



Guía para la Implantación o Creación de Empresas en Marruecos y la posterior Expatriación en el País

Antena IGAPE en Marruecos

Realizado por Jorge Lois Diez bajo la supervisión de la antena del IGAPE en Marruecos
Fecha: 15/05/2022

Índice General

1. DOING BUSINESS IN MOROCCO

- a. Procedimientos y tipos de empresas existentes
- b. Ventajas a la creación de empresas
 - i. Generales y regionales
 - ii. Ejemplos de organismos de acompañamiento
 - iii. Programas especiales debido a la pandemia del Covid-19
 - iv. Ayuda a la inversión
 - v. Financiación estructural
 - vi. Programas de apoyo
 - vii. Programas de apoyo a la exportación

2. EXPATRIACIÓN

- a. Mudarse a Marruecos
- b. Requisitos varios
- c. Visado
- d. Salario
- e. Alojamiento
- f. Transporte
- g. Sanidad
- h. Educación
- i. Ocio

3. CONCLUSIONES

4. BIBLIOGRAFÍA

1. Doing Business in Morocco

1.1. Procedimientos y tipos de empresa existentes

Marruecos es un país que por su posición geográfica es clave para las empresas africanas que quieran exportar a Europa o para aquellas del viejo continente que quieren hacer el camino inverso. A diferencia de sus países vecinos que podrían rivalizar en esta atracción de empresas, este país cuenta con una legislación clara, algo más sencilla y más atractiva para las empresas foráneas. Por ejemplo, esto se ve de forma clara en el ranking del World Bank de 2019 que coloca a Marruecos en el puesto 53, por el 157 de Argelia o el 152 de Mauritania. En 2009 estaba en la posición 130, en 2012 en la 95 y en 2019 como ya mencionamos en la 53.

En el siguiente [documento](#) elaborado en 2020 por el World Bank, podemos ver los procedimientos, número de días necesarios y coste de por ejemplo la puesta en marcha de una empresa, obtención de permisos de construcción, de electricidad, registro de propiedad... También el [ICEX](#) cuenta con su propia herramienta para el cálculo de los [costes de implantación](#) en Marruecos.

Por otro lado, en el siguiente [link](#) se pueden consultar los diferentes tipos de empresa que se pueden constituir en Marruecos. Además, en el documento se pueden ver los requerimientos para cada una como:

- Número de asociados
- Responsabilidad
- Capital necesario
- Régimen fiscal
- Tramos e impuestos sobre el beneficio

1.2. Ventajas a la creación de empresas

1.2.1. Generales y regionales

En Marruecos hay además una serie de ventajas para aquellas empresas que deciden instalarse en las llamadas zonas de aceleración industrial o en Casablanca Finance City, esta última aspira a ser una referencia a nivel africano. Las zonas de aceleración industrial como la de Tanger Automotive City permiten a las empresas que se instalan allí estar exoneradas durante 5 años del impuesto de sociedades y pagar después solamente un 8,75%.

También hay incentivos para las empresas exportadoras, exoneración de 5 años del impuesto de sociedades y los 5 años siguientes será de solamente la mitad. Es importante tener en cuenta que los bienes y materiales comprados de forma local son exonerados de IVA, las empresas industriales del pago de un impuesto directo llamado patente durante 5 años o las compañías de construcción de las tasas urbanas durante ese mismo período.

Aparte de eso, al ser un país dividido en [regiones](#) cada una de ellas busca atraer el mayor número de empresas posibles. Es por ello que es conveniente antes de decidirse por una u otra, contactar a los diferentes CRI (Centres Régionales d'Investissement) para conocer los incentivos, orientación con el proyecto o ayudas disponibles.

- Centro Regional Inversión Sous Massa
<https://agadirinvest.com/>
- Centro Regional Inversión Rabat-Salé-Kenitra
<http://rabatinvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Casablanca-Settat
<https://www.casainvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Tánger-Tetuán-Alhucemas
<https://investangier.com/>
- Centro Regional Inversión Fez-Meknes
<https://fesmeknesinvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Marrakech-Safi
<https://marrakechinvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Oriental
<https://orientalinvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Béni Mellal-Khenifra
<https://coeurdumaroc.ma/cri/public/>
- Centro Regional Inversión Guelmim-Oued Noun
<http://www.guelmiminvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Laâyoune-Sakia El Hamra
<http://www.laayouneinvest.ma/>
- Centro Regional Inversión Dakhla-Oued Eddahab
https://www.dakhlaconnect.com/dakhla_int/index.html

1.2.2. Ejemplos de organismos de acompañamiento

El Gobierno marroquí y otros organismos público-privados tanto locales como extranjeros han creado o financiado en los últimos años a clústeres y/o programas de acompañamiento en la creación de empresas. Entre otros podemos mencionar a:

- [Cluster Solaire](#)
- [Enactus Morocco](#)
- [Bidaya](#)
- [Cluster Menara](#)
- [Mcise](#)
- [Cise](#)
- [MarocPME](#)
- [Fondation OCP](#)
- [Moroccan Business Angel Network](#)
- [Maroc Numeric Fund](#)
- [Impact Lab](#)
- [R&D Maroc](#)

- [CEED](#)
- [H Seven](#)
- [Kluster CFCIM](#)
- ...

