marroquí ha transitado por significativos cambios estructurales al menos desde los años noventa. Entre todas las medidas de política económica que se han tomado, destaca la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), que ha sido una estrategia fundamental para el desarrollo económico del país. Esta estrategia se concretiza en la adopción de múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales. La creciente IED refleja la importancia de un segmento de la economía marroquí como parte de las estrategias globales de empresas multinacionales.

La presente Tesis Doctoral tiene como objetivo principal aclarar en qué medida los determinantes de la Inversión Extranjera Directa influyen en los niveles de inversión realizados por empresas extranjeras en Marruecos. El interés de investigar cómo se produce la inversión extranjera directa en Marruecos, y la identificación de los factores más relevantes que afectan a la decisión de localización de las empresas extranjeras, nació de la creciente tendencia hacia una mayor apertura comercial y de inversiones que se ha observado en Marruecos. En este trabajo de investigación se examinan con detalle los cambios legislativos marroquíes en torno a la IED desde los años ochenta del pasado siglo XX, los cuales son fundamentales para comprender las opciones de ingreso de la IED en Marruecos y sus crecientes flujos desde entonces.

La importancia de la industria automotriz en las economías emergentes y su papel como propulsor para el desarrollo de otros sectores de alto valor agregado, han provocado que diversos países emergentes tengan como uno de sus principales objetivos el desarrollo y fortalecimiento de esta industria. Marruecos no es la excepción, pues la industria automotriz en Marruecos ha representado un sector estratégico para el desarrollo del país: su participación en las exportaciones la

coloca como la industria más importante del país, superando incluso sectores estratégicos del país como el de la extracción de Fosfato.

Por sus ventajas competitivas a nivel regional que ofrece Marruecos, la industria automotriz en el país norte africano aún tiene un alto potencial de crecimiento y de generación de empleo. Marruecos puede incrementar su competitividad como receptor de IED en el sector de la industria automotriz y convertirse en una importante planta de exportaciones.

En la economía marroquí, varias multinacionales realizan Inversión Extranjera Directa (IED), principalmente, en la industria automotriz. Sus IED son importantes para la economía marroquí, como una manera de aprendizaje de nueva tecnología. Para el Gobierno marroquí, promover la IED sería una manera efectiva de contribuir al desarrollo económico.

El presente trabajo evalúa el desempeño de la IDE en la industria auxiliar del automóvil en Marruecos, se analizan las características que explican esta situación, se estudian las nuevas condiciones del contexto económico y de inserción internacional de Marruecos, articuladas por la apertura de la economía. Se identifica la existencia de factores determinantes de la IED en el sector de la industria del automóvil en Marruecos. Entre estos factores se han distinguido varios determinantes principales: el Marco Político para la Inversión Extranjera Directa; los Determinantes Económicos; y las Medidas que facilitan las Operaciones de Inversión.

Se complementa el estudio con información de la industria automotriz en Marruecos que tiene que ver con la entrada de IED en el sector.

También se realiza un estudio empírico sobre las empresas multinacionales del sector implantadas en Marruecos. Se analizan los factores de atracción a las inversiones y a partir de una encuesta a las empresas del sector, utilizando como marco de referencia las aportaciones de varios autores especializados en IED, se evalúan las respuestas de las empresas y las especificidades determinantes de las decisiones de inversión.

ABSTRACT

The Moroccan economy has undergone significant structural changes since at least the 1990s. Among all the economic policy measures that have been taken, the attraction of Foreign Direct Investment (FDI) has been a fundamental strategy for the economic development of the country. This strategy is materialized in the adoption of multiple bilateral and multilateral agreements. The growing FDI reflects the importance of a segment of the Moroccan economy as part of the global strategies of multinational companies.

The main objective of this Doctoral Thesis is to clarify to what extent the determinants of Foreign Direct Investment influence the levels of investment made by foreign companies in Morocco. The interest in investigating how foreign direct investment in Morocco is produced, and the identification of the most relevant factors affecting the localization decision of foreign companies, was born out of the growing trend towards greater trade and investment openness observed in Morocco. In this research, Moroccan legislative changes on FDI from the 1980s onwards are examined in detail, which are fundamental to understanding the FDI inflows options in Morocco and their increasing flows since then.

The importance of the automotive industry in emerging economies and their role as a driver for the development of other sectors with high added value have led several emerging countries to develop and strengthen this industry as one of their main objectives. Morocco is no exception, as the Moroccan automotive industry has represented a strategic sector for the country's development: its share of exports places it as the country's most important industry, surpassing even the country's strategic sectors such as the extraction of Phosphate.

Due to its competitive advantages at the regional level offered by Morocco, the automotive industry in the North African country still has a high potential for growth and job creation. Morocco can increase its competitiveness as a recipient of FDI in the sector of the automotive industry and become a major export plant.

In the Moroccan economy, several multinationals carry out Foreign Direct Investment (FDI), mainly in the automotive industry. Their FDI are important for the Moroccan economy, as a way of learning new technology. For the Moroccan Government, promoting FDI would be an effective way of contributing to economic development.

The present study evaluates the performance of FDI in the automobile auxiliary industry in Morocco, and analyzes the characteristics that explain this situation. The new conditions of the economic context and the international insertion of Morocco are studied, articulated by the opening of the economy. It also identifies the existence of determinants of FDI in the sector of the automobile industry in Morocco. Among these factors, several main determinants have been distinguished: the Political Framework for Foreign Direct Investment; The Economic Determinants; And the Measures facilitating the Investment Transactions.

The study is also complemented with information of the automotive industry in Morocco that has to do with the entry of FDI in the sector.

An empirical study is also carried out on the multinational companies of the sector implanted in Morocco. We analyze the attraction factors for investments and, from a survey of companies in the sector, using as input the contributions of several authors specialized in FDI, we evaluate the responses of companies and the determinants of investment decisions.

ÍNDICE

Índice de Tablas.....	vii
Índice de Figuras.....	ix
Símbolos, Siglas y Acrónimos	xiii
INTRODUCCIÓN GENERAL	1
Motivación.....	1
Objetivos	4
Hipótesis de partida.....	5
Estructura de la Tesis.....	5
CAPÍTULO PRIMERO. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y SUS DETERMINANTES	7
1.1. Definición de la Inversión Extranjera Directa	8
1.2. Clasificación de la Inversión Extranjera Directa.....	11
1.2.1 Inversión Extranjera Directa Horizontal.....	11
1.2.2 Inversión Extranjera Directa Vertical.....	12
1.3. Marco legal de la Inversión Extranjera Directa	13
1.4. Teorías sobre los determinantes de la Inversión Extranjera Directa.....	17
1.4.1. La teoría de los costes de transacción.....	17
1.4.2. Teoría del ciclo de vida del producto.....	18
1.4.3. Paradigma ecléctico o modelo “OLI”	19
1.5. Los determinantes de la localización de la inversión extranjera directa: una revisión de la literatura empírica.....	21
1.5.1. Factores económicos de la localización de la IED	21
1.5.1.1. Tamaño de mercado	21
1.5.1.2. Estabilidad macroeconómica.....	22
1.5.1.3. Coste y calidad de la mano de obra	25
1.5.1.4. Calidad de las infraestructuras	26
1.5.1.5. Disponibilidad de recursos naturales.....	26
1.5.1.6. Apertura comercial	27

1.5.1.7. Fiscalidad	28
1.5.2. Factores políticos de la localización de la IED	30
1.5.2.1. Políticas de educación y sanidad.....	30
1.5.2.2. Políticas de privatización y liberalización económica	32
1.5.3. Factores institucionales de la localización de la IED.....	33
1.5.3.1. La democracia	33
1.5.3.2. La corrupción.....	35
1.5.3.3. La justicia	36
1.6. Revisión de la literatura empírica sobre la Inversión Extranjera Directa en Marruecos.....	37
CAPÍTULO SEGUNDO. LA ECONOMÍA MARROQUÍ.....	43
2.1. Indicadores económicos del estado marroquí.....	44
2.2. Sectores económicos	46
2.3. Comercio exterior	48
2.4. Competitividad de la economía marroquí.....	54
2.5. Perspectivas de la economía marroquí.....	55
2.6. Políticas sectoriales de Marruecos	56
2.6.1. La estrategia industrial	56
2.6.2. La estrategia del sector de agricultura.....	57
2.6.3. La estrategia del sector de energía	58
2.6.4. La estrategia de la formación profesional	59
2.6.5. La estrategia del sector de turismo.....	60
2.6.6. La estrategia del sector de comercio.....	61
2.6.7. La estrategia del sector de logística	61
2.6.8. La estrategia del sector de pesca marítima	62
2.6.9. La estrategia del sector de artesanía.....	63
2.6.10. La estrategia de tecnologías de información (TIC)	64
2.7. Ambiente de negocios en Marruecos.....	64
2.7.1. Moneda marroquí y operaciones con el extranjero.....	65
2.7.2. Inversión con un socio marroquí y acuerdos de coinversión.....	67
2.7.3. Propiedad inmobiliaria y uso del suelo	70
2.7.4. Fiscalidad marroquí.....	71
2.7.5. Incentivos y apoyos a la inversión extranjera en marruecos.....	72
2.7.6. Zonas de implantación	75

2.7.7. Recursos humanos.....	78
2.7.8. Código del trabajo.....	80
2.7.9. Libertad de precios y competencia.....	80
2.8. La atracción de la IED en Marruecos	81
2.8.1. Ventajas de la IED en Marruecos	81
2.8.2. Inconvenientes para la IED en Marruecos	83

CAPÍTULO TERCERO. EL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MARRUECOS..... 89

3.1. El sector de la industria automotriz.....	89
3.1.1. Situación internacional.....	90
3.1.2. Situación del sector en la Unión europea.....	93
3.1.3. Situación del sector en el continente africano	96
3.2. Sector de la industria automotriz en Marruecos.....	100
3.2.1. Propensiones del consumo en el sector	102
3.2.2. Tendencias de la Producción de vehículos en Marruecos	105
3.2.3. Evolución de las importaciones y exportaciones del sector.....	105
3.3. La política del Estado Marroquí hacia el sector de la industria automotriz... ..	108
3.3.1. El nuevo plan para el apoyo del sector automotriz en Marruecos	110
3.4. Perspectivas del sector: Análisis DAFO	111
3.4.1. Debilidades.....	111
3.4.2. Amenazas.....	111
3.4.3. Fortalezas.....	112
3.4.4. Oportunidades	112

CAPÍTULO CUARTO. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MARRUECOS..... 115

4.1. Normativa relativa a la inversión en Marruecos.....	117
4.2. La IED en Marruecos	122
4.2.1. Comparación de la IED en Marruecos con sus países competidores	122
4.2.2. Análisis de la IED en Marruecos	125
4.2.2.1. Distribución de la IED en Marruecos por país de origen.....	128
4.2.2.2. Distribución sectorial de la IED recibida en Marruecos.....	131
4.3. La IED en el sector de la industria marroquí.....	134

4.3.1. Flujos de IED en el sector de la industria automotriz en Marruecos	135
4.3.2. IED por subsectores en el sector automotriz en Marruecos.....	136
CAPÍTULO QUINTO. METODOLOGÍA E INVESTIGACIÓN EMPÍRICA.....	139
5.1. Las empresas multinacionales del sector automotriz implantadas en Marruecos.....	139
5.2. Diseño del cuestionario y administración de la encuesta	145
5.2.1. Descripción del cuestionario.....	145
5.2.1.1. Bloque 1: Datos de identificación y características generales.....	146
5.2.1.2. Bloque 2: Valoración de la actividad de las empresas en Marruecos.....	147
5.2.1.3. Bloque 3: Factores determinantes de la IED en el sector automotriz en Marruecos	148
5.2.2. Administración de la encuesta.....	152
5.3. Análisis de resultados	153
5.3.1. Análisis descriptivo de las características de la muestra	153
5.3.2. Valoración de la actividad de las empresas en Marruecos	159
5.3.3. Factores determinantes de la IED en el sector automotriz en Marruecos	165
5.3.3.1. Factores económicos.....	165
5.3.3.2. Factores políticos.....	175
5.3.3.3. Factores institucionales	182
CAPÍTULO SEXTO. CONCLUSIONES GENERALES, IMPLICACIONES, LIMITACIONES Y LINEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN	187
REFERENCIAS.....	193
ANEXO 1. EMPRESAS MULTINACIONALES DEL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOVILÍSTICA EN MARRUECOS. 2016	201
ANEXO 2. CUESTIONARIO. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MARRUECOS	207

**ANEXO 3. QUESTIONNAIRE. FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) IN
THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN MOROCCO 213**

**ANEXO 4. QUESTIONNAIRE. INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER AU
SECTEUR DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU MAROC 219**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Acuerdos de libre comercio firmados por Marruecos	16
Tabla 1.2. Factores determinantes de la IED en Marruecos	41
Tabla 2.1. Indicadores económicos de Marruecos	46
Tabla 2.2. Valor añadido por sector (% del PIB)	47
Tabla 2.3. Variación anual de importaciones y exportaciones de Marruecos durante el período 2004-2015 (en %).....	48
Tabla 2.4. Tipos de interés medio aplicados en Marruecos	66
Tabla 4.1. Ingresos y gastos de la IED en Marruecos, entrada neta de capital (balanza de pagos, Millones Dírham)	127
Tabla 4.2. Flujos de IED, entrada neta de capital (balanza de pagos, Millones US\$ a precios actuales), PIB de Marruecos (Millones US\$) y ratio IED/PIB.....	128
Tabla 4.3. IED en Marruecos por países de origen, 2000-2014 (en porcentaje) ...	130
Tabla 4.4. IED en Marruecos por sectores, 2000-2013 (en porcentaje).....	132
Tabla 5.1. Distribución provincial del número de empresas del sector de la industria del automóvil en Marruecos, ordenadas de mayor a menor importancia. 2013	141
Tabla 5.2. Compañías de fabricación de automóviles afincadas en Marruecos, con capital extranjero. 2016	142
Tabla 5.3. Distribución geográfica de los establecimientos de las empresas del sector auxiliar automovilístico en Marruecos.....	143
Tabla 5.4. Distribución por países de origen de las empresas del sector auxiliar del automóvil en Marruecos. 2016	143
Tabla 5.5. Clasificación de los establecimientos de las empresas por el país de procedencia y su localización en Marruecos. 2016	144
Tabla 5.6. Preguntas del primer bloque del cuestionario. Información y objetivo..	146

Tabla 5.7. Preguntas del segundo bloque del cuestionario. Información y objetivo.....	148
Tabla 5.8. Preguntas del bloque 3.1 del cuestionario: Factores Económicos determinantes de la localización de la IED en Marruecos.....	150
Tabla 5.9. Preguntas del bloque 3.2 del cuestionario: Factores políticos determinantes de la localización de la IED en Marruecos.....	151
Tabla 5.10. Preguntas del bloque 3.3 del cuestionario: Factores institucionales determinantes de la localización de la IED en Marruecos.....	152
Tabla 5.11. Valoración de la actividad de las empresas de la muestra en Marruecos	164
Tabla 5.12. Relación entre la zona de establecimiento y la opinión sobre el grado de influencia de las Zonas Francas en la decisión de invertir en Marruecos	172
Tabla 5.13. Influencia de los Factores económicos determinantes de la IED en Marruecos	174
Tabla 5.14. Influencia de los Factores políticos determinantes de la IED en Marruecos	181
Tabla 5.15. Influencia de los Factores institucionales determinantes de la IED en Marruecos	185

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Evolución del PIB en Marruecos (miles de millones de USD)	45
Figura 2.2. Importaciones marroquíes por producto durante el período 2000-2015 (en %)	50
Figura 2.3. Exportaciones marroquíes por producto durante el período 2000-2015 (en %)	50
Figura 2.4. Importaciones de Marruecos por países durante el período 2000-2015 (en %)	51
Figura 2.5. Importaciones de Marruecos de los países de la UE durante el período 2000-2015 (en%)	52
Figura 2.6. Principales países destino de las exportaciones de Marruecos durante el período 2000-2015 (en%)	52
Figura 2.7. Exportaciones de Marruecos hacia los países de la UE durante el período 2000-2015 (en %)	53
Figura 2.8. Comercio de los principales países del Magreb y Egipto con respecto al comercio mundial durante el período 2000-2015 (en %)	54
Figura 3.1. Fabricación mundial de vehículos, 1990-2015 (en millones de unidades)	90
Figura 3.2. Producción mundial de vehículos por países, en millones de unidades (2004-2015)	91
Figura 3.3. Evolución del comercio de la industria del automóvil, en millones de dólares (2004-2015)	92
Figura 3.4. Cuota del sector de la automoción en las exportaciones mundiales, en porcentaje (2004-2015)	93
Figura 3.5. Producción automotriz de la UE por países, en unidades (2015)	94
Figura 3.6. Evolución de exportaciones de la industria del automóvil en la UE, en millones de dólares (2004-2015)	94
Figura 3.7. Exportaciones de la industria del automóvil en la UE por países en 2015 (en miles de millones de dólares)	95

Figura 3.8. Cuota del sector Automoción en las exportaciones en la UE por países en 2015, en porcentaje	96
Figura 3.9. Cuota de África en la producción mundial de vehículos en 2015	97
Figura 3.10. Producción africana de vehículos, en unidades (2004-2015)	98
Figura 3.11. Producción automotriz en África por países, en unidades (2004-2015).....	99
Figura 3.12. Principales países africanos exportadores de la industria automovilística en el periodo (2004-2014), en millones de dólares.....	99
Figura 3.13. Evolución de las ventas de vehículos nuevos en los principales mercados africanos (2005-2015), en unidades.....	101
Figura 3.14. Evolución de las ventas de vehículos nuevos en Marruecos (2005-2015), en unidades.....	102
Figura 3.15. Vehículos vendidos por marcas (2014), en unidades.....	103
Figura 3.16. Producción de vehículos en Marruecos (2004-2014), en miles de vehículos	105
Figura 3.17. Exportaciones de la industria automotriz marroquí, en millones de dólares (2004-2014)	106
Figura 3.18. Exportación por subsectores del sector automotriz marroquí, en millones de Dirhams (2007-2012).....	107
Figura 3.19. Evolución de las importaciones y exportaciones de la industria automóvil marroquí en millones de dólares (2004-2014)	107
Figura 4.1. Evolución de los flujos de IDE entrante en la región mediterránea, 2009-2014 (balanza de pagos, Millones US\$ a precios actuales).....	123
Figura 4.2. Flujos de IED en países mediterráneos receptores de IED, entrada neta de capital, 2000-2015, en porcentaje de la balanza de pagos a precios actuales	124
Figura 4.3. Flujos de la IED, entrada neta de capital en Marruecos durante el período 1980-2014 (balanza de pagos, Millones US\$, a precios actuales).....	126
Figura 4.4. IED en Marruecos por países de origen, 2000-2014 (en porcentaje) ..	129
Figura 4.5. IED en Marruecos por sectores, 2000-2013 (en porcentaje)	131
Figura 4.6. IDE global durante el período 2000-2013 en Marruecos, por sectores de destino, en porcentaje	133
Figura 4.7. IDE en Marruecos por sectores de destino en 2013 (en porcentaje) ...	133

Figura 4.8. Evolución de la IED sector industria automotriz marroquí, durante el período 2010-2014 (en miles de millones de dirhams).....	136
Figura 5.1. Distribución geográfica de las empresas del Sector de la Industria Automovilística. 2013.....	140
Figura 5.2. Nacionalidad de origen de las empresas de la muestra.....	154
Figura 5.3. Localización en Marruecos de las empresas de la muestra.....	155
Figura 5.4. Forma jurídica de las empresas de la muestra	155
Figura 5.5. Número de empresas de la muestra según su año de implantación en Marruecos.....	156
Figura 5.6. Número de empleados de las empresas de la muestra	157
Figura 5.7. Actividad principal realizada por las empresas de la muestra.....	158
Figura 5.8. Empresas de la muestra que tienen la certificación ISO/TS 16949.....	159
Figura 5.9. Valoración de la cifra de negocios de las empresas de la muestra.....	160
Figura 5.10. Valoración del nivel de beneficios de las empresas de la muestra ...	160
Figura 5.11. Valoración de la rentabilidad económica de las empresas de la muestra.....	161
Figura 5.12. Valoración de la actividad productiva de las empresas de la muestra.....	162
Figura 5.13. Valoración de la evolución de la plantilla en las empresas de la muestra.....	163
Figura 5.14. Valoración de la satisfacción de las empresas de la muestra de haber invertido en Marruecos	163
Figura 5.15. Influencia de la Estabilidad macroeconómica en la decisión de invertir en Marruecos	165
Figura 5.16. Influencia de la Tasa de interés en la decisión de invertir en Marruecos.....	166
Figura 5.17. Influencia de la Tasa de crecimiento en la decisión de invertir en Marruecos.....	167
Figura 5.18. Influencia del Tamaño de mercado en la decisión de invertir en Marruecos.....	167
Figura 5.19. Influencia del Coste y calidad de la mano de obra en la decisión de invertir en Marruecos	168
Figura 5.20. Influencia de la Calidad de las infraestructuras en Marruecos	169
Figura 5.21. Influencia de la Disponibilidad de recursos naturales en Marruecos.	169

Figura 5.22. Influencia del Grado de apertura comercial de Marruecos	170
Figura 5.23. Influencia de la Fiscalidad y las cargas tributarias en Marruecos	171
Figura 5.24. Influencia de las Zonas Francas en Marruecos	171
Figura 5.25. Influencia de Geografía y proximidad a Europa de Marruecos	173
Figura 5.26. Influencia de las Políticas de educación en Marruecos	175
Figura 5.27. Influencia de las Políticas de sanidad en Marruecos.....	176
Figura 5.28. Influencia de las Políticas de privatización y liberalización económica en Marruecos	177
Figura 5.29. Influencia de la Estabilidad política en Marruecos.....	178
Figura 5.30. Influencia de las Estrategias sectoriales en Marruecos	179
Figura 5.31. Influencia del ambiente de negocios en Marruecos.....	180
Figura 5.32. Influencia del Sistema democrático en Marruecos	182
Figura 5.33. Influencia de la Corrupción en Marruecos	183
Figura 5.34. Influencia del Sistema jurídico en Marruecos	184

SÍMBOLOS, SIGLAS Y ACRÓNIMOS

SIGLAS	DESCRIPCIÓN DEL TÉRMINO
ORGANISMOS, ENTIDADES ,CONCEPTOS	
AFZ	ATLANTIC FREE ZONE
AMDI	AGENCIA MARROQUI PARA EL DESARROLLO DE LAS INVERSIONES
CNSS	CAJA NACIONAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL
CNUCED	CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT
FMI	FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
HCP	HAUT COMMISARIAT AU PLAN
OCDE	ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO
OCP	OFFICE CHERIFIENNE PHOSPHATE
OICA	ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE CONSTRUCTORES DE AUTOMÓVILES
OIT	ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO
OMC	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
ONG	ORGANIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL
TFZ	TANGIER FREE ZONE
UE	UNIÓN EUROPEA
UNCTAD	UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT
TÉRMINOS	
CRI	CENTRO REGIONAL DE INVERSIÓN
DH	DIRHAM MARROQUÍ
IED	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
FDI	FOREIGN DIRECT INVESTMENT
PIB	PRODUTO INTERIOR BRUTO
SA	SOCIEDAD ANONIMA
SARL	SOCIEDAD ANÓNIMA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
SMAG	SALARIO MÍNIMO AGRÍCOLA GARANTIZADO
SMIG	SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL GARANTIZADO

INTRODUCCIÓN GENERAL

1. Motivación

En la actualidad, la economía internacional se está viendo caracterizada cada vez en mayor medida por la globalización. En este sentido, las empresas multinacionales desempeñan un papel fundamental, ya que son las que generan principalmente la denominada Inversión Extranjera Directa (IED). En general, en este nuevo entorno que se desarrolla en la actualidad, las empresas multinacionales se están viendo obligadas a tomar decisiones que pueden tener importantes consecuencias para el futuro. Algunas de estas decisiones tienen que ver con la elección del país al que dirigir sus inversiones de modo que puedan maximizar su rentabilidad, ser eficientes y buscar ventajas competitivas frente al resto de competidores.

Es reconocido que la IED produce beneficios económicos en los países receptores. Por esta razón, muchos países han tomado variadas decisiones de índole político para tratar de crear un ambiente atractivo para la recepción de la IED en las últimas dos décadas. En este sentido, Marruecos ha dirigido una parte de sus estrategias al apoyo y la promoción de la inversión extranjera en el país, al darse cuenta que en ese campo es donde se puede desarrollar tener una plataforma que permita acelerar el crecimiento de la economía. Aunque este aspecto siempre se había considerado importante, actualmente ha llegado a ser imprescindible al proyectarse como una de las mejores opciones para lograr la plena reactivación de la economía marroquí en el contexto internacional.

Al igual que muchos países en vías de desarrollo, Marruecos se ha comprometido en desarrollar una política que pretende hacer de la inversión extranjera un apoyo estratégico para el crecimiento económico mediante la aplicación de medidas

institucionales y legislativas. En el año 1996 la Inversión Extranjera Directa en Marruecos experimentó un drástico cambio generado principalmente por la transición de una economía cerrada a una economía abierta, gracias al Programa Nacional de Privatizaciones¹. En Marruecos se ha visto cómo en los últimos años se han adoptado medidas preventivas que han generado beneficios para el inversionista extranjero y han logrado generar progreso y fortalecimiento de la economía, siendo Marruecos actualmente uno de los destinos preferidos en su región como alternativa para el inversionista extranjero.

Por otra parte, frente a los desafíos de una economía globalizada y en constante evolución, Marruecos estableció en 2009 el Pacto Nacional para la Emergencia Industrial², cuyo objetivo era crear un sector industrial fuerte y en crecimiento. Dicho pacto tiene como objetivo reforzar el papel del sector industrial, y dar a conocer a los inversores internacionales las oportunidades de inversión en el territorio marroquí, principalmente en varios sectores, entre los que se encuentran el sector de la industria aeronáutica y el sector de la industria automotriz.

El sector de la industria automotriz en Marruecos se ha convertido en pocos años en una de las principales industrias del país. Representa en la actualidad el 5% del PIB del país y supone el 20 % del total de las exportaciones que realiza Marruecos. Como consecuencia de ello, los actores del sector de la industria del automóvil están sumergidos actualmente en un proceso de deslocalización. En total, en Marruecos hay presencia de varias empresas multinacionales especializadas en el sector que emplean miles de trabajadores de origen marroquí. Con el actual tejido de proveedores, se ha conseguido una cuota de integración local del 55%, pero se espera superar el 65% en el año 2020.

Cabe destacar como hito en este sector la puesta en marcha en febrero de 2012 de la planta de montaje de Renault en Tánger, en el norte de Marruecos, que fue ampliada en octubre de 2013 con una segunda línea, lo que le ha permitido alcanzar una capacidad de producción de 340.000 vehículos al año. Junto a ésta,

¹ Según el discurso del rey de Marruecos el 8 abril de 1988: "El objetivo principal del Programa Nacional de Privatizaciones es la modernización de la economía marroquí, por una mayor apertura a la economía mundial".

² El Pacto Nacional para la Emergencia Industrial (PNEI) fue establecido en 2009, creando una hoja de ruta clara cuyo objetivo era edificar una industria moderna, productiva y competitiva. Esta hoja focaliza los esfuerzos en los sectores con fuerte valor añadido, como son la actividad automovilística, la aeronáutica, la electrónica, el offshoring, el textil y la industria agroalimentaria.

destaca la fábrica de SOMACA en Casablanca. Otras empresas de renombre internacional instaladas en Marruecos son, por ejemplo, el Grupo Antolín (España), Lear (EE.UU.), y SEBN (Alemania), entre otros.

Marruecos es uno de los países en vías de desarrollo que puede incrementar su competitividad como productor en la industria auxiliar del automóvil, y la atracción de la IED en este sector motiva la realización de este trabajo. Es necesario estudiar los factores que determinan, afectan, potencian o alejan los flujos de IED hacia el sector de la industria automotriz en Marruecos. En este estudio se analizan cuáles son los factores que tienen mayor incidencia en la decisión de invertir en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos. Por ello, el trabajo busca identificar cuál o cuáles de estos factores han tenido mayor incidencia de la atracción de IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos.

Este trabajo de investigación puede contribuir a conocer mejor qué tipo concreto de factores han podido ejercer una influencia positiva (o negativa) y significativa, y han podido ser más determinantes en la elección de Marruecos como destino de la IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil. En este sentido, cobra interés conocer qué tipo concreto de factores valoran más las empresas multinacionales del sector de la industria auxiliar del automóvil a la hora de localizar sus inversiones en Marruecos. Otra contribución que puede derivarse de este trabajo procede del ámbito metodológico. En este sentido, parece interesante resaltar que en este trabajo se analizará qué factores han ejercido una influencia positiva y han sido más determinantes en la elección de Marruecos como destino de la IED en el caso de la industria auxiliar del automóvil por parte de las distintas empresas multinacionales del sector.

En relación con la revisión bibliográfica que se ha llevado a cabo, no se ha encontrado ningún trabajo de tipo académico sobre la IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos. Tampoco se ha encontrado ninguna investigación empírica que analice de manera detallada los factores que han tenido en cuenta las empresas multinacionales en la industria auxiliar del automóvil para escoger a Marruecos como destino de su IED. Para encontrar la información específica sobre este tema, se ha analizado la información disponible que elaboran los organismos oficiales del estado marroquí, y se ha elaborado también

información a medida. Mediante el contraste de las opiniones de los diversos profesionales del sector, se podrá hacer una aportación propia generando información sobre las opiniones personales basadas en la investigación realizada sobre Marruecos como receptor de Inversión Extranjera en el sector de la industria auxiliar del automóvil. Será necesario, también, tanto el uso de bibliografía especializada en temas de IED, como de las bases de datos que puedan aportar información fiel sobre la IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos.

2. Objetivos

Como se ha presentado en la motivación de este trabajo, la presente Tesis Doctoral está enfocada hacia el estudio de la Inversión Extranjera Directa del sector de la industria automovilística en Marruecos.

El objetivo principal del estudio es analizar los determinantes de la presencia de la IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos, resaltando las ventajas comparativas que ofrece el país. Este objetivo principal se puede desglosar en los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la evolución de la IED en Marruecos durante la última década.
- Analizar la política económica establecida por Marruecos para atraer la IED en general y la IED hacia el sector de la industria automotriz en particular.
- Analizar el desarrollo del sector de la industria automotriz en Marruecos,
- Determinar los principales factores que tienen una mayor influencia sobre la decisión de invertir en la industria auxiliar del automóvil de Marruecos,
- Establecer conclusiones a partir de los resultados obtenidos en el estudio.

3. Hipótesis de partida

Esta investigación se sustenta en la hipótesis general de que existen factores generales determinantes de la IED en el sector de la industria del automóvil en Marruecos, los cuales sirven de motivación a las empresas multinacionales del sector para elegir este país para invertir. Para tratar de cumplir los objetivos señalados anteriormente, se pueden postular las siguientes hipótesis de partida:

- El determinante principal de la atracción de la IED sobre el sector de la industria automotriz es el coste de la mano de obra marroquí.
- La creciente apertura de la economía marroquí es una de las principales ventajas competitivas que ofrece el reino marroquí para atraer al inversor extranjero.
- La proximidad geográfica respecto al continente europeo es un factor determinante para la IED en Marruecos.
- La fiscalidad marroquí constituye una ventaja competitiva para Marruecos.
- La existencia de múltiples zonas francas genera ventajas significativas de cara a la instalación de las empresas extranjeras en Marruecos,
- El alto índice de corrupción en Marruecos puede ser un obstáculo para la evolución de la IED en el país norteafricano.

4. Estructura del trabajo

Después de esta introducción, el presente trabajo de investigación se encuentra dividido en seis capítulos, cuyo contenido es el que se enuncia a continuación:

- El Capítulo Primero se dedica a la revisión de la literatura económica sobre los factores determinantes de la IED.
- En el Capítulo Segundo se examina la economía marroquí como marco institucional que permite la atracción de la IED hacia Marruecos.
- El Capítulo Tercero describe el sector de la industria automotriz en Marruecos y su evolución en los últimos años.
- En el Capítulo Cuarto se analiza la IED en Marruecos.

- En el Capítulo Quinto se describe la metodología empírica utilizada, y se analizan los datos obtenidos en esta investigación.
- El Capítulo Sexto muestra las conclusiones generales del estudio, las implicaciones y limitaciones del mismo, así como las líneas futuras de investigación.

CAPÍTULO PRIMERO

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SUS DETERMINANTES

Se considera a la Inversión Extranjera Directa (IED) como uno de los principales factores de desarrollo económico, ya que permite la provisión de capital, de tecnología, de competencias en materia de gestión y de empleo, así como el acceso a nuevos mercados. Con la globalización de la economía y de la tecnología, las estrategias empresariales y la aplicación de su arraigo territorial, la IED ha evolucionado considerablemente y las empresas tienden a tener cada vez más movilidad. Los territorios vuelven a ser competitivos y tratan de atraer o retener negocios.

La IED es fundamental para el desarrollo económico y ocupa un lugar destacado en la mayoría de países del mundo, debido a la convergencia de preocupaciones: por un lado las empresas buscan internacionalizarse y, por otro, los gobiernos en todos los niveles (pero, especialmente, la administración local) tratan de atraer más y más capital.

En un contexto global cada vez más integrado, la atracción de IED se ha convertido en una preocupación importante, tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. En primer lugar, los flujos financieros provenientes del extranjero apoyan a las exportaciones y por lo tanto contribuyen a la consecución de los equilibrios en las cuentas exteriores; en segundo lugar, la deslocalización favorece el aumento de la riqueza en el país de acogida.

Los diferentes gobiernos hacen hincapié en los beneficios que la IED puede aportar a las economías de los países de acogida, en particular en los países en desarrollo. En este sentido convergen las diversas políticas económicas: por un lado para atraer más inversión extranjera directa y, por otro, para reducir la preocupación por los efectos que produce en los distintos niveles de una economía (por ejemplo en el empleo).

Reconocida la importancia de la IED para el desarrollo de los países, el objetivo principal de este trabajo es estudiar los determinantes de la misma para el caso marroquí en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos. En este capítulo se presentará el marco teórico en el que se basa este trabajo. Con este objetivo, el presente capítulo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, en los dos primeros apartados se tratará de definir la IED y se la clasificará. El marco legal se presenta en la tercera sección, mientras que las teorías que tratan de explicar sus determinantes se encuentran en el cuarto apartado. El quinto apartado presenta una revisión empírica de los trabajos que estudian los determinantes de la IED, mientras que la última sección se centra en los trabajos que tienen como foco principal el estudio del caso marroquí.

1.1. Definición de la Inversión Extranjera Directa

La IED es un concepto que evoluciona de manera muy rápida. Su definición varía de acuerdo a la naturaleza de la fuente que la analiza. Entre otras definiciones, el Fondo Monetario Internacional (FMI) define la IED como “aquella inversión que refleja el objetivo de una entidad residente en una economía de obtener una inversión *permanente* en una empresa residente en otra economía”¹. Otra definición que hace el FMI sobre las inversiones directas en el exterior es la siguiente: “Las inversiones con el fin de adquirir una participación duradera en una empresa que opera en el territorio de una economía distinta a la del inversor. El objetivo del inversor es tener poder de decisión efectivo en la gestión de la empresa”.²

¹ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2009): «Perspectives économiques regionales. Afrique subsaharienne : Retour à une croissance forte», Washington:22-23.

² FMI (1977): «Manuel de la balance des paiements», 4 éd., Washington: 136.

Según la OCDE³, la IED tiene por objeto ejercer un control a largo plazo sobre la empresa (pública o privada) adquirida o participada, y el criterio establecido para definirlo es que la propiedad adquirida por la sociedad matriz sea, como mínimo, del 10% de la filial.

Según la UNCTAD, el punto de partida de cualquier definición de inversión directa en el exterior está en el nivel de los datos estadísticos relativos a ella, porque es "un elemento previo esencial para el análisis económico y la formulación de políticas para poderes públicos"⁴. Así, en la definición de la fijación de estándares estadísticos, es posible hacer una comparación global y cumplir con tres objetivos:

- 1) Dar una orientación clara a los países para el desarrollo y modificación de sus estadísticas de recolección del régimen de la inversión directa extranjera.
- 2) Mejorar el análisis económico de la inversión extranjera directa, especialmente cuando se trata de hacer comparaciones a nivel internacional, reduciendo las desviaciones nacionales con respecto a la norma transnacional.
- 3) Establecer una norma objetiva para medir las diferencias metodológicas que existen entre las estadísticas nacionales y que deben tenerse en cuenta al realizar el análisis internacional".

Del mismo modo, la OCDE ha identificado diferentes enfoques y definiciones adoptadas por los países miembros, a través de la evaluación de los flujos y saldos de la inversión extranjera directa. Para esta organización, la inversión extranjera directa refleja el objetivo de una entidad residente en una economía (inversor directo) para adquirir una participación duradera en otra entidad residente en una economía distinta a la del inversor (empresa de inversión directa).⁵

Otros acuerdos internacionales también buscan definir la IED. Así, el contenido y alcance normativo de un acuerdo internacional para las inversiones se define en función de tres criterios:

³ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICOS (OCDE) (2003): Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux, Paris: 1.

⁴ CONFERENCE NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT (CNUCED) (1996): «International Investment Agreements: A Compendium», vol. I: Multilateral Instruments: 4.

⁵ OCDE (1994): «Coopération en matière de réglementation dans un monde interdépendant», Paris: 7

- 1) Un criterio espacial o geográfico, que tiene en cuenta, el número y la identidad de los Estados participantes. El ámbito geográfico también está determinado por los límites territoriales de los Estados en cuestión. Desde este punto de vista, la definición de "territorio" de la inversión es muy importante.
- 2) Una medida de tiempo, que especifica la fecha de la firma del acuerdo y la fecha de su ratificación y la duración de su aplicación.
- 3) El objetivo del acuerdo⁶.

En general, los tratados considerados definen la inversión de una manera muy general, para cubrir potencialmente todo tipo de bienes y cada vez más servicios⁷. Dichos bienes pueden ser bienes muebles o inmuebles, acciones de la empresa industrial y comercial, derechos contractuales, de propiedad intelectual y concesiones comerciales. Sin embargo, cada tipo de inversión tiene diferentes efectos económicos en los países de origen y destino, ya que en general las partes en un acuerdo de inversión reaccionan de forma individual.

Como se ha visto, no existe una definición unánimemente aceptada y esto también se refleja en los acuerdos internacionales. En este sentido, una definición de la misma no puede ser neutral porque caracteriza a una decisión de política económica que también explica cómo las negociaciones entre las partes en este campo pueden ser muy duras.

En este contexto, las definiciones van más allá del estrecho marco de una sencilla explicación lingüística de los términos, para ser consideradas como parte componente del contenido normativo del acuerdo en cuestión. Especialmente dichas definiciones especifican el alcance y la forma de cómo las cláusulas y disposiciones operativas serán aplicadas.

⁶ CNUCED (1999): «Series on issues in International Investment Agreements: Scope and definition», United Nations Publications, Geneva: 6.

⁷ CNUCED (1999): «Accords internationaux d'investissement : concepts autorisant une certaine flexibilité aux fins de promouvoir la croissance et le développement», Genève: 14.

1.2. Clasificación de la Inversión Extranjera Directa

Desde un punto de vista muy general, se pueden diferenciar dos tipos de Inversión Extranjera Directa en función de las relaciones que se establecen entre las empresas que participan en las relaciones que se generan. En este apartado se analiza la Inversión Extranjera Directa horizontal y la Inversión Extranjera Directa vertical.

1.1.1. Inversión Extranjera Directa Horizontal

Según Michalet (1999)⁸, la estrategia horizontal se aplica a las decisiones de las inversiones en el extranjero que están destinadas a producir el mismo producto tanto para el mercado local como para el mercado de implantación. Según dicho autor, las inversiones extranjeras directas con estrategia horizontal se llevan a cabo en países con niveles similares de desarrollo.

Las inversiones horizontales se basan principalmente en la teoría del comercio y la inversión de rama desarrollada por Krugman (1996)⁹ y el modelo de Heckscher-Ohlin¹⁰. Esta teoría intra-industrial se considera como una política estratégica y busca fortalecer el comercio entre las regiones. Es decir, desempeña un papel particularmente importante, sobre todo en el comercio de manufactura entre las naciones industriales avanzadas. De hecho, con el tiempo los países industriales se han vuelto cada vez más similares por su nivel de tecnología, su disponibilidad de capital y mano de obra calificada. A medida que las naciones comerciales más importantes se han convertido en similares en sus recursos y su tecnología, por lo general no encontramos una ventaja comparativa más clara en una industria: una gran parte del comercio mundial toma la forma de comercio bilateral dentro de los mismos sectores industriales, probablemente bajo la influencia de las economías de escala para la mayor parte, en lugar de la forma de una especialización industrial basada en las ventajas comparativas. En cuanto a los avances de los procesos de comercio de rama entre los países desarrollados, las multinacionales han llegado a

⁸ MICHALET, C. (1999): «La séduction des nations ou comment attirer les investissements», *Economica*: 112-121.

⁹ KRUGMAN P., OBSTFELD M. (1996): «Economie internationale »; *Ouvertures Economiques*: 74 – 81.

¹⁰ El modelo de Heckscher-Ohlin trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. Fue formulado por el economista Bertil Ohlin en 1933, modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, formulado en 1919.

darse cuenta de que habría posiblemente una ventaja por invertir en países con un nivel similar de desarrollo para satisfacer su mercado local. Una teoría a aplicar es la de las cadenas de valor.

Podemos decir que la inversión horizontal es una estrategia de negocio. Se corresponde, de hecho, a un proceso de producción de la internalización para la sustitución de importación.

1.2.2. Inversión Extranjera Directa Vertical

La estrategia vertical representa los flujos de inversiones extranjeras dirigidas desde los países del norte hacia los países del sur (Michalet, 1999)¹¹.

Para estudiar el comportamiento de la empresa multinacional en una estrategia vertical, Helpman (1984)¹² construyó un modelo económico de dos bienes, un bien homogéneo y un bien diferenciado. La producción del bien diferenciado se caracteriza por la existencia de economías de escala y de competencia monopolística. Este autor introduce en la función de producción del bien diferenciado una entrada que se puede utilizar en varios sitios de producción sin desplazarla. Así, muestra que la integración vertical de la IED se debe a las reducciones de barreras comerciales, costes de transporte y costes fiscales en los países. Este autor explica la existencia simultánea del comercio intra-industrial e intra-empresarial dependiendo del tamaño relativo de los países y las diferencias entre las dotaciones factoriales, también relativas.

Según la opinión de autores como Hanson et al (2001)¹³ o Braconier y Norback (2002)¹⁴ la empresa multinacional con estrategia vertical intenta reducir los costes de producción a través de las diferencias en los precios de los factores. Así, cuando las diferencias de precios de los factores entre los países son importantes, las

¹¹ MICHALET C. (1999): Op.cit.

¹² HELPMAN E. (1984): «A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations» *Journal of Political Economy*, 92(3): 451-471.

¹³ HANSON H., MATALONI J., SLAUGHTER J. (2001): «Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms», BEA Papers, WP2001-01, May 10-11, Bureau of Economic Analysis: 2-6.

¹⁴ BRACONIER, H.; NORBACK, J. (2002): «Vertical FDI Revisited». Research Institute of Industrial Economics; Working Paper Series N° 579: 2-5.

empresas multinacionales localizan sus segmentos intensivos en mano de obra en los países donde los costes laborales son relativamente bajos (Helpman, 1984)¹⁵.

Por otro lado, también está la IED compleja, que caracteriza aquella situación en la que las empresas deciden simultáneamente invertir en un país en el marco de una estrategia de acceso al mercado y, en otro país, en el marco de una estrategia de reducción de costes.

Según Yeaple (2003)¹⁶ las estrategias de integración complejas dominan las demás formas de inversión cuando los costes de transporte se sitúan a un nivel intermedio. De hecho, si los costes de transporte son bajos, la IED toma una forma horizontal, para beneficiarse de la mano de obra barata de los países del Sur. Sin embargo, si son elevados, la IED toma una forma horizontal y por tanto se origina de una reducción de los costes derivados del comercio internacional entre los países del Norte.

1.3. Marco legal de la Inversión Extranjera Directa

La globalización da nuevos caracteres a la competencia internacional en cuanto a la localización de actividades económicas, sobre todo en los intentos de los distintos tipos de gobierno de atraer inversiones extranjeras. Esta competencia también se refleja en la configuración de las condiciones legales para la constitución de empresas, los impuestos, movimientos de capitales y las condiciones de producción.

El aumento de la interdependencia entre las economías de todo el mundo ha ejercido una presión continua sobre los responsables políticos a todos los niveles para crear un marco legislativo que armonice las necesidades y oportunidades de la economía mundial. Así, la apertura de los mercados nacionales, y mundiales ha supuesto eliminar los obstáculos a la libre circulación de bienes, servicios y capitales, con el objetivo de vincular sujetos, empresas y consumidores de esos bienes, servicios y capitales en países diferentes.

¹⁵HELPMAN E. (1984): Op cit.

¹⁶ YEAPLE S. (2003): «The complex integration strategies of multinationals and cross dependencies in the structure of foreign direct investment» *Journal of International Economics* 60(2): 293-314

La regulación de la inversión extranjera directa refleja la voluntad de estabilizar las relaciones contractuales entre los estados soberanos y las empresas. El entorno legal y económico del proceso de inversión está evolucionando continuamente bajo la influencia de las actitudes y comportamientos de los participantes clave. Tradicionalmente, este proceso ha ejercido una presión continua sobre los responsables políticos a todos los niveles para crear un marco legislativo para armonizar las necesidades y oportunidades de la economía global, con la garantía de que sus acciones permitan a su propia economía beneficiarse del desarrollo y el crecimiento mundial¹⁷.

La evolución de este marco legal ha ido siguiendo los patrones de la economía mundial. Así, con anterioridad a la crisis financiera, algunos autores argumentaban que la intervención del gobierno tenía que ser mínima. Según las palabras de Michelet (1999)¹⁸ “la retirada de la intervención del Estado en la economía es el nuevo dogma” con medidas como la privatización de las empresas públicas, las políticas monetarias y fiscales ortodoxas y la adopción por parte de muchos gobiernos de un modelo de industrialización basado en la promoción de las exportaciones y la inversión extranjera”. Sin embargo, dado el nuevo escenario económico que se vive después de la crisis financiera de 2008, la incursión estatal en la economía está otra vez en entredicho¹⁹.

La forma de actuación en cuanto a la liberación (o restricción) del flujo de la inversión toma, en el campo del derecho, dos formas diferentes. Una es la vía de la legislación nacional: un Estado por acto unilateral, puede quitar todos los obstáculos a la libre circulación de inversiones, tanto de sus inversores nacionales en territorio extranjero, como para los inversores extranjeros en territorio nacional. El otro es el camino del derecho internacional: los Estados, mediante una acción concertada (de forma bilateral o multilateral) establecen entre ellos espacios de libre circulación.

Actualmente la base jurídica internacional para las inversiones se compone principalmente de los acuerdos entre Estados en esta materia. El marco legal para

¹⁷ DEVILLE H. (2003): «L'intégration des espaces économique: Politiques commerciales et économiques», Ed. Academia, Bruylant: 17.

¹⁸ MICHALET C. (1999): Op. cit.

¹⁹ UNCTAD (2009): World Investment Report. Disponible en: http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.

la inversión extranjera incluye normas del derecho internacional general, los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales, y también los textos de carácter programático carentes de unión, como las declaraciones adoptadas por los estados o resoluciones de los órganos de las organizaciones internacionales. Todos desempeñando un papel que puede ir a favor o en contra de las normas y procedimientos nacionales²⁰.

Los acuerdos internacionales de inversión (AII) son utilizados para proteger la seguridad jurídica de los inversores internacionales. La forma más común que toman estos acuerdos son los acuerdos bilaterales. Aún en el período más duro de la crisis financiera, los países seguían firmando acuerdos como una manera de mitigar las disminuciones de IED que se estaban registrando a nivel mundial. En el año 2009, se firmaron 211 nuevos AII, de los cuales 82 eran bilaterales y 109 de doble tributación impositiva. Así, a finales de 2009, existían 5939 AII, de los cuales 2750 eran acuerdos bilaterales²¹.

²⁰ SACERDOTI G. (1997): «Bilateral Treaties and Multilateral Instruments on Investment Protection», Academy of International Law, Recueil des Cours, 269: 259.

²¹ UNCTAD (2010): World Investment Report. http://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf.

Tabla 1.1. Acuerdos de libre comercio firmados por Marruecos.

Países Socios	Información y contenido del convenio.
Unión Europea	Firmado el 26 de febrero de 1996, el acuerdo de asociación entre Marruecos y la Unión Europea entró en vigor el 1 de marzo del año 2000. Consiste en instalar progresivamente una zona de libre comercio industrial para 2012 y liberalizar los intercambios agrícolas. El acuerdo prevé una disminución progresiva de los derechos aduaneros para un periodo de 12 años para los productos industriales originarios de la Unión Europea en el marco de 3 listas frente a un libre acceso para los productos industriales marroquíes.
EE.UU.	Marruecos y los Estados Unidos firmaron un convenio el 15 de junio de 2004 que entró en vigor el 1 de julio de 2005. Se trata de un Acuerdo global que se interesa por todos los sectores de actividad económica como el comercio de bienes, comercio de servicios. Por vocación exclusivamente económica y comercial, este acuerdo tiene como objetivo organizar el desarrollo de intercambios de bienes y servicios entre los dos países en un marco controlado, tomando en consideración las diferencias de desarrollo económico.
Turquía	En el marco del proceso de integración regional euro mediterráneo, Marruecos y Turquía firmaron un Acuerdo de Libre Comercio en 2004 en Ankara. Entró en vigor en 2006 y su objetivo es la instauración progresiva de una zona de libre comercio industrial en un plazo de 10 años a partir de la fecha de entrada en vigor con un tratamiento asimétrico a favor de Marruecos.
Países árabes (excepto Argelia, Yibuti, Las Comoras y Mauritania)	El programa de aplicación del convenio del desarrollo de intercambios comerciales inter árabes entró en vigor el 1 de enero de 1998. Tiene por objetivo la instauración progresiva de una zona de libre comercio entre los países miembros de la Liga árabe (excepto Argelia, Yibuti, las Comoras y Mauritania). Este programa prevé una disminución progresiva de derechos aduaneros, hasta una exoneración total el 1 de enero de 2005.
Egipto, Túnez y Jordania	Marruecos firmó el 25 de febrero de 2004 un Acuerdo de Libre Comercio cuadrilateral con Egipto, Túnez y Jordania con respecto a la declaración de Agadir, firmada el 8 de mayo de 2001. Este acuerdo tiene por objetivo el establecimiento de una zona de libre comercio que sigue siendo abierta a todos los países árabes mediterráneos. Este acuerdo prevé una exoneración total de los derechos de aduanas a partir de la fecha de entrada en vigor (1º de enero de 2005) para todos los productos industriales y agrícolas, excepto algunos productos excluidos por razones de seguridad, salud y medioambiente.

Fuente: Elaboración propia a partir del ministerio de industria y comercio marroquí.

Marruecos mantiene numerosos acuerdos de libre comercio con diferentes países en todo el mundo. Estos acuerdos a menudo incluyen también cláusulas sobre facilitación del comercio e inversión. Estos tienen por objetivo principal desarrollar

sus relaciones comerciales con algunos de sus socios potenciales. En la Tabla 1.1 se muestran los acuerdos de libre comercio firmados por Marruecos.

1.4. Teorías sobre los determinantes de la Inversión Extranjera Directa

La creciente visión global en las cuestiones empresariales hace que el estudio y análisis de los determinantes que incitan a las empresas a internacionalizarse y a implantarse en el extranjero sea útil y necesario. Así, la diversidad de las teorías que tratan de explicar la IED es el resultado de una gran variedad de temas diversos que reflejan preocupaciones diferentes, entre los cuales se destacan:

¿En qué se basan las empresas para optar por un país en particular para implantarse?

¿Cuáles son las características específicas de los países de acogida que hacen que estos sean los destinos favoritos de la IED?

¿Por qué ciertas empresas deciden implantarse en el extranjero?

Es decir, una de las preguntas más recurrentes en la literatura es ¿Cuáles son los factores determinantes de la atracción de IED? Tratando de dar respuesta a esta cuestión se han desarrollado diversas teorías. Ellas tratan de informar sobre los factores clave que impulsan a una empresa a combinar sus actividades en todo el mundo. Se resumen en los siguientes subapartados las más relacionadas al tema central de este estudio.

1.4.1. La teoría de los costes de transacción

Buckley y Casson (1976)²² propusieron la aplicación de la teoría de la internacionalización para explicar el crecimiento de la EM basándose en la teoría de los costes de transacción. Buckley y Casson (1976)²³ consideran que la empresa

²² BUCKLEY P., CASSON M. (1976): «Models of the Multinational Enterprise», Journal of International Business Studies, 29 (01): 21-44.

²³ BUCKLEY P., CASSON M. (1976): The future of the Multinational Firm. Basingstoke and London, Mc Millan: 95-98.

multinacional es una empresa que prefiere internalizar sus actividades en el extranjero, en lugar de basarse en el mercado local (exportar, vender una licencia de fabricación, producir en el extranjero y luego importar, etc.).

Por otra parte, Buckley y Casson (1998)²⁴ argumentan que la elección de la internalización es especialmente adecuada para un entorno volátil, tal como el existente en los países emergentes o en transición. Se recomienda vivamente que la empresa multinacional organice los intercambios de activos (productos semiacabados, informaciones, tecnología, capital humano) de manera interna para reducir los costes de transacción.

1.4.2. Teoría del ciclo de vida del producto

Vernon (1966)²⁵ desarrolló la teoría del ciclo de vida del producto para poder explicar los comportamientos de implantación en el extranjero de las empresas multinacionales de Estados Unidos. Su teoría describe las opciones de exportación y de la multinacionalización en función de las diferentes etapas del ciclo de vida de un producto (nacimiento, crecimiento, madurez y declive).

El ciclo de vida del producto constituye la primera interpretación dinámica de los determinantes de la IED y su relación con el comercio internacional.

La teoría del ciclo de vida del producto de Vernon permite explicar por qué muchos productos experimentan un ciclo de vida que se inicia en países industrializados desarrollados; luego, en una segunda fase otros países industrializados entran en la producción, para pasar a fabricarse finalmente en países en vías de desarrollo y desde allí exportarse a los países de origen de producción.

Las empresas a veces extienden la vida útil de un producto concediendo licencias de producción a los países menos desarrollados. Esta teoría no explica por qué una empresa debe privilegiar la IED a la concesión de licencias o incluso la exportación desde el territorio nacional.

²⁴ BUCKLEY P., CASSON M. (1988): Op. cit.

²⁵ VERNON R. (1996): «International investment and international trade in the product cycle», Quarterly Journal of Economics, 80: 190-207.

Esta teoría permite explicar por qué en las fases del ciclo de vida del producto, la producción se lleva a cabo en el mismo lugar donde fue creado y desde donde se exporta a países con similares niveles de desarrollo y de preferencias de demanda. Más tarde aparecen copias del producto que se producen en otros países y se introducen en el país de origen. Finalmente, sólo los países en vías de desarrollo producen y comercializan el producto en su propio territorio.

1.4.3. Paradigma ecléctico o modelo “OLI”

La teoría de Dunning (1979)²⁶ trata de encontrar los factores que determinan la inversión extranjera directa. Este autor desarrolla un análisis llamado la teoría ecléctica, o paradigma OLI (por sus siglas en inglés: Ownership, Location and Internatiozalisation Specific Advantages), que retoma los criterios de los tres tipos de las principales ventajas de la multinacionalización:

- La ventaja específica o monopólica de la empresa (O: Ownership)
- La ventaja de la ubicación en el extranjero (L: Location)
- La ventaja de internacionalización (I: Internazionalition).

Cada tipo de ventaja se refiere principalmente a un nivel de análisis: (O) a la competencia imperfecta, (I) a la internalización y la organización de la empresa y (L) a la ventaja comparativa del país de acogida. Dunning estipula que el emprendedor prefiere invertir en el extranjero (en lugar de exportar) si se cumplen los tres tipos de beneficios:

- Las ventajas de propiedad (Ownership advantages):

La empresa tiene ventajas específicas que sus competidores no tienen. Estas ventajas específicas pueden ser tecnológicas, financieras, productos competitivos, patentes, conocimientos específicos, etc. También pueden ser activos intangibles que la empresa lograría explotar en el extranjero (propiedad de la información, experiencia de gestión). Estas ventajas dan a la empresa un cierto poder de mercado y le dan un margen importante de

²⁶ DUNING, J. (1979): «Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory», Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41: 269-295

maniobra en los mercados en el extranjero, siempre que cubran todos los costes de prospección e instalación.

- Las ventajas de localización (Location advantages):

La elección del lugar de la instalación se realiza principalmente en relación con las ventajas comparativas de los países de acogida. En efecto, mediante la producción en el extranjero, la empresa puede evitar las barreras naturales o artificiales al comercio tales como los aranceles, las cuotas de exportación o importación, los gastos de transporte, etc. También puede beneficiarse de un acceso preferencial a otros mercados, incluyendo los beneficios de los países de acogida. Esta ventaja puede ser relacionada con la asignación espacial de los recursos naturales entre los países.

- Las ventajas de Internalización (Internalization specific advantages):

Al implantarse en el extranjero, la empresa ahorra costes de transacción relativos a la exportación, tener un socio o la concesión de licencias. Así, la empresa evita firmar acuerdos de cooperación o transferir una franquicia a una o más empresas locales. La internalización también permite a la empresa controlar sus actividades, reducir riesgos y controlar la oferta. En efecto, mediante la venta de una licencia, la compañía toma el riesgo de que los titulares de licencias comuniquen la experiencia del negocio a los competidores. Por eso es recomendable transferir el conocimiento de manera interna (de la empresa casa a la filial) en lugar del mercado. Otras razones, tales como la reputación o la calidad de los productos, pueden explicar el interés en la internalización.

Dunning (1979)²⁷ sostiene que la simultaneidad de las tres ventajas es necesaria para que la inversión suceda en el extranjero. Sin embargo, si no hay ventajas de localización, pero si la empresa dispone de ventajas de propiedad e internalización, se le aconseja exportar o establecer su propia red de ventas en el extranjero. Si la empresa dispone solamente de una ventaja de propiedad, se le aconseja conceder

²⁷ DUNNING, J. (1979): Op. cit.

una licencia o una franquicia en el extranjero y dejar a la empresa local explotar el mercado interno.

1.5. Los determinantes de la localización de la Inversión Extranjera Directa: Una revisión de la literatura empírica

El crecimiento acelerado de los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa durante las últimas décadas ha empujado a muchos autores a cuestionar sobre los factores susceptibles de favorecer su atracción. En este apartado se realiza una revisión de la literatura empírica de estos trabajos.

En base a la literatura existente, podemos afirmar que la IED depende de una amplia serie de factores. Se han propuesto varias clasificaciones de los determinantes de la IED. En este trabajo, utilizaremos la clasificación de la CNUCED (1998) para reunir las en tres grupos: los determinantes económicos; los determinantes políticos y los determinantes institucionales.

