

La IED en Marruecos y la UE

FDI in Morocco and the EU

Cristian PÉREZ ARRANZ

Universidad Complutense de Madrid (España)
crper01@ucm.es

Recepción: Julio 2018

Aceptación: Noviembre 2018

RESUMEN

El presente trabajo perfila el dibujo de la llegada de inversión extranjera directa (IED) a Marruecos en los últimos años, recogiendo cuáles son sus principales rasgos y cómo ha sido su reciente evolución. Este análisis consta, en primer lugar, de una parte descriptiva en donde, a través de datos estadísticos de fuentes oficiales y las aportaciones de numerosos autores, se detalla el papel de la IED en Marruecos y sus características fundamentales en el marco de la economía marroquí actual. Posteriormente, el análisis se concentra en la realización de una primera fase de metaanálisis en donde se profundiza en el tema, y se extraen varias conclusiones acerca de la importancia, mayor o menor, de las principales variables que influyen en la atracción de IED a Marruecos. Estas conclusiones analíticas se asocian finalmente con la información observada del panorama marroquí en este aspecto en el primer bloque de contenido descriptivo de este trabajo.

Palabras clave: IED, Marruecos, evolución sectorial, equilibrio macroeconómico, metaanálisis, transparencia económica, incentivos sectoriales, transformación productiva.

Clasificación JEL: R19, E02, E22, E44, E62, F21, O52.

ABSTRACT

The present paper addresses the arrival of foreign direct investment (FDI) to Morocco in recent years, collecting what are its main features and how has the recent development evolved. This analysis consists, in the first place, of a descriptive part where, through statistical data from official sources and the contributions of numerous authors, the role of FDI in Morocco and its fundamental characteristics in the framework of the current Moroccan economy is specified. Subsequently, the analysis focuses on the realization of a first meta-analysis phase where the subject is treated in depth, and several conclusions are drawn about the importance, greater or lesser, of the main variables that influence the attraction of FDI to Morocco. These analytical conclusions are finally associated with the information observed in the Moroccan panorama in this aspect in the first block of descriptive content of this work.

122

Key words: FDI, Morocco, sector evolution, macroeconomic balance, meta-analysis, economic transparency, sectorial incentives, productive transformation.

JEL Classification: R19, E02, E22, E44, E62, F21, O52.



1. INTRODUCCIÓN

El objeto de este trabajo es realizar un análisis de la evolución en los últimos años de la llegada de Inversión Extranjera Directa (IED) a Marruecos, como consecuencia de la apuesta de las autoridades marroquí de atraer IED. Es parte de la estrategia nacional de desarrollo económico, en base a la apuesta por el crecimiento de los sectores industriales con mayor valor añadido y a los recientes cambios legislativos para atraer mayor volumen de inversiones extranjeras a esos sectores que se están pretendiendo incentivar. Para ello, este trabajo se divide en dos grandes bloques.

El primer bloque ofrece un marco teórico donde se aborda por qué se considera valiosa teóricamente la IED y cuáles son sus efectos más beneficiosos sobre una economía específica como Marruecos. Posteriormente, se incluye una pequeña descripción de cuál es el contexto político-económico en el que se enmarca este país, así como un análisis de los principales rasgos de la economía marroquí desde el año 2000 hasta el presente año, haciendo hincapié en fechas señaladas como 2011, año del estallido de la “Primavera Árabe”, la cual convulsionó todo el norte de África, aun siendo menor el impacto en Marruecos que en otros países vecinos. En este capítulo, además, se expondrán las principales limitaciones que Marruecos presenta en relación con la llegada de IED de la mano de varios autores, teniendo en cuenta cómo es el modelo productivo marroquí.

123

El siguiente apartado realiza una aproximación sobre cuáles son las principales fuentes de estímulo en Marruecos para la llegada de IED. Se detalla cómo es el clima de inversión y las condiciones de atractividad de Marruecos para la llegada de IED, cuáles son los principales cambios recientes en la legislación marroquí en esta materia y, por último, si estos cambios se han traducido en una mejora o no, en el posicionamiento de Marruecos en el “Doing Business”, del Banco Mundial, que clasifica a las economías mundiales según las facilidades para hacer negocios en esos países, algo en íntima relación con el objeto de nuestro estudio: la atracción, variables determinantes y su peso, así como la evolución de la IED a Marruecos. A continuación, se dedicará otro apartado a los recientes planes de incentivo internos estatales para la atracción de IED, enmarcados en el “Plan de Aceleración Industrial 2014-2020” y el conjunto de incentivos estructurantes, sectoriales y regionales, apartado que merece tratarse de forma aislada debido a los muy importantes esfuerzos de las autoridades marroquíes en este ámbito. Por otro lado, también se abordarán los planes de incentivo no sólo internos sino también externos, haciendo el foco en el principal socio comercial y fuente de la IED hacia Marruecos: la Unión Europea (UE), con actuaciones en la materia mediante el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD), y el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos.

El segundo bloque de este trabajo pasará de la parte descriptiva del mismo a la parte analítica, mediante las fases iniciales de un metaanálisis que abordará las principales variables escogidas en relación a Marruecos. El objeto de esta parte del trabajo será realizar un análisis lo más detallado posible de variables que expliquen el desarrollo y evolución de la llegada de inversión extranjera directa a Marruecos de la mano de numerosos autores. No se realiza el tratamiento estadístico propio de un meta-análisis porque excede los instrumentos que deseamos aplicar.

El trabajo finalizará con unas conclusiones que guarden relación con la parte analítica del presente trabajo, y culminando con varios puntos clave que nos servirán para aclarar los resultados obtenidos en este análisis.

2. CONTEXTO TEÓRICO

Para realizar un análisis del panorama actual y su evolución reciente en Marruecos, referido a la llegada de inversión extranjera directa, es necesario realizar una mirada retrospectiva en el tiempo y saber qué rasgos definitorios tenía la economía de Marruecos en las décadas precedentes. Basándonos en la tesis doctoral de Larrabide (2016), la economía marroquí entre 1960 y 1982 tuvo una evolución bastante similar a la de otros países en vías de desarrollo. El periodo mencionado se caracterizó por su fuerte carácter estatista, traducido en un aumento vigoroso del gasto público como principal motor del desarrollo y del crecimiento económico del país.

Sin embargo, este tipo de políticas provocaron un elevado déficit que sumieron a Marruecos en una delicada situación financiera, por lo que, durante los años 1980, la deuda externa se descontroló, y durante esta década se generó una situación insostenible que desembocó en una ola de reformas de tono liberalizador, auspiciadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) bajo el Programa de Ajuste Estructural, lo que auspició un ajuste muy importante en el gasto e inversión pública, así como una refinanciación de la elevada deuda externa. Se adoptaron políticas destinadas a favorecer los flujos comerciales y la inmersión de Marruecos en las cadenas globales de valor, así como una progresiva reducción en los aranceles comerciales y otro tipo de limitaciones al comercio y a la llegada de inversiones extranjeras al país magrebí. Marruecos entró dentro de la ola neoliberal que sumergió a gran parte del mundo en esa década. Como parte de ello, también, hubo una serie de privatizaciones importantes de empresas estatales marroquíes, proceso que se aceleró en la década de los años 1990 (Drissi Kaitouni, 2007). A su vez, una nueva estrategia gubernamental se dirigió a fomentar las exportaciones y la apertura al exterior de la economía nacional. Se suprimieron trabas y monopolios públicos, especialmente aquellos sobre las exportaciones agrícolas y agroindustriales y, se aprobaron medidas para incentivar la economía industrial exportadora. Con las expectativas de cumplir con los requisitos de



los grandes organismos internacionales, Marruecos aprobó durante el año 1992 una Ley de Comercio Exterior nueva, con vistas, también, a lograr un futuro acuerdo de asociación con la Unión Europea. El marco que envuelve a esta batería de voluntades políticas desde las autoridades marroquíes era generar confianza ante el FMI y el Banco Mundial, para cumplir con la agenda pactada con estos organismos, así como lograr estabilidad macroeconómica para así atraer inversiones extranjeras y lograr un adecuado crecimiento económico. El culmen de este proceso fue el Acuerdo de Asociación de 1996 con la refundada Unión Europea¹. Los años 2000 sirvieron para encarrilar la nueva senda de desarrollo aperturista hacia el exterior adoptada por el ejecutivo marroquí. El gobierno de Mohamed VI, en 2005, adoptó la Iniciativa Nacional para el Desarrollo Humano (INDH), la cual se acometió con el propósito, según El Khamlichi y Marín Sánchez (2016), de integrar las nuevas políticas públicas en un modelo nuevo de desarrollo sostenible con el fin de elevar el índice de desarrollo humano en Marruecos. Sin lugar a duda, el año 2011 marcó un importante punto de inflexión en la historia reciente de Marruecos, año en el que un significativo malestar se apoderó del clima en la sociedad marroquí. La conocida como “Primavera Árabe” no tuvo una relevancia en Marruecos tan grande como en Túnez o Egipto, pero sí generó reclamaciones de una nueva Constitución más democrática, una separación de poderes con mayor efectividad y soluciones a los problemas de carestía en los servicios sociales y falta de oportunidades, en términos generales, para la población marroquí. El 9 de marzo de 2011, el rey Mohamed VI pronunció un discurso en el que se apeló a una nueva fase en el proceso de modernización y apertura democrática del país, así como una nueva estrategia de desarrollo socioeconómico para el país.

125

El contexto post-Primavera Árabe que se generó, según El Harchi (2015), está sembrado de dudas, puesto que en las últimas dos décadas ha habido una sucesión continuada de reformas calificadas como democráticas, lo que pudiera denominarse como una transición democrática permanente, sin embargo, la explicación de esta falta de total efectividad reside en que las actuaciones gubernamentales “pese a su agenda reformista y a avances notables en muchos ámbitos, no siempre se han basado en un auténtico proyecto modernizador” (El Harchi, 2015:19). Esta autora, afirma, que el nuevo escenario originado con la nueva Constitución prevé una serie de mecanismos para la mejora de la gobernanza económica, regulando la competencia en los mercados, así como incluye nuevos proyectos de regionalización donde se favorezca el desarrollo del sector privado a nivel local. Las líneas, por tanto, mantienen la tendencia desregulatoria -iniciada en la década de 1980- favorecedora para la llegada de capital extranjero a territorio marroquí.

2.1. Desarrollo teórico de la IED y su aplicación en Marruecos

Pudieran darse varias definiciones sobre qué es exactamente la inversión extranjera directa, y varias explicaciones de por qué se considera beneficiosa para la economía de un país en vías de desarrollo como Marruecos. Si nos atenemos a la definición del profesor marroquí Hmioui (2011)²: “la inversión extranjera directa refleja el objetivo de una entidad residente en una economía (inversionista directo) de adquirir un interés duradero en una entidad residente en una economía distinta a la del inversionista (empresa

de inversión directa)”. Desde una perspectiva teórica bajo el prisma de las teorías neoclásicas, se sostiene que la inversión extranjera directa es un catalizador de crecimiento económico (Azeroual, 2016), y el aporte de capital extranjero puede favorecer un incremento notable en la producción, especialmente en países en desarrollo con altas tasas de desempleo y una capacidad de ahorro insuficiente. Según teorías clásicas como el modelo de Solow (1956), mediante la hipótesis de los rendimientos decrecientes del capital, se supone que los países con un nivel de inicial de stock de capital per cápita bajo suelen tender a situarse con tasas de crecimiento económico alto, esto facilita la tendencia a converger con los países más ricos en el largo plazo. Sin embargo, en este modelo, se señala que el impacto de la IED en el crecimiento se ve limitado por la regla de rendimientos decrecientes, lo cual significa que la IED afecta a la producción per cápita sólo en el corto plazo, ya que el crecimiento a largo plazo sólo puede verse alterado de forma positiva si se introducen mejoras tecnológicas³. En relación con la teoría de Solow, autores como Balasubramanyam; Salisu y Sapsford (1996) añaden la idea base de que la acumulación de capital contribuye a la creación colectiva de nuevos conocimientos tecnológicos y organizacionales⁴, lo cual sostiene un crecimiento económico en el largo plazo y compensa el efecto del descenso de los rendimientos del capital.

