

ENTREVISTA A JAMAL MIKOU, DIRECTOR GENERAL DE LA ZONA FRANCA DE TÁNGER

"El momento actual de las relaciones bilaterales es excelente a todos los niveles, no sólo a nivel empresarial"

Abdesslam Bouhjal Benaboud

Director de desarrollo en Marruecos

abouhjal@santelmo.org



¿Cual es el objetivo principal de la Zona Franca de Tánger y qué ventajas ofrece al empresario español?

El objetivo principal de la Zona Franca de Tánger ha sido de dinamizar y participar en la dinámica de la región del norte. Participamos con el proyecto del nuevo puerto Tánger-Med en una filosofía de desarrollo regional del Norte de Marruecos, región que ha vivido momentos difíciles en varias épocas, pero que, en la actualidad, recibe el respaldo del Gobierno marroquí como respuesta a sus necesidades. Y la TFZ nace con el objetivo de ser uno de los actores clave en el desarrollo de dicha región.

Las ventajas que ofrecemos a los empresarios españoles son idénticas a las que ofrecemos al resto de inversores extranjeros. Se pueden resumir en unas ventajas administrativas, aduaneras y fiscales. En cuanto a las administrativas, podríamos decir que el empresario, una vez que decide invertir Marruecos, no tiene que recurrir a la administración marroquí o a alguna oficina fuera de la TFZ; es decir, la TFZ hace a la vez de ventanilla única con el empresario. Una segunda ventaja es la referida a las aduanas, puesto que pueden encontrar un importante flujo de mercancías por las aduanas sin tener que pagar impuestos ni aranceles, y esto creemos que es algo muy ventajoso para los inversores que les hará ganar mucho tiempo en sus negocios. Finalmente encontramos las ventajas fiscales, con un conjunto de exoneraciones entre las que podemos destacar la del impuesto sobre sociedades en los primeros 5 años y una tasa del 8,75% en los siguientes 20 años. En resumen, podemos concluir que el objetivo último de la TFZ con su participación en esta dinámica de desarrollo del Norte es el de facilitar lo máximo posible la entrada y el establecimiento de un inversor extranjero en Marruecos.

En particular, una de las grandes ventajas que va a encontrar el inversor español es que nos encontramos en una región hispanófila, cuya gente comparte los mismos valores culturales y sociales que

los españoles, lo cual facilita mucho la rápida integración del inversor español en nuestra sociedad.

¿Me podría facilitar las cifras estadísticas generales sobre el flujo comercial

bilateral y cómo ha evolucionado desde la puesta en marcha de esta iniciativa? Hoy día hay 353 empresas instaladas en la TFZ que representan más de 4.000 millones de Dhs (unos 370 millones de Euros) en inversiones. El volumen de negocios global de la TFZ se sitúa en torno a los 1.000 millones de dólares. En cuanto al flujo entre España y Marruecos, podríamos decir que estamos asistiendo a una especie de "competencia" entre españoles y franceses para ver quién es el principal inversor en la zona. Cuando se inauguró la TFZ en el año 1.999, el desembarco inicial francés fue mucho más importante que el español, pero desde hace unos cuatro años estamos asistiendo a una entrada "en tromba" de los inversores españoles para establecer sus negocios en la TFZ en particular, y en todo el país en general. Esta entrada española está teniendo lugar con la mayor normalidad y naturalidad.

¿Cuál es su impresión sobre el momento en las relaciones bilaterales? ¿cree que es propicio para la inversión? ¿por qué?

Creo que el momento actual de las relaciones bilaterales es excelente a todos los niveles, no sólo a nivel empresarial. Y no lo digo por que lo opinan otras personas, sino porque lo experimento en primera persona. Los nuestros son dos países que históricamente siempre han tenido una relación muy particular y que han sabido sobreponerse a las pequeñas diferencias que ha habido a lo largo de su histórica relación.

Hoy día creo que es un buen momento para que un empresario español venga y se instale en nuestro país. Actualmente, desarrollamos proyectos que pueden ser muy interesantes para los inversores españoles, que nos aportarían su "saber

hacer" y el éxito que están teniendo en España, que para nosotros es un espejo en donde nos miramos. En ese sentido, necesitamos de la experiencia del tejido empresarial español para tener éxito en estos proyectos.

¿Qué sectores o proyectos le parecen interesantes en este momento y cuáles son los que se están implantado en mayor medida en esta zona?

Actualmente, es obvio que con la firma del proyecto que va a desarrollar la multinacional

Renault-Nissan en Tánger el sector del automóvil es clave y estratégicamente importante para la región Norte del país, por tanto todas las empresas españolas del sector pueden desarrollar proyectos importantes dada la gran experiencia que tiene España en dicho sector.