1.5.1. Factores económicos de la localización de la IED

Según el economista Chakrabarti (2001)²⁸, los factores determinantes de la inversión extranjera directa más importante son: el tamaño del mercado, los factores macroeconómicos y el capital social. En general, se supone que un gran tamaño de mercado permite generar economías de escala y una especialización de la producción, así como el uso eficiente de los recursos. Por otra parte, un mercado amplio implica una mayor demanda de bienes y servicios, lo que da al país de acogida un mayor atractivo. Es por esto que la población de un país desempeña un papel importante en la atracción de IED.

1.5.1.1. Tamaño de mercado

El tamaño del mercado es uno de los determinantes más importantes de la inversión extranjera directa. Se mide por el producto interno bruto (PIB) de un país. Las grandes economías pueden razonablemente atraer más IED que las

²⁸ CHAKRABARTI, A. (2000): «The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions», *Kyklos*, 54: 89-114.

economías más pequeñas. De hecho, el tamaño del mercado es el primer parámetro que los inversores extranjeros tienen en cuenta, cuando deciden ubicar sus negocios. Un tamaño significativo en el mercado permite generar economías de escala y una especialización de la producción, así como el uso eficiente de los recursos. Cuando el tamaño del mercado alcanza un cierto valor crítico, aumenta la inversión extranjera.

Kravis y Lipsey (1980)²⁹ encontraron una relación positiva entre el tamaño del mercado en los países de acogida y la decisión de implantación de las multinacionales estadounidenses. Shatz y Venables (2000)³⁰ muestran que las multinacionales japonesas tienen una fuerte presencia en los mercados al por mayor de los países como Estados Unidos y países de la Unión Europea. También muestran que desde los años 70 y hasta los años 90, la IED japonesa hacia las economías desarrolladas tenía como objetivo principal evadir las barreras a la importación. Además, la apreciación del yen a finales de los años 80 favorecía la implantación directa en lugar de la exportación. Por otra parte, un amplio mercado implica una mayor demanda de bienes y servicios, lo que hace más atractivo al país receptor de la inversión.

1.5.1.2. Estabilidad macroeconómica

La estabilidad macroeconómica es citada a menudo por los inversores como uno de los factores esenciales de su decisión de implantación. Algunos autores han insistido sobre el hecho de la influencia de la volatilidad del tipo de cambio sobre el atractivo de las inversiones directas extranjeras en el país de acogida, mientras que otros consideran la tasa de inflación y la tasa de interés como sus factores determinantes.

Según Schneider y Frey (1985)³¹ una tasa de inflación elevada es un signo de presión interna económica y de la incapacidad o la reticencia del gobierno y de su Banco Central para equilibrar el presupuesto y limitar la oferta de moneda. Estos

²⁹ KRAVIS, I., LIPSEY, R. (1980): «The location of Oversea Production and Production for Export by U.S. Multinational Firm», NBER Working Paper, No. 1482, June: 342-361.

³⁰ SHATZ, H., VENABLES, A. (2000): «The Geography of International Investment», World Bank Working Paper, No. 2338: 256-269.

³¹ SCHNEIDER, F., FREY, BRUNO S. (1985): «Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment», World Development, 13(2): 165.

autores estudian los determinantes económicos y políticos de la inversión extranjera directa en 54 países de acogida. Siendo estos países, países en desarrollo (de los cuales 17, son latinoamericanos). En este trabajo se encuentra una influencia negativa y significativa de la inflación en la inversión extranjera directa recibida por estas economías para los años estudiados (1976, 1979 y 1980). Así, para estos autores, una tasa de inflación elevada refleja la inestabilidad macroeconómica, lo que aumenta la incertidumbre y hace que la situación sea menos atractiva para la inversión extranjera directa. Del mismo modo, Urata y Kawai (2000)³² señalan que la inflación aumenta el coste de producción y por lo tanto, tiene un impacto negativo sobre el desarrollo de la inversión extranjera directa.

La estabilidad de la tasa de cambio de un país o una zona también se encuentra entre los factores de atractivo para la inversión extranjera directa. Diversos estudios han utilizado la tasa de cambio real como un indicador de la estabilidad macroeconómica. Para Aizerman (1992)³³, si una empresa multinacional tiene una estructura de producción flexible, la volatilidad de la tasa de cambio puede producir un cambio del lugar de la producción de sus actividades. En contra, la empresa multinacional tiene poco impacto en la localización de la inversión extranjera directa cuando la estructura de producción es rígida.

La toma de decisiones de la empresa multinacional evita el riesgo de su localización en él y depende de su anticipación sobre las variaciones futuras de la tasa de cambio real. La volatilidad como medición del riesgo de cambio influye en la rentabilidad futura de la IED y, en consecuencia, la ubicación de estas en tal o cual país. Una diferencia positiva (negativa) significa que la moneda está sobrevalorada (subvalorada) y la correlación entre la inversión extranjera directa y la tasa de cambio es positiva. Los estudios de Froot y Stein (1991)³⁴ muestran que la subvaluación de la tasa de cambio estimula la producción de las exportaciones y atrae las inversiones extranjeras directas.

³² URATA, M., KAWA, H. (2000): «The determinants of the location of foreign direct investment by Japanese small and medium-size enterprises», *Small Business Economics*, 15: 179-103.

³³ AIZERMAN, J. (1992): «Exchange Rate Flexibility? Volatility and The Patterns of Domestic and Foreign Direct Investment?», NBER Working Paper No. 3853: 220-259.

³⁴ FROOT, K., STEIN, J. (1991): «Exchange Rate and Foreign Direct investment an imperfect capital markets approach», *Quarterly Journal of Economics*, 196: 1191-1218.

En cuanto a crecimiento, el trabajo de la UNCTAD (1997)³⁵ encontró que el 91% de los gestores de fondos de inversión encuestados ponen en primera posición el potencial de crecimiento de la economía de acogida como factor determinante de su estrategia de inversión. De hecho, el inversor se interesa en más en el potencial de una economía que en su estado actual. Así, un mercado en pleno crecimiento ofrece mejores oportunidades de exposición adicional para los inversores internacionales. Una economía donde la tasa de crecimiento económico es alta permite a los inversores generar mejores rendimientos del capital invertido.

La tasa de interés puede tener un impacto inesperado sobre la inversión extranjera directa. De hecho, un coste relativamente bajo de préstamo en un país de acogida fomentaría a las empresas multinacionales a financiar sus operaciones en el extranjero de manera local. En otras palabras, sin ser realmente determinante, una tasa de interés baja podría llevar a una subestimación y a una disminución de las cifras de IED del país en cuestión.

Un estudio de Culem (1988)³⁶ trató de identificar la localización de la inversión directa en los países industrializados durante el período 1969-1982. En este trabajo se encuentra un efecto positivo de la tasa de interés nominal relativo del país de acogida con respecto al mundo sobre la ubicación de los flujos de la IED entre 6 países industrializados e intra-europeos. Sin embargo, esta relación desaparece cuando el autor analiza el flujo de la IED bilateral entre EE.UU. y la Comunidad Económica Europea. Los resultados de Thomas y Grosse (2001)³⁷ sostienen que un coste de préstamo relativamente elevado del país de origen también debería disminuir la IED.

A partir de trabajos empíricos en Corea del Sur, Jeon y Rhee (2006)³⁸ encontraron que la crisis financiera de 1997 en Corea del Sur significó un cambio significativo en la relación entre la IED y la tasa de interés. Los resultados muestran que el papel

³⁵CNUCED (1997): Rapport sur l'Investissement dans le monde, 1997. Les sociétés transnationales, la structure des marchés et la politique de concurrence. UNCTAD/ITE/ITT/5 (Overview). Genève: 113-135.

³⁶ CULEM, C. (1988): «Direct investment Among Industrialized Countries» European Economic Review, 32: 885- 904.

³⁷ THOMAS, E., GROSSE, R. (2001): «Country-of-origin Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market: the Case of Mexico», Journal of International Management, 7 (1): 59-79.

³⁸ JEON, B., RHEE, S. (2008): «The Determinants of Korea 's Foreign Direct Investment from the United States, 1980-2001: An Empirical Investigation of Firm-Level Data», Contemporary Economic Policy, 26 (1): 118-131.

inicial de una tasa de interés volátil y atractivo para la IED se convierte en un papel escéptico después de la crisis.

1.5.1.3. Coste y calidad de la mano de obra

Según Khalidi (2001)³⁹, la existencia de una oferta local de mano de obra calificada es un factor importante para el inversor extranjero ya que muchas empresas se están trasladando para aprovechar la disponibilidad de factores de producción, incluyendo el bajo coste del factor trabajo, que se encuentra principalmente en los países en desarrollo. El bajo coste de la mano de obra es, por lo tanto, un factor innegable y de ventaja comparativa para los territorios. Sin embargo, las empresas no tienen en cuenta sólo el coste de los factores de producción, sino también en particular, su calidad. De hecho, las multinacionales están buscando cada vez más mano de obra cualificada, ya que estas empresas están interesadas en la producción de bienes intensivos en capital y en tecnología.

Así, el atractivo de la IED está íntimamente ligado a la presencia de una mano de obra cualificada en los países de acogida, con el fin de evitar costes adicionales en términos de formación de dicha mano de obra local. La empresa construirá su fuerza, recurriendo a la mano de obra que se ofrece a bajo coste lo que permite aumentar a la vez la productividad y la rentabilidad de la inversión extranjera directa.

Louhmadi (2002)⁴⁰ señala que los Estados pueden hacer que su territorio sea atractivo mediante políticas de mejora de la calidad de la mano de obra a través de la inversión en la educación de la población. Así, se considera como un indicador de la calidad del trabajo el esfuerzo del Estado en invertir en la educación de la población; más precisamente la proporción del gasto público de educación con respecto al PIB. De hecho, la educación es un bien público nacional o incluso mundial y el sector público sigue siendo el garante de la igualdad a pesar de que la presión de la globalización y la privatización parcial de los servicios educativos, lleva a asociaciones público-privadas, en particular en el marco de la cooperación Norte-Sur.

³⁹ KHALIDI, M. (2010): «Les IDE et les pays récepteurs », reporters, 10 de diciembre: 113-128.

⁴⁰ LOUHMADI, M. (2002): «Les IDE, la nouvelle stratégies des firmes», reporters, 15 de diciembre: 123-138.

1.5.1.4. Calidad de las infraestructuras

En la literatura, la infraestructura tiene un impacto positivo en la localización de las actividades multinacionales, ya que facilitan las operaciones de producción y distribución. Según Campos y Kinoshita (2008)⁴¹ y Goodspeed, Martínez-Vásquez y Zhang (2006)⁴², los países que ofrecen una mejor cobertura en su red de telecomunicaciones recibirían más IED.

Según Bouklia-Hassan y Zatlá (2001)⁴³, las infraestructuras insuficientes o los servicios inadecuados podrían ser una barrera a la entrada de la IED. Así, unas buenas infraestructuras, especialmente en las áreas de transporte y comunicaciones, se presentan como potenciales determinantes de los flujos de IED. De hecho, una buena calidad de la infraestructura es una condición necesaria no sólo para atraer la inversión extranjera directa sino también para el éxito de la misma (Asiedu, 2002)⁴⁴.

1.5.1.5. Disponibilidad de recursos naturales

Todos los países y regiones, disponen de una manera u otra, de recursos naturales que influyen en el perfil de las empresas y la productividad en sí. Sin embargo, la especificidad natural, ya sea en términos de recursos minerales, tierra a cultivar, acceso a iluminación solar o acceso directo al mar, explica el efecto causal que empuja a algunas empresas a tomar la decisión de localizar las entidades particulares que utilizan y necesitan de estos factores de producción en su ejercicio. Si bien es cierto que la cercanía a estos recursos naturales es un factor individual importante en la implantación de empresas multinacionales, no es un factor único y decisivo. Otros factores determinantes son la bajada de los costes de transporte, y la rapidez. En cuanto a materias primas, los trabajos de Campos y Kinoshita

⁴¹ CAMPOS, F., KINOSHITA, Y. (2008): «Foreign Direct investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America», IZA Discussion Paper Series, No 3332, February: 01-37.

⁴² GOODSPEED, J., MARTINEZ-VASQUEZ, J., ZHANG, L. (2006): «Attracting FDI: Are Other Government Policies More Important than Taxation in Attracting FDI?», Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series, Georgia State University, Department of Economics International Studies Program, Working Paper. 06-28, March: 249-268.

⁴³ BOUKLIA-HASSANE, R., ZATLA, N. (2001): «L'IDE dans le Bassin Méditerranéen: Ses Déterminants et son Effet sur la Croissance Économique», Les Cahiers du CREAD, No. 55: 118-143.

⁴⁴ ASIEDU, E. (2002): «On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?», World Development, 30(1): 107-119.

(2003)⁴⁵ muestran que las dotaciones en recursos naturales (representadas por un indicador cualitativo) atraen significativamente el conjunto de la IED. En este estudio se analizan distintos países en transición ⁴⁶ en el período temporal comprendido entre 1990 y 1998. Del mismo modo, Onyeiwu (2000)⁴⁷ señaló que a través de sus recursos naturales, los países como Arabia Saudita, Qatar y Argelia monopolizaron una gran parte de los flujos de la IED hacia la región Norte de África y Oriente Medio.

Morisset (2000)⁴⁸ ha señalado que la capacidad de los países africanos para atraer un capital privado también está determinada en gran medida por la existencia de recursos naturales como es el caso de países como Nigeria, Angola y Guinea Ecuatorial que, a pesar de su inestabilidad política y económica, lograron atraer una gran cantidad de capital privado debido a sus recursos petroleros.

1.5.1.6. Apertura comercial

El impacto de la apertura de un país al comercio puede aumentar o disminuir el flujo de la IED en un país. La apertura al comercio (en particular las exportaciones) puede fomentar la IED orientada a la exportación en un país. El grado de apertura de una economía, medido por el nivel de desarrollo del comercio exterior (el valor de las importaciones y exportaciones con respecto al PIB), es considerado como un factor atractivo de la IED. De hecho, un alto nivel de importación brinda información sobre el balance de las barreras arancelarias y no arancelarias a la entrada de bienes y servicios. Por lo tanto, para sus necesidades de explotación, el inversor extranjero tendrá la posibilidad de importar sin pagar aranceles elevados y por consiguiente, el nivel de apertura comercial del país tiene un efecto positivo sobre el flujo de la IED.

Asimismo, la apertura económica aumenta la productividad de los proyectos de IED, ya que permite a las empresas un acceso sin restricciones a todos los tipos de

⁴⁵ CAMPOS, F., KINOSHITA, Y. (2003): «Why does FDI go where it goes? New Evidence from the Transition Economies», University of Michigan William Davidson Institute Working Papers Series, No. 2003-573: 119-138.

⁴⁶ Aquellos Países con sistemas económicos que pretenden dar el paso de una economía centralizada (capitalismo de estado) a una economía de mercado (capitalismo descentralizado).

⁴⁷ ONYEIWU, S. (2000): «Foreign Direct Investment, Capital Outflow and Economic Development in the Arab World», Journal of Development and Economic Policies, 2 (2): 27-57.

⁴⁸ MORISSET, J. (2000): «Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter» 333, World Bank Policy Research Working Paper No. 2481: 239-251.

insumos. En la literatura, la evidencia empírica apunta a una relación positiva entre la apertura del comercio y los flujos de IED, como lo demuestran Jun y Sing (1995)⁴⁹. Baldwin y Seghezza (1996)⁵⁰ muestran que el crecimiento es impulsado por la inversión que es inducida por la apertura. Estos autores estiman la tasa de crecimiento en función de la inversión y luego en función de la apertura, y encuentran que el crecimiento depende positivamente de la inversión que, a su vez, depende positivamente de la apertura del comercio. Por lo tanto, el crecimiento depende positivamente de la apertura del comercio.

Morisset (2000)⁵¹ y Chakrabarti (2001)⁵² argumentan que la apertura económica influye positivamente en el flujo de la IED, a través de la liberalización del comercio y la mejora de la competitividad. Noorbakhsh et al. (2001)⁵³ sostienen que la relación positiva entre la apertura económica y los flujos de IED significa que, si los países en desarrollo quieren atraer más IED, deben liberalizar aún más su comercio exterior.

1.5.1.7. Fiscalidad

Entre las principales herramientas de atractivo de la IED se encuentra la fiscalidad. La idea predominante es que las tasas impositivas de los países de acogida afectan a los costes de las filiales extranjeras. Sin embargo, la simplicidad de este argumento se ve seriamente socavada cuando se incorporan los acuerdos fiscales bilaterales. Estos permiten a las empresas multinacionales evitar ser objeto de doble imposición (en el país de origen y en el país de acogida) sobre las actividades de sus filiales.

En el caso de un acuerdo bilateral de imposición de tipo de crédito de impuesto, la contribución aportada a la economía por el país receptor por la filial extranjera se compara con la que habría prevalecido en la tasa interna de la empresa matriz y la diferencia debe ser pagada a la tesorería pública del país de origen en cuestión. En

⁴⁹ JUN, W., SING, H. (1995): «Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries», World Bank Policy Research Working Paper, No.1531:171-192.

⁵⁰ BALDWIN, E., SEGHEZZA, E. (1996): «Growth and European Integration: Toward an Empirical Assessment?», Centre for Economic Policy Research, Discussion:1393-1436.

⁵¹ MORISSET, J. (2000): Op. cit.

⁵² CHAKRABARTI, A. (2001): «The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions», *Kyklos International Review for Social Sciences*, 54(01): 89-113.

⁵³ NOORBAKHSH, F., PALONI, A., YOUSSEF, A. (2001): «Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence», *World Development*, 29(9): 1593-1610.

otras palabras, ya no es la fiscalidad extranjera del país de origen la que importa para las actividades transnacionales sino es la fiscalidad del territorio de origen.

Swenson (1994)⁵⁴, en su estudio empírico sobre el impacto de la reforma fiscal de los Estados Unidos en 1986 sobre la localización de la IED, trata de distinguir los países de origen por el sistema de doble imposición que llevan. Su enfoque parte de la idea de Scholes y Wolfson (1990)⁵⁵, según la cual un aumento en el nivel de tributación en los Estados Unidos, sobre todo después de la "Tax Reform Act" paradójicamente atraería más inversión extranjera directa en los EE.UU. Esto viene del hecho de que las multinacionales extranjeras sujetas al régimen de crédito fiscal (o enfoque global) no serían o serían menos afectadas por el aumento de la carga fiscal y por lo tanto tendrían una ventaja significativa sobre sus rivales para adquirir o crear filiales en los Estados Unidos. Regresando la IED entrante en EE.UU. por industria y por país de origen sobre la base de la tasa media de impuestos para el 1980, Swenson confirma la tesis de Scholes y Wolfson (1990)⁵⁶. Su estimación econométrica da un coeficiente positivo en sus variables fiscales.

Un gran número de estudios empíricos se han centrado en determinar la influencia de la tasa de impuestos del país de acogida sobre la IED total para muestras geográficas y períodos distintos. Aunque la gran mayoría de los estudios da lugar a un efecto negativo esperado, otros dan resultados menos concluyentes. Rasciute y Pentecostés (2010)⁵⁷ se interesan en la IED destinadas a Europa central y oriental entre 1997 y 2007, y Wheeler y Mody (1992)⁵⁸, estudian el comportamiento de la localización de dichas inversiones en 42 países entre 1982 y 1988, y se sorprenden de encontrar un coeficiente de su variable explicativa de imposición en el país de acogida con carencia de significación. Ellos explican que este resultado es debido al fenómeno del precio de transferencia y a cualquier otra técnica que permite a una empresa multinacional reducir su carga fiscal. El efecto beneficioso de un mejor ambiente para hacer negocios por los inversores internacionales compensaría la

⁵⁴ SWENSON, D.L. (1997): «The Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment in the United States», *Journal of Public Economics*, 54:243-266.

⁵⁵ SCHOLES, M., WOLFSON, A. (1990): «The Effects of Changes in Tax Laws on Corporate Reorganization Activity», *Journal of Business* 63 No. 1, pt. 2: 5141-5164.

⁵⁶ SCHOLES, M., WOLFSON, A. (1990): *Op. cit.*

⁵⁷ RASCIUTE, S., PENTECOST, J. (2010): «A Nested Logit Approach to Modelling the Location of Foreign Direct Investment in the Central and Eastern European Countries», *Economic Modelling*, 27(1): 32-39.

⁵⁸ WHEELER, D., MODY, A. (1992): «International Investment Location Decisions – The Case of U.S. Firms», *Journal of International Economics*, 33: 57-76.

carga de unión de las contribuciones obligatorias. En consecuencia, parece que las condiciones estructurales de las economías son más importantes que la competencia fiscal en la atracción de IED. Sin embargo, este argumento no parece aplicarse en los paraísos fiscales según Woodward y Rolfe (1993)⁵⁹ y Hines y Rice (1994)⁶⁰.

Por otra parte, Rasciute y Pentecostés (2010)⁶¹ señalan que las tasas de impuestos en el país de acogida pueden ser engañosas si se asocian con las medidas de aceleración de la amortización del capital o a posibilidades de resta del interés de la deuda a la renta imponible.

1.5.2. Factores políticos de la localización de la IED

Además de los determinantes económicos, las empresas multinacionales toman otros criterios en la elección de la implantación. Así, otros aspectos considerados por las empresas multinacionales para su implantación son los factores políticos. Por este motivo, las decisiones políticas de los gobiernos pueden desempeñar un papel decisivo en la localización de la IED.

1.5.2.1. Políticas de educación y sanidad

Además de las medidas políticas a corto plazo (como impuestos e incentivos o medidas vinculantes contra los inversores extranjeros), los Estados tienen la posibilidad de utilizar instrumentos estructurales de largo plazo para aumentar su atractivo. Pueden centrarse en obras públicas y/o polos de competitividad para mejorar su infraestructura y crear economías de aglomeración. Es en esta lógica estructural la promoción de la educación se lleva a cabo.

Una fuerza de trabajo mejor educada puede aprender y adoptar más rápidamente nuevas tecnologías, lo que reduce los costes asociados a su formación (Campos y

⁵⁹WOODWARD, P., ROLFE, J. (1993): «The Location of Export-Oriented Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin», *Journal of International Business Studies*, 24 (1): 121-144.

⁶⁰HINES, R., RICE, M. (1994): «Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business», *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1): 149-182.

⁶¹RASCIUTE, S., PENTECOST, J. (2001): «A Nested Logit Approach to Modelling the Location of Foreign Direct Investment in the Central and Eastern European Countries», *Economic Modelling*, 27 (1): 32-39.

Kinoshita, 2003)⁶². Sin embargo, hay que recordar que esta mayor eficiencia de los trabajadores no se logra sin el coste de una paga más alta. Por lo tanto, el impacto de los diferentes niveles de educación de la población sobre la localización de la IED es probable que dependa de las motivaciones de las empresas multinacionales. Esto lo que parece indicar el apoyo empírico mixto que recibe esta variable de educación, generalmente representada por la tasa de matrículas escolares, a través de estudios empíricos sobre los determinantes de la IED. Entre ellos, Noorbakhsh, Paloni y Youssef (2001)⁶³ consideran al capital humano como uno de los factores de atracción más importantes y que su papel tiende a aumentar con el tiempo. De hecho, las tres medidas de educación utilizadas por los autores son significativas y cuentan con un coeficiente positivo en todas sus estimaciones de IED (su muestra comprende 36 países desarrollados entre 1980 y 1994). Posteriormente, el trabajo de Méon y Sekkat (2004)⁶⁴ también apoya la afirmación de la influencia positiva de la educación de la inversión transnacional sostenible.

En este sentido, cabe recordar que el concepto de capital humano también depende de la salud. El buen estado de salud de los trabajadores afecta inevitablemente la productividad y la asiduidad. Por otra parte, es muy probable que las empresas multinacionales eviten poner en peligro la vida de sus expatriados al decidir implantarse en zonas con epidemias y donde la sanidad es insuficiente. Por lo tanto, algunos autores han integrado la sanidad como variable explicativa de las inversiones transnacionales duraderas junto a la educación.

Esto fue particularmente el caso de Hanson (1996)⁶⁵ y su examen en los stocks de IED de 75 en países menos desarrollados entre 1960 y 1970. Inicialmente, al no hacer depender el stock de IED de la variable estado de salud, pero sí de las tasas de alfabetización, este autor encuentra una relación de causalidad débilmente positiva. Sin embargo, al añadir la salud - o la esperanza de vida al nacer - como estimador exógeno, la tasa de alfabetización pierde su poder explicativo en favor del variable estado de salud del país que aparece como un estimulador de IED. Hanson concluye que el coeficiente positivo que se atribuye a las tasas de

⁶² CAMPOS F., KINOSHITA Y. (2003): Op. cit.

⁶³ NOORBAKHSH F., PALONI A., YOUSSEF A. (2001): Op. cit.

⁶⁴ MÉON G., SEKKAT K. (2004): «Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy», *The World Economy*, 27(9): 1475-1498

⁶⁵HANSON R. (1996): «Human Capital and Direct Investment in Poor Countries », *Explorations in Economic History*, 33: 86-106

alfabetización en su primera regresión fue tal vez sólo por el hecho de que el nivel de educación de una población puede captar parte de su salud.

El análisis empírico de Alsan, Bloom y Canning (2004)⁶⁶ sobre la IED entrante en 74 países entre 1980 y 2000 también parece confirmar la tesis de una influencia positiva del estado de salud de una población en las decisiones de localización de las empresas multinacionales. Además, destaca que este fenómeno prevalece para las economías receptoras con economías de renta baja/media, pero no para las economías receptoras más ricas. En otras palabras, hay rendimientos decrecientes para la salud en términos de atracción de IED.

1.5.2.2. Políticas de privatización y liberalización económica

Las políticas de privatización y liberalización económica son también muy estudiadas por las empresas multinacionales a la hora de decidir su lugar de implantación. Una mayor participación del sector privado en el PIB, se interpreta como una mayor oportunidad para los inversores extranjeros de participar en la actividad del territorio.

El índice o la proporción del sector privado en el PIB juegan un papel importante en la localización de la IED. El proceso de privatización de las economías en Europa Central y del Este y/o América del sur parece haber sido un factor clave del atractivo con respecto a las inversiones extranjeras. Sin embargo, la atracción de estas inversiones depende de las condiciones de venta de las empresas públicas según Holand y Pain (1998)⁶⁷.

La liberalización financiera es otra de las variables analizadas por los distintos estudios en relación con la localización de la IED. Sin embargo, el impacto de ésta en la localización de la inversión es indeterminado. Así, por un lado, el desarrollo, la solidez y eficiencia del sector bancario de un país, además de facilitar el acceso a los ahorros locales y sugerir maneras de protegerse contra los riesgos, envía una señal positiva sobre la fiabilidad de los proveedores locales y clientes potenciales

⁶⁶ ALSAN, M., BLOOM, E., CANNING, D. (2004): «The Effect of Population Health on Foreign Direct Investment», NBER Working Papers Number 10596: 167-182.

⁶⁷ HOLLAND, D., PAIN, N. (1998): «The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment», National Institute of Economic and Social Research Discussion Papers, N° 137:167- 181.

que también se benefician de estos servicios financieros. Pero, por otro lado, puede empujar a las empresas multinacionales a financiar sus actividades con capital extranjero en el país de acogida y, por lo tanto, transformar técnicamente la IED en una inversión nacional única.

Así, mientras que algunos autores como Campos y Kinoshita (2008)⁶⁸ subrayan que el primer fenómeno debe compensar más que el segundo, el efecto de la liberalización financiera sobre la IED está lejos de ser unívoco.

1.5.3. Factores institucionales de la localización de la IED

La literatura empírica relacionada con los determinantes de localización de IED también ha prestado especial atención a los factores institucionales y factores de buena gobernanza. Según el Banco Mundial (1998)⁶⁹, el término "institución" se refiere a un conjunto de reglas formales e informales que rigen las acciones de los individuos y organizaciones en una sociedad.

Este concepto es generalmente dividido en tres pilares principales de los estudios para evaluar la influencia de las instituciones sobre la IED: la democracia, la corrupción y el marco jurídico y administrativo de un país.

1.5.3.1. La democracia

La literatura económica dedicada a determinar la localización de la IED se dirige al análisis del elemento democrático en su sentido amplio. Éste, generalmente, es representado por dos componentes principales. Por un lado los "derechos políticos", que reflejan la capacidad de los ciudadanos a participar libremente en el proceso político (el derecho al voto, por ejemplo). Por otro lado, las "libertades civiles", es decir, la capacidad de desarrollar opiniones, asociaciones y autonomía personal sin interferencia del Estado.

En cuanto a la influencia de este tipo de medidas en materia de inversión extranjera directa, las reflexiones teóricas conducen a un efecto ambiguo. La IED es

⁶⁸ CAMPOS, F., KINOSHITA, Y. (2003): Op. cit.

⁶⁹ BANCO MUNDIAL (1998): «The World Bank's Experience with Post-Conflict Reconstruction», (Département de l'évaluation des opérations), Washington: 109-112.

susceptible de ser atraída por los beneficios democráticos en términos de transparencia, credibilidad, estabilidad y protección legal de un gobierno. Todo esto contribuye a la construcción de un ambiente sano para el ejercicio de una actividad económica. Sin embargo, el mantenimiento de estrechos vínculos con gobiernos autoritarios, a pesar del riesgo que esto conlleva, también puede ser la fuente de importantes ventajas para una empresa multinacional que resulta en incentivos financieros y fiscales muy generosos, presión sindical prácticamente ausente o la promesa de un monopolio u oligopolio del mercado (O'Donnell 1978, 1988)⁷⁰.

Otra idea interesante con respecto a la relación entre la inversión extranjera directa y la democracia la proporcionan Asiedu y Lien (2011)⁷¹. Estos autores incluyen la dotación de recursos naturales de los países de acogida en la ecuación y muestran cómo cambia radicalmente la situación. De hecho, el valor estratégico que tienen los sectores del petróleo y de los metales preciosos hace que estén fuertemente controlados por los gobiernos. Además, las inversiones involucradas en las actividades mineras implican enormes costes irre recuperables. Por lo tanto, el hecho de forjar relaciones muy estrechas y duraderas con el Estado es un seguro necesario para lograr el máximo rendimiento de la inversión. Sin embargo, estos enlaces son mucho más fáciles de mantener en un régimen autocrático que con un régimen democrático. Por lo tanto, Asiedu y Lien (2011)⁷² argumentan que la variable de fortalecimiento democrático influye negativamente en los flujos de IED hacia territorios ricos en recursos naturales únicos. Las enseñanzas de Asiedu y Lien coinciden exactamente con los resultados econométricos de Busse (2004)⁷³. Este último, mediante el análisis de una muestra de 69 países en desarrollo entre 1972 y 2001 encuentra, de hecho, un efecto positivo de la democracia en el flujo de la IED entrante.

⁷⁰ O'DONNELL, G. (1978): «State and Alliances in Argentina, 1956-1976», *Journal of Development Studies*, 15(1): 3-33.

⁷¹ ASIEDU, E., LIEN, D. (2011): «Democracy, foreign direct investment and natural resources», *Journal of International Economics*, 84: 99-111.

⁷² ASIEDU, E., LIEN, D. (2011): *Op. cit.*

⁷³ BUSSE, M. (2004): «Transnational Corporations and Repression of Political Rights and Civil Liberties: An Empirical Analysis», *Kyklos*, 57 (1): 45-66.

1.5.3.2. La corrupción

Wei (2000)⁷⁴ encuentra una influencia negativa entre la corrupción de los servicios públicos de los países receptores de las inversiones y las decisiones de las empresas multinacionales que invierten en aquellos países. Este autor, a su vez, compara el papel disuasivo de la corrupción de un país en las decisiones de localización de las empresas multinacionales a la de un aumento en la tasa impositiva. El aumento del índice de la corrupción tiene más importancia que el aumento impositivo. Sin embargo, cabe señalar que la teoría admite que un servicio público corrupto también podría ser la base para el beneficio en la IED. En algunos Estados, en particular aquellos en los que los mecanismos de mercado no están muy desarrollados, es probable que sea una forma rápida y eficiente en torno a la administración, los reglamentos o en su defecto y el sistema judicial costoso la corrupción.

La relación entre la IED y la corrupción también se ha investigado diferenciando el tipo de corrupción. Wei (2000)⁷⁵ investiga sobre la vinculación entre la corrupción y la IED. Este autor encuentra una relación negativa entre la corrupción y la IED utilizando un índice de dispersión. Este índice de dispersión al incrementarse (lo que implica una reducción de la corrupción) produce un aumento de la tasa de inversión.

Cuervo-Cazurra (2008)⁷⁶ trata la cuestión con especial atención entre países receptores según determinadas características económicas. El autor intenta explicar por qué parecería haber casos de países con altos niveles de corrupción y a su vez altos niveles de IED. En este trabajo se encuentra que existe, a nivel global, evidencia de que economías con mayor nivel de corrupción reciben menos flujos bilaterales de IED, pero al realizar un análisis acotado a las economías en transición, encuentra que puede existir cierto margen para el efecto de la corrupción basado, según el autor, en el pobre desarrollo institucional de estas economías que podría ser positivo para la IED. Este autor llega a la conclusión de que no es el nivel

⁷⁴ WEI SHANG, J. (2000): «How Taxing is Corruption on International Investors?», *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), February: 107-119.

⁷⁵ WEI SHANG, J. (2000): «Local Corruption and Global Capital Flows», *Brookings Papers on Economic Activity*, 31(2): 303-354.

⁷⁶ CUERVO-CAZURRA A. (2008): «Better the Devil you don't Know: Types of Corruption and FDI in Transition Economies», *Journal of International Management*, 14: 12-27.

de corrupción, sino más bien su forma la que tendría un impacto en los flujos de IED.

La influencia de un ambiente corrupto en las entradas de IED parece establecida, pero ¿cómo es posible que un país pueda reducir este flagelo? La solución probablemente se refiere al establecimiento de un sistema judicial y administrativo más eficiente.

1.5.3.3. La justicia

Desde el punto de vista de Li (2005)⁷⁷ una buena gobernanza debe tener las siguientes características: “justicia, leyes justas y transparentes, información financiera pública confiable y alta confianza en las autoridades públicas”. Bevan, Estrin y Meyer (2004)⁷⁸ añaden que estos atributos son ventajas de localización aún más importantes para las actividades internacionales que representan una de los últimos grandes factores inmóviles en el mercado globalizado.

El alcance, la aplicación y la eficacia jurídica de un país de acogida tranquilizan a los inversores extranjeros, ofreciendo una protección a los derechos de propiedad y al cumplimiento de los contratos. Esto debería atraer el capital extranjero, incluyendo la IED, que tiene inherentemente mayor riesgo de expropiación arbitraria, incumplimiento de contrato y/o robo de innovación. Bevan, Estrin y Meyer (2004)⁷⁹ demuestran que sus ratios de cobertura⁸⁰ y la eficacia de las normas jurídicas (del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo) son algunos de los determinantes más influyentes en que la IED arraigue entre países en transición. El período temporal de análisis de este trabajo va de 1994 a 1998.

⁷⁷ Li, Y., Zhang, X. (2005): «Securing credit card transactions with one-time payments scheme», *Electronic Commerce Research and Applications*, vol. 4, n° 4: 413-426.

⁷⁸ BEVAN, A., ESTRIN, S., MEYER, K. (2004): «Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies», *International Business Review*, 13(1): 43-64.

⁷⁹ BEVAN, A., ESTRIN, S., MEYER, K. (2004): *Op. cit.*

⁸⁰ El ratio de cobertura expresa el nivel de protección con el que gozan las entidades financieras ante los créditos impagados que tienen en sus respectivas carteras. Para calcularlo se utiliza la fórmula que relaciona el volumen de fondos de provisión que tiene un banco con respecto al volumen de créditos dudosos.

Drabek y Payne (2001)⁸¹ ven que la ineficiencia burocrática complica el acceso a la información pública confiable y transmite incertidumbre sobre la calidad de los servicios administrativos, es un factor clave de la falta de transparencia. En tal situación, las multinacionales se ven en la obligación de incurrir en costes de adquirir información y gastos que se pueden evitar en lugares más "transparentes". Además, según estos autores, la transparencia aumenta todos los otros componentes de la buena gobernanza y se toma en cuenta en las evaluaciones nacionales del FMI y las agencias de calificación.

1.6. Revisión de la literatura empírica sobre la Inversión Extranjera Directa en Marruecos

En la literatura empírica sobre los determinantes de la localización de la IED en Marruecos se encuentran trabajos e informes que estudian los factores que afectan las decisiones de localización de las firmas multinacionales.

En un informe realizado por el Banco Mundial (2013)⁸² en el que se estudia las perspectivas en la región de Oriente Medio y Norte de África (MENA) en el período 2003-2012, se confirma que Marruecos ha logrado captar un importante volumen de IED en los últimos años en esta región. Dentro de la categoría de los importadores de petróleo en la región MENA, Marruecos ocupa el segundo lugar detrás de Egipto, pero por delante de Túnez y Jordania. La atracción de la IED por el territorio marroquí es debido según el Banco Mundial a tres criterios: la calidad de las infraestructuras, la de la mano de obra y la estabilidad política, lo que constituye una aplicación positiva a la teoría estudiada.

Según Bachiri (2012)⁸³ Marruecos es atractivo porque tiene una de las políticas de regulación de inversiones más favorables en la región mediterránea. La inversión en este país es libre y el inversor puede mantener todo su capital. Por otra parte, una vez que el inversor ha obtenido un beneficio neto de impuestos, estos beneficios son transferibles al extranjero, sin limitaciones de cantidad. Estas

⁸¹ DRABEK, Z., PAYNE, W. (2002): «The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment», World Trade Organization Economic Research and Analysis Division (ERAD), N. 99-02:119-131.

⁸² Banco Mundial (2013): «Développement économique et les perspectives de la région MENA», investissaient 2003-2012: 107-121.

⁸³ BACHIRI, M. (2012): «Pourquoi les IDE choisissent le Maroc», reporters, 12 de diciembre: 123-138.

garantías son muy importantes para los inversores extranjeros. Además de eso, según este autor, la elección de los inversores como Renault o Bombardier (perteneciente al sector de la aviación), radica en dos puntos muy importantes. En primer lugar, un criterio clave para la decisión de implantación en un país, es la cualificación del personal, en Marruecos hay una gran cantidad de personas cualificadas. El segundo criterio es el coste en todos los sentidos del término, es decir, las propiedades, los impuestos, las cargas sociales y la mano de obra. Estos puntos son determinantes para que un inversor estime posicionarse en un mercado y en estos puntos Marruecos es muy competitivo.

A principios de 2011, después que el mundo árabe entró en las revueltas de la primavera árabe, el rey de Marruecos prometió reformas políticas (Abdelbari, 2015)⁸⁴. Las llevó a cabo muy rápidamente, con mucha eficacia: La revisión de la Constitución y las elecciones legislativas que llevaron al poder a los opositores islamistas. Un cambio ordenado que aseguraba la estabilidad y el buen funcionamiento del reino político y que llevó a muchas reformas en el plano económico y social, encabezada por el nuevo gobierno. Por estos motivos, Marruecos es percibido por los inversores como un país estable. Este es un elemento clave para la confianza de los inversores y, por lo tanto, para el atractivo de un país. Además -según Abdelbari- Marruecos dispone de zonas francas que permiten a empresas extranjeras instalarse. Estas zonas están exentas de la normativa aduanera, y, sobre todo, estas áreas son elegibles para exenciones de impuestos, y tasas de aduana. Por otra parte, Marruecos goza de una asociación con la Unión Europea. Por lo tanto, las empresas europeas que deslocalizan su producción o se instalan en Marruecos, encuentran más oportunidades para exportar sus productos a la UE, afirma Abdelbari.

“La estabilidad política, la seguridad y la mejora del clima de negocios en Marruecos han tenido un impacto positivo en el flujo de inversión extranjera directa (Agueniou, 2015)⁸⁵. Por lo tanto, el Reino está subiendo la escalera de los países más atractivos en el continente africano. Esto es lo que se desprende del informe de titulado Africa (2015)⁸⁶ realizado y publicado por Ernst & Young Global Limited.

⁸⁴ABDELBARI, T. (2015): «Pourquoi les investisseurs préfèrent le Maroc», économie, Disponible en: <http://www.tsa-.com/20150621/pourquoi-les-investisseurs-preferent-le-maroc-a-lalgerie/12>.

⁸⁵ AGUENIOU, M. (2015): «Le Maroc, un pays très attractif», la vie économique, 8 de agosto: 12.

⁸⁶ ERNST & YOUNG GLOBAL LIMITED (2015): «Africa (2015). Making choices», Emerging Markets Center: 31-33.

La Oficina de Auditoría Financiera Internacional anunció que Marruecos y Egipto representan el grueso de la inversión extranjera directa en el norte de África, dado que atrajo a la mitad de la inversión con respecto al resto del continente africano. Según el estudio "Las inversiones extranjeras aumentaron en 2014 un 52% en el número de proyectos de más de un año en Marruecos y un 61% en Egipto, donde la incertidumbre política comenzó a disminuir".

En el mismo contexto –según Aguinou-, de acuerdo con la Conferencia de la ONU sobre el Comercio y el Desarrollo, Marruecos se ha beneficiado de su estabilidad y su clima de negocios favorable para mejorar su atractivo para la inversión extranjera, que se encuentra alrededor de \$ 3,5 mil millones en los últimos años. Hay que decir que, a nivel regional, el norte de África ha captado el 51% de la parte continental de la IED total, frente a sólo el 19,1% en 2013. Del mismo modo, el número de empleos generados por estas inversiones en una región que las necesita ha aumentado más que el triple y es alrededor de 80.000 puestos de trabajo.

Según Graoui (2014)⁸⁷ “a principios de los años 80, el Reino de Marruecos, dirigió las reformas estructurales destinadas a restablecer los equilibrios macroeconómicos y estabilizar y liberalizar la economía”. Estas reformas, de hecho, han estimulado el desarrollo del sector privado y el aumento de las entradas de IED, es decir, la disminución de la intervención estatal en el comercio exterior, la liberalización de precios, la apertura de la economía nacional a la inversión extranjera y la reforma del sistema tributario. Así también, se implementó un gran programa de privatización entre 1993 y 2002, lo que permitió la transferencia de sesenta empresas nacionales al sector privado para absorber 4,15 millones de euros en beneficio del Estado (80% de origen extranjero). Las privatizaciones y concesiones de servicio público podrían haber servido como trampolín para provocar la expansión de la inversión extranjera si el proceso de reformas estructurales hubiese seguido un ritmo más rápido. Según Graoui, cinco argumentos han favorecido la inversión en Marruecos:

- Una gran estabilidad política e institucional que se basa en un proceso de democratización en curso.

⁸⁷ GRAOUI, M. (2014): «Le Maroc et les reformes, la vie économique», 8 de septiembre: 9.

- El apoyo institucional de rigor y un marco legal de incentivos.
- La proximidad geográfica a Europa.
- Una política de reformas estructurales y la liberalización de la economía.
- Una población educada con una formación técnica muy satisfactoria.

Otro trabajo que presenta los atractivos que tiene Marruecos para la IED es el que realizó Belarbi en 2015⁸⁸. Según este autor los factores atrayentes de IED en Marruecos son los siguientes:

- Competitividad de costes: salarios y cargas tributarias reducidas, costo competitivo para la exportación;
- Fundamentos económicos fuertes y estables: el crecimiento del PIB del 4,6% en 2013
- El acceso a un mercado de más de mil millones de consumidores: muchos tratados de libre comercio que ofrecen a los inversores acceso a un mercado de 55 países que representan a millones de consumidores y 60% del PIB mundial;
- Infraestructuras ajustadas a las normas internacionales: 1.500 kilómetros de la red de autopistas, 15 aeropuertos internacionales (Tanger-Med Port, entre ellos), infraestructura de telecomunicaciones conforme a las normas internacionales, con una tasa de penetración móvil del 130%;
- Capital humano cualificado y eficiente: alto nivel de educación, conocimientos de idiomas y las nuevas tecnologías y los costos laborales competitivos;
- Políticas (estrategias) sectoriales ambiciosas capaces de garantizar un elevado crecimiento económico, sostenible y crea riqueza, establecido por las autoridades públicas;
- Medio ambiente de negocios favorable: Marruecos se ha movido hasta el puesto 87 en el ranking del Banco Mundial "Doing Business 2014", desde el puesto 114, que ocupaba en el año 2010.

⁸⁸ BELARBI, M. (2015): «Le Maroc et les investissements», l'économiste, 8 de septiembre: 9.

Dada la revisión literaria realizada, podemos decir que la atracción de la IED es un tema que ha atraído la atención de numerosos autores. Siguiendo el enfoque que aborda el problema de su localización desde tres categorías: económicos, políticos e institucionales del país receptor de la inversión, se presenta la Tabla 1.2. En la misma se desglosan los factores que se cree que afectan a la localización de la IED en Marruecos.

Tabla 1.2. Factores determinantes de la IED en Marruecos.

Factores Económicos	• Fundamentos económicos estables.
	• Capital humano cualificado y eficiente con costes laborales competitivos.
	• Infraestructuras adecuadas.
	• Cargas tributarias reducidas.
	• Marruecos dispone de zonas francas con ventajas fiscales.
Factores Políticos	• Estabilidad política.
	• Estrategias sectoriales ambiciosos capaces de garantizar un elevado crecimiento económico, sostenible y crea riqueza, establecido por las autoridades públicas.
	• Medio ambiente de negocios favorable.
Factores Institucionales	• Gran estabilidad institucional basada en un proceso de democratización en curso.

Fuente: Elaboración propia.

Con el objetivo de determinar si esta suposición es correcta, en el capítulo 5 de esta tesis se realiza un análisis empírico que consiste en la elaboración de un análisis de datos de la Inversión Extranjera Directa en Marruecos y, en particular, en el sector de la industria auxiliar del automóvil. Estos datos son obtenidos a partir de un trabajo de campo en el que se realiza una encuesta a las empresas del sector. Como paso previo a este análisis, en los siguientes capítulos se busca introducir al lector en la realidad marroquí. Con este objetivo en el capítulo 2 se realiza una breve descripción de la economía de Marruecos. El sector de la industria automotriz marroquí se detalla en el capítulo 3, mientras que el análisis de la IED en Marruecos es realizado en el capítulo 4.

CAPÍTULO SEGUNDO

LA ECONOMÍA MARROQUÍ

La economía marroquí se caracteriza por su dualidad, sectores como el agrícola o el de servicios con bajas tasas de productividad, y un sector industrial donde se van abriendo paso actividades más punteras, resultado de los procesos de deslocalización industrial y la atracción de la IED (Nasser, 2015)¹.

El Plan de Ajuste Estructural, conforme a las indicaciones del FMI, comenzó a ejecutarse en Marruecos a mediados de los años 80 del siglo XX. Las reformas comenzadas entonces se continuaron a lo largo de la década de los 90, traduciéndose en cambios estructurales que dotaron y dotan, aún hoy en día, de un notable dinamismo a la actividad económica del país. La economía marroquí ha estado marcada en los últimos años por la continuación y profundización de las reformas que permitieron, a pesar de los rápidos cambios en el entorno internacional y el contexto de la crisis financiera y económica, la consolidación de ganancias sin comprometer la estabilidad de los equilibrios fundamentales y el fortalecimiento de la capacidad de recuperación de su economía limitando los efectos negativos de la crisis financiera y económica que enfrenta el mundo desde 2008. En los últimos años, pese a las dificultades que ha atravesado el equilibrio macroeconómico del país, la economía marroquí se ha caracterizado por la consolidación de sus principales indicadores económicos y por una estabilidad macroeconómica unida a una baja inflación y a un crecimiento económico en alza.

¹ NASSER, D. (2015): «Paradoxes et freins qui handicapent la croissance du Maroc», Usine nouvelle, 04 Marzo: 12.

De hecho, Marruecos ha incorporado con éxito los frutos de la reforma y los logros del pasado reciente en su modelo de desarrollo económico (Germouni, 2015)². Este modelo se basa en la consolidación del crecimiento endógeno mediante el fortalecimiento de la inversión pública, la mejora del poder adquisitivo de los ciudadanos, la continuación del proceso de diversificación y la mejora de la competitividad del tejido productivo. Este apoyo a los factores fundamentales del crecimiento se ha unido a los esfuerzos para mejorar el perfil de las finanzas públicas y el apoyo a las estrategias sectoriales para una mejor implicación en el mundo empresarial.

Cabe señalar que Marruecos cuenta con un apoyo internacional importante derivado del anclaje de Marruecos en el mundo occidental (por sus relaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos) y con el mundo islámico (participando en el Consejo de Cooperación del Golfo). Este apoyo se traduce en la práctica en la disponibilidad de importantes vías de financiación internacional al desarrollo de Marruecos (procedentes de la Unión Europea, del Banco Mundial, del Banco Africano de Desarrollo, de algunas Monarquías del Golfo, etcétera).

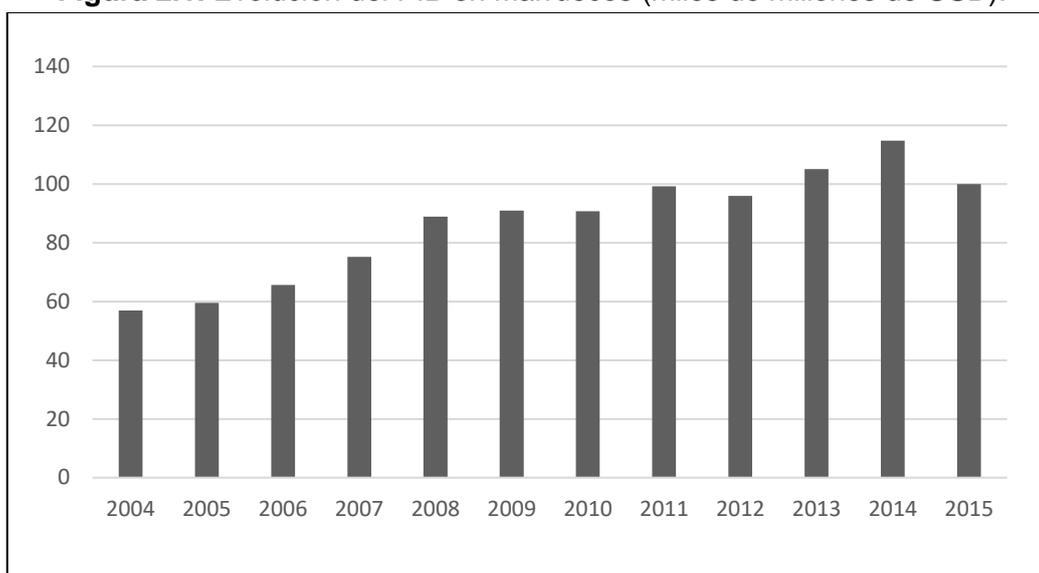
En este capítulo se analiza la economía en Marruecos, para entender de qué modo las políticas seguidas han conseguido situar al país como una economía moderna, con un alto grado de competitividad entre los países de su entorno.

2.1. Indicadores económicos del estado marroquí

Marruecos ha tenido un crecimiento importante y sostenido en la última década con tasas medias de crecimiento del PIB, en torno al 4%. La volatilidad de la tasa de crecimiento del PIB de un año a otro sigue siendo muy alta (Figura 2.1) debido al excesivo peso de la agricultura en el PIB (entre el 13 y el 20%) y de la variabilidad de las cosechas como consecuencia de las alteraciones climatológicas.

² GERMOUNI, M. (2015): Op cit.

Figura 2.1. Evolución del PIB en Marruecos (miles de millones de USD).



Fuente: Fondo Monetario Internacional – *World Economic Outlook Data base*.

En el año 2012 la disminución de los ingresos por turismo en un 2,5%, así como de las transferencias financieras de emigrantes (en un 3,1%) provocó una caída de las reservas. A esta situación se ha sumado el acelerado agotamiento de los fondos previstos en la Caja de compensación³. Estas compensaciones han costado unos 5 mil millones de euros al Estado y han ahondado el déficit presupuestario (*Haut-Commissariat au Plan, 2013⁴ y ⁵*). 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. Como el presupuesto destinado a la compensación fue insuficiente en 2013, los precios han aumentado, algo que inevitablemente tendrá un efecto directo en el consumo y en el clima social. Cabe señalar que el Fondo Monetario Internacional otorgó una ayuda financiera a Marruecos en agosto de 2013, y solicitó un control de la masa salarial y de las subvenciones.

³ La Caja de Compensación es un fondo estatal cuya función es estabilizar los precios de los productos de primera necesidad. Se trata de una dotación anual prevista para cubrir con subvenciones del Estado a los productos básicos (harina y carburantes, esencialmente).

⁴ HAUT COMMISSARIAT AU PLAN (HCP): Es el organismo responsable de la producción, análisis y publicación de estadísticas oficiales en Marruecos.

⁵ HCP(2013): «Rapport économique», 8 édition, Rabat: 88-89.

Tabla 2.1. Indicadores económicos de Marruecos.

Indicadores de crecimiento	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	59,52	65,64	79,04	92,5	92,89	93,21	101,37	98,26	107,31	110,00	108,00
PIB (crecimiento anual, precio constante)	3,0	7,8	2,7	5,6	4,8	3,6	5,2	3	4,7	2,4	2,6
PIB per cápita (USD)	1.948	2.128	2.416	2.827	2.861	2.822	3.044	2.900	3.095	3.140	ND
Endeudamiento del Estado (% del PIB)	ND	57,3	53,5	47,3	48,5	52,3	55,6	58,2	57,3	57,2	ND
Tasa de inflación (%)	1,0	3,3	2,0	3,7	1,0	1,0	0,9	1,3	1,9	0,4	1,6
Tasa de paro	11,0	9,7	9,8	9,6	9,1	9,1	8,9	9,0	9,1	10,2	10,1
Balanza de transacciones corrientes (Miles de Millones de USD)	1.040	1.411	-122,0	-4.528	-4.971	-3.925	-7.999	-9.571	-7.844	-7.153	ND

Fuente: Elaboración propia a partir de datos Banco Mundial

Como se puede observar en la Tabla 2.1, los niveles de desempleo han aumentado estos últimos años, afectando especialmente a la franja de edad entre 15-24 años y a los jóvenes titulados. La tasa de pobreza sigue siendo una de las más importantes del Mediterráneo, con un 15% de la población viviendo por debajo del umbral de la pobreza. 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. Según las estadísticas publicadas por el HCP, equivalente marroquí del Instituto Nacional de Estadística en España, 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 280€ y 675€ al mes, y cuyo poder adquisitivo en realidad es bajo.

2.2. Sectores económicos

Dada la riqueza del suelo marroquí, el sector agrícola es el predominante en el país: 40% de la población activa trabaja en este sector que representa en los últimos diez años cerca de 15% del PIB (véase la Tabla 2.2). El crecimiento económico depende excesivamente de este sector.

Tabla 2.2. Valor añadido por sector (% del PIB).

Sector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura	15	17	14	15	16	15	15	14	17	16	13
Industria	28	27	27	30	29	30	30	30	29	28	29
Servicios	57	56	59	55	55	55	54	55	55	56	58

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Marruecos dispone de pocos recursos minerales, siendo los fosfatos su principal riqueza. Es el primer productor y exportador mundial de fosfatos, con alrededor de un 30% de las reservas mundiales según OCP (2014)⁶. La contribución al PIB de la minería en su conjunto se situaría en torno al 6%, si se incluye la industria de transformación. Además de otorgar las concesiones de muchos servicios públicos en las principales ciudades, el país ha liberalizado recientemente las normativas para la explotación de petróleo y gas, y los procedimientos de licitación son cada vez más transparentes.

La industria contribuye al PIB alrededor del 30% (véase la Tabla 2.2), gracias especialmente a sectores como el textil, los productos de cuero, el procesamiento de alimentos, el refinado de petróleo y los montajes electrónicos. Asimismo, hay nuevos sectores en pleno auge que tratan de reducir la dependencia del reino de Marruecos respecto al sector agrícola: industria química, automoción, informática, electrónica e industria aeronáutica.

Finalmente, los servicios continúan teniendo un peso predominante y en aumento en el PIB contribuyendo con más del 55%, destacando especialmente en los últimos años, por su dinamismo, el turismo, el transporte, las comunicaciones y los servicios de intermediación financiera e inmobiliaria. El sector del turismo, es un sector muy dinámico a pesar de la ralentización que se vive desde los atentados del 11 de septiembre de 2001, de Casablanca en 2003 y de Marrakech en abril de 2011.

⁶ OFFICE CHERIFIENNE PHOSPHATE-OCP(2014): «Rapport conjoncture», 1 édition, Casablanca: 108-109.

A modo de resumen, se puede decir que la estructura económica marroquí se caracteriza por dos elementos básicos: por un lado, una excesiva dependencia agrícola y por otra, la ausencia de recursos naturales energéticos. 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, etcétera).

2.3. Comercio exterior

El modelo económico de Marruecos se caracteriza por la apertura cada vez mayor al mercado internacional. Esta apertura ha sido acompañada de cambios estructurales en los intercambios exteriores, tanto a nivel de productos intercambiados como a nivel de su distribución geográfica.

Tabla 2.3. Variación anual de importaciones y exportaciones de Marruecos durante el período 2004-2015 (en %).

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Importaciones	16,1	16,8	14,0	24,1	24,8	-19,0	12,9	20,1	8,2	-0,8	0,6	0,4
Exportaciones	4,8	12,9	12,8	12,1	24,1	-27,4	32,4	17,0	5,7	-0,1	8,3	7,2

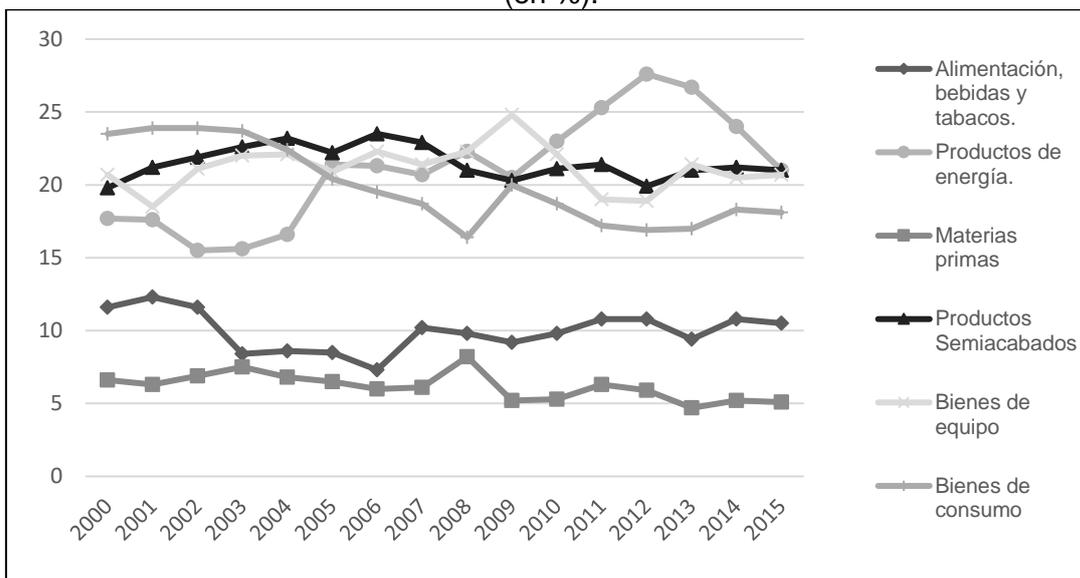
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *Office des Changes*.