126

A pesar de, como hemos visto, se considere que la llegada de IED por un país es generalmente positiva, numerosos autores plantean sus ciertas objeciones, tales como El Harchi (2015), el cual apunta que la IED sólo contribuirá de forma significativa al desarrollo socioeconómico cuando el país tenga una buena capacidad de absorción de la misma, no teniendo que haber tan solo un marco fiscal y regulatorio adecuado, sino también un aparato institucional que proporcione una completa seguridad jurídica así como un entramado que incluya al ámbito educativo, financiero y tecnológico⁵. Desde un punto de vista tecnológico, Henkelmen (2012) argumenta y defiende la importancia de los efectos colaterales positivos provocados por la transferencia de tecnología y conocimiento desde las industrias manufactureras y tecnológicas extranjeras a las compañías locales en Marruecos, lo cual genera beneficios desde el punto de vista de creación de empleo e incremento del PIB; mientras que Olivié; Pérez y Gracia (2013)⁶ tienen un punto de vista opuesto, señalando que las grandes diferencias tecnológicas entre las compañías extranjeras y las locales, así como el nivel de cualificación aún bajo y la escasez de adecuadas infraestructuras limitan, en gran medida, el llamado “efecto derrame”.

Otro grupo de autores directamente rechazan que la llegada de IED en el caso de Marruecos haya resultado ser positiva. El trabajo de Haddad y Harrison (1993)⁷ demostró que las consecuencias por la llegada de IED no fueron las mismas en unas ramas del sector industrial marroquí que en otras, habiendo un impacto negativo en el crecimiento de la productividad de estas empresas. Del mismo modo, Alaya (2006) a través de un estudio empírico, encontró que la llegada de IED estaba afectando negativamente al



crecimiento económico no sólo en Marruecos sino también en Túnez y Turquía, debido a que los inversionistas extranjeros estaban desplazando a los inversionistas locales, lo cual puede limitar considerablemente el crecimiento. De lo que no hay duda, es de la importancia, en sí, de la inversión extranjera directa en el mundo hoy en día, siendo tan importante como los flujos comerciales⁸ debido a la multiplicación de filiales de compañías por todo el mundo que explican el funcionamiento del sistema de exportaciones de una vasta mayoría de países. Dkhissi enumera varias características específicas de la IED en la actualidad, como pieza central del proceso de concentración a nivel mundial de la riqueza. Este autor, aporta que estamos viviendo un proceso de oligopolización en la economía mundial que está aumentando la concentración de la riqueza y está trastocando la tradicional lucha de poder entre los Estados y las empresas transnacionales en favor de éstas últimas. Ya que la decisión de realizar una inversión en un país extranjero siempre forma parte de una estrategia empresarial pensada en el largo plazo, y, por ende, pensada con búsqueda de beneficios empresariales sostenidos en el tiempo, ésta no tendrá por qué incurrir en beneficios para el Estado. Según dicho autor, los Estados se mueven entre la dicotomía de políticas de atracción de IED y políticas de conservación de los recursos autóctonos, especialmente aquellos sectores más estratégicos, debido a que el grado de concentración y oligopolización de la economía dirigen, en buena medida, la política económica de los Estados.

127

Para dirimir cuáles son los factores determinantes para atraer IED, incluyendo el caso específico de Marruecos, Sachwald (2001) señala que haya cierta disponibilidad de mano de obra cualificada, el nivel de innovación y tecnologización en esa economía, la infraestructura del Estado, y las posibilidades de acceso a mercados regionales. En el caso marroquí, las autoridades del país llevan décadas buscando mejoras en esos terrenos, con resultados que se irán mencionando a lo largo del presente trabajo.

La generalización de las políticas liberalizadoras y privatizadoras, y la progresiva reorientación de las grandes compañías transnacionales a complejizar sus estructuras productivas, cada vez más disgregadas obedeciendo a criterios de rentabilidad y de segmentación en nuevos mercados (Dkhissi, 2014), está también envolviendo a Marruecos y en la forma en la que este país busca atraer IED. Tal y como sostiene Azeroual (2016), la política de atracción de IED por parte de Marruecos ya desde los años noventa, es una pieza muy importante en la estrategia nacional de desarrollo, la cual persigue la diversificación de las fuentes de financiación de la economía para la mejora de la economía nacional, el desarrollo de los sectores estratégicos de mayor valor añadido, y la transferencia de tecnología, en especial para el sector manufacturero marroquí. Esta búsqueda de IED se confía a las posibilidades de un aumento de la competitividad de la economía marroquí, lo que debiera traducirse en una significativa creación de empleo dentro de un país con una elevada presión demográfica y alto desempleo juvenil.

En el siguiente apartado, se va a realizar un análisis, a rasgos generales, de la evolución de la economía marroquí en aquellos aspectos que guarden relación con el objeto de este

trabajo, y por ende, en relación con la llegada de inversión extranjera directa a Marruecos, para así dar una forma adecuada al contenido del presente trabajo.

3. RASGOS GENERALES DE LA ECONOMÍA DE MARRUECOS (1980-2018)

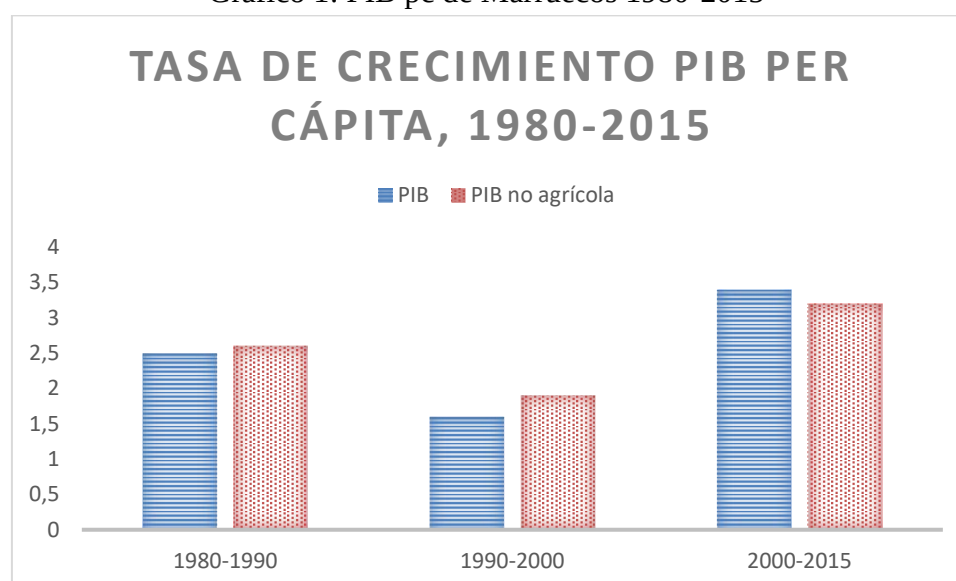
La economía de Marruecos presenta las características propias de un país en vías de desarrollo, si bien presenta rasgos específicos que comentamos. Su evolución en los últimos años ha mantenido una trayectoria con ciertas peculiaridades. Así, mientras que la década de los años 1990 es considerada como una década “perdida” (Chauffour, 2018), la década de los años 2000 es símbolo del despegue económico de Marruecos en base a crecimiento económico, reducción de la pobreza y una significativa alza en los ingresos medios de los marroquíes. Sin embargo, tal y como Chauffour (2018) expone, el modelo de crecimiento de los años 2000 se pone ahora en duda tras ver síntomas de cómo la economía marroquí no termina de despegar totalmente. A pesar de los esfuerzos del Gobierno en modernizar la estructura productiva, mejorar la burocracia y hacer a Marruecos un país más atractivo, los resultados hoy en día aún no son los esperados, permaneciendo Marruecos como un foco de emigración hacia Europa y presentando unos niveles de desempleo juvenil y de pobreza demasiado elevados.

Por otra parte, la economía marroquí sigue presentando una importante dualidad entre los sectores tradicionales (tanto en agricultura como en servicios), con tasas de muy baja productividad, y sectores más punteros que comienzan a despegar tímidamente (Secretaría de Estado de Comercio de España, 2013).

Además, Marruecos sigue registrando enormes disparidades económicas regionales: Más del 60% del PIB marroquí se concentra en las regiones costeras del país, destacando el área metropolitana de Casablanca, concentrando alrededor de una tercera parte de la economía nacional. Por el otro lado, en las regiones interiores y sureñas del país la economía tradicional, agrícola y ganadera, sigue siendo la predominante (BERD, 2015). La evolución del PIB marroquí bien podría claramente separarse en varias fases. Según datos del Alto Comisionado de Planificación⁹ marroquí, el PIB per cápita creció un promedio anual del 2,5% en la década de 1980; del 1,6% en la década de 1990; y casi del 3,5% en el periodo 2000-2015, tal y como se desprende del gráfico 1.



Gráfico 1: PIB pc de Marruecos 1980-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Alto Comisionado de Planificación de Marruecos

129

Estas cifras indican que el periodo más próspero de la economía marroquí en cuanto a crecimiento del PIB per cápita es el más reciente, desde el año 2000 hasta la actualidad. Las razones, según el Fondo Monetario Internacional (FMI 2015) podrían deberse a un control de la inflación, a la consolidación de las finanzas públicas marroquíes desde mediados de la pasada década, y también, a las políticas anticíclicas que dieron respuesta a los efectos de la crisis de 2008 en Marruecos. El paquete de estímulos fiscales originó un agujero en las cuentas públicas, pasando de un superávit del 0,4% en 2008 a un déficit del 7,3% en 2012. La deuda pública ascendió 18 puntos hasta el 64% en 2014, sin embargo, las medidas adoptadas por Marruecos, según este informe del FMI (2015¹⁰), consolidaron las cuentas a nivel macroeconómico, y generaron seguridad, de nuevo, ante los grandes mercados financieros internacionales. Si tomamos los datos del PIB en términos absolutos, el crecimiento en volumen durante este último periodo comienza a dar algunos síntomas de agotamiento. Si bien, según datos del Alto Comisionado de Planificación de Marruecos (ACP), el crecimiento promedio del PIB de 2002 a 2008 - antes del estallido de la crisis económica mundial- fue del 4,8% anual, para el periodo 2012-2016 es del 3,16% anual, tocando fondo en el último año con un crecimiento exiguo del 1,2%. ¿En qué se comenzó a sustentar el crecimiento durante el periodo de “esplendor” económico del país en los años 2000? El proceso de acumulación en Marruecos empezó a sustentarse de otra forma: el stock de capital fijo creció en más de un 80%, mientras que el stock de capital intangible creció en un 33%, según datos del CESE (2015)¹¹. Es por ello, que la estrategia gubernamental de fundamentar el crecimiento en la acumulación de capital fijo, para así atraer volúmenes importantes de IED se empieza a materializar en esta década.

En referencia al párrafo Anterior, por ende, el crecimiento del sector industrial -palanca promovida por el Gobierno como motor del crecimiento económico nacional mediante sus incentivos para atraer IED- debiera haber experimentado una evolución positiva reciente:

Tabla 1: Crecimiento PIB% promedio anual: Sector secundario y subsectores industriales

	2002-08	2012-16
Sector Secundario	4,4	1,7
Industria extractiva	3,9	-0,5
Industria alimentaria y tabaco	2,1	3,8
Industria textil y del cuero	0,1	-0,4
Industria química	2,6	-1,5
Industria mecánica, metalúrgica y eléctrica	6	4,7
Otras industrias manufacturadas	5	-1
Electricidad y agua	6,2	3,2
Construcción y obras públicas	7,5	1,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Alto Comisionado de Planificación de Marruecos.

130

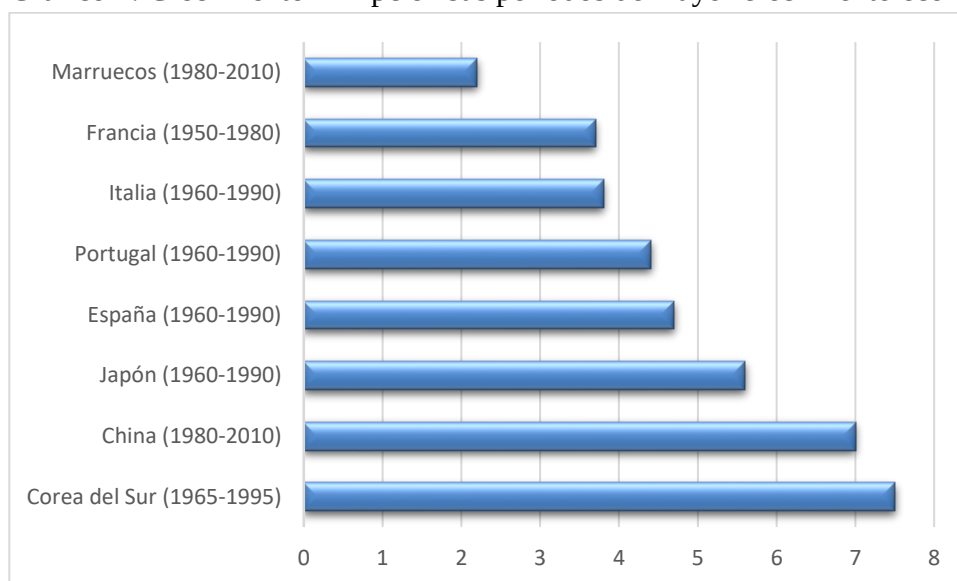
Los datos reflejan una evolución dispar entre los sectores industriales más dinámicos, como son el alimentario -muy relacionado con bienes de consumo no duraderos- y el mecánico, metalúrgico y eléctrico -en íntima relación con el incipiente sector automovilístico-; y sectores como el químico, el textil y cuero -en crisis endémica-, o el de otras industrias manufacturadas. Aun así, es pronto aún para valorar los resultados de las políticas de incentivo industriales estatales que se siguen implementando en la actualidad con el horizonte 2020¹². Con todos estos datos que hemos recopilado, cabe preguntarse si estos datos relativamente potentes correspondientes a las dos últimas décadas en la serie histórica de Marruecos, ¿son suficientes para lograr un verdadero proceso de desarrollo económico en Marruecos? Si comparamos el periodo 1980-2010 de Marruecos con aquellos periodos denominados como “milagro económico” para Europa Occidental¹³ y para los países de Extremo Oriente¹⁴ en la segunda mitad del siglo XX, podemos ver, tal y como queda reflejado en el gráfico 2, que la bonanza marroquí no llega a los niveles previos de esos países. Cabe preguntarse si ese periodo de expansión económica en Marruecos es suficiente como para consolidar un proceso de desarrollo económico notable y sostenido en el tiempo en este país.

