



EMBAJADA  
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE ESPAÑA

Casablanca

# **INFORME DE PUESTO**

**Oficina Económica y Comercial de  
Casablanca**

**Consejero Económico y Comercial**

**Septiembre de 2019**



## 1. CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO

### 1.1. Descripción

Durante las últimas décadas, las relaciones comerciales entre España y Marruecos se han intensificado de manera considerable, creciendo tanto las ventas españolas a este país, como sus compras, a un ritmo anual medio en los últimos años muy superior al de las exportaciones e importaciones españoles totales. Como resultado, España se ha posicionado como primer proveedor y primer cliente de Marruecos. La renovada atención de las empresas españolas a este mercado, así como las reformas emprendidas por el país y su estabilidad política y económica explican esta tendencia. Por otra parte, el momento actual se caracteriza, a nivel político, por unas excelentes relaciones bilaterales, lo que facilita, asimismo, el entendimiento en materia económica.

Marruecos es, sin duda, un mercado natural y estratégico para España: primer destino en el continente africano y segundo destino de las exportaciones españolas fuera de la Unión Europea, sólo superado por Estados Unidos. Marruecos supuso en 2018 el 2,9% de las exportaciones españolas de mercancías a nivel mundial, frente a unas ventas conjuntas a Brasil y Argentina del 1,3%, a China del 2,2% o a India del 0,5%. Estos datos, poco conocidos, ilustran la importancia de Marruecos dentro del patrón geográfico de nuestro comercio exterior.

Por otra parte, y al amparo de la apertura del marco institucional y jurídico, se ha intensificado la presencia de capital español en este país. Así, España se ha situado, durante la última década, como un gran inversor en Marruecos si se considera el promedio de la inversión acumulada, con presencia en casi todos los sectores. Cabe señalar que hay 595 empresas españolas que tienen más de un 10% en el capital de empresas de derecho marroquí y 445 filiales de empresas españolas registradas (con más del 51% de participación).

Con todo, existe aún un gran potencial de crecimiento, tanto en las relaciones comerciales como de inversión, especialmente en cuanto a la integración de Marruecos en las cadenas de valor internacionales, la mayor interdependencia de nuestras economías, como corresponde a dos países situados a una distancia de apenas 14 km, el desarrollo de infraestructuras, en especial las relacionadas con el agua, la energía y el transporte, y el proceso de modernización y terciarización de la economía marroquí.

Casablanca es la capital económica del país, donde se genera el 21% del PIB, con un gran peso del sector industrial y servicios. Por otra parte, Casablanca es la primera plaza financiera del país, sede de la Bolsa de valores y de las principales entidades financieras, tanto extranjeras como nacionales, que han fijado en esta ciudad su sede social.

Su aeropuerto, Mohammed V, es el aeropuerto más importante de Marruecos, tanto por número de pasajeros como por enlaces internacionales, y en él se concentra la mayor parte del tráfico aéreo del país. En cuanto al puerto de la ciudad, se trata del de mayor capacidad y el de mayor tránsito de todos los que existen en Marruecos, canalizando casi la mitad de las exportaciones industriales del país. Este puerto convierte a la ciudad en una plataforma de producción, pero sobre todo de exportación a la UE y al resto del Magreb.

La representación económica y comercial española en Marruecos se estructura en dos Ofecomes: la de Rabat, oficina responsable de las actuaciones ante las autoridades locales, en la relación con los servicios centrales y en el seguimiento de concursos públicos; y la de Casablanca, centrada en el acceso al mercado privado, las actividades de promoción y con un destacado papel en la prestación de servicios de apoyo a empresas españolas con proyectos de inversión o exportación en Marruecos (en los últimos años se ha situado como una de las oficinas de la red que presta un mayor volumen de servicios personalizados). Ambas Oficinas se complementan y coordinan su actuación. Históricamente la Oficina de Casablanca fue Agregaduría comercial hasta agosto de 2007, cuando pasó a tener estatus de Consejería, con un Consejero Económico y Comercial Jefe.

Desde octubre de 2007 la Oficina ocupa su actual sede, en la primera planta de un moderno edificio de oficinas en una de las zonas más céntricas de Casablanca. Su superficie total es de 390 m<sup>2</sup>, cuenta con dos plazas de garaje y las condiciones de seguridad y vigilancia son aceptables. Además, a escasos metros aunque en edificios separados se encuentran los Consulados Generales de Estados Unidos (lo que redundará en un importante dispositivo de seguridad externa para la Oficina) y de España.

La Oficina de Casablanca cuenta con un Centro de Negocios ICEX, con tres despachos individuales equipados, a los que la Oficina presta apoyo técnico y logístico para facilitar a las empresas españolas las labores de penetración comercial o productiva en el país. Es de destacar que desde su puesta en funcionamiento el grado de ocupación ha sido muy satisfactorio.

La Oficina cuenta con un Consejero Económico y Comercial Jefe; un Analista de Mercado; un Jefe de Departamento Adjunto ICEX; una administrativo-contable; una administrativa; dos auxiliares administrativos; y un ordenanza-conductor. Es de destacar, por último, la presencia de un número importante de becarios, tanto ICEX (5/6 en los últimos años), como de organismos de promoción autonómicos (3/4 en los últimos años).

La Ofecome de Casablanca tiene un enfoque esencialmente comercial, desde la doble vertiente de promoción y de información. El grueso del trabajo lo constituyen:



- Actividades de promoción: organización de encuentros empresariales, jornadas técnicas, foros de inversión, misiones directas e inversas, directamente organizadas por ICEX o en colaboración con asociaciones sectoriales, patronales o Cámaras de Comercio.
- Participación en ferias y salones sectoriales: pabellones oficiales, asistencia a empresas españolas, colaboración con participaciones agrupadas, elaboración de informes de ferias, etc.
- Coordinación con organismos de promoción comercial de las Comunidades Autónomas.
- Prestación de servicios personalizados a empresas españolas, principalmente de inteligencia económica en relación con oportunidades comerciales y de inversión, a través de estudios de mercado personalizados, identificación de socios comerciales, organización de agendas de negocios y apoyos logísticos.
- Identificación y difusión de oportunidades de negocio de interés para empresas españolas.
- Actividades de información, formación, promoción y apoyo a las empresas españolas establecidas en Marruecos.
- Gestión del Centro de Negocios de ICEX en Casablanca.
- Coordinación con la Cámara Española de Comercio de Casablanca.

La Oficina mantiene una fluida relación con la comunidad empresarial española –muy numerosa en la ciudad-, así como con las dos Cámaras Españolas de Comercio implantadas en el país: las de Casablanca y Tánger. El Consejero asiste, con voz pero sin voto, a la Junta Directiva que se celebra mensualmente en Casablanca, así como a su Asamblea General, e informa a los servicios centrales de las actuaciones previstas por la Cámara y de sus presupuestos aprobados y auditados. El Consejero de Rabat hace lo propio con la Cámara de Tánger.

La Cámara de Casablanca cuenta con una antena en Agadir. Esta ciudad, capital de la región de Souss-Massa-Draâ, se ha consolidado en los últimos años como el polo económico del sur del país, con una importante comunidad empresarial española, sobre todo de origen canario.

Mención aparte merece la relación con los organismos de promoción comercial autonómicos presentes en Marruecos. Los más activos son EXTENDA, ACCIÓ y PROEXCA (todos ellos en Casablanca, con la excepción de PROEXCA, en Agadir). El IVACE y Asturex también cuentan con un representante, así como Info Murcia y Avante Extremadura, que comparten consultor. Con todos ellos se mantienen reuniones de coordinación en destino que se celebran en la Oficina Económica y Comercial de forma regular, al objeto de favorecer el intercambio de información sobre la situación del país, las actividades de promoción comercial en curso y sobre las visitas institucionales previstas.



Hay que destacar, por último, el importante papel de la Oficina en la intermediación ante el Consulado de la ciudad de solicitudes de visado para viajes de negocio a España, así como en el apoyo en litigios en los que se ven implicadas las empresas españolas. Este tipo de conflictos hacen referencia a un amplio abanico de situaciones que comprenden, desde casos de impagados, hasta otros más complejos con los tribunales de justicia o la administración local.

## 1.2. Geografía y clima

Marruecos ocupa el extremo noroccidental del continente africano. Marruecos está bordeado por el Mar Mediterráneo al norte y el Océano Atlántico al oeste. El desierto del Sáhara se extiende por gran parte del sur y del este del país. Su superficie es de 710.850 Km<sup>2</sup>.

Marruecos es un país eminentemente montañoso, alcanzando cotas superiores a los 4.000 m en el alto Atlas, que ocupa el centro del país y en donde nace una importante red hidrográfica que se orienta hacia el Atlántico. La cordillera del Rif se extiende al norte de Marruecos, mientras que el medio Atlas lo hace al nordeste y el anti-Atlas al sur. Las tierras comprendidas entre las montañas y el Atlántico son fértiles, siendo por el contrario desérticas, o pre-desérticas, las del este y del sur. Los principales ríos del país son el Dráa (1.200 Km.), el Um Rbiá (600 Km.) y el Sebú (500 Km.).

Dada la variedad geográfica de Marruecos, el clima varía sustancialmente según las regiones. En la zona pre-desértica es caluroso durante todo el año, con noches frías en invierno y con lluvias en otoño, que pueden llegar a ser torrenciales. La zona atlántica es muy húmeda durante todo el año, con lluvias en otoño, invierno y primavera (salvo los años de sequía). En esta zona, salvo por la humedad, el invierno es suave y durante el verano las temperaturas no son muy extremas, descendiendo por la noche dada la proximidad del mar. La zona central de Marruecos tiene clima típico continental, frío en invierno y muy caluroso en verano.

En Casablanca, las temperaturas medias diurnas oscilan entre los 12°C en invierno (de finales de noviembre a febrero) a los 26°C en verano (de junio a septiembre), si bien la humedad relativa durante todo el año hace que la sensación de frío o de calor sea algo mayor.

La estación de lluvias suele coincidir con la del sur de España, y las precipitaciones anuales alcanzan los 430 mm en Casablanca. En la costa, las precipitaciones alcanzan a veces medias superiores a las españolas, mientras que son muy escasas en el sur del país.



En Marruecos rige el horario GMT, lo que implica una diferencia con España de una hora. En ocasiones el momento de cambio de hora no coincide con el europeo. Durante el mes de Ramadán (si es en verano) la diferencia es de dos horas.

La semana laboral para empresas, administración y bancos es de lunes a viernes. Las grandes superficies abren de lunes a domingo, lo mismo que los comercios más populares (medina, barrios populares y mercadillos), que suelen permanecer abiertos hasta la puesta del sol. Hay que tener en cuenta, en general, que excepto para la Administración, los bancos y las empresas, la flexibilidad en el horario suele ser la característica más extendida, adaptándose éstos a la demanda del público.

El mes de vacaciones tradicional es el mes de agosto, sobre todo en lo que a la administración y las grandes empresas se refiere. No obstante, durante el mes sagrado del Ramadán, que varía sus fechas cada año, el día a día sufre algunas variaciones que conviene conocer, sobre todo en cuestión de horarios ya que gran parte de la actividad comercial tiene lugar por la tarde, el horario de apertura es más reducido durante el día y muchos comerciantes (carnicerías, fruterías, etc.) abren una vez roto el ayuno por la noche.