1.2.3. Programas especiales debido a la pandemia del Covid-19

Debido a la pandemia del Covid-19 hay diferentes programas y fondos especiales.

Por ejemplo, tenemos el programa [Moukawalati](#) que es de apoyo a la creación de empresas para los jóvenes marroquíes (20-45 años de edad). Puede ser interesante para aquellos que decidan crear una empresa junto con un socio marroquí. La ayuda consiste en una fase de estudio (De mercado y técnico), de apoyo al lanzamiento y de seguimiento. Cada joven puede recibir hasta un máximo de 25.000 dirhams si se trata de su primer proyecto emprendedor.

[MarocPME](#) propone un programa de [acompañamiento](#) para empresas de pequeño tamaño en el que les ayuda con por ejemplo la optimización de la cadena de aprovisionamiento, acompañamiento de recursos humanos, gestión de liquidez...

[Damane Oxygène](#) fue puesta en marcha en marzo de 2020 y es una garantía de crédito (Hasta el 95% del montante) por una cantidad máxima de 20 millones de dirhams para cubrir gastos corrientes de 3 meses. Está sobre todo dirigido a las pequeñas y medianas empresas.

El dispositivo [Intelak](#) es uno de acompañamiento a la creación de empresas incluye diversos programas como:

- Damane Intelak: Garantías de crédito de hasta 1,2 millones de dirhams (Equivalente al 80% del montante del crédito) para pequeñas y medianas empresas, jóvenes empresarios, autónomos y empresas innovadoras que hayan sido creadas hace menos de 5 años
- Intelak Al Moustatmir Al Qarawi: Garantías de créditos de hasta 1,2 millones de dirhams para empresas del mundo rural
- Start-TPE: Préstamos a un 0% de interés de un máximo de 50.000 dirhams destinados a financiar las necesidades de rolling capital a devolver en 5 años

1.2.4. Ayuda a la inversión

[Fondos de garantía dedicados a los proyectos turísticos](#) que benefician a las compañías que se rigen bajo la ley marroquí y que quieran crear un establecimiento hotelero y/o un lugar de entretenimiento/ocio turístico. Se cubre el 60% del crédito principal si se trata de proyectos [relacionados con el plan Azur](#) o del 50% si son ajenos a esto.

[Mezzanine PME](#) busca financiar las necesidades de inversión y de working capital en empresas del sector industrial mediante financiación bancaria y participación en el capital. El montante máximo es de 10 millones de dirhams.

El programa [Ligne Française](#) o línea francesa es un programa que cofinancia junto con los bancos de proyectos la compra de bienes y servicios franceses al igual que servicios de entrenamiento para compañías marroquíes. Los beneficiarios son empresas con una facturación anual menor a 25 millones de euros con una mayoría de capital marroquí. Como ya mencionado cubre la adquisición de bienes y servicios de origen francés a proveedores de ese país y servicios de estudio y formación llevadas a cabo por empresas francesas o filiales de estas. Hay diferentes modalidades de financiación.

[MDM Invest](#) es un programa de financiación conjunto con bancos de proyectos para que los MRE (Marroquíes Residentes en el Extranjeros) creen o hagan crecer sus negocios en el país.

1.2.5. Financiación estructural

Los PPF (Public Private Funds) son fondos de apoyo y para la financiación estructural de pequeñas y medianas empresas con un gran potencial cuyos ingresos anuales no superen los 100 millones de dirhams marroquíes en cualquier sector.

También tenemos los [Damane Capital Risque](#) que son una garantía o quasi garantía de las contribuciones de capital hechas por compañías de venture capital. Los beneficiarios son empresas bajo la ley marroquí de cualquier sector excepto la construcción y la pesca de gran profundidad.

[Innov Idea](#) aporta hasta 100.000 dirhams o 200.000 si se trata de dos socios o más que hayan creado una compañía recientemente o tengan un proyecto. Esa empresa o idea debe estar validada por alguno de los organismos reconocidos por la CCG. Este dinero debe ser usado para probar el potencial y factibilidad de la idea.

El programa [Innov Start](#) es similar en forma al anterior. En vez de tratarse de gastos de comunicación, viaje, seguros, suscripciones a bases de datos... Estos están relacionados con la realización de prototipos, estudios de mercados, encuestas, desarrollo de planes de negocio, alquiler de instalaciones, etc. La financiación también es superior, 250.000 dirhams si se trata de un socio y medio millón si son dos o más.

