



HK MAROC

Una división de HK Capital Partners

Presentación



HK Maroc reúne un equipo multidisciplinar de analistas, consultores y abogados españoles y marroquíes de primer nivel especializados en el acompañamiento a empresas españolas en sus inversiones en Marruecos. Nuestra amplia experiencia en el asesoramiento a empresas internacionales, y en particular españolas, en sus proyectos de inversión, junto con nuestro profundo conocimiento del país, tanto a nivel jurídico como empresarial y social, y nuestro dominio de los idiomas clave (español, francés, árabe e inglés) nos convierten en los socios

idóneos para asesorar desde la perspectiva económica, financiera y legal a cualquier empresa que desee hacer negocios en Marruecos, tanto en la fase inicial como en el día a día.

El mercado marroquí tiene un potencial muy interesante para muchas empresas españolas en diversos sectores, tanto por su proximidad geográfica como por su estabilidad y apertura a las inversiones extranjeras. Sin perjuicio de lo anterior, Marruecos es un país con sus particularidades económicas y culturales, y es imprescindible preparar adecuadamente el proyecto de inversión desde el primer momento para garantizar su éxito.

De esta forma, ofrecemos servicios en los siguientes segmentos:

- **Adquisiciones corporativas**
- **Implantación empresarial y/o deslocalización**
- **Búsqueda de socios, distribuidores y proveedores locales**
- **Seguimiento financiero de la inversión**
- **Real estate investments**
- **Asesoramiento en licitaciones públicas**
- ***Moroccan legal desk***

Adquisiciones corporativas

Ponemos a su disposición un equipo multidisciplinar y experimentado para que nuestros clientes puedan afrontar con confianza la complejidad que supone la adquisición de un negocio en un país con singularidades económicas, legales y culturales diferentes a las europeas, pero que ofrece oportunidades que pueden aportar valor al crecimiento y desarrollo de su proyecto empresarial. Nos enfocamos en las principales áreas clave para asistirle en su proceso de adquisición corporativa de forma que pueda afrontar el mismo con las máximas garantías, en particular le asesoramos en los siguientes ámbitos:

- **Identificación de la empresa *target*:** Estudiamos e identificamos compañías de interés en los sectores en los que nuestros clientes busquen invertir en Marruecos de acuerdo con sus objetivos estratégicos empresariales, de forma que le pueda aportar valor a su organización a partir de la adquisición e integración.
- **Valoración del negocio a adquirir:** Nuestro equipo de consultores financieros asesora de manera independiente y con la profesionalidad que se requiere la valoración de los activos *target*.
- **Estrategia y ejecución de la operación:** Le acompañamos, preparamos y orientamos en las distintas fases que se requieren para llevar a cabo una transacción corporativa de estas características, en particular: (i) diseño previo de la operación, (ii) estrategia de la negociación y de cierre de la transacción, e (iii) integración de la compañía adquirida.



Adquisiciones corporativas

- **Asesoramiento legal en el desarrollo y ejecución de la operación:** Le asesoramos de forma integral en la implantación y ejecución de la transacción desde la perspectiva legal, en la medida que colaboramos con abogados marroquíes de primer nivel especializados en M&A, que serán coordinados y liderados por nuestro socio responsable del área legal, que cuenta con una amplia experiencia en transacciones de esta naturaleza y una dilatada trayectoria en despachos de primer nivel en España, todo ello con el objeto de ofrecer las máximas garantías para proteger su inversión desde la perspectiva legal en un entorno jurídico complejo.
- **Desinversión:** Le acompañamos en todas las fases del proceso de salida, con el fin último de que pueda maximizar el valor de la venta, que el mismo se haga en las mejores condiciones jurídicas, y tratando de minimizar en su caso el impacto en el resto de la organización empresarial
 - ✓ *Due diligence* legal
 - ✓ Control cambiario
 - ✓ Redacción y negociación de contratos
 - ✓ Fiscalidad internacional
 - ✓ Constitución de sociedades



Implantación empresarial y/o deslocalización

Estamos en disposición de ayudar a nuestros clientes a establecer una presencia directa en Marruecos, acelerando sus procesos estratégicos de expansión con la seguridad jurídica y operativa que merecen. De esta manera, les acompañamos según sus necesidades en la apertura de su delegación, planta productiva, oficina comercial o bien almacén logístico, desarrollo de su marca, aprovechando las oportunidades que ofrece el país a la inversión extranjera. Nuestro equipo le asesorará en aspectos como: tipo de establecimiento legal, *soft-landing* para fases iniciales del proyecto, viabilidad de la implantación o búsqueda de personal en destino, localización de la zona más adecuada para la inversión, entre otros.