En Marruecos existen dos tipos de días festivos: los nacionales, que son fijos, y los religiosos, que varían de un año a otro al seguirse un calendario lunar en el que los meses tienen 29 y 30 días, alternativamente. Esto supone que las festividades religiosas (como el Aid El Fitr, final del Ramadán, o el Aid El Kebir, Festividad del Cordero) se adelantan cada año entre 11 y 12 días aproximadamente con respecto al calendario gregoriano. Al depender de la luna, no se sabe con seguridad en ocasiones hasta el día de antes el día exacto de la festividad. En 2014, el Ramadán comenzó a finales de junio, y en 2015 se espera que tenga lugar desde mediados de junio a mediados de julio.

Marruecos cuenta con una población en torno a 35 millones. Se trata de una población joven, donde los menores de 15 años representan el 28% de la población.

Es un país en desarrollo y con un nivel de pobreza todavía importante, a pesar de la imagen que puedan causar en el viajero ocasional las condiciones de vida existentes en Casablanca y en otras ciudades importantes del país. El Producto Interior Bruto per cápita se sitúa en torno a los 3.007 USD (8.062 USD en PPA) con datos de 2017 del Banco Mundial. La población rural representa, aproximadamente, el 40% del total, y la tasa reconocida de analfabetismo asciende al 30%.

Casablanca es, con diferencia, la ciudad más poblada del país, y también la mayor del Magreb. Su población asciende a más de 3.200.000 habitantes,



aunque probablemente la población supere los 5.000.000 habitantes si se tienen en cuenta los suburbios de la ciudad que dan lugar a la Gran Casablanca.

El país estaba originariamente habitado por tribus bereberes independientes y rivales entre sí, y sufrió como el resto de países ribereños del Mediterráneo las sucesivas llegadas de fenicios, cartagineses, griegos y romanos, mientras desde el sur se extendía el reino de Mauritania. A partir del 649 d.C. empiezan a llegar al Magreb las primeras campañas árabes en su expansión por el norte de África. Con la séptima campaña (693-698 d.C.), los Bizantinos son expulsados de África y con la octava campaña (698-715 d.C.) los territorios de Marruecos y España son conquistados por los musulmanes.

La población marroquí se divide en dos etnias, árabe y bereber (amazigh). Estos últimos, de origen desconocido, fueron los primeros pobladores de Marruecos. Actualmente existen tres grupos principales -Masmuda, Sanhaya y Zenata- que se expresan en diferentes dialectos. En los últimos años, se está llevando a cabo un cierto esfuerzo por unificar dichos dialectos e impulsar la cultura bereber.

El idioma oficial es el árabe, si bien en la práctica se habla el "dariya", árabe dialectal bastante alejado del árabe clásico y del que conviene aprender algunas palabras y expresiones para las operaciones más cotidianas. La población local agradece este esfuerzo por parte del extranjero, facilitando además y bastante una de las prácticas más extendidas en el país: el regateo. En cuanto al idioma de trabajo y de comunicación oficial, sigue siendo el francés (no siempre de nivel elevado), con presencia del español en el norte, especialmente entre las generaciones de mayor edad.

La religión oficial es el Islam, sunitas del rito malaquí, que practica el 99,2% de la población. La conversión a otras religiones no está reconocida, aunque sí están permitidos los cultos públicos de otras religiones. Existen iglesias católicas y sinagogas en las ciudades más importantes.

### **1.3. Marco político y económico**

El Reino de Marruecos es una monarquía constitucional hereditaria. La Constitución, aprobada por referéndum el 4 de septiembre 1992, garantiza a todos los ciudadanos las mismas libertades fundamentales, aunque hay tres principios que ninguna organización puede poner en entredicho: el carácter islámico del Estado, la integridad territorial del país, y la persona y familia del monarca.



La última reforma constitucional tuvo lugar el pasado 1 de julio de 2011, habiendo sido aprobada en referéndum popular por el 70% de los que acudieron a las urnas. La nueva Constitución refuerza las prácticas democráticas al establecer que, a diferencia de lo que ocurría hasta la fecha, el rey debe elegir al primer ministro, que se denomina ahora presidente del gobierno, en el seno de la mayoría parlamentaria determinada por las urnas. Este presidente, que ha visto reforzadas sus atribuciones parlamentarias, será el encargado de nombrar a partir de ahora a los ministros, los altos funcionarios, los directores de empresas públicas y los embajadores, aunque para algunos de estos cargos necesitará el aval del soberano.

Con la última reforma de la Constitución de julio de 2011, el monarca ha perdido su carácter sagrado para ser solo "inviolable". Seguirá, no obstante, y al igual que sus ancestros, ostentando el título de Comendador de los Creyentes, es decir, el jefe espiritual de los musulmanes.

El poder legislativo reside en el Parlamento formado por dos Cámaras: la Cámara de los Consejeros y la Cámara de los Representantes, elegidos por sufragio indirecto por las colectividades locales, las cámaras profesionales y sindicatos. El 25 de noviembre de 2011 tuvieron lugar las primeras elecciones tras el inicio de lo que se ha venido a denominar en el Maghreb la "primavera árabe", dando la victoria al partido islamista moderado Partido Justicia y Democracia, con 107 escaños (27% de los votos) frente a los 47 que obtuvo en 2007. La mayor parte de los analistas coinciden que éstas han sido las elecciones más transparentes de toda la historia de Marruecos.

El PJD constituyó una coalición de gobierno con el Istiqlal (partido nacionalista y padre de la independencia; segunda fuerza más votada y líder del Gobierno saliente), el partido socialista, ex comunista (PPS, partido del Progreso y Socialismo), algo impensable para otros partidos islámicos y otro partido minoritario (Movimiento Popular), próximo al Rey.

Ahora bien, las tensiones surgidas entre el Istiqlal/PJD por el contenido y oportunidad de las reformas, así como la estrategia de posicionamiento del nuevo secretario general del Istiqlal de cara a los próximos comicios generaron una crisis gubernamental que culminó con la salida del Istiqlal del Gobierno en julio de 2013. El PJD formó entonces una nueva coalición de gobierno con la Reagrupación Nacional de Independientes (RNI), partido de centro-derecha, de ideología liberal y moderada, tercera fuerza más votada y miembro del Gobierno saliente.

En las pasadas elecciones generales celebradas el 7 de octubre de 2016, volvió a ganar el PJD, ampliando su mayoría si bien con un ascenso notable del Partido de la Autenticidad y Modernidad (PAM, fundado por un Consejero Real). El presidente PJD, Benkirane, intentó formar una nueva mayoría de





gobierno, sin conseguirlo, por lo que el rey nombró a otro miembro del PJD, El Othmani, que llegó a un acuerdo con seis partidos y logró formar un nuevo gobierno el 5 de abril 2017. Si no se produce un adelanto electoral, las próximas elecciones legislativas están previstas en otoño de 2021.

Por otra parte, Marruecos pertenece a la práctica totalidad de las Organizaciones Internacionales, incluida la UA (Unión Africana), a la que ha retornado en enero de 2017 tras abandonarla en el pasado por haber sido admitida en su seno la República Árabe Saharaui Democrática. Marruecos es también miembro de la Unión del Magreb Árabe, de la Liga Árabe y de la Organización de la Conferencia Islámica, así como de los organismos dependientes de éstas. Y ha solicitado su adhesión en 2017 a la CEDEAO (Comunidad Económica de Estados del África Occidental), que todavía no se ha materializado y parece un proyecto relativamente bloqueado.

En lo económico, Marruecos es un país en desarrollo, no productor de petróleo, y con gran peso del sector agrícola, que ha conseguido, gracias a la aplicación de políticas económicas ortodoxas auspiciadas por el FMI, el restablecimiento de los principales equilibrios macroeconómicos, si bien con la aparición reciente de importantes déficits gemelos que está tratando de corregir. Desde la llegada al trono de Mohamed VI, en 1999, Marruecos ha protagonizado un rápido proceso de modernización y apertura al exterior, impulsado en buena parte por su acercamiento a la UE que se materializó en el Acuerdo de Asociación (cuya entrada en vigor tuvo lugar en 2000), y más recientemente dentro del marco del Estatuto Avanzado, que ofrece un potente anclaje normativo para avanzar en las reformas que se están instrumentando en el país. Marruecos está realizando importantes esfuerzos para atraer inversión extranjera, con éxito destacable en algunos sectores como el automóvil. Para ello se apoya en su carácter de país estable, muy próximo a Europa y con importantes ventajas productivas en cuanto al coste de su mano de obra. La otra cara de su enclave entre África y Europa es su rol africano, en el que el país está potenciando su valor como hub para África occidental. Asimismo, cuenta con numerosos acuerdos comerciales con distintos países de la zona y occidentales, EEUU entre ellos, que permiten la exportación desde Marruecos en condiciones preferenciales.

La evolución coyuntural dependerá en gran medida de las condiciones climatológicas, que determinan los resultados del sector agrícola, y de la evolución de Europa, su principal mercado. A nivel estructural, superar su dependencia energética, la mejora de productividad laboral y un reparto más equitativo de la riqueza constituyen los retos más destacados.

En lo social, se observan muy grandes diferencias, en primer lugar entre la población urbana y la rural y, en segundo lugar, dentro de los propios núcleos urbanos, donde existen grupos de población muy pobre establecidos en suburbios con difíciles condiciones de vida. En Marruecos conviven una pequeña clase dirigente muy occidentalizada y con un altísimo



poder adquisitivo, una clase media creciente aunque aún muy reducida y cuyos hábitos de vida intentan acercarse a los europeos (cuyo porcentaje tratan de elevar las cifras oficiales), y una amplísima masa popular, en gran parte rural, que mantiene una economía de subsistencia y que en buena medida depende de una política de subsidios de muchos bienes de primera necesidad.

#### **1.4. Seguridad**

En Marruecos puede decirse que existe un grado de seguridad aceptable, si bien en Casablanca, como en mayoría de grandes ciudades, en ocasiones tienen lugar robos en domicilios, vehículos aparcados en la calle, así como atracos en las vías públicas (sobre todo "tirones"). En las villas (viviendas unifamiliares) es recomendable contar con un vigilante ("guardian"), para evitar robos durante los periodos de ausencia. En algunas calles de Casablanca, incluso céntricas, no es conveniente dejar el coche a partir de ciertas horas de la noche para evitar roturas de cristales o robo de objetos. Tampoco es aconsejable caminar solo una vez que cae la noche, recomendándose la utilización de taxis para los desplazamientos por la ciudad. Con unas precauciones básicas en general no hay problemas de seguridad.

Durante los días de Ramadán (sobre todo en los días previos a su finalización), así como durante los días previos a las principales festividades en el país (como la Fiesta del Cordero), puede incrementarse la inseguridad en la medida en que los atracos y robos por la calle constituyen una fuente importante de ingresos para hacer frente a los gastos (elevados) derivados de esas fiestas.

Desde los atentados de mayo 2003 en Casablanca, los servicios de seguridad marroquíes han incrementado su vigilancia sobre los grupos extremistas violentos y más radicales. En todo caso, no es posible descartar con rotundidad que puedan producirse ataques esporádicos, como los registrados en 2007 en la ciudad de Casablanca, o en Marrakech en abril de 2011.

En resumen, Marruecos en general, y Casablanca en particular, son lugares con un grado aceptable de seguridad, aunque se recomienda un cierto nivel de vigilancia y precaución normal en la vida diaria.