[Innov Risk](#) forma parte del mismo grupo de programas. Las compañías elegibles son aquellas que ya han recaudado fondos de inversores y necesitan una cantidad adicional para cubrir sus necesidades de cashflow, de inversión o los costes de marketing de sus productos. La financiación puede llegar hasta los 2 millones de dirhams.

Por su parte, [Innov Dev](#) está orientado para aquellas pequeñas y medianas empresas en fase de crecimiento que buscan financiación para su inversión y/o sus necesidades operativas. El montante viene en forma de un equity loan y puede llegar hasta los 3 millones de dirhams.

1.2.6. Programas de apoyo

Apoyo a la creatividad y al co-desarrollo de la industria agroalimentaria

Se trata de un bonus que cubre el 50% de los gastos para el desarrollo de los productos finales, de las marcas marroquíes o en el co-desarrollo de nuevos productos con un contratista.

Apoyo a la creatividad y al co-desarrollo de la industria textil

Es un programa de apoyo para fortalecer los modelos económicos de las empresas del sector textil tanto las plataformas, las empresas de co-desarrollo como aquellas que producen productos finales.

Transformación Digital

Buscar apoyar a empresas, empresas industriales o compañías relacionadas con la industria con una facturación menor de 200 millones de dirham. Este programa cubre entre el 70 y el 80% del coste de adquisición de equipamiento informático sean programas, clouds o material.

La formación y asistencia [INMAA](#) en lean management para mejorar la productividad de las empresas industriales con unos ingresos de menos de 200 millones de dirhams. Incluye la formación y el apoyo en la implementación de las herramientas.

Los programas [IMTIAZ](#) y [ISTITMAR](#) para apoyar los proyectos de inversión que contribuyan al desarrollo del tejido empresarial regional. El primero es para PYMES de reciente creación o en crecimiento que tengan ingresos de menos de 200 millones de dirhams, mientras que el segundo es para pequeñas empresas con un gran potencial.

El estatuto de auto-entrepreneur recogido en la ley [114.13](#) tiene una serie de ventajas como menores impuestos o la no necesidad de presentación de cuentas anuales para aquellos con unos ingresos de menos de 200.000 dirhams anuales en el sector servicios y 500.000 en el comercial o por ejemplo industrial. Con motivo del Covid-19 también tuvieron a su disposición créditos al 0% de interés.

También un programa conjunto de innovación español-marroquí llamado [INMARESP](#). Busca promover y financiar la investigación y el desarrollo de proyectos tecnológicos en el ámbito industrial así como los acuerdos de colaboración e i+D conjuntos.

1.2.7. Programas de apoyo a la exportación

Programa de apoyo para los exportadores de materias primas

Tiene una duración de 3 años y es personalizado, ayuda tanto en la parte técnica como financiera a las empresas y cooperativas que tienen potencial para la exportación y que deseen hacerlo.

Export Synergia es otro programa de apoyo a la exportación. Las empresas se agrupan en consorcios y esta ayuda les asiste en hacer que las acciones de promoción sean exitosas y

les permiten su desarrollo internacional. Cada consorcio puede recibir hasta 1,5 millones de dirhams a lo largo de 24 meses.

Los fondos [Fonds Innov Invest](#) son una línea de ayuda conjunta entre el Gobierno marroquí y el Banco Mundial para financiar a las start-ups más innovadoras. Cuenta con un presupuesto de 700 millones de dirhams para ayudar a 300 start-ups innovadoras para contrarrestar la falta de fondos y de ayudas/financiación en las primeras etapas desde la creación de estas.

Los [FDII](#) (Fondos de Desarrollo Industrial e Inversión) fueron creados en 2015 y sirven para financiar proyectos estratégicos (Locomotive y prime contractors) y de estructuración (Pioneer, valorización de recursos, integración local, aprovisionamiento o de ingeniería y de centros de i+D) para el desarrollo de los diferentes ecosistemas industriales. Estos fondos también sirven para cubrir las operaciones relacionadas con la cobertura por parte del Estado del coste de ciertas ventajas otorgadas a las inversiones que cumplen con todos los criterios.

Los [fondos Hassan II](#) también sirven para financiar diferentes proyectos de inversión. Por ejemplo, la ayuda directa a la inversión industrial ayuda a las empresas de:

- Automoción, aeronáutica e industria electrónica
- Industria química y petroquímica
- Industria farmacéutica
- Industria manufacturera relacionada con la nanotecnología, microelectrónica y biotecnología

La ayuda puede llegar hasta los 30 millones de dirhams y cubre un 10% de los gastos de adquisición de terrenos y edificios o construcción de estos mismos. También podría llegar al 100% del coste de alquiler de terrenos y construcción de edificios en zonas industriales especiales.