El segundo sector de peso en la zona es el textil. Gracias a marcas de renombre mundial que ha sabido crear España, como las del grupo Inditex, creo que todavía queda mucho camino por recorrer en este sector y los españoles pueden encontrar una plataforma de apoyo muy importante en nuestra región.

¿Cuáles cree que son las principales trabas o dificultades con las que se encuentran las empresas españolas en Marruecos y cuál debe ser el camino a seguir para su superación?

Francamente, no veo obstáculos importantes que deban afrontar los inversores españoles. Son simplemente, los típicos obstáculos que pueda encontrar un inversor español en cualquier parte. El placer de montar un negocio siempre va acompañado por estas pequeñas dificultades que el empresario va superando. Pero cuando estamos rodeados por profesionales competentes y responsables, cuya voluntad real es el desarrollo de estos proyectos y no la especulación, siempre tenemos soluciones para los problemas que puedan plantearse durante el desarrollo de su negocio.

El consejo que yo daría a las empresas



españolas que quieran instalarse en Marruecos es "llamar" a la puerta correcta. Si Marruecos le presenta al inversor español las herramientas necesarias y suficientes para desarrollar de forma exitosa su proyecto, no tiene ningún sentido buscar fuera pues el empresario se arriesga a perder tiempo sin obtener resultado alguno, y encontrarse con personas que están mal informadas al respecto. Si hemos creado la zona franca es, precisamente, por que constituye una caja de herramientas que le facilita enormemente la vida al inversor.

¿Qué opinión le merece la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre EEUU y Marruecos y cuál puede ser el provecho del mismo para la empresa española?

El acuerdo de libre comercio que se firmó con los EEUU es muy importante desde el mismo día en que se firmó. Europa se mostró inicialmente extrañada por este acuerdo, dadas las relaciones históricas entre Europa y Marruecos,...Nuestro país, con este acuerdo, no busca ningún tipo de competencia de Marruecos y EEUU, ni mucho menos. Con este acuerdo ofrecemos a los inversores españoles

la posibilidad de utilizar Marruecos como plataforma de desarrollo de sus negocios en EEUU. Es otra de las ventajas que contribuye a reforzar mi teoría de que estamos en un momento propicio para las inversiones españolas. El hecho de venir e instalarse en el país, para producir y exportar vuestros productos desde Marruecos, os permitirá integraros en el mercado norteamericano de una manera más sencilla y beneficiaros de las ventajas que ofrece dicho acuerdo firmado con los EEUU.

El pasado 23 de julio la Unión Europea y Marruecos acordaron iniciar los trabajos para firmar un "estatuto avanzado" de asociación. La fecha prevista inicialmente es octubre de 2008, lo que permitirá al país norteafricano un estatuto único de acceso al mercado único europeo y a programas y políticas comunitarias. ¿Qué opinión le merece esta iniciativa?

Creo que es una iniciativa muy positiva, tanto para nuestro país, como para la UE. Ya de por si las relaciones (empresariales y diplomáticas) actuales con la UE atraviesan un muy buen momento. Si a esto añadimos herramientas que

contribuyan a reforzar los lazos entre ambas comunidades, los resultados no podrán ser mejores. Para nuestro país, la firma de estos acuerdos tiene como objetivo ayudar a nuestro país a conseguir los objetivos propuestos a medio y largo plazo, lo cual redundará positivamente también en los intereses europeos.

Por otra parte, el estatuto avanzado nos proporciona una serie de ventajas como si Marruecos formase parte de la UE. Hace unos años, antes de su muerte, el rey Hassan II tuvo una visión de futuro muy importante en este sentido, y anunció en uno de sus discursos oficiales que, a pesar de las dificultades del momento, tarde o temprano, la UE necesitaría tener un socio en el Sur, una "base" política y económica clave para el desarrollo de la región mediterránea. Y ésta base no puede ser otra que Marruecos.

Actualmente, estemos incorporados a la UE o tengamos un estatuto avanzado con la UE es prácticamente lo mismo a efectos prácticos. Lo que nos interesa actualmente es el mensaje que le voy a transmitir al empresario español y que refleja la realidad que se está viviendo estos últimos años en nuestro país: Marruecos ha cambiado,

Una de las grandes ventajas que va a encontrar el inversor español es que nos encontramos en una región hispanófono, cuya gente comparte los mismos valores culturales y sociales que los españoles, lo cual facilita mucho la rápida integración del inversor español en nuestra sociedad.