## **2. COMUNICACIONES Y TRANSPORTES**

### **2.1. Con el exterior**

Marruecos cuenta con un total de 26 aeropuertos comerciales y de pasajeros, nacionales e internacionales, con un tráfico de 20,3 millones de



pasajeros al año. El más importante es el aeropuerto Mohammed V de Casablanca, a unos 30 kilómetros de la ciudad y comunicado por una autopista de peaje (6 dirhams, en torno a 54 céntimos de euro al cambio). En él confluyen las principales aerolíneas del mundo, que conectan la ciudad con los principales destinos internacionales.

Hay, además, varias líneas marítimas que proporcionan enlaces rápidos y frecuentes con España, en especial en la zona del estrecho de Gibraltar y entre diversos puertos atlánticos y mediterráneos de ambos países (véase siguiente apartado).

Por tierra la frontera con Argelia está cerrada, aunque se puede volar a Argel.

## **2.2. Con España**

Los servicios aéreos entre España y Marruecos están atendidos de forma frecuente por las compañías Iberia, Air Nostrum y Royal Air Maroc. También vuelan otras compañías como Air Arabia Maroc, Ryanair, Binter Canarias, Jetair Fly (Tui Airlines Belgium) o Vueling Airlines. Casablanca y Marrakech son los aeropuertos con mayores conexiones con España; y Madrid y Barcelona los principales destinos, aunque también existen conexiones con muchas otras ciudades (Las Palmas, Málaga, Valencia, Bilbao, Sevilla...). Se puede volar ida-vuelta desde Casablanca a Madrid por algo más de 200€, aunque el precio puede elevarse considerablemente en función de fechas y momento de compra, así como lograrse condiciones más económicas con compañías de bajo coste si se opta por otras ciudades como Rabat o Marrakech.

Se incluye una recopilación de todas las conexiones aéreas entre España y Marruecos por vía aérea:



Origen	Compañía	Frecuencia
<b>Casablanca</b>		
<b>Madrid</b>	Iberia RAM	1 vuelo diario 13 vuelos semanales en verano, 10 en otoño y primavera y 1 vuelo diario en invierno.
<b>Barcelona</b>	Air Arabia Vueling RAM	2 vuelos diarios en verano, 12 vuelos semanales el resto del año. 3 vuelos semanales 2 vuelos semanales
<b>Málaga</b>	RAM	9 vuelos semanales
<b>Valencia</b>	RAM	1 vuelo diario
<b>Las Palmas</b>	RAM	4 vuelos semanales
<b>Tenerife</b>	Binter Canarias RAM	2/3 vuelos semanales en verano 4 vuelos semanales
<b>Rabat</b>		
<b>Madrid</b>	RAM Ryanair	3 vuelos semanales 3 vuelos semanales
<b>Girona</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Sevilla</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Marrakech</b>		
<b>Madrid</b>	Ryanair Iberia	9 vuelos semanales 1 vuelo diario
<b>Barcelona</b>	Ryanair	4 vuelos semanales
<b>Las Palmas</b>	Binter Canarias	2 vuelos semanales
<b>Valencia</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Sevilla</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Santander</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Tenerife</b>	RAM	Esporádico
<b>Tánger</b>		
<b>Madrid</b>	Iberia Ryanair Air Arabia	9 vuelos semanales 6 vuelos semanales 3 vuelos semanales
<b>Barcelona</b>	Vueling Air Arabia	1 vuelo diario 5 vuelos semanales
<b>Málaga</b>	Air Arabia	4 vuelos semanales
<b>Palma de Mallorca</b>	AlbaStar	1 vuelo semanal
<b>Sevilla</b>	Ryanair	Esporádico
<b>Valencia</b>	TAP	Esporádico
<b>Fez</b>		
<b>Madrid</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Barcelona</b>	Ryanair Air Arabia	3 vuelos semanales 2 vuelos semanales
<b>Sevilla</b>	Ryanair	2 vuelos semanales
<b>Valencia</b>	Ryanair	Esporádico
<b>Nador</b>		
<b>Barcelona</b>	Vueling Air Arabia Ryanair	3 vuelos semanales <sup>1</sup> 3 vuelos semanales 3/2 vuelos semanales
<b>Mallorca</b>	Air Arabia	1 vuelo semanal
<b>Agadir</b>		
<b>Las Palmas</b>	Binter Canarias <sup>2</sup>	2 vuelos semanales
<b>Tenerife</b>	Binter Canarias	1 vuelo semanal
<b>El Aaiún</b>		
<b>Las Palmas</b>	Binter Canarias RAM	5 vuelos semanales 3 vuelos semanales
<b>Dajla</b>		
<b>Las Palmas</b>	Binter Canarias	2 vuelos semanales



La conexión por vía marítima es también muy importante. Para cruzar el Estrecho de Gibraltar es posible tomar los barcos en Tánger ciudad y en el nuevo puerto Tánger-Med o en Ceuta. (También hay conexiones desde Melilla, ferrys a Barcelona y otros destinos)

Desde Tánger también se cuenta con varias conexiones diarias a Tarifa realizadas por compañías como FRS o Intershipping. En general, es el trayecto más corto, aunque los barcos son más pequeños y antiguos.

Desde Tánger-Med, es posible la travesía a Algeciras con distintas compañías, como Acciona o FRS, que la realizan prácticamente cada hora. En general, los barcos son mejores y el trayecto algo más largo.

Entre Ceuta y Algeciras distintas navieras (Acciona-Trasmediterránea, Balearia, FRS), efectúan entre 15 y 20 travesías diarias con una duración aproximada de 45-60 minutos.

El precio del billete oscila en función del momento de compra y aunque tenga una fecha, su validez puede ser extensible, aunque en contrapartida, no se garantiza plaza si el barco está lleno. En ocasiones realizan descuentos para personal de la Embajada. Las tarifas dependen de las temporadas y compañías. A título orientativo unos 35 euros por adulto, y unos 120 euros para un adulto con vehículo por trayecto.

Desde Casablanca en coche se tardan unas cuatro horas a Tánger por autopista. Los barcos son adecuados pero cuando las circunstancias climatológicas se complican, se interrumpe el servicio.

### **2.3. Telefónicas**

Las comunicaciones telefónicas, tanto interiores como exteriores, se pueden calificar de aceptables. El uso del teléfono móvil ha crecido de manera importante en los últimos años, y la práctica totalidad del país cuenta con una cobertura razonable.

Actualmente hay tres compañías operadoras de telefonía móvil: Maroc Telecom (la antigua compañía estatal), Orange (que ha adquirido la anteriormente denominada Meditel y que en su momento fue una filial de la española Telefónica y de Portugal Telecom) y, desde 2007, también Inwi, controlada actualmente por el holding real Al Mada (antiguo SNI/ONA).

El coste de contratar una línea fija con Maroc Telecom es de 600 DH (IVA incluido). La instalación de una segunda línea suele ser gratuita. El coste de una llamada local (de fijo a fijo) es de 1 dirham/minuto y el coste de una llamada de Marruecos a España es de 2,50 dirhams/minuto y de 1,50



dírhams/minuto en horario reducido. Si no se dispone de teléfono, se pueden realizar llamadas desde cabinas y locutorios (o télé-boutiques).

En cuanto a Internet, también se ha producido una mejora considerable en este servicio, que es muy aceptable en ciudades como Casablanca. Para contratar Internet en casa, si no se cuenta con tarjeta de residencia marroquí, tendrá que adelantar el valor de un año completo de contrato. Se puede optar por la versión inalámbrica comprando un módem USB de Internet 4G con el que no se exige ningún compromiso de estancia con la operadora de telecomunicaciones y suelen ofertar algún mes gratis comprando este dispositivo móvil de conexión a Internet.

Las tarifas para teléfonos móviles y dispositivos son más reducidas que en España. La progresiva liberalización del sector ha supuesto un aumento de la competencia que a su vez se ha reflejado en una reducción de precios a través de paquetes de ofertas. Para telefonía móvil se puede utilizar cualquier terminal "liberado" comprando una tarjeta SIM de cualquiera de los tres operadores mencionados. Lo más común en Marruecos son los móviles prepago ya que las operadoras hacen continuamente ofertas muy competitivas.

Para llamar desde España a Marruecos, deberá marcar el 00 212 seguido del número de teléfono marroquí sin el 0 inicial.

El servicio regular de correos es bueno, sobre todo el llamado de "poste rapide", que en muchos casos demuestra ser más eficaz que el de los servicios de mensajería privados, también disponibles en Marruecos.

### **3. RÉGIMEN ADUANERO**

#### **3.1. Régimen aduanero**

El mercado marroquí continúa estando relativamente protegido frente a las importaciones. No obstante, este país comenzó su proceso de apertura hacia el exterior con su adhesión al GATT en 1987 y con la firma del Acuerdo de Asociación con la UE en el 2000 y otros acuerdos comerciales preferenciales, lo que ha ido rebajando sus barreras comerciales. En el caso del comercio con la UE, a partir del 1 de marzo de 2012 se hizo efectivo el desmantelamiento arancelario definitivo para los productos industriales y el 1 de octubre de 2012 para los productos agrícolas, agrícolas transformados y productos de la pesca. El nuevo protocolo agrícola establece el libre acceso de los productos marroquíes al mercado europeo, salvo para una serie de productos sensibles como son el tomate, la clementina, el ajo, el calabacín, el pepino y la fresa.



Los derechos de aduana se reducen en la práctica importadora al arancel, a pesar de la posible existencia de derechos compensatorios y *anti-dumping* en el Código de Aduanas. Los derechos arancelarios se aplican por igual a las importaciones de todo origen (*erga omnes*), salvo en el caso de que se realicen al amparo de acuerdos comerciales preferenciales (como es el caso para los productos originarios de la UE, en virtud del Acuerdo de Asociación UE-Marruecos). No están sujetas a su pago las mercancías importadas en régimen de franquicia aduanera o régimen de admisión temporal ni los productos incluidos en los programas de incentivos previstos en la Carta de Inversiones.

En virtud de textos especiales pueden aplicarse otros derechos y exacciones pudiendo asimismo ser modificadas las cuotas de los derechos de exportación. Los derechos suelen ser *ad valorem*. El valor de aduana de las mercancías resulta de su precio al contado y al por mayor en el país de origen más todos los gastos ocasionados hasta su presentación en aduana. En las oficinas de aduanas, el valor se calcula en función del valor de la declaración de importación (precio según factura), del valor al por mayor de mercancías similares en el mercado interior o del valor comparado de transacciones de importación similares. En la práctica, el caso más frecuente es el precio según factura, que en algunas ocasiones se cuestiona por la aduana si consideran que hay subfacturación.

Desde febrero de 2001, sólo existen cuatro derechos base para el cálculo de los Derechos de Importación (DI), que van de un mínimo del 2,5% al máximo del 40% (salvo los productos objeto de acuerdos preferenciales, que pueden llegar a tener un arancel de 0%). Sin embargo, se establecen algunas excepciones según el producto, que afectan principalmente a los agrícolas y productos manufacturados localmente, llegándose al derecho máximo del 200% para las importaciones de animales de la especie ovina y productos cárnicos derivados, que en el caso de la UE se van reduciendo, según el calendario de desmantelamiento arancelario, que se encuentra en su 6º año (Oct. 2017-Sep.2018).