Por otra parte, y como puede verse en la Tabla 2.3, tanto las importaciones como las exportaciones de Marruecos crecieron considerablemente hasta el año 2008. Sin embargo, en 2009, dado el advenimiento de la crisis, sobre todo en la zona euro, hubo un considerable perjuicio a estos indicadores marroquíes. Aunque en 2010 estos datos vuelven a crecer, en el año 2013 vuelve a apreciarse esta tendencia a la baja. Las exportaciones globales de Marruecos en este año vuelven a bajar debido a la caída de casi el 30 % de las exportaciones de fosfato (principal riqueza mineral del país) y sus derivados. En el año 2014, las exportaciones globales registraron una nueva subida gracias, principalmente, a los buenos resultados de sectores como la industria del automóvil y el sector textil pero, por otro lado, la recuperación de las exportaciones de fosfatos y derivados. 2014

también fue un buen año para la agricultura por lo que también impactó positivamente en las exportaciones. Desde el punto de vista de las importaciones, la subida del precio del petróleo en el mercado mundial ha significado el descenso de compras energéticas en el mercado exterior, impactando negativamente en las importaciones del país. El aumento de las importaciones en 2014 se debió principalmente al incremento de las importaciones de trigo y de los productos energéticos. A nivel general, la recuperación de las exportaciones de los últimos años ha sido mayor que el de las importaciones, pero en ningún caso los incrementos en estos indicadores han presentado los valores de años anteriores.

Los porcentajes de los principales productos importados por Marruecos durante el periodo 2000-2015 se presentan en la Figura 2.2. Los bienes de equipo (agrícolas e industriales), los bienes de consumo, los productos de energía (principalmente el petróleo) y los productos alimenticios (productos lácteos, té y azúcar) son los productos más importados por Marruecos en este periodo. En general, en este periodo todos los productos importados han conservado los mismos porcentajes excepto los bienes de consumo que han disminuido su participación (pasando de ocupar el primer puesto al cuarto en el período analizado) y los productos energéticos. Estos últimos, si bien ocupaban el cuarto puesto en el año 2000, se posicionan en el primer lugar desde 2012. Sin embargo, se nota un decrecimiento importante en las importaciones de estos productos como consecuencia principalmente de la estrategia del sector de energía elaborada por el gobierno de Marruecos. Su objetivo último es la diversificación de las fuentes nacionales de energía, a través del uso de “energías alternativas”.

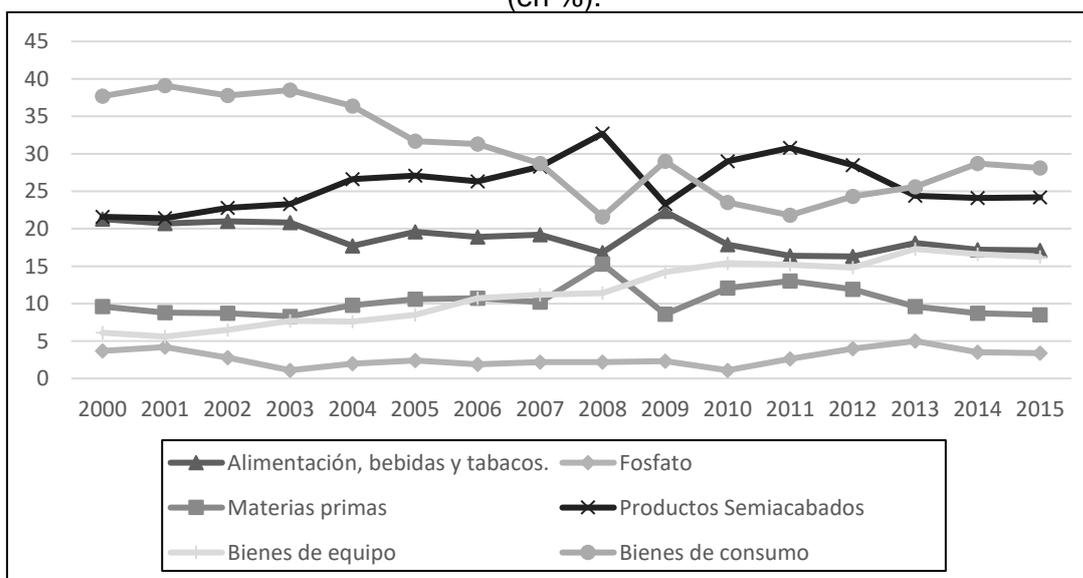
Figura 2.2. Importaciones marroquíes por producto durante el período 2000-2015 (en %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

En la Figura 2.3 se observan los principales productos exportados por Marruecos durante el periodo 2000-2015. Los productos de bienes de equipo (industria automotriz y aeronáutica) crecen de manera casi ininterrumpida en todo el período analizado. Por el contrario, las exportaciones de los bienes del consumo (industria de confección) decrecen por la competencia internacional: la aparición de China en el mercado internacional se traduce en una gran competencia para este sector.

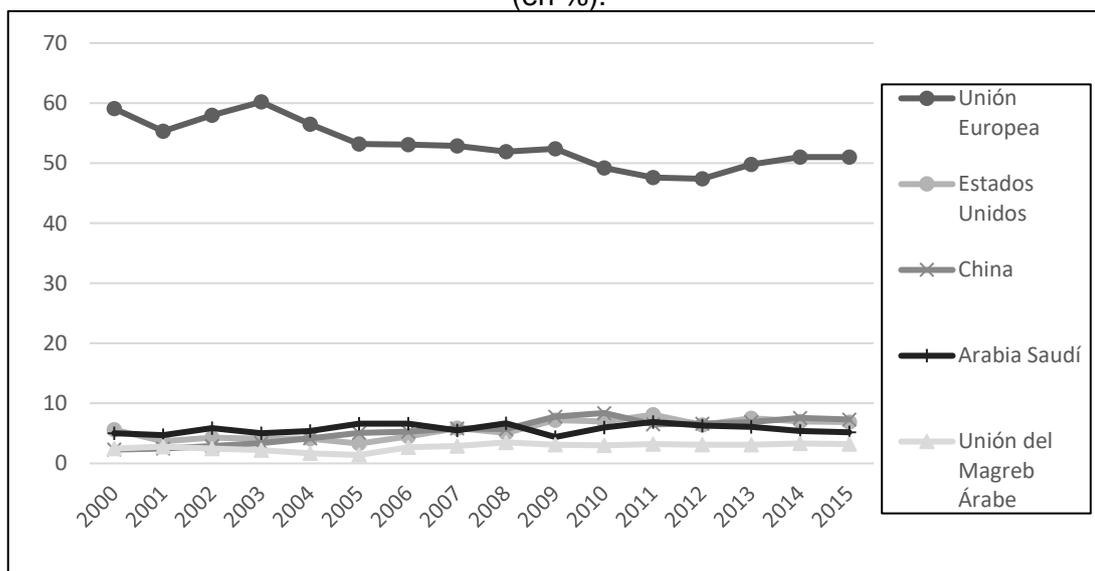
Figura 2.3. Exportaciones marroquíes por producto durante el período 2000-2015 (en %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

En cuanto a la distribución geográfica de las importaciones de Marruecos, como se ve en la Figura 2.4, el principal proveedor de Marruecos en el periodo 2000-2015 es la Unión Europea (con más del 45% del total de las importaciones durante todo este período). Este hecho se basa en las relaciones especiales entre estas regiones, la proximidad geográfica, y los diversos tratados de libre comercio que existen entre las mismas. A pesar de la distancia geográfica, China o Estados Unidos muestran una participación cada vez más importante como proveedores del mercado marroquí durante los últimos 15 años, ubicándose ambos países en el segundo puesto en el año 2015. EE.UU. es un socio estratégico para Marruecos, sobre todo después de la firma de libre comercio bilateral en 2004. A pesar de su cercanía, las importaciones de los países vecinos del Magreb árabe representan solo un 4% en promedio en el período analizado. Marruecos cubre sus necesidades de energía (petróleo), importándolo de Arabia Saudí, lo que representa un promedio del 8% del total de sus importaciones entre 2000 y 2015.

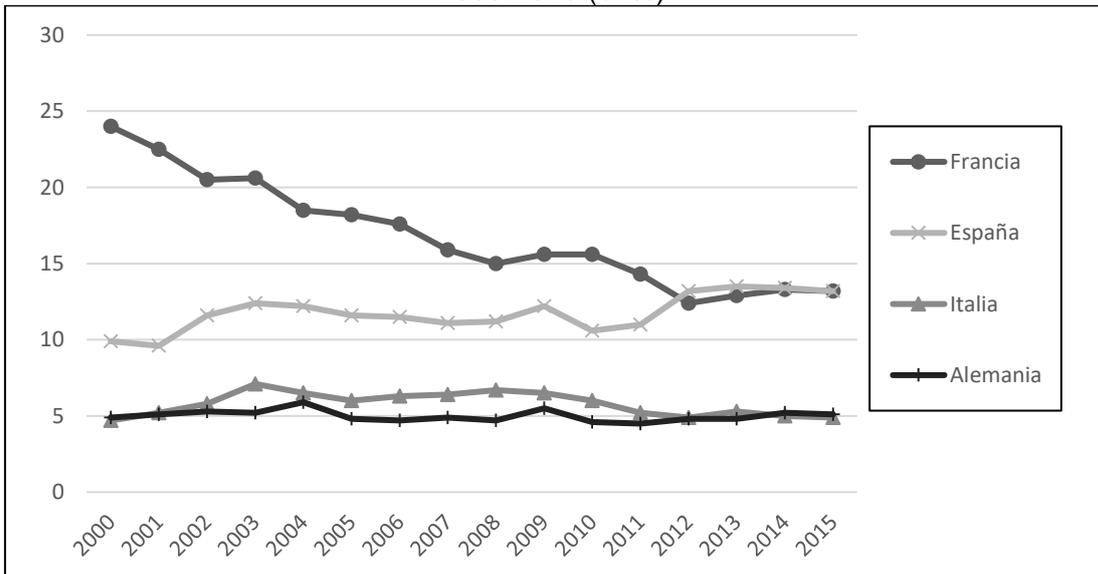
Figura 2.4. Importaciones de Marruecos por países durante el período 2000-2015 (en %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

En cuanto a los países de la UE, los principales proveedores de Marruecos en el período 2000-2015 son Francia, España, Italia y Alemania (véase Figura 2.5). Aunque Francia era el principal proveedor y estaba muy por encima de sus países rivales en 2000, en 2015 ocupaba el primer lugar junto con España. Esto se ha debido a la pérdida de mercado por parte de Francia y la ganancia del mismo por parte de España en el período analizado.

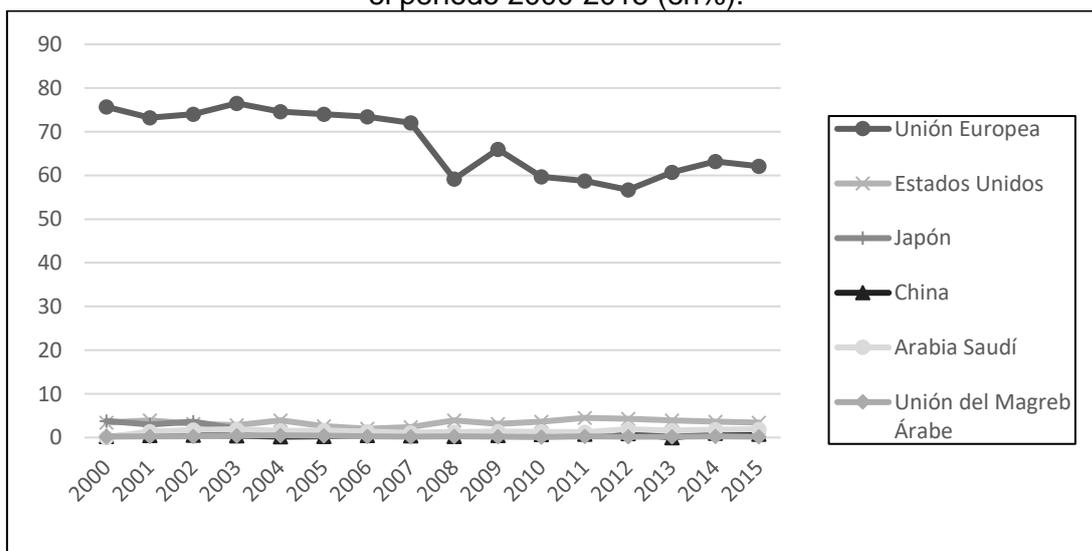
Figura 2.5. Importaciones de Marruecos de los países de la UE durante el período 2000-2015 (en%).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*

En la Figura 2.6 se presentan los principales países destino de las exportaciones de Marruecos entre 2000 y 2015. El principal cliente de Marruecos en este periodo ha sido la UE con más de la mitad del total de sus exportaciones. A pesar de la distancia geográfica, EE.UU. representa una tendencia creciente en el total de exportaciones quedando en el segundo puesto en 2015 con el 5%. China y los países del golfo son nuevos mercados que cada vez están ganando más peso.

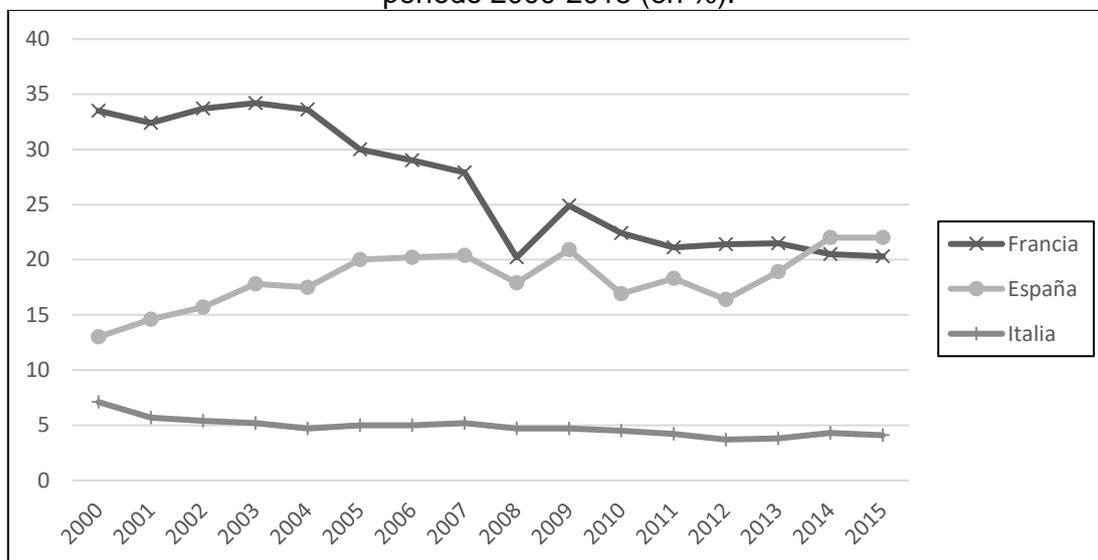
Figura 2.6. Principales países destino de las exportaciones de Marruecos durante el período 2000-2015 (en%).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

En la Figura 2.7 se observan las exportaciones de Marruecos hacia los países de la Unión Europea en el periodo 2000-2015. Así, los principales clientes de Marruecos en Europa han sido Francia, España e Italia. Aunque Francia era en el año 2000 el principal comprador de productos marroquíes, la caída de su proporción y la ganancia en la misma que ha experimentado España han producido que España sea el principal comprador de productos de Marruecos en 2015 y que Francia ocupe el segundo lugar. En todo el período analizado Italia ha ocupado el tercer puesto y con una tendencia decreciente en sus compras marroquíes con respecto al total.

Figura 2.7. Exportaciones de Marruecos hacia los países de la UE durante el período 2000-2015 (en %).



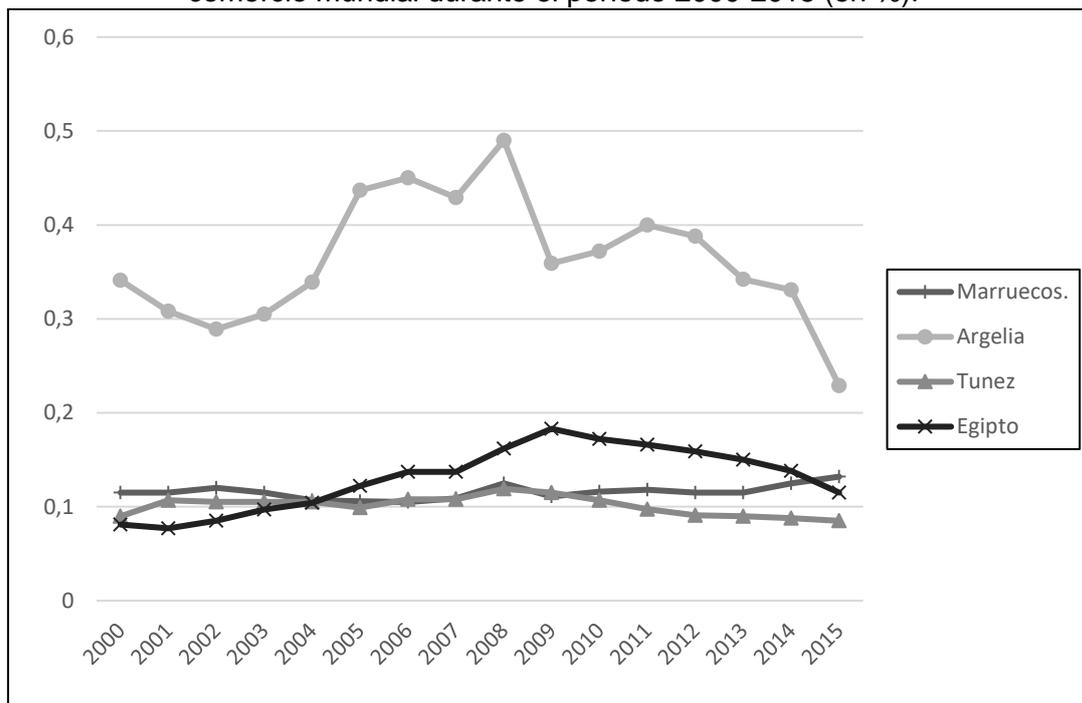
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

En líneas generales, se puede concluir que las exportaciones de Marruecos sufren de diversas debilidades. Por un lado, una diversificación insuficiente en términos de productos en mercados altamente competitivos y, por otro, una falta de diversificación geográfica que hace que las exportaciones sean muy sensibles a la coyuntura de las relaciones con sus socios comerciales. Esta debilidad se deriva principalmente del hecho de que la mayor parte del comercio marroquí (más del 50% durante los últimos 15 años) se ha llevado a cabo con el mercado europeo.

2.4. Competitividad de la economía marroquí

La competitividad es una de las prioridades de la política económica de Marruecos; la Figura 2.8 muestra la variación de la estructura de comercio de Marruecos en el comercio mundial durante el periodo 2000-2015.

Figura 2.8. Comercio de los principales países del Magreb y Egipto con respecto al comercio mundial durante el período 2000-2015 (en %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

En valor, la estructura de comercio de Marruecos en el comercio mundial conoció un progreso durante los últimos 15 años, pasando de 0,108% en 2000 a 0,13% en 2015. El ritmo de crecimiento de las exportaciones fue más importante durante el período de 2007-2015, mientras que la parte de la cuota de mercado mundial por Marruecos 2000 y 2015 fue de alrededor de 0,11%. Esta tendencia ha colocado a Marruecos en el segundo lugar en el año 2015, si lo comparamos con los países de su entorno (véase Figura 2.8), ocupando Argelia el primer lugar durante todo el período analizado, aunque presenta una tendencia decreciente. En el caso de Egipto, su tendencia es totalmente opuesta a la marroquí, mostrando un crecimiento hasta 2008 y una caída desde 2009 lo que es el resultado de las revueltas conocidas como la primavera árabe.

2.5. Perspectivas de la economía marroquí

En las economías de mercados emergentes y en desarrollo, la evolución reciente de la situación pone de relieve la necesidad de controlar el riesgo de que se produzcan cambios repentinos en la dirección de los flujos de capitales. Entre las economías que parecen estar particularmente expuestas están aquellas que registran déficits de la cuenta corriente externa debido en parte a debilidades internas. Frente al deterioro de las condiciones de financiamiento externo, es necesario permitir la depreciación cambiaria. Si el ajuste del tipo de cambio está limitado —ya sea porque existen desfases de los balances u otras fragilidades financieras, o porque los marcos de política monetaria no se implementan en forma transparente o congruente y el efecto inflacionario es agudo— las autoridades quizá deban plantearse un endurecimiento de las políticas macroeconómicas combinado con esfuerzos redoblados en materia de política de regulación y supervisión.

En este estado de cosas, las previsiones —en el caso de Marruecos— para los próximos años 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 posible atenuación del efecto multiplicador esperado en el período en curso de las medidas del presupuesto dirigidas a seguir reforzando la demanda interna.

Las previsiones económicas que se han realizado por el HCP (2015)⁷ para el año 2017 sitúan el crecimiento esperado en un 1,2%. En este contexto, la economía nacional debería crear cerca de 50 mil puestos de trabajo en 2017. En estas condiciones, la tasa de desempleo sería del 10,2% al nivel nacional, una situación muy parecida a la de 2015, cuando presentaba una tasa de paro del 10,1%.

En cuanto a la inflación, y debido sobre todo a la liberalización parcial de los productos petroleros, se prevé una subida media de precios durante el año 2017 de 3,5%, que podría ser ligeramente superior a la habida durante 2016. Con estas bases, el déficit presupuestario seguirá siendo negativo.

⁷ HCP (2015): «Rapport prévision économique», 2 édition, Rabat: 121.

Una vez hecha una breve descripción de la situación y estructura de la economía marroquí, se presentan a continuación las políticas sectoriales promovidas por el Estado marroquí para impulsar su economía y su desarrollo social.

2.6. Políticas sectoriales de Marruecos

Marruecos ha adoptado una política dirigida a fortalecer su economía y su desarrollo social. Esto se traduce en la puesta en marcha de estrategias sectoriales⁸ con el objetivo de mejorar la competitividad del país, para crear puestos de trabajo y promover la inversión. Estas políticas o estrategias demuestran una tendencia de cooperación entre el sector público y el sector privado. Estas estrategias forman parte de la modernización de los sectores tradicionales de Marruecos como la agricultura y los sectores modernos, como la industria automotriz (en el que Marruecos intenta ofrecer ventajas competitivas). Marruecos ha definido un conjunto de estrategias sectoriales en sus sectores claves; las principales estrategias se presentan a continuación.

2.6.1. La estrategia industrial

El sector industrial marroquí ha estado marcado por el comienzo, en el año 2006, de una nueva política industrial denominada "Plan de Emergencia"⁹. Este plan tiene por objeto crear un sector industrial fuerte y sostenible, así también como dar a conocer entre los inversores internacionales las oportunidades de inversión que ofrece la industria marroquí. Un pacto entre Estado y sector privado garantiza la buena ejecución de las medidas expuestas en el pacto y asegura la colaboración de todos los agentes que en el interactúan (Hafid, 2015)¹⁰.

Esta nueva política industrial en Marruecos se inscribe en el marco de la política económica general. Se han adoptado una serie de medidas y actuaciones estratégicas entre las que se destaca un importante incremento de los recursos destinados a la industria. La nueva política industrial marroquí parte del

⁸ Una serie de planes sectoriales se han llevado a cabo por el Estado marroquí en 2005 para asegurar un sólido crecimiento económico.

⁹ El programa, puesto en marcha el 21 de diciembre de 2005, tiene como objetivo actualizar, modernizar y fortalecer la competitividad del sector industrial marroquí.

¹⁰ HAFID, A. (2015): «Entretien avec Monsieur le ministre de l'industrie Marocaine», Usine nouvelle, 02 Décembre: 12.

reconocimiento de la existencia de características estructurales de la economía industrial marroquí a las que se ha de referir la nueva estrategia industrial.

Esta política industrial tiene como objetivo contribuir al crecimiento de la productividad agregada de la economía marroquí. Además de estas políticas de apoyo al tejido industrial, también se han puesto en práctica políticas de carácter sectorial centradas en aquellos sectores más expuestos a la competencia internacional. Los objetivos generales del plan de emergencia se enfocan principalmente en los oficios mundiales de Marruecos (*Métiers mondiaux du Maroc*), es decir, los sectores en los que Marruecos tiene ventajas competitivas. Dichas ventajas se dividen en 2 categorías: los oficios orientados a las empresas de Inversión Extranjera Directa y los oficios tradicionales. La primera categoría incluye ocupaciones deslocalizadas como el sector de industria automotriz. La segunda está representada por las industrias tradicionales como el sector textil.

2.6.2. La estrategia del sector de agricultura

El Ministerio de Agricultura marroquí puso en marcha en 2007 una estrategia denominada el “Plan Marruecos Verde”¹¹ que pretende convertir la agricultura en motor de desarrollo económico del país. Según Aziz (2014)¹², la agricultura es “un sector clave de la economía marroquí” y el objetivo de esta visión es hacer del sector un motor de la economía. La financiación está prevista que sea conjunta entre las autoridades públicas y la contribución del Fondo Hassan II para el Desarrollo Económico y Social y el establecimiento de asociaciones a largo plazo con donantes y fondos nacionales e internacionales.

El Plan Marruecos Verde se articula en torno a dos pilares:

- Impulsar el desarrollo de una agricultura moderna y competitiva a través de la planificación de mil millones de nuevos proyectos de gran valor añadido destinados a la producción agrícola y la industria agroalimentaria.

¹¹ Este plan tiene una estrategia ambiciosa que pretende convertir la agricultura en motor de desarrollo social y económico del país. Su objetivo es desarrollar la agricultura mediante el apoyo de inversiones privadas extranjeras y consolidar los éxitos adquiridos adaptándose a los nuevos retos de competitividad.

¹² AZIZ, A. (2014): «Entretien avec Monsieur le ministre de l’agriculture e Marocain», le matin, 02 Octubre: 10.

- Apoyar a cientos de proyectos de pequeñas explotaciones agrarias en zonas rurales difíciles con el objetivo de favorecer la productividad y la sostenibilidad de la renta agrícola. Tiene también la finalidad de reconvertir el cultivo de cereales en cultivos de mayor valor añadido.

2.6.3. La estrategia del sector de energía

La energía constituye otro sector clave de la economía, tanto por su gran peso dentro de la industria, como por su valor estratégico. La estrategia energética en Marruecos se basa en una visión prospectiva que tiene como objetivo garantizar la seguridad energética del país a través de la diversificación de las fuentes nacionales de energía, a través del uso de “energías alternativas”¹³.

La estrategia energética de Marruecos busca el acceso a la energía generalizada, a precios competitivos y la apropiación de tecnologías avanzadas que promuevan la experiencia y la preservación del medio ambiente y la seguridad¹⁴. Para lograr estos objetivos, la estrategia energética ha establecido orientaciones estratégicas sobre la base de:

- Una combinación de energía optimizada alrededor de opciones tecnológicas confiables y competitivas (un plan base de implantación de potencias eléctricas adicionales de aplicación se llevará a cabo a partir del carbón limpio y de alta eficiencia).
- El aumento de la cuota de las energías renovables, principalmente energía solar y energía eólica. Marruecos supone una gran oportunidad de inversión para las empresas dedicadas a la energía solar térmica y fotovoltaica gracias a los abundantes recursos solares que posee. En este sentido, se pueden destacar los siguientes elementos:
 - o Proyecto de energía solar: Este proyecto de desarrollo integrado pretende la instauración en 2020 de 2.000 MW de energía solar en cuatro lugares: Ouarzazate, Ain BniMathar, Boujdour y Sebkhath. Este proyecto se beneficia de los recursos previstos en el marco del

¹³ Energías que se obtienen de fuentes naturales virtualmente inagotables, ya sea por la inmensa cantidad de energía que contienen, o porque son capaces de regenerarse por medios naturales. Entre las energías renovables se cuentan la eólica, geotérmica, hidroeléctrica, mareomotriz, solar, etc.

¹⁴ Ministerio energía marroquí (2015): Strategie énergétique marocaine. Disponible en la página web: <http://www.mem.gov.ma/SitePages/Default.aspx#>.

Fondo de Desarrollo Energético, cuyo importe equivale a 800 millones de Euros, procedentes de donaciones del Reino de Arabia Saudita (350 millones de euros), de Emiratos Árabes (200 millones de euros) y de la contribución del Fondo Hassan II para el Desarrollo Económico y Social (250 millones de euros).

- Plan centrado en la energía eólica: Se ejecutará a lo largo de 10 años y contará con una inversión total de 2.700 millones de euros. Gracias a este plan, el país pasará de los actuales 280 MW de energía eólica a los 2000 MW en 2020. Este proyecto se beneficia de los recursos movilizados en el marco del Fondo de Desarrollo Energético cuyo importe está próximo a los 700 millones de euros, de los cuales 350 millones de euros proceden de donaciones del Reino de Arabia Saudí, 200 millones de euros de los Emiratos Árabes y 137 millones de euros de la contribución del Fondo Hassan II para el Desarrollo Económico y Social.

2.6.4. La estrategia de la formación profesional

El desarrollo de los recursos humanos constituye un punto de apoyo esencial para mejorar la competitividad del Marruecos. La Carta Nacional de Educación y de Formación¹⁵ tiene como objetivo satisfacer las necesidades en competencias de las empresas. La estrategia de formación profesional se apoya sobre una política de apertura y de cooperación dinámica, asociando los poderes públicos, las cámaras y asociaciones profesionales, las ONG, etc.

La estrategia de la formación profesional marroquí ofrece actualmente dos tipos de formación: la formación inicial, destinada a los jóvenes, y la formación continua, destinada a los asalariados de las empresas y a los jóvenes en búsqueda de empleo¹⁶. Entre 2006 y 2011, para responder mejor a las necesidades de las empresas, 92 nuevos establecimientos fueron creados y 16 establecimientos existentes fueron objeto de una ampliación. El número de establecimientos

¹⁵ Lanzada por el rey de Marruecos en 2005, hace hincapié en la calidad de la enseñanza, da mucha importancia a todas las orientaciones de los diferentes sectores incluidos en esta Carta. Se trata particularmente de la reestructuración de los ciclos de educación preescolar, de la mejora de los currículos, de los métodos de enseñanza, de evaluación y orientación, la rehabilitación de escuelas, así como el fortalecimiento y el desarrollo de la enseñanza de idiomas, sobre todo la lengua amazigh.

¹⁶ Ministerio de empleo marroquí (2015): Chartenationale de l'Education et formation. Disponible en la página web: <http://www.emploi.gov.ma/index.php/fr/>.

operacionales aumentó también, pasando de 1470 en 2006-2007 a 1508 en 2011-2012. La extensión de la capacidad de acogida abarcó la casi totalidad de los sectores de las actividades y particularmente el turismo, la hostelería, el textil, la confección, las tecnologías de la información y de la comunicación, la agricultura, la pesca, la artesanía, la agroalimentaria, la salud y el transporte.

2.6.5. La estrategia del sector de turismo

El Estado marroquí ha dado el máximo apoyo al sector turístico, impulsando el diálogo y el compromiso de los profesionales del sector. Por esta razón, lanzó en 2015 una nueva estrategia en este sector, llamada "Visión 2020"¹⁷. Esta estrategia pretende consolidar el turismo como sector clave del desarrollo económico, social y cultural del país. Se busca desarrollar un modelo turístico único que combine un fuerte crecimiento con la gestión responsable del medio ambiente y el respeto por la autenticidad sociocultural. Entre sus objetivos se encuentra colocar al país entre los primeros 20 destinos mundiales para imponerse como una referencia en la periferia mediterránea.

Este nuevo modelo de desarrollo encuentra su fuerza en tres bases principales (Lehessen, 2015)¹⁸:

1. Una política de desarrollo territorial de la oferta turística, garantizando la difusión de los beneficios del turismo y el desarrollo socioeconómico de todas las regiones del Reino;
2. Una nueva estructura de gobierno, capaz de proporcionar el impulso y el liderazgo necesarios; y, finalmente,
3. Un enfoque integrado para el desarrollo sostenible respetando el medio ambiente y la autenticidad sociocultural.

¹⁷ El compromiso de esta visión es contribuir a hacer del turismo uno de los motores de desarrollo económico, social y cultural de Marruecos. Su ambición: formar parte de los 20 destinos más importantes en el horizonte del 2020 e imponerse como una referencia en materia de desarrollo sostenible en la región Mediterránea.

¹⁸ LEHESSEN, H. (2015): «Entretien avec Monsieur le ministre de tourisme Marocain», le matin, 30 Octobre: 4.

Este proyecto se beneficia de los recursos movilizados en el marco del Fondo Marroquí para el Desarrollo Turístico (FMDT) cuyo importe es de aproximadamente 2.000 millones de euros.

2.6.6. La estrategia del sector de comercio

Para aumentar la competitividad de la economía marroquí, el Ministerio de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías ha creado en 2008 un plan de desarrollo del comercio y la distribución, denominado *Rawaj*¹⁹. Su objetivo general es organizar y dinamizar este sector.

El plan de acción *Rawaj* se propone alcanzar los siguientes objetivos²⁰:

- Modernizar las tiendas locales (etiquetado, centrales de compras, etc.)
- Contribuir al desarrollo de campeones nacionales (asistencia y apoyo a los negocios nacionales para la creación y desarrollo de redes comerciales)
- Construcción de centros con capacidad para franquicias y otros comercios, así como la generación de nuevos puestos de trabajo
- Aumentar la contribución del comercio en el PIB al 12,5%
- Aumentar el crecimiento del sector hasta un 8% al año.

La estrategia apoya la modernización de empresas locales (creación del Fondo *Rawaj* con un presupuesto de casi 85 millones de euros), la promoción de centros comerciales urbanos y la organización del comercio no sedentario.

2.6.7. La estrategia del sector de logística

El desarrollo del sector de la logística ha sido identificado como una prioridad estratégica en el proceso de fortalecimiento de la competitividad de la economía marroquí. La nueva estrategia de competitividad logística busca el posicionamiento de Marruecos entre los principales flujos logísticos y permite satisfacer las necesidades logísticas de las diferentes estrategias sectoriales iniciadas o en vía de implementación a nivel nacional.

¹⁹ Este plan es para ofrecer a los consumidores un buen servicio de comercio y de distribución para satisfacer todas sus necesidades.

²⁰ Ministerio de Industria y Comercio Marroquí (2015): Strategie sectorielle marocaine. Disponible en la página web: <http://www.invest.gov.ma/>.

Según el Ministerio de Transporte y Logística marroquí (2015)²¹ el impacto global de la nueva estrategia se refiere principalmente a:

- La reducción de los costes logísticos de Marruecos en beneficio de los consumidores y la competitividad de los operadores económicos a través de la gestión optimizada, segura y masificada de los flujos de mercancías (los costes de logística para la importación/exportación y las redes de distribución interna).
- La aceleración del crecimiento del PIB por el aumento del valor añadido inducido por menores costes de logística, en particular a través de la creación de un sector logístico competitivo con los actores logísticos integrados y de las plataformas de servicios de alto rendimiento considerados verdaderos centros de concentración y de creación del valor añadido logístico.

Las medidas puestas en marcha en este gran proyecto serán de una inversión total de 5.300 millones de euros, de los cuales dos terceras partes proceden del sector privado (Najib, 2014)²².

2.6.8. La estrategia del sector de pesca marítima

Para desarrollar la competitividad del sector pesquero marroquí, Marruecos ha adoptado una estrategia llamada *Halioutis*²³. El objetivo general de esta estrategia es tener una pesca sostenible y competitiva, que valora el patrimonio pesquero del país y hacer que el sector sea un motor real de crecimiento de la economía marroquí. La estrategia *Halioutis* gira en torno a tres ejes principales:

- Sostenibilidad: garantizar la sostenibilidad de los recursos y hacer de los pescadores los actores principales de la pesca responsable.
- Rendimiento: Organizar e instrumentalizar la industria para una alta calidad, desde el desembarque (transparencia a lo largo de la cadena de

²¹ Ministerio de Transporte y Logística marroquí (2015): «Vision Logistique». Disponible en la página web: <http://www.equipement.gov.ma/AR/Pages/Accueil.aspx>.

²² NAJIB, B. (2014): «Entretien avec Monsieur le ministre délégué de transport et logistique Marocain», le Pjd, 20 Octobre: 5.

²³ El plan *Halioutis* es una estrategia global, tiene como objetivo la modernizar los diferentes segmentos del sector pesquero marroquí y mejorar su competitividad y los resultados que obtiene.

valor) a la comercialización (mecanismos de venta en los mercados eficientes).

- Competitividad: La promoción de los productos en los mercados de crecimiento, garantizando la disponibilidad y la consistencia de una materia prima de calidad.

2.6.9. La estrategia del sector de artesanía

La estrategia marroquí para el sector de artesanía tiene como objetivo la reestructuración del sector mediante el establecimiento de una política adecuada para cada tipo de actor en el sector y tiene un doble objetivo: contribuir en la emergencia y el desarrollo de un tejido de actores-productores de referencia y apoyar a los artesanos autónomos urbanos y rurales en términos de producción y venta y mejorar sus condiciones de vida (Ministerio de finanzas marroquí, 2014)²⁴.

Los objetivos se centran en el aumento de la cifra de ventas de artesanía con contenido cultural, el aumento de las exportaciones formales, la creación de nuevos puestos de trabajo y el aumento del PIB.

Para poner en práctica esta estrategia, el Estado proporciona medidas de apoyo transversales a favor de las diversas partes interesadas. Estas medidas se centran en tres áreas principales:

- Promoción: Publicidad institucional, promoción del sector turístico y política de promoción de una etiqueta insignia.
- Etiquetado: Introducción de una etiqueta nacional de gran reputación a corto plazo y su aplicación por parte de las industrias y ocupaciones clave.
- Formación: Actualización del sistema existente, enfoque en la formación de aprendices y el establecimiento de un sistema de certificación de los artesanos.

²⁴Ministère des Finances du Maroc (2014): Rapport artisanat Maroc, 6 édition, Rabat: 121.

2.6.10. La estrategia de tecnologías de información (TIC)

El desafío de Marruecos en el sector de las TIC en los próximos años consiste en permitir la inserción de Marruecos en la economía global del conocimiento, a través de la integración amplificada y ampliamente distribuida de las TIC a todos los actores de la sociedad: Estado, empresas y ciudadanos. El Plan “Marruecos Digital 2013”²⁵ se ha puesto en marcha alrededor de una visión y unas ambiciones claras para Marruecos, para posicionarse entre los países emergentes dinámicos en las Tecnologías de la Información y la Comunicación.

El plan “Marruecos Digital 2013” se centra en tres prioridades estratégicas que consisten en:

- Poner a disposición de los ciudadanos Internet de banda ancha.
- Acercar la administración a las necesidades del usuario a través de un ambicioso programa denominado e-gobierno.
- Ayudar a la informatización de las PYMES.

Aparte de las políticas sectoriales diseñadas por su Gobierno para promover la economía marroquí, Marruecos se esfuerza para que su ambiente de negocios sea más atractivo para las inversiones. En el siguiente apartado se presenta un breve resumen del ambiente de negocios marroquí.

2.7. Ambiente de negocios en Marruecos

Marruecos es uno de los países más competitivos de su región. En la última década, ha realizado un gran esfuerzo para mejorar su clima de inversión. Como resultado, la Inversión Extranjera Directa hacia el país ha aumentado de forma considerable.

Consciente de la necesidad de mejorar la gobernanza y las reformas relacionadas al clima de negocios, Marruecos estableció en 2009 una institución dedicada a tal fin: el Comité nacional del Entorno Empresarial. Esta institución, creada por decreto,

²⁵ Este plan permite la inserción de Marruecos en la economía global del conocimiento, a través de la integración amplificada y ampliamente distribuida de las TIC a todos los actores de la sociedad: Estado, empresas y ciudadanos.

busca ser una plataforma de coordinación y de seguimiento de las reformas transversales relacionadas con el ambiente de negocios.

2.7.1. Moneda marroquí y operaciones con el extranjero

La cotización de la moneda marroquí, el dirham, la determina el Banco Central de Marruecos (*Bank Al Maghrib*) en relación con una cesta de monedas compuesta por las divisas de los principales socios comerciales de Marruecos, atribuyendo una ponderación a cada una de ellas.

En abril de 2001 se llevó a cabo una devaluación del dirham de un 5%, ya que su excesiva apreciación (un 19% desde 1990) causaba serias dificultades a las industrias exportadoras. Desde entonces no se ha producido ninguna devaluación adicional, aunque la opinión común es que el dirham continúa siendo una moneda excesivamente apreciada (*Office des changes*, 2013)²⁶. El cambio, en mayo de 2016, era de 1€ por 10,9 dirhams.

Los cobros y pagos en el interior de Marruecos se efectúan siempre en dirhams marroquíes. Los cobros y pagos entre Marruecos y el extranjero pueden efectuarse en cualquiera de las divisas cotizadas por *Bank Al Maghrib*: Euro, dólar estadounidense, dólar canadiense, libra esterlina, corona danesa, corona noruega, corona sueca, franco suizo, yen japonés, dinar argelino, dinar tunecino, dinar libio, ouguiya mauritana, dinar kuwaití, rial saudí o dirham de los Emiratos Árabes Unidos.

El régimen de convertibilidad del dirham permite que cualquier operador económico marroquí pueda realizar pagos en divisas por operaciones corrientes. Entre estas denominadas operaciones corrientes se incluyen: operaciones de comercio exterior, transferencias de beneficios de inversiones extranjeras, pagos por asistencia técnica, transporte, abono de intereses de préstamos, etc.

Para realizar estos pagos no se necesita autorización previa del *Office des Changes* (Oficina de cambio marroquí). Ahora bien, eso no significa que no exista un procedimiento a seguir y una reglamentación de obligado cumplimiento, ya que

²⁶ OFFICE DES CHANGES (2013): «Rapport conjoncture économique», 5 édition, Rabat: 108-109.

todo pago al extranjero deberá justificarse mediante la presentación al banco correspondiente de los documentos que acreditan la realización de la operación en cuestión. Estos documentos se especifican en las circulares del *Office des Changes* y normalmente los bancos podrán proporcionar toda la información necesaria al respecto.

En este sentido, es importante tener en cuenta que toda sociedad constituida en Marruecos, aun con capital 100% extranjero, es, a los efectos del régimen de control de cambios, una empresa marroquí y como tal está sometida al mismo procedimiento que cualquier operador económico local.

En líneas generales, el sistema bancario marroquí es más lento y menos flexible que el español, por ejemplo, consecuencia lógica de un proceso de liberalización relativamente reciente y de un nivel de informatización menor. No obstante, el servicio es en general satisfactorio.

Los tipos de interés aplicables a los créditos bancarios son libremente negociables entre los bancos y sus clientes. En los últimos tiempos, se observa una suave caída de los tipos de interés que debería ser todavía mayor en el futuro, dado el exceso de liquidez existente en el sector bancario. En la Tabla 2.4 se presentan los tipos de interés bancarios publicados por *Bank Al Maghrib*.

Tabla 2.4. Tipos de interés medio aplicados en Marruecos.

Tipo de interés (%)	T1-2016	T2-2016	T3-2016	T4-2016
Créditos de tesorería	5,89	6,02	6,23	6,24
Créditos para bienes de equipo	6,20	5,90	6,20	6,30
Créditos inmobiliarios	6,19	6,10	6,02	6,20
Créditos al consumo	7,39	7,25	7,31	7,32
Tipo de interés global	6,02	6,08	6,30	6,14

Fuente: *Bank Al Maghrib*.

En lo que se refiere a las cuentas bancarias específicas para los extranjeros en Marruecos, los siguientes tipos de cuentas bancarias están destinadas exclusivamente a los extranjeros:

- Cuentas en divisas extranjeras (residentes y no residentes).

- Cuentas extranjeras en dírhams.
- Cuentas convertibles (extranjeros residentes y no residente) convertibles.
- Cuentas convertibles a plazo (extranjeros no residentes).
- Cuentas especiales (extranjeros no residentes).

De estas cuentas, las dos últimas están previstas para supuestos específicos. Las de uso general son las “cuentas en divisas” y las “cuentas extranjeras en dírhams convertibles”. Ambos tipos de cuenta permiten recibir y emitir transferencias hacia y desde el extranjero sin necesidad de justificar la operación.

Cabe destacar que una sociedad constituida en Marruecos, aunque cuente con capital 100% extranjero, es marroquí en lo que atañe a la reglamentación del control de cambios. En consecuencia, no está autorizada a ser titular de las modalidades de cuentas reservadas a los extranjeros. Extranjeros son, a estos efectos: personas físicas de nacionalidad extranjera (residentes o no en Marruecos) y personas jurídicas que tengan su domicilio social en el extranjero.

De acuerdo con la reglamentación de cambios vigente, las empresas exportadoras de bienes o servicios pueden solicitar la apertura de cuentas en dírhams convertibles (cuentas específicas llamadas “cuentas convertibles de promoción de las exportaciones: C.C.P.EX.”) y cuentas en divisas, así como la apertura de cuentas fuera de Marruecos.

El exportador puede optar por uno u otro tipo de cuenta o utilizar ambos. El importe a ingresar en estas cuentas no puede superar en conjunto el 20% de la cifra de divisas repatriadas. Estas cantidades deberán destinarse a sufragar gastos derivados de las actividades profesionales (fundamentalmente de promoción) del exportador en el extranjero.

2.7.2. Inversión con un socio marroquí y acuerdos de coinversión

Legalmente, salvo en aquellos sectores restringidos a la inversión extranjera, no existe ninguna obligación de contar con un socio local para crear una empresa en Marruecos. Así que las empresas marroquíes tienen total libertad para asociarse

con un inversor extranjero, exceptuando el caso de los sectores restringidos al capital extranjero, y no necesitan de ningún permiso especial.

Según la Ley Marco N° 18/95, de 8 de noviembre de 1995, llamada “Carta de Inversiones”, cualquiera que sea la forma de la inversión es fundamental contar con un asesor jurídico de experiencia contrastada. Si se va a crear una nueva empresa, deberá determinarse cuál es la fórmula más adecuada a los objetivos previstos, así como fijar el reparto del capital, la naturaleza de las aportaciones y las responsabilidades en la gestión. La posibilidad de establecer un pacto o protocolo de accionistas, que recoja las obligaciones de los socios, puede resultar muy positiva.

Si se adquiere una participación en una empresa ya existente, igualmente deberá acordarse el importe y naturaleza de la misma y los compromisos y responsabilidades que asume cada una de las partes. En este caso, deberá tenerse en cuenta, además, que la legislación laboral marroquí es poco flexible en relación con el despido, lo cual limita las posibilidades de reestructuración de la organización.

En suma, el apoyo de un asesor jurídico es esencial para asegurarse de que el contenido de los acuerdos establecidos refleja adecuadamente el compromiso de cada una de las partes y es acorde con la legislación vigente. Asimismo, la tramitación de acuerdos y contratos ante notario puede evitar posibles problemas entre socios locales y extranjeros.

En Marruecos las responsabilidades en relación con una inversión son independientes de la nacionalidad del socio. Son los acuerdos entre las partes los que determinan, por tanto, las responsabilidades correspondientes. La participación mayoritaria no siempre asegura el control total de la gestión de una sociedad, puesto que algunas decisiones necesitan para su adopción un porcentaje de votos superior al 51%. En cada caso habrá que prestar atención al contenido de las leyes que regulan las distintas formas de sociedad y determinar así el alcance del control que se quiere ejercer sobre la empresa conjunta. El pacto o protocolo de accionistas puede otorgar el control de la gestión de una sociedad, sin necesidad de contar con la mayoría del 51%.

En Marruecos, para el inversor extranjero es muy importante tener en cuenta que tanto la ampliación como la reducción de capital conlleva las necesarias comunicaciones y trámites ante el *Office des Changes* (organismo encargado de la reglamentación del control de cambios) para que conste a efectos de transferencia de beneficios o capitales.

También, se puede transferir libremente la propiedad de una inversión. Si la transferencia se produce entre inversores extranjeros, los pagos correspondientes pueden efectuarse directamente en el exterior, mediante las disponibilidades de los interesados en el extranjero. Si la cesión supone plusvalías, deberán satisfacerse en Marruecos los impuestos correspondientes.

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.

Cabe destacar que, a la hora de negociar con un socio marroquí, pueden señalarse algunos aspectos a tener en cuenta:

- La negociación forma parte de la idiosincrasia marroquí y no es una práctica relegada a los zocos. Conviene tenerlo en cuenta a la hora de adoptar la estrategia de negociación.
- El concepto y la valoración del tiempo son distintos a los europeos y ello también puede incidir en los ritmos de negociación.
- En ocasiones, resulta difícil obtener respuestas precisas y concretas a preguntas precisas y concretas.
- La sociedad marroquí es muy heterogénea: no se debe caer en tópicos respecto a costumbres y modos de vida. Son muchos mundos en un solo país.
- Los marroquíes están muy habituados a convivir con los extranjeros y conocen sus costumbres, que en algunos casos comparten y en otros toleran respetuosamente.

- Hay gente muy bien preparada y, en muchos casos, acostumbrada a trabajar en entornos internacionales (muchos responsables disponen de experiencias internacionales con estancias en el extranjero).
- 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.

También cabe destacar que 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.

2.7.3. Propiedad inmobiliaria y uso del suelo

Según la Ley Marco Nº 18/95, de 8 de noviembre de 1995, un inversor extranjero puede adquirir terrenos y construcciones, a excepción de las fincas de uso agrícola. La ley cambiaria marroquí ha concedido a los no residentes la posibilidad de obtener un crédito hipotecario, con la condición de que su reembolso sea realizado en divisas.

Las autoridades municipales (*comunes*) son las encargadas de conceder los permisos de construcción ajustándose a las disposiciones de los planes de ordenación del territorio (*plan d'aménagement*) elaborados por la administración central en colaboración con las colectividades locales. Si un terreno no está afectado a un uso determinado en virtud de un plan de ordenación territorial, el presidente del consejo comunal²⁷ es la autoridad competente para conceder o denegar el permiso de construcción, previa consulta al departamento ministerial encargado de urbanismo.

Los Centros Regionales de Inversiones se encargan de recibir y procesar las solicitudes de ocupación de terrenos pertenecientes a los dominios del estado (*domaine de l'Etat*) y las solicitudes de recalificación de terrenos agrícolas.

²⁷ *Président du conseil communal*, equivalente al alcalde de un municipio.

2.7.4. Fiscalidad marroquí

Según el código fiscal marroquí (2012)²⁸, los principales impuestos a los que está sujeta una empresa extranjera son los mismos que cualquier empresa constituida en Marruecos, a saber:

- Impuesto de sociedades, IS (*Impôt sur les Sociétés*). El IS viene determinado según el Beneficio Neto Real. Grava los beneficios de las sociedades con un tipo del 35%. Para los establecimientos de crédito, el tipo impositivo es del 39,6 %.
- Impuesto general sobre la renta, IGR (*Impôt général sur le Revenu*). Aplicable a las empresas individuales, grava la renta de las personas físicas por tramos de ingresos, siendo el tipo máximo del 44%.
- Impuesto de patente (*Impôt des patentes*). Equivalente al Impuesto de Actividades Económicas (I.A.E.), grava con tipos variables el valor de arrendamiento (calculado conforme a ciertas reglas) de los locales, equipos y maquinaria. El tipo medio aplicado a los establecimientos industriales es del 10%. Hay que tener en cuenta que las empresas industriales, turísticas, comerciales, artesanales, comerciales y de promoción inmobiliaria solo deben satisfacer dicho impuesto 5 años después del inicio de su actividad.
- Tasa urbana (*Tax urbaine*). Equivalente al Impuesto sobre Bienes Inmuebles (I.B.I.) en España, grava con un tipo del 13,5 % el valor de alquiler, calculado conforme a ciertas reglas, de los terrenos, construcciones, equipos y maquinaria.
- Tasa al valor agregado, TVA (*Taxe sur la valeur ajoutée*). Equivalente al IVA. Los tipos impositivos son los siguientes:
 - 20% (tipo normal) para todos los bienes y servicios, salvo aquellos con tipos impositivos diferentes.
 - 14% para las operaciones de empresas de trabajos inmobiliarios, operaciones bancarias, operaciones de trabajos liberales, operaciones de transporte de personas y mercancías.

²⁸ Ministère des Finances du Maroc (2012): Code Fiscal Maroc.

- 7% para cierto tipo de servicios o productos: agua, electricidad, hidrocarburos, productos farmacéuticos, aceites alimenticios, conservas, piensos, etc.

2.7.5. Incentivos y apoyos a la inversión extranjera en Marruecos

Con carácter general, no existen programas de financiación de la Administración marroquí específicamente destinados a los inversores extranjeros en Marruecos.

Las medidas para estimular las inversiones, previstas en la “Carta de Inversiones” son básicamente incentivos fiscales. De manera general, las principales medidas consisten en la reducción de derechos arancelarios; exoneración o reembolso del TVA para determinados bienes de equipo; reducciones del derecho de registro; exención del impuesto de actividades económicas durante un período de cinco años o exención del impuesto sobre inmuebles, también para cinco años, en nuevas construcciones; exención del impuesto de sociedades para empresas exportadoras de productos o servicios y para empresas del sector turístico. Además, también se contemplan beneficios fiscales para las empresas que se instalen en las prefecturas que gozan de tratamiento fiscal preferente por su baja actividad económica o en las tres zonas francas que hay en el país.

También se contempla una serie de ventajas específicas para aquellas empresas cuyo programa de inversión sea superior a 20 millones de euros, pudiéndose considerar también el número de puestos de trabajo a crear, la región de destino de la inversión, el tipo de tecnología transferida, o su contribución a la preservación del medio ambiente. Estas empresas pueden acordar con el Estado convenios especiales que les otorguen, además de las ventajas previstas en la “Carta de Inversiones” y en los textos de aplicación, una exención parcial de los gastos de compra del terreno necesario para la realización de la inversión, los gastos de formación profesional y otras ventajas que pueden ser objeto de negociación.

Los incentivos a la inversión, recogidos en la “Carta de Inversiones”, se aplican con carácter general a la inversión en Marruecos, independientemente en cada caso de la nacionalidad del promotor y del origen del capital.

En resumen, las ventajas más significativas son las siguientes:

- Exoneración del IS o del IGR, según corresponda, para las empresas exportadoras de bienes o servicios durante los cinco primeros años posteriores al comienzo de la actividad, y reducción del 50% durante los cinco siguientes (arts. 7.B. y 8.B.) de la “Carta de inversiones”.
- Reducción del IS o del IGR, según corresponda, en un 50% para las empresas artesanales y las empresas que se instalen en provincias o prefecturas (arts. 7.C, 7.D, 8.C y 8.D).
- Exoneración o reembolso del TVA devengado por la adquisición o importación de bienes de equipo (art. 4).
- Reducción de los aranceles aplicables a los bienes de equipo, herramientas y piezas de recambio, con un tipo mínimo del 2,5% y máximo del 10% (art. 3). En este ámbito, el Acuerdo de Asociación Marruecos-UE supone en muchos casos la superación de este incentivo, quedando la mayor parte de los bienes de equipo exonerados de derechos de aduana, siempre que sean originarios de la UE.
- Exoneración del impuesto de patente durante los cinco primeros años posteriores al comienzo de la actividad (art.12) o a la adquisición de nuevos activos.
- Exoneración de la tasa urbana durante los cinco primeros años posteriores al comienzo de la actividad (art. 13) o a la adquisición o construcción de nuevos activos.
- Exención de los derechos de registro para las operaciones de compra de terrenos destinados a un proyecto de inversión. Reducción de los “derechos de registro” al 0,5% para las aportaciones realizadas en la constitución o ampliación de capital de una sociedad (art. 5).
- Inversiones de cuantía superior a 20 millones de euros, que además se juzguen interesantes por el número de empleos a crear, la región de destino, el tipo de tecnología transferida o su contribución a la preservación del medio ambiente. En el marco de un contrato a concluir entre la empresa inversora y el Estado, éste puede hacerse cargo de hasta un 20% del coste del terreno, un 5% del importe total de la inversión para los gastos de infraestructura externa y un 20% del coste de la formación de personal.

- Inversiones en los sectores eléctrico, electrónico y textil (fundamentalmente, textil de base). Con cargo al Fondo Hassan II para el desarrollo económico y social, el Estado puede asumir el 50% del coste del terreno acondicionado el 30% del coste de las construcciones listas para su uso, con el límite máximo de 22,7€/m² para el terreno y 181€/m² para los edificios. Se puede sufragar el 100% del coste del terreno, con un límite máximo de 22,7€/m², si se solicita la ayuda exclusivamente para el mismo. Este apoyo puede ser indirecto, poniéndose a disposición del inversor, mediante la intervención de un tercer establecimiento, construcciones listas para su uso a cambio de un alquiler ventajoso. La contribución del Fondo Hassan II se haría a favor del establecimiento arrendador, con un límite máximo de 136,3€/m². Las solicitudes para la obtención de la ayuda deben dirigirse al Departamento de Industria del Ministerio de Comercio, Industria y Energía.

También cabe destacar el 'Convenio para evitar la doble imposición' firmado -a modo de ejemplo- por España y Marruecos con fecha 10 de julio de 1979. Este convenio, en vigor desde mayo de 1985, se aplica a los impuestos sobre la renta (renta de las personas físicas y de sociedades) y el patrimonio, y establece una serie de reglas y mecanismos para garantizar que, la renta obtenida por un residente en España (persona física o jurídica) derivada de sus actividades en Marruecos, y viceversa, no sea gravada dos veces por el mismo concepto en uno y otro Estado. En la práctica, ello supone que, según los casos, el contribuyente estará obligado a tributar sólo en Marruecos, o sólo en el país de origen, o parte en Marruecos y parte en el país de origen.

En cuanto a los programas extranjeros de apoyo y financiación dirigidos a las empresas que invierten en Marruecos, consideremos el ejemplo de la Administración española. La Administración española pone a disposición de la empresa española que desee invertir en Marruecos una serie de programas de apoyo y financiación gestionados por las diversas instituciones que actúan en el ámbito de la promoción de la internacionalización de la empresa española, incluidas las entidades dependientes de las Comunidades Autónomas. En líneas generales, estos programas proporcionan asesoría y apoyo institucional, así como líneas de financiación en condiciones ventajosas. El repertorio de instrumentos disponibles,

así como la orientación sobre los mismos, puede obtenerse dirigiéndose al ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) o a la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat o Casablanca.