Este desarrollo económico se encuentra enquistado, además, debido a las disparidades económicas entre estratos poblacionales y su distribución de la renta. Según el Alto Comisionado de Planificación marroquí, para 2012, el 20% de los hogares con menos ingresos acapararon tan solo el 5,4% de los ingresos. Además, el ACP, considera que solo el 53,3% de la población marroquí es clase media¹⁵, y un 33,6% es clase modesta, por lo que esto sumado al nivel elevado de subempleo y el elevado grado de informalidad en la



economía doméstica, provocan que no exista una clase media amplia que permita un mercado interior vigoroso. Éste es el motivo por el que Marruecos está desempeñando como estrategia de desarrollo incentivar sectores industriales estratégicos dedicados a la exportación como nuevo motor de la economía. El sector agrario, con salarios en torno a 0,55 y 0,65 euros/hora (Diario Oficial de la Unión Europea, 2014) provoca que una gran masa de trabajadores marroquí viva en condiciones casi de subsistencia, por lo que es difícil lograr un mercado interno sólido que dé la salida a la producción industrial marroquí.

Gráfico 2: Crecimiento PIB pc en sus periodos de mayor crecimiento económico.



131

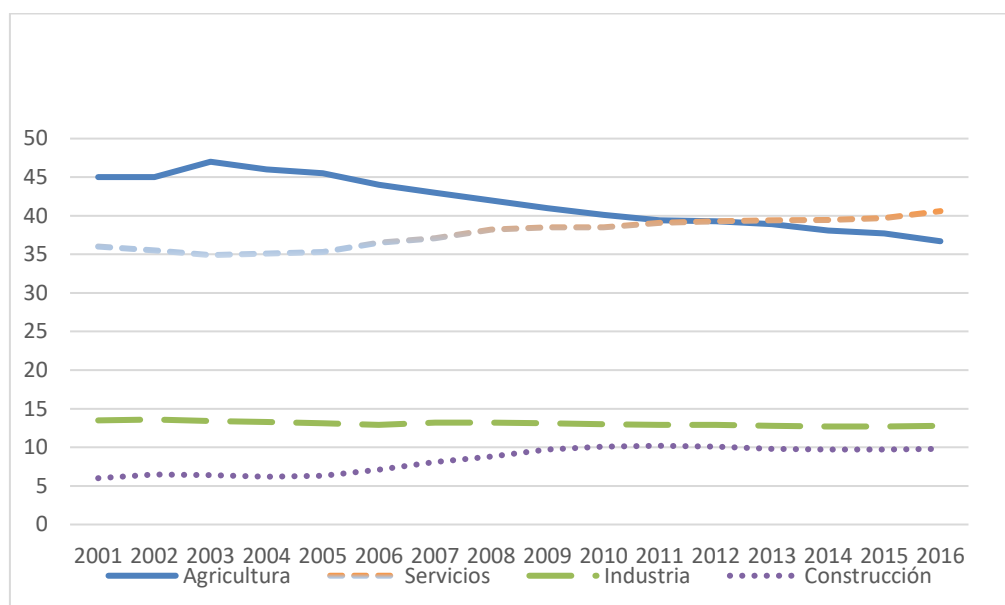
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Maddison, Universidad de Groningen.

Aun así, sí es cierto que los índices de pobreza han retrocedido, y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) ha aumentado progresivamente en los últimos años. Concretamente, según el ACP, la pobreza extrema medida en menos de dos dólares per cápita por día, ha pasado de un 20,2% de la población marroquí en 2001 a sólo un 1,3% en 2014, mientras que la pobreza multidimensional ha pasado del 25,2% en 2007 a un 6,1% en 2014. Por su parte, el IDH aumentó su puntuación en un 60% de 1980 a 2014, representando un incremento anual medio del 1,3%. La esperanza de vida marroquí se ha alargado más de 16 años en ese periodo, el tiempo medio de escolarización se ha incrementado en 3,2 años y los ingresos per cápita se han doblado en ese periodo, según Chauffour (2018)¹⁶. Respecto a la transformación productiva que se desea lograr en Marruecos, tal y como podemos ver en el gráfico 3, los resultados hasta el momento son algo escasos, y es que el sector agrícola sigue teniendo un porcentaje alto respecto al empleo, y el sector manufacturero, el cual se pretende incentivar como iremos repitiendo a lo largo de este trabajo, mantiene una evolución hacia el estancamiento.

El sector industrial marroquí, motor en la llegada de IED a Marruecos, se caracteriza por su elevado grado de concentración geográfica (Secretaría de Estado de Comercio de España, 2013), y su elevada concentración sectorial, permaneciendo el 40% de la industria en torno a Casablanca, y seguida en importancia de Tánger-Tetuán. Los planes gubernamentales de incentivos a la industria en sectores estratégicos, por tanto, solo benefician a las regiones ya industriales y no a grandes áreas rurales del interior del país, que permanecen en el letargo económico. Estos sectores estratégicos captadores en su mayoría de IED, comienzan a despuntar en la economía marroquí, aunque aún representan una parte pequeña de la economía nacional. Según el Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio marroquí, la industria del automóvil crece a tasas de dos dígitos anualmente, y la aeronáutica ha tenido un crecimiento del 17% medio anual desde 2010. Estos sectores tienen planes de incentivo por parte del Gobierno que se tratarán en apartados posteriores en este trabajo. Estos intentos de transformación del sector industrial marroquí sí están modificando la estructura de exportaciones de Marruecos, apartado fundamental a la hora de tratar la IED como objeto de estudio en este trabajo.

Gráfico 3: Evolución por sectores de empleo en Marruecos, 2001-2016

132

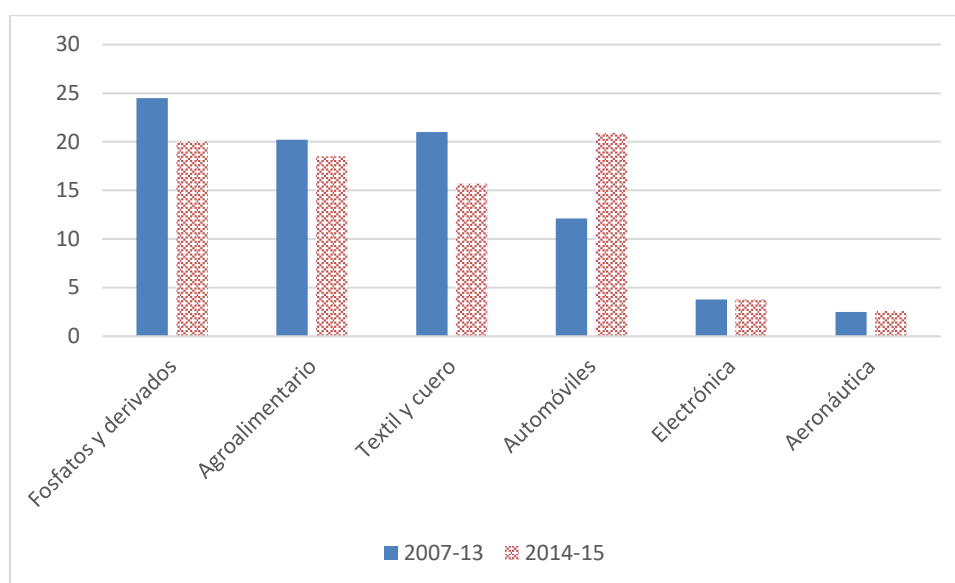


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Alto Comisionado de Planificación de Marruecos.

Concretamente, según datos de la Oficina de Divisas de Marruecos, el sector automovilístico ya es el principal motor de las exportaciones, por delante del tradicional sector de los fosfatos marroquíes, tal y como se expone en el siguiente gráfico:



Gráfico 4: Estructura de exportaciones de Marruecos 2007-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Foreign Exchange Office.

Comparando el periodo 2014-2015 respecto al de 2007-2013, vemos que el porcentaje representado por la industria de automóviles representa ya el 20% de las exportaciones, superando a los fosfatos, los productos agrícolas y el textil y cuero, que baja considerablemente de forma relativa. La electrónica y la aeronáutica aun no terminan de despuntar pese a los recientes incentivos, que serán tratados en apartados posteriormente. En resumen, no podemos obviar que Marruecos ha tenido una evolución claramente positiva en las últimas décadas en materia de crecimiento económico, reducción de pobreza, desarrollo humano y renta personal; sin embargo, una gran parte del país permanece agrícola, tradicional y sin el motor industrial sustentado en la incipiente industria automovilística de la que gozan regiones como Casablanca y el eje Tánger-Tetuán. En los próximos apartados vamos a intentar trazar un dibujo sobre cómo ha sido la evolución total y sectorial de la IED llegada a Marruecos, y cuáles son las líneas por las que Marruecos trabaja para atraer IED, tanto a nivel gubernamental, como a nivel externo por parte de su principal socio comercial y emisor de IED: la Unión Europea (UE).

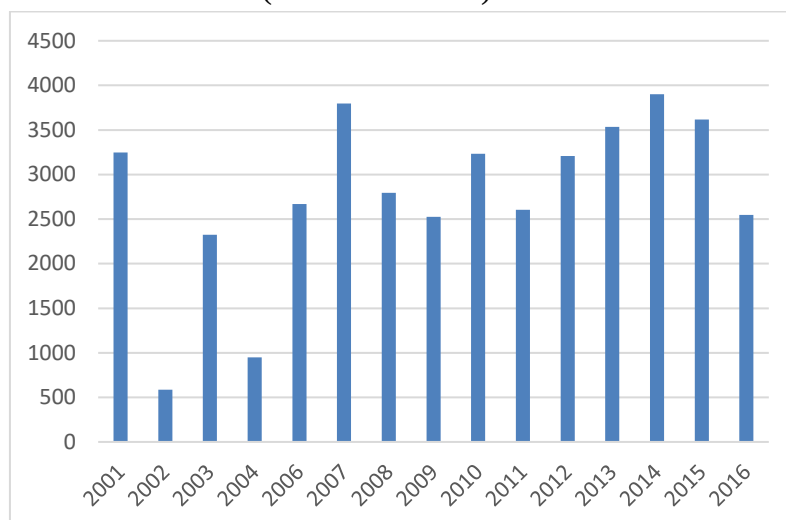
133

3.1 Evolución de la llegada de IED a Marruecos

Debido a la estabilidad macroeconómica lograda, y a aspectos como el aumento de la estabilidad política y de la seguridad jurídica (El Harchi, 2015) la IED creció de forma muy importante hasta 2008 en Marruecos, con una media anual de crecimiento del 5,1%. Además, los programas de privatizaciones iniciados en 1993 -47 entidades fueron privatizadas del sector turístico- alentaron la implantación progresiva de un número importante de compañías extranjeras en Marruecos. Según este autor, las IED han contribuido de forma notable a la diversificación sectorial y al crecimiento importante de los sectores industriales de alto valor añadido, en consonancia con las políticas de

estrategia gubernamentales. La evolución de la llegada de IED a Marruecos se recoge en el Gráfico 5:

Gráfico 5: Evolución IED (euros nominales) total a Marruecos. 2001-2016.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Foreign Exchange Office.