Por otro lado, los fondos Hassan II también sirven como ayuda para aquellos inversores que adquieren terrenos para uso turístico. Cubre un 50% del coste del metro cuadrado de terreno adquirido hasta el límite de 500 dirhams/m².

Los fondos Hassan II y la [SMIT](#) (Agencia Marroquí para el Desarrollo Turístico) proponen también una ayuda especial para los proyectos de desarrollo turístico en la costa de M'diq-Fnideq (Rincón-Castillejos en español). La ayuda es similar a la anterior aunque la cobertura es de 250 dirhams por metro cuadrado.

2. Expatriación

En 2014, último año en el que el [HCP](#) (Alto Comisariado al Plan) publicó el número de extranjeros residentes en Marruecos había un total de 84.001. Esta cifra incluía tanto a estudiantes, como trabajadores extranjeros como a personas jubiladas y supone un 0,25% del total. En 2004 la población extranjera estaba conformada por solamente 32.566 personas, lo que supone un aumento en una década de un 63,3%.

El 95% de estos extranjeros (79,988) vivían en zonas urbanas y un 4,8% en el rural (4,013), de ellos 47,484 eran hombres y 36,517 mujeres. Un 17,8% tienen menos de 15 años (28,2% de la población marroquí es menor de 15 años), 66,5% entre 15 y 59 (62,4%) y un 15,7% más de 60 (Solo un 9,4% de los marroquíes en 2014 estaban en ese rango de edad).

Por procedencia:

- Un 41,6% eran africanos (34,966) de los cuales 31,9% magrebíes (11,412)
- Un 40% europeos (33,615)
- Un 15,2% asiáticos (12,771)
- Y un 3,2% de otros continentes (2,649)

Debido a que las personas con pasaportes de la Unión Europea y de varios otros países pueden estar 90 días seguidos en el país sin necesidad de visado, muchas de ellas deciden no hacer los trámites de residencia y entrar y salir del país antes de pasar este período de tiempo. Esto se da en el caso de personas jubiladas o de trabajadores expatriados que van a estar un período de tiempo reducido en el país o viajando al extranjero frecuentemente. Por tanto, hay una distorsión en el número real de extranjeros residentes en el país.

Por ejemplo, en 2022 debido a la celebración de la primera vuelta de las elecciones francesas se calcula que hay más de 80.000 franceses viviendo en Marruecos, de los cuales unos 53.000 estarían inscritos o registrados en los consulados y más de 17.000 ejercieron su derecho a voto.

Teniendo en cuenta datos como el anterior, que han pasado más de 8 años desde el último censo o que se ha procedido a una liberalización en algunos sectores como por ejemplo el de la salud (Ahora los médicos y demás especialistas médicos extranjeros pueden ejercer con un contrato fijo tanto en clínicas privadas como en hospitales públicos) se estima que la cifra de extranjeros habrá sufrido un aumento similar al producido entre 2004 y 2014.

La comunidad de expatriados es más abundante en las grandes ciudades como Casablanca, Rabat, Marrakech o Tánger.

2.1. Mudarse a Marruecos

Mudarse a un nuevo país y continente siempre es un desafío aunque tenga una cultura similar a la nuestra y más si se prevé hacerlo con toda la familia.

El primer factor a tener en cuenta en este caso es la barrera lingüística; en Marruecos se habla árabe marroquí (Conocido localmente como darija), la mayor parte de la población

tiene un nivel variable de francés a lo largo de todo el país (Desde una comprensión básica hasta un grado de bilingüismo total en el caso de la gente dedicada a la atención al cliente/restauración/comercio y aquella con un alto nivel de estudios) y en la zona norte del país un mayor o menor dominio de la lengua española. Entre las generaciones jóvenes cada vez es más frecuente hablar de forma más o menos fluida el inglés pero su dominio sigue siendo minoritario. Para poder integrarse efectivamente en la sociedad marroquí sigue siendo por tanto aconsejable aprender la lengua de Molière y Julio Verne.

Culturalmente es un país mayoritariamente musulmán aunque la libertad religiosa es respetada y hay sinagogas e iglesias en activo. La venta y consumo de por ejemplo bebidas espirituosas o charcutería porcina está permitida en el país aunque restringida a algunos comercios y restaurantes y gravada con impuestos especiales. Algunas acciones como el consumo de alcohol en la calle o excesivas muestras de afecto en público no están bien vistas y pueden acarrear sanciones. También se deben evitar comentarios descalificativos sobre la monarquía o sobre la integridad territorial del país (Región del Sáhara). Por lo demás es un país abierto y es posible llevar un estilo de vida similar al que llevamos en nuestro país de origen.

