

Entrevista a: **Miguel Guerrero, socio-director de Guerrero Acosta Abogados**

«El reto de España es ganar terreno en el ámbito de las inversiones directas en Marruecos»

Miguel Guerrero es licenciado en derecho por la Universidad Complutense de Madrid, así como por la Université Jean Monnet de París-XI y diplomado en Ciencias Políticas por la UNED. Es también intérprete jurado oficial francés-español del Ministerio de Asuntos Exteriores de España.

Inicia su carrera profesional en París en 1993 en el despacho Boivin & Associés. Tras 6 años en DMG Juris Association en Lyon, llega a la firma Cuatrecasas como asociado del área mercantil de la oficina de Madrid donde participa activamente en la creación y desarrollo de su *French Desk*. En 2007 es nombrado socio de Cuatrecasas y en 2009 asume la responsabilidad de la nueva oficina de Casablanca (Marruecos) de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. Durante cuatro años coordina el trabajo del equipo de juristas local de la oficina de Casablanca. Hoy cuenta con su propio despacho jurídico en el país.



Miguel Guerrero
socio-director de Guerrero Acosta Abogados

Área Internacional de Afi

Guerrero Acosta Abogados es un despacho con amplia proyección internacional, siendo Marruecos uno de los ejes de su actividad. Como antiguo socio director de la oficina de Cuatrecasas en Casablanca desde su creación en 2008 hasta 2012, Miguel Guerrero, socio y fundador de Guerrero Acosta Abogados, posee una amplia experiencia en Marruecos que resultará sin duda de notable interés para aquellas empresas presentes en el mercado marroquí o con intención de abordarlo en el corto plazo.

¿Qué es lo que motivó la implantación de Guerrero Acosta en el mercado marroquí?

La implantación de nuestro despacho en Marruecos

es un elemento esencial de nuestra estrategia, como firma legal con vocación internacional. La creación y desarrollo del despacho se basa en la transversalidad de los servicios jurídicos que prestamos en tres mercados, Francia, España y Marruecos, que conforman un eje de negocios de primer orden. La experiencia que atesoramos en Marruecos es muy notable, pues somos capaces de asesorar en asuntos jurídicos complejos en el derecho de ese país, y eso solo es posible hacerlo seriamente si se dispone de una implantación local, además de un *know how* probado.

¿En qué otros mercados presta Guerrero Acosta Abogados sus servicios?

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Defensa del pago cuando
 2. Pague una sola cuota y no se le finiquite	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libre el máximo de ventajas fiscales	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

Además de Marruecos, nuestro despacho presta asesoramiento jurídico en España, principalmente a empresas francesas, y en Francia, a clientes españoles que realizan negocios en ese país.

¿En qué se diferencia la oficina de Marruecos del resto de sus oficinas en el exterior?

La oficina de Casablanca es el fruto de una reflexión conjunta con nuestro partner marroquí en fiscalidad y auditoría, DK PARTNERS. Se trata de una oficina que ofrece un servicio global a las empresas, puesto que además de nuestros servicios de asesoramiento jurídico de alto nivel, también somos capaces de ofrecer servicios de auditoría de cuentas y contabilidad, con un nivel de calidad poco frecuente en Marruecos. Desde el principio creímos que ofrecer esos servicios de una manera conjunta e integrada a nuestros clientes sería una ventaja, y ahora vemos que no nos equivocamos.

¿Qué tipo de acompañamiento proporciona el despacho a las empresas españolas con intereses en Marruecos?

Nuestra firma es capaz de proporcionar un acompañamiento en todos los asuntos de índole jurídica, fiscal y contable a las empresas españolas, o de otros países, que realizan negocios en Marruecos. Intervenimos en todos los aspectos, desde los más básicos, como la creación de una entidad jurídica o la contratación de personal local, hasta aspectos más sofisticados, como contratos de distribución o franquicia, licitaciones internacionales, arbitraje, financiación de proyectos, adquisición de empresas, operaciones de capital riesgo, etc.

¿Qué elementos de diferenciación ofrece un despacho pequeño como el suyo frente a los grandes bufetes locales o extranjeros?