2.7.6. Zonas de implantación

La localización más adecuada para una inversión depende básicamente del producto o servicio que ofrece la empresa, de la facilidad de aprovisionamiento en materias primas y de cuál sea el mercado principal de destino (mercado local o exportación). En cualquier caso, a continuación se enumeran algunos factores a tener en cuenta en Marruecos:

- Existen enormes disparidades en el reparto regional de la actividad económica: el 50% de la actividad industrial del país se concentra en la región de Casablanca (Hafid, 2015)²⁹.
- Las principales zonas comerciales de Marruecos son las siguientes:
 - a) El eje El Jadida-Casablanca-Mohammedia-Rabat-Kenitra en la costa atlántica. En esta zona se concentran las ciudades de hábitos más “europeos” de Marruecos.
 - b) La región de Tánger-Tetuán en el Norte.
 - c) Nador en el extremo oriental de la costa mediterránea.
 - d) El área de Fez y Mequinez en el centro-norte.
 - e) Marrakech en el interior y hacia el sur.
 - f) Agadir, situada al sur, sobre la costa atlántica.
- Los principales puertos comerciales son los de Casablanca, Jorf Lasfar (próximo a la ciudad de El Jadida), Safi, Agadir, Dakhla (en el Sahara Occidental), Mohammedia (especializado en tráfico de petróleo), Tánger y Nador.
- La red de autopistas enlaza Tánger con Casablanca lo largo de la costa atlántica. Hacia el interior por el norte, Casablanca enlaza con Fez a través de una autopista vía Rabat; y con Agadir a través de una autopista vía Marrakech. La red de ferrocarril tiene aproximadamente el mismo trazado.

²⁹ HAFID, A. (2015): Op cit.

- La escasez de terrenos y el precio elevado del metro cuadrado se acusan especialmente en el área de Casablanca, como consecuencia de la congestión industrial que sufre la zona.
- Con el objetivo de lograr un mejor reparto de la actividad económica, se ha llevado a cabo un plan de acondicionamiento de zonas industriales en todo el país.

Los incentivos previstos para algunas regiones en Marruecos son los siguientes:

- a) La “Carta de Inversiones” (art. 7.C) establece una reducción del 50% del impuesto de sociedades (cuyo tipo normal es del 35%) durante los cinco primeros años de actividad para las empresas que se implanten en las provincias o prefecturas que por su menor nivel de actividad económica se benefician de un tratamiento fiscal preferente. Estas provincias y prefecturas se especifican en sendos decretos de junio de 1998 y junio de 1999, y son las siguientes:
 - En la zona norte: Alhucemas, Berkane, Chauen, Larache, Jerada, Nador, Uxda-Angad, Tánger-Arcila, Fahs-Bni, Makada, Taounate, Taourit y Tetuán.
 - En las provincias del Sahara: Boujdour, Smara, Guelmin, El Aaiún, Oued-Ed-Dahab, Tan-Tan y Tata.
- b) La prefectura de Tanger-Assilah mantiene un estatuto fiscal específico heredado de la época en que Tánger era ciudad internacional (1947-1963). En virtud de un dahir de 16 de noviembre de 1963, se establece una reducción del 50% para todos los impuestos aplicables sobre las actividades profesionales (impuesto de patente, tasa urbana, impuesto sobre beneficios) ejercidas en su territorio. Estas ventajas se acumulan a las previstas por normas posteriores, de modo que una empresa instalada en Tánger verá multiplicadas las ventajas previstas por la “Carta de Inversiones”: una reducción del 50% del IS significa en Tánger una reducción del 75% (tipo normal del IS: 35%; reducción del 50%:17,5%; reducción acumulativa del 50%: tipo final del 8,75%)³⁰.
- c) Las zonas francas, concebidas para las empresas de vocación exportadora y regulada por la ley nº 19-94, gozan de un tratamiento fiscal

³⁰ Decreto nº 2-99-242 de 30 de junio de 1999. B.O.E. nº 4704 de 1/7/99.

específico y no están sujetas al régimen general de comercio exterior ni a la reglamentación de control de cambios. Actualmente existen en Marruecos cinco zonas francas:

- Zona franca en TángerMedKsar el MajazMelloussa 1 y 2.
- Una zona franca de 345 hectáreas situada en las proximidades del aeropuerto de Tánger.
- Zona franca de Kenitra
- Zona franca de Dakhla y Laayoune
- Zona franca de almacenamiento de hidrocarburos: Kebdanaet Nador

Las ventajas fiscales que se aplican para las empresas instaladas en esta zona son las siguientes:

- Exoneración de los derechos de registro y timbre para la constitución de sociedades, ampliaciones de capital y adquisiciones de terreno.
- Exoneración del impuesto de patentes durante quince años.
- Exoneración de la tasa urbana durante quince años.
- Exoneración de la “participación a la solidaridad nacional”.
- Exoneración de la TVA para las mercancías adquiridas tanto en Marruecos como en el extranjero, así como para los servicios de construcción o montaje realizados en el interior de la zona.
- Para las empresas sujetas al impuesto de sociedades, exoneración total durante los cinco primeros años de actividad y aplicación de un tipo reducido del 8,75% durante los diez años siguientes.
- Para las empresas sometidas al impuesto sobre la renta, exoneración total durante los cinco primeros años de actividad y reducción del 80% durante los diez siguientes.

La inversión extranjera se concentra, como el grueso de la actividad económica en general, en la región de Casablanca y zonas adyacentes. La región de Tánger-Tetuán es la segunda área del país por número de empresas con capital extranjero, y el esquema se repite respecto a las empresas españolas.

2.7.7. Recursos humanos

Marruecos es firmante de los convenios y recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y cuenta con un conjunto de normas que regulan los elementos básicos de toda relación laboral: contratos, jornada, salario, descanso, despido, derecho de huelga, etc. También se contempla la posibilidad de elaborar convenios colectivos entre sindicatos y grupos patronales de un determinado sector. Los conflictos entre empresarios y trabajadores son competencia de los Tribunales Sociales, pudiendo optarse por una solución de arbitraje acudiendo a la mediación del Inspector de Trabajo.

La falta de mano de obra cualificada es uno de los puntos críticos a la hora de establecer una empresa en Marruecos. En el ámbito industrial, es muy frecuente que se desplacen técnicos (de las empresas de origen) de manera temporal para la formación del personal local.

Generalmente, a igual tecnología e intensidad de uso del capital, empresas con experiencia sobre el terreno estiman que deben conformarse con niveles de productividad de los trabajadores ligeramente inferiores a los del país de origen, pero que resultan, no obstante, suficientes y satisfactorios.

Por lo que respecta a los obreros, la implantación de programas de formación por técnicos de la propia empresa proporciona muy buenos resultados. En general, los técnicos intermedios son los puestos más difíciles de cubrir (por ejemplo, técnicos de mantenimiento de fábrica y similar).

En cuanto a los ingenieros y puestos directivos, existe un buen número de profesionales bien preparados y con una formación que incluye estancias en el extranjero, sobre todo en Francia.

Respecto a los 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, tras la revisión de mayo de 2014 realizada por el Ministerio de Empleo y Promoción Nacional, el SMIG es de 1,1€/hora para la industria, el comercio y las profesiones liberales y el SMAG es de 5,7€/día.

En líneas generales, puede decirse que el nivel de los salarios en Marruecos es claramente inferior al de Europa. No obstante, en determinadas áreas, la dificultad para encontrar personal con la cualificación adecuada eleva el nivel medio de remuneración de estos profesionales.

En lo que respecta a las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social, el empresario está obligado a afiliarse a la Caja Nacional de la Seguridad Social (CNSS) y a afiliarse a los trabajadores asalariados. Las cotizaciones sociales corren en parte a cargo del empresario y en parte a cargo del trabajador.

Las cotizaciones previstas para las prestaciones a corto y largo plazo se calculan sobre la base de un salario bruto mensual máximo de 545€.

El 8 de junio de 2004, entró en vigor el nuevo Código de Trabajo, seis meses después de su publicación en el Boletín Oficial del 8 de diciembre de 2003. Uno de los principales cambios introducidos por este nuevo Código de Trabajo es la reducción del trabajo semanal de 48 a 44 horas (sin reducción de salario).

Este nuevo Código de Trabajo incluye importantes innovaciones que repercutirán al nivel de los convenios relativos al trabajo, de las condiciones laborales y remuneraciones, de los sindicatos profesionales, de los delegados de los trabajadores, de los comités de empresa y de los representantes sindicales en el seno de las empresas, de la intermediación en materia de contratación como a nivel de los órganos de control y del reglamento de los conflictos colectivos de trabajo.

Así, estas nuevas disposiciones afectan tanto a las relaciones de trabajo individuales como colectivas y tienen un impacto directo sobre la vida de la empresa y sobre su estrategia de gestión de los Recursos Humanos.

Dicho Código de Trabajo responde a la necesidad de adoptar un código de trabajo moderno que permita al inversor y a los trabajadores conocer sus derechos y obligaciones en el marco de un contrato social global de solidaridad.

Este nuevo Código de Trabajo también da respuesta a las peticiones de los principales actores socioeconómicos que reclamaban la adopción de una legislación de trabajo capaz de aportar respuestas claras a las necesidades de modernización

de las relaciones profesionales y de “puesta a punto” de la empresa. También este nuevo Código de Trabajo pretende ser un instrumento de protección de los trabajadores y de modernización de las relaciones profesionales pero también ser un medio de asegurar una correcta gestión de la empresa.

La inversión internacional, siendo uno de los principales impulsores de la globalización económica tenderá a crecer, pero a ritmos diferentes en diferentes sectores empresariales. Marruecos está interesado en tomar las medidas adecuadas para establecer líneas atractivas de negocio que lleven a un crecimiento rápido de la IED en el país.

2.7.8. Código del trabajo

El código de trabajo marroquí se caracteriza por su conformidad con los principios básicos establecidos por la Constitución marroquí, así como por las normas institucionales previstas según los convenios de las Naciones Unidas y de sus organizaciones especializadas y relacionadas con el ámbito laboral. Los principales derechos protegidos incluyen:

- La libertad sindical y la adopción efectiva del derecho de organización y de negociación colectiva;
- La prohibición de todas las formas de trabajo bajo coacción;
- La eliminación efectiva del trabajo infantil;
- La prohibición de la discriminación en el empleo;
- La igualdad de salarios.

2.7.9. Libertad de precios y competencia

La Ley 06-99, relativa a la libertad de precios y competencia, define las reglas para proteger la competencia y tiene por objetivo acelerar la eficiencia económica, mejorar el bienestar de los consumidores y asegurar la transparencia y la lealtad dentro de las relaciones comerciales.

La ley prohíbe a los agentes económicos las prácticas anti competitivas susceptibles de impedir, restringir o falsear el entorno competitivo en el mercado nacional. Estas

prácticas son las siguientes: los acuerdos, la explotación abusiva por una posición dominante y la explotación abusiva de una situación de dependencia económica.

Las sanciones previstas por la ley son esencialmente económicas. Los grados de las sanciones están determinados en función de la gravedad de la infracción y del perjuicio sufrido por el mercado o por los operadores, así como la mala fe o la reincidencia.

La política de competencia en Marruecos tiene como objetivo permitir a las empresas intervenir en mercados abiertos, cuyas modalidades de funcionamiento no son obstaculizadas por comportamientos anticompetitivos por parte de otras empresas.

2.8. La atracción de la IED en Marruecos

Una vez que se ha analizado la economía de Marruecos y su evolución en las dos últimas décadas, es importante ver en qué medida las condiciones de la misma facilitan o dificultan la atracción de la IED. En este apartado se van a presentar las ventajas e inconvenientes del sistema económico marroquí a la hora de atraer a las empresas extranjeras para su implantación en suelo marroquí.

2.8.1. Ventajas de la IED en Marruecos

De manera general, puede decirse que, actualmente, el coste de la mano de obra y la creciente apertura de la economía son las principales ventajas competitivas que puede aprovechar el inversor extranjero. Por tanto, todas aquellas actividades en las que el uso intensivo de mano de obra compensa el coste de otros factores son potencialmente interesantes para la inversión extranjera.

Los Acuerdos de Libre Comercio firmados por Marruecos (con los Estados Unidos, la Unión Europea o Turquía, entre otros) pueden constituir un factor importante a la hora de invertir en Marruecos ya que la penetración de dichos mercados desde Marruecos se hará con una notable reducción de derechos arancelarios.

Hay que señalar, además, que el país ha subido ocho lugares en la clasificación *Doing Business* 2014 del Banco Mundial, en lo que respecta a la calidad del clima de negocios (se sitúa en el puesto 87, entre 189 países).

Entre los sectores receptores de inversión potencialmente más interesantes destacan el energético (el Gobierno marroquí ha hecho una gran apuesta por las energías renovables y quiere llegar a que el 15% de la energía producida venga de dichas energías), el de transporte y logística (el puerto de Tánger-MED tiene como objetivo convertirse en el mayor puerto del Mediterráneo), el sector de la construcción e inmobiliario y el sector de automoción.

En resumen, las características de Marruecos que pueden suponer ventajas al inversor extranjero son las siguientes:

1. Situación geográfica. La proximidad a la UE, unida a su situación estratégica como punto de partida hacia Oriente Medio, por un lado, y el África subsahariana por otro, hacen de Marruecos una plataforma ideal para abordar diversos mercados.
2. Estabilidad política. Marruecos destaca por una larga trayectoria de estabilidad política, habiendo logrado evitar las turbulencias que afectan a otros países de su entorno. La transición entre Hassan II y el actual rey, Mohamed VI, se llevó a cabo sin sobresaltos, manteniéndose hasta el momento la continuidad en la línea de reformas paulatinas controladas desde un centro de poder fuerte. Recientemente, cabe destacar las reformas del Código de la Familia (introducidas en mayo del 2004) y las reformas del Código del Trabajo (introducidas en junio del 2004), que dotan a la sociedad marroquí de un marco social y laboral igualitario y moderno.
3. Equilibrio de la balanza de pagos y estabilidad en la mayoría de indicadores macroeconómicos. Desde que en 1983 Marruecos puso en práctica el Plan de Ajuste Estructural conforme a las indicaciones del FMI, las cuentas exteriores se han caracterizado por una progresiva reducción de la deuda externa y el mantenimiento del equilibrio financiero, en un marco de crecimiento económico e inflación moderada, si bien es cierto que el déficit público sigue

siendo elevado.

4. Liberalización progresiva de la economía. A lo largo de toda la década de los 90, Marruecos ha llevado a cabo numerosas reformas para liberalizar la economía, en el marco de un proceso que todavía continúa y que pretende crear un marco favorable al desarrollo de la actividad empresarial. Algunos hitos significativos en este proceso han sido el programa de privatización de empresas y servicios públicos, la reforma del sistema financiero, la flexibilización del control de cambios, etc.
5. Apertura al exterior. Marruecos ha apostado decididamente por su integración en la economía mundial y ello queda claramente de manifiesto en los compromisos adquiridos a escala internacional a través de numerosos acuerdos. Entre los más relevantes se encuentran la adhesión a la OMC, el Acuerdo de Asociación Marruecos-UE y los Acuerdos de Libre Comercio con Túnez, Egipto y Jordania (Acuerdo de Agadir), con Estados Unidos y con Turquía (socio fundador de la Unión del Magreb Árabe).
6. Marco legal favorable a la inversión extranjera. El proceso de liberalización de la economía lleva aparejada la necesidad de crear las condiciones adecuadas para que el sector privado asuma el papel de motor de la inversión, y la captación de capital extranjero es un elemento clave de esta estrategia. Para ello, se ha desarrollado un marco legal que ofrece incentivos y garantías al inversor extranjero y se ha iniciado un proceso que tiende a la flexibilización de los trámites y mecanismos existentes.
7. Menor coste de la mano de obra. Los salarios en Marruecos son significativamente menores que en el conjunto de la UE, y claramente están por debajo que los salarios en España, por ejemplo.

2.8.2. Inconvenientes para la IED en Marruecos

En general, no existen causas específicamente ligadas a Marruecos para que una inversión extranjera fracase. Una inversión puede fracasar por los mismos motivos que en cualquier otro lugar: falta de un estudio de viabilidad adecuado, falta de conocimiento suficiente del entorno, falta de adecuación de las estrategias de

negocio, etc. Un elemento importante a tener en cuenta en los cálculos previos a la implantación de una empresa en Marruecos es el tiempo: es necesario contar con que, en general, los plazos se alargan y es preciso prever un margen de maniobra suficiente. La adecuada elección de asesores en materia fiscal, laboral o aduanera, entre otros, puede resultar básica para el éxito de una operación de inversión.

En líneas generales, las principales dificultades que deberá tener en cuenta el inversor extranjero en Marruecos se derivan de:

1. 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, 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.
2. Deficiencias en el funcionamiento de la Justicia: La reforma de la justicia marroquí es, en su mayor parte, una tarea pendiente. Para tratar de paliar parte de estos problemas se crearon los Tribunales de Comercio a mediados de la década de los 90, si bien su número es todavía insuficiente para hacer frente a las demandas existentes. La reforma de la justicia y la lucha contra la corrupción son nuevamente prioridades del gobierno actual, así como la promoción de los tribunales 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.
3. Falta de terrenos industriales acondicionados: La localización es una tarea que puede presentar dificultades por la escasez de terrenos (y

consecuentemente, su 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 de 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. Respecto al pacto de Emergencia Industrial, cabe destacar que en el campo de la Industria se han detectado 6 sectores estratégicos, en los cuales se centran los esfuerzos de las administraciones públicas marroquíes. Las actuaciones tomadas forman parte del mismo pacto y sustentan sus objetivos en el Plan Nacional para el Desarrollo Industrial (2009-2015) (*Pacte National pour l'Emergence Industrielle*), presentado en febrero de 2009.

La estrategia adoptada para reducir las carencias y modernizar la industria marroquí se centra en la aplicación de facilidades para los inversores: Exención de impuestos en las zonas francas y ayudas que pueden llegar al 10% de la inversión total, subvenciones para la formación y contratación de empleados, así como la construcción de plataformas industriales integradas (*Tanger free zone, Atlantic free zone, etc.*).

El Pacto aspira a posicionar a Marruecos como el principal centro de inversiones del norte de África. Los objetivos del Pacto se resumen en cifras claves de creación de empleo, aumento del PIB industrial, crecimiento de las exportaciones, así como de las inversiones.

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.

4. Costes de los factores productivos: En este sentido, y pese a las medidas liberalizadoras que se han llevado a cabo en el país, los costes de transporte, telecomunicaciones o energía pueden ser aun relativamente elevados en comparación con los de los países desarrollados, básicamente como consecuencia de la falta de competencia efectiva.
5. Falta de cualificación adecuada de la mano de obra, 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.
6. Estrechez del mercado local: Marruecos presenta un reducido mercado local, factor que podrá ser determinante en función del sector de inversión. El nivel elevado de sub-empleo 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, por ejemplo, en 2642€ en 2013, lo cual es alrededor del 10% de la renta per cápita española y sólo ligeramente por encima de la egipcia si lo comparamos con los países del área mediterránea.
7. Barreras no arancelarias: Pese a ser un país relativamente abierto comercialmente, son múltiples las barreras no arancelarias de 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 las

reglamentaciones técnicas y el no reconocimiento de las certificaciones europeas, o la débil protección de los derechos de propiedad intelectual. El estatus avanzado otorgado a Marruecos en los acuerdos con la UE, así como las negociaciones para un acuerdo más amplio y profundo con la UE, buscan generar una aproximación legislativa para reducir esta limitación con el tiempo.

En conclusión, se puede decir que es importante tener en cuenta que los inversionistas extranjeros llevan a cabo un análisis del país para decidir en qué país invertir. El estado marroquí está haciendo esfuerzos para atraer inversiones extranjeras a su territorio a través sus políticas sectoriales y la nueva “Carta de inversiones”. Estos esfuerzos van dirigidos a convertir a Marruecos en una plataforma regional de IED y están convirtiendo al país en uno de los países más atractivos en su zona. La IED ha hecho un significativo aporte al desarrollo de la economía marroquí y por eso la administración marroquí sigue operando de tal forma que se continúen atrayendo estos capitales.

En el Capítulo Cuarto de este trabajo se hará un análisis exhaustivo de la IED en Marruecos, tratando de hacer hincapié en los aspectos de la economía marroquí que facilitan la entrada de IED por parte de inversores extranjeros.

CAPÍTULO TERCERO

EL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MARRUECOS

La apertura comercial y la liberalización financiera adoptadas por muchos países han permitido que algunas economías emergentes, gracias a la disponibilidad de factores de producción importantes, desarrollen nuevos sectores de actividad. Desplegando esfuerzos para la puesta en marcha de industrias altamente competitivas (como la de la automoción, la electrónica o la aeroespacial) estos países pueden encontrar un lugar en el nuevo orden industrial mundial.

Marruecos también está liberalizando el comercio con el objetivo de atraer inversiones en los nuevos negocios globales con potencial de crecimiento. Con esta estrategia, entre los objetivos buscados por este país está la reducción del déficit comercial que está aumentando en los últimos años.

3.1. El sector de la industria automotriz

El sector automoción es uno de los sectores más sofisticados y avanzados, por sus procedimientos de producción, su alto componente tecnológico, su actividad innovadora, así como por la excelente cualificación de sus profesionales (Martín, 2013)¹.

En los últimos años, el sector se ha visto afectado por muchas tendencias. Los Gobiernos moderan la necesidad de beneficios focalizando sus esfuerzos en la

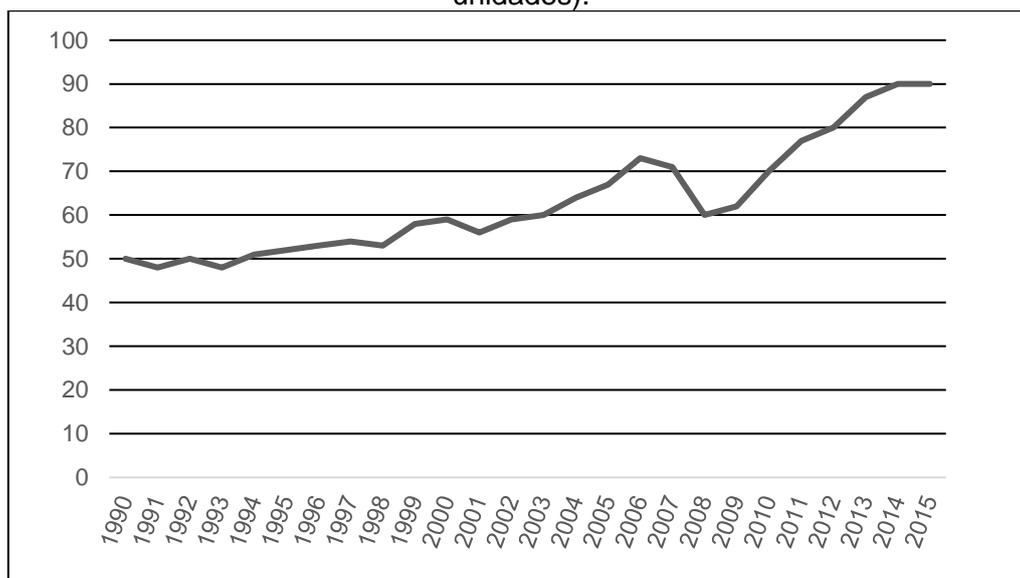
¹ MARTÍN, F. (2013): «Situación y perspectivas del sector de la automoción en España», Boletín económico del ICE, 3045: 23-34.

competencia en mano de obra y capital. Las autoridades fiscales ajustan sus estrategias de ejecución priorizando políticas en respuesta a las cambiantes dinámicas de las empresas; y éstas, a su vez, intentan llegar a un equilibrio entre prioridades contrapuestas, asegurándose de mantener el cumplimiento normativo al tiempo que añaden valor a sus productos.

3.1.1. Situación internacional

La producción mundial del automóvil vio un progreso notable durante los últimos veinte cinco años, con una producción que alcanzó los 90 millones de vehículos en 2015 frente a 50 millones en 1990 (Figura 3.1). Este aumento se explica principalmente por el crecimiento de la industria automotriz de China.

Figura 3.1. Fabricación mundial de vehículos, 1990-2015 (en millones de unidades).

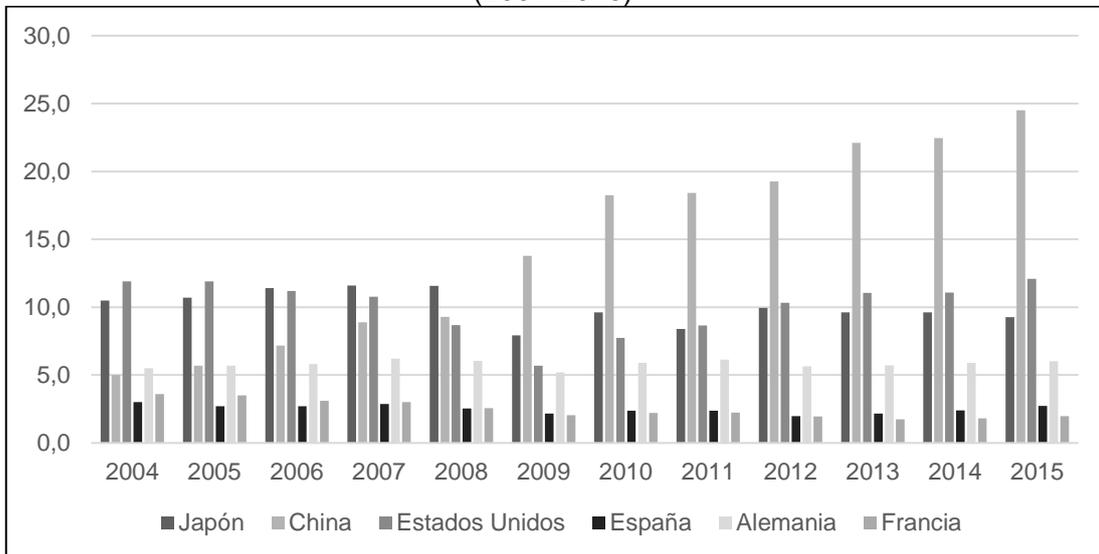


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OICA.

La Unión Europea hasta el año 2009, fue el primer centro de producción de automóviles en el mundo antes de dar paso a China, que ha experimentado un volumen récord en términos de la producción de automóviles en los últimos años. En el caso de China, la producción de automóviles se ha caracterizado en la última década por una importante tasa de crecimiento. En 2009, la producción aumentó a 13,79 millones de unidades frente a los 9,29 millones del año anterior, un incremento del 48,3%. Este volumen de producción ha permitido al país asiático

posicionarse como el primer país productor de automóviles en el mundo desde entonces (Figura 3.2).

Figura 3.2. Producción mundial de vehículos por países, en millones de unidades (2004-2015).

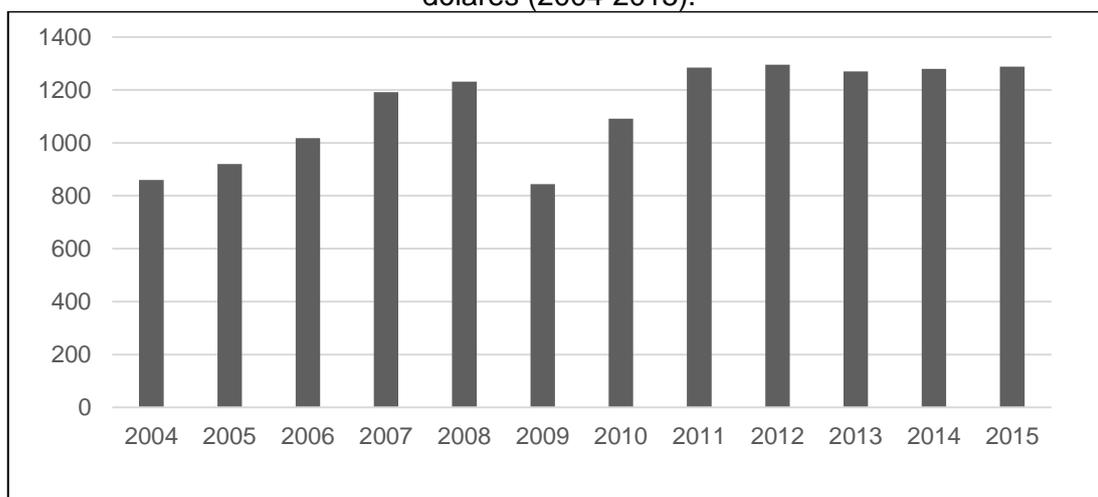


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OICA.

Frente a esta tendencia, Europa sigue a la baja y Estados Unidos parece haberse recuperado del bache sufrido tras la crisis de General Motors en 2009, aunque su producción actual está dos millones de vehículos por debajo de los registros de hace 10 años. Estados Unidos y Japón ocupan, respectivamente, la segunda y tercera posición en términos de la producción mundial en 2015.

Según los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la última década, las exportaciones del sector automóvil han seguido una tendencia similar al comercio mundial, si bien en la mayoría de los años su comportamiento ha sido menos expansivo que el del total. En la Figura 3.3 se muestra la evolución del comercio de la industria del automóvil durante el periodo (2004-2015).

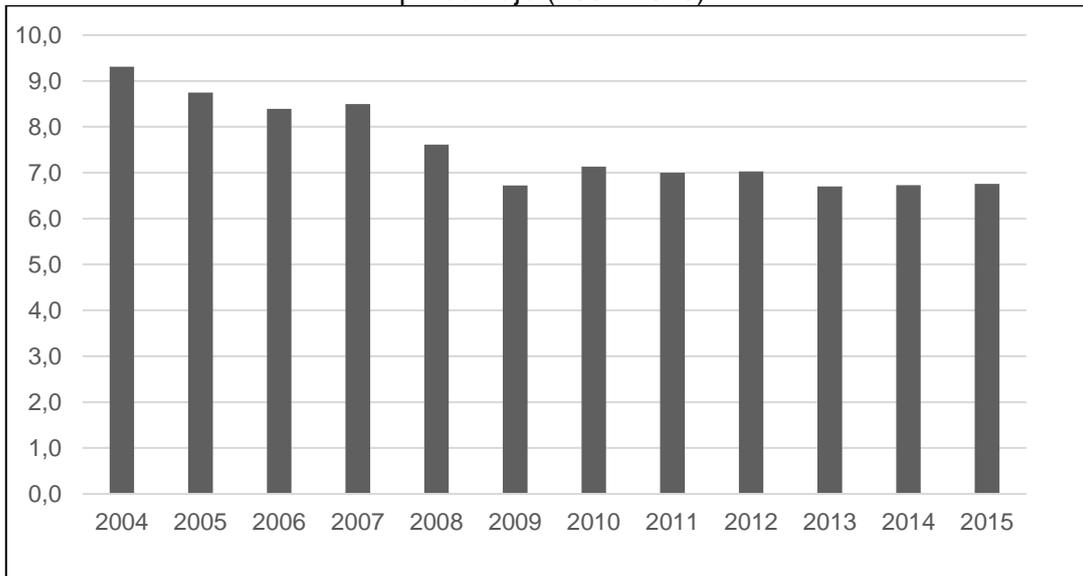
Figura 3.3. Evolución del comercio de la industria del automóvil, en millones de dólares (2004-2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC.

El peso de este sector en el comercio mundial ha ido disminuyendo paulatinamente, para situarse en el 7% en 2015 (Figura 3.4). Esta disminución se debe a varias razones, entre las que destaca que los servicios comerciales crecieron con más rapidez que otros sectores. Los servicios de informática e información registraron el crecimiento más importante en comparación con otros sectores. Asimismo, cabe destacar que, durante los últimos 20 años, el comercio internacional de servicios ha sido menos volátil que el comercio de mercancías, lo que sugiere que los servicios son más resistentes a las perturbaciones macroeconómicas mundiales. En el caso particular de la crisis económica mundial, el sector de servicios menos vulnerable fue el de la Tecnología de la Información, gracias a la demanda constante de tecnologías rentables y al desarrollo de programas informáticos.

Figura 3.4. Cuota del sector de la automoción en las exportaciones mundiales, en porcentaje (2004-2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC.

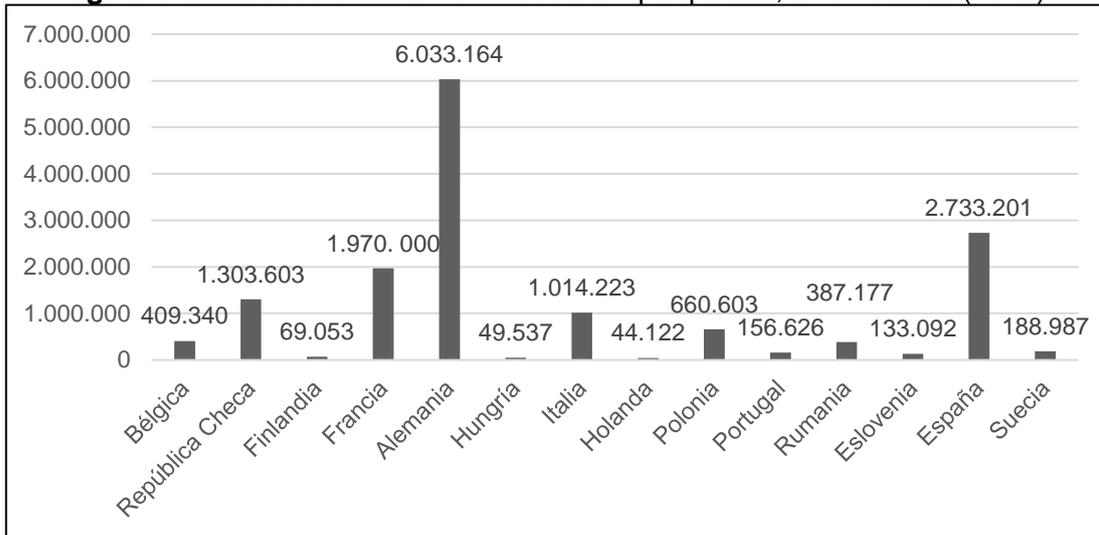
Una vez presentado a grandes rasgos el sector automotriz a nivel mundial, en los siguientes apartados se analizará el sector en las diferentes zonas geográficas que influyen el caso marroquí.

3.1.2. Situación del sector en la Unión Europea

La Unión Europea hasta el año 2009, fue el primer centro de producción de antes de dar paso a China, que registró volúmenes récord en términos de la producción de automóviles en los últimos años. Según los datos de la OICA, la producción automotriz en la UE ha experimentado un descenso importante a partir del año 2009. Este descenso se explica, principalmente, por la crisis financiera y por el crecimiento de la industria automotriz china.

La Figura 3.5 muestra la producción por países en la Unión Europea en 2015. Los principales países productores en ese año son Alemania con un 35,33% del total, seguido por España con un 13,36% y Francia, en tercer lugar, con un 10,75%.

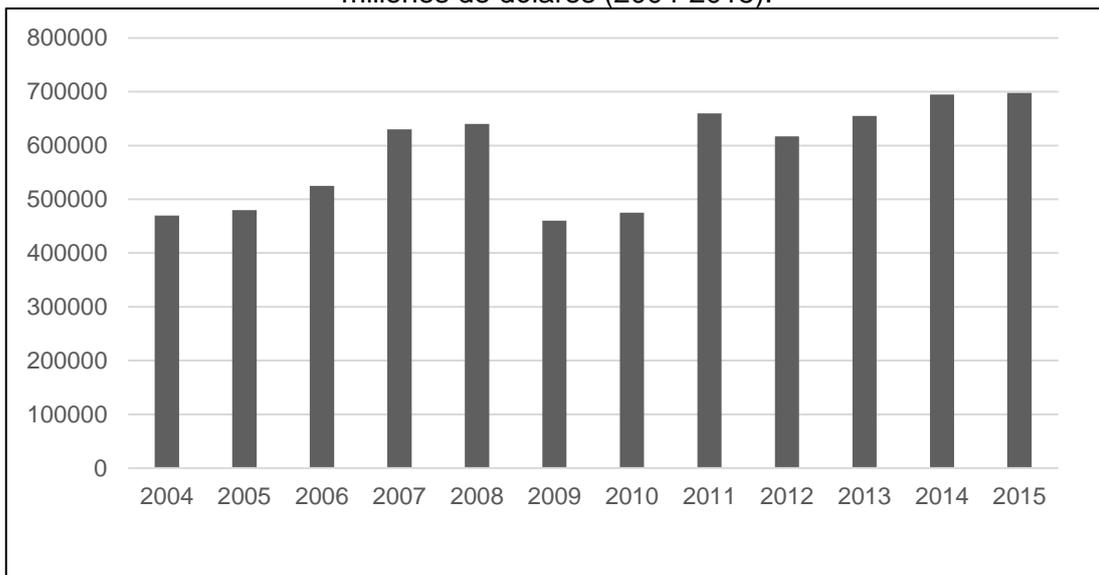
Figura 3.5. Producción automotriz de la UE por países, en unidades (2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de OICA.

Respecto a las exportaciones, podemos apreciar a partir de la Figura 3.6, que éstas han seguido una tendencia positiva durante el periodo 2004-2014 hasta el año 2008. En el año 2009, debido a la crisis financiera, las exportaciones han caído un 30% respecto al mismo periodo del año anterior y han vuelto a crecer hasta alcanzar en el año 2011 resultados superiores a los obtenidos antes de crisis (661,4 mil millones de dólares).

Figura 3.6. Evolución de exportaciones de la industria del automóvil en la UE, en millones de dólares (2004-2015).



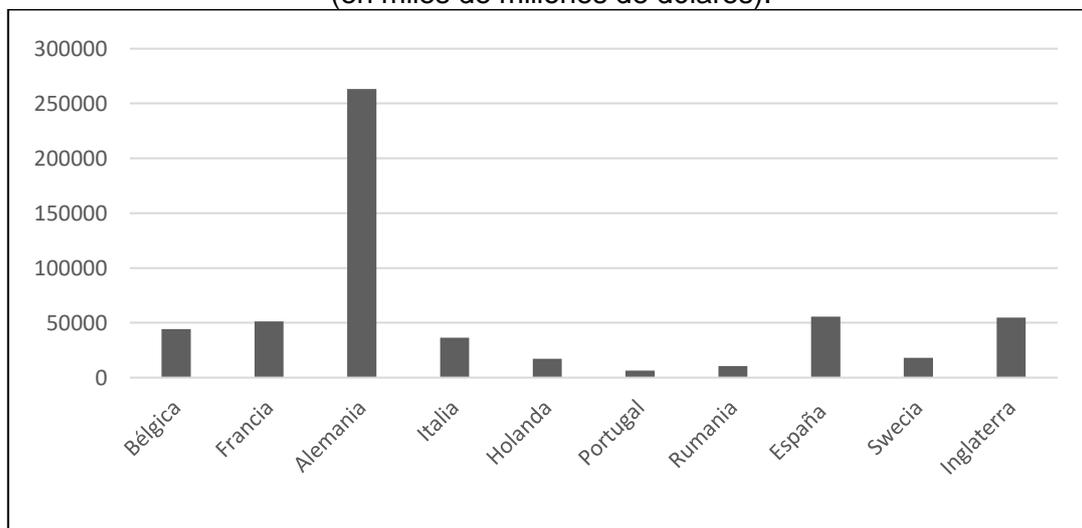
Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC.

En el año 2014, los principales países exportadores de este tipo de industria son Francia, Reino Unido y España (Figura 3.7).

Según estos datos se puede apreciar que los fabricantes alemanes de vehículos lograron exportar más de 250.000 millones de dólares en 2014. Cabe señalar que las empresas alemanas gozan de un excelente prestigio a nivel internacional y son sinónimo de innovación, calidad y adelanto tecnológico.

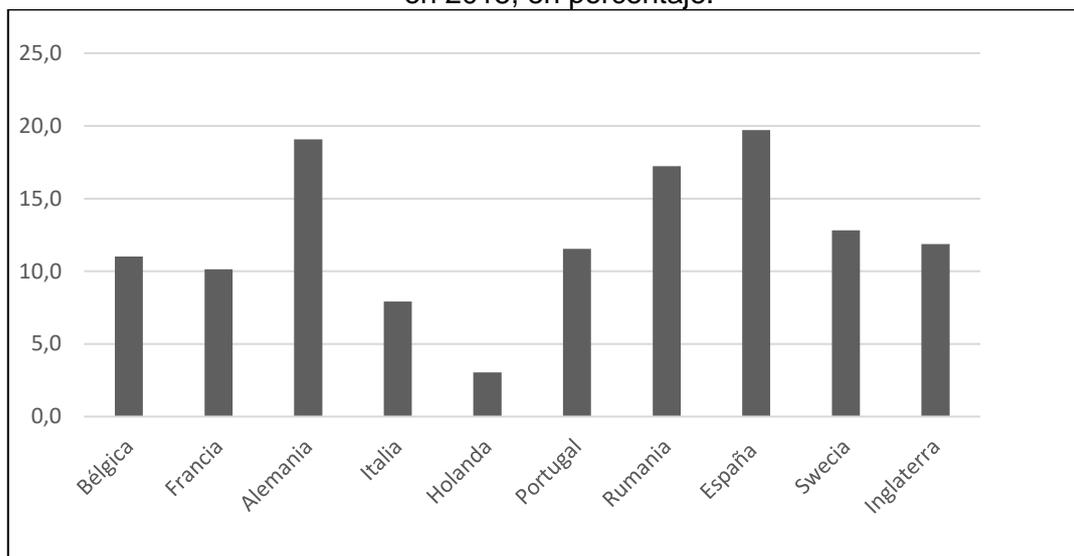
En cuanto al porcentaje que representa el sector Automoción respecto al total de exportaciones, podemos apreciar a partir de la Figura 3.8 que éste supone un porcentaje importante que llega a superar el 15% en países como, Rumania, España y Alemania. Así pues, podemos afirmar que, en estos momentos, la industria automotriz es un ejemplo de éxito en estos países por su dinamismo y por su capacidad para generar crecimiento en un entorno tan complejo como el que está atravesando el continente europeo.

Figura 3.7. Exportaciones de la industria del automóvil en la UE por países en 2015 (en miles de millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC

Figura 3.8. Cuota del sector Automoción en las exportaciones en la UE por países en 2015, en porcentaje.



Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC.

3.1.3. Situación del sector en el continente africano

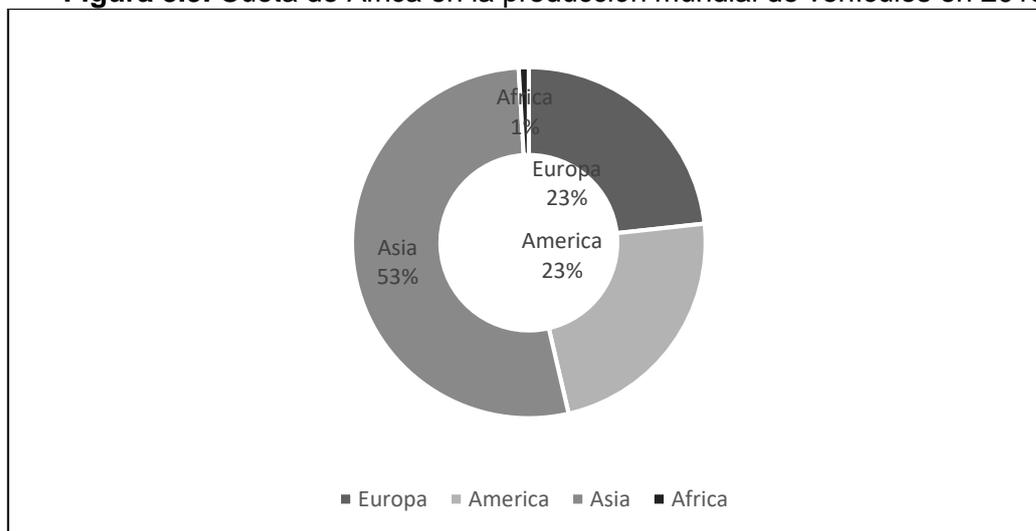
Según la edición de Africa's Pulse (2015)² publicada por el Banco Mundial, casi un tercio de los países de la África subsahariana crece a una tasa de 6% o más. Los importantes volúmenes de inversión pública y el aumento de la producción en los sectores de recursos mineros, agricultura y servicios respaldan gran parte de este crecimiento económico.

Respecto a la región del norte de África, y según el informe "Perspectivas económicas mundiales" del Banco Mundial publicado en Enero del 2014, las economías están deprimidas debido a la crisis política de Egipto y el punto muerto en que se encuentra Túnez. El informe, que se ocupa del norte de África y oriente medio, explica que el crecimiento regional se contrajo en 0,1% en 2013 y debería mantenerse deprimido con perspectivas plagadas de incertidumbre. Se proyecta un crecimiento agregado de 2,8% en la región en 2014, consolidándose en 3,3% en 2015 y en 3,6% en 2016, bastante por debajo de su potencial.

² AFRICA'S PULSE (2015): «An Analysis of Issues Shaping Africa's Economic Future», Washington: 114.

Con respecto al sector automotriz África representaba el 1% de la producción mundial de vehículos de motor en el año 2015 (Figura 3.9). Mientras el continente asiático (especialmente China y Japón) representaban más de la mitad de la producción mundial en ese mismo período.

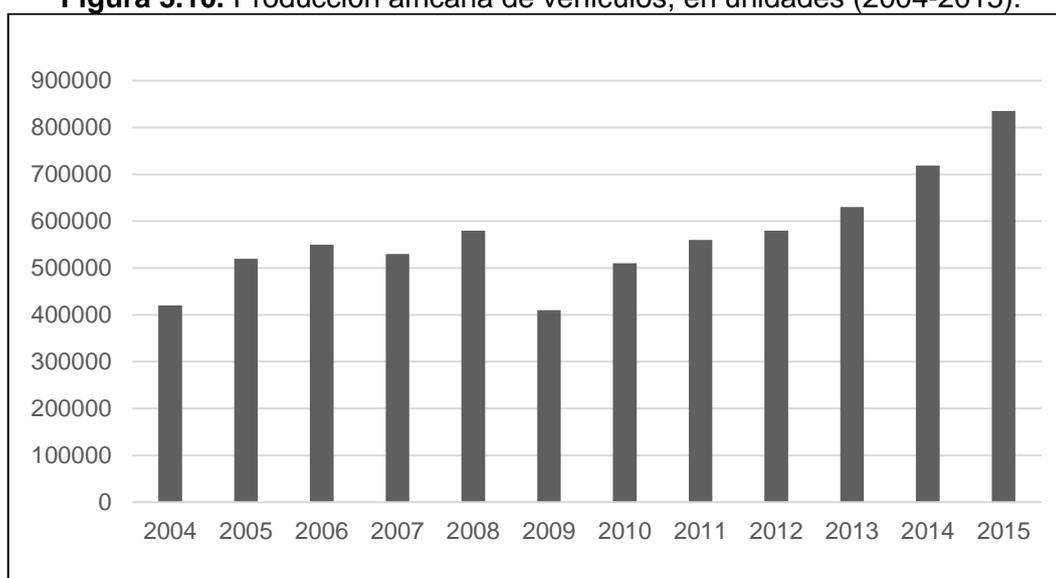
Figura 3.9. Cuota de África en la producción mundial de vehículos en 2015.



Fuente: Elaboración propia a partir de la OICA.

Según los datos de la OICA, la producción automotriz en este continente ha experimentado un crecimiento importante en la última década con una producción de casi 850.000 vehículos en 2015 frente a 420.000 en 2004 (Figura 3.10). Este crecimiento se explica principalmente por la implantación de Renault en la ciudad marroquí de Tánger en 2011 y la apertura –en los últimos años- de nuevas plantas en Suráfrica de los 7 fabricantes de vehículos que existen en el país (GM, Toyota Volkswagen, Ford, BMW, Mercedes y Nissan).

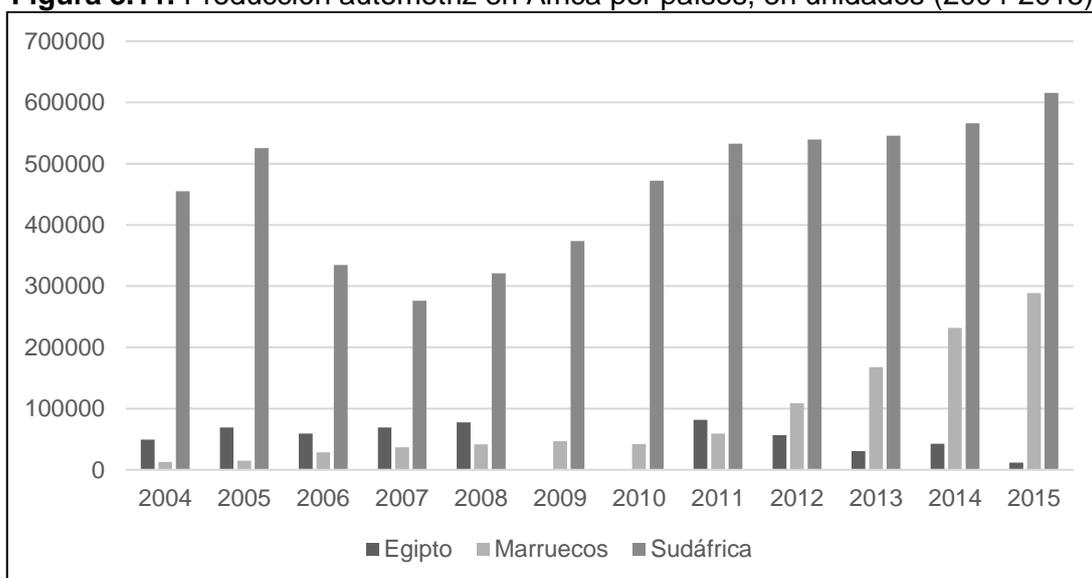
Figura 3.10. Producción africana de vehículos, en unidades (2004-2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de la OICA.

Los principales países productores de África en el año 2015 son Sudáfrica con 615.000 vehículos y Marruecos 288.329 (Figura 3.11). Si se analiza la evolución de la producción entre 2004 y 2015, Marruecos es el segundo gran productor africano para la industria del automóvil desde el año 2008. Este sector se ha desarrollado de forma considerable en los últimos años debido al establecimiento de la planta de montaje de Renault en 2008 (con una capacidad de 400.000 vehículos al año). Así, la implantación de la multinacional francesa Renault en Marruecos, ha sentado las bases para el despegue de la industria de la automoción en Marruecos. Sudáfrica es el primer productor africano del automóvil, el sector conoce en general durante los últimos 10 años un desarrollo sostenible y este sector es uno de los sectores claves del país para su desarrollo económico y social. Aunque Egipto es uno de los países más importantes en industria automóvil en África, el sector presenta problemas serios, debido a los problemas políticos y tensiones populares que se están produciendo en el país desde el año 2009.

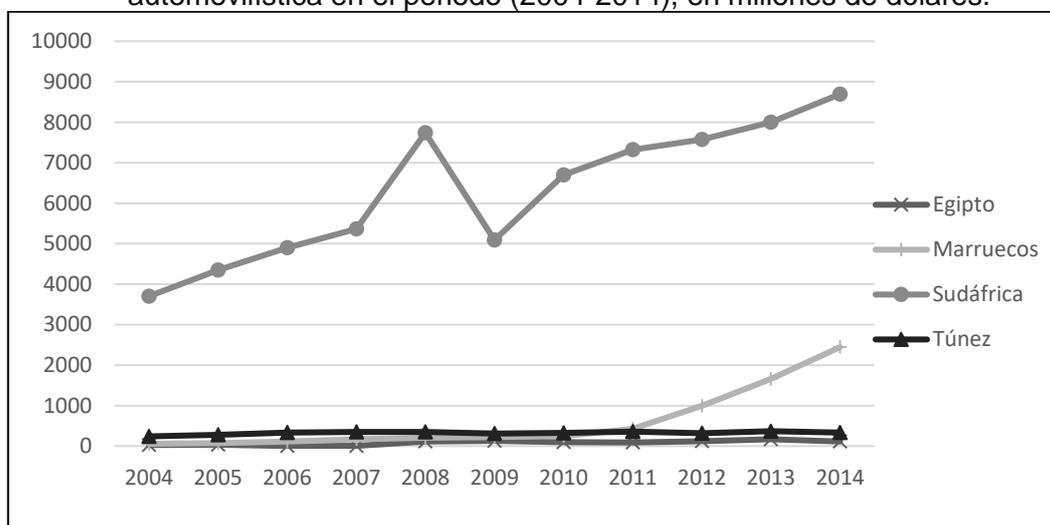
Figura 3.11. Producción automotriz en África por países, en unidades (2004-2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de OICA.

En cuanto al comercio internacional en este sector, en la Figura 3.12 se presentan los principales países africanos exportadores en el periodo 2004-2014.

Figura 3.12. Principales países africanos exportadores de la industria automovilística en el periodo (2004-2014), en millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia a partir de la OMC

Los principales países exportadores de este tipo de industria son Sudáfrica, Marruecos y Túnez. Cabe destacar que el principal país exportador, a mucha diferencia de los demás es Sudáfrica con un volumen de exportaciones de más de 8500 millones de dólares en 2014.

Una vez presentado a grandes rasgos la situación del sector de la automoción a nivel mundial y en las regiones que afectan a Marruecos, en el siguiente apartado se comentarán los principales datos del sector de la industria automotriz en Marruecos.

3.2. Sector de la industria automotriz en Marruecos

El sector de industria automotriz, está sumergido en el proceso de deslocalización y localización. Junto con el cierre de plantas de construcción en los últimos años (en Bélgica, Holanda, Suecia o Gran Bretaña) se traslada la capacidad productiva hacia los países llamados low-cost. Marruecos, por su posición geográfica, va ganando parte de la capacidad productiva de los antiguos proveedores del sector en Europa como España, Francia e Italia.

Según Guitard (2015)³, El sector de la automoción en Marruecos se ha convertido en pocos años en una de las principales industrias del país- Este éxito se debe, en buena parte, gracias a la inversión extranjera que ha conseguido atraer el sector. Por ejemplo, para satisfacer la demanda de mano de obra calificada, el Estado, en colaboración con el sector privado, ha puesto en marcha un plan de formación para 70.000 perfiles, entre 2009 y 2015, con calificaciones apropiadas a las necesidades de la industria. Los perfiles, se desglosan como sigue:

- 1.500 Gestores.
- 7.000 Ingenieros.
- 29.000 Técnicos.
- 32.500 Operarios.

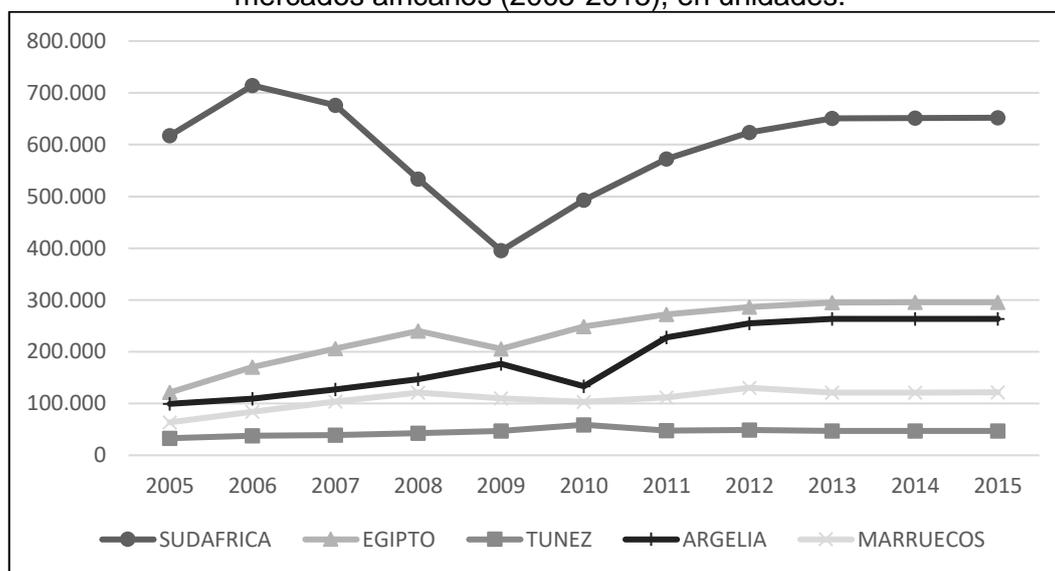
La implantación de la multinacional francesa Renault en la zona franca de Tánger, además de haber significado una transformación económica sin precedentes de la capital del estrecho, ha sentado las bases para el despegue de la industria de la automoción en la economía marroquí. Según la Agencia Marroquí para el Desarrollo de las Inversiones (AMDI)⁴, en los próximos 10 años, el sector del automóvil

³ GUITARD, L.(2015) : «El sector de la automoción en Marruecos» Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat, Rabat: 1-4

⁴ AGENCIA MARROQUI PARA EL DESARROLLO DE LAS INVERSIONES (AMDI) (2012): «artenaire des acteurs français de l'industrie automobile», Rabat: 7

generará un negocio anual de unos 2.000 millones de euros. Renault ha atraído a grandes multinacionales del sector del automóvil como Saint Gobain, Denso, Inergy, GMD, Antolín, Lear, Delphi, Yazaki, etc. Estas empresas han sabido aprovechar la oportunidad que representa Marruecos como una plataforma desde la que producir más barato para luego exportar a mercados tradicionales como Europa, por un lado, y como plataforma de cara a aprovechar el potencial del mercado africano en un futuro a medio/largo plazo (Guitard, 2015)⁵.

Figura 3.13. Evolución de las ventas de vehículos nuevos en los principales mercados africanos (2005-2015), en unidades.



Fuente: Elaboración propia a partir de la OICA.

Según Patrice (2013)⁶ la tensión política y social que viven países como Egipto y Túnez favorece los intereses de Marruecos. Tanto es así que otros constructores como Volkswagen y Hyundai están estudiando la posibilidad de instalarse en el país norteafricano que, aunque, atraviesa serias dificultades financieras y se está viendo afectado por la crisis de la eurozona, vive una etapa de crecimiento ininterrumpido.

Cabe destacar que Marruecos es uno de los mercados africanos importantes para la industria del automóvil. La Figura 4.13 muestra la evolución de las ventas de vehículos nuevos en los principales mercados africanos entre 2005 y 2015.

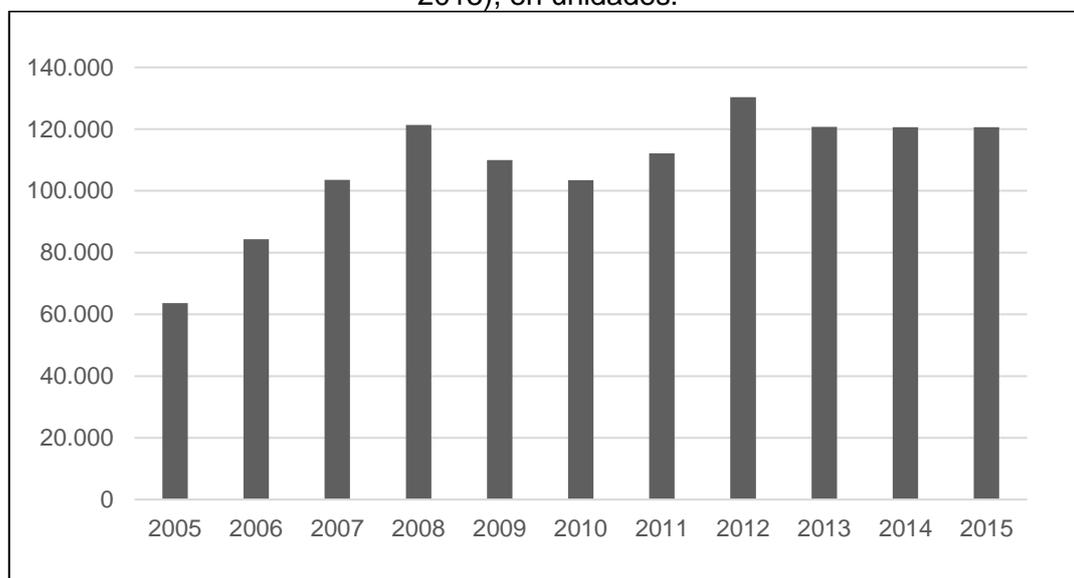
⁵ GUITARD, L. (2015): Op. cit.