2.2. Requisitos Varios

Respecto a la vacunación, Marruecos no exige ningún tipo de vacuna a las personas a la hora de entrar en el país. Cada país hace sus propias recomendaciones y en este [link](#) podemos ver las recomendadas por Francia tanto para adultos como niños.

En cuanto a la pandemia del Covid-19 a 18/05/2022 se exige:

En los aeropuertos:

- La obligación de presentar un certificado de vacunación contra el Covid-19 en vigor
- O el resultado negativo de un test PCR en inglés o francés con un código QR
- Rellenar una ficha sanitaria con el lugar de estancia en Marruecos y los datos de contacto

En los puertos a los cruceristas:

- Presentación de una ficha sanitaria con los datos de contacto
- Presentación de un certificado de vacunación en vigor
- De no tener un certificado de vacunación en vigor se puede mostrar el resultado negativo de un test PCR.

En las fronteras terrestres:

- Los pasos fronterizos con España (Ceuta y Melilla) han sido abiertos el 17/05/2022 y para la entrada a Marruecos se exige o bien el resultado negativo de una prueba PCR o contar con la pauta completa de vacunación contra el Covid-19
- El de Guerguerat (Mauritania) está abierto en ambas direcciones y se exige también la presentación del resultado de una prueba PCR o de un certificado de vacunación

En caso de tener [mascotas](#) se piden una serie de documentos en materia salud y protección animal. Estos son:

- Certificado sanitario expedido tres días antes de embarcar por un veterinario oficial (Con nombre, número de identificación y si procede descripción de la mascota)
- En ese certificado debe constar que en las seis semanas anteriores no ha habido en esa localidad ningún caso de enfermedad contagiosa que afecte a los animales de compañías.
- Al entrar en Marruecos un veterinario de la Oficina Nacional de Seguridad Sanitaria le hará un examen sanitario lo que permitirá que la mascota sea admitida en territorio marroquí. Esta inspección tiene un coste de 10 dirhams por cada animal de compañía.

2.3. Visado

Una vez que se ha decidido mudarse al país bien sea por la aceptación de la oferta de trabajo, por la idea de crear una empresa, de cursar unos estudios o jubilarse; es necesario verificar los requisitos de entrada al país y que trámites debemos hacer.

En la web del [Ministerio de Exteriores, de la Cooperación Africana y de los Marroquíes residentes en el Extranjero](#) podemos ver los diferentes tipos de visado que hay, costes y procedimiento a llevar a cabo.

En el siguiente [link](#) puede consultarse la lista de países cuyos ciudadanos no necesitan un visado de entrada a Marruecos. Entre otros, los países de la Unión Europea, Estados Unidos, México, Brasil, Colombia, Argentina o Perú. Esto indica que los nacionales de estos países pueden viajar directamente y presentar los documentos del visado de trabajo antes de que se cumplan los 3 meses desde su llegada al país.

Los menores también deben llevar su pasaporte y según el Ministerio de Exteriores francés es recomendable llevar una copia del acta de nacimiento o del libro de familia.

El resto debe hacerlo en su país de origen en su respectivo consulado del Reino de Marruecos.

Distinguimos dos tipos de visado:

- Ordinario o corriente
- Oficiales
 - Visados de acreditación
 - Visados diplomáticos
 - Visados de servicio

Respecto al primer tipo hay diferentes subcategorías:

1. Visado turístico (Los ciudadanos nacionales de los países exentos de esta formalidad obtienen el visado turístico a su llegada al país y deben mostrar únicamente una reserva de hotel, su pasaporte en curso de validez y diversos documentos sanitarios en razón de la pandemia a los policías fronterizos)

1.1. Documentos a presentar en el momento de pedir el visado

- 1.1.1. Formulario de demanda de la visa de entrada al Reino de Marruecos
- 1.1.2. Dos fotos recientes de carnet en color sobre fondo blanco (4x3cm) en las que se vean claramente los rasgos de la cara
- 1.1.3. Documento de identidad
- 1.1.4. Pasaporte: La validez del pasaporte debe ser superior a la duración de la estancia
- 1.1.5. Una fotocopia del pasaporte (Páginas indicando la identidad/datos de la persona y la validez)
- 1.1.6. Extracto de cuenta
- 1.1.7. O certificado de cobertura legalizado en caso de ser una visita familiar, incluyendo una garantía de cobertura de los costos de atención médica y repatriación
- 1.1.8. O solicitud de una agencia de viajes reconocida o recomendación del Ministerio de Turismo o de la delegación de la Oficina Nacional de Turismo de Marruecos

1.2. Documentos a presentar en el momento de recibir el visado

- 1.2.1. Seguro de viaje
- 1.2.2. Una reserva de de hotel
- 1.2.3. Billetes de avión de ida y vuelta
- 1.2.4. Honorarios o costes del visado