A los derechos de importación hay que sumarles el pago de la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée), impuesto similar al IVA cuyo tipo general es del 20%, y la Tasa Parafiscal a la Importación (*Taxe Parafiscale à l'Importation*). Esta tasa es del 0,25% *ad valorem* y se aplica a todas las mercancías importadas con las salvedades de las importaciones bajo regímenes aduaneros, para el desarrollo de inversiones, las que se beneficien de medidas de franquicia, y las incluidas en acuerdos con otros países.

La Aduana Marroquí tiene una página web muy completa ([www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)) en la que, a través de la aplicación *ADIL*, se especifican por partida arancelaria los derechos de importación, la descripción completa de todo el capítulo, la documentación necesaria a la importación para cada producto, cómo se contabiliza fiscalmente esa



importación, las estadísticas de importación y exportación, con indicación del origen o destino por países, y los importadores o exportadores de dicha partida para el último año disponible. Cabe recordar que los códigos arancelarios siguen el Sistema Armonizado, con lo cual se corresponden con los 6 primeros dígitos del TARIC, el sistema de clasificación arancelaria aplicado por la UE.

La nueva ley 91-14 relativa al Comercio Exterior publicada el 4 de abril de 2016 establece el régimen general aplicable al comercio exterior, las modalidades de realización de las importaciones y exportaciones, las medidas de protección de la producción nacional y crea un registro de importadores y exportadores. La inscripción en el Registro de Importadores y Exportadores de la Administración para el ejercicio de la actividades de importación o exportación tendrá un plazo de validez de 2 años renovables y concederá al beneficiario un número de inscripción atribuido por la administración. Por otro lado, esta ley, con la finalidad de simplificar el procedimiento, elimina la formalidad de suscripción del *engagement de change* (compromiso de cambio) en las operaciones de exportación.

### **Modalidades de importación y trámites**

1. *Mercancías de importación libre.* Salvo productos muy concretos, para los que se recorta la importación cuantitativamente (como pólvora y explosivos), el resto de mercancías son de libre importación, con ciertos límites concernientes en campos como la seguridad y el orden público. En esta modalidad el importador debe suscribir un *Engagement d'importation (compromiso de importación)* que debe domiciliarse en una entidad bancaria. Este escrito permite el paso de la mercancía por la aduana y su pago, y su plazo de validez es de seis meses. Están exentas de la presentación de dicho escrito las mercancías sin obligación de pago.
2. *Mercancías sometidas a licencia de importación.* Para determinados artículos como, por ejemplo, los drones, sometidos a una licencia de importación, se debe presentar un escrito en seis ejemplares del formulario titulado "Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'Importation", acompañados de cinco ejemplares de la factura pro forma. La decisión de autorización o denegación de la licencia se comunicará en el plazo de un mes. El plazo de validez de la licencia es de seis meses.
3. *Mercancías sometidas a declaración previa de importación.* Se aplica en casos en que la importación de productos pueda causar un perjuicio grave a la producción nacional, como medida de urgencia (y en espera de la adopción de medidas de protección de los productores en cuestión). La declaración previa de importación se presenta en seis ejemplares del formulario titulado *Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable*





*d'Importation*, acompañados de cinco ejemplares de la factura pro forma. El plazo para la obtención de la autorización o denegación oscila entre los diez y los veinte días. El plazo de validez de la declaración es de tres meses.

4. *Mercancías sometidas a demanda de franquicia aduanera*, en los casos de productos libres a la importación, admitidos en franquicia de derechos de aduana. Su solicitud se presenta en cuatro ejemplares del documento *Demande de Franchise Douanière* acompañados de tres ejemplares de la factura pro forma. La decisión de autorización tendrá una validez máxima de seis meses.

Además de los documentos mencionados (factura, modalidad de importación y en su caso, otros documentos según la naturaleza del producto), la presentación de documentos se acompañará en todo caso de una Declaración Única de Mercancía (DUM). El DUM contiene la *Declaration de Détail*, que es el acto jurídico por el cual una persona física o jurídica: manifiesta su voluntad de asignar a la mercancía que importa un régimen aduanero definitivo (puesta en el consumo, regímenes económicos, etc); se compromete a cumplir las obligaciones de ese régimen aduanero (pago de los derechos y los impuestos exigibles, exportación después de transformación, etc); aporta todos los documentos necesarios para la identificación de la mercancía y para la aplicación de las medidas aduaneras u otras de las que la Administración tiene el cargo.

En 2008 la Agence Nationale de Ports lanzó el proyecto PORTNET orientado a desarrollar e implementar un sistema de información para la comunidad portuaria de Marruecos, poniendo en funcionamiento una ventanilla única virtual para realizar trámites de comercio exterior. En 2016 ya eran 10 los puertos en los que el sistema está operativo y más de 19 000 empresas accedían cada día a la plataforma en la que pueden llevar a cabo todos los trámites de importación de manera virtual.

Los funcionarios con pasaporte diplomático pueden importar bajo franquicia total los efectos personales y menaje habitual, dentro de un plazo de seis meses a partir de la fecha de su acreditación.

Durante su estancia en el puesto, los funcionarios con pasaporte diplomático pueden importar bienes exentos de impuestos, previa solicitud de un bono de franquicia que concede la Dirección de Protocolo del Ministerio de Asuntos Exteriores. Existe asimismo una tienda diplomática donde pueden adquirirse alcohol/ tabaco y algún otro producto de lujo, aunque generalmente (salvo el tabaco) a precios elevados.

Los diplomáticos tienen derecho a ser reembolsados el IVA de ciertos productos (básicamente productos alimenticios y electrodomésticos) sobre facturas de más de 2000 MAD (alrededor de 200 €), en un periodo máximo de 6 meses desde la realización de la compra. Esta devolución es



complicada y suelen poner bastantes dificultades para concederla. Debe contarse con una cuenta en dirhams donde se pueda efectuar el reembolso. Más interesante resulta la compra en España con devolución del IVA.

En viajes de turismo, se permite la entrada de cantidades razonables de cigarrillos y de alcohol. Están prohibidas, salvo autorización especial, las armas de fuego, cualquier munición y en cualquier cantidad. Y aunque las inspecciones son raras, pueden ser retenidos en aduanas libros, publicaciones y vídeos que estén prohibidos en el país, fundamentalmente por razones políticas o morales. En general, los trámites aduaneros y de policía de fronteras son lentos y poco ágiles, aunque con placa diplomática se agilizan bastante.

### **3.2. Moneda y divisas: régimen de cambios**

La moneda marroquí es el dirham (DH o MAD), dividido en 100 céntimos. Hay monedas de 5, 10, 20 y 50 céntimos y de 1, 2, 5 y 10 dirhams. Los billetes son de 20, 50, 100 y 200 dirhams. El régimen de cambio del dirham esta indexado, con una nueva ponderación con respecto al € y \$ desde abril 2015 (constituido a 60% por euros y 40% por dólares), lo que es uno de los principales motivos que ha permitido a la moneda marroquí conservar una posición fuerte frente al dólar. Esta nueva ponderación del DH con respecto al € y al \$ es un primer paso hacia un régimen de tipo de cambios más flexible para mejorar la competitividad y la recuperación de la economía de Marruecos frente a los choques externos. Con fecha enero 2018, el dirham fluctúa en una banda de  $\pm 2.5\%$ .

En la actualidad la paridad del MAD se sitúa en el entorno de los 11 Dirhams por Euro. Existe un mercado paralelo de divisas, cada vez más reducido y más convergente con el mercado oficial, pero que todavía es utilizado tanto por locales como por extranjeros para el cambio de moneda.

Es posible mantener cuentas en dirhams convertibles, en las que únicamente es posible ingresar, en efectivo o vía transferencia desde el exterior, divisas. Las transferencias desde una entidad financiera española pueden demorarse hasta una semana, aunque habitualmente no más de 4/5 días hábiles. Los cargos por comisiones de recepción y envío de transferencia además de los incluidos en el tipo aplicado son altos. El mejor cambio se suele obtener utilizando tarjetas. Por ejemplo, para obtener efectivo de cajero con una tarjeta de débito, ING aplica 2% de comisión incluido en tipo de cambio y 2€ por operación. Lo máximo que se puede retirar por operación son 2.000 DH, aunque permite repetir la operación hasta un máximo de tres veces por día.

El uso de tarjetas de crédito (si se usan tarjetas locales es importante tener en cuenta que no se admiten descubiertos bancarios en las cuentas de



dirhams convertibles) está bastante extendido en las grandes ciudades, no así en pequeños núcleos urbanos, por lo que es aconsejable viajar por el país con dinero en metálico. También está muy extendido el pago con cheques bancarios.

### **3.3. Importación de automóviles**

Los funcionarios con pasaporte diplomático tienen derecho a matricular hasta dos coches con matrícula diplomática. A los vehículos adscritos a un Consulado General se les asigna placa CC, mientras que a los que lo hacen a la Embajada se les asigna placa CD, tras un proceso burocrático un tanto lento.

El sello de entrada en el pasaporte diplomático o de servicio, que se pone en el puesto fronterizo marroquí, es necesario para iniciar los trámites de acreditación y solicitudes de franquicia.

Si el funcionario llega a Marruecos en su vehículo, tendrá que declarar la entrada del mismo en la administración de aduanas en frontera, donde se obtiene una autorización temporal de importación ("Déclaration d'Admission Temporaire de Moyens de Transport"). Este trámite es necesario para solicitar, en su caso, la franquicia y matriculación. La importación temporal habilita al vehículo para circular por el país durante seis meses. Si el titular del vehículo sale del país sin haberlo matriculado en Marruecos y sin su vehículo, las autoridades marroquíes exigen que la documentación del vehículo sea depositada en los servicios aduaneros. En el momento de la salida del vehículo, si se ha sobrepasado el período máximo de importación temporal sin matricularlo en Marruecos, se impone el pago de una multa.

## **4. TRANSPORTES INTERIORES**

### **4.1. Transportes urbanos**

Si bien es cierto que el ayuntamiento de Casablanca está realizando un esfuerzo en la mejora del parque de autobuses, en general los que circulan por la ciudad son antiguos y desvencijados, y van abarrotados en las horas punta. Por tanto, siempre es preferible coger alguno de los numerosos taxis que circulan por la ciudad y que se conocen como "petits taxis". Se trata de vehículos compartidos, antiguos y frecuentemente poco cuidados, aunque actualmente se están renovando. El taxímetro es obligatorio y cada vez más habitual, por lo que hay que vigilar su puesta en marcha, evitando así que se recurra al regateo o se cobren cantidades abusivas. Se trata de un medio de transporte muy barato y prácticamente el que la población más utiliza. También desde 2013 ha comenzado a operar el tranvía, moderno y eficaz, aunque cuenta con un trayecto limitado.



De todas formas, es recomendable traer al país vehículo propio de España para evitar el uso de los autobuses y “petits taxis”, aunque el tráfico en Casablanca sea intenso, algo desordenado y con una conducción de los locales bastante agresiva y peligrosa, especialmente por la noche y en algunas épocas del año como Ramadán.