En particular, y por lo que se refiere al **establecimiento y/o deslocalización de unidades productivas** en/a Marruecos (*offshoring*), conviene señalar que este país ofrece ventajas muy interesantes para los empresarios españoles, y ello por los siguientes motivos:

- ✓ **Cercanía geográfica** (Casablanca está a hora y media en avión de Madrid y a dos horas de Barcelona, habiendo asimismo vuelos directos desde otras ciudades españolas y hacia otras ciudades marroquíes), lo cual permite facilitar el seguimiento de la inversión directamente por parte de la matriz (sin perjuicio de la necesidad de contar con un equipo de confianza on site para monitorizar el día a día), permitiendo reducir asimismo el coste del transporte de mercancías fabricadas en Marruecos hasta España.



Implantación empresarial y/o deslocalización

- ✓ Los **bajos costes laborales**, unidos a la especialización de la mano de obra en determinados segmentos dada la gran variedad de empresas extranjeras que han deslocalizado su producción a Marruecos, así como el otorgamiento por parte del gobierno marroquí de incentivos a la formación, permiten aumentar los márgenes a la vez que mantener la calidad.
- ✓ La **importancia de los acuerdos comerciales** alcanzados por Marruecos con la Unión Europea y Estados Unidos, que se traduce, entre otros, en las siguientes ventajas importantes: (i) gran nivel de desmantelamiento arancelario acordado con la Unión Europea, (ii) establecimiento de una zona de libre comercio entre Marruecos y Estados Unidos (la triangulación con Marruecos para la venta de productos a Estados Unidos puede ser una opción a valorar siempre y cuando se respeten las rígidas reglas de origen), (iii) la adhesión de Marruecos a tratados internacionales clave para dotar de mayores garantías a la inversión (entre otros conviene mencionar por su importancia la adhesión de Marruecos a la Convención de Nueva York de 1958 en materia de reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras), y (iv) la gran importancia que el gobierno marroquí otorga a las relaciones comerciales con España.
- ✓ Existencia de **zonas francas** con importantes incentivos fiscales para determinados tipos de industria.



Implantación empresarial y/o deslocalización

En base a lo anterior, y vista también la experiencia de los últimos tiempos, Marruecos puede y debe ser necesariamente considerado como una alternativa a otros países más lejanos geográfica y culturalmente (e.g. China, India...) para la implantación de una unidad productiva. Sin perjuicio de ello, cabe indicar que cada empresa debería analizar sus posibilidades para poder determinar si Marruecos es un destino adecuado dadas sus características y su sector de actividad, lo cual implica la necesidad de realizar un análisis profundo y pausado tanto del país en general como del sector en el que se pretende invertir en particular para poder concluir sobre su idoneidad teniendo en cuenta las características de la empresa que pretende invertir. Y en ese sentido, creemos ser el mejor socio posible, en la medida en que solo aconsejaremos la implantación cuando veamos que ello tiene sentido desde la perspectiva estratégica, pues los proyectos de inversión fallidos debido a una inadecuada preparación nos perjudican a todos.

Finalmente, y por lo que se refiere en particular al **desarrollo de su marca en Marruecos**, le asesoramos de forma integral en sus proyectos de expansión, cubriendo el análisis de la viabilidad del proyecto en función del tipo de productos o servicios, la definición estratégica de la mejor opción posible para la implantación (i.e. filial, master-franquicia, *joint-venture* con socios locales...), la protección de la propiedad industrial, la identificación de las mejores localizaciones adaptadas a su negocio (ciudades, centros comerciales...), entre otros aspectos.



Búsqueda de socios, distribuidores y proveedores locales

Socios locales (*joint-venture*): en ocasiones, contar con un socio local en nuestro proyecto puede ser muy interesante pues, al margen de compartir el riesgo empresarial, un socio de confianza con una buena implantación a nivel local puede aumentar de forma significativa las posibilidades de éxito del negocio. Nuestra amplia red de contactos y las alianzas de colaboración que establecemos con asociaciones empresariales, entidades públicas y privadas, así como parte del tejido empresarial marroquí, nos permite ayudar a nuestros clientes en la búsqueda de un socio local a nivel estratégico, además de las ubicaciones o emplazamientos que puedan estar mejor alineados con sus intereses.

La identificación del socio adecuado, que es determinante para operar en cualquier mercado, toma más relevancia si cabe convirtiéndose en primordial cuando se integran culturas empresariales distintas, y se opera en un mercado con peculiaridades o idiosincrasia diferentes a la europea.



En esos casos, estamos igualmente en disposición de asesorarle en la redacción y negociación del correspondiente pacto de socios, esencial para regular cualquier proyecto empresarial conjunto, siendo para ello fundamental no solo la alta cualificación técnica del equipo sino también su profundo conocimiento de la mentalidad marroquí.