⁶ PATRICE, M. (2013): «Industrie automobile; Problèmes des concurrents favorisent le Maroc», la matin, 04 Novembre: 7.

3.2.1. Propensiones del consumo en el sector

Desde la perspectiva del abastecimiento del mercado local, el mercado marroquí de vehículos incluye tradicionalmente una fuerte participación de los vehículos usados importados del extranjero. Por motivos de seguridad vial y para defender la producción local, el gobierno marroquí ha tomado medidas para disminuir la antigüedad media del parque automovilístico limitando a 5 años la antigüedad máxima de los vehículos usados importados. Dicha medida ha provocado una disminución de alrededor del 63% de los vehículos importados entre 2010 y 2011 (20.748 frente a 56.000) (Jaidani, 2013)⁷.

Figura 3.14. Evolución de las ventas de vehículos nuevos en Marruecos (2005-2015), en unidades.



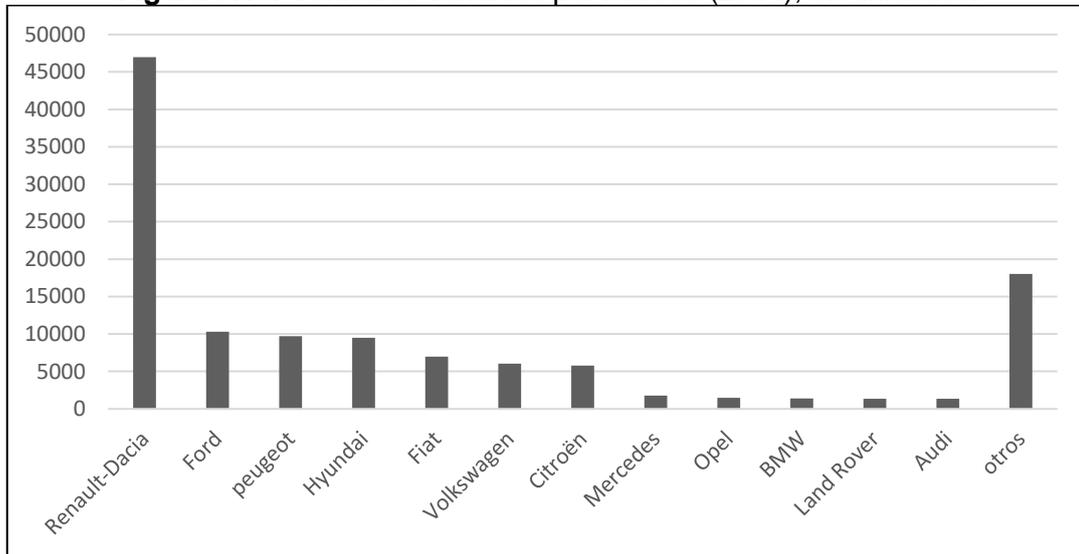
Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por la OICA.

Respecto a la venta de los vehículos nuevos, se puede apreciar a partir de la Figura 3.14 que en los últimos años la demanda interna marroquí se ha duplicado alcanzando la cifra de 120.000 vehículos vendidos en 2015 respecto a 63.655 vehículos vendidos en 2005. Las ventas han alcanzado un pico histórico en el año 2012 (130.316 vehículos) seguido de una contracción durante el año 2013.

⁷ JAIDANI, C. (2013): «Véhicules d'occasion: L'importation reprend en 2012», 10 de Enero. Disponible en: <http://www.financenews.press.ma>.

Las principales marcas de los vehículos vendidos en el año 2014 se observan en la Figura 3.15. En ella puede observarse la importancia de la compañía Renault en el mercado marroquí.

Figura 3.15. Vehículos vendidos por marcas (2014), en unidades.



Fuente: Elaboración propia partir de *l'observateur du Maroc*.

En general, el parque automovilístico marroquí en circulación ha alcanzado en 2013 más de 3,28 millones de vehículos con un crecimiento del 5,19% respecto al año anterior. Según un estudio realizado por GIPA (Grupo Interprofesional para el automóvil de Francia) y la asociación marroquí de industria y comercio automovilístico (AMICA) existen perspectivas de crecimiento del número de vehículos, debido a las necesidades de la clase media, siendo la actual media de un vehículo privado por cada 15 personas. Un dato significativo es, por un lado la antigüedad media de los coches, que es de 10,5 años y por otro el kilometraje de los vehículos: más del 52% de los vehículos reflejan más de 100.000 km en el contador. La utilización media del vehículo es de cerca de 17.000 km cada año, mientras que en Francia, por ejemplo, es de 14.000. Por último, es destacable el número de veces que un coche pasa por el taller en Marruecos. De media, un coche pasa por el taller 4 veces en un año, a diferencia de los países del llamado G5 (Francia, Alemania, Italia, España, Reino Unido) en los que esta media es de 1,7 veces. Esto significa que un vehículo es llevado al taller una vez cada tres meses en Marruecos (sin contar con las reparaciones que hacen los conductores por sí mismos). Estas reparaciones las realizan los talleres independientes en un

58%, mientras que los talleres oficiales de los constructores ocupan un 11% (siendo este porcentaje en Europa de un 34%).

Lo que ha marcado el cambio en el aprovisionamiento del mercado mediante las importaciones fue el desmantelamiento arancelario progresivo en el marco del Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos, gracias a que a partir del marzo 2012 el derecho de importación para los códigos arancelarios señalados procedentes de la Unión Europea fue de 0%.

El Acuerdo de Asociación con la UE, firmado en 1996 y en vigor desde el 1 de marzo de 2000 contenía un compromiso de liberalización comercial mutua. En materia de bienes industriales, el desmantelamiento progresivo de los aranceles iniciado en el año 2000 ha culminado el 1 de marzo de 2012, por lo que actualmente entran sin derechos arancelarios.

Para una serie de productos, el Acuerdo de Asociación con la UE prevé fijar un calendario para el desmantelamiento arancelario. En concreto, el artículo 12, en su apartado 2, establece que para productos usados o de ocasión, el Consejo de Asociación definirá el calendario de desmantelamiento arancelario tres años después de la entrada en vigor del Acuerdo.

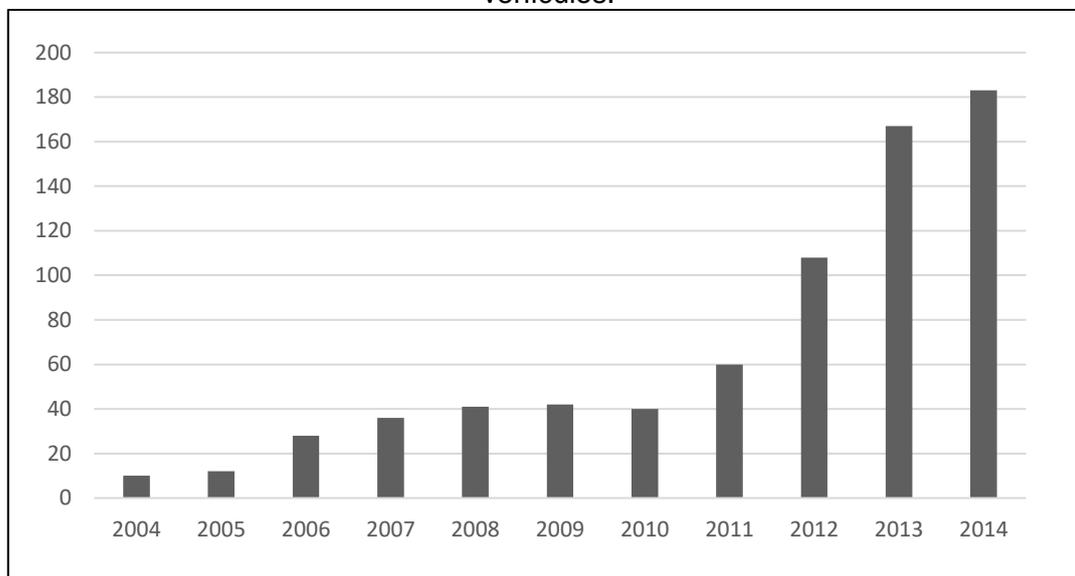
Los productos usados incluyen: neumáticos usados, ropa usada y otros artículos usados, tractores de carretera, vehículos de motor usados (de pasajeros, mercancías y para fines especiales), cocinas utilizadas y aparatos de gas, los motores utilizados para el riego, refrigeradores y congeladores, lavadoras utilizadas, ciclomotores, bicicletas usadas, etc.

Los automóviles usados, no estaban incluidos en la lista de desmantelamiento del Acuerdo de Asociación, ni existe interés por ninguna de las partes en que este se establezca. Por otra parte, desde enero del 2011, se prohíbe la importación en Marruecos de aquellos que tengan una antigüedad superior a cinco años.

3.2.2. Tendencias de la Producción de vehículos en Marruecos

Respecto a la evolución de la producción, en los últimos años hemos asistido a un crecimiento y evolución positivos en consonancia con el resto de la industria y de la economía marroquí. Cabe destacar que en el año 2012 la producción de vehículos ha pasado de 59.477 a 108.743 de vehículos producidos con una tasa de crecimiento del 82,8% debido al primer año de fabricación de la planta de Renault en Tánger. La Figura 3.16 muestra la evolución de la producción de vehículos en Marruecos en la última década.

Figura 3.16. Producción de vehículos en Marruecos (2004-2104), en miles de vehículos.



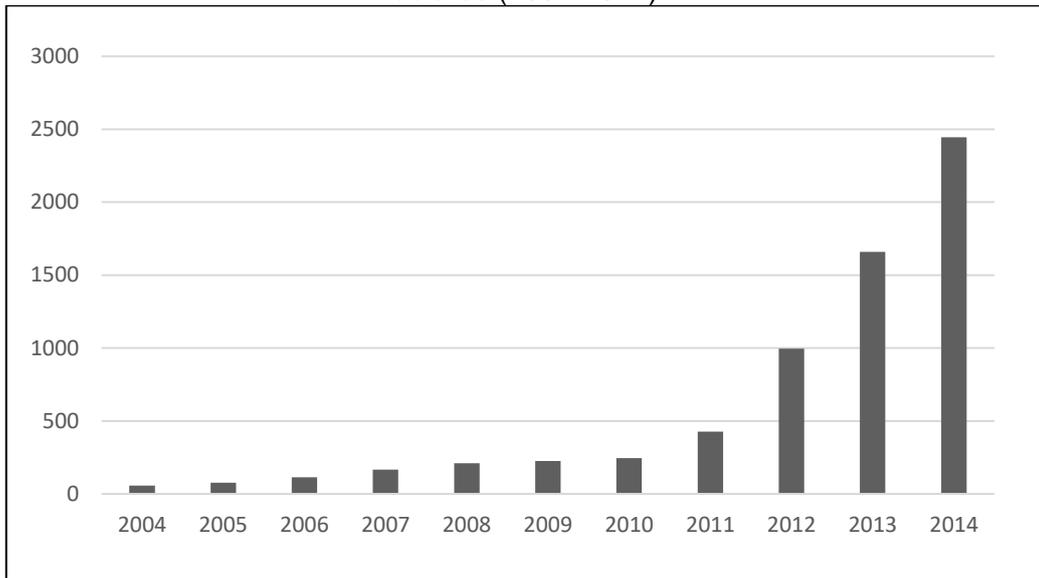
Fuente: Elaboración propia a partir de la OICA.

3.2.3. Evolución de las importaciones y exportaciones del sector

A continuación, se analizan algunas variables que, se cree, revelarán cuál es la importancia exacta de la orientación exterior del sector de la industria del automóvil y su evolución en el reino alauita.

El primer dato que se quiere destacar es la vocación exportadora del sector. La Figura 3.17 muestra la evolución de las exportaciones en Marruecos de la industria del automóvil durante el periodo 2004-2014.

Figura 3.17. Exportaciones de la industria automotriz marroquí, en millones de dólares (2004-2014).



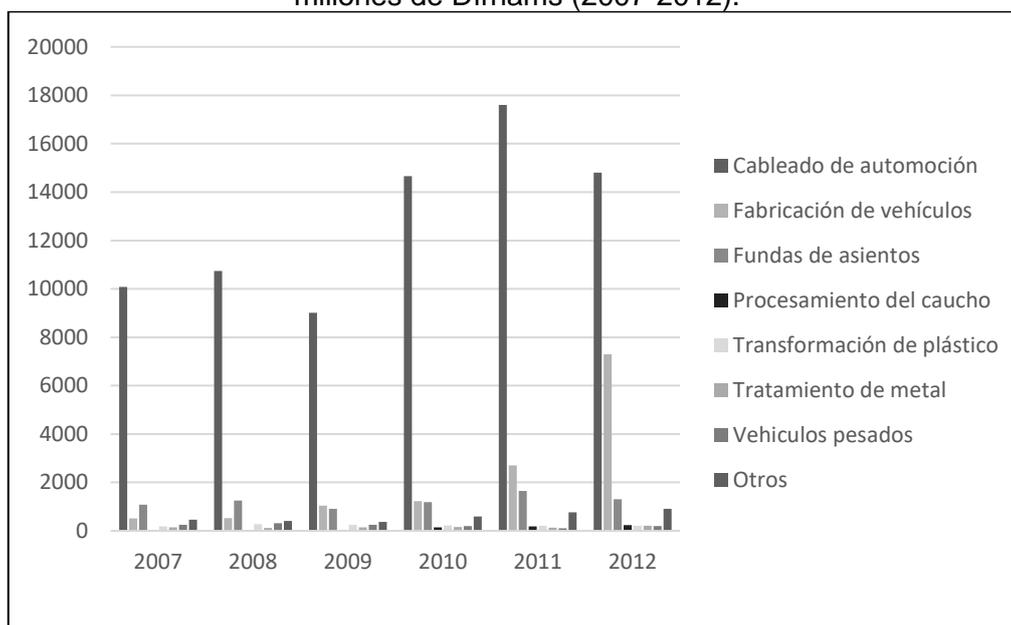
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC

Las exportaciones de automóviles aumentaron a casi 2.500 millones de dólares en 2014, con una tasa media de crecimiento anual del 14%. Este crecimiento ocurrió en las exportaciones debido principalmente al crecimiento del sector de la fabricación de automóviles en Marruecos con el inicio de la actividad industrial de la fábrica Renault en Marruecos en el año 2011.

Además, también hay que tener en cuenta las cifras de exportación de los componentes, subsector que en 2012 facturó más de 1.596 millones de euros. La Figura 3.18 muestra la evolución de las exportaciones por subsectores durante el periodo 2007-2012.

Como se observa en la Figura 3.18, el cableado es el primer subsector en términos de exportaciones. A pesar del descenso en 2009 debido a la crisis económica, las exportaciones de cables de automoción han alcanzado 14,8 millones de dirhams en 2012 frente a 10,1 mil millones de dirhams (1,01 mil millones de euros) en 2007, con una tasa de crecimiento anual promedio del 8%. Un tercer segmento importante es el de los asientos y sus accesorios cuyas exportaciones ascendieron a 1,3 miles de millones de dirhams (130 millones de euros) en 2012.

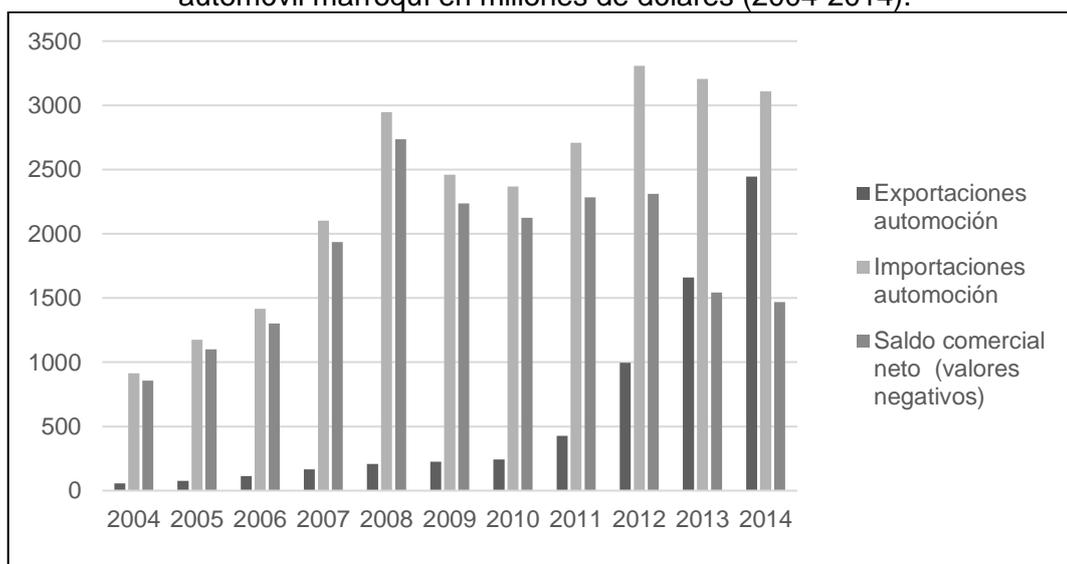
Figura 3.18. Exportación por subsectores del sector automotriz marroquí, en millones de Dírham (2007-2012).



Fuente: Elaboración propia a partir de *Office de Changes*.

Sin embargo, a pesar del crecimiento observado en los últimos años, las exportaciones de la industria del automóvil no compensan a las importaciones. Cabe señalar que el saldo comercial negativo se mantiene relativamente constante a partir del año 2009 (Figura 3.19).

Figura 3.19. Evolución de las importaciones y exportaciones de la industria automotriz marroquí en millones de dólares (2004-2014).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

3.3. La política del estado marroquí hacia el sector de la industria automotriz

En el campo de la Industria, Marruecos ha detectado 6 sectores estratégicos, en los cuales se centran los esfuerzos de las administraciones públicas marroquíes. Las actuaciones tomadas forman parte y sustentan los objetivos del Pacto Nacional para el Desarrollo Industrial 2009-2015 (*Pacte National pour l'Emergence Industrielle*), presentado en febrero de 2009.

La estrategia adoptada para reducir las carencias y modernizar la industria marroquí se centra en la aplicación de facilidades para los inversores (exención de impuestos en las zonas francas y ayudas que pueden llegar al 10% de la inversión total, subvenciones para la formación y contratación de empleados, así como la construcción de plataformas industriales integradas como es el caso de la zona franca *Tangier Free Zone*. El Pacto aspira a posicionar a Marruecos como el principal centro de inversiones del norte de África.

Los objetivos del Pacto se resumen en la mejora de algunas cifras claves de creación de empleo, aumento del PIB industrial, crecimiento de las exportaciones, así como de las inversiones. Los objetivos cuantificables a conseguir por este Pacto hasta el año 2015 se fijaron de la siguiente manera:

- a) Aumento del PIB industrial: 1.070 millones de euros (12.000 millones DHS).
- b) Creación de empleo: 70.000 nuevos puestos.

En mayo de 2012, el ministro marroquí de Comercio, Industria y Nuevas Tecnologías, valoró los tres primeros años de aplicación del Plan, destacando que los sectores de *offshoring*, automoción y aeronáutica fueron los tres que consiguieron mayores avances en este período entre los 6 sectores seleccionados. En concreto, si se tiene en cuenta el sector de la automoción, los resultados fueron los siguientes:

- Entre febrero de 2009 y febrero de 2012 se crearon 31.500 empleos de los 70.000 previstos hasta 2015, lo que supone un crecimiento anual del 32%
- Las exportaciones del sector en 2011 supusieron un 38% más que en 2010.

Gracias a las políticas impulsadas por el Pacto Nacional para el Desarrollo Industrial, Marruecos fue galardonado con el primer premio *Foreign Direct Investment African Countries of the Future 2011-2012* otorgado por la revista The Financial Times, por el que se reconoció las oportunidades y ventajas que ofrece el país alauí a las empresas extranjeras. Además, Marruecos obtuvo el primer puesto en la categoría de Infraestructuras, por el desarrollo de las vías de comunicación del país y la construcción de plataformas industriales integradas.

También, y con el fin de promover la inversión, Marruecos está prestando especial atención a la mejora del clima de negocios. Por esta razón, se ha establecido un conjunto de dispositivos cuyo objetivo es reforzar la competencia y la transparencia:

- Simplificación de los procedimientos administrativos para las empresas.
- Refortalecimiento del sistema legal de negocios (ley de la competencia y de la libertad de precios, ley de las asociaciones de intereses económicos, la ley de la propiedad industrial e intelectual, etc.).
- Mejora de la transparencia reglamentaria.
- Desarrollo y modernización de los mercados financieros.
- Creación del Comité Nacional del entorno empresarial.
- Creación de la Instancia Central para la Prevención de la Corrupción.
- Creación de la Oficina Marroquí de la Propiedad Intelectual y Comercial.
- Promoción de la declaración sobre Responsabilidad social de las empresas.

Las facilidades y ventajas ofrecidas por la Administración marroquí a los fabricantes, en el marco del Pacto para el Desarrollo Industrial, son numerosas, lo que hace que el sector de la industria automotriz sea uno de los más importantes en la economía marroquí, como se ha visto a lo largo de este capítulo.

3.3.1. El nuevo plan para el apoyo del sector automotriz en Marruecos

Para garantizar un buen apoyo a los inversores en el sector y con el fin de establecer las condiciones que crean un tejido del automóvil con una cadena de valor más integrado en el contexto de cambios globales, el nuevo plan industrial 2014-2020 ha visto luz para acelerar un nuevo impulso al sector. Entre las medidas más destacadas, se encuentran la dotación del Fondo de Desarrollo Industrial e Inversiones (que cuenta con algo más de 2 mil millones de euros), la cesión de 1.000 hectáreas de terrenos para el arrendamiento, el acceso a financiación, etcétera. Se trata de un enfoque que busca el desarrollo de los ecosistemas en torno a las locomotoras de las empresas, y en el objetivo de crear una nueva dinámica y una nueva relación entre las estructuras grandes y pequeñas y medianas empresas.

En este marco, se han puesto en marcha unos proyectos de ecosistemas de automóviles, con el objetivo, por sí solo, de la creación de nuevos puestos de trabajo, en concreto de 90.000 puestos de trabajo adicionales en todo el sector en 2020, cubriendo los sectores de cableado de automoción, el interior y asientos de vehículos, el estampado de metal (carrocería) y las baterías para automóviles. Estos cuatro ecosistemas permitirán también multiplicar por 2,5 las exportaciones del sector y aumentar la tasa de integración local a 20 puntos. La segunda categoría de los ecosistemas se organizará en torno de los fabricantes de automóviles. El objetivo es unir a los grupos de empresas alrededor de los líderes de la industria que actuarán como locomotoras y promoverán la multiplicación de la inversión y el aumento de las cadenas de valor.

Sin duda, el sector de la industria del automóvil tiene unas perspectivas muy prometedoras para hacer de Marruecos una plataforma automotriz atractiva. Sin embargo, sigue habiendo lagunas para ponerse al día, sobre todo en términos de logística, la diversificación del mercado de exportación moviendo más hacia mercados de África y Asia y la disponibilidad de recursos humanos cualificados.

En el siguiente apartado, y para concluir el capítulo dedicado al análisis de la industria automotriz en Marruecos, se presenta una análisis DAFO de la misma.

3.4. Perspectivas del sector: Análisis DAFO

Una vez que se ha expuesto brevemente algunas ideas y datos básicos sobre el sector de automoción en Marruecos, que no pretende ser un estudio exhaustivo, se abordará a continuación cuáles son las principales debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que tiene este sector en Marruecos.

3.4.1. Debilidades

Las debilidades que se detectan en el sector son las siguientes:

- Escasez de infraestructuras y mala calidad de las existentes.
- El control y las decisiones de las plantas en el territorio marroquí se realiza en el extranjero, por lo que la administración de las plantas en Marruecos no tiene poder de decisión sobre su futuro productivo.
- El impacto de la crisis económica en el mercado europeo, principal destino de la producción marroquí, puede afectar negativamente el futuro de las plantas.
- La demanda interior de los productos producidos en Marruecos es muy reducida comparando con el mercado europeo.

3.4.2. Amenazas

Los principales elementos que amenazan la estabilidad del sector automotriz en Marruecos se pueden concretar en los siguientes:

- La competencia de los países de la región (en particular para los proveedores de los componentes) y el hecho de que los centros de decisión estén fuera de Marruecos.
- La dependencia del contexto económico mundial podría afectar a las exportaciones de los componentes de la industria del automóvil. Los principales clientes se encuentran en Europa.
- Los mercados en crecimiento se sitúan en la zona asiática, por lo que muchas empresas del sector consideran trasladar allí su producción,

ahorrándose fuertes costes de transporte, además de que la mano de obra es más barata que Marruecos.

3.4.3. Fortalezas

Según lo expuesto en el apartado 3.2, podemos extraer las siguientes fortalezas para el sector en Marruecos:

- Marruecos se beneficia de la tendencia global del sector a trasladar inversiones a países en vía desarrollo.
- Cercanía geográfica a la UE, destino principal de la producción de las plantas de la industria automotriz que operan en Marruecos.
- Costes laborales inferiores a los de los productores en la Unión Europea.
- Buena capacidad de la industria auxiliar de componentes en Marruecos.
- Presencia de grupos empresariales con gran experiencia en el sector del sector, como DELPHI Y LEAR;
- Marruecos es el país con mayor número de tratados de libre comercio en su región, lo que facilita la exportación de vehículos y componentes.
- Estabilidad económica y seguridad fiscal que ofrece Marruecos para los primeros 5 años.
- Los Costes de logística y exportación se reducen significativamente, dada la cercanía con la UE.

3.4.4 Oportunidades

Como resultado de todo lo expuesto en este capítulo, se puede afirmar que el sector de la industria automotriz en Marruecos es un sector con un enorme potencial y que presenta muy buenas oportunidades para posibles inversores. Éstas se pueden concretar en las siguientes:

- Se plantea como posible oportunidad de desarrollo tecnológico, aprovechar el conocimiento y las capacidades existentes en cuanto a fabricación de componentes de la industria del automóvil, para desarrollar nuevas tecnologías que aún no existen en el país.

- El éxito de la fábrica de Renault Tánger puede atraer la implantación de otros fabricantes.
- La apertura de nuevos mercados. La entrada de una gran parte de la población mundial en el mercado de consumo. En los próximos años, mercados prácticamente inexistentes empezarán a emerger, como es el caso de África, siempre que las condiciones económicas de la población empiecen a mejorar.
- El apoyo de los poderes público a la industria del sector. El estado y el sector privado han sellado juntos un contrato-programa que abarca el período 2009-2015. Al consolidar en un solo documento sus compromisos mutuos, los socios de este proyecto esperan aportar a los inversores la visibilidad necesaria sobre lo que será la industria marroquí de mañana. Esta forma de contrato es también una garantía de la correcta aplicación de las medidas adoptadas para garantizar la movilización de todas las acciones específicas, concretas, concertadas y presupuestadas.

Como conclusión general del Capítulo 3, se puede afirmar que la industria del automóvil marroquí ha experimentado en los últimos años un notable crecimiento, confirmado por el aumento de los flujos de inversión extranjeros y el rendimiento alcanzado en términos de exportaciones, en particular para el cableado y la construcción. La actividad del cableado sigue siendo siempre un fuerte determinante de la industria del automóvil, con una facturación que representa casi el 59% de las exportaciones totales del sector.

La actividad de fabricación de automóviles en Marruecos debería progresar en los próximos años teniendo en cuenta las nuevas plataformas industriales ya creadas o previstas en el marco del plan de emergencia para poder atraer inversiones y fomentar, entre otras cosas, la llegada de otros fabricantes a Marruecos.

CAPÍTULO CUARTO

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MARRUECOS

La Inversión Extranjera Directa (IED) tiene un papel clave en el proceso de la integración económica mundial. Ofrece una fuente importante de capital y un medio para crear vínculos estables y duraderos entre las economías emisoras y las receptoras. La inversión directa ayuda a un buen desarrollo, así como a mejorar las perspectivas de crecimiento y empleo en la región que la recibe. Promueve la transferencia de tecnología y contribuye al crecimiento de la productividad, los ingresos¹ y la riqueza. Así, con la globalización de la economía, el establecimiento de la estrategia corporativa y las raíces territoriales han evolucionado considerablemente. Las empresas tienen cada vez más movilidad y los territorios son cada vez más competitivos y tratan de atraer o retener más la inversión que reciben.

La capacidad de atracción de la IED para los países se ha convertido en un nuevo imperativo de las políticas económicas nacionales. El reto para atraer las nuevas inversiones, el capital y la experiencia se alcanza a través de la implementación de políticas económicas centradas en el atractivo de los territorios. Este objetivo constituye el eje principal de todas las políticas económicas que quieran atraer inversiones a su territorio, y Marruecos es uno de los países conscientes de la ventaja que puede suponer la atracción de estas inversiones. De esta manera, la economía marroquí participa de un proceso de reforma que busca la creación de condiciones favorables para la inversión². Estas condiciones definen el contexto en

¹ OCDE (2014): «El trabajo estadístico de la OCDE», París: 20.

² BELARBI, M. (2014): «Le Maroc et les investissements», l'économiste, 04 Janvier: 6.

el que operan las empresas y, por lo tanto, influyen en la capacidad de desarrollo de los territorios en los que las empresas se encuentran. En este sentido, tener en cuenta la dimensión territorial en las políticas públicas orientadas a la promoción de la inversión extranjera influye de manera significativa en el desarrollo regional.

Los primeros flujos de inversión extranjera aparecieron en Marruecos en el siglo XX con el establecimiento del protectorado³. Desde entonces, estos flujos han tenido sus altibajos en función de las consideraciones políticas y económicas del momento. Las inversiones recibidas han afectado a diversos sectores y en diferentes niveles, (Guermouni, 2014)⁴.

Frente a las tendencias futuras de la inversión internacional a nivel geográfico y sectorial, y partiendo desde las modalidades de integración de Marruecos en la economía mundial, el país tiene un gran interés en cómo podría desempeñar su papel en el marco de competencia, cada vez más extendida, para atraer capital extranjero. El potencial humano, económico y natural de Marruecos puede permitir que este país esté entre los países hacia los que se dirige intensamente la inversión internacional, siempre y cuando haya una estrategia real para la revitalización económica y social, condición básica que favorece la inversión.

En este capítulo se analiza el contexto existente en Marruecos para favorecer, atraer y retener la IED a suelo marroquí. En primer lugar, se presenta la normativa relativa a la inversión en Marruecos. Posteriormente, se hace un análisis de la Inversión Extranjera Directa que recibe Marruecos, comparándola con la de los países de su entorno, y analizando la distribución sectorial de la misma en suelo marroquí, tanto por país de origen como por sector de destino. Finalmente, se hace un somero análisis de la IED en el sector de la industria automotriz en Marruecos.

³ La figura jurídica aplicada a una serie de territorios de Marruecos en los que Francia y España, según los acuerdos franco-españoles firmados el 27 de noviembre de 1912, ejerció un régimen de protectorado hasta la independencia marroquí el 18 de noviembre de 1956

⁴ GERMOUNI, M. (2014): «Le protectorat français et les investissements au Maroc», la vie économique, 04 Décembre: 12.

4.1. Normativa relativa a la inversión en Marruecos

Al igual que muchos países emergentes, Marruecos se ha comprometido decididamente en llevar a cabo una política que pretende hacer de la inversión, tanto nacional como extranjera, un apoyo estratégico de crecimiento económico y social a través de la aplicación de medidas de orden institucional, económico y legislativo.

A día de hoy no es necesaria ninguna autorización específica para invertir en Marruecos. Lo que sí debe tenerse en cuenta es la importancia de conocer y cumplir adecuadamente con todos los trámites legales y administrativos previstos para poder contar con las garantías necesarias para la realización exitosa del proyecto.

La Ley Marco Número 18/95, de 8 de noviembre de 1995, llamada “Carta de Inversiones” (*Charte de l’Investissement*), es la norma marco en lo que se refiere a la inversión en Marruecos. En vigor desde enero de 1996, esta ley fija los objetivos fundamentales de la acción del Estado en materia de promoción y desarrollo de la inversión, tanto local como extranjera. Incluye medidas destinadas a agilizar los procedimientos administrativos, ofrece incentivos, fundamentalmente de tipo fiscal y en especial a las empresas exportadoras, y concede garantías a los inversores extranjeros en materia de transferencia de beneficios y capitales. En caso de operaciones que superen los 200 millones de dirhams (aproximadamente 20 millones de euros), cabe la posibilidad de firmar un convenio de inversiones que permite obtener importantes ventajas.

En cuanto a las actividades en las que está restringida la entrada de capital extranjero, existe un número limitado de sectores, que son los siguientes:

- Sectores en los que el Estado ostenta el monopolio, como es el caso de la minería, la energía y el agua. En estos ámbitos se pueden obtener licencias o concesiones de prospección, explotación o distribución.
- Explotaciones agrícolas. La propiedad de los terrenos agrícolas está reservada a personas físicas marroquíes o personas jurídicas (sociedades) cuyos socios sean todos de nacionalidad marroquí. El inversor extranjero

tiene la posibilidad de arrendarlas a largo plazo, por un período normalmente no superior a los 30 años, prorrogable dos veces, hasta un máximo total de 90 años.

- En el sector de la pesca, sólo se conceden licencias a empresas que acrediten una participación mínima del 50% de personas físicas marroquíes.

Los inversores extranjeros tienen las mismas posibilidades que los nacionales marroquíes a la hora de elegir la forma jurídica de la empresa a crear. Generalmente, la legislación mercantil marroquí, de inspiración francesa, contempla formas societarias bastante similares a las conocidas, por ejemplo, por las empresas españolas, siendo las de uso más frecuente la sociedad anónima (S.A.) y la sociedad anónima de responsabilidad limitada (S.A.R.L.). En el caso de las empresas mixtas, se suele formalizar un pacto o protocolo de accionistas.

Si la empresa se constituye como una S.A. o como una S.A.R.L., las fórmulas más frecuentes y el capital mínimo establecido por la ley para cada una de estas figuras, sea cual sea el origen del inversor, son:

- S.A.R.L.: 100.000 dirhams (aproximadamente 10.000 euros), totalmente desembolsado en el momento de la constitución.
- S.A.: 300.000 dirhams (aproximadamente 30.000 euros), desembolsado en un 25% en el momento de la constitución. El resto se tiene que desembolsar en un máximo de 4 años.

La Ley Marco del 8 de noviembre de 1995 recoge la normativa vigente sobre inversiones extranjeras y tiene por objetivo el desarrollo y la promoción de las inversiones mediante la mejora del clima de inversión a través de estímulos fiscales. Aunque la ley no contempla ninguna prohibición sectorial a la inversión extranjera, está prohibida la compra de fincas agrarias a las personas físicas o jurídicas extranjeras. A pesar de esta prohibición, tienen la posibilidad de arrendar a largo plazo fincas agrarias por un período de 30 años renovables dos veces más, hasta un máximo de 90 años, como se ha explicado anteriormente en lo referente a las explotaciones agrícolas.

La reciente licitación de tierras agrícolas de titularidad pública para su arrendamiento a largo plazo, supeditadas a la inversión para su modernización, es una muestra de la voluntad de apertura en este ámbito. Otros campos para la inversión son tanto la privatización de las empresas públicas, lo que ha favorecido el crecimiento de la inversión extranjera, como la apertura de la gestión de los servicios públicos al sector privado, permitiendo la multiplicación de este tipo de inversión, en muchos casos realizada por empresas extranjeras. En general, el proceso de delegación de servicios públicos a empresas privadas parece ineludible en ámbitos como el tratamiento y recogida de residuos, el tratamiento y distribución de agua y el transporte público urbano.

El órgano administrativo encargado de la acogida, orientación, información y asistencia a los inversores, así como del fomento de las inversiones en general es la Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones (AMDI).

La entrada en funcionamiento de los Centros Regionales de Inversiones (CRI) ha centralizado la mayor parte de los trámites a gestionar ante las autoridades marroquíes para realizar una inversión en Marruecos. Los Centros Regionales de Inversiones cuentan con representación autorizada de todas las instituciones implicadas en el proceso de creación de una empresa. Esto permite centralizar y agilizar el proceso de constitución.

Así, el depósito en el Centro Regional de Inversiones de un Formulario Único de creación de empresas debidamente cumplimentado, acompañado de todos los documentos oportunos, constituye una solicitud de obtención del certificado negativo de la denominación elegida, una solicitud de alta en el Impuesto de Patente, una solicitud de registro en el Registro de Comercio, una solicitud de afiliación a la Seguridad Social, y una declaración de existencia ante los servicios de impuestos.

Los Centros Regionales de Inversiones prometen mediante la aplicación de este sistema plazos de constitución de sociedades en 48 horas. Sin embargo, hay que contar con plazos de una semana para la realización efectiva de la inscripción.

En el caso más común, el de creación de una S.A. o una S.A.R.L. deberán realizarse trámites de constitución adicionales, entre los que se encuentran la redacción de los estatutos sociales, el bloqueo de las aportaciones de capital, y la publicación de un anuncio en un diario de anuncios legales y en el Boletín Oficial.

Para realizar los trámites específicos de creación de una S.A. o una S.A.R.L. es aconsejable contar con un asesor mercantil. Todos estos trámites provocan gastos adicionales. Las tarifas de publicación de un anuncio en un diario y los honorarios cobrados por los asesores son de naturaleza variable. Por otro lado, el depósito de los estatutos sociales ante la administración de impuestos tiene un coste igual al 0,5% del capital (con un mínimo de 1.000 dírham equivalente a 100 euros) más 200 dírham (equivalente a 20 euros) por página.

Por otro lado, cuando se crea una sucursal de una sociedad extranjera es necesario presentar la documentación detallada que demuestre la existencia de la empresa matriz en el extranjero. Es necesario presentar un certificado de inscripción en el Registro Mercantil de la sociedad extranjera, debidamente legalizado, y copias legalizadas de sus estatutos sociales.

Para cualquier duda acerca de los trámites a cumplir y la documentación a aportar para la constitución de una empresa, la mejor es dirigirse directamente al Centro Regional de Inversiones de la región donde vaya a desarrollarse el proyecto de inversión.

Una vez cumplidos estos trámites, la empresa existirá a efectos jurídicos y estará capacitada para empezar a operar. No obstante, la efectiva puesta en marcha de la actividad empresarial necesita también de determinadas autorizaciones a nivel de la administración municipal, en particular, *l'autorisation d'exercer* (equivalente a una licencia municipal de apertura en España). Los permisos de construcción también se gestionan con las autoridades municipales, y pueden obtenerse de manera gratuita mediante la presentación del certificado de alta ante el impuesto de patente, y el certificado de inscripción en el Registro de Comercio.

También es necesario obtener un número de operador de Comercio Exterior, que puede ser obtenido en la delegación local del Departamento de Comercio Exterior, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Economía Digital.

Las inversiones en especie están contempladas en la legislación marroquí, pero su efectiva realización implica trámites largos y complejos, sobre todo en lo relativo a la valoración. En el caso de una aportación de maquinaria, por ejemplo, puede resultar más práctico realizar una exportación y posteriormente incorporar el crédito derivado de la venta al capital.

La “Carta de Inversiones” (art. 16) y la circular 1589 del *Office des Changes* garantizan a los inversores extranjeros plena libertad para la transferencia de los beneficios sin limitación de cuantía ni plazos, así como del producto de la cesión o liquidación total o parcial de la inversión, incluidas las plusvalías. Dichas transferencias podrán efectuarse, una vez se hayan satisfecho los impuestos correspondientes; en este caso, se trata de la TPA, “*Taxe sur les Produits des Actions, participations sociales et revenus assimilés*”, cuyo tipo es del 10%.

Para beneficiarse de la libre repatriación de beneficios y capitales es preciso declarar la inversión ante el *Office des Changes*, el organismo competente en materia de pagos al extranjero, en un plazo máximo de 6 meses a contar desde la fecha de realización de la operación. Este trámite puede cumplirlo la empresa directamente, o hacerlo a través su banco, abogado o gestoría.

Además de la “Carta de Inversiones”, Marruecos hace esfuerzos para que su clima de negocios sea más atractivo para las inversiones, como se describió en el capítulo segundo en lo referente a sus políticas sectoriales y al ambiente de negocios marroquí. Todo esto se ha visto plasmado en la atracción de IED. Así, en el siguiente apartado se prosigue con el análisis de algunas variables macroeconómicas relacionadas con la IED con el objetivo de estudiar cómo estas políticas han influido en la atracción de IED por parte de Marruecos.

4.2. La IED en Marruecos

Dada la importancia de los flujos de inversión extranjera directa en la determinación de las políticas económicas sobre la base de un crecimiento sólido y sostenible, la IED se ha situado como centro que ejerce de motor de crecimiento de los países en vías de desarrollo.

Estos flujos son una fuente de financiación externa que no contribuye a muchos cargos a los países receptores de la IED. Las entradas de IED en un país tienen un impacto importante en el crecimiento del país, en su capital humano, y en la estructura de las exportaciones. Como para muchos de los países en vías de desarrollo, la IED se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para el crecimiento de la economía marroquí.

El propósito de este apartado es proporcionar evidencia descriptiva sobre el comportamiento de la IED en Marruecos a nivel agregado durante los últimos años. A tal fin, el apartado se divide en varios subapartados en los que se analiza la evolución de los flujos de la IDE en Marruecos y en los países de su entorno, los países de procedencia, así como su distribución en los diferentes sectores de actividad.

4.2.1. Comparación de la IED en Marruecos con sus países competidores

Con el fin de recibir los recursos para el desarrollo que no pueden generar por sí mismos, los países en vías de desarrollo, entre los cuales se encuentra Marruecos, necesitan generar atractivos para atraer IED. Por este motivo, la competencia por la IED entre los países está en constante aumento.

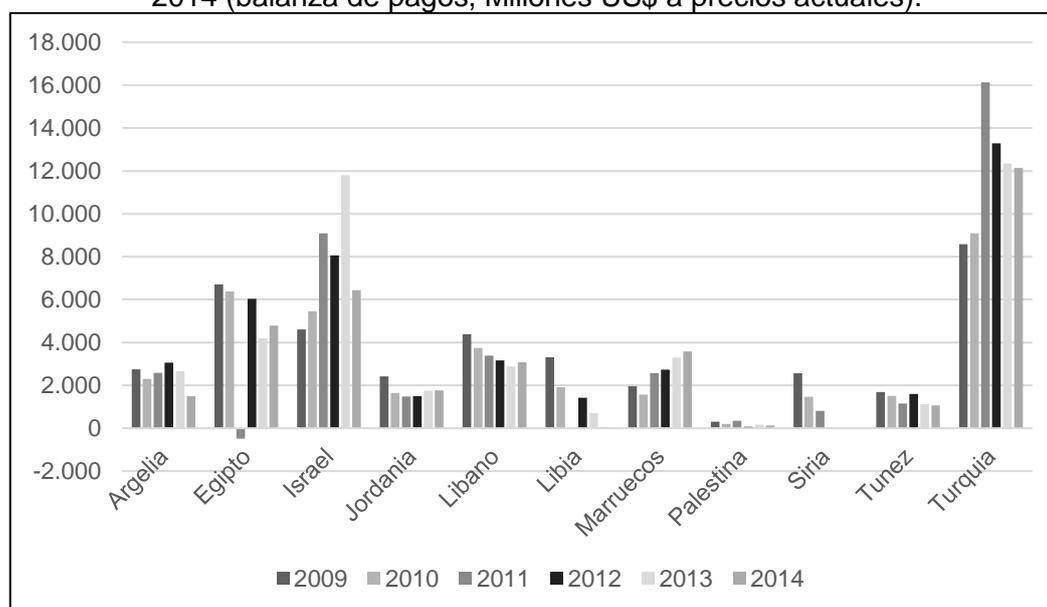
En los últimos años, África ha seguido constituyendo una fuente de atracción para el capital extranjero. Así, el norte de África, que atrae la mayor parte de la IED en África (Egipto, Marruecos, Argelia y Túnez) ha sido huésped de la IED más sustancial. En la Figura 4.1 se pueden observar los flujos de IED en los países mediterráneos que compiten con Marruecos por atraer la IED. A lo largo del período analizado (2009-2014), Turquía se ha consolidado como el mayor receptor de

inversión extranjera directa en la región mediterránea, y del año 2009 al 2014 ha representado un acumulado de capital invertido de aproximadamente 71.593 millones dólares. Israel ocupa el segundo lugar en cuanto a país receptor de IED, en el mismo periodo con un capital acumulado de 45.451 millones de dólares. Marruecos ha recibido 15.702 millones dólares de la IED con tendencia positiva y creciente durante los últimos 5 años.

Si solo se observan los datos de los países del norte de África, se observa que Egipto ocupa el primer lugar en atracción de IED en 2014, seguido de Marruecos que se encuentra por delante de Túnez (Figura 4.1).

Cabe resaltar que, a lo largo del período estudiado, se tuvo una situación de desinversión únicamente para Egipto en año 2011, tras las revoluciones de la primavera árabe acaecidas en ese país en 2010.

Figura 4.1. Evolución de los flujos de IDE entrante en la región mediterránea, 2009-2014 (balanza de pagos, Millones US\$ a precios actuales).

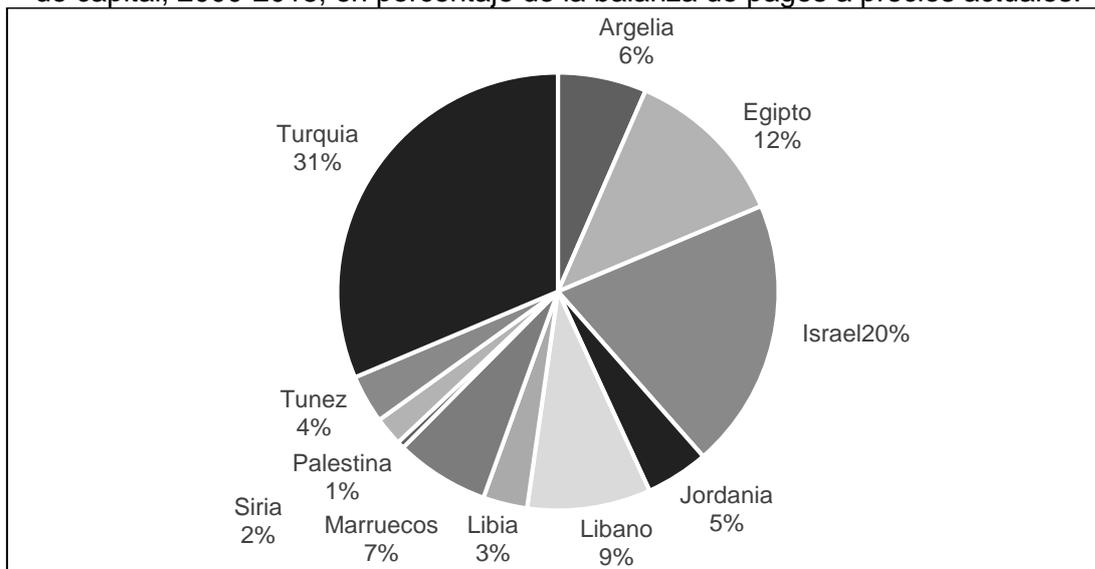


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD.

En la Figura 4.2 se puede observar la distribución geográfica que tienen los flujos entrantes de IED en diversos países mediterráneos entre los años 2000 y 2015. Durante este período Turquía ha recibido el 31% de la IED total de la región, debido a la posibilidad de abarcar varios de los mercados asiáticos y de continuar manejando un buen clima de negocios para los inversores. Israel ocupa el segundo lugar, en cuanto a la atracción de IED, puesto que los costos de mano de obra y de

producción son, al igual que en varios países de Asia, bajos y esta es una variable de gran importancia para los empresarios extranjeros interesados en invertir. Según cifras registradas para el mismo periodo, los países del norte africano que tuvieron una mayor recepción de IED fueron Egipto con un 12% del total de la IED en la región, seguido por Líbano con un 9% y, finalmente, Marruecos con un 7%.

Figura 4.2. Flujos de IED en países mediterráneos receptores de IED, entrada neta de capital, 2000-2015, en porcentaje de la balanza de pagos a precios actuales.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD.

En la Figura 4.2 se observa que Marruecos ha recibido un 7% del total de la IED de la región durante el período analizado, lo cual no es una cantidad excesiva, pero si se observa la tendencia de los flujos recibidos en la Figura 4.1, se puede entender que estos flujos han sido crecientes en el período analizado, lo que supone que Marruecos está configurándose paulatinamente como un foco de atracción de la IED.

4.2.2. Análisis de la IED en Marruecos

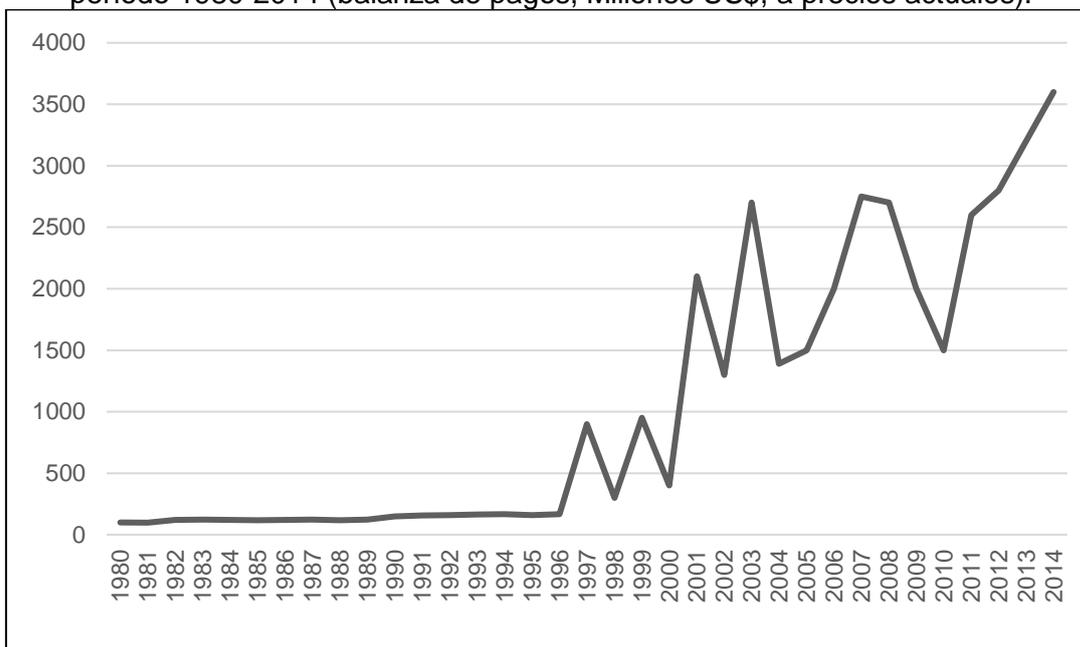
La economía marroquí ha transitado por significativos cambios estructurales desde los años de noventa. Como se ha podido comprobar en el apartado anterior, la recepción de IED es una de las principales prioridades de Marruecos para su despegue económico.

A partir de los años noventa, Marruecos, ha dado una importancia especial a las inversiones extranjeras apoyándose principalmente en el programa nacional de privatizaciones, en la conversión de la deuda externa en inversiones y en las concesiones de servicios públicos. La importancia de las inversiones extranjeras se concreta también en los muchos acuerdos bilaterales y multilaterales que se han creado durante estos últimos años.

Marruecos se considera uno de los principales países emergentes receptores de la inversión extranjera directa. Según el Informe mundial sobre las inversiones en 2015, Marruecos registró la subida más fuerte de los países del Norte de África en términos de IED.

Tal como se presenta en la Figura 4.3, el comportamiento de los flujos de entrada neta de capital a través de la IED en Marruecos desde 1980 hasta 2014 ha tenido una tendencia positiva, si bien ha sufrido diversos altibajos, como consecuencia de cuestiones coyunturales y de estabilidad de la región.

Figura 4.3. Flujos de la IED, entrada neta de capital en Marruecos durante el período 1980-2014 (balanza de pagos, Millones US\$, a precios actuales).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD

Como se observa en la Figura 4.3, Marruecos ha logrado atraer, a partir del año 1996, un flujo relativamente alto de capital extranjero debido, principalmente, al programa nacional de privatizaciones y a la importancia de la apertura de la economía marroquí que ha facilitado las estrategias globales de sociedades multinacionales de implantarse en el extranjero, eligiendo como destino de su inversión a Marruecos.

La Tabla 4.1 muestra los datos oficiales del Estado marroquí a través del *Office des Changes* sobre la evolución que ha tenido la IED en Marruecos durante el periodo comprendido entre los años 2005 y 2015.

Según los datos disponibles del *Office des Changes* (organismo competente en materia de control de cambios) y tal como se indica en la Tabla 4.1, se puede comprobar que el comportamiento de los flujos de la IED en Marruecos durante los últimos 10 años ha sido positivo.

Tabla 4.1. Ingresos y gastos de la IED en Marruecos, entrada neta de capital (balanza de pagos, Millones Dírham).

Año	Ingresos	Gastos	Flujos
2005	26707,9	12045	14662,6
2006	26070,2	4526	21544,3
2007	37959,0	14984	22975,4
2008	27963,0	8687	19275,8
2009	25249,7	9525	15725,1
2010	35068,3	21821	13247,4
2011	26060,2	5282	20778,3
2012	32091,7	8550	23541,5
2013	39076,9	1155	27722,2
2014	36460,4	6346	30114,0
2015	390,2	7881	3113,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

Ambas fuentes estadísticas consultadas (nacional e internacional), dejan constancia de la tendencia creciente de las entradas de IED en Marruecos durante los últimos años.

La Tabla 4.2 muestra los datos del Banco mundial sobre la IED en Marruecos, el PIB marroquí y la ratio entre ambos, durante el periodo 2000-2015. La importancia cuantitativa que a lo largo de los 15 últimos años ha adquirido la IED se confirma al analizar su evolución en términos del crecimiento del PIB. Considerando la ratio IED/PIB, podemos decir, que la IED está cobrando cada vez mayor importancia en la economía marroquí, representando un porcentaje superior al 3% en los últimos años.

Estas cifras dejan constancia del importante papel que está jugando el capital extranjero en el proceso de capitalización de la economía marroquí. Sin duda alguna, la IED se está convirtiendo en uno de los grandes factores que inciden en el propio desarrollo y crecimiento de la economía marroquí.

Tabla 4.2. Flujos de IED, entrada neta de capital (balanza de pagos, Millones US\$ a precios actuales), PIB de Marruecos (Millones US\$) y ratio IED/PIB.

Año	IED	PIB	IED/PIB
2000	220,7	37020,6	0,60
2001	143,8	39459,5	0,36
2002	79,1	42236,8	0,19
2003	2312,6	52064,05	4,44
2004	787,05	59626,02	1,32
2005	1619,7	62343,02	2,60
2006	2366,0	68640,8	3,45
2007	2806,6	79041,5	3,55
2008	2466,2	92507,2	2,67
2009	1970,3	92897,3	2,12
2010	1240,6	93216,7	1,33
2011	2521,3	101370,4	2,49
2012	2841,9	98266,3	2,89
2013	3360,9	107316,9	3,13
2014	3582,2	110009,0	3,36
2015	3660,2	113006,1	3,24

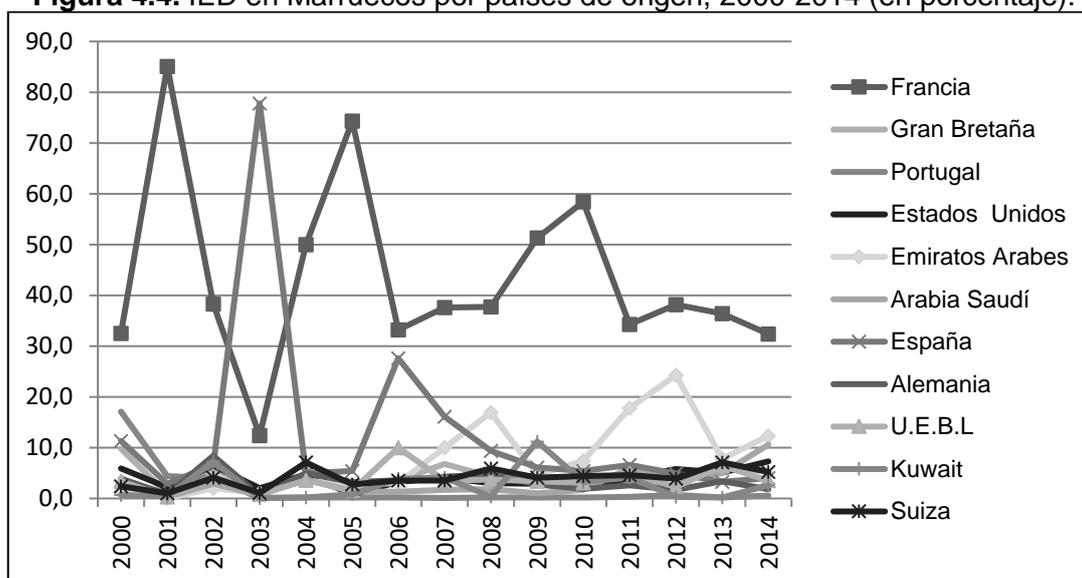
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

4.2.2.1. Distribución de la IED en Marruecos por país de origen

Con el objetivo de capturar posibles cambios entre los países que han realizado inversiones en Marruecos, la Figura 4.4 muestra la evolución de la IED en el Reino según los países de origen de la misma entre los años 2000 y 2014. En ésta se puede observar la importancia de los flujos de IED de los países europeos, árabes y de los Estados Unidos en Marruecos. El principal inversor es, evidentemente, Francia, que ha invertido, tradicionalmente, más que otras economías. De la misma forma, se puede observar que España ocupa el segundo lugar en cuanto a la IED que recibe Marruecos. En los años 2007 y 2008 se observa como los países árabes (en concreto los Emiratos Árabes) aumentaron notablemente su inversión en Marruecos, al contrario de otras economías que bajaron sus inversiones debido a la crisis económica mundial.

Sin embargo, para el año 2009, debido a la recesión mundial que comenzó a afectar a la economía en el mundo, se refleja la disminución, en cuanto a la inversión que hacían en Marruecos, de los países considerados, principalmente de Francia.

Figura 4.4. IED en Marruecos por países de origen, 2000-2014 (en porcentaje).⁵



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Offices des Changes*.

Se puede decir que Marruecos incluye entre sus inversores extranjeros tres áreas principales con intereses distintos: Europa, América del Norte y los países árabes o más específicamente del Golfo.

La preponderancia de Europa, principalmente de Francia, España y Gran Bretaña refleja la importancia de la relación comercial que existe con Marruecos continente (gracias a los tratados existentes de libre comercio y la proximidad geográfica).

Las relaciones de Marruecos con la Unión Europea, la proximidad geográfica, y los diversos tratados de libre comercio son factores que lleven a incrementar su atractivo para los inversores extranjeros en Marruecos.