#### **4.2. Transportes interiores**

El país cuenta con una red de carreteras en muy desigual estado de conservación. La red de autovías, en proceso de ampliación y mejora, es bastante buena. De Casablanca parten autovías hacia Rabat-Meknes-Fez; Tánger; Marrakech-Agadir; y El-Jadida, todas ellas de peaje. El trayecto Casablanca-Rabat, de 90 kms., cuesta 21 MAD (algo menos de 2 euros), y se caracteriza por un tráfico muy intenso y en ocasiones peligroso, por el modo de conducción local y el ocasional cruce de peatones.

El resto de la red de carreteras de Marruecos, aunque en continua mejora, presenta un nivel de calidad y de conservación bastante inferior al de la red de carreteras españolas, sufriendo el firme graves daños durante la época de lluvias. No obstante, para los trayectos más habituales en el país el estado de las carreteras no es un obstáculo.

El código de circulación es el mismo que en España, habiendo adoptado el país la señalización internacional con indicaciones en árabe y en francés. A pesar de ello, es importante tener en cuenta que Marruecos tiene uno de los índices de siniestralidad más altos del mundo en cuanto a accidentes de carretera. El cumplimiento de las normas de tráfico es ciertamente reducido; el parque de vehículos ha aumentado considerablemente en los últimos años; y, como ya se ha mencionado, el trazado y la conservación de las carreteras pueden llegar a ser bastante deficiente. Las autoridades, conscientes de esta situación, han revisado recientemente el código de circulación, reforzando las normas de seguridad para el transporte por carretera y endureciendo las penas para los casos de infracción. Sin embargo, el cambio de mentalidad que debe acompañar a la nueva normativa todavía está lejos de producirse, y es necesario conducir con mucha precaución debido a la existencia de peatones, animales y vehículos de tracción animal en medio de las carreteras y de las autopistas sin ningún tipo de señalización, y a la falta de pericia y exceso de velocidad de que hacen gala bastantes conductores marroquíes. Sí se controla el límite de velocidad, ya que las multas por exceso son fuertes en relación a los sueldos del país (700 MAD) y los controles muy frecuentes.

Por todo ello, es necesario mantener adecuadamente la atención siempre durante la conducción, desaconsejándose los viajes de noche.



El transporte interurbano de pasajeros lo realiza una red de autocares en general mediocres, aunque van mejorando. Casablanca tiene conexión con las principales ciudades del resto de Marruecos.

Puede viajar en tren con comodidad desde Casablanca a las principales ciudades del país. Existe un tren rápido entre Casablanca y Rabat con salidas frecuentes (prácticamente todas las horas), cómodo y bastante puntual (el recorrido es de 55 minutos y el precio por trayecto es de 5 euros). Los precios de los trenes son asequibles por lo que es preferible viajar en primera clase, sobre todo a horas punta. También hay una interesante conexión por tren entre Casablanca y Marrakech, así como Casablanca-Tánger y uno que enlaza Casablanca y el aeropuerto Mohammed V.

Se ha finalizado en 2019 la construcción de un tren de alta velocidad que une las ciudades de Casablanca y Tánger en 2 horas y 10 minutos, con paradas en Rabat y Kenitra. El coste del trayecto entre Casablanca y Tánger es de en torno a 260 dirhams ida y vuelta (25 euros aprox.) en segunda clase.

Hay que señalar, por último, que las principales compañías de alquiler de coches tienen oficinas en Casablanca. Los precios de alquiler de coche por día, van desde los 300/400 dirhams (30 euros aprox.) por un turismo estándar, hasta los 1000/1200 dirhams (90/110 euros) si se trata de vehículos grandes, minibuses o vehículos para grupos.

#### **4.3. Automóviles, servicio técnico, gasolina**

El parque automovilístico está creciendo considerablemente en los últimos años al abrigo del crecimiento económico, y en las principales ciudades del país no es infrecuente observar cómo los automóviles de la más alta gama conviven con utilitarios anticuados y deteriorados. El coche de tipo medio empieza a ser cada vez más frecuente, básicamente el Dacia Logan que se monta en Marruecos y que es el vehículo más comprado en el país. Es, además, numerosísimo el parque de ciclomotores y bicicletas, que comparten el espacio vial con los coches.

Es muy recomendable que el automóvil privado que se desplace al país tenga servicio técnico, con objeto de poder conseguir piezas de repuesto. Todas las grandes marcas tienen taller oficial en Marruecos, aunque a veces están mal suministrados de piezas.

Casablanca está bien abastecida de combustible, incluida la gasolina sin plomo, si bien tanto ésta como el gasoil son de baja calidad. En base a un acuerdo suscrito con la compañía TOTAL, el personal diplomático tiene derecho a recargar una tarjeta de combustible a principio de cada trimestre, a un precio inferior al de las estaciones de servicio. En el caso del gasoil, se



abona actualmente a 6,55 DH/litro frente a un precio de venta al público de 9,22 DH/litro), y en el caso de la gasolina sin plomo, se abona a 9,14 DH/litro frente a un precio general de venta de 13,29DH/litro. Estos precios van ajustándose según la evolución del mercado. El Consejero tiene derecho a 900 litros por el primer coche con matrícula CC y a 600 litros por el segundo.

Los automóviles que circulan por el país han de asegurarse en una compañía de seguros marroquí. La prima del seguro a terceros y de las personas transportadas oscila entre 300 y 500 € anuales por un coche medio. Si se incluye, además, el seguro de robo e incendio, la prima, como mínimo, se duplica. Para poder circular fuera del país es preciso tener la Carta Verde (50 euros adicionales al año).

Hay que señalar por último que una reciente disposición aprobada establece que todos los vehículos importados en el país que tengan una antigüedad de más de 5 años deberán pasar una inspección técnica, similar a la existente en España con la ITV, y no se permite importar al país vehículos con más de 5 años de antigüedad.

## 5. HOTELES Y RESTAURANTES

### 5.1. Hoteles

Marruecos, en su estrategia de potenciar su sector turístico, está experimentando un importante incremento en su oferta de establecimientos hoteleros. En la mayoría de las ciudades existen buenos hoteles, algunos de lujo y gran lujo, y también cierta abundancia de hoteles de tipo medio en una ciudad como Casablanca con bastante turismo de negocios.

Cabe citar los siguientes hoteles en Casablanca:

- 5 estrellas: Barceló Anfa, Sofitel, Hyatt Regency, Four Seasons, Le Casablanca, Kenzi Tower o Sheraton (precios de 2000 MAD noche en adelante, aunque es posible en ocasiones obtener tarifas algo menores)
- 4 estrellas: Hotel Barceló, Eurostars Sidi Maarouf, Kenzi Basma, Kenzi Sidi Maarouf, Novotel Casa City Center, Mövenpick (de 700 a 1200 MAD)

Todos ellos ofrecen precios especiales a los residentes a partir de dos noches de estancia, y en ocasiones un descuento al personal de embajadas.

### 5.2. Restaurantes

La ciudad ofrece también una amplia gama de buenos restaurantes, con precios similares, e incluso algo inferiores, a los de igual categoría en

España. En la mayor parte de los restaurantes se sirve alcohol, si bien su precio es generalmente bastante elevado.

En Casablanca predominan los restaurantes de cocina francesa, aunque la oferta de cocina italiana, española, asiática y, naturalmente, marroquí es destacable.

- Cocina francesa: Le Cabestan, Le Rouget de l'Isle, La Bavaroise, Le Jean Jaurès, Le Petit Rocher, Le Relais de Paris, Le Bistro-chic, etc.
- Italiana: Au Four à Bois, Toscana, Ma Bologna, Luigi, Pino, etc.
- Marroquí: La Sqala, La Fibule, Ryad Zitoun, Almounia, Immichil, etc.
- Española: El Cenador, Casa Jose, La Cervecería, Don Camilo, Tiki Tapas, etc.

## 6. VIVIENDA

### 6.1. Características generales

En Casablanca, como en el resto del país, escasean las viviendas de tipo medio, si bien comienzan a generalizarse poco a poco. Existe una oferta de viviendas unifamiliares en barrios residenciales, muy amplias pero a menudo con mala distribución, malas terminaciones y construidas con materiales de baja calidad, por lo que las averías son frecuentes. También hay una buena oferta de apartamentos de tamaño aceptable (un salón amplio y tres o cuatro dormitorios), mejor distribuidos que las viviendas unifamiliares pero con los mismos problemas de materiales y de averías. Las villas y apartamentos de nueva construcción, al ser nuevos, ofrecen mayores garantías en cuanto a las instalaciones.

En cuanto a los alquileres, es importante contrastar y negociar precios pues en el caso de Casablanca, pueden pedirse precios absolutamente desorbitados, y totalmente fuera de mercado, a los expatriados y personal diplomático. Es muy importante valorar también la calidad del arrendador, ya que es necesario contar con su colaboración, tanto para las reparaciones como para la gestión de oficios ante las administraciones locales. La oferta de viviendas amuebladas para alquiler es reducida y con pocas comodidades en cuanto al mobiliario. Los propietarios suelen valorar mucho el hecho de que los inquilinos sean extranjeros, por ser más cuidadosos con la casa y realizar los pagos mensuales con puntualidad.

A pesar de que pocas viviendas tienen calefacción, se recomienda alquilar una que disponga de ella ya que, entre noviembre y febrero, la humedad ambiental hace que por la noche se tenga una sensación de frío en el interior de las casas. Por el contrario, el clima de Casablanca en verano es muy suave, por lo que el aire acondicionado no resulta en general necesario.



Normalmente, el alquiler se realiza a través de agencias (resulta difícil hacerlo directamente, salvo que se consiga la vivienda ya habitada por algún conocido que se vaya), debiendo entregarse una mensualidad como garantía y siendo la comisión de la agencia también de una mensualidad. Es normal (la ley lo establece así) que en el contrato de alquiler se incluya una cláusula de posible incremento de la renta del 10% pasado el tercer año de alquiler. Hay que conseguir que la redacción se quede en posible y negociarlo después, al igual que hay que negociar bien el precio de alquiler.

## **6.2. Vivienda del Consejero**

La vivienda del Consejero se encuentra ubicada en una villa distribuida en la zona costera de Dar Bouazza en la periferia al sur de Casablanca, a unos treinta y cinco minutos en automóvil de la Oficina Comercial y cerca de uno de los colegios americanos. Se encuentra dentro de un gran complejo cerrado de villas, todas similares, y con seguridad compartida.

## **6.3. Principales barrios recomendados**

La zona residencial por excelencia de Casablanca es Anfa, barrio de grandes villas que se extiende desde la arteria principal de la ciudad, Boulevard d'Anfa, hasta el mar. Se trata de la zona más cuidada y mejor urbanizada en la que han fijado su residencia las rentas altas de la ciudad, con grandes avenidas si bien los precios son bastante elevados. En la prolongación de Anfa, más cerca del paseo marítimo de la Corniche, en Ain Diab, hay un conjunto de viviendas unifamiliares, con o sin jardín, a precios algo más asequibles. Es la zona más próxima al mar, con las ventajas e inconvenientes que ello supone.

C.I.L. es otra zona residencial de Casablanca habitual entre expatriados, muy próxima a Anfa pero con villas de menor tamaño y, por tanto, disponibles a menor precio. Este barrio es más próximo a la Oficina y al Colegio Español. Otros barrios recomendados son los de Californie y Oasis, también de villas unifamiliares, o ya fuera de la ciudad Bouskoura o Dar Bouazza. Si bien estos últimos presentan el inconveniente de estar más alejadas del centro, sus precios son más económicos y las casas son más recientes.