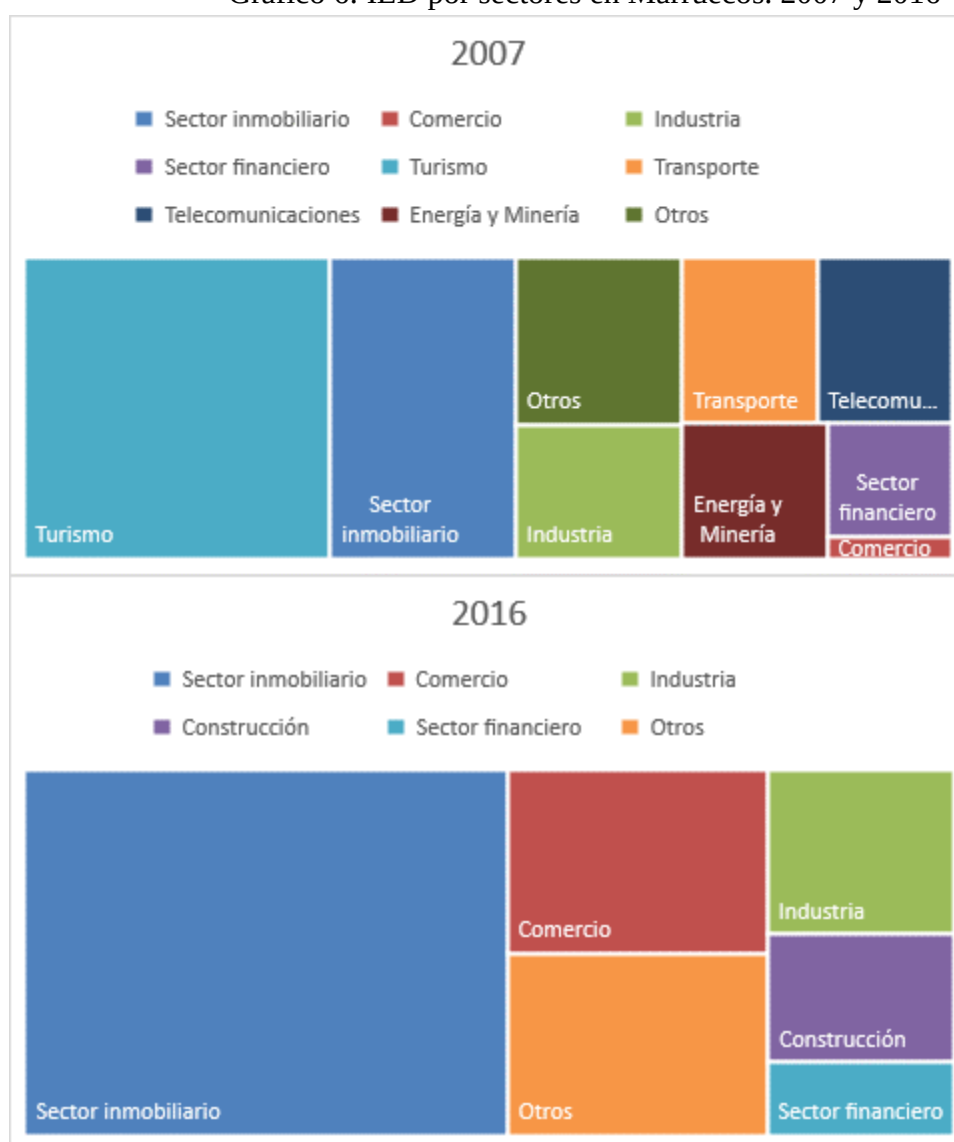
134

La evolución mantiene una tendencia ascendente, si bien, los picos de ciertos años como 2001 y 2003 fueron resultado de las operaciones que ocasionaron la adquisición del 35% del capital de Maroc Telecom por la francesa Vivendi (2001), y el 80% que Altadis adquirió de la empresa estatal marroquí Régie des Tabacs Marocains en 2003, por lo que esos años fueron marcados por operaciones empresariales contabilizadas como IED (Artetxe Larrabide, 2016). La evolución ascendente de 2010 a 2015 corrobora que la atraktividad del país para atraer IED superó a la mala coyuntura económica internacional, sin embargo, la caída del 11% en 2015 respecto al año anterior, y del 29% en 2016 respecto a 2015, según datos del Ministerio de AA.EE. de España¹⁷, pone en riesgo la tendencia positiva lograda en la última década, y con ello, los esfuerzos del gobierno de Marruecos para consolidar este país como polo de atracción de IED. En cuanto a la evolución en el reparto sectorial de la IED, tal y como queda reflejado en el gráfico 6:

Los datos reflejan que, mientras que en 2007 el sector turístico era principal destino de las IED (un 33% del total), en 2016 el sector inmobiliario se sitúa a la cabeza con un 52% de total. La industria aumenta ligeramente su porcentaje, copando el 8% en 2008 y un 9% en 2016. El resto de los sectores se reparten entre transporte, comercio, sector financiero, etc.



Gráfico 6: IED por sectores en Marruecos. 2007 y 2016



Fuente: Elaboración propia a partir del Foreign Exchange Office.

135

4. RELACIÓN MARRUECOS – UNIÓN EUROPEA

La estrecha relación entre Marruecos y la Unión Europea viene de muy lejos, concretamente, desde el año 1969, cuando -sobre la base jurídica del Tratado de Roma- se formalizó en Rabat el primer acuerdo de asociación entre la CEE y este país. Es un acuerdo estrictamente comercial sobre el que los productos manufacturados hechos en Marruecos disfrutaban de libre acceso al mercado comunitario, y ciertos productos agrícolas disfrutarían de reducciones en los aranceles (Artetxe Larrabide, 2016). En 1976, se firmó un nuevo Acuerdo de Cooperación en el marco de la Política Global Mediterránea (PGM), lo que sería un acuerdo preferencial no recíproco y por el que Marruecos tan solo se comprometía a conceder a la Comunidad Económica Europea (CEE) de entonces un trato no menos favorable que el régimen de nación más favorecida.

Sin embargo, tal y como Artetxe Larrabide (2016) expone, el sector industrial marroquí no pudo aprovecharse de las ventajas ofrecidas por la CEE, y el sector agrícola, pese a las concesiones para la importación de productos agrícolas marroquíes con numerosas preferencias arancelarias, productos delicados para países comunitarios como España y Portugal¹⁸ como el caso de los cítricos, la patata y el tomate, fueron especialmente tenidos en cuenta para adoptar medidas proteccionistas y así proteger a estos nuevos países miembro.

El año 2000 se considera clave en las relaciones bilaterales con la entrada en vigor del nuevo Acuerdo¹⁹ con el cual los productos industriales marroquíes se admitirían libres de derecho de aduana en la UE, excepto algunos agroalimentarios. Por el otro lado, las exportaciones europeas a Marruecos comenzaron un proceso de eliminación de aranceles de manera pautada. El año 2008, por último, se considera clave en este proceso histórico de eliminación de barreras, puesto que se firma el Plan de Acción para la implementación del Estatus Avanzado (Secretaría General del Consejo, 2013), con completa eliminación de barreras para los productos industriales marroquíes. Este Estatus Avanzado supone un punto de inflexión, puesto que se incluye en el acuerdo no solo el libre comercio en el sector industrial, sino que también integra agricultura, comercio, servicios y libre circulación de capitales, e incluso, la presencia temporal de personas físicas con fines profesionales, todo un hito sin precedentes en la historia de las relaciones migratorias UE-Marruecos. De esta evolución en las relaciones económicas entre la UE y Marruecos podemos deducir que se han caracterizado claramente por un progresivo acercamiento entre ambas partes y una pautada eliminación de obstáculos y barreras comerciales, aunque no en el tránsito de personas debido a la fuerte presión migratoria ejercida por este país hacia su vecino del norte. La consecución de esta evolución se sitúa en consonancia con la política comunitaria de fomento de las relaciones comerciales con sus vecinos del Sur, ya sea por intereses económicos propios, por intentos en la mejora de la situación económica de Marruecos, en este caso, para aliviar la presión migratoria, o bien, una mezcla de ambas. Este impulso de la UE a Marruecos encaja dentro de las pretensiones comunitarias de facilitar la llegada de IED a Marruecos, con el fin de estimular así su economía y su capacidad exportadora a la UE.

4.1. Incentivos UE a Marruecos: BEI y BERD

Los esfuerzos de la Unión Europea por aplicar instrumentos y programas de desarrollo económico en Marruecos, con el fin de potenciar el conglomerado industrial y agrícola marroquí y así mejorar la situación económica en el país se materializan fundamentalmente en los planes del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) dentro de la Estrategia de Cooperación de la Unión Europea con Marruecos. Tal y como señala la Secretaría de Estado de Comercio de España, en su informe de 2016 elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Rabat, el BEI tiene un peso importante en los flujos de ayuda recibidos por Marruecos, institución que entre 2004 y 2014 financió con más de



4.000 millones de euros distintos proyectos en suelo marroquí en materia de industria, transporte o infraestructuras. La construcción de la autopista Rabat-Casablanca, el puerto de Tangermed o los 9.649 nuevos kilómetros de carretera²⁰ suponen un importante impulso a las infraestructuras del país, uno de los pilares para que el flujo de IED pueda llegar a un país con una red de vías de transporte aún insuficiente.

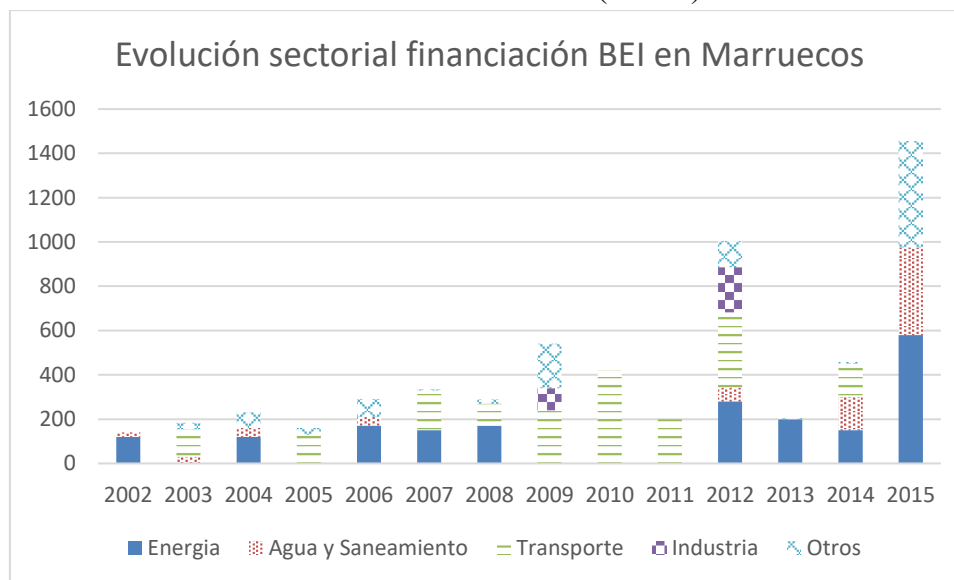
Es muy reseñable el objetivo europeo²¹ declarado de promover el crecimiento del empleo en Marruecos apoyando de forma directa al sector privado mediante la financiación de infraestructuras (Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, 2015), habiendo dedicado, de promedio, 500 millones de euros al año a este apartado en los últimos años. De hecho, según datos del BEI²², si observamos el reparto sectorial de las ayudas a Marruecos, las Infraestructuras se sitúan como la principal partida en el periodo 1978-2012, con un 42%, seguido de Energía e Industria, aunque al final de este apartado se hará un desglose completo de la evolución por sectores.

Por su parte, el BERD abrió en 2012 oficina en Casablanca, habiendo invertido hasta 2016 algo más de 1.000 millones de euros en 24 proyectos en Marruecos, según la Secretaría de Estado de Comercio de España (2016); operaciones relacionadas con la financiación del nuevo puerto de Nador West MED, entre otros proyectos, son el eje de las políticas de ayuda del BERD en este país, de forma que la temática de las inversiones es similar a la ejercida por el BEI. Por ende, la Estrategia de Cooperación de la UE con Marruecos guarda una estrecha relación con la política comunitaria de eliminación de barreras comerciales con este país. La fuerte inversión en infraestructuras -puertos y vías de tránsito marroquí-, pudiéramos ligarla con los esfuerzos europeos de promoción del potencial exportador marroquí hacia la UE y la actual política de desaparición de barreras arancelarias. Al igual que en el apartado anterior, desde este trabajo sostenemos que, de manera deducible, la UE mediante la supresión de aranceles y la promoción de infraestructuras, está ejerciendo un papel activo en los deseos de un aumento en la llegada de IED a Marruecos y la capacidad exportadora de la industria marroquí, debido a que el mercado interno aún es limitado.