Distribuidores locales: si su necesidad es potenciar sus ventas a través de acuerdos de distribución comercial, estamos en medida de ayudarle tanto en la localización del socio comercial adecuado en función de las particularidades de su negocio como en la preparación y negociación de la documentación contractual correspondiente (contrato de distribución, agencia, franquicia...), con las máximas garantías.

Proveedores de servicios locales: estamos en disposición de ayudar a nuestros clientes en la selección de proveedores de servicios locales que sean adecuados a sus necesidades.

Seguimiento financiero de la inversión

El equipo de profesionales que trabajan en el asesoramiento financiero que ponemos a su disposición tienen una gran experiencia acumulada no sólo en el ámbito de la consultoría financiera, sino que también han desarrollado responsabilidades en departamentos financieros de grandes empresas multinacionales.



Esto nos permite proporcionar a nuestros clientes un servicio de asesoramiento financiero con un alto valor añadido, ya sea para determinadas operaciones o de forma continuada, enfocándonos primero en el conocimiento de su negocio y posteriormente en el análisis de los retos empresariales que se desean afrontar, de manera que les podamos asistir con el mejor rigor desde las finanzas en la toma de decisiones.

En particular y por lo que se refiere a su expansión empresarial, ayudamos a nuestros clientes desde una perspectiva financiera a integrar o incorporar a su organización los intereses establecidos en Marruecos. En este sentido, podemos acompañarlos en la elaboración y desarrollo de su nuevo plan de negocio, así como de los *drivers* y oportunidades que se originan. Le asistimos en su planificación económico-financiera, y en el seguimiento y medición de los objetivos establecidos en el país marroquí.

Real estate investments

El mercado inmobiliario ofrece siempre oportunidades interesantes de inversión. Nos centramos en la localización de inmuebles en zonas premium de Marruecos (por tanto, con ciertas garantías de estabilidad), seleccionando exclusivamente aquellos que nos parezcan ofrecer un rendimiento interesante en términos de rentabilidad a medio plazo.

Mantenemos acuerdos de colaboración no exclusivos con agencias inmobiliarias a los efectos de generar una renta arrendaticia antes de que se produzca la venta del inmueble, en la que obviamente estaríamos asimismo en disposición de ayudarles para que la misma se produzca con las mejores garantías.

Por ello, les podemos acompañar en el proceso de localización de la oportunidad, en función de sus necesidades, así como en la ejecución de la operación con las mejores garantías desde la perspectiva jurídica.



Inicialmente, cubrimos las ciudades de Casablanca, Marrakech, Rabat, Tánger y Tetuán, si bien estamos trabajando para ampliar nuestra red a otras ciudades.

Asesoramiento en licitaciones públicas

El acceso a licitaciones en el sector público marroquí debería ser siempre considerado por las empresas españolas que reúnan las competencias necesarias por cuanto es una potencial fuente de negocio adicional y además las empresas españolas son bien valoradas en Marruecos, habiendo sido adjudicatarias de licitaciones en diversos sectores en los últimos años (transporte público, recogida de residuos...).



En ese sentido, nuestro equipo multidisciplinar y especializado nos permite ayudarle en la **preparación del dossier** y en la **presentación** del mismo, de forma que se cumplan con los requisitos del proceso de licitación. Eso sí, el asesoramiento en este ámbito requiere no solo cualificación técnica sino también un profundo conocimiento del sector de actividad afectado (si se quieren tener opciones de éxito reales), por ello solo participamos en aquellos proyectos en los que podamos aportar un verdadero valor añadido. Les animamos a comentarnos su proyecto y veremos cómo le podemos ayudar, ya sea directamente en caso de reunir la especialización sectorial necesaria o, en caso contrario, indirectamente dirigiéndole a los profesionales adecuados en caso de conocer personas competentes y de confianza.

Moroccan legal desk



Ofrecemos a los **despachos de abogados españoles sin presencia en Marruecos** la posibilidad de suscribir acuerdos de colaboración a los efectos de ser su asesor legal de referencia en el país, de forma que puedan ofrecer a sus clientes asesoramiento legal de primer nivel para cualquier proyecto empresarial relacionado con Marruecos.

Consideramos que nuestra alta cualificación técnica, nuestra amplia experiencia en el asesoramiento legal en materia de inversiones en Marruecos así como nuestra independencia (al no estar vinculados a red alguna) nos convierten en candidatos idóneos para ser sus socios de confianza en el país, ofreciendo asimismo una interlocución única a través de nuestro socio responsable del área legal, Daniel Paes, que se encargará de coordinar de forma integral el equipo local (conformado por despachos locales del primer nivel especializados en inversiones extranjeras) en beneficio de sus clientes. Nuestro compromiso y lealtad son máximos e inquebrantables.



HK MAROC

Una división de HK Capital Partners