Para el alquiler de apartamentos en planta, los principales barrios recomendados son los de Racine, en el que se encuentran el Colegio Español y el Liceo Francés, Maarif y Gauthier (en este último se ubica la Oficina Comercial).

Precios orientativos: (1€ son aproximadamente 11 DH)

Villas:





- Anfa: 50.000 MAD en adelante
- Californie: 25.000 – 45.000 MAD
- C.I.L. 20.000 – 35.000 MAD
- Oasis: 20.000 – 35.000 MAD
- Dar Buazza: 15.000 – 30.000 MAD
- Bouskoura: 15.000 – 30.000 MAD

Apartamentos:

- Boulevard d´Anfa: 15.000 – 25.000 MAD
- Gauthier: 12 000 - 20 000 MAD
- Racine: 15 000 - 25 000 MAD

## 7. MENAJE DOMÉSTICO

### 7.1. Mobiliario

La oferta local de muebles suele responder a diseños algo más recargados que los habituales para los gustos occidentales, si bien hay tiendas de decoración bastante buenas y caras, con productos de importación (sobre todo de Francia e Italia), y además existen buenos artesanos, como carpinteros y tapiceros, que por encargo realizan todo tipo de muebles y sofás, con acabados aceptables y precios que pueden ser inferiores a los existentes en España para una calidad similar. Por el contrario, para muebles tipo Ikea (versión Kitea en Marruecos) la oferta es más reducida, de peor calidad y más cara, aunque se cuenta con una gran tienda del propio IKEA desde hace un par de años. Hay una amplia oferta de alfombras, cerámica, alfarería y muebles de jardín de hierro, a precios interesantes.

### 7.2. Electrodomésticos

En general, las casas se alquilan sin equipamiento para la cocina, por lo que es conveniente importarlo con la mudanza ya que los electrodomésticos, aun cuando han bajado de precio, son algo más caros que en España. En numerosas casas no existe toma para el lavavajillas.

### 7.3. Energía eléctrica: voltaje y ciclos.

La gestión de la distribución de la electricidad y el agua está gestionada por LYDEC (filial marroquí de SUEZ ENVIRONMENT). En general no hay cortes. El voltaje es de 220 voltios y el precio de la electricidad y agua es algo superior al de España. No hace falta adaptador para los enchufes. El coste de la factura mensual de agua y luz está en torno a los 120-160 euros mensuales, aunque depende mucho del consumo, pues la factura va por



tramos, con costes unitarios muy elevados para los tramos de mayor consumo.

## **8. VESTIDO**

### **8.1. Vestido y calzado habitual**

Debido al clima amable del país, la ropa de entretiempo se puede utilizar durante más de seis meses al año. En verano, a pesar de usar ropa ligera, se recomienda llevar alguna prenda algo abrigada para la noche (chal o chaqueta) debido a la caída de temperatura y a la humedad en lugares abiertos. En invierno, si bien la temperatura no suele descender de 10 grados, algunos días son fríos y, sobre todo, húmedos, por lo que se recomienda alguna prenda de abrigo y calzado cerrado.

### **8.2. Oferta local**

En Casablanca existe una amplia oferta de prendas de vestir y de calzado, tanto para señora como para caballero. En la ciudad están presentes, con establecimientos propios, las grandes marcas europeas, si bien sus precios son algo superiores a los de España. Están establecidas las principales franquicias españolas, como Massimo Dutti, Cortefiel, Zara, Adolfo Domínguez y Mango, entre otras. Hay una buena oferta de telas para confección y se pueden encontrar buenos sastres.

### **8.3. Etiqueta Oficial**

En las cenas y recepciones oficiales la etiqueta es el traje oscuro para los caballeros y el de cóctel para las señoras. Apenas se utiliza el smoking, aunque en ocasiones sí el traje largo para las señoras.

## **9. SERVICIO DOMÉSTICO**

### **9.1. Oferta local**

El servicio doméstico es abundante, pero no siempre se trata de personal cualificado y de confianza. Es preferible tomar el tiempo necesario para realizar una correcta selección y quizá pagar un poco por encima de lo habitual a encontrarse con problemas, como pequeños hurtos, y verse obligado a realizar cambios frecuentes. Los principales problemas suelen plantearse por la falta de seriedad del personal a la hora de respetar horarios y días de vacaciones, así como por el poco cuidado con muebles y



electrodomésticos y la dificultad para cambiar hábitos. Otro problema es el de la comunicación, ya que en Casablanca es difícil encontrar servicio que hable español y, algo menos, francés. Por el contrario, el personal de servicio suele ser muy cariñoso con los niños pequeños, a los que suelen mimar en exceso especialmente si son varones.

Precios: Cocinera/limpiadora interna: 3.000 Dhs. – 3.500 Dhs/ mes. Externa, en función de las horas trabajadas por día, entre 2.500 Dhs- 3.500 Dhs /mes.

Los pagos se realizan semanalmente.

## **9.2. Posibilidad de traer servicio doméstico**

En principio el personal diplomático tiene derecho, y aunque puedan retrasarse un poco las autorizaciones (trataran de orientarle hacia la oferta local), no hay ningún problema para traer personal de servicio doméstico. Sin embargo no es aconsejable, dada las dificultades de autorización y de integración local.

## **10. SALUBRIDAD**

### **10.1. Condiciones sanitarias. Enfermedades comunes**

Las condiciones sanitarias en Marruecos son aceptables y no hay ninguna vacuna obligatoria, aunque es recomendable la vacuna de la fiebre tifoidea, hepatitis B, hepatitis A y tétanos.

Pueden darse desarreglos intestinales propios de países cálidos, que se presentan sobre todo en los primeros meses y en los periodos de lluvias, aunque por lo general no revisten especial gravedad.

Las personas con un sistema digestivo delicado pueden sufrir problemas motivados por las especias o picantes de la comida marroquí.

En el desierto o zonas rurales debe tenerse precaución con los escorpiones.

### **10.2. Precauciones higiénicas**

Aunque las condiciones sanitarias han mejorado en los últimos años, la higiene es a menudo deficiente en lugares públicos por lo que es preciso adoptar las precauciones propias de países con este nivel de desarrollo.

Si bien son raros los casos de contaminación, es recomendable lavar bien las verduras y frutas antes de su ingesta. De igual manera, y a pesar de



que en la ciudad el agua del grifo es potable, se recomienda por precaución la adquisición de agua mineral embotellada.

No es demasiado recomendable consumir productos alimenticios de venta ambulante, y siempre que se adquieran productos envasados hay que comprobar la fecha de caducidad.

### **10.3. Servicios médicos, hospitalarios y farmacéuticos**

Si bien la sanidad pública es bastante deficiente, la de carácter privado presenta un servicio razonable, con equipación básica pero suficiente y médicos bien formados. Además, al haberse formado muchos de ellos en Francia y España, no es raro que alguno hable un correcto español.

La ciudad cuenta también con un buen número de clínicas privadas especializadas y de nivel aceptable: pediátricas, dentales, ginecológicas, otorrinolaringología, traumatología, nefrología, etc. Los precios de la consulta se sitúan entre los 180 y los 300 dhs. (16 – 27 euros).

No hay problema de abastecimiento de las medicinas de uso ordinario e incluso en algunas de uso menos frecuente. Los precios son similares a los de España y las farmacias de guardia se anuncian diariamente en la prensa. Principales clínicas recomendadas:

- Clínica Hakim
- Clínica ATFAL (especialidad infantil)
- Clínica Ghandi
- Clínica BADR
- Clínica Val d´Anfa
- Clínica Zerktouni (traumatología)

## **11. VIDA SOCIAL Y CULTURAL**

### **11.1. Periódicos, radio, televisión**

Los diarios marroquíes están editados tanto en francés (Le Matin du Sahara et du Magrheb, L'Opinion, Libération, Al Bayan, Al Maghrib, L'Économiste), como en árabe (Al Ichtiraki, Al Alam, Rissalat Al Oumma, Al Anba, Al Mitaq). Existe un interesante semanario en francés: Telquel, que destaca por su alto contenido crítico (dentro de los márgenes que se toleran).

La difusión de la prensa es dispar, con mayor difusión de la prensa en árabe. La prensa extranjera se distribuye con bastante puntualidad en las grandes ciudades, pudiendo encontrarse diarios y revistas franceses, ingleses, norteamericanos y alemanes. Los principales diarios españoles se reciben a diario, aunque con un día de retraso.



En cuanto a los canales de televisión, la audiencia de canales nacionales supone solo el 42% del total: el 28% corresponde a 2M (que emite principalmente en francés y el resto son principalmente cadenas estatales de la SNRT (Al Oula, Al Magrhibia....) que emiten principalmente en árabe. La mayor parte de la audiencia corresponde a canales internacionales. A través de antenas parabólicas y descodificadores (en su mayor parte piratas) se tiene acceso a un gran número de canales de televisión de diferentes países, aunque el lento funcionamiento de internet produce en bastantes ocasiones cortes y congelaciones de imágenes. También se pueden contratar en España e instalar en Marruecos canales digitales.

### 11.2. Espectáculos, cines, teatros

La oferta de cines en Casablanca se centra en los multicines MEGARAMA, situados en la Corniche, y que ofrecen películas de actualidad dobladas en francés. El precio de una localidad varía del día de la semana y del horario de los pases, siendo el precio normal de 5 euros.

Las principales actividades culturales (música y teatro) son las organizadas por los diferentes centros culturales europeos, sobre todo el francés, el italiano y el español. En este sentido es de destacar la programación cultural del Instituto Cervantes de Casablanca, ubicado a escasos metros de la Oficina Comercial, que organiza ciclos de cine y conciertos de música españoles, actividades infantiles, seminarios, conferencias y exposiciones, así como diferentes cursos (por ejemplo de idiomas, entre ellos el dariya).

La vida nocturna, muy animada en Casablanca, gira principalmente en torno a algunos establecimientos bien conocidos de la Corniche, como el Armstrong, o en la zona centro de la ciudad (La Bodega...) La oferta se completa con las discotecas ubicadas en los principales hoteles de la ciudad.

Aunque no existen establecimientos para el alquiler de DVDs, existe un amplio mercado de CDs y DVDs piratas, en los que se pueden encontrar los últimos lanzamientos y estrenos de las carteleras europeas.

### 11.3. Clubs, deportes

Casablanca dispone de aceptables instalaciones para la práctica de deportes. En este sentido, el principal club de la ciudad es el *Centre Amicale Français de Casablanca (C.A.F.C.)*, que ofrece unas buenas instalaciones en el centro de la ciudad en las que es posible la práctica de un buen número de deportes (tenis, natación, hípica, yoga, gimnasio, etc.). Además, para las familias con niños, ofrecen actividades infantiles y de facilidades de ocio. Cuenta con varios restaurantes y piscinas.

Para ser aceptado como miembro es preciso presentar una instancia (que es estudiada con detalle por parte de la dirección del club) y realizar, en caso



de ser aceptado, un pago a fondo perdido de 30.000 dirhams. Sin embargo, al personal diplomático no se le suele poner impedimento alguno para su admisión, ni se le suele exigir el pago del derecho de inscripción, debiendo pagar únicamente las anualidades correspondientes a las actividades que se quiera realizar.