El gráfico 6 muestra la evolución agrupada en sectores de destino de la financiación otorgada por el Banco Europeo de Inversiones (BEI) a Marruecos desde 2002 hasta 2015. La evolución es claramente favorable en la línea temporal. Sectorialmente, se han agrupado los distintos proyectos en esos cuatro sectores marcados, agrupando el resto de los proyectos financiados en la categoría “otros”²³. La categoría “transporte” es la que podría destacar sobre el resto debido a sus cuantías y su continuidad en la serie, por lo que podemos destacar que el BEI tiene como prioridad el fomento de las infraestructuras y vías de transporte marroquí para favorecer el desarrollo de su actividad económica y comercial, un sector vital también para la efectiva atracción de IED. Destacan también “energía”, con especial hincapié en nuevas plantas de energías renovables, “agua y saneamiento”, e industria con dos años destacados: 2009 y 2012, correspondiendo el primero de los años con el crédito del BEI por 100 millones de € para la nueva planta

automovilística de Renault, clave para el fomento de este sector industrial de clara vocación exportadora y atrayente de IED, lo que también constata la estrategia comunitaria de deslocalizar parte de la producción automovilística europea a este país, con intenciones que se escapan del alcance de este trabajo.

Gráfico 7: Evolución sectorial financiación (mill. €) BEI en Marruecos



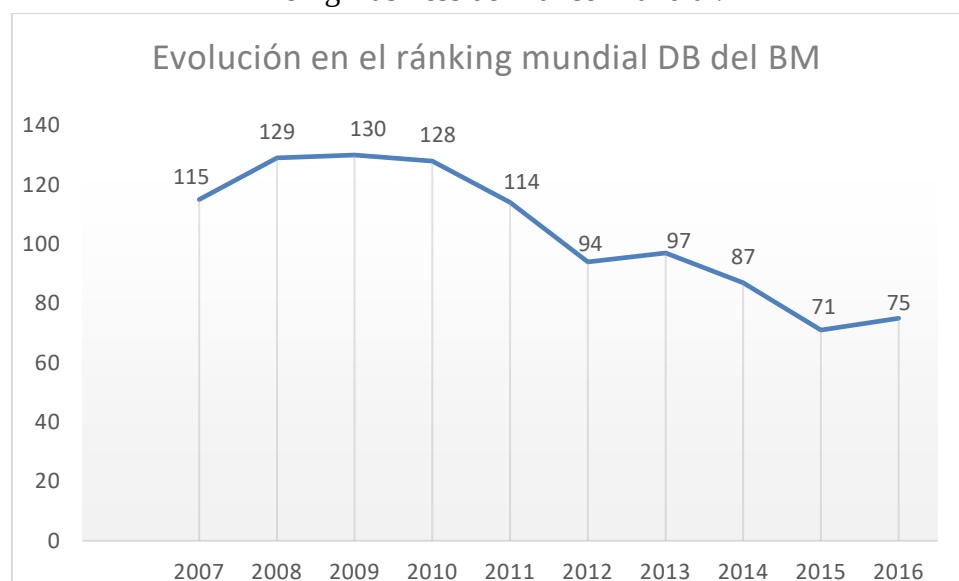
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BEI.

Gracias al gráfico 8, vamos a comprobar si pudiera existir una relación entre un aumento de la actividad del BEI en Marruecos con una mejora del posicionamiento de Marruecos en el ránking del Doing Business del Banco Mundial, que mediante distintas variables puntúa y posiciona a los países según la facilidad para hacer negocios, confianza de los inversores, agilidad burocrática, etc.

Efectivamente, podemos encontrar una asociación entre la mejora de la confianza del BEI en Marruecos con un aumento en la cuantía de los proyectos financiados en la serie temporal, con una mejora progresiva de Marruecos en el ránking mundial del Doing Business del Banco Mundial. Marruecos pasa de situarse en el puesto 130º en 2009 al 94º en 2012, para seguir descendiendo progresivamente hasta el puesto 75º en 2015 sobre un total de 189 países del mundo.

A priori, podemos considerar que los esfuerzos de Marruecos durante los últimos años para agilizar su burocracia, aumentar la transparencia e incentivar la llegada de inversores extranjeros a Marruecos está dando sus frutos debido a su mejora en el ránking del DB, lo cual está trayendo sus frutos como un aumento de la financiación de proyectos del BEI en suelo marroquí.

Gráfico 8: Evolución del posicionamiento de Marruecos en el ránking mundial del Doing Business del Banco Mundial.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DB del BM.

139

5. REGULACIÓN Y CLIMA DE INVERSIÓN EN MARRUECOS

La “Carta de Inversiones” (Charte de l’investissement, Ley Marco 18-95) es la norma de referencia en lo que respecta a la política de inversiones en Marruecos (Secretaría de Estado de Comercio de España, 2014) y tiene como objetivo promocionar la inversión local, así como la extranjera. Esta Ley Marco fija para un periodo de diez años los objetivos prioritarios del Estado marroquí para promocionar la inversión mediante estímulos fiscales. Estos objetivos se han redirigido en 2016 con el anuncio del Plan de Reforma de la Inversión (ICEX, 2016), que incluye la reforma de la Carta de Inversiones, y el cual va a incluir según este informe del ICEX (2016:1): “impuesto de sociedades 0% durante cinco años para las empresas industriales de nueva creación, desarrollo de al menos una zona franca por región, concesión del estatuto de zona franca a grandes industrias de exportación (...) y apoyo reforzado para las regiones menos favorecidas”. Esta serie de medidas refuerzan la estrategia estatal de seguir incentivando con aún mayor vigor la llegada de IED a Marruecos, especialmente en el sector industrial exportador. Con estas reformas se pretende animar el mejorable clima de inversión que actualmente ostenta Marruecos.

Si consideramos que el clima de inversión es el conjunto de todos los factores endógenos que influyen en las oportunidades e incentivos para que las empresas inviertan de manera rentable y hagan prosperar sus actividades (Banco Mundial, 2005), junto al poder de atracción de las inversiones extranjeras fruto de la demanda de las empresas de ventajas de localización y competitividad dentro del mercado mundial (Hmioui, 2011), podemos establecer que Marruecos tiene ciertas ventajas y desventajas en este aspecto.

Según el banco BNP Paribas (2018), las fortalezas de Marruecos residen en un marco legal muy favorable a los inversores, unos salarios aún bajos de forma relativa, una posición estratégica idónea entre Europa y África, una mano de obra joven y relativamente bien formada, y, por último, una estabilidad política de la mano de la monarquía de Mohamed VI.

Por el contrario, según este banco, los puntos flacos recaerían en un mercado interior aún muy limitado, una excesiva dependencia de la agricultura que hace a Marruecos dependiente de fenómenos climáticos, una excesiva burocracia pese a los avances registrados en los últimos años en este aspecto, las abultadas disparidades entre los entornos rurales y urbanos, y una falta de total transparencia en los mecanismos de contratación pública²⁴. No obstante, entre los puntos sobre los que Marruecos flaquea, según diversos autores como El Khamlichi y Marín Sánchez (2017) es el deficiente sistema fiscal, considerado como uno de los agentes más importantes que retrasan el desarrollo en este país. El sistema fiscal marroquí, pese al proceso modernizador llevado a cabo desde la década de 1980, ha degenerado en un sistema tributario muy imperfecto, en donde, según estos autores, el impuesto general sobre la renta y el impuesto de sociedades copan el grueso casi absoluto de los ingresos por impuestos directos, convirtiendo a este sistema fiscal en totalmente dependiente de esos dos únicos tributos²⁵.

En relación con lo anterior, autores como Jaidi y Cherkaoui (2004) critican que los cambios legales de las últimas décadas no se han visto acompañados de auténticas reformas efectivas en la administración local, por lo que Marruecos presenta aún ineficiencias importantes en el funcionamiento de la administración²⁶, lo que puede hacer de barrera de entrada para las inversiones extranjeras directas.

En lo que respecta al impuesto de sociedades marroquí, en íntima relación con las posibilidades de llegada de IED, Akesbi (2008) sostiene que este impuesto se caracteriza por su laxitud, por lo que se deja la puerta abierta a la evasión fiscal. El Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (2015) en su documento de estrategia para Marruecos, alerta sobre el bajo nivel de competitividad que prevalece en este país, el cual es resultado de las barreras de entrada no arancelarias que aún persisten, así como de un acceso a la financiación aún bajo, y unos niveles de gobierno corporativo aún demasiado bajos como para permitir que el potencial empresarial marroquí crezca a unos niveles adecuados con el fin de consolidar a Marruecos como un foco permanente y seguro para las inversiones extranjeras.

Hmioui (2011) subraya que el bajo nivel de infraestructuras en Marruecos que aún se mantiene pese a los recientes avances en este ámbito, repercute en la competitividad de Marruecos respecto a otros países del ámbito regional para absorber el flujo de inversiones extranjeras, así como el problema de la tierra (ICEX, 2018), que actuaría como otra barrera a la IED debido a que en este país, la propiedad de la tierra agrícola se



reserva a nacionales, pudiendo disfrutar los extranjeros tan solo de concesiones a largo plazo.

En el terreno de seguridad judicial para los inversionistas, Marruecos pierde terreno por sus flagrantes ineficiencias en su sistema judicial comercial (Henkelman, 2012), y el BERD (2015) en este sentido, también señala que Marruecos carece de un poder legal uniforme y moderno que permita la máxima seguridad judicial a los inversores. Este organismo destaca, así mismo, que el Código de Comercio marroquí no está unificado, y diferentes regímenes comerciales pueden convivir y solaparse simultáneamente, especialmente en el ámbito de los derechos de propiedad.

5.1. Incentivos estatales a la llegada de IED

El Gobierno marroquí está emprendiendo una política activa desde años en cuanto a atracción de IED, lo que sumado a la voluntad de agentes externos como el BEI y el BERD, entre otros, como hemos visto en apartados anteriores, diseñan la voluntad de Marruecos de atraer inversiones extranjeras. La nueva estrategia establecida por el ejecutivo marroquí se fundamenta en promocionar sus sectores de actividad más estratégicos, tal y como indican Agénor y El Aynaoui (2015), con vistas a reforzar la competitividad de sectores tradicionales como el textil²⁷, y también a desarrollar los nuevos sectores de producción de alto valor añadido intensivos en capital, y que, por tanto, necesitan de inversión extranjera para poder ser desarrollados. En los últimos años, el Gobierno marroquí ha emprendido distintas medidas para facilitar la llegada de inversión extranjera (BERD, 2015), desde el reforzamiento de las capacidades del Comité Nacional para el Clima Industrial, hasta una larga lista de incentivos institucionalizados, tales como rebajas de impuestos, concesiones de terreno, simplificación en los trámites administrativos o nuevos instrumentos de financiación para las empresas foráneas que deseen invertir.

141

Sin embargo, este organismo europeo vuelve a advertir que son necesarios más esfuerzos en materia de burocracia, transparencia, gobernanza y un sistema judicial más eficiente. Además de incentivos fiscales de derecho común, existen incentivos específicos financieros, fiscales y aduaneros (Secretaría de Estado de Comercio de España, 2016) y organismos concretos que lo gestionan, como son el Fondo de Desarrollo Industrial y de Inversiones (FDII) y el Fondo Hassan II para el Desarrollo Económico y Social. El primero, creado por la Ley de Finanzas de 2015 y con una dotación de 1.800 millones de euros hasta el horizonte 2020. Las autoridades marroquíes a través de esos Fondos proporcionan ayudas sectoriales a aquellas ramas de actividad con mayor interés en incentivar, como son la aeronáutica y automoción, con exoneraciones en el impuesto de sociedades los cinco primeros años, o el turismo, con el Plan Renovotel 3 que propone la modernización y renovación de hoteles con más de siete años, tal y como se recoge en el informe de la Secretaría de Estado de Comercio para 2016. También se recoge la voluntad gubernamental de reducir las diferencias regionales en el país, reduciendo impuestos a aquellas empresas que se implanten en las prefecturas con menor renta per cápita.

Como decíamos anteriormente, las autoridades marroquíes buscan apoyar sectores productivos estratégicos con la llegada de IED con objeto de especial atención. Cada sector dispone de un plan de desarrollo sectorial (El Harchi, 2015), como el Plan Marruecos Verde (PMV) o el Pacto por la Emergencia Industrial (PEI).