En la Tabla 4.3 se muestra el porcentaje de la IED que recibe Marruecos según el país de origen de la misma, y se puede comprobar la importancia de Francia y España, que suponen no menos del 40 % de la IED en cada uno de los años del período analizado.

⁵ U.E.B.L. son las siglas de la Unión Económica Belga Luxemburguesa, que en el año 2006 llegó a generar el 10% de la IED total recibida por Marruecos.

Tabla 4.3. IED en Marruecos por países de origen, 2000-2014 (en porcentaje).

Año	Francia	Gran Bretaña	Portugal	Estados Unidos	Emiratos Árabes	Arabia Saudí	España	Alemania	U.E.B.L.	Kuwait	Suiza
2000	32,5	9,8	17,1	5,9	1,3	2,9	11,3	3,9	3,4	0,7	2,4
2001	85,1	0,9	4,4	2,2	0,0	0,3	2,9	0,8	0,3	0,4	1,0
2002	38,3	6,1	4,0	6,5	2,0	2,9	6,6	8,4	4,4	7,3	4,1
2003	12,4	1,1	0,1	2,0	1,0	0,7	77,8	0,6	0,8	0,1	1,1
2004	50,0	4,8	0,2	4,7	3,5	3,7	5,0	5,0	3,6	0,2	7,1
2005	74,3	1,7	0,2	0,8	2,7	1,4	5,4	3,2	1,6	0,8	2,8
2006	33,2	3,6	0,2	3,3	3,0	1,3	27,6	3,6	10,0	3,9	3,5
2007	37,6	6,8	0,1	4,1	10,0	1,7	16,1	4,3	3,5	4,1	3,5
2008	37,7	4,3	0,2	3,0	16,9	1,8	9,4	4,7	3,7	0,4	5,9
2009	51,3	3,9	0,2	2,9	4,6	1,0	6,1	2,8	3,4	11,2	4,1
2010	58,4	2,9	0,2	1,8	7,4	1,7	5,4	1,9	3,1	3,3	4,4
2011	34,3	3,8	0,3	4,1	17,8	6,0	6,6	2,6	5,0	4,1	4,6
2012	38,2	2,4	0,7	5,8	24,3	3,8	4,9	1,7	2,3	0,3	3,9
2013	36,4	6,4	0,2	5,1	7,8	5,0	3,3	3,4	6,4	0,2	7,1
2014	32,4	5,3	0,6	7,3	12,3	10,6	4,0	1,8	3,5	2,6	5,2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Offices des changes*

Como se puede ver en la Figura 4.4. y en la Tabla 4.3, Francia ha sido el principal país en el aporte de la IED a Marruecos, teniendo siempre un lugar especial en términos de apoyo en las diferentes estrategias de diversificación productiva en Marruecos, lo que ha permitido la apertura de economía marroquí a nuevas esferas de inversión. Además, en este sentido, los flujos de inversiones franceses y españoles (en conjunto los más importantes) no se limitan a las empresas de deslocalización. Así, estos dos países han sido los primeros proveedores de fondo durante el lanzamiento de Marruecos en el proceso de privatización desde 1997.

A pesar de la distancia geográfica y socio-histórica, EE.UU. sigue siendo un socio estratégico para Marruecos, sobre todo después de la firma de libre comercio bilateral⁶.

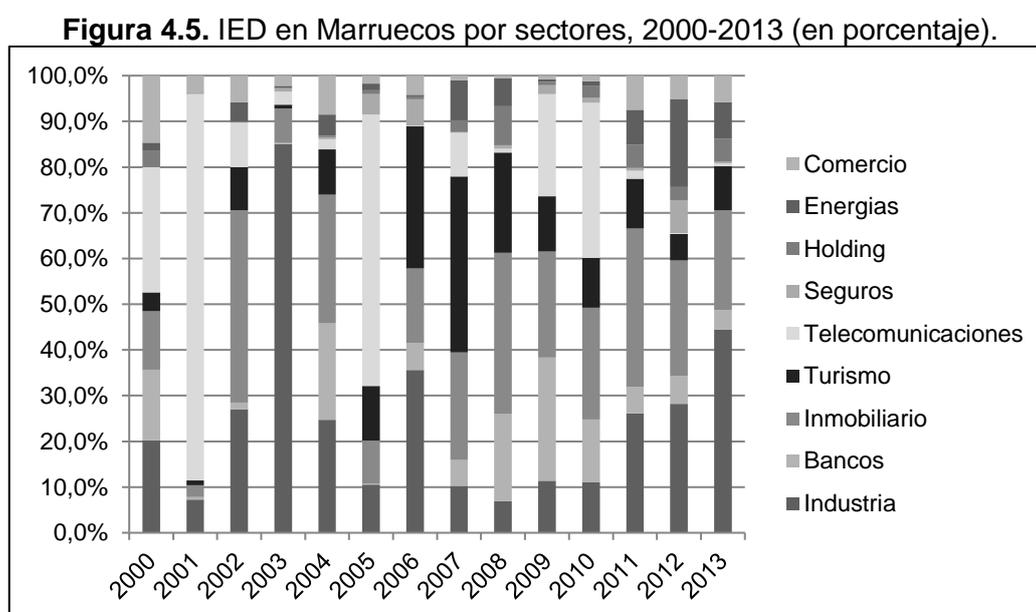
⁶ Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Marruecos; el tratado se aprobó el 23 julio 2004. Este el primer tratado de libre comercio que se firma entre Estados Unidos y un país africano y eliminará los aranceles al comercio del 95% de los productos que intercambian entre ellos.

En cuanto a la IED recibida en Marruecos procedente de los países árabes, se puede comprobar que comenzó a crecer durante los últimos años analizados, incluyendo los países del Golfo (Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí).

Una vez analizada la IED global recibida por Marruecos según los diferentes países de origen, en el siguiente apartado se va a estudiar la distribución sectorial de esta inversión.

4.2.2.2. Distribución sectorial de la IED recibida en Marruecos

En la Figura 4.5 se muestra la IED marroquí por sectores de destino para el período 2000-2013.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Offices des changes*.

Es importante denotar que los sectores más importantes de Marruecos, en cuanto a la entrada de IED durante el periodo 2000-2013 fueron: la industria, el sector inmobiliario, las telecomunicaciones y el turismo. Concretamente, en la base de las columnas de la Figura 4.5 se encuentra el porcentaje de IED recibido por el sector industrial, pudiéndose comprobar que prácticamente todos los años está por encima del 10% (salvo en 2001 y 2008), e incluso en 2003 llega a superar el 80%. En la Tabla 4.4 se pueden ver los porcentajes correspondientes.

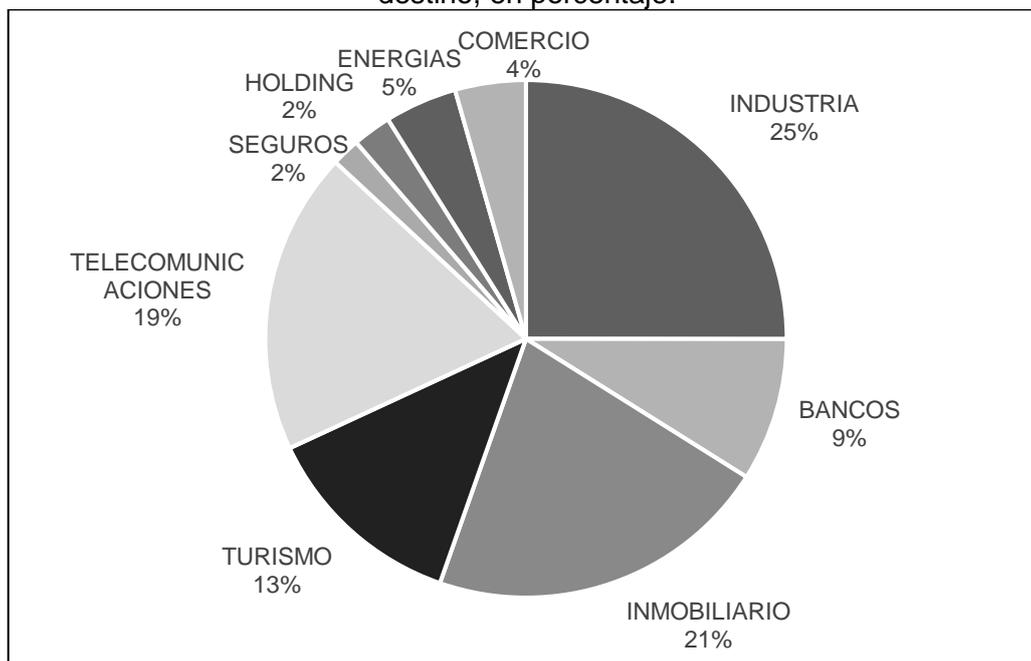
Tabla 4.4. IED en Marruecos por sectores, 2000-2013 (en porcentaje).

Año	Industria	Bancos	Inmobiliario	Turismo	Telecomunicaciones	Seguros	 Holding	Energías	Comercio
2000	18,2	13,9	11,5	3,7	24,6	0,0	3,3	1,5	13,2
2001	7,0	0,5	2,5	1,0	81,2	0,3	0,2	0,0	3,4
2002	20,0	1,1	31,1	7,0	7,2	0,0	0,2	3,1	4,3
2003	80,8	0,2	7,2	0,8	2,7	0,7	0,0	0,5	2,1
2004	18,9	16,1	21,5	7,6	1,7	0,3	0,3	3,5	6,5
2005	10,2	0,2	9,1	11,5	57,3	4,3	0,8	1,4	1,7
2006	34,4	5,6	15,8	30,0	0,1	5,6	0,6	0,4	4,0
2007	8,7	4,8	20	32,7	8,1	0,1	2,2	7,4	0,9
2008	6,4	17,7	32,7	20,3	0,8	0,7	7,9	5,6	0,6
2009	10,8	25,5	22	11,4	21,2	1,8	0,7	0,6	0,7
2010	9,5	11,9	21,1	9,4	29,3	0,9	2,2	0,9	1,1
2011	23,5	5,2	31,2	9,8	1,6	0,6	4,5	6,9	6,7
2012	25,5	5,5	22,8	5,2	0,2	6,5	2,6	17,4	4,6
2013	39,2	3,8	19,2	8,5	0,6	0,3	4,5	7,0	5,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Offices des changes*.

En la Figura 4.6 se presenta el porcentaje de IED que atrajeron a Marruecos los sectores de una forma global durante el periodo 2000-2013. El primer lugar lo ocupa la industria, con el 25% de la inversión extranjera total en el periodo analizado. El sector inmobiliario ha atraído un 21%, ocupando así el segundo puesto, mientras que el sector de las telecomunicaciones ocupa el tercer lugar con el 19%.

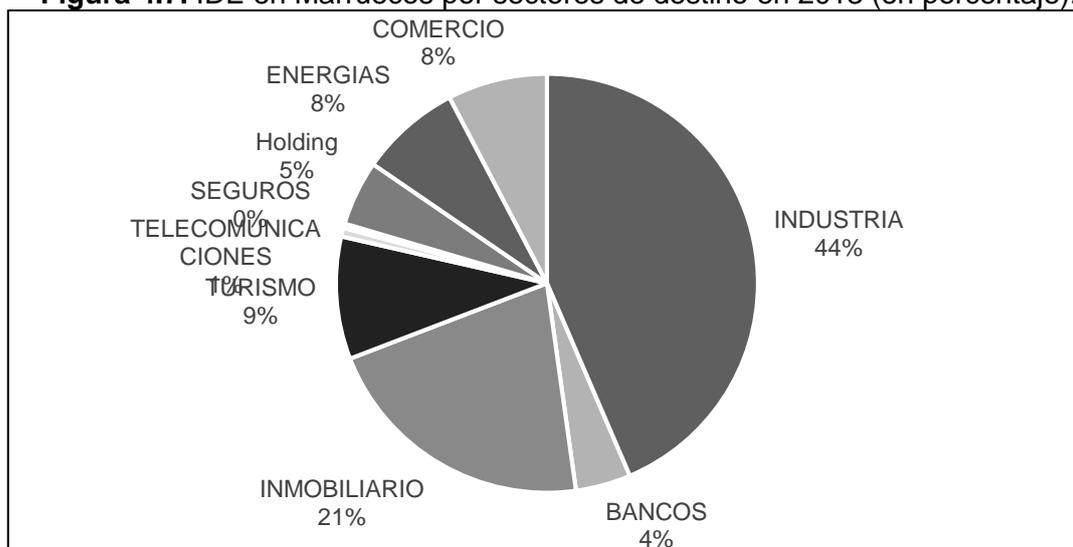
Figura 4.6. IDE global durante el período 2000-2013 en Marruecos, por sectores de destino, en porcentaje.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Offices des Changes*.

La Figura 4.7 muestra el porcentaje de la IED recibida por los principales sectores en el año 2013, último año en el que se dispone de la información desagregada. El sector que más IED absorbe es el de la industria (44%), seguido por el sector inmobiliario (21%), el turismo (9%) y las energías o el comercio (8%).

Figura 4.7. IDE en Marruecos por sectores de destino en 2013 (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Offices des Changes*.

Del análisis realizado en este apartado, queda clara la importancia de la industria como uno de los principales sectores que atrae la IED en Marruecos. Por este motivo, en el siguiente apartado se analizará de una forma más exhaustiva la IED sobre este sector en Marruecos, con especial atención al sector de industria de automoción.

4.3. La IED en el sector de la industria marroquí

Utilizando los datos facilitados por el Organismo *Office des Changes*, tal como se indica en la Tabla 4.5, se puede ver el comportamiento de los flujos de IED en Marruecos en la industria de automoción y en el conjunto de la industria manufacturera durante el periodo 2010-2012.

Tabla 4.5. Entrada neta de capital de IED en la industria automotriz y en el conjunto de la industria manufacturera, (balanza de pagos, Millones Dírhams).

Año	Industria automotriz	Total industria manufacturera	Proporción
2010	912,6	4758,7	19,2%
2011	1467,7	6089,1	21,1%
2012	3576,4	8151	43,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

La inversión extranjera directa realizada en la industria automotriz ha mostrado un 43,9% en 2012 frente al 19,2% en 2010 del total de ingresos de la IED en la industria manufacturera. Esto da una idea clara de la importancia creciente del sector de la industria automotriz en Marruecos, razón que le convierte en un sector estratégico dentro de la economía marroquí.

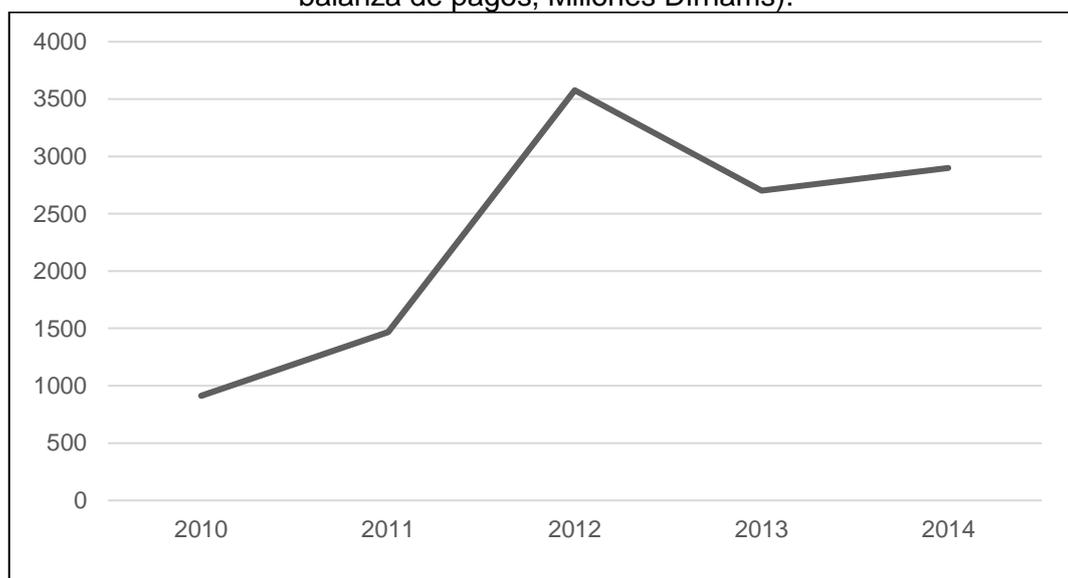
El Estado marroquí apuesta por un modelo de crecimiento abierto al exterior y ha puesto énfasis en convertirse en el principal foco de inversiones extranjeras en su zona. Como consecuencia de la importancia estratégica del sector de automoción en Marruecos, el Pacto Nacional para el Desarrollo de la Industria ha escogido este sector como uno de los sectores a los que se otorga prioridad en la atracción de inversiones extranjeras directas, ya que Marruecos dispone de ventajas competitivas necesarias para convertirse en un centro de producción y exportación para fabricantes extranjeros de esta industria.

4.3.1. Flujos de IED en sector de la industria automotriz en Marruecos

Marruecos se ha convertido uno de los destinos de IED en sector de industria automotriz más importante de la región MENA⁷. Marruecos es uno de los países más atractivos para los fabricantes de automóviles, ya que las mejores perspectivas de crecimiento económico, el elevado ingreso per cápita y las ventajas que proporciona la estabilidad económica representan oportunidades para el sector.

La Figura 4.8 muestra la evolución que ha tenido la IED en industria automotriz en Marruecos durante el periodo 2010-2014, según los datos del *Office des Changes* (organismo competente en materia de control de cambios).

Figura 4.8. IED en sector automoción marroquí, 2010-2014 (entrada neta de capital balanza de pagos, Millones Dirhams).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

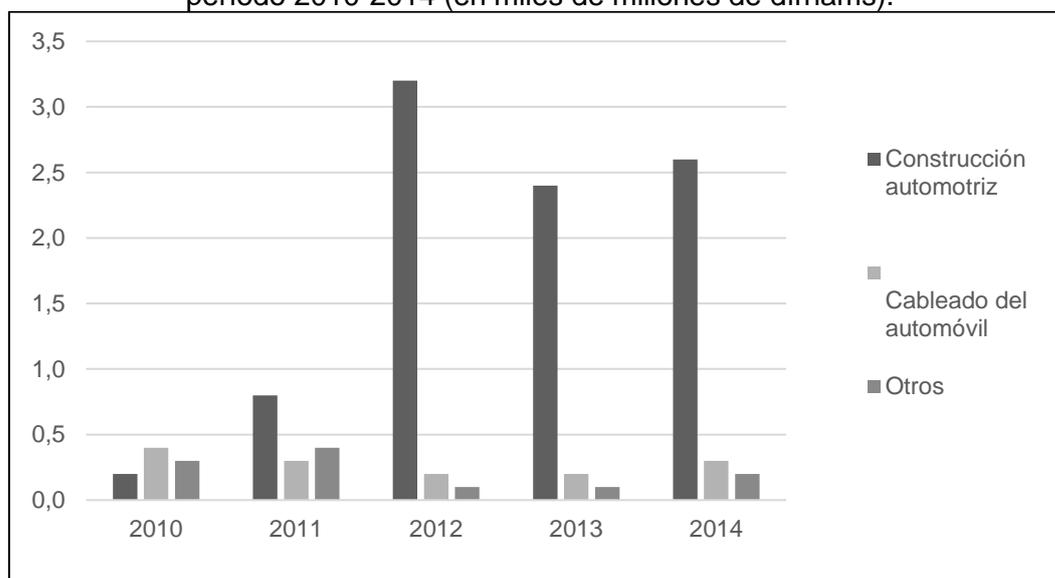
Se puede apreciar que la tendencia de IED recibida es creciente, alcanzándose el máximo durante el año 2012. A continuación, se va a presentar un pequeño análisis de cómo se ha repartido la IED recibida en el sector automotriz de Marruecos entre las distintas actividades que se realizan.

⁷ MENA es un acrónimo del inglés refiriéndose al Medio Oriente y el norte de África (Middle East and North Africa, *Medio Oriente y norte de África*). El término cubre una región extensa que se extiende de Marruecos a Irán, incluyendo a todos los países del Medio Oriente y el Maghreb. El término es sinónimo de Gran Medio Oriente. Este acrónimo es usualmente usado en las naciones angloparlantes en los campos de educación, planificación militar, ayuda en situaciones de desastre y negocios.

4.3.2. IED por subsectores en el sector automotriz en Marruecos

Como ya ha quedado claro en el apartado anterior, la industria automotriz es uno de los sectores principales en cuanto a la atracción de IED en territorio marroquí. En la Figura 4.8 se muestra la evolución de la IED en los subsectores el sector de la industria automotriz en Marruecos en el periodo 2010-2014, según la información disponible a través del *Office des Changes*.

Figura 4.8. Evolución de la IED sector industria automotriz marroquí, durante el período 2010-2014 (en miles de millones de dirhams).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del *Office des Changes*.

Como se puede ver en la Figura 4.8, los ingresos de la inversión extranjera directa en la industria automóvil han aumentado considerablemente durante el periodo 2010-2014. El máximo se alcanzó en 2012, año en el que la IED se elevó a 3,6 miles de millones de dirhams (equivalente a 360 millones de euros), frente a los 913 millones de dirhams, inversión mínima que tuvo lugar en 2010. Esto se explica por el aumento del flujo de inversión directa para el segmento de la construcción de automóviles, que alcanzó los 3,2 millones de dirhams en 2012, a pesar de la bajada de los ingresos de las inversiones registradas en los otros segmentos, en particular el cableado.

Del mismo modo, la inversión extranjera directa en la industria automóvil representó el 43,9% en 2012 frente al 19,2% en 2010 de los ingresos totales de la inversión extranjera directa de la industria de fabricación. El año 2012 queda sin embargo

marcado por la expansión de la inversión extranjera en este sector, debido al efecto de la implantación de la Planta de montaje de Renault en Tánger con una capacidad de producción anual de 170.000 vehículos. A medio plazo, se espera que la capacidad de producción de esta planta pase a ser de 40.000 vehículos por año.

CAPÍTULO QUINTO

METODOLOGÍA E INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Para confirmar las hipótesis planteadas en la introducción del trabajo y conocer algo mejor cómo se aprovecha de la IED el sector automotriz de Marruecos, en este Capítulo se presenta la investigación empírica llevada a cabo en el transcurso del trabajo. En primer lugar, se analiza la población objetivo utilizando las fuentes estadísticas disponibles para ello. A continuación, se explica cómo se ha diseñado el cuestionario para entrevistar a las diferentes compañías en relación a los factores que han incidido en la Inversión Extranjera Directa que han recibido. Por último, se presentan los datos recogidos en el trabajo de campo realizado, analizándolos para presentar las conclusiones más relevantes del estudio.

5.1. Las empresas multinacionales del sector automotriz implantadas en Marruecos

El conocimiento y la localización de las empresas objeto de nuestro estudio es una de las etapas más importantes para la realización del trabajo empírico que permita comprobar nuestras hipótesis. Como se ha apuntado anteriormente, el centro de interés de este estudio empírico han sido las empresas multinacionales especializadas en el sector de industria automotriz que están implantadas en Marruecos.

Es importante señalar que no es posible disponer de ninguna fuente oficial marroquí o extranjera del número exacto de las empresas que cumplen los criterios para participar en este estudio. A pesar de ello, para tratar de determinar la población de empresas que son de interés, se ha contactado el Organismo público oficial encargado de las inversiones en Marruecos, que es *L'observatoire marocain de*

l'industrie, que depende del Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Economía Digital. Según la información facilitada por este Organismo, en la Figura 5.1 se puede apreciar la distribución geográfica de las empresas del Sector de la Industria Automovilística en Marruecos, en 2013.

Figura 5.1. Distribución geográfica de las empresas del Sector de la Industria Automovilística. 2013.



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Economía Digital, Marruecos.

En el año 2013, había en Marruecos un total de 99 establecimientos en funcionamiento por parte de las empresas dedicadas al sector de la industria automovilística. De ellos, la gran mayoría se sitúan en las Provincias de Casablanca (con un total de 29, lo que supone un 29,29%) y de Tánger-Assilah (con un total de 14, lo que supone un 14,14% del total, muy localizadas en la ciudad de Tánger). En la tabla 5.1 se muestran las provincias en las que hay establecimientos del sector de la industria del automóvil en Marruecos, ordenados de mayor a menor importancia:

Tabla 5.1. Distribución provincial del número de empresas del sector de la industria del automóvil en Marruecos, ordenadas de mayor a menor importancia. 2013.

Provincia	Número de establecimientos	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casablanca	29	29,29%	29,29%
Tánger-Assilah	14	14,14%	43,43%
Nouaceur	8	8,08%	51,52%
Mohammedia	7	7,07%	58,59%
Settat	6	6,06%	64,65%
Fès	6	6,06%	70,71%
Salé	5	5,05%	75,76%
Marrakech	3	3,03%	78,79%
Kénitra	3	3,03%	81,82%
Tétouan	3	3,03%	84,85%
Mediouna	2	2,02%	86,87%
Rabat	2	2,02%	88,89%
Fahs-Anjra	2	2,02%	90,91%
Meknès	1	1,01%	91,92%
Benslimane	1	1,01%	92,93%
Ouarzazate	1	1,01%	93,94%
Al-Jadida	1	1,01%	94,95%
Agadir-Ida Ou Tanane	1	1,01%	95,96%
Nador	1	1,01%	96,97%
Inezgane Ait Melloul	1	1,01%	97,98%
Beni Mellal	1	1,01%	98,99%
Skhirate-Temara	1	1,01%	100,00%
TOTAL	99	100,00%	

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Economía Digital, Marruecos.

Una vez que se obtuvieron los datos de las empresas del sector de la industria automovilística en 2013, y debido al enorme dinamismo que presenta este sector, fue necesario iniciar una etapa de identificación y de localización de las empresas para poder acceder a ellas de una forma conveniente. Una vez hechas las consultas necesarias al Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Economía Digital de Marruecos, y después de haber visitado las infraestructuras industriales más importantes del país, se han determinado finalmente 75 empresas que representan en 2016 al sector de la industria automovilística de Marruecos y que cuentan con Capital extranjero. Estas 75 empresas van a constituir finalmente la población objetivo de nuestro estudio. Pasamos a continuación a hacer un estudio detallado de este colectivo.

De las 75 empresas que forman nuestra población objetivo, dos son fabricantes de automóviles y el resto son empresas que se dedican a producir componentes o elementos auxiliares para la industria automovilística¹.

En la Tabla 5.2 se presentan las empresas que se dedican a la fabricación de automóviles en suelo marroquí indicando, además, una somera información sobre su actividad y el país del que proviene, así como la provincia en la que está situada su planta de fabricación.

Tabla 5.2. Compañías de fabricación de automóviles afincadas en Marruecos, con capital extranjero. 2016.

Compañía	Información	Nacionalidad	Localización
RENAULT	La instalación de Renault en Tánger con la apertura de su fábrica en 2012, hoy Renault cuenta con dos líneas de montaje en su fábrica de Tánger, además de con el 80% de la planta de SOMACA en Casablanca. Actualmente es el único fabricante de automóviles instalado en el país.	FRANCIA	Tánger
SOMACA	1960: Nacimiento de la industria automóvil con la creación de la cadena de montaje, SOMACA (Sociedad Marroquí de Construcción del automóvil). 2003: Privatización de la SOMACA para beneficio del Grupo Renault. 2005: Comienzo de la producción del modelo "Logan" destinado al mercado local y a la exportación. 2006: el grupo Renault, gracias a las adquisiciones de la participación estatal y de Fiat, se hace con el 80% del capital de SOMACA.	FRANCIA	Casablanca

Fuente: Elaboración propia.

Si se tiene en cuenta el número de establecimientos que estas empresas poseen en Marruecos, hay un total de 84, según se muestra en la Tabla 5.3. Se puede ver en ella que las 73 empresas que están en 2016 dedicadas a la fabricación de componentes auxiliares para el automóvil sitúan sus establecimientos sobre todo en Tánger (un 67,47%), Casablanca (con un 12,05%) y Kenitra (10,84%).

¹ En el Anexo 1 se puede encontrar la información sobre estas 73 empresas, su denominación oficial, la actividad que desarrollan en suelo marroquí, su país de procedencia y la localización de sus plantas en Marruecos.

Tabla 5.3. Distribución geográfica de los establecimientos de las empresas del sector auxiliar automovilístico en Marruecos.

Provincia	Número de establecimientos	Porcentaje
Agadir	1	1,20%
Casablanca	10	12,05%
Al-Jadida	1	1,20%
Kenitra	9	10,84%
Marrakech	1	1,20%
Meknes	1	1,20%
Mohammadia	2	2,41%
Rabat	1	1,20%
Tánger	57	67,47%
Tetuán	1	1,20%
Total	84	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

El país de procedencia de estas 73 empresas es mayoritariamente francés, si bien se aprecia que España tiene también unos intereses muy extendidos en Marruecos, en cuanto a que el 27,40% de las empresas del sector auxiliar del automóvil son de origen español. En la Tabla 5.4 se muestra la distribución por países de origen de las empresas del sector auxiliar del automóvil que operan en Marruecos.

Tabla 5.4. Distribución por países de origen de las empresas del sector auxiliar del automóvil en Marruecos. 2016.

País	Número de empresas	Porcentaje
Alemania	4	5,48%
EEUU	7	9,59%
España	20	27,40%
Francia	26	35,62%
Holanda	1	1,37%
Italia	1	1,37%
Japón	6	8,22%
Portugal	3	4,11%
Reino Unido	1	1,37%
Suiza	2	2,74%
Túnez	1	1,37%
Turquía	1	1,37%
Total general	73	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

Si se cruza la nacionalidad del país de origen de la empresa con la localización de los establecimientos que poseen en Marruecos, se obtiene la Tabla 5.5, en la que

se puede observar, por ejemplo, que hay 84 establecimientos y que la localización más frecuente es la de Tánger, lo que hace que esta ciudad sea la principal receptora de las inversiones extranjeras en el sector automovilístico auxiliar de Marruecos.

Tabla 5.5. Clasificación de los establecimientos de las empresas por el país de procedencia y su localización en Marruecos. 2016.

	Agadir	Casablanca	Al-Jadida	Kenitra	Marrakech	Meknes	Mohammadia	Rabat	Tánger	Tetuán	Total general
Alemania		2		1					2		5
EEUU		1		2				1	8		12
España									20		20
Francia	1	7	1	2	1		2		11	1	26
Holanda									1		1
Italia				1					1		2
Japón				3		1			5		9
Portugal									3		3
Reino Unido									1		1
Suiza									2		2
Túnez				1					1		2
Turquía									1		1
Total general	1	10	1	10	1	1	2	1	56	1	84

Fuente: Elaboración propia.

El desarrollo económico y social que ha tenido Tánger, al norte del país, ha permitido la creación de las infraestructuras básicas para responder a las necesidades de las inversiones, lo que ha producido que Tánger sea en la actualidad una localización geográfica ideal para la recepción de inversiones.

5.2. Diseño del cuestionario y administración de la encuesta

Para llevar a cabo la presente investigación empírica, ha sido necesaria la construcción de nuestra propia fuente primaria de los datos. Una vez revisada la escasa disponibilidad de datos sobre el sector de análisis, ha sido preciso diseñar un cuestionario para poder recabar la información más relevante para nuestro propósito de estudio. Este cuestionario se ha dirigido a las empresas del sector de la industria automotriz implantadas en Marruecos, obteniendo una valiosa información que se tratará más adelante.

5.2.1. Descripción del cuestionario

El cuestionario para la obtención de datos para esta investigación se ha elaborado con el propósito de recoger información relativa a los datos y factores necesarios para responder a los objetivos planteados y contrastar a las hipótesis de la tesis.

La estructura del cuestionario consta de 34 preguntas en total, estructurado en 3 bloques de preguntas relacionadas, para así poder realizar el análisis y ver qué concordancia y relación hay entre las diferentes partes.

El cuestionario contiene preguntas para determinar los datos de identificación y algunas características de la empresa, concretamente sobre el sector de actividad, año de creación y el personal que está empleado en la misma; preguntas para conocer el rendimiento de la empresa durante el periodo del ejercicio en Marruecos y preguntas relacionadas con la opinión de los respondientes acerca de los factores determinantes de la elección de Marruecos como país de destino de la inversión realizada por la matriz de la compañía en cuestión.

A continuación, se van a detallar cada uno de los bloques en los que se ha estructurado el cuestionario, explicando el contenido y el sentido de cada una de las preguntas utilizadas, y relacionando aquellas referidas a los factores determinantes de la IED con los autores que han fundamentado los criterios correspondientes.

5.2.1.1. Bloque 1: Datos de identificación y características generales

En el primer bloque se pregunta acerca de los aspectos relativos a los datos generales de las empresas encuestadas. Estas preguntas permiten conocer mejor los detalles de localización de las Compañías, y su caracterización en función de sus aspectos generales.

Este bloque incluye una serie de preguntas con las que se pretende recoger la información relacionada con las características de identificación de la empresa multinacional entrevistada. Estas preguntas permiten obtener datos referentes a la identificación de la empresa, el año de creación, país de origen, entre otras.

La tabla 5.6 muestra las preguntas incluidas en el primer bloque del cuestionario, así como una aclaración del objeto de cada una de las mismas.

Tabla 5.6. Preguntas del primer bloque del cuestionario. Información y objetivo.

Pregunta	Información y objetivo
Datos de contacto	Identificación y localización de la empresa entrevistada.
¿Cuál es la forma jurídica de la empresa?	Esta información sirve para conocer la forma jurídica de la empresa ² en Marruecos.
¿Cuál es el país de origen de la empresa?	Esta información sirve para conocer la nacionalidad de la empresa matriz.
¿Cuándo fue el Año de implantación de la empresa en Marruecos?	Esta información sirve –entre otras cosas- para conocer la madurez de la empresa en operar en Marruecos, y para poder determinar la media de años de funcionamiento de las empresas encuestadas.
¿Cuál es el Número aproximado de los empleados de la planta?	Esta información nos sirve-entre otras cosas- para caracterizar el tamaño de la empresa (pequeña, media o grande).
¿Cuál es el Sector de actividad de la empresa?	Esta información nos sirve saber qué produce la empresa, tal y como hemos visto en el apartado 4.1, hemos considerado organizar por 5 sectores importantes del sector de industria automotriz: <ul style="list-style-type: none"> • Cableado para automoción • Fabricación de Componentes y módulos de interior (plástico) • Fabricación de Depósito de Combustible • Fabricación de proyectores y faros

²Según el Derecho de Sociedades de Marruecos, existen siete tipos de empresas según su forma jurídica: Sociedad Anónima; Sociedad de Responsabilidad Limitada; Sociedad Colectiva; Sociedad en Comandita Simple; Sociedad en Comandita por Acciones; Sociedad en Participación y Sociedades Mixtas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Guarnecido interior y asientos • Otros: si la empresa tiene otro tipo de actividad que no está mencionado <p>El representante de la empresa encuestada debe marcar «X» en una o varias de las 6 casillas correspondientes.</p>
¿Está la empresa certificada por la norma de calidad ISO/TS 16949?	Esta variable depende, en cierta medida de la dimensión del sector de actividad de la empresa. para saber si la empresa establece los procedimientos necesarios para garantizar la calidad de la producción y mejora continua.

Fuente: Elaboración propia.

Una vez presentada la estructura del primer bloque del cuestionario, a continuación se va a introducir el segundo bloque en el que se tiene por objetivo descubrir cuál ha sido la evolución de la actividad de las empresas encuestadas.

5.2.1.2. Bloque 2: Valoración de la actividad de las empresas en Marruecos

El objeto de este bloque de preguntas es conocer la valoración del responsable de la empresa sobre el rendimiento de la misma durante el desarrollo de su actividad en Marruecos. En este sentido, se pretende analizar la eficiencia de la planta de la empresa en Marruecos. Para evaluar este aspecto, se pedirá la opinión sobre la cifra de negocios, el nivel de beneficios, la rentabilidad económica, los niveles de producción de la fábrica, la evolución de la plantilla del personal y el grado general de satisfacción con la inversión que ha realizado la empresa en Marruecos.

La tabla 5.7 muestra las preguntas del segundo bloque del cuestionario. En ellas, el representante de la empresa deberá responder a cada pregunta, marcando con una «X» la casilla correspondiente de acuerdo con la siguiente escala: de “1” a “5”, en la que:

1= Muy mal, 2 = Mal, 3 = Regular (ni mal ni bien), 4 = Bien, 5= Muy bien.

Tabla 5.7. Preguntas del segundo bloque del cuestionario. Información y objetivo.

Pregunta	Información y objetivo
¿Cómo valora la cifra de negocios de la empresa en Marruecos?	Esta información sirve –entre otras cosas – para conocer saber la opinión sobre el grado del volumen y el valor añadido de negocios de la compañía en Marruecos.
¿Cómo valora el nivel de beneficios de la empresa en Marruecos?	Esta información es muy importante para medir el éxito de la empresa en Marruecos y descubrir el grado de alcance del objetivo más importante de la inversión extranjera en el territorio marroquí.
¿Cómo valora la rentabilidad económica de la empresa en Marruecos?	Esta información nos sirve saber el grado de rentabilidad de la inversión de la planta en el territorio marroquí. Para ello, se ha intentado conocer cuáles son aquellas empresas que alcanzan altas rentabilidades en su negocio en Marruecos.
¿Cómo valora la actividad productiva de la planta en Marruecos?	Esta información nos sirve para saber cómo ha sido la calidad y el volumen de producción de la planta, es decir, la eficiencia técnica y económica de la producción de la planta en el territorio marroquí.
¿Cómo valora la evolución de plantilla de la empresa en Marruecos?	Esta pregunta se ha realizado con el fin de poder conocer la evolución de los recursos humanos empleados por la planta.
¿Cómo valora la satisfacción de invertir la planta en Marruecos?	Esta información sirve para saber el nivel de satisfacción de la empresa de operar en el territorio marroquí, en qué medida y nivel la empresa está realmente satisfecha con la marcha que tiene la planta en Marruecos.

Fuente: Elaboración propia.

Como se aprecia en la Tabla 5.7, en este segundo bloque del cuestionario el objetivo es conocer la opinión o valoración de la actividad desempeñada por la empresa en territorio marroquí.

Una vez que el responsable de responder a la encuesta terminaba de hacer su valoración sobre la actividad de la empresa en Marruecos, comenzaba el tercer bloque del cuestionario, en el que las preguntas tienen relación con los factores habituales determinantes de la IED.

5.2.1.3. Bloque 3. Factores determinantes de la IED en el sector automotriz en Marruecos

El propósito de este bloque del cuestionario es conocer cuáles son los factores determinantes de la implantación de la empresa encuestada en Marruecos.

Este bloque incluye una serie de preguntas con las que se pretende recoger la información relacionada con las características imprescindibles para el desarrollo de nuestra investigación.

En este caso, se ha dividido el tercer bloque en tres categorías de factores: económicos, políticos e institucionales, de acuerdo con la bibliografía tradicional en las investigaciones empíricas sobre la IED. Cada uno de estas tres categorías contiene un número de posibles causas justificativas de los factores determinantes de la elección Marruecos como país de inversión.

Cada pregunta de las que se plantean es una afirmación que describe el grado de influencia de ítem citado para la elección de Marruecos como lugar elegido por la empresa para establecerse. De este modo, el representante de la empresa debe responder a la pregunta genérica: *¿Cómo influyen los siguientes factores en la Inversión de la planta en Marruecos?*, marcando con una «X» la casilla correspondiente de acuerdo con la siguiente escala de valoración:

1 = Influye muy negativamente; 2 = Influye negativamente; 3 = No influye;

4=Influye positivamente, 5= Influye muy positivamente

Se han elegido estas cinco opciones, puesto que cubren todo el espacio posible de respuestas. De esta forma se cumple el principio de exhaustividad, es decir, se presentan todas las opciones posibles de respuesta, evitando que los evaluados no respondan por no tener a su disposición la categoría deseada. Se ha buscado garantizar la exclusividad del cuestionario, es decir, evitar que el encuestado pueda elegir dos respuestas diferentes para la misma pregunta. Por otro lado, las preguntas se han intentado redactar de forma precisa, comprensible y clara, para evitar posibles confusiones sobre las mismas.

A continuación, se detallan las preguntas contenidas en cada uno de los 3 apartados (factores económicos, políticos y institucionales) que influyen en cuanto a la atracción de la IED por parte del sector de la automoción en Marruecos. Estos factores se basan en la literatura empírica analizada a lo largo de este trabajo.

Bloque 3.1. Factores económicos determinantes de la IED

La tabla 5.8 muestra los factores económicos que se han incluido en el cuestionario y la referencia de los autores que han discutido sobre dichos factores en sus trabajos.

Tabla 5.8. Preguntas del bloque 3.1 del cuestionario: Factores Económicos determinantes de la localización de la IED en Marruecos.

FACTORES ECONÓMICOS DE LA LOCALIZACIÓN DE LA IED EN MARRUECOS.		PRINCIPALES AUTORES.
FACTOR N°1	“Estabilidad macroeconómica”	Schneider y Frey (1985); Urata y Kawai (2000); Schneider y Frey (1985); Yung y al. (2000); Aizerman (1992); Froot y Stein (1991); Klein y Rosengen (1994); Sall (2015); Graoui (2014); Belarbi (2015)
FACTOR N°2	“Tasa de interés”	Culem (1988); Thomas y Grosse (2001); Jeon y Rhee (2006)
FACTOR N°3	“Tasa de crecimiento”	UNCTAD (1997)
FACTOR N°4	“Tamaño de mercado”	(Charkrabarti 2001); Kravis y Lipsey (1980); Shatz y Venables (2000)
FACTOR N°5	“Coste y calidad de mano de obra”	Markusen (1995) ; Bachiri (2012); Banco Mundial (2013); Graoui (2014) ; Belarbi (2015); Belarbi (2015); Noorbakhsh, Paloni y Youssef (2001)
FACTOR N°6	“Calidad de infraestructuras”	Kinoshita (2008); Goodspeed, Martínez-Vásquez y Zhang (2006); Bouklia-Hassan y Zatlá (2001); Banco Mundial (2013); Sall (2015); Belarbi (2015)
FACTOR N°7	“Disponibilidad de recursos naturales”	Campos y Kinoshita (2003); Onyeiwu (2000); Morisset (2000)
FACTOR N°8	“El grado de apertura comercial”	Jun y Singh (1995); Baldwin y Seghezza (1996); Morisset (2000) y Chakrabarti (2001); Noorbakhsh et al. (2001); Bachiri (2012); Abdelbari (2015); Belarbi (2015)
FACTOR N°9	“Fiscalidad y cargas tributarias”	Rasciute y Pentecostés (2010); Swenson (1994); Scholes y Wolfson (1990); Wolfson (1990); Rasciute y Pentecostés (2010); Wheeler y Mody (1992); Woodward y Rolfe (1993); Hines y Rice (1994); Bachiri (2012); Belarbi (2015)
FACTOR N°10	“Zonas francas”	Abdelbari (2015)
FACTOR N°11	“Geografía y proximidad a Europa.”	Sall (2015); Graoui (2014)

Fuente: Elaboración propia.

Bloque 3.2. Factores políticos determinantes de la IED

La tabla 5.9 muestra los factores políticos que se han incluido en el cuestionario y los principales autores que los han considerado en sus trabajos:

Tabla 5.9. Preguntas del bloque 3.2 del cuestionario: Factores políticos determinantes de la localización de la IED en Marruecos.

FACTORES POLÍTICOS DE LA LOCALIZACIÓN DE LA IED EN MARRUECOS		PRINCIPALES AUTORES.
FACTOR N°12	“Políticas de educación”	Campos y Kinoshita, (2003); Méon y Sekkat (2004); Cardoso de Mendonca (2004); Hanson (1996).
FACTOR N°13	“Políticas de sanidad”	Alsan, Bloom yCanning (2004)
FACTOR N°14	“Políticas de privatización y liberalización económica de Marruecos”	Graoui (2014); Holand y Pain (1998); Campos y Kinoshita (2008); Holand y Pain (1998); Estrin y Meyer(2004); Bevan, Estrin y Meyer (2004); Campos y Kinoshita (2008); Campos y Kinoshita(2008); DaudeFratzscher (2006); Raíz y Ahmed (1979); (Noorbakhsh, Paloni y Youssef (2001).
FACTOR N°15	“Estabilidad política”	Banco Mundial (2013); Abdelbari (2015); Sall (2015), Agueniou (2015); Graoui (2014).
FACTOR N°16	“Estrategias sectoriales de Marruecos”	Belarbi (2015).
FACTOR N°17	“Ambiente de negocios favorable”	Agueniou (2015); Belarbi (2015).

Fuente: elaboración propia

Bloque 3.3. Factores institucionales determinantes de la IED

La tabla 5.10 muestra Los factores institucionales incluidos en cuestionario y los principales autores que han desarrollado su trabajo en su investigación:

Tabla 5.10. Preguntas del bloque 3.3 del cuestionario: Factores institucionales determinantes de la localización de la IED en Marruecos.

FACTORES INSTITUCIONALES DE LA LOCALIZACIÓN DE LA IED EN MARRUECOS		PRINCIPALES AUTORES.
FACTOR N°18	“El sistema democrático marroquí”	Graoui (2014); Asiedu y Lien (2011); Busse (2004).
FACTOR N°19	“La corrupción en Marruecos.”	Wei (2000); Egger y Winner (2005); Cuervo-Cazurra (2008).
FACTOR N°20	“El sistema jurídico marroquí “	Li (2005); Bevan, Estrin y Meyer (2004,); Bevan, Estrin y Meyer (2004); Drabek y Payne (2001).

Fuente: elaboración propia.

Para realizar el cuestionario se va elegir una muestra de las empresas del sector industria automotriz implantadas en Marruecos. A continuación, se describe la determinación de la muestra.

5.2.2. Administración de la encuesta

Una vez construido el cuestionario, en el que se han incluido las preguntas más relevantes en cuanto al tema objeto de estudio, se realizó el trabajo de campo para la obtención de las respuestas por parte de las empresas del sector de automoción en Marruecos. Dicho trabajo de campo tuvo lugar entre los meses de mayo y junio de 2016, y para su correcto tratamiento, hubo que traducir el cuestionario diseñado a los tres idiomas necesarios para la administración de la encuesta: español, inglés y francés. En los anexos 2, 3 y 4 se encuentran, respectivamente, dichos cuestionarios.

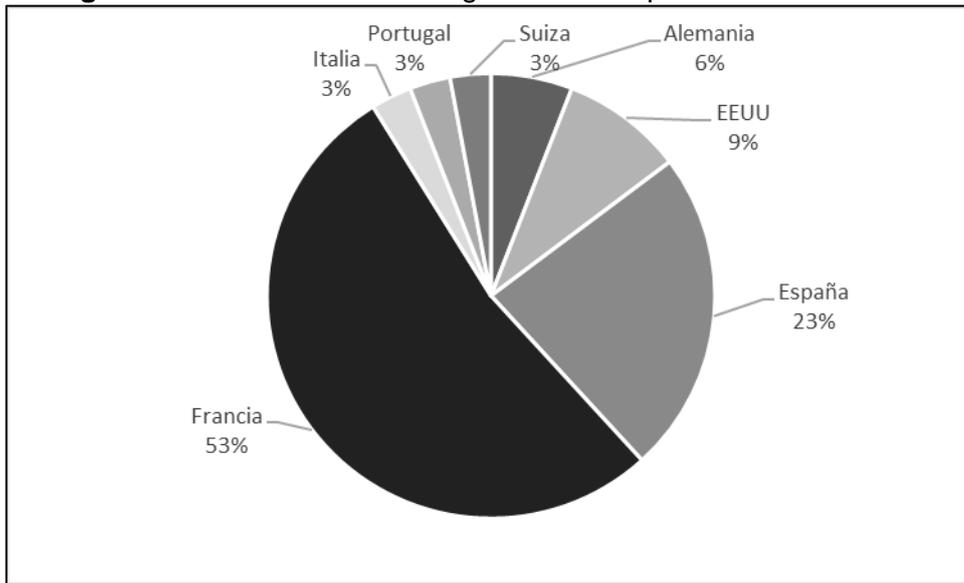
5.3. Análisis de resultados

En este epígrafe se van a describir los resultados obtenidos de la muestra llevada a cabo en el territorio de Marruecos a las empresas de la industria del automóvil. En primer lugar, se hará un estudio descriptivo de las características de las empresas de las que se ha obtenido información, para verificar que la muestra es representativa del colectivo estudiado. En segundo lugar, se hará un análisis de la autovaloración que hacen las compañías de la actividad que desarrollan en Marruecos, respecto a su cifra de negocios, nivel de beneficios, rentabilidad económica, actividad productiva, evolución de la plantilla y la satisfacción de invertir en suelo marroquí. Por último, se investigará sobre la importancia de los factores determinantes de la IED en cada una de sus vertientes: económicos, políticos y de ámbito institucional.

5.3.1. Estudio descriptivo de las características de la muestra

En la Figura 5.2 se presenta la nacionalidad de origen de las empresas de la muestra. Se observa que el 53% de las empresas son de origen francés y el 23% son de origen español. Entre ambas nacionalidades se acumulan más de las tres cuartas partes de la muestra, lo cual es consistente con la población de partida, en la que el 63% son empresas de estas nacionalidades (véase tabla 5.4). El resto de nacionalidades son poco representativas, si bien destacan Estados Unidos y Alemania sobre el resto (Italia, Portugal y Suiza), para las que sólo se ha conseguido información de una de las empresas presentes en Marruecos. No se ha obtenido respuesta de las empresas de Holanda, Japón, Reino Unido, Túnez y Turquía, que poblacionalmente representan el 13,7% de las empresas del sector asentadas en Marruecos, con capital extranjero.

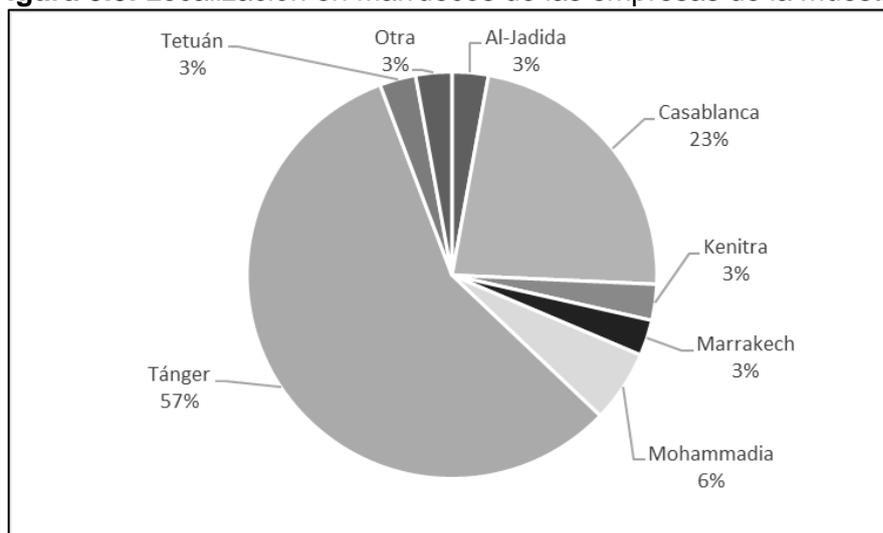
Figura 5.2. Nacionalidad de origen de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

Si se analiza la localización en Marruecos de las empresas de la muestra, se obtiene la información de la Figura 5.3. Tánger concentra de forma clara la mayoría de las empresas de la muestra, con un 57% de ellas (algo menos de lo que les corresponde, puesto que el 67,47% de la población de empresas se encuentra situada en Tánger). Por detrás de ella, hay 23% de las empresas que han respondido que están en Casablanca, que están sobre-representadas en la muestra, ya que poblacionalmente constituyen el 12,05% de la población (véase Tabla 5.3).

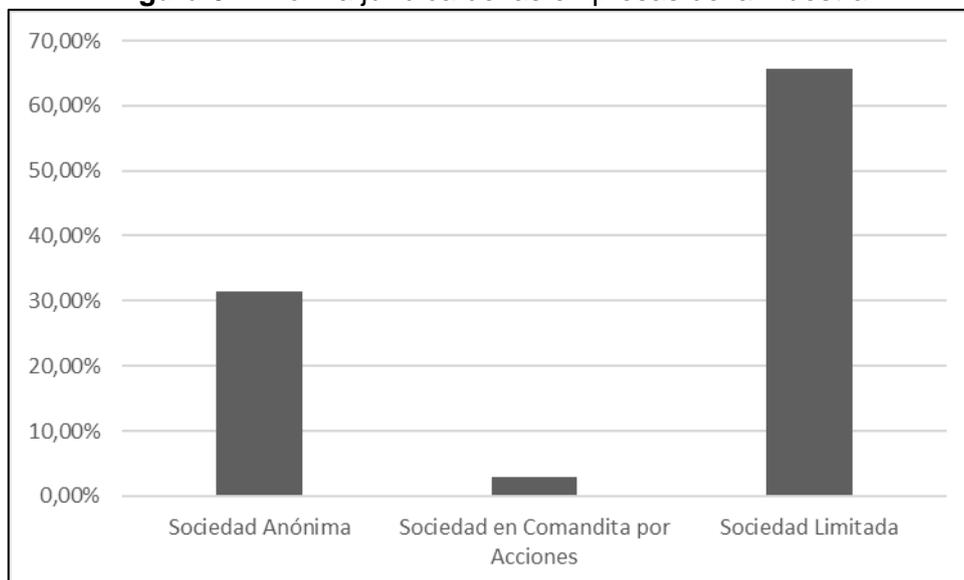
Figura 5.3. Localización en Marruecos de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

La forma jurídica de las empresas, tal y como se muestra en la Figura 5.4 de la muestra es predominantemente la Sociedad Limitada. También se aprecia la Sociedad Anónima (casi una de cada tres empresas lo son), y una sola Sociedad en Comandita por Acciones.

Figura 5.4. Forma jurídica de las empresas de la muestra.

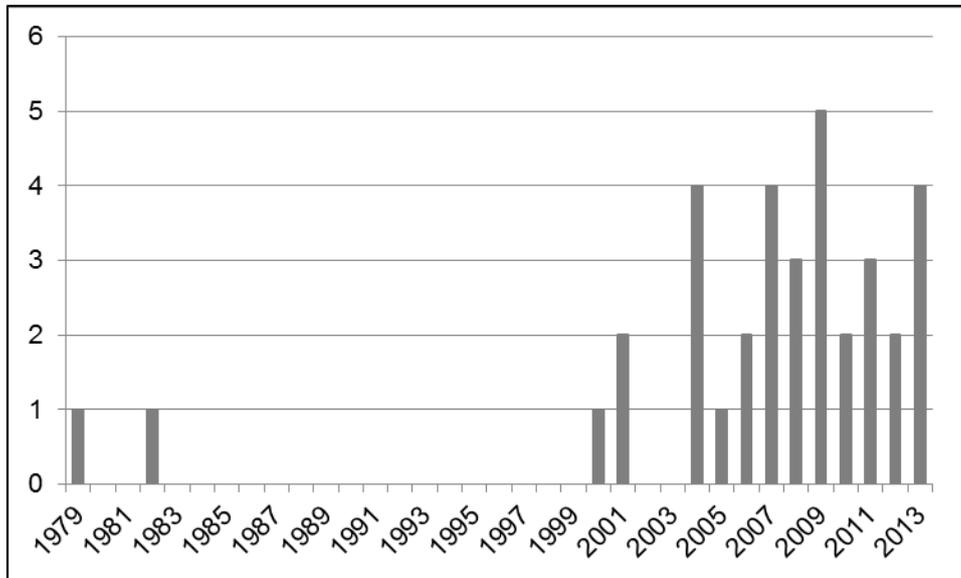


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

En la Figura 5.5 se aprecia el año en que las empresas de la muestra se implantaron en Marruecos. Hay empresas que comenzaron su actividad en las décadas de los años 70 y 80 del siglo pasado, aunque se aprecia que es a partir del año 2005 cuando comenzó a aumentar el número de empresas extranjeras en

Marruecos. Si atendemos al tiempo medio que estas empresas llevan operando en territorio marroquí, se obtiene una media de 9,65 años, con una desviación típica de 9,36 años.

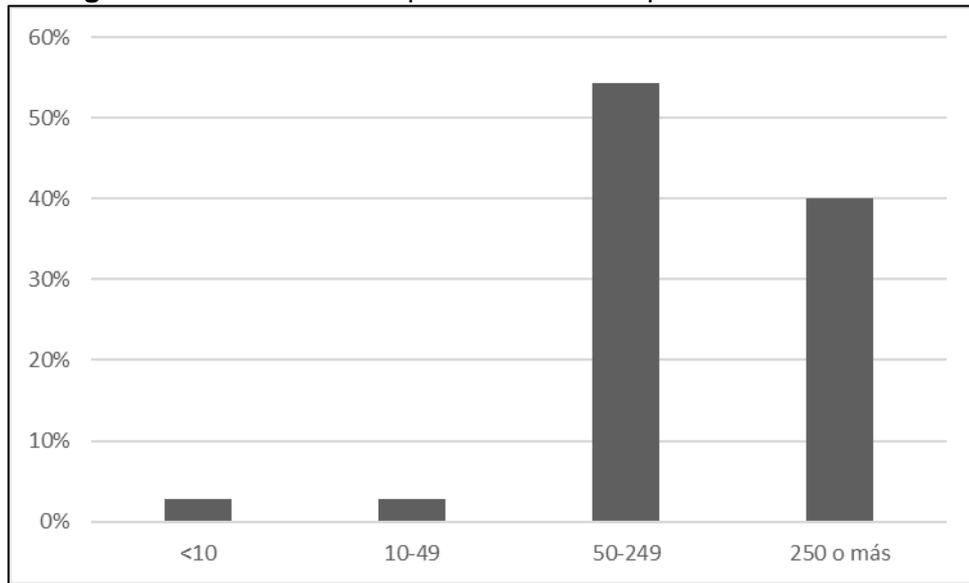
Figura 5.5. Número de empresas de la muestra según su año de implantación en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

En cuanto al tamaño de las empresas (Figura 5.6), se aprecia que más de la mitad de ellas son de tamaño medio (entre 50 y 249 empleados), y el 40% son empresas grandes (con 250 empleados o más). El número medio de empleados en las empresas observados es de 604.