Otra alternativa para quien disfrute del trekking y deportes más de aventura es el *Club Alpin Français*, bastante más económico y que ofrece un muro de escalada y excursiones guiadas por el país en el fin de semana y vacaciones.

Para la práctica del golf, en la misma ciudad está el Club de ANFA. Es necesario ser socio para poder acceder a sus instalaciones, que cuentan además con piscinas, pistas de tenis y un restaurante. También se ha inaugurado recientemente un nuevo club de golf en Bouskura. Fuera de Casablanca, la oferta se completa con varios campos de golf en un radio de 50 kms., como los de Benslimane, Mohammedia, Mazagán y El Jadida.

También es posible la práctica del surf, deporte muy extendido por todo el país y para el que hay varias escuelas en la ciudad de Casablanca. No obstante, es preciso ser sumamente cuidadoso en las playas del país ya que, al ser muy abiertas, las corrientes y el oleaje son muy fuertes durante todo el año.

La oferta de establecimientos para la práctica de deportes en Casablanca se completa con un número importante de gimnasios, algo más caros que en España, y en los que no es raro que hombres y mujeres no puedan ir juntos los mismos días de la semana. La oferta de gimnasios sólo para mujeres es muy amplia.

#### **11.4. Turismo y excursiones**

Casablanca sin duda defraudará a quienes esperen encontrar en la ciudad el ambiente romántico que se trasluce de la mítica película de Michael Curtiz (que como es bien sabido se rodó enteramente en los decorados de la Warner Brothers en California). Sin embargo, la ciudad cautiva poco a poco a medida que se van descubriendo algunos rincones de indudable atractivo. Especial encanto tienen las calles y plazas porticadas del Habous, barrio construido durante la época colonial con estilo tradicional y que en la actualidad se ha transformado en una zona de artesanos y animados comercios. También destaca el llamado "barrio francés", en los que es posible admirar un número importante de edificios Art Decó, que se conservan, eso sí, en bastante mal estado por la contaminación que sufre la ciudad. Muy agradable es también el paseo por la Corniche, con unas espectaculares vistas sobre la imponente Mezquita Hasan II (que cuenta con el minarete más alto del mundo), y deambular por las callejuelas de la siempre animada Medina de Casablanca.



En cuanto al resto del territorio, Marruecos es un bello país con una gran tradición cultural y artística. Destacan por su interés cultural las ciudades imperiales de Marrakech, Fez, Rabat y Meknes, a las que se puede añadir las de Tánger, Chaouen o Essaouira. Además, destaca la variedad de sus paisajes, que alternan las magníficas playas de su costa atlántica y mediterránea, con los parajes desérticos de Zagora o Erfoud, las ruinas romanas de Volúbilis y las zonas boscosas de Ifrane y el Rif.

## 12. SERVICIOS

### 12.1. Servicios religiosos

En Casablanca hay un número importante de iglesias en las que se celebran misas católicas a diario. El segundo domingo de cada mes se imparte una misa en español en la Iglesia de San Francisco. Además, las familias que lo deseen pueden llevar a sus hijos a los cursos de catequesis que se imparten en español en la iglesia de Anfa, muy cerca del Instituto Español Juan Ramón Jiménez.

### 12.2. Educativos, colegios

El sistema educativo marroquí se encuentra pendiente de profundas reformas para hacer frente a la escasa calidad de la enseñanza. Por esta razón, los expatriados en Casablanca suelen enviar a sus hijos a los centros educativos extranjeros, entre los que destacan varios centros de educación en francés, dos colegios americanos y el Instituto Español Juan Ramón Jiménez.

La enseñanza francesa es la red más extendida en Marruecos. Los colegios que constan en la Web de la Enseñanza Francesa ([www.efmaroc.org](http://www.efmaroc.org)) son los siguientes:

Lycée Lyautey de Casablanca  
Collège Anatole-France  
École Claude-Bernard  
École Molière  
École Ernest-Renan  
École Théophile-Gautier  
École Georges-Bizet  
Lycée Louis-Massignon

Uno de los más emblemáticos es el primero de ellos: Lycée Lyautey [www.lyceelyautey.org/](http://www.lyceelyautey.org/), que se encuentra en el centro de la ciudad, próximo a la Oficina Comercial. Los derechos de escolaridad anuales se sitúan en torno a los 4.500€ para los estudiantes no franceses ni marroquíes.



El Colegio Americano de Casablanca (CAS), también de gran prestigio, se encuentra en la zona residencial de Californie, y sus tarifas se sitúan en torno a los 10.000€ anuales por niño, además de una tasa de inscripción. (<http://www.cas.ac.ma/admissions>). Condiciones similares reúne también el otro colegio americano de la ciudad, George Washington Academy ([www.gwa.ac.ma](http://www.gwa.ac.ma)), que se ubica entre Ain Diab y Dar Bouazza y con un ran crecimiento en los últimos años.

En cuanto al centro de titularidad del Estado Español Juan Ramón Jiménez (<http://www.educacion.gob.es/exterior/centros/iejrj/es/quienesom/ubicacion.shtml>) se trata de un centro que integra todos los niveles educativos: infantil, primaria, E.S.O. y bachillerato. El calendario es, a grandes rasgos, bastante similar al existente en España, y el nivel de exigencia es elevado. En los últimos años se ha producido un aumento importante de la demanda de plazas por parte de las familias casablanquesas, que está haciendo crecientemente difícil el acceso al centro. Por lo general, el personal de la Embajada tiene garantizada las plazas para sus hijos. Los derechos de escolaridad se sitúan en torno a los 800€ anuales. Está en el centro, próximo a la Oficina.

Por otro lado, existen centros de idiomas para aprender inglés, francés, italiano y alemán, aunque la calidad de la enseñanza puede ser baja.

## **13. OTROS ASPECTOS**

### **13.1. Animales domésticos**

En Marruecos el gato es el animal doméstico por excelencia, mientras que el perro es menos frecuente.

En Casablanca existen clínicas veterinarias adecuadas. Para su entrada al país es suficiente con el certificado oficial de vacunación español.

### **13.2. Empleo para los familiares**

Aunque no es fácil que los familiares encuentren un trabajo adecuado, tanto por la escasa oferta existente como por el bajo nivel de remuneración en las empresas locales, puede presentarse alguna oportunidad en empresas españolas con sede en Casablanca o en alguno de los organismos oficiales españoles, como el Instituto Cervantes o el Consulado de Casablanca.

## **14. RECOMENDACIONES PARA INCLUIR EN LA MUDANZA**

### **14.1. Alimentos y bebidas**





En Casablanca hay un adecuado nivel de abastecimiento alimenticio, tanto de productos locales como importados. Destaca, sobre todo, la calidad y buen precio de las frutas y verduras de temporada, así como el pescado. Igualmente, la oferta de carnicerías es importante. Por el contrario, los productos importados (cereales, galletas, algunos quesos, charcutería de cerdo...) son más caros. No es preciso hacer un cargamento importante de alimentos y bebidas en la mudanza, con las excepciones del vino español (el poco que se puede encontrar en el país es caro); el aceite de oliva (el marroquí bueno es bastante caro)-; algunas conservas (la oferta local es de una calidad bastante reducida); y naturalmente los productos del cerdo. Para la reposición de estos productos una vez agotados se puede ir a Ceuta (400 kms.).

#### **14.2. Artículos de Limpieza**

Aunque se puede adquirir todo tipo de productos y de todas las marcas, su precio es más elevado que en España, y no siempre de la misma calidad, por lo que no hay que descartar la posibilidad de abastecerse en España.

#### **14.3. Otros**

Casablanca es una ciudad bien abastecida con numerosos autoservicios y grandes superficies comerciales tipo hipermercado (Metro, Marjane, Acima, Label Vie). También existen numerosos mercados, más populares, pero en los que la calidad de los productos es elevada, sobre todo las frutas y las verduras (Maarif, Oasis, Marché Central). Los productos de higiene femenina no son de la misma calidad, por lo que puede ser recomendable traerlos de España.

### **15. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA**

#### **15.1. Lecturas recomendadas**

- Al Sur de Tarifa. Marruecos-España: un malentendido histórico. Alfonso de la Serna. Marcial Pons. 2ª edición de 2006.
- Vecinos Alejados. Ignacio Cembrero. Galaxia Gutenberg.
- Los Tres Reyes. La monarquía marroquí desde la independencia hasta la actualidad. Ignacio Dalle. Editorial Galaxia Gutenberg. Círculo de lectores.
- Las relaciones difíciles: Marruecos y España. Mohamed Larbi Messari. Ed. Almuzara. 1ª edición: mayo de 2009.
- Mohamed VI. El príncipe que no quería ser rey. Ferrán Sales Aige. Ed. Catarata. 2009.
- Historia de Marruecos. Víctor Morales Lezcano. Ed. La Esfera de los Libros. 2006.



## 15.2. Organismos y enlaces de interés

### En España:

#### **Ministerio de Industria, Comercio y Turismo**

Secretaría de Estado de Comercio  
Paseo de la Castellana, 162  
28046 Madrid  
Tel.: +34 913 494 640  
[www.mincotur.gob.es](http://www.mincotur.gob.es)

#### **ICEX España, Exportación e Inversiones**

Paseo de la Castellana, 278  
28046 Madrid  
Tel.: +34 91 349 6100  
[www.icex.es](http://www.icex.es)

#### **Embajada de Marruecos en España y Oficina Comercial**

C/ Serrano, 179 – Madrid  
Tel.: +34 91 563 1090  
Fax: 91 561 7887  
[www.embajada-marruecos.es](http://www.embajada-marruecos.es)

#### **Consulado de Marruecos en Madrid**

C/Leizarán , 31  
28002 Madrid  
Teléfono/s: +34 91 210 9300  
Fax: +34 91 204 9547  
[consuladomarr.madrid@gmail.com](mailto:consuladomarr.madrid@gmail.com)

#### **Oficina de Turismo de Marruecos**

Ventura Rodríguez 24, 1º Izq.  
28008 Madrid  
Tel.: +34 91 541 29 95  
Fax: +34 91 559 45 94  
<https://www.visitmorocco.com/es>

#### **Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones, AMDI.**

Paseo de la Castellana, 141, Edificio Cuzco IV, planta 20  
28046 Madrid  
Tel.: +34 91 789 34 41



EMBAJADA  
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE ESPAÑA

Casablanca

Fax: +34 91 570 71 99  
[amdi.madrid@invest.gov.ma](mailto:amdi.madrid@invest.gov.ma)

### **En Marruecos:**

Cancillería Diplomática de la Embajada  
Rue Aïn Khalouiya. Av. Mohamed VI. Km 5,300-Souissi-Rabat  
Tel: +212 (0) 537 63 39 00  
Fax: +212 (0) 537 63 06 60  
[emb.rabat@maec.es](mailto:emb.rabat@maec.es)

### **Consulado de España en Rabat**

Angle Avenue d'Alger et Rue Moascar, 10.000 Rabat  
Tel: +212 (0) 537 68 74 70  
Fax: +212 (0) 537 68 18 56  
[cog.rabat@maec.es](mailto:cog.rabat@maec.es)

### **Consulado de España en Casablanca**

31, rue d'Alger (Casablanca)  
Tel: +212 (0) 522 22 07 52  
+212 (0) 522 22 59 06  
+212 (0) 522 22 18 95  
+212 (0) 522 22 76 47  
Fax: +212 (0) 522 20 50 48/49  
[cog.casablanca@maec.es](mailto:cog.casablanca@maec.es)