Según información rescatada en la página web del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio marroquí²⁸, este apoyo a sectores estratégicos aterriza sobre la movilización de 1.000 nuevas hectáreas de terreno para localizar nuevos parques industriales, vertebrados con las zonas francas de exportación de Marruecos: las zonas francas de Tánger, Kenitra, Casablanca (Midparc), Rabat (Technopolis) y Oujda (Technopole de Oujda). Se establece la condición de que al menos el 70% de la cifra de negocios de la empresa establecida en esas zonas francas debe proceder de la exportación, lo que reafirma de nuevo el deseo de impulso al sector exportador por parte del poder marroquí. Un modelo por el que las autoridades marroquíes más están apostando en los últimos tiempos son los partenariados público-privados (PPP) (El Harchi, 2015) que son un símbolo de las pretensiones estatales de dar mayores garantías jurídicas al sector privado y repartir riesgos entre el sector público y el sector privado.

142

En Marruecos, los sectores que están colmándose de PPP son la producción de electricidad, la distribución de agua, la red de autovías, la recogida de basuras y el alumbrado público, sectores que, si nos fijamos, son claves para modernizar el Estado y dotarlo de equipamientos y servicios básicos en pro de mayores facilidades para la llegada de IED. Según la Secretaría de Estado de Comercio de España (2016), el gobierno marroquí va a aplicar el sistema de PPP en todas las grandes inversiones para que así las cuentas nacionales no se descontrolen en cuanto a gasto público, y así pueda lograrse cierto equilibrio macroeconómico. Tal y como destaca el informe del Clima de Inversión de Marruecos para el año 2015 del Departamento de Estado de los EE. UU.²⁹, el proyecto de la Ciudad Financiera de Casablanca es un referente dentro de los partenariados público-privado que el ejecutivo marroquí está promoviendo, y así se pretende conseguir que Casablanca sea el nuevo centro neurálgico a nivel regional para atracción de flujos de inversión y movimientos de capital. En última instancia, observamos que en los últimos años, las autoridades marroquíes han logrado atraer un flujo relativamente constante de capital extranjero, basado principalmente en el programa nacional de privatización, la conversión de deuda externa en inversiones y las operaciones de concesión de servicios públicos (Nordea Group, 2018).

Tras haber hecho una breve descripción de cuáles son los principales incentivos estatales de Marruecos a la llegada de IED mediante exoneraciones fiscales o políticas de incentivos, así como la nueva estrategia de alianza con el sector privado para formar partenariados mixtos, es necesario, también, mencionar que Marruecos está realizando esfuerzos en garantizar mayor protección a los inversionistas extranjeros. Marruecos, en búsqueda de captar mayor confianza por parte de los inversionistas extranjeros, ha



ratificado sendos acuerdos internacionales relacionados con garantías y protección a los inversores, entre los que destacamos aquellos firmados con³⁰:

- El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (ICSID)
- El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA)
- La Organización Inter-árabe para la Corporación de Garantía de Inversiones.

Desde 2014 esta estrategia y política gubernamental de impulso al sector industrial manufacturero como método de atracción de inversión extranjera directa se ha materializado en el Plan de Aceleración Industrial 2014-2020 (OECD, 2017), el cual, pretende conseguir un “boom” industrial en Marruecos, creando, según previsiones gubernamentales, medio millón de puestos de trabajo a raíz de la atracción de IED con el funcionamiento de este Plan. Además, se pretende que, en el horizonte de 2020, el porcentaje del PIB marroquí compuesto por el sector industrial aumente en nueve puntos hasta alcanzar el 23%, según la información que la propia Agencia Marroquí de Desarrollo e Inversiones proporciona.

Según un informe de la OECD de 2017³¹, la consecución de este Plan consiste en la creación de ecosistemas que permitan establecer sinergias entre los grandes grupos empresariales y las pequeñas y medianas empresas marroquíes, para así crear una dinámica en la que los sectores industriales incentivados tengan más posibilidades de prosperar junto al tejido económico local, en pro de un desarrollo efectivo de esas regiones económicas. En conjunto, estos ecosistemas pretenden integrar las cadenas de valor de estas industrias con los tejidos locales. Este Plan se erige sobre las bases del previo Pacto Nacional de Emergencia Industrial, que estuvo vigente para el periodo 2009-2015, con resultados aun claramente sin determinar, necesitando más margen de tiempo para poder hacer un balance con cierta perspectiva. Dicho Pacto Nacional colocó el sector automovilístico y al aeronáutico en la punta de mira para su promoción e incentivo, mientras que el nuevo Plan 2014-2020 no sólo incluye esos sectores sino también aquellos sectores de alto valor añadido como telecomunicaciones, farmacéutico o energías verdes (Banco Africano de Desarrollo, 2017).

143

El Plan de Aceleración Industrial (PAI) 2014-2020 empieza a recabar resultados, como la consolidación de Marruecos como segundo productor automovilístico en África tras Sudáfrica (Banco Africano de Desarrollo, 2017) y con vistas a seguir creciendo debido a la próxima apertura de la factoría Peugeot-Citroën. La base financiera sobre la que se asienta el PAI es el compromiso gubernamental de seguir apoyando el Plan con una cuantía equivalente al 2% del PIB durante los seis años de duración del Plan (Chauffour, 2018), lo que sí podemos calificarlo de positivo, puesto que la clave para atraer IED a un país en vías de desarrollo es la garantía de que habrá beneficios fiscales en el largo plazo para así poder establecer en ese país proyectos de inversión de largo plazo, que generen beneficios duraderos. El detalle de las ayudas concretas sectoriales³² de este Plan es demasiado extenso como para ser tratado en este trabajo, pero se puede resumir a

exenciones temporales en el impuesto de sociedades, la creación de centros de formación profesional³³ cuyo destino son algunos de esos sectores, formación directa para formar profesionales de esos sectores con becas remuneradas³⁴, adquisición de terreno e infraestructuras para poder desarrollar esos ecosistemas industriales, y diversas facilidades legales y burocráticas, tal y como se informa en la página web del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio marroquí.

En resumen, el Gobierno marroquí está incentivando desde distintas vías y canales la llegada de IED a territorio marroquí mediante vigorosos esfuerzos, con vistas a que se generen resultados en el corto-medio plazo.

6. METAANÁLISIS

En este apartado vamos a realizar una primera fase de metaanálisis con un total de 26 obras, trabajos y estudios³⁵ de distintos autores que han trabajado sobre los determinantes principales para la llegada de IED a Marruecos, para así completar el presente trabajo mediante una parte analítica que nos proporcione unas conclusiones concisas para nuestro objeto de estudio.

La segunda fase de este metaanálisis, que consistiría en el tratamiento estadístico de los datos aquí recopilados, no va a incluirse en este trabajo, debido a las limitaciones de espacio en el mismo, por lo que ello será parte de un trabajo posterior al margen de este trabajo de fin de máster. Como información de relevancia, queremos destacar que una gran parte de los autores aquí recopilados son autores árabes y no europeos o estadounidenses. El motivo de esta selección reside en que se ha preferido tratar este tema desde una óptica lo más cercana posible a la realidad marroquí para así evitar sesgos ideológicos que pudieran venir dados desde autores no cercanos a la cultura y realidad árabe/marroquí y que trabajen este tema de forma exógena.

Los signos de cada cuadro de cada variable corresponden a su efecto positivo (+) o negativo (–) sobre la llegada de IED a Marruecos. Si es: elevado +++ ó ---, medio ++ ó --, normal + ó -



Tabla 2: Metaanálisis de 26 obras, trabajo y estudios sobre determinantes principales para la llegada de la IED.

	Capital Humano O Mano de obra cualificada	Costes Laborales	Nivel de Infraestructuras	Acceso a Mercados Regionales	Amplitud Mercado Interno	Nivel de Democracia y Seguridad Jurídica	Equilibrio macro: Estabilidad y crecimiento PIB
Abumangosha (2014)	+	Sin mención	Sin mención	Sin mención	++	++	+++
Attah Damoah (2017)	Sin mención	Sin mención	++	Sin mención	Sin mención	++	++
Aziz (2015)	++	Sin mención	Sin mención	+	Sin mención	++	+++
Bannaga; Gangi; Abdrazak y Al-Fakhry (2013)	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+	+++	+++
Bijou; ElHassouni (2016)	+++	+++	+++	Sin mención	++	Sin mención	Sin mención
Bouoiyour (2004)	+++	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	++	+++
Bouoiyour (2007)	++	+++	++	+	+++	Sin mención	+++
Dahlberg (2006)	+++	+	Sin mención	+++	+++	Sin mención	Sin mención
Doing Business (2018)	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+++	+++
Ettoumi; Toufik; Koubaa (2016)	+++	+	+/-	+/-	+/-	Sin mención	Sin mención
Henkelmen (2012)	++	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+++	+
Hussain y Kimuli (2012)	++	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+++	++	+
Jaumotte (2004)	+++	Sin mención	Sin mención	+	++	Sin mención	+++
Jabri; Guesmi y Abid (2013)	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+++	+++
Khadija (2008)	++	++	Sin mención	Sin mención	+++	++	+++
Laabas y Abdmoulah (2009)	Sin mención	Sin mención	--	Sin mención	--	--	++
Milgram; Carril y Paniagua (2018)	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	++	+++

Mohamed y Sidiropoulos (2010)	Sin mención	Sin mención	+/-	Sin mención	++	+++	+++
Nordea Group (2018) ³⁶	++	++	Sin mención	++	++	+++	++
Omri y Kahouli (2014)	++	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+	++	++
Onyeiwu (2003)	Sin mención	Sin mención	+/-	Sin mención	Sin mención	+/-	+
Sachwald (2001)	++	Sin mención	++	++	Sin mención	Sin mención	Sin mención
Sadni-Jallab; Gbakou y Sandretto, R. (2008)	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+	+	+++
Soumia y Abderrezzak, (2013)	++	++	+	Sin mención	+++	+	+++
Tarradell (2004)	++	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	++	++
Tehseen y Ali Raza (2012)	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	Sin mención	+++

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, vamos a realizar una serie de valoraciones generales, a grandes rasgos, para poder tener un retrato amplio de lo que la mayoría de los autores defienden como principales variables en importancia para la llegada de IED a Marruecos. Tanto en número de menciones por los autores tratados como en grado de importancia, parece evidente que la estabilidad macroeconómica y el crecimiento sostenido del PIB marroquí es la variable con mayor peso en cuanto a atracción de IED al país magrebí. Los ingredientes son: un contexto internacional y nacional económico apropiado, un sistema fiscal eficiente, una economía con un crecimiento económico relativamente alto y una inflación controlada. Este conjunto compone de forma agregada esta variable, situada como la más influyente. Esto significa que el resto de las variables agregadas a este cuadro tienen menor importancia como focos de atracción de IED a Marruecos. Aun así, destacan de una manera significativa unas variables respecto a otras de menor importancia. A grandes rasgos, parece que el nivel de democracia y transparencia política y económica en Marruecos junto a la disponibilidad de mano de obra abundante y relativamente bien cualificada para los sectores industriales, turísticos y de servicios son, en orden de importancia, los siguientes más vinculantes para la llegada de IED. Un menor número de autores mencionan estas variables respecto a la estabilidad macroeconómica y el crecimiento del PIB, sin embargo, su número y grado de importancia que otorgan a dichas variables es, de igual modo, considerablemente alto. Posteriormente, variables como la



amplitud del mercado interno o los costes laborales parecen situarse como de menor relevancia en cuanto poder de atracción de IED en el caso marroquí.

Pasando a un terreno específico de las aportaciones de los autores mencionados con sus respectivas obras, es interesante como autores como Attah Damoah (2017); Abumangosha (2014) y Aziz (2015) señalan la protección de los derechos de propiedad privados o la reducción de barreras como factores más importantes para atraer más IED, variables que pudiéramos relacionar con la importancia otorgada al nivel de transparencia y grado de apertura democrática en Marruecos. En las dos obras mencionadas de Bouoiyour (2004; 2007) destacan el capital humano y la estabilidad macroeconómica como factores más importantes, sin embargo, en su obra de 2007, se añaden otras variables como costes laborales, nivel de infraestructuras y el tamaño del mercado interior como variables fundamentales. Es por ello, que hemos creído conveniente incluir ambas obras debido a la relevancia de estas y su evolución de contenidos en ese espacio de tiempo. Dahlberg (2006), por su parte, destaca que el hecho de que haya una mano de obra abundante y bien cualificada es el factor con mayor importancia, ya que cuanto más formada esté una población, menores serán los costes de formación para los nuevos trabajadores especializados. Este autor también destaca el tamaño del mercado tanto interior como regional como un factor que pesa mucho más que la estabilidad macroeconómica o nivel de transparencia, variables que ni son mencionadas en su obra, en contraposición con la mayoría del resto de autores. Como resultados relevantes, destacar que Ettumi, Toufik y Koubaa (2016), según los resultados de su estudio, comprobaron al contrario que el resto de autores hasta el momento, que el tamaño del mercado no tenía efectos en cuanto a atracción de IED, y la variable de nivel de infraestructuras, arrojó unos resultados en donde esta variable sí es importante para tres regiones marroquíes, mientras que para las otras cuatro regiones analizadas un buen nivel de infraestructuras no tiene efectos positivos ni negativos en relación a la llegada de IED.