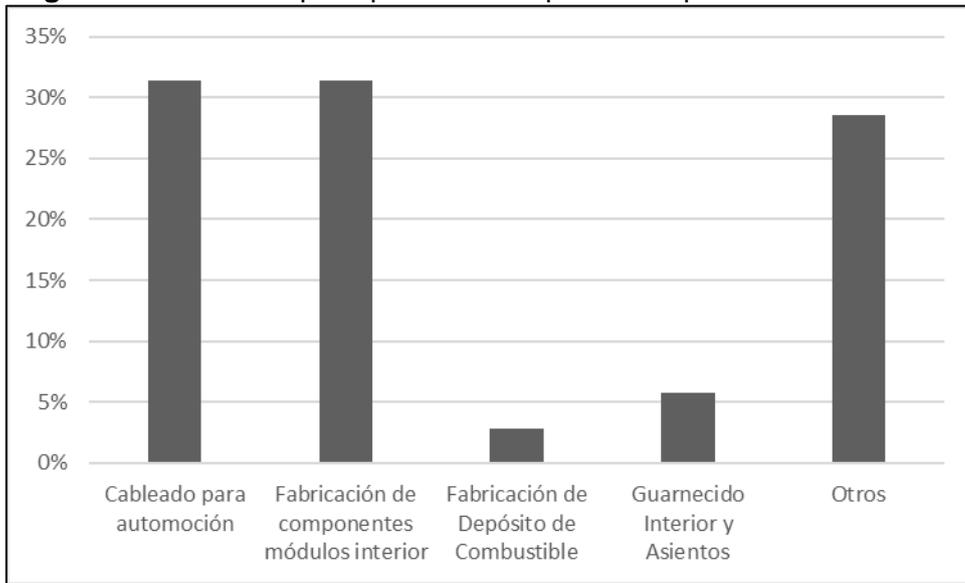
Figura 5.6. Número de empleados de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

Las actividades en las que se especializan las empresas del sector automotriz en Marruecos son principalmente el cableado para automoción y la fabricación de componentes de módulos de interior (en plástico), como se muestra en la Figura 5.7. Dentro de la categoría de otros se han recogido algunas otras posibilidades de la industria auxiliar del automóvil, como pueden ser fabricación de chapa, cortado y pulido, etcétera.

Figura 5.7. Actividad principal realizada por las empresas de la muestra.

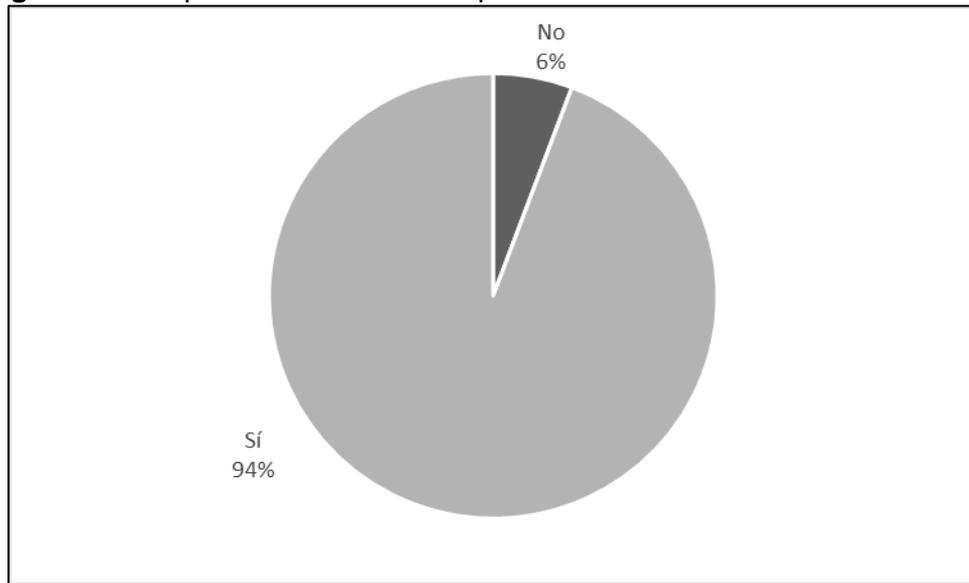


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

En cuanto al grado de profesionalización de las empresas del sector automotriz de Marruecos, se comprueba que la práctica totalidad de ellas tienen la certificación de calidad ISO/TS 6949³. Tan solo ha habido dos empresas de la muestra que han declarado no tenerla (un 6%), pero que declaran que próximamente se van a someter a esta certificación (véase Figura 5.8).

³Esta especificación técnica es el desarrollo de un sistema de gestión de calidad con el objetivo de una mejora continua, enfatizando en la prevención de errores y la reducción de desechos en la fase de producción de un producto. Se aplica en las fases de diseño/desarrollo de un nuevo producto, en su fabricación e instalación y servicio del mismo en la industria de la automoción.

Figura 5.8. Empresas de la muestra que tienen la certificación ISO/TS 16949.



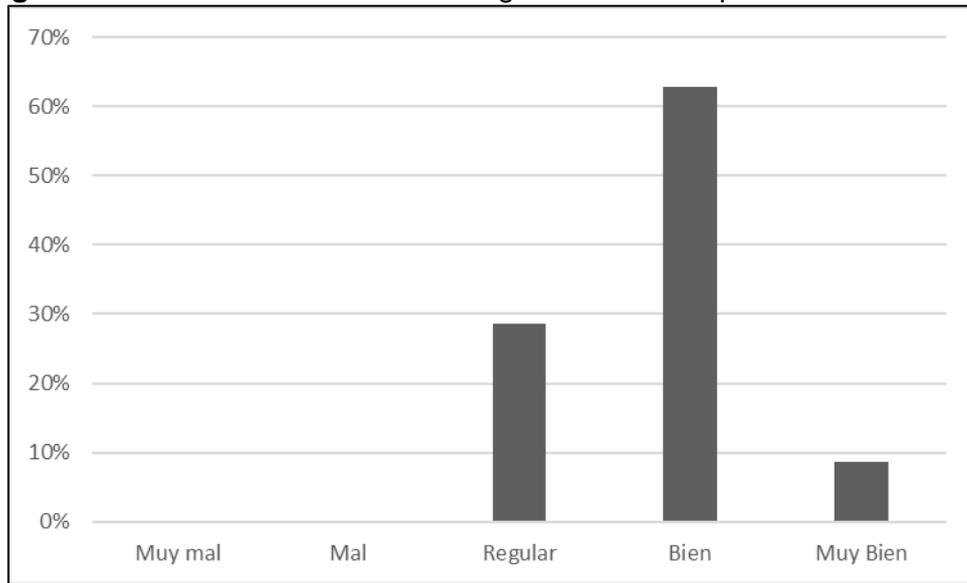
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

5.3.2. Valoración de la actividad de las empresas en Marruecos

Una vez que se han caracterizado las empresas de la muestra, y comprobando que recogen bastante fielmente las características poblacionales, se puede pasar a analizar los siguientes bloques de preguntas de la encuesta realizada. En este apartado se analizan las respuestas obtenidas en relación con la valoración que los responsables de las empresas tienen sobre la actividad que éstas desempeñan en las plantas de Marruecos.

Si se tiene en cuenta la cifra de negocios de las empresas, se obtiene que la valoración de los responsables es bastante positiva, puesto que casi el 70% de la muestra han respondido con una valoración buena o muy buena, mientras que no ha habido ninguna valoración mala ni muy mala (véase Figura 5.9).

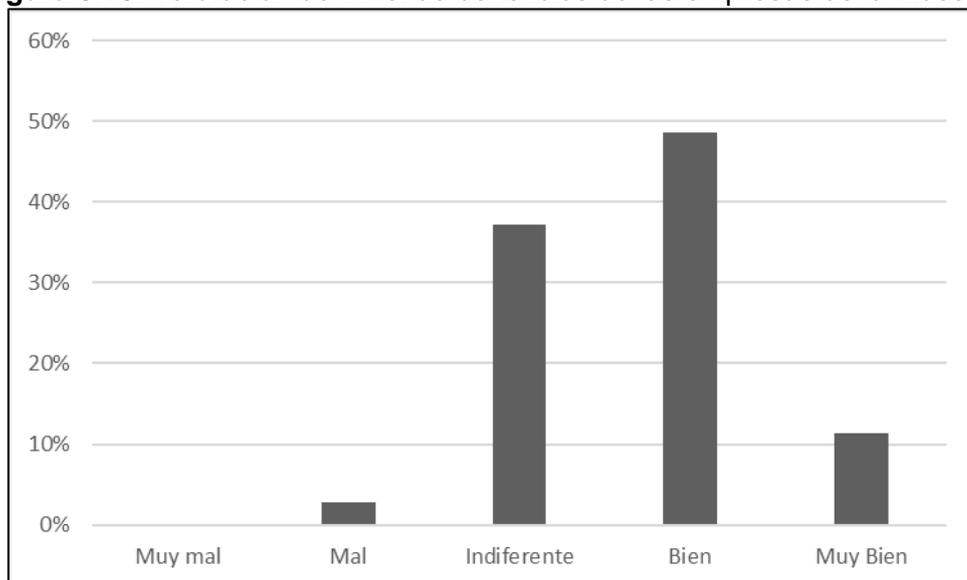
Figura 5.9. Valoración de la cifra de negocios de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

La valoración sobre el nivel de beneficios de las plantas en Marruecos es ligeramente peor que la de la cifra de negocios. Según la Figura 5.10, se aprecia una respuesta que valora mal esta cifra del nivel de beneficios, mientras que las valoraciones positivas (buena o muy buena, sólo alcanzan al 60,00% de la muestra).

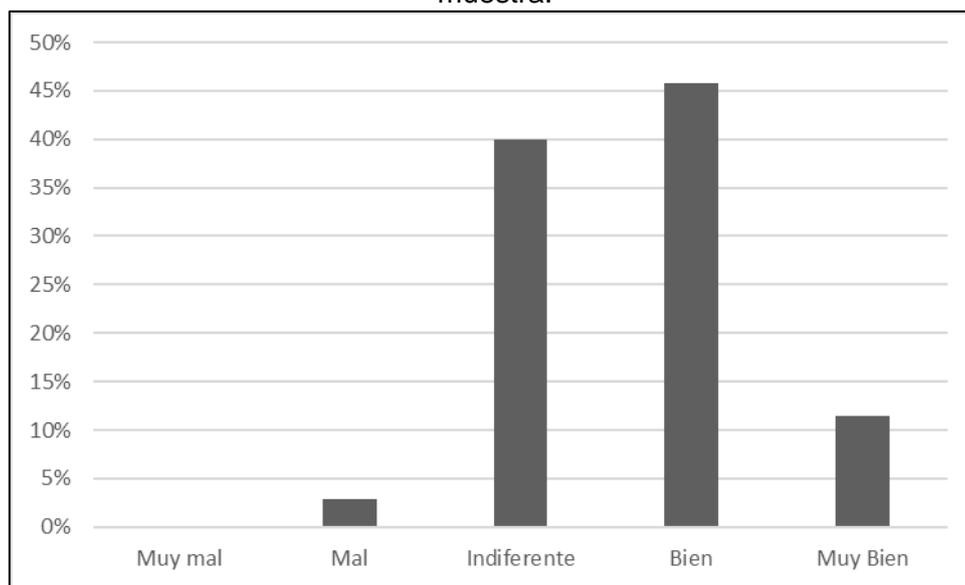
Figura 5.10. Valoración del nivel de beneficios de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

La rentabilidad económica de las empresas es valorada positivamente (bien o muy bien) en más del 55% de los casos. De nuevo, es muy importante el grupo de empresas que tienen una opinión indiferente de este aspecto (el 40%), tal y como se muestra en la Figura 5.11.

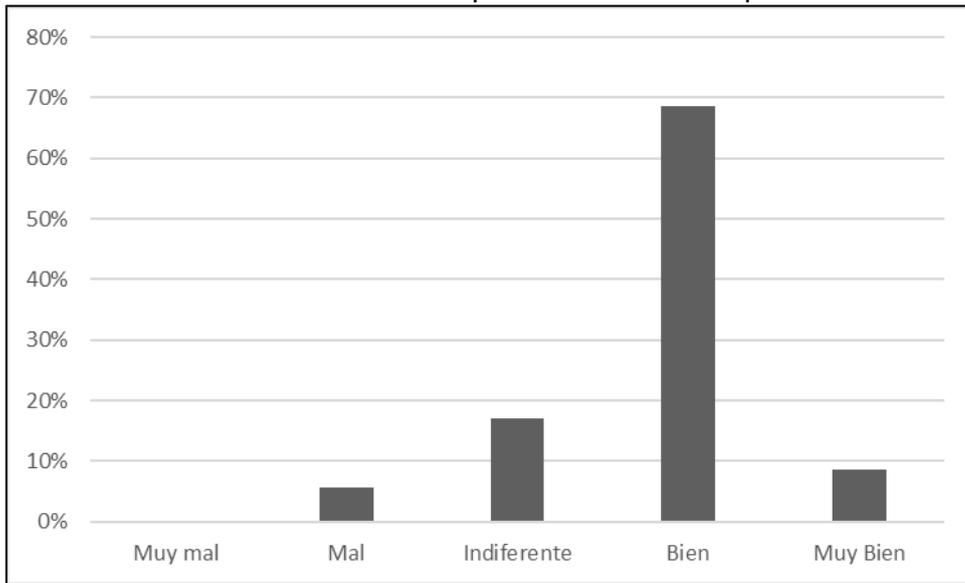
Figura 5.11. Valoración de la rentabilidad económica de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

La actividad productiva de las empresas de la muestra en Marruecos, según la Figura 5.12, está muy bien valorada, siendo un 68,57% de las opiniones buenas, y un 8,57% muy buenas. En este caso, la indiferencia de las empresas en relación a este aspecto es mucho menor, aunque de nuevo hay algún caso (concretamente una empresa, que representa el 2,86% de la muestra) que tiene una valoración desfavorable.

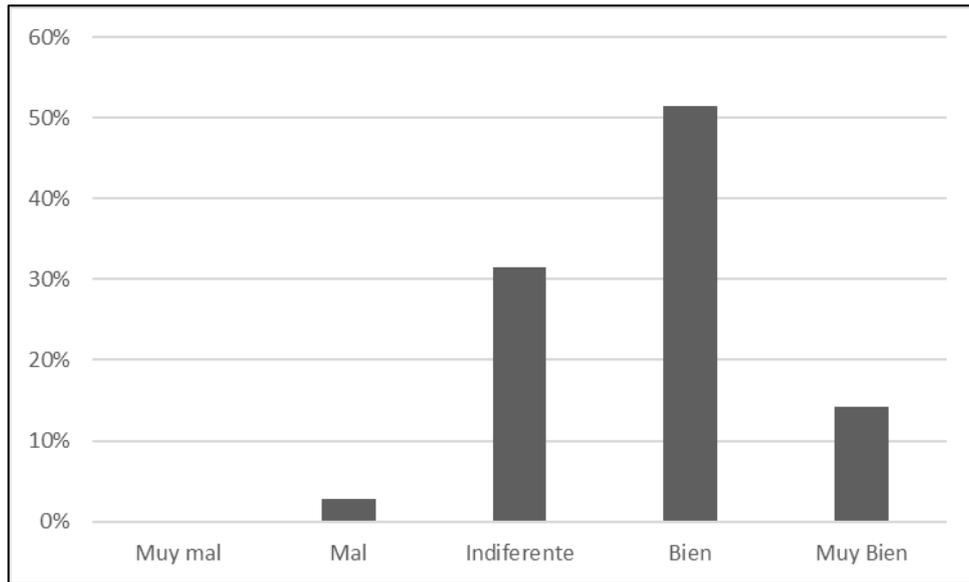
Figura 5.12. Valoración de la actividad productiva de las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

La evolución de la plantilla, según se puede apreciar en la Figura 5.13, es el aspecto en el que más se ha recogido la valoración más positiva posible (muy bien), con un 14,29% de las respuestas. Se ha obtenido más de la mitad de las respuestas con una valoración favorable (bien), y más de un 30% de las empresas se han mostrado indiferentes.

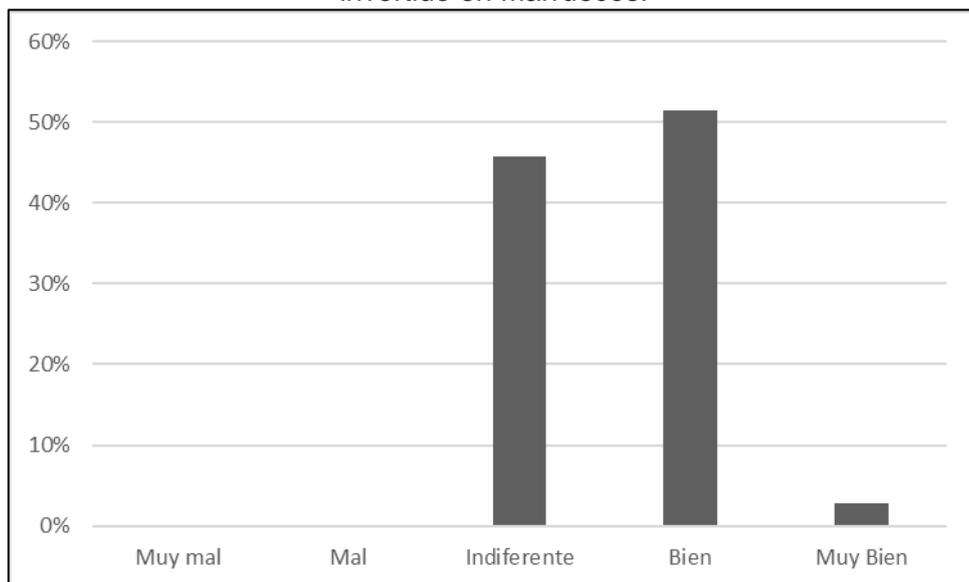
Figura 5.13. Valoración de la evolución de la plantilla en las empresas de la muestra.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

En la Figura 5.14 se puede apreciar la satisfacción de las empresas de la muestra por haber invertido en Marruecos. En este caso, no hay ninguna empresa que haya manifestado una opinión negativa, y más del 50% de las empresas han valorado positivamente la inversión en territorio marroquí.

Figura 5.14. Valoración de la satisfacción de las empresas de la muestra de haber invertido en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la muestra.

Para resumir la valoración en los diferentes conceptos que se ha preguntado a las empresas en cuanto a su actividad en Marruecos, la Tabla 5.11 recoge la valoración de estos conceptos, según las respuestas recogidas. Además, se incluye una fila adicional en la que se muestra el saldo de respuesta de estas preguntas. Este saldo de respuesta se calcula sumando los porcentajes de respuesta positivos (que incluyen las opciones de *Bien* o *Muy bien*), y restando a dicha suma los porcentajes de respuesta negativos (que incluyen las opciones de *Mal* o *Muy mal*).

Tabla 5.11. Valoración de la actividad de las empresas de la muestra en Marruecos.

	Muy mal	Mal	Indiferente	Bien	Muy bien	Saldo de respuesta
Cifra de negocios	0,00%	0,00%	28,57%	62,86%	5,87%	68,73
Nivel de beneficios	0,00%	2,86%	37,14%	48,57%	11,43%	57,14
Rentabilidad económica	0,00%	2,86%	40,00%	45,71%	11,43%	54,28
Actividad productiva	0,00%	5,71%	17,14%	68,57%	8,57%	71,43
Evolución de la plantilla	0,00%	2,86%	31,43%	51,43%	14,29%	62,86
Satisfacción de la inversión	0,00%	0,00%	45,71%	51,43%	2,86%	54,29

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

La valoración más positiva se encuentra en la actividad productiva, en la que se obtiene un saldo de respuesta de 71,43 puntos porcentuales, seguida por la cifra de negocios (con un saldo de respuesta de 68,73 p.p.) y la evolución de la plantilla (con un saldo de respuesta de 62,86%). La peor valoración es para la rentabilidad económica y la valoración de la inversión en Marruecos, donde el saldo de respuesta apenas supera los 54 puntos porcentuales. En todos los aspectos que se han valorado, lo más frecuente ha sido la consideración de *Bien* para la respuesta dada.

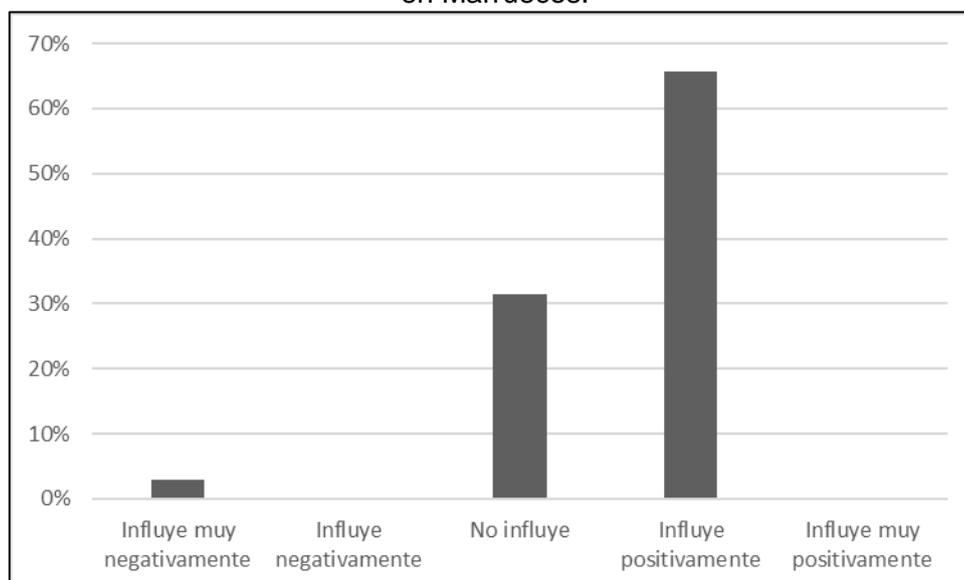
5.3.3. Factores determinantes de la IED en el sector automotriz en Marruecos

En este apartado se presentan los resultados más interesantes sobre los factores que determinan la Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector automotriz en Marruecos. Como ya se ha indicado al explicar la construcción del cuestionario, estos factores se han agrupado en tres bloques según la naturaleza del factor considerado: Económicos, políticos e institucionales. A continuación, se analiza detenidamente cada uno de los factores propuestos dentro de cada bloque.

5.3.3.1. Factores Económicos

Los factores económicos son el conjunto de elementos de la economía que parecen determinar la Inversión Extranjera Directa. En este trabajo, se ha preguntado por diversos aspectos que tradicionalmente han sido considerados influyentes en la IED. En primer lugar, las empresas de la muestra han considerado mayoritariamente la estabilidad macroeconómica en Marruecos como un factor de influencia positiva (65,71%), como se muestra en la Figura 5.15.

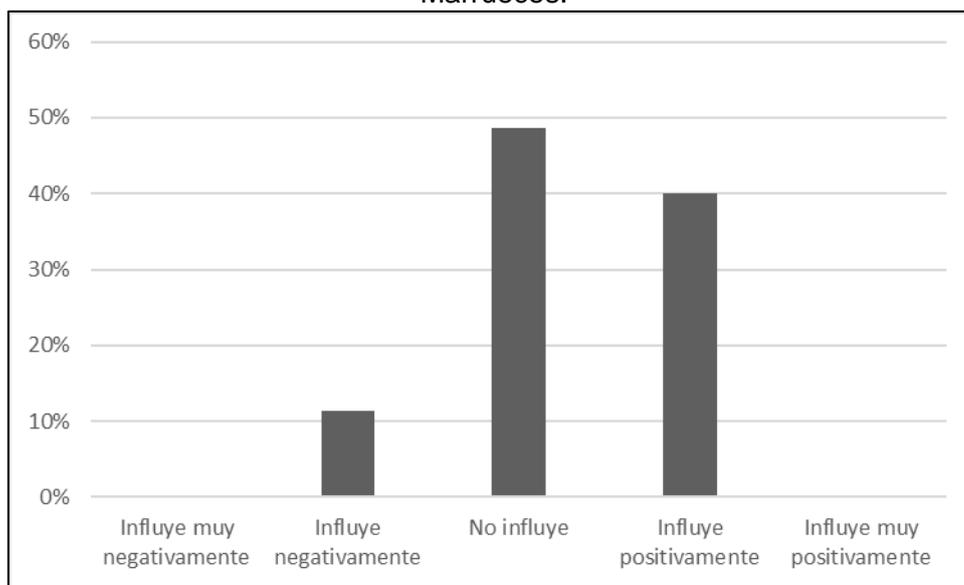
Figura 5.15. Influencia de la Estabilidad macroeconómica en la decisión de invertir en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En la Figura 5.16 se muestra la percepción que las empresas tienen sobre la influencia de la tasa de interés en su decisión de invertir en Marruecos. Un 40% de las empresas consideran que la tasa de interés influye positivamente y sólo un 11,43% piensan que su influencia es negativa.

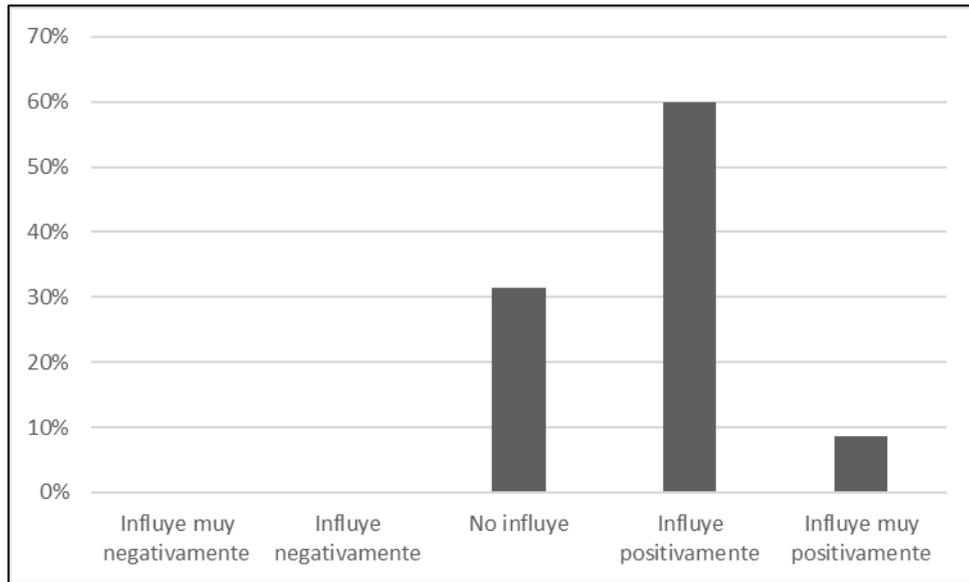
Figura 5.16. Influencia de la Tasa de interés en la decisión de invertir en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Marruecos es un país cuya tasa de crecimiento en los últimos años ha sido siempre positiva, y este hecho parece influir positivamente sobre la IED en su territorio. La percepción que muestran las empresas analizadas es que la tasa de crecimiento es un determinante que influye positivamente (en un 60% de los casos) o muy positivamente (en un 8,57% de los casos) sobre la decisión de realizar inversiones en Marruecos. En este factor no se ha recogido ninguna respuesta que considere que la tasa de crecimiento es insuficiente, y sólo el 31,43% de las empresas se han mostrado indiferentes a este elemento, como se muestra en la Figura 5.17.

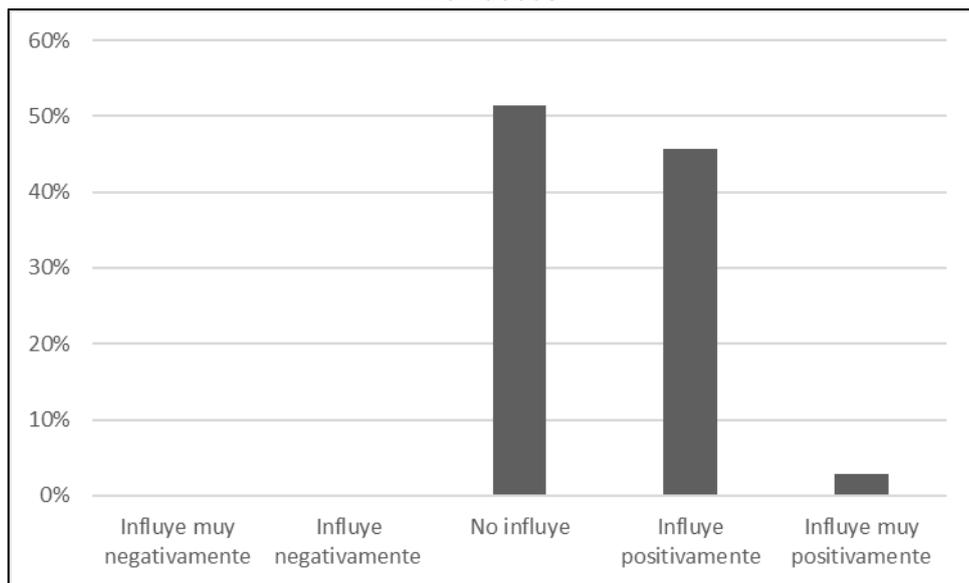
Figura 5.17. Influencia de la Tasa de crecimiento en la decisión de invertir en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En la Figura 5.18 se muestra cómo el tamaño de mercado de Marruecos es un factor que no desanima a la inversión extranjera directa (no hay ninguna empresa que lo considere negativo). Sin embargo, en este caso, un 51,43% de las empresas considera que no tiene influencia, y sólo un 2,86% considera que tiene una influencia muy positiva.

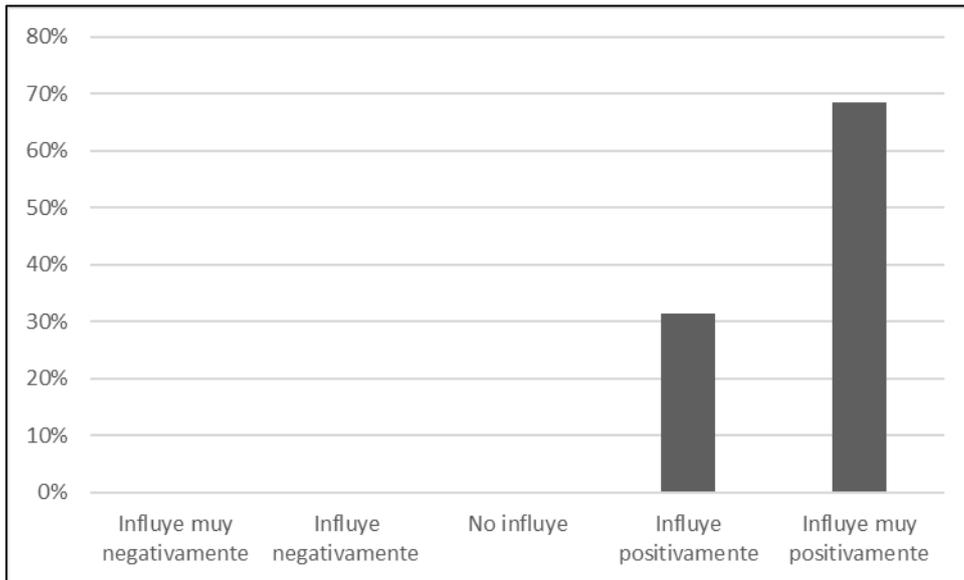
Figura 5.18. Influencia del Tamaño de mercado en la decisión de invertir en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Uno de los factores decisivos a la hora de considerar Marruecos como un lugar en el que invertir es, sin lugar a dudas, el coste y la calidad de la mano de obra, como se muestra en la Figura 5.19. En este caso, todas las empresas consideran que es un factor con una influencia directa sobre la decisión de invertir, y el 68,57% de las empresas afirman que tiene una influencia muy positiva.

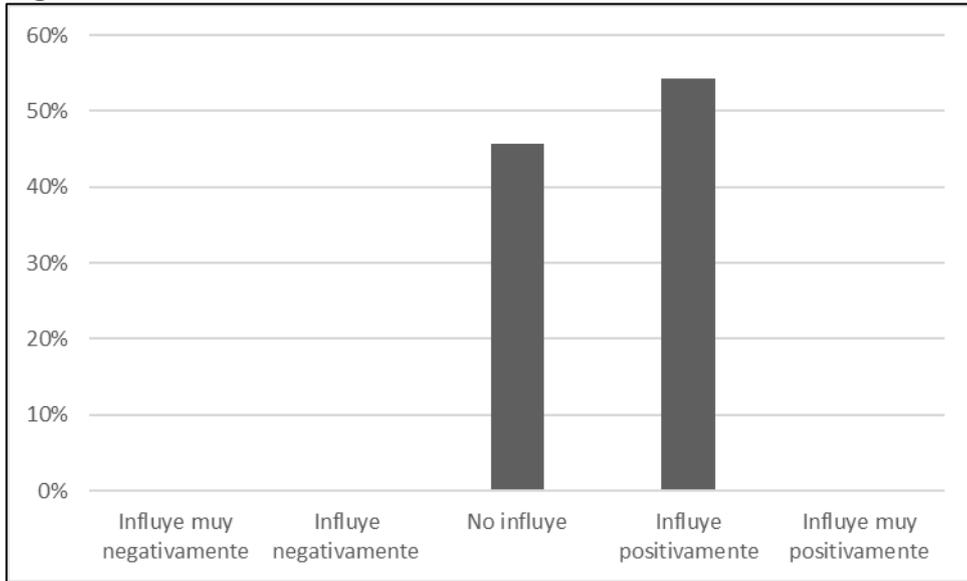
Figura 5.19. Influencia del Coste y calidad de la mano de obra en la decisión de invertir en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En la Figura 5.20 se puede apreciar la opinión de las empresas del sector automotriz que están implantadas en Marruecos en cuanto a la calidad de las infraestructuras que posee este país a la hora de atraer la inversión a su territorio. No hay una mala percepción de las mismas, si bien la percepción no recibe la calificación de muy influyente por parte de ninguna empresa. De hecho, el 45,71% de la muestra piensa que es un factor indiferente, mientras que el resto (el 54,29%) piensa que las infraestructuras influyen positivamente en la atracción de la IED por parte del sector en Marruecos.

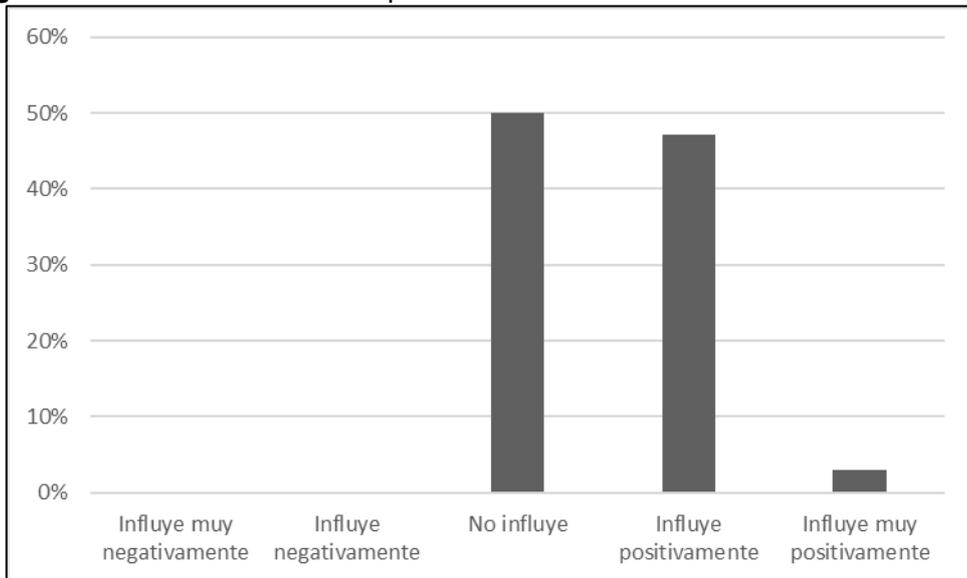
Figura 5.20. Influencia de la Calidad de las infraestructuras en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En cuanto a la disponibilidad de recursos naturales en Marruecos, no se puede considerar que este factor sea determinante en la decisión de establecerse en Marruecos, pues el 50% de las empresas piensan que no influye, si bien el resto de opiniones indican que la influencia es positiva o muy positiva, como se muestra en la Figura 5.21.

Figura 5.21. Influencia de la Disponibilidad de recursos naturales en Marruecos.

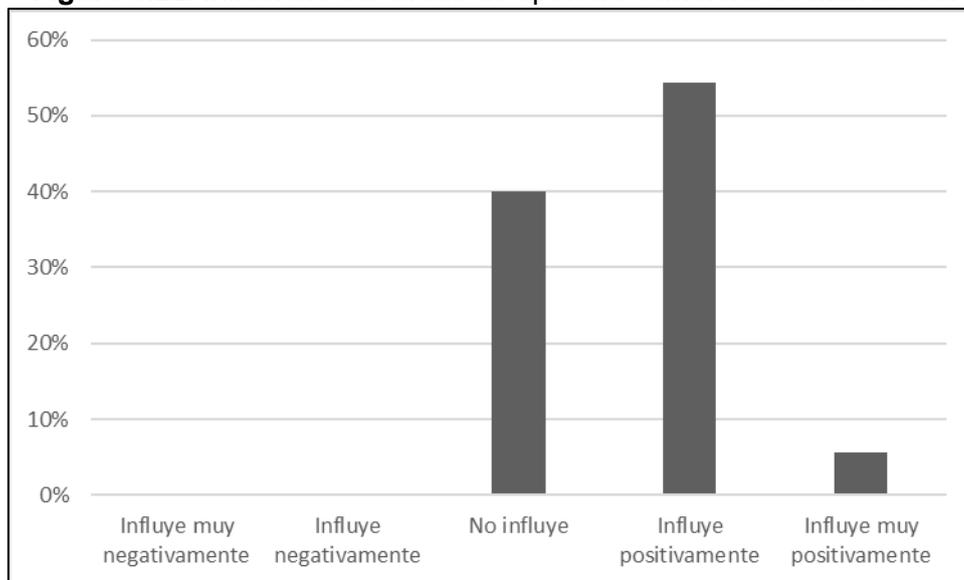


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

El grado de apertura que está experimentando Marruecos, según las decisiones que ha tomado su gobierno en los últimos años, sí parece un factor importante para

las empresas que se han establecido en el sector automovilístico marroquí, como muestra la Figura 5.22. Sólo el 40% de las empresas piensan que es un factor sin influencia, mientras que el 54,29% creen que influye positivamente y el 5,71% restante opinan que influye muy positivamente.

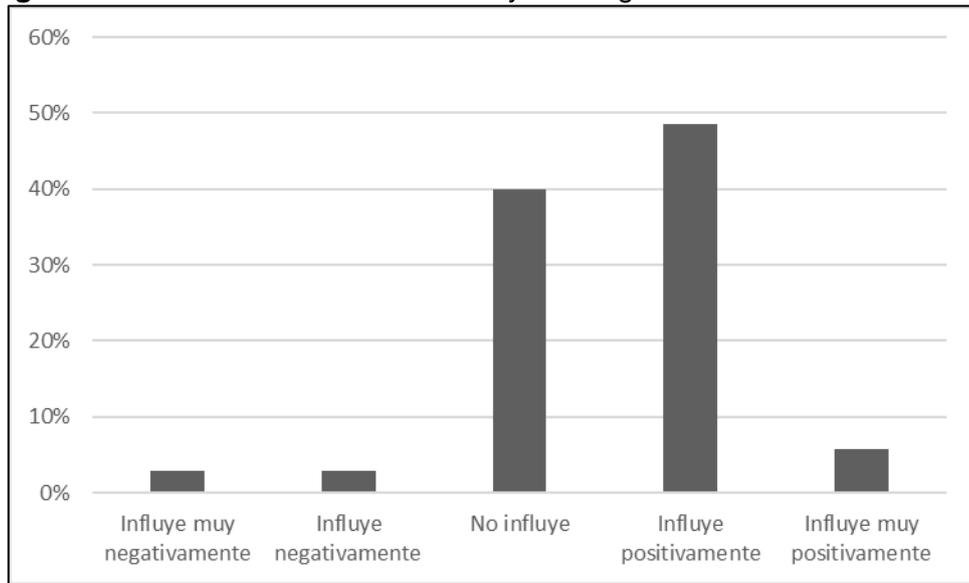
Figura 5.22. Influencia del Grado de apertura comercial de Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En lo que se refiere a la fiscalidad y las cargas tributarias que se aplican en territorio marroquí, esta pregunta ha arrojado una gran diversidad en la respuesta, debido a que se han recogido todas las opciones posibles, como se muestra en la Figura 5.23. Un 5,72% de la muestra considera que estos conceptos influyen negativamente en la IED en Marruecos (se reparten a partes iguales entre la influencia negativa y la muy negativa). El 40% piensan que es un factor irrelevante, y es curioso observar que el 48,57% piensan que tiene una influencia positiva y el 5,71% incluso llega a seleccionar la opción de una influencia muy positiva.

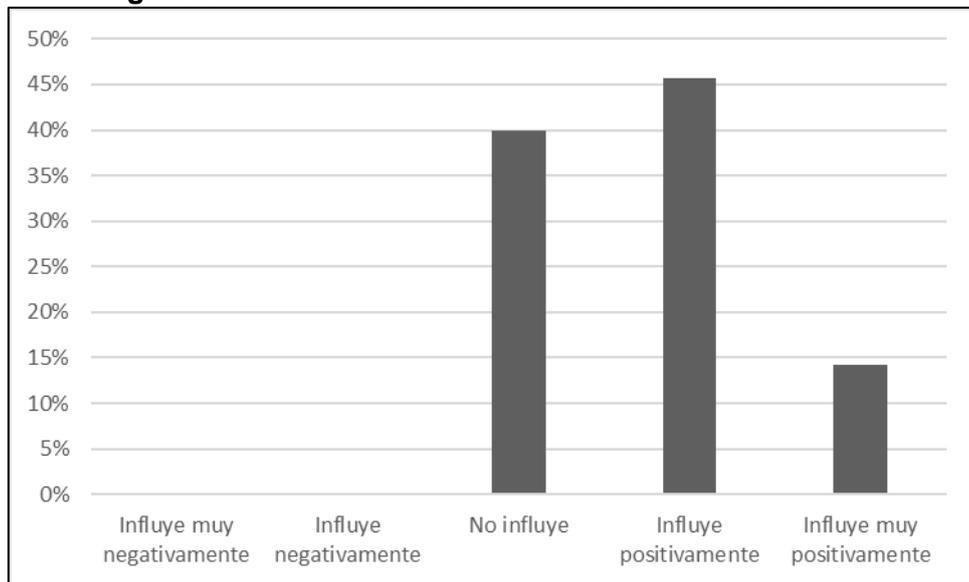
Figura 5.23. Influencia de la Fiscalidad y las cargas tributarias en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En la Figura 5.24 se puede apreciar que el 40% de las empresas no consideran la existencia de Zonas Francas en Marruecos como un factor influyente a la hora de establecerse en este país, si bien el 60% de la muestra sí piensa que tienen influencia positiva o muy positiva.

Figura 5.24. Influencia de las Zonas Francas en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Si se analiza las respuestas que han dado las empresas analizadas en función de su localización en territorio marroquí, se puede comprobar que existen comportamientos diferenciados, como se muestra en la tabla 5.12.

Tabla 5.12. Relación entre la zona de establecimiento y la opinión sobre el grado de influencia de las Zonas Francas en la decisión de invertir en Marruecos.

Zona	Grado de influencia					Total general
	Influye Muy Negativamente	Influye Negativamente	No Influye	Influye Positivamente	Influye Muy Positivamente	
Al-Jadida	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	100,00%
Casablanca	0,00%	0,00%	50,00%	50,00%	0,00%	100,00%
Kenitra	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Marrakech	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	100,00%
Mohammadia	0,00%	0,00%	0,00%	50,00%	50,00%	100,00%
Tánger	0,00%	0,00%	35,00%	50,00%	15,00%	100,00%
Tetuán	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Varios	0,00%	0,00%	100,00%	0,00%	0,00%	100,00%
Total general	0,00%	0,00%	40,00%	45,71%	14,29%	100,00%

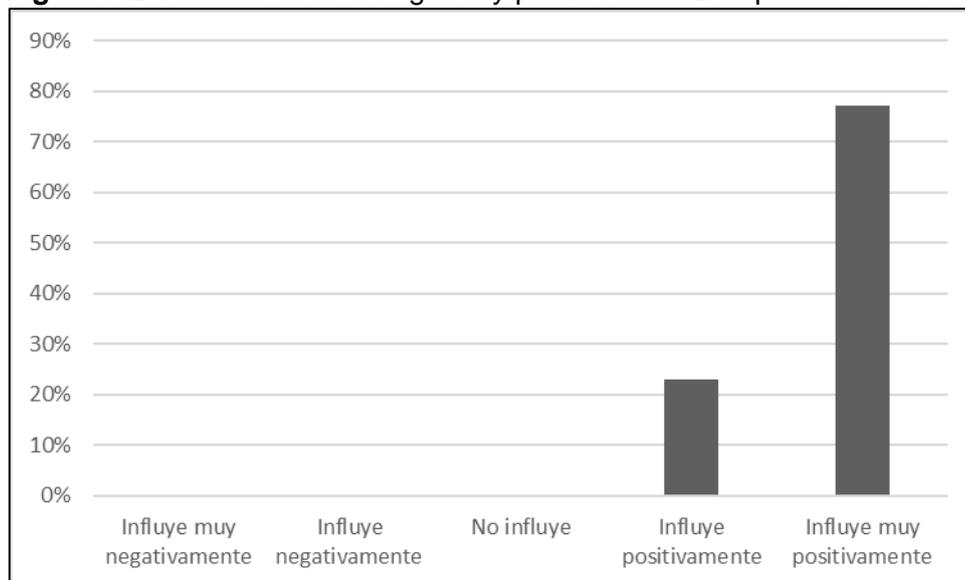
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Las Zonas Francas actualmente operativas en las que se han establecido las empresas del sector automotriz en Marruecos son las de Tánger, Kenitra y Grand Casablanca. Como se puede apreciar en la Tabla 5.12, hay algunas empresas que consideran que la existencia de zonas francas influye muy positivamente en las zonas de Marrakech, Mohammadia y Tánger. Sin embargo, no hay empresas de Casablanca o Kenitra que consideren que este factor es muy influyente. En el sector automovilístico no parece, por tanto, que la localización específica de las empresas responda específicamente al hecho de existir una zona franca que facilite su operatividad en suelo marroquí.

Una vez analizada la escasa influencia de la existencia de zonas francas en territorio marroquí para la localización de las empresas del sector automotriz auxiliar, se puede apreciar en la Figura 5.25 la importancia de la situación de Marruecos en relación con la Unión Europea como factor de atracción de la Inversión Extranjera Directa. Así, el 77,14% de las empresas manifiestan que este hecho influye muy positivamente en la decisión de invertir en Marruecos, y el resto

consideran que influye positivamente. Este es el factor que más positivamente influye en la decisión de invertir en Marruecos, por lo que se puede concluir que, desde el punto de vista económico, la proximidad a Europa es la mayor fortaleza de la economía marroquí.

Figura 5.25. Influencia de Geografía y proximidad a Europa de Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Para concluir este apartado, en la Tabla 5.13 se presenta un resumen de los resultados de la influencia de los factores de naturaleza económica sobre la decisión de invertir en territorio marroquí por parte de las empresas del sector automotriz. Además de presentar el porcentaje de respuestas que se han observado a cada una de las posibilidades propuestas, se incluye una columna con el saldo de respuesta obtenido (diferencia entre los porcentajes de respuestas que consideran a los factores positivos o muy positivos frente a los que consideran a dichos factores negativos o muy negativos). Puede observarse en esta tabla como hay dos factores cuyo saldo de respuesta es de 100 puntos porcentuales, como son el coste y la calidad de la mano de obra, así como la geografía de Marruecos y su proximidad a la Unión Europea. En el primer factor, el porcentaje de empresas que lo consideran muy positivo es del 68,57%, mientras que la situación geográfica y la proximidad de la Unión Europea tiene una valoración muy positiva en el 77,14% de los casos.

Tabla 5.13. Influencia de los Factores económicos determinantes de la IED en Marruecos.

	Muy negativa	Negativa	Ninguna	Positiva	Muy positiva	Saldo de respuesta
Estabilidad macroeconómica	2,86%	0,00%	31,43%	65,71%	0,00%	62,86
Tasa de interés	0,00%	11,43%	48,57%	40,00%	0,00%	28,57
Tasa de crecimiento	0,00%	0,00%	31,43%	60,00%	8,57%	68,57
Tamaño de mercado	0,00%	0,00%	51,43%	45,71%	2,86%	48,57
Coste y calidad de la mano de obra	0,00%	0,00%	0,00%	31,43%	68,57%	100,00
Calidad de las infraestructuras	0,00%	0,00%	45,71%	54,29%	0,00%	54,29
Disponibilidad de recursos naturales	0,00%	0,00%	50,00%	47,06%	2,94%	50,00
Grado de apertura comercial de Marruecos	0,00%	0,00%	40,00%	54,29%	5,71%	60,00
Fiscalidad y cargas tributarias	2,86%	2,86%	40,00%	48,57%	5,71%	48,57
Zonas francas en Marruecos	0,00%	0,00%	40,00%	45,71%	14,29%	60,00
Geografía y proximidad a Europa	0,00%	0,00%	0,00%	22,86%	77,14%	100,00

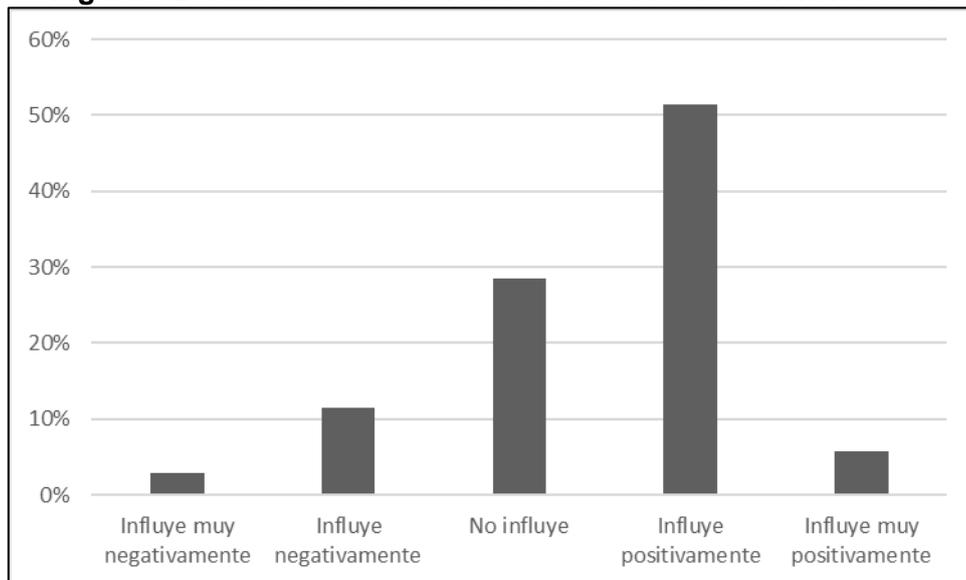
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

5.3.3.2. Factores Políticos

El segundo bloque de Factores que determinan la decisión de las empresas de realizar inversiones en el extranjero son los factores políticos, que dependen del nivel de desarrollo político del país receptor, así como de las medidas de política que éste lleva a cabo. En este bloque del cuestionario que ahora se pasa a estudiar, se ha preguntado a las empresas analizadas sobre la influencia que han tenido las políticas desarrolladas por Marruecos en cuanto a la educación o sanidad, así como las políticas económicas en cuanto a la privatización o la liberalización del país. También se ha analizado la estabilidad en términos políticos o las estrategias sectoriales desarrolladas por el gobierno, así como el ambiente que existe para favorecer el desarrollo de los negocios en suelo marroquí.

En la Figura 5.26 se presentan los resultados de la encuesta en cuanto a la opinión de la influencia de las políticas de educación del Gobierno marroquí en relación con la decisión de invertir en este país. Se observa que la opción mayoritaria es la de una influencia positiva (51,43%), seguida por la opinión de que no tiene ninguna influencia (28,57%). En este caso, se observa que hay opiniones opuestas, un 5,71 de las empresas consideran que la influencia de las políticas educativas es muy positiva, mientras que el 2,86% piensa que esta influencia es muy negativa.

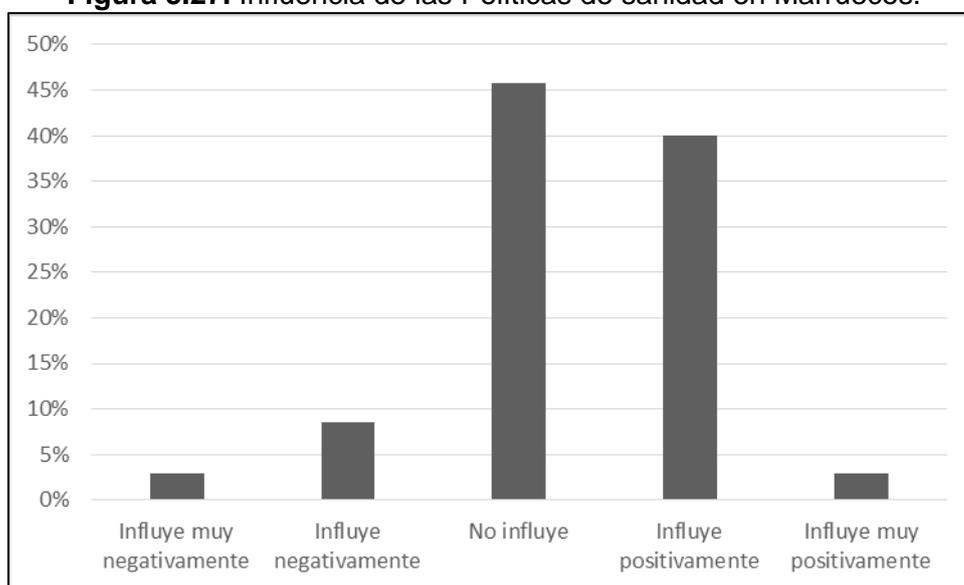
Figura 5.26. Influencia de las Políticas de educación en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Si se analiza la influencia de las políticas de sanidad en Marruecos, como factor determinante de la atracción de IED, se observa que su influencia no es tan positiva como ocurría en el caso de las políticas de educación. En este caso, la opinión preponderante es que no tiene influencia, con un 45,71% de las respuestas, como puede apreciarse en la Figura 5.27. La segunda opción más votada es que las políticas de sanidad tienen una influencia positiva, con un 40% de las opiniones. De nuevo, en este factor se han encontrado opiniones contrapuestas, pues hay un 2,86% de la muestra que opina que tiene una influencia muy positiva, y otro 2,86% de la muestra piensa que su influencia es muy negativa.

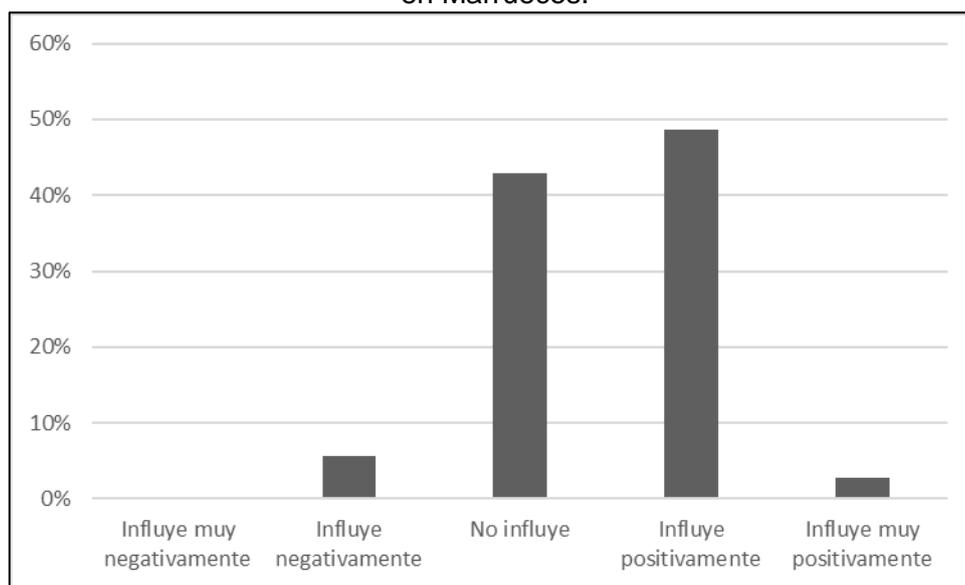
Figura 5.27. Influencia de las Políticas de sanidad en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En cuanto a las políticas de privatización de empresas y de liberalización económica que ha mantenido el Gobierno marroquí en los últimos años, se ha de destacar que la opinión mayoritaria de las empresas del sector automotriz de Marruecos es que su influencia ha sido positiva, con casi la mitad de los votos (48,57%), como se aprecia en la Figura 5.28. En este caso, no se ha recogido ninguna impresión de que estas políticas hayan tenido una influencia muy negativa.

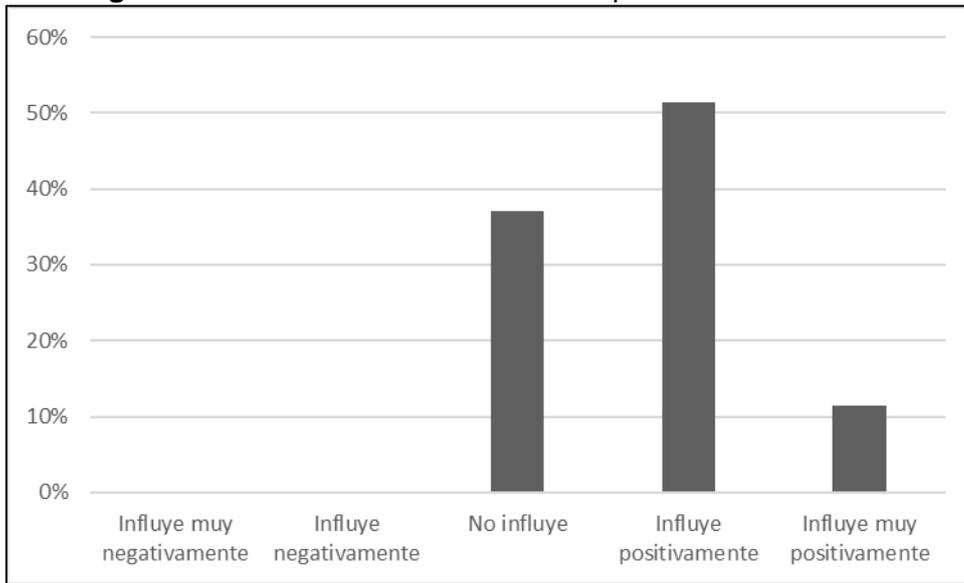
Figura 5.28. Influencia de las Políticas de privatización y liberalización económica en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

En los últimos años, Marruecos ha tenido un comportamiento político muy seguro, lo que ha hecho que la economía marroquí se haya beneficiado de su estabilidad, hecho que se ha trasladado a las empresas de la muestra. En este sentido, la opinión que han vertido, como se puede apreciar en la Figura 5.29, es que el 51,43% de las empresas consideran que ha sido un factor con una influencia positiva, mientras que un 11,43% de ellas piensan que ha tenido una influencia muy positiva. El 37,14% restante creen que no ha tenido influencia alguna en su decisión de invertir en suelo marroquí.

