

Marruecos, un país con incentivos fiscales para las empresas españolas

● El máster de la UGR y Promesa analiza cómo estructurar a nivel fiscal un negocio en el exterior

D.N. MELILLA

Los alumnos del Máster de Derecho Internacional Unión Europea y Marruecos que se está impartiendo en Melilla analizaron ayer cómo debe ser una planificación fiscal adecuada para las empresas españolas que deseen instalarse en Marruecos. El coordinador de este curso de postgrado, Nicolás Sánchez, fue el encargado de introducir este tema desde varios puntos de vista, para que los estudiantes conozcan los beneficios y los incentivos fiscales que pueden encontrar tanto en Marruecos como en España a la hora de recuperar parte de la inversión realizada para poner en marcha estos negocios. Sánchez resaltó que el país vecino es una de las naciones "emergentes", desde el punto de vista económico, como China o Brasil. Además, apuntó que Marruecos ofrece muchos incentivos fiscales a los inversores, y por lo tanto, ventajas para que las empresas españolas se instalen en este país.

El coordinador del máster indicó que Marruecos está desarrollando una legislación y firmando multitud de convenios para garantizar la inversiones que llegan del extranjero. Sánchez explicó que la idea de este país es ser una plataforma comercial al mundo, y por eso ofrece una serie de ventajas a los empresarios locales que pueden aprovechar, además, los acuerdos que hay firmados entre los gobiernos marroquí y español.

Sánchez destacó que Marruecos cuenta con incentivos fiscales para los inversores, como que durante los primeros cinco años no se pague el impuesto de sociedades. Incluso se están creando zonas en todo el país en las que ofre-



Nicolás Sánchez, coordinador y conferenciante del máster Derecho Internacional Unión Europea y Marruecos.

cen aún más beneficios a determinadas empresas, señaló. Uno de estos ejemplos es la provincia de Nador, según explicó Sánchez. En la ciudad y otras comarcas cercanas se han establecido zonas para potenciar determinados sectores económicos. En el caso de Nador es el turismo, mientras que en el resto se están desarrollando polígonos industriales para negocios de electrónica, automovilismo o aeronáutica, además de incrementar las ventajas fiscales para los sectores de la agricultura y la ganadería.

El coordinador del máster resaltó que si a las ventajas fiscales se les suma los beneficios por instalar la empresa en estas zonas determinadas de Marruecos y que el coste de la mano de obra es menor que en resto de países de la UE, la nación se convierte en una buena opción de negocio.

No pagar el doble

Sánchez indicó que en las conferencias del máster que se ofrecieron ayer en el Hotel Tryp Melilla se iba a dividir en tres bloques. El primero de ellos analizó la importan-

cia de desarrollar un plan comercial del producto o de los servicios que se iban a ofrecer por parte de la empresa para que el plan fiscal no estuviera cojo a la hora de implantar este negocio.

En la segunda conferencia, se estudió la forma de que los beneficios de las empresas implantadas en Marruecos puedan retornar a España. Y en la última parte de las charlas se explicó el 'convenio de doble imposición', un acuerdo entre España y Marruecos para que las empresas no tengan que pagar el mismo impuesto en los dos países, es decir, que no se duplique el gasto para los empresarios.

Principales errores

El coordinador del máster aseguró que entre los principales errores que cometen los empresarios españoles cuando se implantan en Marruecos es no hacer una buena planificación fiscal. Destacó que muchos acaban pagando los impuestos de sociedades en Marruecos y en España, cuando sólo tienen que hacerlo una vez si estructuran bien su negocio. Incluso comentó el caso de empre-

dores que no pueden retornar a España los beneficios que han generado en Marruecos, lo que en economía se conoce como 'bloqueo de cajas'.

Sánchez insistió en que es necesario hacer una buena planificación comercial a la vez que la fiscal. Afirmó que no servirá de nada estructurar la empresa para que los impuestos se pague en un país y puedan trasladar las inversiones de uno a otro, si no hay un buen producto que se venda o se ofrezca al mundo.