147

En relación con lo anterior, y por tanto a la variable de nivel de infraestructuras, destacar los resultados del estudio de Mohamed y Sidiropoulos (2010), los cuales concluyen en su estudio con que las infraestructuras no son una variable determinante en los países del MENA. De la misma forma, Onyeiwu (2003) señala que, según su estudio, el nivel de infraestructuras es importante para los países en vías de desarrollo en su conjunto, pero no para los del MENA, y subraya la insignificancia del nivel de derechos políticos para la atracción de IED, en contraposición a la visión general del resto de autores. Lo que sí señala este autor como importantes son el grado de liberalización del comercio y el peso del sector privado sobre la economía estatizada. Por otro lado, Laabas y Abdmoulah (2009) sostienen que la llegada de IED se incrementa en función del tamaño total de la economía, pero el PIB per cápita (en este caso, hemos asociados PIB per cápita con la variable de amplitud de mercado interno) actúa negativamente en la llegada de flujos a Marruecos, al igual que el nivel de infraestructuras y el contexto institucional. Dichos autores sostienen que los flujos intrarregionales se dirigen más hacia países árabes con peores infraestructuras y peores instituciones³⁷.

En cuanto al nivel de sesgos, algunos autores como Hussain y Kimuli (2012) reconocen por ellos mismos que son limitaciones de su estudio la falta de disponibilidad de datos relacionados con variables importantes como las infraestructuras físicas, los costes laborales y las instituciones, por lo que sí es de valorar que algunas variables no han sido ni siquiera mencionadas por muchos de los autores trabajados.

Fuera de las variables tratadas en este estudio, resulta interesante como Henkelman (2012) da importancia a la proximidad cultural y al uso de un lenguaje común con el país emisor de IED como variables importantes de atracción de inversiones extranjeras. Los resultados del cuadro de esta primera fase de este metaanálisis van a ser sintetizados en la siguiente tabla:

Tabla 3: Cuadro de Síntesis

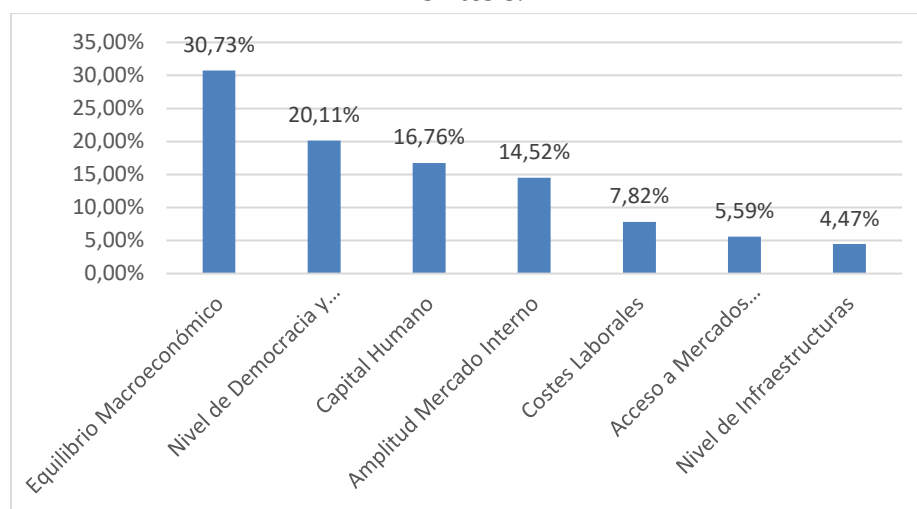
VARIABLES	SUMA SIGNOS ³⁸	PESO ³⁹	PESO ⁴⁰ PORCENTUAL
Equilibrio Macro: Estabilidad y Crec. PIB	55	MUY ELEVADO	30,73%
Nivel de Democracia y Seguridad Jurídica	36	ELEVADO	20,11%
Capital Humano o Mano de obra cualificada	30	MEDIO	16,76%
Amplitud Mercado Interno	26	MEDIO	14,52%
Costes Laborales	14	BAJO	7,82%
Acceso a Mercados Regionales	10	BAJO	5,59%
Nivel de Infraestructuras	8	MUY BAJO	4,47%

Fuente: Elaboración propia.

El equilibrio macroeconómico y el crecimiento del PIB es la variable con mayor peso a la hora de ejercer como foco de atracción para la IED en Marruecos con algo más del 30% del peso porcentual. A diez puntos de diferencia se sitúa el nivel de apertura democrática y la transparencia política y económica en Marruecos, y posteriormente, siguiendo en orden de importancia, el capital humano y disponibilidad de mano de obra, la amplitud del mercado interno, los costes laborales, el acceso a mercados regionales, y, por último, el nivel de infraestructuras del Estado marroquí.



Gráfico 9: Representación en gráfico de barras de los pesos porcentuales del cuadro de síntesis.



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

149

Como conclusiones más destacadas para el presente trabajo podemos resaltar:

- Los planes del Gobierno marroquí de incentivar el desarrollo económico del país mediante políticas de atracción de IED para promover el despegue de los sectores industriales de mayor valor añadido están dando unos resultados positivos pero con ciertas fallas: es cierto que sectores estratégicos muy volcados al mercado externo y fundamentados en la llegada de IED como es el sector automovilístico en Marruecos están creciendo muy positivamente, siendo ahora el principal motor de las exportaciones marroquíes por delante de los fosfatos, pero en términos relativos, vemos que el sector industrial sigue sin copar un porcentaje suficientemente significativo en la llegada de IED, siendo el sector inmobiliario y no el industrial el principal receptor de IED, lo cual presenta ciertos peligros, debido a que el sector inmobiliario está frecuentemente golpeado por la formación de burbujas y movimientos especulativos que difícilmente pueden consolidar estabilidad macroeconómica a un país en vías de desarrollo como Marruecos.

- Según la información obtenida a través de nuestra primera fase del metaanálisis, la estabilidad macroeconómica es la variable con mayor peso para atraer IED en Marruecos, por delante del resto de variables recogidas. Siendo el sector inmobiliario el principal receptor de IED en los últimos años, tal y como mencionábamos en la primera conclusión, y siendo éste un sector tan proclive a caer de manera aguda en fases recesivas de la economía mundial, y, por tanto, generador de inestabilidad

macroeconómica, creemos que esto implica peligros para Marruecos y su proceso de desarrollo económico en base a la llegada de IED.

-Los recientes y continuados esfuerzos de las autoridades marroquíes para agilizar la burocracia, aumentar la transparencia económica y financiera y mejorar la confianza de los inversores internacionales está dando sus frutos, teniendo en cuenta su clara mejoría en el ránking del Doing Business del Banco Mundial. El nivel de democracia y transparencia es la segunda variable con mayor peso en nuestra primera frase de metaanálisis, por lo que creemos que esto muy probablemente repercutirá positivamente en la llegada de IED a Marruecos en el corto-medio plazo.

-El capital humano y la abundancia de mano de obra es la tercera variable con mayor peso. Esto implica que la mayoría de los autores sostienen que Marruecos recibiría mayor flujo de IED si hubiese mejoras en el sistema educativo marroquí, y por ende, la masa de trabajadores tuviese mayor nivel de cualificación para poder trabajar en sectores productivos muy competitivos cuya finalidad fuese la exportación, debido a la escasa amplitud del mercado interno aún.

-Podemos aportar que Marruecos aún tiene muchos desafíos por delante si desea captar un flujo de IED suficientemente grande para generar una transformación productiva en el país en base al sector industrial y a los sectores de alto valor añadido, para así conseguir un grado de desarrollo económico alto.

-Como apunte final, tras haber concluido esta aportación en forma de ensayo, resaltamos el hecho de que Marruecos, pese a sus deficiencias y obstáculos en el terreno o plano político y económico, presenta unas condiciones sumamente favorables para atraer un volumen considerable de IED. Es importante destacar su excelente posición geográfica entre Europa y África, sus notables perspectivas de consolidación demográfica y de urbanización de su población, así como el hecho de que se encuentra en una posición central en el contexto de política migratoria de la UE, debido a que Marruecos es una puerta principal de migración hacia Europa, algo que le permite asegurarse, la obtención de un flujo importante de ayudas e inversiones europeas a corto y medio plazo.

BIBLIOGRAFÍA

ABUMANGOSHA, S. (2014). Determinants of foreign direct investment in MENA region. Tesis doctoral. Universidad de Bournemouth.

AGENCIA MARROQUÍ DE DESARROLLO DE INVERSIONES. (2018). Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones. Disponible en: <http://www.invest.gov.ma> [Consultado: 10-05-2018].



- AGÉNOR, P., y EL AYNAOUI. (2015). Maroc: Stratégie de croissance à l'horizon 2025 dans un environnement international en mutation. OCP Policy Center, Rabat.
- AKESBI, N. (2018): Une fiscalité complexe, incohérente et injuste. La revue ECONOMIA, (3), 74-92.
- ALAYA, M. (2006). Investissements directs étrangers et croissance économique: une estimation à partir d'un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la Méditerranée. Septièmes journées scientifiques du réseau. Université Montesquieu- Bordeaux IV.
- ALTO COMISIONADO DE PLANIFICACIÓN DE MARRUECOS. (2018). Alto Comisionado de Planificación de Marruecos. Disponible en: <https://www.hcp.ma/> [Consultado 25-06- 2018].
- ATTAH DAMOAH, K. (2017): Inward foreign direct investments to Morocco: Competitiveness and dynamics". IEMed Mediterranean Yearbook 2017, 255-260.
- AZEROUAL, M. (2016): Investissements directs étrangers au Maroc: impact sur la productivité totale des facteurs selon le pays d'origine (1980-2012). Afrique et développement, Vol. XLI, (1), 191-213.
- AZIZ, O. (2015). Foreign direct investment in Arab economies. Tesis doctoral. Universidad de Western Sydney.
- BALASUBRAMANYAM, V.; SALISU, M. Y SAPSFORD, D. (1996): Foreign direct Investment and growth in EP and IS countries", Economic Journal, 106(434), 92-105.
- BANCO EUROPEO DE INVERSIONES. (2013). Les financements de la FEMIP au Maroc. Disponible en: http://www.eib.org/attachments/country/morocco_2013_fr.pdf [Consultado 14-06-2018]
- BANCO EUROPEO DE INVERSIONES.(2018). Banco Europeo de Inversiones. Disponible en: <http://www.eib.org> [Consultado 7-05-2018].
- BANCO EUROPEO PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO. (2015). Strategy for Morocco. Londres: Junta directiva del BERD en su reunión del 11 febrero 2015.
- BANCO MUNDIAL. (2015). World Development Report 2005: A better investment climate for everyone. Banco Mundial, Washington D.C.

- BANCO MUNDIAL (2018) Doing Business. Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/> [Consultado 18-04-2018]
- BANNAGA, A.; GANGI, Y.; ABDRAZAK, R. Y AL-FAKHRY, B. (2013): The effects of good governance on foreign direct investment inflows in Arab countries. *Applied Financial Economics*, 23:15,1239-1247.
- BIJOU, M. Y EL HASSOUNI, M. (2016): The attractiveness of foreign direct investments Case of the moroccan manufacturing industry, Universidad Mohammed V. MPRA Paper nº 75815.
- BNP PARIBAS. (2018). Maroc: les investissements. Disponible en: <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/maroc/investir> [Consultado 8-06-2018).
- BOUOUIYOUR, J. (2004): Foreign direct investment in Morocco. Agence Française de Développement e Institut Français des Relations Internationales. MPRA Paper nº31457.
- BOUOUIYOUR, J. (2007): The determining factors of foreign direct investment in Morocco , *SAVING and DEVELOPMENT*, (1), 91-105.
- DAHLBERG, M. (2006). Spillover effects of FDI in the service sector in Morocco. Tesis de máster. Universidad de Lund.
- DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. (2000). Euro-Mediterranean agreement between the European Communities and their Member States and the Kingdom of Morocco. Bruselas.
- DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA. (2014). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre las relaciones comerciales entre la UE y Marruecos (Dictamen de iniciativa). Bruselas: CESE.
- DEPARTAMENTO DE ESTADO DE LOS E.E.U.U. (2015). Morocco investment climate statement 2015. Washington D.C.
- DKHISSI, S. (2014). Le Maroc à l'épreuve de la mondialisation: plaidoyer pour un ajustement historique. Rabat: Rabat Net.