2. Visado de trabajo ([Procedimiento](#))

2.1. Un contrato de trabajo debidamente visado por el Ministerio de Trabajo

- 2.1.1. Como paso previo la empresa debe solicitar ante este Ministerio una autorización para la contratación de un extranjero. Desde el 1 de junio de 2017 todas estas demandas de autorización se deben hacer a través de la plataforma online [Taechir](#)
- 2.1.2. Posteriormente deben llevar los documentos requeridos a la Taechir más próxima al lugar de trabajo
- 2.1.3. Desde la entrega de documentos hasta la expedición del visado (Y del contrato visado) la Administración se compromete a hacerlo en un plazo máximo de 10 días

2.2. Documentos requeridos para la entrega de un visado a un extranjero que es su primera vez trabajando en Marruecos (Generalmente es de un año y renovable)

- 2.2.1.1. Una ficha modelo V
- 2.2.1.2. Tres ejemplares originales del contrato de trabajo autogenerado en la plataforma Taechir firmados por el empleado y empleador y legalizados por las dos partes
- 2.2.1.3. Una copia certificada conforme de los diplomas originales de estudios y/o de los certificados de trabajo con su traducción si fuese el caso
- 2.2.1.4. Una copia compulsada del pasaporte del trabajador extranjero (No debe estar caducado)
- 2.2.1.5. Un certificado de la [ANAPEC](#) (Agencia Nacional para la Promoción del Empleo y de las Competencias) certificando la ausencia de potenciales candidatos nacionales para ocupar ese puesto de trabajo
 - 2.2.1.5.1. Están eximidos de este certificado los desplazados o expatriados cuyo período en el destino no sea superior a 3 años
 - 2.2.1.5.2. Los cónyuges de ciudadanos marroquíes, las personas nacidas o que han residido en Marruecos durante un período mínimo de 6 meses, los administradores y los accionistas de las sociedades
 - 2.2.1.5.3. Los expertos en el marco de un peritaje técnico
 - 2.2.1.5.4. Artistas y futbolistas
 - 2.2.1.5.5. Presidentes y Directores Generales de empresas
- 2.2.1.6. Una copia de diversos documentos relativos a la forma jurídica de la empresa

El proceso de renovación es similar al de demanda del visado ya que se hace también a través de la plataforma Taechir entre otros pasos.

3. Visado de negocios

- 3.1. Formulario de solicitud de visado de entrada al Reino de Marruecos
- 3.2. Dos fotos recientes de carnet en color sobre fondo blanco (4x3cm) en las que se vean claramente los rasgos de la cara
- 3.3. Documento de identidad
- 3.4. Pasaporte: La validez del pasaporte debe ser superior a la duración de la estancia
- 3.5. Una fotocopia del pasaporte (Páginas indicando la identidad/datos de la persona y la validez)
- 3.6. Una recomendación del Ministerio de Supervisión en el caso de contrataciones públicas
- 3.7. Una recomendación por escrito de las cámaras profesionales en el caso de los contratos privados
- 3.8. Una invitación a nombre del solicitante del visado en el caso de participación en ferias y exposiciones emitida por la organización de estos eventos
- 3.9. Una invitación por escrito de un operador industrial, comercial o de servicios

En la web del [Ministerio de Asuntos Extranjeros, Cooperación Africana y de Marroquíes Residentes en el Extranjero](#) podemos ver el resto de visados existentes como para inversores, asistentes a coloquios y conferencias, estudiantes, becarios, investigadores, reagrupación familiar, periodistas, turistas médicos, refugiados o apátridas...

Por otro lado, en esta misma web podemos los distintos visados para diplomáticos:

- [Visado de acreditación](#)
- [Visado diplomático](#)
- [Visado de servicio](#)

2.4. Salario

Salvo en el caso de trabajadores expatriados, becarios por una institución extranjera o diplomáticos que reciben su salario en su propia moneda, lo habitual es hacerlo en la divisa local (El dirham marroquí).

En el primer caso hay diversas opciones para el envío de dinero como las transferencias entre bancos, utilización de servicios como [Azimo](#) o [Wise](#) que permiten hacer transferencias a través de una tarjeta de débito o crédito a un menor coste a una cuenta bancaria marroquí o a través del envío y la retirada de efectivo en entidades como [Wafacash](#) o [Cashplus](#).

Los marroquíes residentes en el extranjero y los extranjeros mayores de 18 años en Marruecos (Cuenten o no con la tarjeta de residente) pueden abrir una cuenta en dirhams convertibles que les permite recibir transferencias del extranjero y contar con una tarjeta de débito con la que hacer pagos o retirar efectivo. Todos los principales bancos marroquíes cuentan con esta opción de tipo de cuenta. La limitación de este tipo de cuenta es que no permite recibir o hacer transferencias en dirhams de o a otras cuentas marroquíes o cobrar cheques (Los cheques se pueden cobrar en efectivo en la oficina del donante).