Buenos resultados

El máster se ha puesto en marcha gracias a la colaboración de Promesa y la Fundación General UGR-Empresa. Sánchez informó de que los alumnos de el curso ya están pensando en los proyectos con los que van a finalizar este máster. Resaltó que desde varias entidades se ha señalado el alto nivel de los conferenciantes con los que ha contado este curso, así como la temática que se ha elaborado, ya que sólo existe el máster en toda España en el que se trate la legislación marroquí al completo.

LO DESTACADO

Temas

De las conferencias. En esta ocasión, los alumnos del máster analizaron cómo hacer una buena planificación fiscal de la empresa en Marruecos.

Volver

La inversión. El coordinador del máster destacó que para que las empresas puedan retornar los beneficios de sus negocios instalados en Marruecos es preciso hacer una estructura fiscal muy precisa. En caso contrario, se pueden encontrar con trabas legislativas o jurídicas que les impidan ingresar en España esos beneficios.

Convenio

'De doble imposición'. Los acuerdos entre Marruecos y España permiten a las empresas que sólo tengan que pagar determinados impuestos, como el de sociedades, en uno de los países. Con una buena planificación fiscal, se evita hacer un doble pago de ese tipo de tributos.

Beneficio

En Marruecos. Sánchez destacó que este país ofrece muchos incentivos fiscales a las empresas extranjeras, entre ellos, que durante los cinco primeros años no se pague el impuesto de sociedades. Además, está creando zonas para potenciar el crecimiento económico de determinados sectores, en la zona de Nador, se apuesta por el turismo.

800

Empresas. El coordinador del máster resaltó que la embajada española en Rabat tiene datos de unas 800 empresas españolas asentadas en Marruecos. Aunque se cree que son muchas más las que se han implantado en el país, sólo que los empresarios no han pedido asesoramiento a la Administración para desarrollar sus negocios o expandirlos a tierras marroquíes.

Promesa ofrece hoy una conferencia sobre 'Empresa e Inversión: Determinantes del crecimiento'

El Faro MELILLA

El catedrático de Economía Aplicada Javier Morillas Gómez ofrecerá hoy una conferencia en el Campus de Melilla titulada 'Empresa e Inversión: Determinantes del crecimiento'. Esta lección magistral se llevará a cabo en salón de grados a las 17:00 horas.

Esta actividad se enmarca en el

curso 'Expertos en creación de empresas e inversiones en la zona oriental de Marruecos', un programa que impulsa la sociedad pública Promesa y organiza la Fundación General Universidad de Granada Empresa. De esta forma, la conferencia del experto en economía clausura la iniciativa de formación que comenzó el pasado mes de agosto.

Morillas Gómez es catedrático de la Universidad CEU San Paulo, tiene un máster en Dirección y Gestión de la Administración Pública y es doctor en Economía del desarrollo y desarrollo internacional por la UNED.

Es presidente de la Asociación Española de Representantes de Banca Extranjera, director de la Oficina de Representación del As-

Privat Bank de Letonia y ha ocupado importantes cargos, como el de consejero titular del Consejo Escolar de la Comunidad de Madrid, otorgado a personalidades de reconocido prestigio y vocal asesor de un gran número de entidades públicas.

Morillas Gómez fue analista económico del diario Expansión, formando también parte del equi-

po de 'La Linterna' de la Economía del grupo COPE.

Además, es autor de numerosos artículos y publicaciones científicas. También ha sido galardonado con numerosos premios y condecoraciones, como la medalla de honor de la Sociedad de Estudios Internacionales, la encomienda de la Orden de San Lázaro de Jerusalén, el premio internacional Carlos V, la medalla de oro del I Symposium Español de Estudios Atlánticos, la medalla de la Real Sociedad Geográfica y medalla de oro del Instituto Artántico Argentino.