### **Consulado de España en Nador**

Bd. Hassan II, 47 – B.P. 7, Nador  
Tel: +212 (0) 536 60 65 24  
+212 (0) 536 60 61 36  
+212 (0) 536 60 06 90  
Fax secretaría: +212 (0) 536 60 61 52  
Fax visados: +212 (0) 536 33 48 54  
[cog.nador@maec.es](mailto:cog.nador@maec.es)

### **Consulado de España en Tánger**

85, Av. Président Habib Bourghiba (Tánger)  
Tel: +212 (0) 539 93 70 00  
+212 (0) 539 93 56 25  
+212 (0) 539 93 51 40  
Fax: +212 (0) 539 93 27 70  
[cog.tanger@maec.es](mailto:cog.tanger@maec.es)

### **Consulado de España en Tetuán**

Av. Mohamed V s/n (Tetuán)  
Tel: +212 (0) 539 70 39 84  
+212 (0) 539 70 39 86



EMBAJADA  
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE ESPAÑA

Casablanca

+212 (0) 539 70 39 87  
Fax: +212 (0) 539 70 44 85  
cgtetuan@mail.mae.es

**Consulado de España en Larache**

1, rue Casablanca – BP6 (Larache)  
Tel: +212 (0) 539 91 33 02  
Fax: +212 (0) 539 91 53 92  
cog.larache@maec.es

**Consulado de España en Agadir**

49, rue Ibn Batouta, Secteur Mixte – BP 3179 (Agadir)  
Tel: +212 (0) 548 84 56 81/84 57 10  
Fax: +212 (0) 548 84 58 43  
cog.agadir@maec.es

**Oficina Económica y Comercial de España en Rabat**

78, Av. du Chellah, 10010 Rabat  
Tel.: +212 (0) 537 76 07 41 / 76 17 07 / 76 61 36  
Fax: +212 (0) 537 76 81 82  
rabat@comercio.mineco.es

**Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca**

33, Bd. Moulay Youssef, 20000 Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 31 31 18  
Fax: +212 (0) 522 31 32 70  
casablanca@comercio.mineco.es

**Cámara Española de Comercio de Tánger**

85, Av. Habib Bourguiba  
Tel: +212 (0) 539 93 54 42 / 93 01 71  
Fax: +212 (0) 539 97 75 53  
buzon.oficial@camacoestanger.com  
www.cecit.ma

**Cámara de Comercio española en Casablanca**

33, Rue Faidi Khalifa (Ex. Rue Lafayette), Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 30 93 67 / 30 56 02 / 30 93 68 / 30 73 19  
+212 (0) 664 73 97 39 / 37 53 75  
Fax: +212 (0) 522 30 31 65  
camacoescasablanca@camacoescasablanca.com  
www.camacoescasablanca.com

**CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)**

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN  
MARRUECOS  
78, Av. du Chellah



EMBAJADA  
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE ESPAÑA

Casablanca

10000 Rabat (Marruecos)  
Teléfono: +212 (0)808 61 13 80  
Fax: +212 (0)537769802  
marruecos@cdti.es

### **Gobierno y ministerios:**

Anuario de la Administración Pública  
[www.service-public.ma](http://www.service-public.ma)

Ministerio de Agricultura, del Desarrollo Rural y de Pesca Marítima  
[www.mpm.gov.ma](http://www.mpm.gov.ma) (pesca)  
[www.agriculture.gov.ma](http://www.agriculture.gov.ma) (agricultura)

Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación  
[www.diplomatie.ma](http://www.diplomatie.ma)

Ministerio de Comunicación, Portavoz del Gobierno  
[www.mincom.gov.ma](http://www.mincom.gov.ma)

Secretaría de Estado de Comercio Exterior  
[www.mce.gov.ma](http://www.mce.gov.ma)

Secretaría de Estado de Medio Ambiente  
[www.environnement.gov.ma](http://www.environnement.gov.ma)

Ministerio de Economía y Finanzas  
[www.finances.gov.ma](http://www.finances.gov.ma)

Ministerio de la Educación Nacional  
[www.men.gov.ma](http://www.men.gov.ma)

Ministerio de Empleo y Formación Profesional  
[www.emploi.gov.ma](http://www.emploi.gov.ma)

Ministerio de Energía, Minas, Agua y Medio Ambiente  
[www.mem.gov.ma](http://www.mem.gov.ma)

Ministerio de Enseñanza Superior, Investigación Científica y de Formación de Ejecutivos  
[www.enssup.gov.ma](http://www.enssup.gov.ma)

Ministerio de la Función Pública y de la Modernización de la Administración  
[www.mmssp.gov.ma](http://www.mmssp.gov.ma)

Ministerio de Habous y Asuntos Islámicos  
[www.habous.net](http://www.habous.net)



Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Economía Numérica  
[www.mcinet.gov.ma](http://www.mcinet.gov.ma)

Ministerio de Infraestructuras y Transportes  
[www.mtpnet.gov.ma](http://www.mtpnet.gov.ma)

Ministerio de Justicia  
[www.justice.gov.ma](http://www.justice.gov.ma)

Ministerio de las Relaciones con el Parlamento  
[www.mcrp.gov.ma](http://www.mcrp.gov.ma)

Ministerio de Sanidad  
[www.sante.gov.ma](http://www.sante.gov.ma)

Ministerio de la Solidaridad, de la Mujer, de la Familia y del Desarrollo Social  
[www.social.gov.ma](http://www.social.gov.ma)

Ministerio de Turismo, Transporte Aéreo, Artesanía y Economía Social  
[www.tourisme.gov.ma](http://www.tourisme.gov.ma)

Ministerio de Ordenación del Territorio, del Urbanismo y de la Política de la Ciudad  
[www.mhvp.gov.ma](http://www.mhvp.gov.ma)

Portal de Empleo Público  
[www.emploi-public.ma](http://www.emploi-public.ma)

Portal de Mercados Públicos  
[www.marchespublics.gov.ma](http://www.marchespublics.gov.ma)

Portal Nacional Marruecos  
[www.maroc.ma](http://www.maroc.ma)

Primer Ministro  
[www.pm.gov.ma](http://www.pm.gov.ma)

Secretaría General de Gobierno  
[www.sgg.gov.ma](http://www.sgg.gov.ma)

#### **Otros organismos públicos:**

AMEE, Agencia Marroquí de Eficacia Energética (ex ADEERE)  
[www.amee.ma](http://www.amee.ma)

Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos  
[www.douane.gov.ma](http://www.douane.gov.ma)



ADA, Agencia de Desarrollo Agrícola  
[www.ada.gov.ma](http://www.ada.gov.ma)

Alto Comisionado de Aguas y Bosques y Lucha contra la Desertificación  
[www.eauxetforets.gov.ma](http://www.eauxetforets.gov.ma)

AMDI, Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones  
[www.invest.gov.ma](http://www.invest.gov.ma)

AMDL, Agencia Marroquí para el Desarrollo de la Logística  
[www.amdl.gov.ma](http://www.amdl.gov.ma)

ANP, Agencia Nacional de Puertos  
[www.anp.org.ma](http://www.anp.org.ma)

ANPME, Agencia Nacional para la Promoción de la Pequeña y Mediana  
Empresa  
<http://196.61.239.7>

ANRT, Agencia Nacional de Reglamentación de las Telecomunicaciones  
[www.anrt.ma](http://www.anrt.ma)

Banco Central de Marruecos  
[www.bkam.ma](http://www.bkam.ma)

Boletín Oficial de Marruecos  
[www.sgg.gov.ma](http://www.sgg.gov.ma)

Caja de Depósitos y de Gestión (C.D.G.)  
[www.cdg.ma](http://www.cdg.ma)

Caja Marroquí de Jubilación  
[www.cmr.gov.ma](http://www.cmr.gov.ma)

Caja Nacional de Seguridad Social  
[www.cnss.ma](http://www.cnss.ma)

Centro Marroquí de Coyuntura  
[www.conjoncture.ma](http://www.conjoncture.ma)

Centro Regional de Inversiones de Agadir  
[www.agadirinvest.com](http://www.agadirinvest.com)

Centro Regionalde Inversiones de Casablanca  
[www.casainvest.ma](http://www.casainvest.ma)

Centro Regional de Inversiones de Marrakech  
<http://41.142.248.207/online/>

Centro Regional de Inversiones de Rabat



EMBAJADA  
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE ESPAÑA

Casablanca

[www.rabatinvest.ma](http://www.rabatinvest.ma)

Centro Regional de Inversiones de Tánger

[www.investangier.com](http://www.investangier.com)

CGEM, Confederación General de Empresas de Marruecos

[www.cgem.ma](http://www.cgem.ma)

Confédération Marocaine de TPE-PME

[www.tpe-pme.org](http://www.tpe-pme.org)

EACCE, Establecimiento Autónomo de Control y Coordinación de Exportaciones

[web2.eacce.org.ma](http://web2.eacce.org.ma)

HCP, Haut Commissariat au Plan

[www.hcp.ma](http://www.hcp.ma)

Instituto Nacional de Estadística y de Economía Aplicada

[www.insea.ac.ma](http://www.insea.ac.ma)

Maroc Export

[www.marocexport.gov.ma](http://www.marocexport.gov.ma)

Marsa Maroc, Sociedad de Explotación de Puertos

[www.sodep.co.ma](http://www.sodep.co.ma)

MASEN, Agencia Marroquí para la Energía Sostenible

[www.masen.ma](http://www.masen.ma)

Observatorio del Turismo de Marruecos

[www.observatoiredutourisme.ma](http://www.observatoiredutourisme.ma)

Oficina Cherifiana de Fosfatos (OCP)

[www.ocpgroup.ma](http://www.ocpgroup.ma)

Oficina de Cambios

[www.oc.gov.ma](http://www.oc.gov.ma)

Oficina de Ferias y Exposiciones de Casablanca

[www.ofec.ma](http://www.ofec.ma)

Oficina de Formación Profesional y Promoción del Trabajo

[www.ofppt.ma](http://www.ofppt.ma)

Oficina Marroquí de la Propiedad Industrial y Comercial

[www.ompic.org.ma](http://www.ompic.org.ma)

[www.directinfo.ma](http://www.directinfo.ma)





EMBAJADA  
DE ESPAÑA

OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE ESPAÑA

Casablanca

Oficina Nacional de Aeropuertos  
[www.onda.ma](http://www.onda.ma)

Oficina Nacional de Electricidad y Agua potable, Rama Electricidad  
[www.one.org.ma](http://www.one.org.ma)

Oficina Nacional de Electricidad y Agua Potable, Rama Agua  
[www.onep.ma](http://www.onep.ma)

Oficina Nacional de Ferrocarriles  
[www.oncf.ma](http://www.oncf.ma)

Oficina Nacional de Hidrocarburos y Minas  
[www.onhym.com](http://www.onhym.com)

Oficina Nacional de Pesca  
[www.onp.ma](http://www.onp.ma)

Oficina Nacional de Seguridad Alimentaria  
[www.onssa.gov.ma](http://www.onssa.gov.ma)

Oficina Nacional de Turismo  
[www.visitmorocco.com](http://www.visitmorocco.com)

Zonas industriales  
[www.zonesindustrielles.ma](http://www.zonesindustrielles.ma)

\* \* \*