Es por ello que al contar con el permiso de residencia se recomienda cambiar el tipo de cuenta.

El dirham marroquí es una divisa que no fluctúa libremente sino entre unos rangos establecidos. Por tanto, no se deben temer depreciaciones de esta moneda. No obstante, una vez que se quiere regresar del país no es fácil la conversión de dirhams a otra moneda.

En el siguiente [link](#) pueden verse los bancos adheridos al fondo de garantía de depósitos marroquí. Cada uno de ellos tiene en su página web las tarifas y costes de cada uno de los servicios propuestos. Por ejemplo, [Attijariwafa Bank](#), [CIH Bank](#), [BMCI Bank](#), [Banque Populaire](#), [Société Générale](#) o [Crédit du Maroc](#).

2.5. Alojamiento

Al igual que en la mayor parte de países, el alojamiento puede buscarse a través de una inmobiliaria que nos propondrá alternativas amuebladas o sin amueblar o a través de grupos de Facebook a particulares.

La inmobiliaria nos da la certeza de tener un contrato de alquiler e información/orientación sobre el mercado como en precios, selección de mejores barrios, etc. Una comisión que depende de cada agencia o del bien alquilado nos será aplicada.

La búsqueda a través de redes sociales, sobre todo en Facebook en grupos de expatriados o de ciudadanos de un país residentes en Marruecos, es cada vez más habitual. En este formato pueden encontrarse tanto habitaciones en pisos a compartir o estudios individuales. Esta forma de buscar alojamiento nos permite ahorrarnos la comisión de la agencia pero tiene otros inconvenientes. Por ejemplo, la reactividad (Los grupos cuentan con cientos de miembros y responden rápidamente a las nuevas ofertas publicadas), el desconocimiento de las zonas de la ciudad si somos nuevos (En los grupos se puede pedir consejo sobre este tema o asuntos varios) o en algunos casos la falta de un contrato. Para pedir un visado nos hará falta un contrato o un “certificat d'hébergement” firmado por el propietario y legalizado en la respectiva comuna. Esto es algo que debemos tener en cuenta y que debemos pedir al arrendador antes de comprometernos. La ventaja de estos grupos es que hay alojamientos disponibles para períodos más cortos.

En los estudios y apartamentos individuales los gastos suelen ir aparte y debemos poner a nuestro nombre las facturas de electricidad, gas o teléfono. En el caso de los apartamentos compartidos en bastantes ocasiones el dueño incluye todos estos gastos en el precio del alquiler.

En los centros de las grandes ciudades hay disponible tanto una red ADSL como fibra óptica por parte de diferentes compañías de telecomunicaciones.

2.6. Transporte

Los extranjeros pueden conducir en Marruecos con un permiso en vigor de su país de origen durante un año desde su fecha de llegada al país. Una vez superado este intervalo de tiempo el extranjero se debe presentar a la prueba para obtener el permiso de conducir marroquí o demandar una convalidación del suyo por uno marroquí. Poseer un permiso de conducir internacional facilita este último trámite.

En el siguiente [link](#) podemos ver el proceso de admisión temporal de vehículos en Marruecos. Con la presentación de una declaración en el puesto fronterizo, un seguro que cubra el territorio marroquí y los papeles del vehículo podemos tener nuestro coche en el país durante 6 meses consecutivos. Si queremos tener el vehículo durante más tiempo debemos hacer una serie de trámites para registrarlo en el país.

Se opte por el alquiler-compra de un nuevo vehículo o la repatriación del que ya posee, Marruecos cuenta con una buena y extensa red de autopistas que conectan las principales ciudades del país. Para el transporte interregional o entre ciudades tanto el automóvil privado como el tren son dos opciones igual de interesantes.

En cuanto a los desplazamientos dentro de la ciudad, Casablanca y Rabat cuentan con varias líneas de tranvía además de líneas de autobús como en el resto de ciudades. Sin embargo, lo más habitual por parte de la población local es la utilización de taxis compartidos. El desplazamiento en bicicleta a pesar del agradable clima no es recomendado por la falta de carriles bici.

2.7. Sanidad

La sanidad pública marroquí sigue contando con pocos medios (tanto materiales como de trabajadores) y en general hay un cierto grado de saturación en la atención. Con la nueva legislación que es favorable a la contratación de médicos extranjeros, se busca paliar la escasez de estos trabajadores y ofrecer un mejor servicio. También se están llevando a cabo reformas o la construcción de nuevos centros de salud por todo el país. Los proyectos más importantes son sin duda la construcción del nuevo centro hospitalario universitario de Rabat, el de Laâyoune o el de Agadir.

Marruecos ha sido uno de los países del mundo con una mayor tasa de vacunación contra el Covid-19. En concreto es de un 66,70% lo que equivale a casi 25 millones de personas. Por poner en contexto la media africana es de solamente un 22% y la de Europa un 68%.