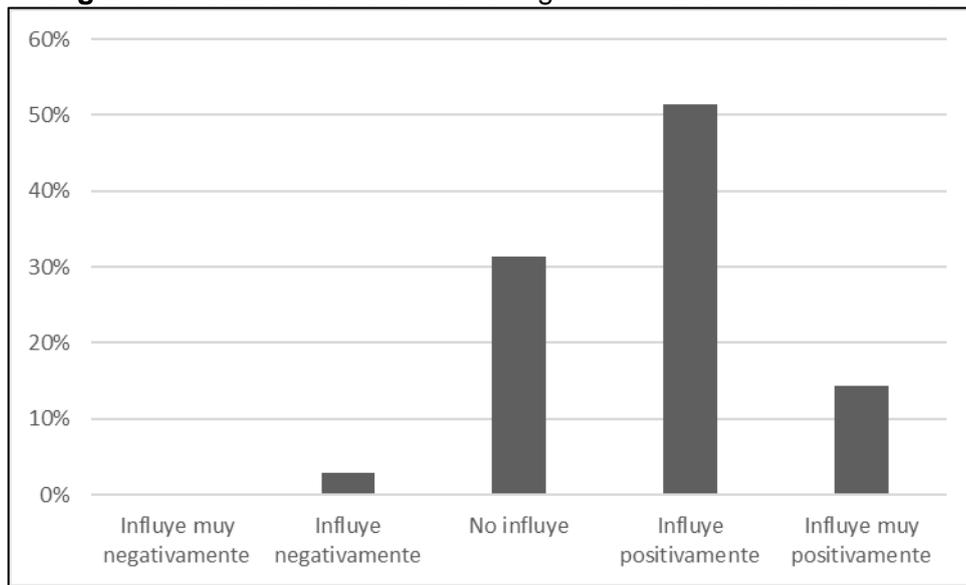
Figura 5.29. Influencia de la Estabilidad política en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Conjuntamente con la estabilidad política y el desarrollo económico de Marruecos en las últimas dos décadas, el Gobierno ha orientado sus políticas económicas hacia el desarrollo de ciertos sectores, considerados como estratégicos, entre los cuales está el sector industrial, y más específicamente el sector automovilístico. Este hecho ha sido bien valorado por las empresas de la muestra, que consideran que las estrategias sectoriales seguidas por Marruecos han tenido una influencia positiva (en el 51,43% de los casos) o muy positiva (en el 14,29% de los casos), a pesar de que en este caso, ha habido una empresa (un 2,86% de la muestra) que las ha valorado como negativas para la decisión de invertir en Marruecos. En la Figura 5.30 se pueden apreciar estos datos, incluyendo al 31,43% de las empresas que consideran que las políticas sectoriales no han tenido influencias sobre su decisión de invertir en Marruecos.

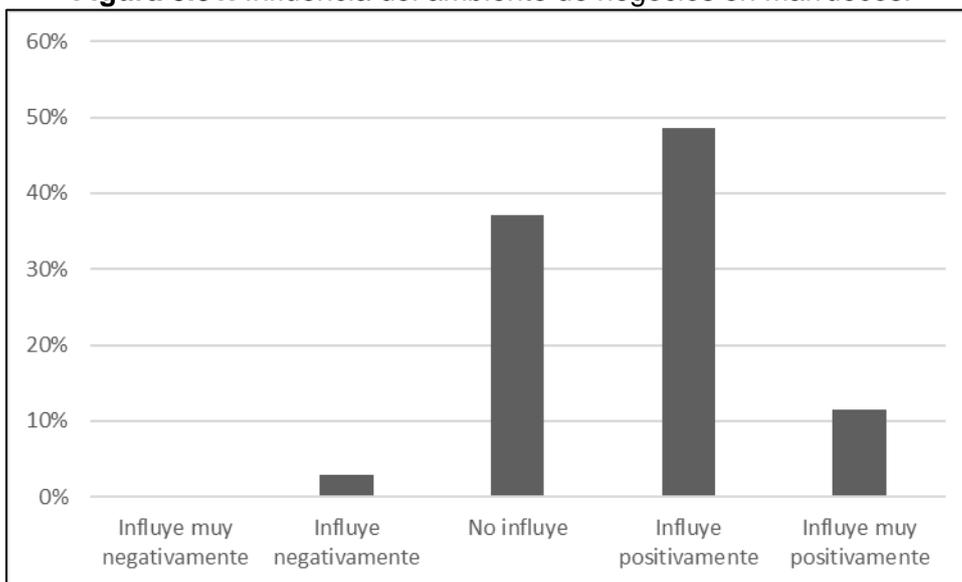
Figura 5.30. Influencia de las Estrategias sectoriales en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Todos estos hechos en cuanto a las políticas que ha establecido Marruecos para favorecer la entrada de capital extranjero determinan el ambiente de negocios general que las compañías pueden encontrar cuando deciden invertir en suelo marroquí. Preguntadas al respecto de dicho ambiente, el 37,14% de las empresas opinan que no influye en su decisión, mientras que la opinión más votada es que es un factor que influye positivamente (un 48,57% de las empresas piensan así). En la Figura 5.31 se puede observar, además, que el 11,43% consideran que el ambiente de negocios tiene una influencia muy positiva, mientras que el 2,86% opinan que el ambiente de negocios influye negativamente.

Figura 5.31. Influencia del ambiente de negocios en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

A modo de resumen de este apartado, en la Tabla 5.14 se muestran los porcentajes de respuesta que han mostrado las empresas en cuanto a su opinión sobre cada uno de los factores de origen político que determinan la IED en territorio marroquí. Si se observan los saldos de respuesta, se puede comprobar que los factores considerados más determinante por las empresas son los de la estabilidad política y las estrategias sectoriales desarrolladas por el Gobierno (ambos con un saldo de respuesta de 62,86 puntos porcentuales, si bien el porcentaje de respuestas favorables es superior para las estrategias sectoriales que para la estabilidad política, con el 65,72% y el 62,86%, respectivamente). Cabe destacar que el factor con una peor relevancia en cuanto a la determinación de atracción de la IED ha resultado ser las políticas de sanidad, cuyo saldo de respuesta es tan solo de 31,43 puntos porcentuales.

Tabla 5.14. Influencia de los Factores políticos determinantes de la IED en Marruecos.

	Muy negativa	Negativa	Ninguna	Positiva	Muy positiva	Saldo de respuesta
Políticas de educación	2,86%	11,43%	28,57%	51,43%	5,71%	42,85
Políticas de sanidad	2,86%	8,57%	45,71%	40,00%	2,86%	31,43
Políticas de privatización y liberalización económica de Marruecos	0,00%	5,71%	42,86%	48,57%	2,86%	45,72
Estabilidad política	0,00%	0,00%	37,14%	51,43%	11,43%	62,86
Estrategias sectoriales de Marruecos	0,00%	2,86%	31,43%	51,43%	14,29%	62,86
Ambiente de negocios favorable	0,00%	2,86%	37,14%	48,57%	11,43%	57,14

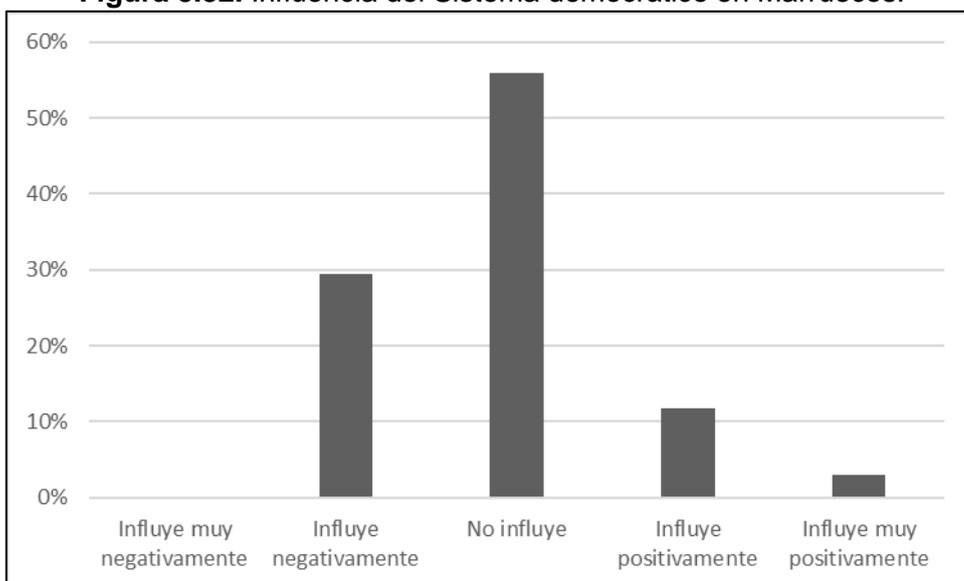
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

5.3.3.3. Factores Institucionales

Los factores institucionales que han considerado tradicionalmente los investigadores de la Inversión Extranjera Directa son la influencia del sistema democrático, la existencia de un mayor o menor grado de corrupción en la sociedad receptora de la inversión, así como el sistema jurídico del país receptor. Estos factores son de especial importancia para este estudio, por las características singulares que presente Marruecos. Es por eso que este apartado va a permitir extraer conclusiones sobre la importancia de los determinantes institucionales en la atracción de la IED por Marruecos en general y en particular por su industria automovilística.

Si se tiene en cuenta el sistema democrático en Marruecos, se observa que la opinión que tienen las empresas del sector automotriz no es demasiado positiva, como puede verse en la Figura 5.32. De hecho, el 29,41% de las empresas piensan que el sistema democrático influye negativamente en la decisión de invertir, mientras que sólo el 14,70% de las empresas tienen una opinión favorable (positiva o muy positiva). La opción más votada es que el sistema democrático no tiene influencia, con un 55,88% de las opiniones.

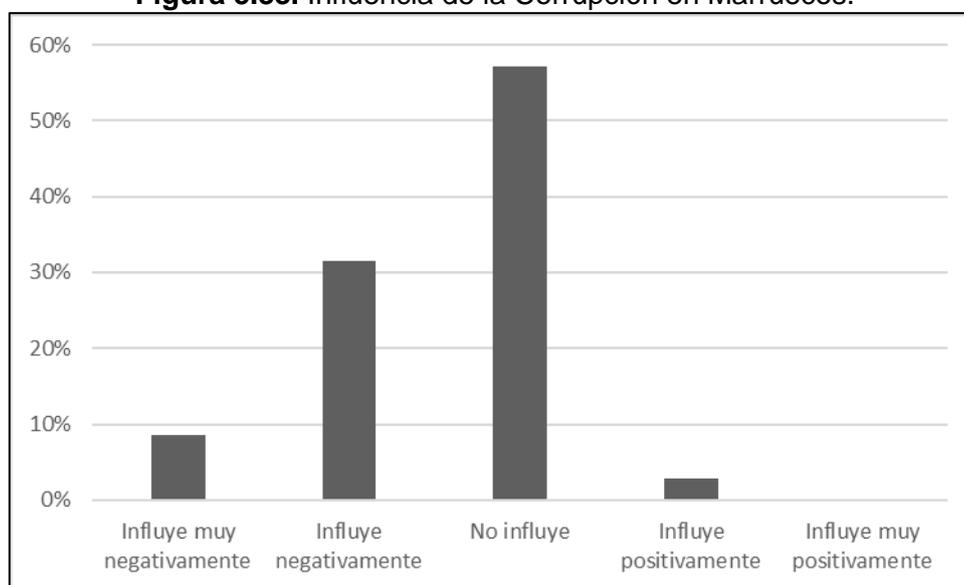
Figura 5.32. Influencia del Sistema democrático en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

La corrupción es el elemento que recibe una peor valoración por parte de las empresas del sector automotriz en Marruecos. Como se puede apreciar en la Figura 5.33, pese a que la opción más votada es que no tiene una influencia en la decisión de invertir (con un 57,14% de la muestra), hay un 31,43% de empresas que opinan que es un elemento que influye negativamente y un 8,57% que incluso creen que ejerce una influencia muy negativa en la IED en Marruecos. Sólo hay una empresa (que representa el 2,86% de la muestra) que tiene una opinión favorable sobre el estado de corrupción en Marruecos y su influencia sobre la decisión de invertir en territorio marroquí.

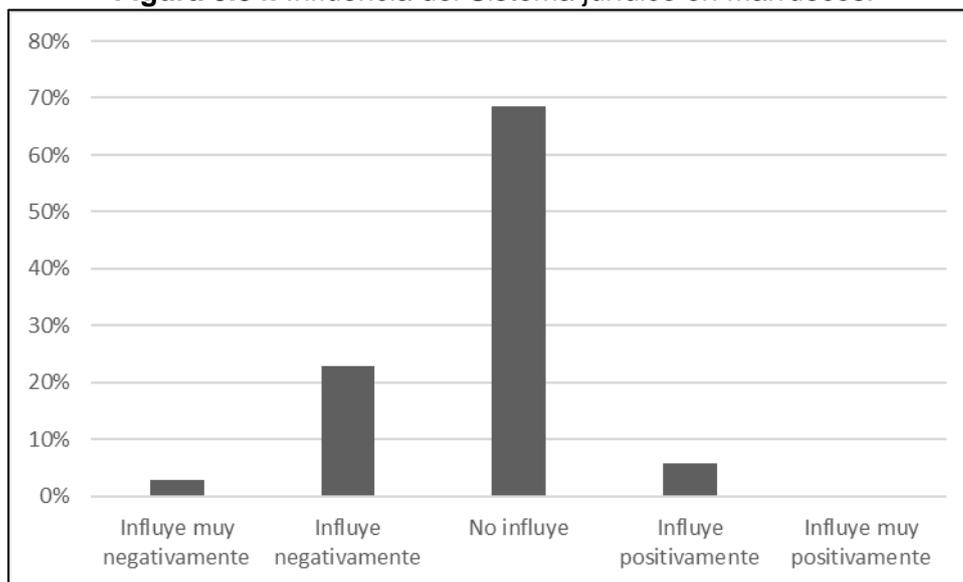
Figura 5.33. Influencia de la Corrupción en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

El sistema jurídico marroquí tampoco parece favorecer demasiado la Inversión Extranjera Directa en Marruecos, como se aprecia en la Figura 5.34. Pese a que las respuestas se inclinan mayoritariamente por el hecho de que este sistema no influye en la decisión de invertir (el 68,57% de las empresas opinan de esta forma), hay un 25,62% de las empresas que opinan que la influencia de este factor es negativa o muy negativa, frente al 5,71% de las mismas que opinan que su influencia es positiva.

Figura 5.34. Influencia del Sistema jurídico en Marruecos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

Para concluir este apartado, se presenta un resumen de los resultados obtenidos en relación con los factores institucionales que determinan la IED en la Tabla 5.15. Como elemento de síntesis, además de los porcentajes que se han obtenido en cada una de las opciones posibles para cada pregunta planteada, se incluyen nuevamente en esta tabla los saldos de respuesta, que en este caso son negativos para todos los factores analizados. En este sentido, lo peor considerado es la corrupción en Marruecos, que obtiene un saldo de respuesta de 37,14 puntos porcentuales negativos, lo que hace que este elemento sea precisamente el mayor obstáculo que pueden encontrar las empresas a la hora de decidir invertir en suelo marroquí. El sistema jurídico tampoco parece ayudar a las empresas a tomar la decisión de invertir en Marruecos, pues tiene un saldo de respuesta negativo de 20,01 puntos porcentuales. Por último, el sistema democrático, último elemento considerado como factor institucional que determina la IED, tiene también una valoración negativa, con un saldo de respuesta de 14,71 puntos porcentuales negativos, lo que hace que el sistema político de Marruecos se pueda considerar como un hándicap a la hora de facilitar la Inversión Extranjera Directa en su territorio.

Tabla 5.15. Influencia de los Factores institucionales determinantes de la IED en Marruecos.

	Muy negativa	Negativa	Ninguna	Positiva	Muy positiva	Saldo de respuesta
Sistema democrático marroquí	0,00%	29,41%	55,88%	11,76%	2,94%	-14,71
La corrupción en Marruecos	8,57%	31,43%	57,14%	2,86%	0,00%	-37,14
El sistema jurídico marroquí	2,86%	22,86%	68,57%	5,71%	0,00%	-20,01

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la muestra.

CAPÍTULO SEXTO

CONCLUSIONES GENERALES, IMPLICACIONES, LIMITACIONES Y LINEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN

Como exponíamos al principio de esta Tesis, este Capítulo constituye la última etapa de nuestra investigación. Con este trabajo, hemos intentado aportar conocimiento sobre los factores que han podido ser más determinantes en la elección de Marruecos como destino de la IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil. Recordemos la principal pregunta de la investigación: ¿cuáles son los factores determinantes de la IED en el sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos?

Para delimitar el tema central de este estudio hemos repasado los determinantes de la inversión extranjera directa, partiendo el estudio desde el análisis general de la IED, hasta desembocar en el eje principal de la tesis que es la IED en el sector de la industria automotriz en Marruecos.

También se ha realizado una revisión de aquellas publicaciones relacionadas con la IED en general y el sector de la industria automotriz en particular. En este análisis se ha tratado de describir las diferentes teorías de la IED y se ha presentado la literatura empírica, en general, y de Marruecos, en particular.

Sin embargo, no hemos pretendido reconocer únicamente los trabajos académicos; además, hemos explorado diferentes trabajos de organismos internacionales y los datos oficiales existentes en el mundo profesional del sector. La conjunción de

diferentes fuentes nos ha permitido enriquecer los resultados de nuestra investigación.

Esta investigación ha partido de la consideración del sector de la industria auxiliar del automóvil en Marruecos como un sector en plena evolución y que supone una fuente importante al desarrollo económico marroquí. Para el desarrollo del trabajo, se ha tratado, como enfoque teórico básico, la inversión extranjera en Marruecos, así como el desarrollo del sector industria automotriz. Estos aspectos han sido tratados en los capítulos de la parte teórica del presente trabajo.

Por otro lado, se ha estimado interesante dar importancia a estudiar los principales sectores económicos de Marruecos, las perspectivas de su economía y las principales ventajas y desventajas que podría tener la inversión extranjera en Marruecos. En este sentido, se han detallado las medidas económicas, institucionales, legislativas y reglamentarias efectuadas por los poderes públicos para hacer que Marruecos sea más atractivo para los inversores extranjeros. Estas medidas han provocado que Marruecos haya logrado atraer a partir del año 1996 un flujo relativamente alto de capital extranjero debido, principalmente, al Programa Nacional de Privatizaciones.

En la parte relacionada con el desarrollo del sector automovilístico en Marruecos, se ha abordado la situación mundial y regional del sector, y hemos descubierto lo siguiente:

- La producción mundial del automóvil vio un progreso notable durante los últimos veinticinco años, con una producción que alcanzó los 90 millones de vehículos en 2015 frente a los 50 millones de 1990. Este aumento se explica principalmente por el crecimiento de la industria automotriz de China.
- La Unión Europea fue el primer centro de producción de automóviles en el mundo hasta el año 2009 antes de dar paso a China, que ha experimentado un volumen récord en términos de la producción de automóviles en los últimos años.
- La producción automotriz en África ha experimentado un crecimiento importante en la última década con una producción de casi 850.000 de vehículos en 2015 frente a los 420.000 en 2004. Este crecimiento se explica

principalmente por la implantación de la multinacional francesa Renault en la ciudad marroquí de Tánger en 2011 y la apertura—en los últimos años— de nuevas plantas en Suráfrica de los 7 fabricantes de vehículos que existen en el país (GM, Toyota Volkswagen, Ford, BMW, Mercedes y Nissan).

- Sudáfrica es el primer productor africano del automóvil en África, donde el sector conoce durante los últimos 10 años un desarrollo sostenible y este sector es uno de los sectores claves del país para su desarrollo económico y social. Aunque Egipto es uno de los países más importantes en la industria del automóvil en África, el sector presenta problemas serios debido a los problemas políticos que se están produciendo en el país desde el año 2009.
- Los principales países exportadores en el continente africano de este tipo de industria son Sudáfrica, Marruecos y Túnez. Cabe destacar que el principal país exportador, con mucha diferencia de los demás, es Sudáfrica con un volumen de exportaciones de más de 8500 millones de dólares en 2014.
- Así como los aspectos generales del sector en Marruecos y las principales medidas tomadas por el país para el buen desarrollo del sector, cabe resaltar la importancia de la implantación de la multinacional francesa Renault en la zona franca de Tánger a partir del año 2011, lo que ha significado una transformación económica sin precedentes en Marruecos. Esta implantación ha sentado las bases para el despegue de la industria de la automoción en Marruecos.
- Las exportaciones de automóviles de África conocen un crecimiento durante los últimos 10 años, con una tasa media de crecimiento anual del 14%. Este crecimiento ocurrió en las exportaciones debido principalmente al crecimiento del sector de la fabricación de automóviles en Marruecos con el inicio de la actividad industrial de la fábrica Renault en Marruecos en año 2011.
- El cableado es el primer subsector en términos de exportaciones del sector en Marruecos. A pesar del descenso en 2009 debido a la crisis económica, las exportaciones de cables de automoción han alcanzado 14,8 millones de dirhams en 2012 frente a los 10,1 mil millones de dirhams en 2007, con una tasa de crecimiento anual promedio del 8%. Un tercer segmento importante es el de los asientos y sus accesorios cuyas exportaciones ascendieron 1,3 a mil millones de dirhams en 2012.

La parte aplicada de nuestro estudio ha estado dedicada a analizar los datos de las encuestas ad hoc realizadas a las diferentes compañías que se han determinado finalmente: se trata de 75 empresas que representan en 2016 al sector de la industria automovilística de Marruecos y que cuentan con Capital extranjero. Las principales conclusiones obtenidas del análisis de estas encuestas se presentan a continuación:

- El coste y la calidad de la mano de obra, así como la geografía de Marruecos y su proximidad a la Unión Europea son dos factores más influyentes en la decisión de IED sector industria auxiliar del automóvil en Marruecos.
- La corrupción y las políticas de sanidad son los elementos que reciben una peor valoración por parte de las empresas del sector automotriz en Marruecos.
- La estabilidad macroeconómica y la tasa de crecimiento en Marruecos se consideran como factores de influencia positiva.
- La calidad de las infraestructuras que posee Marruecos a la hora de atraer la inversión a su territorio es muy bien percibida por parte de las empresas inversoras.
- En cuanto a la disponibilidad de recursos naturales en Marruecos, no se puede considerar que este factor sea determinante en la decisión de establecerse en Marruecos.
- El grado de apertura que está experimentando Marruecos, según las decisiones que ha tomado su gobierno en los últimos años, sí parece un factor importante para las empresas que se han establecido en el sector automovilístico marroquí.
- Las empresas no consideran la existencia de Zonas Francas en Marruecos como un factor influyente a la hora de establecerse en este país,
- Las políticas de educación del Gobierno marroquí en relación con la decisión de invertir en este país. Se observa que la opción mayoritaria es la de una influencia positiva.
- Las empresas consideran la estabilidad de la economía marroquí como un factor con una influencia positiva.
- El Gobierno marroquí ha orientado sus políticas económicas hacia el desarrollo de ciertos sectores, considerados como estratégicos, entre los cuales está el sector industrial, y más específicamente el sector automovilístico. Este hecho ha sido bien valorado por las empresas de la

muestra, que consideran que las estrategias sectoriales seguidas por Marruecos han tenido una influencia positiva.

- Todos estos hechos en cuanto a las políticas que ha establecido Marruecos para favorecer la entrada de capital extranjero determinan el ambiente de negocios general que las compañías pueden encontrar cuando deciden invertir en suelo marroquí. el ambiente de negocios tiene una influencia muy positiva.
- El sistema democrático en Marruecos y el sistema jurídico marroquí no parecen favorecer demasiado la IED sector industria automotriz en Marruecos.

Líneas futuras de investigación

En cuanto a las futuras líneas de investigación que se proponen a continuación, se pretende, por una parte, superar las limitaciones encontradas en la presente investigación y, por otra parte, ampliar el estudio incorporando nuevos elementos de análisis, sugeridos por el desarrollo y las conclusiones de la investigación realizada.

Por otro lado, se pueden analizar las oportunidades que presenta el desarrollo de la industria automovilística en Marruecos para las empresas del país vecino España. Estas empresas pueden beneficiarse de los movimientos del sector para garantizar un correcto acercamiento estratégico a la zona que permita responder a las necesidades de servicio, tanto productivas como logísticas y comerciales.

En este sentido, nos permitimos apuntar las siguientes cuestiones de interés que podrían derivarse del trabajo que hemos realizado y que no han podido ser abordadas por falta de tiempo y medios:

- La Industria Automotriz en Marruecos: Retos y oportunidades.
- Un análisis del sector automotriz y su modelo de gestión en el suministro de las autopartes.
- Impacto de la industria automotriz en la economía marroquí.
- Tendencias de la industria automotriz que afectan a los proveedores de componentes.
- Perspectivas de la Industria Automotriz Marroquí.

- Los principales riesgos de negocios: Puntos de vista de del sector industria automotriz sobre los riesgos a los que enfrentan los negocios en Marruecos.
- Comparativa internacional entre Marruecos y sus competencias en el sector de industria automotriz.
- Factores de Inversión Directa de empresas españolas en el sector de la industria automotriz en Marruecos.

REFERENCIAS

- ABDELBARI, T. (2015): «Pourquoi les investisseurs préfèrent le Maroc», *Économie*, Disponible en: <http://www.tsa-.com/20150621/pourquoi-les-investisseurs-preferent-le-maroc-a-lalgerie/:12>.
- AGUENIOU, M. (2015): «Le Maroc, un pays très attractif», *La vie économique*, 08 agosto: 12.
- AIZERMAN, J. (1992): «Exchange Rate Flexibility? Volatility and the Patterns of Domestic and Foreign Direct Investment?», *NBER Working Paper*, No. 3853: 220-259.
- ALSAN, M., BLOOM, E., CANNING, D. (2004): «The Effect of Population Health on Foreign Direct Investment», *NBER Working Papers*, No. 10596: 167-182.
- ASIEDU, E. (2002): «On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?», *World Development*, 30(1): 107-119.
- ASIEDU, E., LIEN, D. (2011): «Democracy, foreign direct investment and natural resources», *Journal of International Economics*, 84: 99-111.
- AZIZ, A. (2014): «Entretien avec Monsieur le ministre de l'agriculture Marocain», *Le matin*, 02 Octobre: 10.
- BACHIRI, M. (2012): «Pourquoi les IDE choisissent le Maroc», *Reporters*, 12 de décembre: 123-138.
- BALDWIN E., SEGHEZZA, E. (1996): «Growth and European Integration: Toward an Empirical Assessment?», *Centre for Economic Policy Research, Discussion*: 1393-1436.
- BANCO MUNDIAL (1998): *The World Bank's Experience with Post-Conflict Reconstruction*, Département de l'évaluation des opérations, Washington: 109-112.
- BANCO MUNDIAL (2013): «Développement économique et les perspectives de la région MENA», *Investissaient 2003-2012*: 107-121.
- BELARBI, M. (2015): «Le Maroc et les investissements», *l'économiste*, 08 septembre: 9.

- BELARBI, M. (2014): «Le Maroc et les investissements», *l'économiste*, 04 Janvier: 6.
- BEVAN, A., ESTRIN, S., MEYER, K. (2004): «Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies», *International Business Review*, 13(1): 43-64.
- BOUKLIA-HASSANE, R., ZATLA, N. (2001): «L'IDE dans le Bassin Méditerranéen: Ses Déterminants et son Effet sur la Croissance Économique», *Les Cahiers du CREAD*, No. 55: 118-143.
- BRACONIER, H., NORBACK, J.(2002): «Vertical FDI Revisited», *Research Institute of Industrial Economics. Working Paper Series*, No. 579: 2-5.
- BUCKLEY, P., CASSON, M. (1976): «Models of the Multinational Enterprise», *Journal of International Business Studies*, 29 (01): 21-44.
- BUCKLEY, P., CASSON, M. (1976): *The future of the Multinational Firm*. Basingstoke and London: Mc Millan: 95-98.
- BUSSE, M. (2004): «Transnational Corporations and Repression of Political Rights and Civil Liberties: An Empirical Analysis», *Kyklos*, 57 (1): 45-66.
- CAMPOS, F., KINOSHITA, Y. (2003): «Why does FDI go where it goes? New Evidence from the Transition Economies», *University of Michigan. William Davidson Institute Working Papers Series*, No. 2003-573:119-138.
- CAMPOS F., KINOSHITA, Y. (2008): «Foreign Direct investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America», *IZA Discussion Paper Series*, No 3332, February: 01-37.
- CHAKRABARTI, A. (2001): «The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions», *Kyklos*, 54(01): 89-113.
- CNUCED (1999): *Series on issues in International Investment Agreements: Scope and definition*, United Nations Publications, Geneva: 6.
- CNUCED (1999): *Accords internationaux d'investissement: concepts autorisant une certaine flexibilité aux fins de promouvoir la croissance et le développement*, Genève: 14.
- CNUCED (1997): «Rapport sur l'Investissement dans le monde, 1997. Les sociétés transnationales, la structure des marchés et la politique de concurrence». UNCTAD/ITE/ITT/5 (Overview). Genève:113-135.
- CNUCED (1996): «International Investment Agreements: A Compendium», vol. I: *Multilateral Instruments*: 4.

- CUERVO-CAZURRA, A. (2008): «Better the Devil you don't Know: Types of Corruption and FDI in Transition Economies», *Journal of International Management*, 14: 12-27.
- CULEM, C. (1988): «Direct investment Among Industrialized Countries», *European Economic Review*, 32: 885- 904.
- DEVILLE, H. (2003): *L'intégration des espaces économique: Politiques commerciales et économiques*, Ed. Academia, Bruylant: 17.
- DRABEK, Z., PAYNE, W. (2002): «The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment», *World Trade Organization Economic Research and Analysis Division (ERAD)*, No. 99-02: 119-131.
- DUNING, J. (1979): «Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41: 269-295.
- ERNST & YOUNG GLOBAL LIMITED (2015): «Africa (2015). Making choices», *Emerging Markets Center*. 31-33.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2009): *Perspectives économiques regionales. Afrique subsaharienne: Retour à une croissance forte*, Washington: 22-23.
- FMI (1977): *Manuel de la balance des paiements*, 4éd., Washington: 136.
- FROOT, K., STEIN, J. (1991): «Exchange Rate and Foreign Direct investment an imperfect capital markets approach», *Quarterly Journal of Economics*, 196: 1191- 1218.
- GERMOUNI, M. (2015): «Maroc; les fruits de reformes», *la vie économique*, 10 Décembre :12.
- GERMOUNI, M. (2014): «Le protectorat français et les investissements au Maroc», *la vie économique*, 04 Décembre :12.
- GOODSPEED, J., MARTINEZ-VASQUEZ, J., ZHANG, L. (2006): «Attracting FDI: Are Other Government Policies More Important than Taxation in Attracting FDI?», *Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series, Georgia State University, Department of Economics International Studies Program, Working Paper*. No. 06-28, March: 249-268.
- GRAOUI, M. (2014): «Le Maroc et les reformes», *la vie économique*, 08 septembre: 9.
- GUITARD, L. (2015): «El sector de la automoción en Marruecos» *Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat*, Rabat:1-4.

- HAFID, A. (2015): «Entretien avec Monsieur le ministre de l'industrie Marocaine», *Usine nouvelle*, 02 Décembre: 12.
- HANSON, H., MATALONI, J., SLAUGHTER, J. (2001): «Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms», *BEA Papers, WP2001-01, Bureau of Economic Analysis*: 2-6.
- HANSON, R. (1996): «Human Capital and Direct Investment in Poor Countries», *Explorations in Economic History*, 33: 86-106.
- HAUT COMMISARIAT AU PLAN (HCP) (2015): *Rapport prévision économique*, 2 édition, Rabat: 121.
- HCP (2013): *Rapport économique*, 8 édition, Rabat: 88.
- HELPMAN, E. (1984): «A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations», *Journal of Political Economy*, 92(3): 451-471.
- HINES, R., RICE, M. (1994): «Fiscal Paradise: Foreign Tax Heavens and American Business», *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1): 149-182.
- HOLLAND, D., PAIN, N. (1998): «The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment», *National Institute of Economic and Social Research Discussion Papers*, No. 137: 167-181.
- JAIDANI, C. (2013): «Véhicules d'occasion: L'importation reprend en 2012», 10 de Enero. Disponible en: <http://www.financenews.press.ma>.
- JEON, B., RHEE, S. (2008): «The Determinants of Korea's Foreign Direct Investment from the United States, 1980-2001: An Empirical Investigation of Firm-Level Data», *Contemporary Economic Policy*, 26 (1): 118-131.
- JUN, W., SING, H. (1995): «Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries», *World Bank Policy Research Working Paper*, No.1531: 171-192.
- KHALIDI, M. (2010): «les IDE et les pays récepteurs», *Reporters*, 10 de décembre: 113-128.
- KRAVIS, I., LIPSEY, R. (1980): «The location of Over sea Production and Production for Export by U.S. Multinational Firm», *NBER Working Paper*, No. 1482, June: 342-361.
- KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. (1996): «Economie internationale»; *Ouvertures Economiques*: 74-81.
- LEHESSEN, H. (2015): «Entretien avec Monsieur le ministre de tourisme Marocain», *Le matin*, 30 Octobre: 4.

- LOUHMADI, M. (2002): «Les IDE, la nouvelle stratégies des firmes», *Reporters*, 15 de décembre: 123-138.
- LI, Y., ZHANG, X. (2005): «Securing credit card transactions with one-time payment scheme», *Electronic Commerce Research and Applications*, vol. 4 (4): 413-426.
- MÉON, G., SEKKAT, K. (2004): «Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy», *The World Economy*, 27(9): 1475-1498.
- MICHALET, C. (1999): «La séduction des nations ou comment attirer les investissements», *Economica*: 112-121.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO MARROQUÍ (2015): «Strategie sectorielle marocaine». Disponible en <http://www.invest.gov.ma/>.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA MARROQUÍ (2016): «Plan Marocvert». Disponible en <http://www.agriculture.gov.ma/>.
- MINISTERIO DE ENERGÍA MARROQUÍ (2015): «Strategie énergétique marocaine». Disponible en <http://www.mem.gov.ma/SitePages/Default.aspx#>.
- MINISTERIO DE EMPLEO MARROQUÍ (2015): «Charte nationale de l'Education et formation». Disponible en <http://www.emploi.gov.ma/index.php/fr/>.
- MINISTERIO DE TRASPORTE Y LOGÍSTICA MARROQUÍ (2015): «Visión logistique». Disponible en <http://www.equipement.gov.ma/AR/Pages/Accueil.aspx>.
- MINISTERE FINANCE MAROC (2014): «Rapport artisanat Maroc», 6 édition, Rabat: 121.
- MORISSET, J. (2000): «Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter», *World Bank Policy Research Working Paper*, No.2481: 239-251.
- NASSER, D. (2015): «Paradoxes et freins qui handicapent la croissance du Maroc», *Usine nouvelle*, 04 Mars :12.
- NAJIB, B. (2014): «Entretien avec Monsieur le ministre délégué de transport et logistique Marocain», *Le Pjd*, 20 Octobre: 5.
- NOORBAKHS, F., PALONI, A., YOUSSEF, A. (2001): «Humain capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence», *World Development*, 29(9): 1593-1610.
- ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICOS (OCDE) (2014): «El trabajo estadístico de la OCDE», Paris: 20
- OCDE (2003): «Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux», Paris:1.

- OCDE (1994): «Coopération en matière de réglementation dans un monde interdépendant», Paris: 7.
- OFFICE CHERIFIENNE PHOSPHATE (OCP) (2014): *Rapport conjoncture*, 1 édition, Casablanca: 108-109.
- O'DONNELL, G. (1978): «State and Alliances in Argentina, 1956-1976», *Journal of Development Studies*, 15 (1): 3-33.
- ONYEIWU, S. (2000): «Foreign Direct Investment, Capital Outflow and Economic Development in the Arab World», *Journal of Development and Economic Policies*, 2(2): 27-57.
- RASCIUTE, S., PENTECOST, J. (2010): «A Nested Logit Approach to Modelling the Location of Foreign Direct Investment in the Central and Eastern European Countries», *Economic Modelling*, 27(1): 32-39.
- SACERDOTI G. (1997): «Bilateral Treaties and Multilateral Instruments on Investment Protection», *Academy of International Law, Recueil des Cours*, 269: 259.
- SCHNEIDER, F., FREY BRUNO, S. (1985): «Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment», *World Development*, 13(2): 165.
- SCHOLLES, M., WOLFSON, A. (1990): «The Effects of Changes in Tax Laws on Corporate Reorganization Activity», *Journal of Business*, No. 63(1): 5141-5164.
- SHATZ, H., VENABLES, A. (2000): «The Geography of International Investment», *World Bank Working Paper*, No. 2338: 256-269.
- SWENSON, D.L. (1997): «The Impact of U.S. Tax Reform on Foreign Direct Investment in the United States», *Journal of Public Economics*, 54: 243-266.
- THOMAS, E., GROSSE, R. (2001): «Country-of-origin Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market: the Case of Mexico», *Journal of International Management*, 7(1): 59-79.
- UNCTAD (2010): *World Investment Report*. Disponible en la página web: http://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf.
- UNCTAD (2009): *World Investment Report*. Disponible en la página web: http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.
- URATA, M., KAWA, H. (2000): «The determinants of the location of foreign direct investment by Japanese small and medium-sized enterprises», *Small Business Economics*, 15: 179-103.
- VERNON, R. (1996): «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 80: 190-207.

- WHEELER, D., MODY, A. (1992): «International Investment Location Decisions – The Case of U.S. Firms», *Journal of International Economics*, 33: 57-76.
- WEI S.J. (2000): «How Taxing is Corruption on International Investors?», *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), February: 107-119.
- WEI S.J. (2000): «Local Corruption and Global Capital Flows», *Brookings Papers on Economic Activity*, 31(2): 303-354.
- WOODWARD, P., ROLFE, J. (1993): «The Location of Export-Oriented Foreign Direct Investment in the Caribbean Basin», *Journal of International Business Studies*, 24(1): 121-144.
- YEAPLE, S. (2003): «The complex integration strategies of multinationals and cross dependencies in the structure of foreign direct investment», *Journal of International Economics*, 60(2): 293-314.

ANEXO 1

EMPRESAS MULTINACIONALES DEL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOVILÍSTICA EN MARRUECOS. 2016

Nombre de la empresa	Actividad desarrollada en Marruecos	País de origen	Localización
AMC PLASTIQUES	Fabricación de tapones de plástico para tuberías de industria automotriz, de ruedas dentadas y soportes de tuberías.	Francia	Tánger
ANSE	Fabricación de polímeros para la industria automotriz.	España	Tánger
ARMET ARMORED VEHICULS	Fabricación de equipos y cableado de cuadros eléctricos para la automoción.	Francia	Tánger
AURELL Y ARMENGOL	Fabricación de filtros para automóviles.	España	Tánger
AUTOMOTIVE CABLAGE CONTROL	Fabricación de componentes electromecánicos para la industria automotriz.	España	Tánger
AWSM	Fabricación de cables eléctricos para la industria automotriz.	Japón	Tánger
BAMESA	Preparación de chapas de acero para la industria automotriz.	España	Tánger
BATIFER	Estampado de metales para la industria automotriz.	Francia	Mohammadia
BONTAZ	Fabricación de piezas de inyección para automóviles.	Francia	Al-Jadida
CAPELEM	Inyección de plástico para la industria automotriz.	Francia	Mohammadia
CINETIC MAROC	Fabricación de manipulación y transporte automatizados sistemas para la industria del automóvil.	Francia	Tánger

Nombre de la empresa	Actividad desarrollada en Marruecos	País de origen	Localización
CLARTON	Fabricación de avisadores de automoción.	Suiza	Tánger
COFICAB	Fabricación de cables eléctricos para la industria automotriz.	Túnez	Tánger y Kenitra
COMPONENTES DE AUTOMOCION MARROQUIES	Fabricación de piezas de plástico para la industria automotriz.	España	Tánger
COVERCAR	Fabricación de fundas de asientos de coches.	España	Tánger
DELFINGEN	Fabricación de Los sistemas de protección para la fijación del cableado automático; Juntas de estanqueidad para Automoción fabricación de componentes y módulos de interior (plástico).	Francia	Tánger
DELPHI PACKARD TANGER	Fabricación de cableado, componentes y sistemas electrónicos para automóviles.	EEUU	Tánger (2) y Kenitra
DENSO	Fabricación de equipos de calefacción y de sistemas de aire acondicionado del habitáculo del vehículo.	Japón	Tánger
ECI	Fabricación de cableado para automoción.	EEUU	Tánger
ELASTOMER	Fabricación Moldes de goma y piezas de Automoción.	Reino Unido	Tánger
EMDEP	Producción de herramientas, equipos y software específico para el ensamble y control de calidad de componentes eléctricos para la industria de la automoción.	España	Tánger
EPP NATUR	Fabricación de diversos productos para la industria del automóvil (por ejemplo, asientos y frenos de mano).	España	Tánger
FAPEC	Fabricación de cableado para la industria automotriz.	Francia	Casablanca
FAURECIA	Fabricación de asientos para la industria del automóvil.	Francia	Kenitra
FEDERAL MOGUL	Fabricación de cableado para automoción.	EEUU	Tánger
FUJIKURA AUTOMOTIVE EUROPE	Fabricación de Componentes electrónicos automotrices.	Japón	Tánger y Kenitra
GMD METAL	Fabricación de Piezas embutidas para automoción. Fabricación de componentes y	Francia	Tánger

Nombre de la empresa	Actividad desarrollada en Marruecos	País de origen	Localización
	módulos de interior (plástico). Chapa, embutición y pintura.		
GRUPO ANTOLIN	Fabricación de Componentes y módulos para el interior del automóvil especializada en módulos de techo, puertas y asientos.	España	Tánger
GRUVAL	Fabricación de moldes de inyección para industria automotriz.	España	Tánger
HIRSCHMANN AUTOMOTIVE	Fabricación de Conectores para industria automotriz.	Alemania	Kenitra
HISPAMOLDES	Fabricación de moldes y piezas para el sector automoción.	España	Tánger
IFPLAST AUTOMOBILE	Inyección de plástico para la industria automotriz.	Francia	Casablanca
INERGY	Fabricación de depósitos de combustible y sistemas de carburante para automoción.	Francia	Tánger
INOTECHA	Inyección de plástico para la industria automotriz.	Francia	Agadir
JOBELSA	Producción de tapicería para automóviles.	España	Tánger
LEAR CORPORATION	Fabricación de sistemas electrónicos y asientos para automóviles.	EEUU	Tánger (2) Kenitra (1) y Rabat (1)
LEONI	Fabricación de cableado para automoción.	Alemania	Casablanca (2)
MATRIVAL	Fabricación de piezas o moldes que se utilicen para la industria en general y, en especial industria automotriz, para la transformación de plásticos.	España	Tánger
MTS FREE ZONE	Fabricación de dispositivos de automoción.	Portugal	Tánger
MY MAX	Fabricación de diversos productos para la industria del automóvil.	Holanda	Tánger
NOVAERUM	Inyección de termoplásticos para la automoción.	España	Tánger
POLYDESIGN SYSTEMS	Fabricación de textiles para el automóvil. Guarnecidos de puerta, Guarnecidos de techo. Guarnecido interior (tejidos) y asientos.	EEUU	Tánger
POWEREX	Fabricación del transistor bipolar de puerta aislada (IGBT,	Francia	Tánger

Nombre de la empresa	Actividad desarrollada en Marruecos	País de origen	Localización
	del inglés Insulated Gate Bipolar Transistor).		
PREMO MEDITERRANEE	Fabricación de componentes electrónicos para la industria automotriz.	España	Tánger
PROCESOS INDUSTRIALES DEL SUR MAROC	Producción de piezas de plástico para la industria automotriz.	España	Tánger
PROINSUR	Inyección de termoplásticos. Tubos aislantes eléctricos y térmicos, Fundas para proteger de la abrasión y reducir el sonido, componentes reflectantes del calor. Juntas resistentes al calor libres de amianto.	España	Tánger
PROMOCAB	Fabricación de cableado para la industria automotriz.	Francia	Casablanca
RELATS	Fabricación tubos aislantes eléctricos), carcasas, reflectores transparencias y tapones de reglaje. Fabricación de componentes y módulos de interior (plástico).	España	Tánger
REYDEL	Fabricación de componentes de interior para la industria del automóvil.	Francia	Tetuán
SAINT-GOBAIN SEKURIT	Fabricación y venta de vidrio y parabrisas de automóviles.	Francia	Kenitra
SAVOY MOULAGE	Fabricación e inyección de piezas de plástico para el sector del automóvil.	Francia	Tánger
SAVOY MOULAGE MAROC	Inyección de piezas plásticas de automóviles.	Francia	Tánger
SCHLEMMER MAROC	Fabricación de tuberías flexibles y componentes de plástico de automóviles.	Alemania	Tánger
SEALYNX AUTOMOTIVE	Fabricación de Juntas de estanqueidad para automoción. Fabricación de componentes y módulos de interior (plástico).	Francia	Tánger
SEBN	Fabricación de cableado para automoción.	Alemania	Tánger
SEGAPLAST	Inyección de plástico para la industria automotriz.	Francia	Casablanca
SEWS	Fabricación de cableado para automoción.	Japón	Kenitra
SINDEV	Estampado de metales para la industria automotriz.	Francia	Marrakech

Nombre de la empresa	Actividad desarrollada en Marruecos	País de origen	Localización
SINFA (CLARCOR)	Fabricación de filtros para la industria automotriz.	EEUU	Casablanca
SINFA CABLES	Fabricación de cableado para la industria automotriz.	Francia	Casablanca
SNOP	Fabricación de las piezas de la carrocería del automóvil, techos y puertas.	Francia	Tánger
SOCAFIX	Estampado de metales para la industria automotriz.	Francia	Casablanca
SONOCABEL	Fabricación de cableado para automoción.	Francia	Casablanca
STANDARD PROFIL	Fabricación de Juntas de estanqueidad para Automoción.	Turquía	Tánger
SULIMET MAROC	Fabricación de cableado para automoción.	Portugal	Tánger
TAKATA-PETRI MAROC	Fabricantes de volantes para automoción. Fabricación de componentes y módulos de interior (plástico).	Japón	Tánger
TE CONECTIVITY	Fabricación de componentes electrónicos para la industria automotriz.	Suiza	Tánger
TREROC	Fabricación de Fundas de asiento (cojín y respaldo); Revestimiento para maleteros; Absorbedores de energía; Moquetas habitáculo; Guarnecido interior (tejidos) y asientos.	Francia	Tánger
VALEO	Fabricación de proyectores y faros para la industria automotriz.	España	Tánger
VIRMOUSIL MAROC	Fabricación de componentes electrónicos y Conectores, componentes del sistema de limpiaparabrisas, componentes del sistema de bloqueo de las puertas delanteras, puertas traseras, guantera, etc.	Portugal	Tánger
VISA	Fabricación de armaduras de asientos para la industria automotriz.	España	Tánger
VISTEON	Fabricación de Tableros de a bordo, guanteras, guarnecidos interiores (plástico), etc. fabricación de componentes y módulos de interior (plástico).	EEUU	Tánger
YAZAKI	Fabricación de Cableado de automoción.	Japón	Tánger, Kenitra y Meknes

ANEXO 2

CUESTIONARIO

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL SECTOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MARRUECOS

La Universidad de Alcalá está llevando a cabo una investigación sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector de la industria automotriz en Marruecos. Le ruego su participación en este estudio rellenando el cuestionario adjunto, para tratar de analizar los factores que determinan esa inversión en nuestro país.

Muchas gracias por su colaboración.

BLOQUE 1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.

Preguntas	Respuestas						
Datos de contacto	Nombre de la empresa:						
	Persona de contacto:						
	Dirección:						
	Teléfono:						
	e-mail:						
Forma jurídica (marque X en la casilla correspondiente)	Sociedad anónima	Sociedad de responsabilidad limitada	Sociedad colectiva	Sociedad en comandita simple	Sociedad en comandita por acciones	Sociedad en participación	Sociedad mixta
País de origen:							
Año de establecimiento en Marruecos:							
Número de empleados:							
Sector de actividad (marque X en la casilla correspondiente)	Cableado para automoción	Fabricación de componentes y módulos de interior (plástico)	Fabricación de depósitos de combustible	Fabricación de proyectores y faros	Guarnecido interior y asientos	Otros	
¿Está la empresa certificada según la normativa de calidad ISO/TS 16949?(marque X en la casilla correspondiente)?					SI	NO	
Si la respuesta anterior es negativa, la empresa tiene planteado tener esta certificación. (Marque X en la casilla correspondiente)					SI	NO	

**BLOQUE 2. VALORACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA EN
MARRUECOS**

Por favor, evalúe su grado de concordancia con respecto a cada una de las situaciones relacionadas en la tabla siguiente. Para ello, utilice una escala de 1 a 5, de acuerdo con las siguientes afirmaciones, (marque X en la casilla correspondiente), teniendo en cuenta que estas preguntas se refieren exclusivamente a la actividad que desarrolla su empresa en el territorio marroquí:

1 = Muy mal, 2 = Mal, 3 = Regular (ni mal ni bien), 4 = Bien, 5= Muy bien

Valoración de la actividad de la empresa en Marruecos	1	2	3	4	5
¿Cómo valora la cifra de negocios de la empresa?					
¿Cómo valora el nivel de beneficios de la empresa?					
¿Cómo valora la rentabilidad económica de la empresa?					
¿Cómo valora la actividad productiva de la empresa?					
¿Cómo valora la evolución de la plantilla de la empresa?					
¿Cómo valora la satisfacción de invertir en la planta en Marruecos?					

**BLOQUE 3. FACTORES DETERMINANTES DE LA IED EN EL SECTOR
AUTOMOTRIZ EN MARRUECOS**

Por favor, ahora evalúe en este bloque qué grado de importancia le da a cada uno de los siguientes factores. Utilice una escala de 1 a 5, con las siguientes afirmaciones, (marque X en la casilla correspondiente), con la siguiente interpretación:

1 = Influye muy negativamente, 2 = Influye negativamente, 3 = No influye

4 = Influye positivamente, 5 = Influye muy positivamente

Para facilitar su respuesta, va a encontrar las preguntas agrupadas en tres bloques de cuestiones relacionadas.

3.1. FACTORES ECONÓMICOS:

Factores económicos		1	2	3	4	5
Factor 1	“Estabilidad macroeconómica”					
Factor 2	“Tasa de interés”					
Factor 3	“Tasa de crecimiento”					
Factor 4	“Tamaño de mercado”					
Factor 5	“Coste y calidad de la mano de obra”					
Factor 6	“Calidad de las infraestructuras”					
Factor 7	“Disponibilidad de recursos naturales”					
Factor 8	“Grado de apertura comercial de Marruecos”					
Factor 9	“Fiscalidad y cargas tributarias”					
Factor 10	“Zonas francas en Marruecos”					
Factor 11	“Geografía y proximidad a Europa”					
Otro factor (especifique)						

3.2. FACTORES POLÍTICOS:

Factores políticos		1	2	3	4	5
Factor 12	“Políticas de educación”					
Factor 13	“Políticas de sanidad”					
Factor 14	“Políticas de privatización y liberalización económica de Marruecos”					
Factor 15	“Estabilidad política”					
Factor 16	“Estrategias sectoriales de Marruecos”					
Factor 17	“Ambiente de negocios favorable”					
Otro factor (especifique)						

3.3 FACTORES INSTITUCIONALES:

Factores institucionales		1	2	3	4	5
Factor 18	“El sistema democrático marroquí”					
Factor 19	“La corrupción en Marruecos”					
Factor 20	“El sistema jurídico marroquí”					
Otro factor (especifique)						

¡Muchas gracias por su colaboración!

ANEXO 3

QUESTIONNAIRE

FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN MOROCCO

The University of Alcalá is conducting research on Foreign Direct Investment (FDI) in the sector of the automotive industry in Morocco. I beg your participation in this study by completing the attached questionnaire, to try to analyze the factors that determine the investment in our country.

Thank you very much for your cooperation.

PART 1. GENERAL INFORMATION ABOUT THE COMPANY.

Questions	Answers						
Contact details	Name of the Company:						
	Contact Person:						
	Address:						
	Phone number:						
	e-mail:						
Legal form (Tick X in the appropriate box)	Anonymous society	Limited liability society	Collective society	Limited partnership	Limited partnership by shares	Joint venture	Mixed society
Country							
Year of establishment in Morocco:							
Number of employees:							
Activity sector (Tick X in the appropriate box)	Automotive wiring	Manufacturing of components & inside modules	Manufacturing of deposits of Gas	Manufacturing of projectors and headlights	Interior trim and seats	Others	
Is the company certified according to the standards ISO / TS 16949 Certification? (Tick X in the appropriate box)					YES	NO	
If the previous answer is negative, does the company intend to have the Certification? (Tick X in the appropriate box)					YES	NO	

PART 2. VALUATION OF THE COMPANY'S ACTIVITY IN MOROCCO

Please rate your degree of agreement with respect to each of the situations listed in the table below. To do this, use a scale of 1 to 5, according to the following statements, (tick X in the corresponding box), taking into account that these questions refer exclusively to the activity that develops your company in the Moroccan territory:

1 = Very bad, 2 = Bad, 3 = Indifferent (neither good nor bad), 4 = Good, 5 = Very good

Valuation of the activity of the company in Morocco	1	2	3	4	5
How do you assess the company's turnover?					
How do you rate the company's profit level?					
How do you value the economic profitability of the company?					
How do you value the productive activity of the company?					
How do you value the evolution of the company's staff?					
How do you evaluate the satisfaction of establishing the plant in Morocco?					

PART 3. DETERMINANT FACORS OF FDI IN THE AUTOMOTIVE SECTOR IN MOROCCO

Please, evaluate in this part how important is each one of the following factors Use a scale of 1 to 5, with the following statements, (tick X in the corresponding box), with the following interpretation:

1 = Influences very negatively, 2 = Influences negatively, 3 = It has no influence

4 = Influences positively, 5 = Influences very positively

In order to facilitate your answers, questions are grouped into three blocks of related issues.

3.1. ECONOMIC FACTORS:

Economic factors		1	2	3	4	5
Factor 1	“Macroeconomic stability”					
Factor 2	“Interest rate”					
Factor 3	“Growth rate”					
Factor 4	“Market size”					
Factor 5	“Cost and quality of workforce”					
Factor 6	“Quality of facilities”					
Factor 7	“Availability of natural resources”					
Factor 8	“The degree of trade liberalization”					
Factor 9	“The tax system”					
Factor 10	“The free zones in Morocco”					
Factor 11	“Geography and proximity to Europe”					
Another factor (please specify)						

3.2. POLITICAL FACTORS:

Political factors		1	2	3	4	5
Factor 12	“Education policies”					
Factor 13	“Health policies”					
Factor 14	“Policies of privatization and economic liberalization in Morocco”					
Factor 15	“Political stability”					
Factor 16	“Sectoral strategies in Morocco”					
Factor 17	“Favorable business environment”					
Another factor (please specify)						

3.3 INSTITUTIONAL FACTORS:

Institutional factors		1	2	3	4	5
Factor 18	“The Moroccan democratic system”					
Factor 19	“Corruption in Morocco”					
Factor 20	“The Moroccan judicial system”					
Another factor (please specify)						

Thank you very much for your collaboration!

ANEXO 4

QUESTIONNAIRE

INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER AU SECTEUR DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE AU MAROC

L'Université d'Alcalá mène actuellement une enquête sur l'investissement direct étranger (IDE) au secteur de l'industrie automobile au Maroc. Je vous demande votre participation à cette étude en remplissant le questionnaire ci-joint, pour analyser les facteurs qui déterminent l'investissement étranger au Maroc.

Merci beaucoup pour votre collaboration.

BLOC 1. INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LA SOCIÉTÉ.

Questions	Réponses						
Contact entreprise	Nom de l'entreprise:						
	Personne de contact:						
	Adresse:						
	Téléphone:						
	e-mail:						
Forme juridique (mark X dans la case appropriée)	Société anonyme	Société à responsabilité limitée	Société en nom collectif	Société en Commandite Simple	Société en Commandite par Actions	Société en Participation	Groupement d'intérêts économique
Pays d'origine:							
Année de création au Maroc:							
Nombre d'employées:							
Industrie (mark X dans la case appropriée)	Câblage automobile	Fabrication de composants & modules à l'intérieur (en plastique)	Fabrication dépôt carburant	Fabrication de projecteurs et des phares	Fabrication des sièges	Autres	
L'entreprise est certifiée selon les normes de l'ISO/TS 16949?(Mark X dans la case appropriée)					OUI	NON	
Si la réponse précédente est négative, la société a l'intention d'avoir la certification prochainement. (Mark X dans la case appropriée)					OUI	NON	

BLOC 2. ÉVALUATION DE L'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ AU MAROC

S'il vous plaît indiquer votre niveau d'accord par rapport à chacune des situations énumérées dans le tableau suivant. Pour ce faire, utiliser une échelle de 1 à 5, selon les déclarations suivantes (marque X dans la boîte), étant donné que ces questions concernent uniquement l'activité que votre entreprise sur le territoire marocain:

1 = très mal, 2 = Mal 3 = Indifférent (ni bien ni mal), 4 = Bien, 5 = Très bien

Évaluation de l'activité de la Société au Maroc	1	2	3	4	5
Comment voyez-vous le Chiffre d'affaires de l'entreprise?					
Comment évaluez-vous le niveau des bénéfices de l'entreprise?					
Comment évaluez-vous la rentabilité de l'entreprise?					
Comment évaluez-vous la production de l'entreprise?					
Comment évaluez-vous l'évolution de l'effectif des personnels?					
Comment évaluez-vous -en général- la satisfaction d'investir le site (Usine) au Maroc?					

BLOC 3. FACTEURS DÉTERMINANTS DE L'IED DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE AU MAROC

S'il vous plaît évaluer ce bloc maintenant quel degré d'importance accordée à chacun des facteurs suivants. Utilisez une échelle de 1 à 5, avec les énoncés suivants, (marque X dans la boîte), avec l'interprétation suivante:

1 = Influences très négative, 2 = Influences négatives, 3 = Aucune influence

4 = Influence positive, 5 = Influence très positive

Pour faciliter votre réponse, vous trouverez des questions regroupées en trois blocs de questions connexes.

3.1. LES FACTEURS ÉCONOMIQUES:

Les facteurs économiques		1	2	3	4	5
Facteur 1	“Stabilité macroéconomique”					
Facteur 2	“Taux d’intérêt”					
Facteur 3	“Taux de croissance”					
Facteur 4	“Volume de marché”					
Facteur 5	“Main d’œuvre marocaine”					
Facteur 6	“Les infrastructures au Maroc”					
Facteur 7	“Disponibilité des ressources naturelles”					
Facteur 8	“Ouverture Commercial du Maroc”					
Facteur 9	“Charges fiscales au Maroc”					
Facteur 10	“Zones franches au Maroc”					
Facteur 11	“Géographie et proximité a l’Europe”					
Un autre facteur (préciser)						

3.2. LES FACTEURS POLITIQUES:

Les facteurs politiques		1	2	3	4	5
Facteur 12	“Politique d’éducation”					
Facteur 13	“Politique de la santé”					
Facteur 14	“Politiques de privatisation et ouverture économique au Maroc”					
Facteur 15	“Stabilité politique”					
Facteur 16	“Stratégies sectorielles au Maroc”					
Facteur 17	“Environnement des affaires au Maroc”					
Un autre facteur (préciser)						

3.3 LES FACTEURS INSTITUTIONNELS:

Les facteurs institutionnels		1	2	3	4	5
Facteur 18	“Système démocratique marocain”					
Facteur 19	“La corruption au Maroc”					
Facteur 20	“Système judiciaire marocain”					
Un autre facteur (préciser)						

Merci de votre collaboration!