Ofrecemos un asesoramiento jurídico de máximo nivel, equivalente al de cualquier gran firma de abogados, pero con una proximidad al cliente mucho

mayor, y con un nivel de eficacia y competitividad diferentes, precisamente por el dinamismo que proporciona nuestro tamaño. Todos los abogados del despacho trabajan en español, francés e inglés, todos tienen una formación jurídica franco-española, y una sólida experiencia en Marruecos.

En los últimos años, las relaciones bilaterales entre España y Marruecos se han incrementado de forma notable hasta convertir a nuestro país en el primer socio comercial de Marruecos, por delante de Francia. ¿Qué factores explican el interés creciente de nuestras empresas por el mercado marroquí?

Las empresas españolas, sobre todo las de tamaño medio y pequeño, que hasta ahora estaban escasamente internacionalizadas, se han lanzado estos últimos años a conseguir negocio en mercados exteriores, empujadas por las dificultades del mercado doméstico. Marruecos constituye sin duda un mercado muy atractivo para esas empresas, ya que es un mercado próximo geográficamente, poco maduro y que busca, sobre todo, precio. Las empresas españolas, en ese contexto, y en competencia con lo que ofrecen las empresas francesas (el socio comercial históricamente predominante en Marruecos), tienen un terreno abonado para el éxito de sus propuestas. No obstante, el reto de España es mantener esa posición predominante a nivel comercial, y ganar terreno en el ámbito de las inversiones directas en el país.

¿Qué aspectos tiene que tener en cuenta la empresa española a la hora de abordar el mercado marroquí?

Sería complejo resumir en unas pocas palabras los aspectos que debe tener en cuenta la empresa española, pero podemos citar el estudio previo muy detallado del mercado, huir de prejuicios en las relaciones con los marroquíes, tomar las precauciones debidas a la hora de asesorarse, adaptarse a las costumbres locales, y evitar a toda costa los litigios en el país.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita
- 3. Libre el máximo de kilometraje
- 4. Defensa del impuesto de matriculación
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



¿Cuáles son los principales obstáculos, desde el punto de vista jurídico, a los que se enfrenta la empresa española en Marruecos?

Se puede afirmar que el contexto jurídico con el que se encuentra una empresa en Marruecos es razonablemente seguro y abierto, sobre todo si lo comparamos con otros países de su entorno, como Argelia, Egipto, y otros países árabes. En ese sentido, los obstáculos están más en los detalles prácticos que se van planteando, que en las reglas jurídicas y fiscales, que en lo esencial, son similares y homologables a las de un país europeo. Especial cuidado y paciencia son recomendables en todos los trámites y relaciones con la Administración pública, que presenta todavía hoy ciertas rigideces, y problemas de seguridad jurídica.

Marruecos cuenta con una amplia presencia institucional española, a través de las oficinas comerciales, las cámaras de comercio y las representaciones de las comunidades autónomas. ¿Cómo valora el dispositivo español de apoyo a la empresa en Marruecos?

El número y calidad de los organismos españoles en Marruecos, tanto los públicos como los privados, es

impresionante, y constituye sin duda un elemento de apoyo a las empresas muy apreciable, sobre todo en el momento inicial de abordar el mercado marroquí. Es difícil medir el nivel de uso y de eficacia de estos organismos, pero puedo asegurar que ofrecen una ayuda inestimable a las empresas que se interesan por el mercado marroquí, o que se encuentran con problemas.

Marruecos parece haber sorteado la crisis con acierto, a pesar de su dependencia con la Unión Europea. ¿Qué perspectivas ofrece Marruecos a medio plazo y qué sectores presentan mayor interés para las empresas españolas?

Aunque la crisis económica está afectando estos últimos meses a Marruecos de forma más acusada, al igual que en otros mercados emergentes, este país se encuentra desde hace ya bastantes años en una dinámica de crecimiento que debería continuar adelante. Los sectores que el país quiere desarrollar son muchos, pero destacaría especialmente el de las energías renovables, la obra pública, el turismo, la logística, y el automóvil ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le finen las sorpresas
- 3. Libere el máximo de ventajas fiscales
- 4. Dóndese del pago cuando
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