También busca aumentar el número de personas cubiertas bajo el paraguas de la seguridad social, el plan fue anunciado en 2021 y pretende que en el corto plazo hasta un 90% de la población se beneficie de esta medida.

Lo habitual en Marruecos es que las personas de clase media y alta cuenten con un seguro médico privado que les cubra a ellos y su familia. En las ciudades más importantes del país hay una gran variedad de clínicas genéricas y especializadas dirigidas por marroquíes como extranjeros.

2.8. Educación

Marruecos cuenta con un sistema educativo que se basa en cierta medida en el sistema francés, sobre todo en la división por etapas y en el hecho de que se combina la enseñanza en árabe con francés (Los grados y másteres universitarios en centros públicos son impartidos en francés).

Por otro lado, en las grandes ciudades hay una extensa red de colegios y universidades extranjeros o privados. Por ejemplo, España de 18 centros de titularidad estatal en el extranjero cuenta con 11 en Marruecos (Un colegio incluyendo hasta primaria y un instituto en Tánger, un colegio con todas las etapas en Rabat y otro en Casablanca; además de colegios en otras poblaciones más pequeñas en el norte del país). También es el caso de Francia (32), Bélgica (1), Arabia Saudí (1) o Estados Unidos (5). Este tipo de centros dan preferencia en la admisión a los hijos de los nacionales de sus países.

En cuanto a la educación privada lo más frecuente son centros franceses, británicos o americanos.

También en las principales ciudades hay [Instituto Cervantes](#) o [Institut Français](#) que además de la enseñanza de los idiomas son centros culturales con bibliotecas, mediatecas, emisión de películas o realización de eventos.

2.9. Ocio

Al tratarse de un país turístico, es sencillo hacer excursiones en coche, tren o avión a diferentes lugares. Esto incluye turismo cultural, de ciudad, de playa o spa, de aventuras, de montaña o el desierto.

En las ciudades grandes hay una variada oferta de restaurantes, bares, exposiciones, eventos y lugares de ocio nocturno. También hay en las afueras de las ciudades clubes de tenis o golf, que aparte de para la realización de actividad deportiva sirven para conocer a otros expatriados.

3. Conclusiones

Marruecos es un destino cada vez más atractivo a la hora de crear una nueva empresa. Como ya hemos comentado anteriormente, el país ha mejorado considerablemente en los rankings de facilidad para hacer negocios. Podemos considerarlo como un país en el que los trámites para montar una empresa son relativamente sencillos y se cuenta con seguridad jurídica. Los procesos son claros y con unos trámites que no se demoran excesivamente.

Marruecos es la puerta de entrada a los otros 54 países del continente y además al contar con numerosos acuerdos de libre comercio con otras regiones/países del globo nuestras oportunidades de negocio aumentan.

Finalmente, Marruecos es un lugar agradable para vivir. La zona costera cuenta con un buen clima todo el año y en las principales ciudades hay una oferta variada de ocio. Simplemente es necesaria una adaptación a las costumbres y cultura local, por ejemplo a la noción del tiempo y la puntualidad, a su tradición y fiestas de influencia musulmana...Con paciencia y apertura de espíritu podremos apreciar la calidez y el espíritu acogedor que caracteriza a la gente marroquí.

4. Bibliografía

<https://www.maroc.ma/en/news/over-84000-foreigners-live-morocco-hcp>

<https://fr.le360.ma/politique/presidentielle-francaise-jean-luc-melenchon-domine-le-premier-tour-au-maroc-tous-les-resultats-ville-258210>

<https://www.exteriores.gob.es/Consulados/nador/es/ViajarA/Paginas/Trabajar.aspx>

<https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/services-aux-francais/preparer-son-expatriation/dossiers-pays-de-l-expatriation/maroc/>

<https://www.cnops.org.ma>

<https://www.cnss.ma>

<https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ?locations=MA>

<https://knoema.es/atlas/Marruecos/Facilidad-para-Hacer-Negocios#:~:text=In%202020%2C%20ease%20of%20doing,average%20annual%20rate%20of%202.16%25>

<https://tradingeconomics.com/morocco/ease-of-doing-business#:~:text=Ease%20of%20Doing%20Business%20in%20Morocco%20is%20expected%20to%20reach,according%20to%20our%20econometric%20models>.

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/m/morocco/MAR.pdf>

<https://manageo.io/blog/creation-d-une-societe-au-maroc-les-10-bonnes-raisons-d-investir/>

<https://www.daralmoukawil.com/fr/programmes-daide/#:~:text=Le%20programme%20national%20d'appui,accompagnement%20structur%C3%A9%20en%20trois%20phases>

<https://www.finances.gov.ma/Publication/cabinet/2020/mefra-intelaka-papier9.pdf>