- DRISSI KAITOUNI, Z. (2007). La privatisation au Maroc: ses débuts, son évolution, ses impacts. Memoria presentada para la obtención de la maestría en ciencias. HEC Montreal.
- ECONOMIC, SOCIAL AND ENVIRONMENTAL COUNCIL Y BANCO AL-MAGHRIB. (2015). Évolution de la valeur globale du Maroc (1999-2013). Marruecos: Informe no publicado.
- EL HARCHI, Y. (2015). Marruecos 2020. Diagnóstico, perspectivas de desarrollo y horizontes de cooperación. Madrid: Fundación CIDEAL.
- EL KHAMLI, Z. Y MARÍN SÁNCHEZ, I. (2016). Cultura fiscal y desarrollo humano: el caso de Marruecos, Editorial Universidad de Granada, Granada.
- ETTOUMI, Y.; TOUFIK, S. Y KOUBAA, S. (2016): Regional attractiveness for foreign direct Investments in developing countries: empirical review. IOSR Journal of Business and Management, Vol.18, Ver.VII, 74-78.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. (2015): Morocco: 2014 Article IV Consultation- Staff Report, IMF Country Report 15/43.
- HADDAD, M. Y HARRISON, A. (1993): Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from Panel Data for Morocco, Journal of Development Economics, (42), 51-74.
- HENKELMAN, B. (2012): American real estate firms' failure to buy-in to Morocco's vision: Why American FDI in the real estate sector will continue to lag. Final Paper. Northwestern University.
- HMIOUI, A. (2011): Climat de l'investissement et attractivité du Maroc pour l'investissement direct étranger, Revue Marocaine de Gestion et d'Economie, (5).
- HUSSAIN, F. Y KIMULI, C. (2012): Determinants of foreign direct investment flows to developing countries, SBP Research Bulletin, 8 (1).
- INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR. (2018). Simulador de costes de establecimiento en Marruecos. Disponible en: https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mde2/nj_gx/~edisp/dax2016681302.pdf [Consultado 19-05-2018]
- JAIDI, L. Y CHERKAoui, M. (2004). "Une politique budgétaire fortement contrainte par la conjuncture" Profil pays Maroc, Institut de la Méditerranée.

JAUMOTTE, F. (2004): Foreign direct investment and regional trade agreements: the market size effect revisited. IMF Working Paper, WP/04/206.

JABRI, A.; GUESMI, K. Y ABID, I. (2013): Determinants of foreign direct investment in MENA region: Panel Co-integration analysis, The Journal of Applied Business Research, 29 (4).

KHADIJA, E. (2008): Une analyse empirique de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger", Colloque international ouverture et émergence en Méditerranée. Rabat, 17-18 octobre 2008. Rabat, 1-21.

LAABAS, B. Y ABDMOULAH, W. (2009). Determinants of arab intraregional foreign direct investments, API/WPS 0905.

LARTETXE LARRABIDE, A. (2016). La Unión Europea y España en su relación con el Magreb: Los casos de Marruecos y Argelia. Tesis doctoral. Universidad del País Vasco.

154

MILGRAM, P.; CARRIL, F. Y PANIAGUA, J. (2018): Foreign direct investment in MENA: Impact of institutional context, FEMISE Med Brief, (3).

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y DE FINANZAS DE MARRUECOS. (2007). Morocco – EU relations: towards an advanced status partnership. Rabat: Departamento de Estudios y Previsión Financiera.

MINISTERIO DE AA.EE. Y COOPERACIÓN DE ESPAÑA. (2018). Ficha país Marruecos. Madrid: Oficina de Información Diplomática. Disponible en: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MARRUECOS_FICHA%20PAIS.pdf [Consultado 4-07-2018].

MINISTERIO DE INDUSTRIA, INVERSIONES Y COMERCIO DE MARRUECOS. (2018). Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio de Marruecos. Disponible en: <http://www.mcinet.gov.ma/> [Consultado 4-5-2018].

MOHAMED, S. Y SIDIROPOULOS, M. (2010): Another look at the determinants of foreign direct investment in MENA countries: an empirical investigation, Journal of Economic Development, 35 (2).

NORDEA GROUP. (2018). Nordea Group. Disponible en: <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/morocco/investment> [Consultado: 1-07-2018]



- OECD. (2017). Examen multidimensionnel du Maroc: Volume 1. Évaluation initiale. Paris: Éditions OECD. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264274945-fr> [Consultado 6-06-2018]
- OFICINA DE DIVISAS DE MARRUECOS. (2018). Oficina de Divisas de Marruecos. Disponible en: <http://www.oc.gov.ma/portal/> [Consultado 18-5-2018]
- OLIVIE, I.; PÉREZ, A. Y GRACIA, M. (2013): La contribución de la inversión extranjera al desarrollo de Marruecos: del ajuste estructural a la respuesta a la primavera árabe. Fundación Real Instituto Elcano, Doc. de trabajo 9/2013.
- OMRI, A. Y KAHOU, B. (2014): The nexus among foreign investment, domestic capital and economic growth: Empirical evidence from the MENA region, *Research in Economics*, 68 (3), 257-263.
- ONYEIWU, S. (2003). Analysis of FDI flows to developing countries: Is the MENA region different? ERF 10th Annual Conference. Marrakech, Marruecos.
- SADNI-JALLAB, M.; GBAKOU, M. Y SANDRETTO, R. (2008): Foreign direct investment, macroeconomic instability and economic growth in MENA countries. Group d'Analyse et de Théorie Économique, W.P. 08-17. Universidad Lumière Lyon II. 155
- SACHWALD, F. (2001). Les fusions-acquisitions, instruments de la destruction créatrice, Ramses, Paris.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO DE ESPAÑA. (2013). Guía País Marruecos. Rabat: Oficina Económica y Comercial de España en Rabat.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO DE ESPAÑA. (2016). Guía País Marruecos. Rabat: Oficina Económica y Comercial de España en Rabat.
- SOLOW, R. (1956): A contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 70 (1).
- SOUMIA, Z. Y ABDERRIZZAK, B. (2013): The determinants of foreign direct investment and their impact on growth: Panel data analysis for AMU countries, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, (2), 300-313.
- TARRADELL, M. (2004). Morocco case study, Analysis of national strategies for sustainable development, Environmental Policy Research Centre, Freie Universität Berlin.

TEHSEEN, S. Y ALI RAZA, S. (2012). Foreign direct investment, growth and convergence hypothesis: a cross country analysis, Universidad de Iqra, Pakistan. MPRA Paper n°39000.

UNIVERSIDAD DE GRONINGEN. (2018). Base de datos Maddison. Disponible en: <https://www.rug.nl/ggdc/> [Consultado 4-06-2018]

REFERENCIAS

1

https://www.finances.gov.ma/Docs/2007/depf/5491_morocco_eurelationstowardsanadvancedstatuspartnership_2.pdf

2

<http://revues.imist.ma/index.php?journal=RMGE&page=article&op=view&path%5B%5D=4681&path%5B%5D=3315>

³ Solow (1956) advierte que las mejoras tecnológicas con un factor exógeno.

156

⁴ Esta hipótesis se ha desarrollado en modelos de crecimiento endógeno que consideran el conocimiento como un tipo particular de capital.

⁵ En este sentido, se advierte que Marruecos aún presenta importantes déficits en estas materias.

⁶ En este informe, se analizan los impactos sociales de la IED en Marruecos a través de tres estudios de caso en los sectores del textil, la agricultura y la gestión de residuos.

⁷ Este trabajo fue un estudio sobre la productividad total de los factores de las empresas de la industria manufacturera marroquí para el periodo 1985-1989.

⁸ Referencia: “*Le Maroc à l’épreuve de la mondialisation: plaiyoder pour un ajustement historique*” Saïd Dkhissi (2014)

⁹ El “*Haut Comissariat au Plan*” marroquí es el organismo oficial de estadísticas del Gobierno de Marruecos.

¹⁰ Informe: “*Morocco: 2014 Article IV Consultation-Staff Report. IMF Country Report 15/43*”. (2015)

¹¹ Informe: “*Évolution de la valeur globale du Maroc (1999-2013)*”, del CESE y Banco Al-Maghrib.

¹² En próximos capítulos de este trabajo se desarrollarán en qué consisten esas políticas de incentivo del sector industrial para atraer IED a Marruecos. (Plan de Aceleración Industrial 2014-2020; Fondo Hassan II y FDII)

¹³ España, Portugal, Francia e Italia.

¹⁴ Japón, China y Corea del Sur.

¹⁵ El Alto Comisionado de Planificación marroquí considera “clase media” aquellos cuyos ingresos están entre 265€ y 635€ mensuales. Y “clase modesta” aquella con menores ingresos que 265€.

¹⁶ En su obra: “*Morocco 2040: Emerging by investing in intangible Capital*” (2018)



- ¹⁷ Fuente: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MARRUECOS_FICHA%20PAIS.pdf
- ¹⁸ La entrada de España y Portugal a la CEE en 1986, países líderes en productos en directa competencia con los marroquíes, como los cítricos, supusieron un revulsivo a las políticas previas de otorgar facilidades a los productos del país magrebí.
- ¹⁹ Acuerdo Asociación UE-Marruecos del año 2000 disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/march/tradoc_127906.pdf
- ²⁰ Cerca de 1.000 millones de euros fueron destinados a carreteras y autopistas entre 2002 y 2012 por el BEI en Marruecos.
- ²¹ A través del “*Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership (FEMIP)*”
- ²² Fuente: http://www.eib.org/attachments/country/morocco_2013_fr.pdf
- ²³ La categoría “otros” incluye el conjunto de proyectos de otras categorías tales como educación, salud o sector financiero; las cuales se han agrupado en dicha categoría debido a que la mayor parte eran proyectos modestos en cuantía o con muy poca continuidad en la línea temporal.
- ²⁴ Además, BNP Paribas resalta que las altas tasas de pobreza y de desempleo endémico son obstáculos a la consolidación de Marruecos como foco de atracción de inversiones extranjeras directas.
- ²⁵ La economía informal en Marruecos sigue copando un importante porcentaje de la economía total, por lo que una gran parte de la economía sigue estando sumergida y al margen de una efectiva supervisión por parte de la Hacienda marroquí.
- ²⁶ Se califica a la administración de sobredimensionada, ineficiente y poco transparente, según Jaidi y Cherkaoui (2004), en su obra: “*Une politique budgétaire fortement contrainte par la conjuncture*”
- ²⁷ Sector tradicional de producción en Marruecos, gravemente amenazado por la competencia ejercida por los países productores de Asia Oriental.
- ²⁸ Fuente: <http://www.mcinet.gov.ma/fr/content/un-accompagnement-cibl%C3%A9>
- ²⁹ Fuente: <https://www.state.gov/documents/organization/241882.pdf>
- ³⁰ Estos acuerdos están colgados en el sitio web de la Agencia Marroquí de Desarrollo e Inversiones.
- ³¹ El informe completo: OCDE (2017), *Examen multidimensionnel du Maroc : Volume 1. Évaluation initiale, Les voies de développement*, Éditions OCDE, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264274945-fr>
- ³² La información detallada de las ayudas e incentivos sectoriales se puede encontrar en la página web del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio marroquí, en su apartado dedicado al (PAI): <http://www.mcinet.gov.ma/en/content/industrial-acceleration-plan>
- ³³ Se pretende crear cuatro institutos de formación para la industria automovilística en Casablanca, Kenitra y Tánger, con ayudas directas a la formación de 65.000 dirhams por persona. El “modus operandi” de esos centros será un partenariado público-privado (PPP).
- ³⁴ Las becas de formación para profesionales de la aeronáutica llegan hasta 6.000 euros/persona.

- ³⁵ Todas las obras incluidas tratan los determinantes para la llegada de IED, o bien específicamente para Marruecos, o bien para los países del MENA (*Middle East and North Africa*) en su conjunto, incluyendo por tanto a Marruecos.
- ³⁶ No es una obra como tal, sino la información que proporciona en su página web el grupo financiero finlandés Nordea Group.
- ³⁷ Hemos de tener en cuenta, que este estudio, en concreto, estudia la llegada de flujos de IED sólo a nivel intrarregional en el mundo árabe, incluyendo por tanto Marruecos, por lo que, no es un estudio que trate específicamente a Marruecos.
- ³⁸ Se suman todos los signos de carácter positivo de todos los bloques de este metaanálisis y se restan los signos de carácter negativo.
- ³⁹ En función de la suma de los signos. 0-10 puntos: MUY BAJO; 10-20 puntos: BAJO; 20-30 puntos: MEDIO; 30-40 puntos: ELEVADO; 40-50+ puntos: MUY ELEVADO.
- ⁴⁰ Peso porcentual de cada variable respecto a la suma de signos total.

