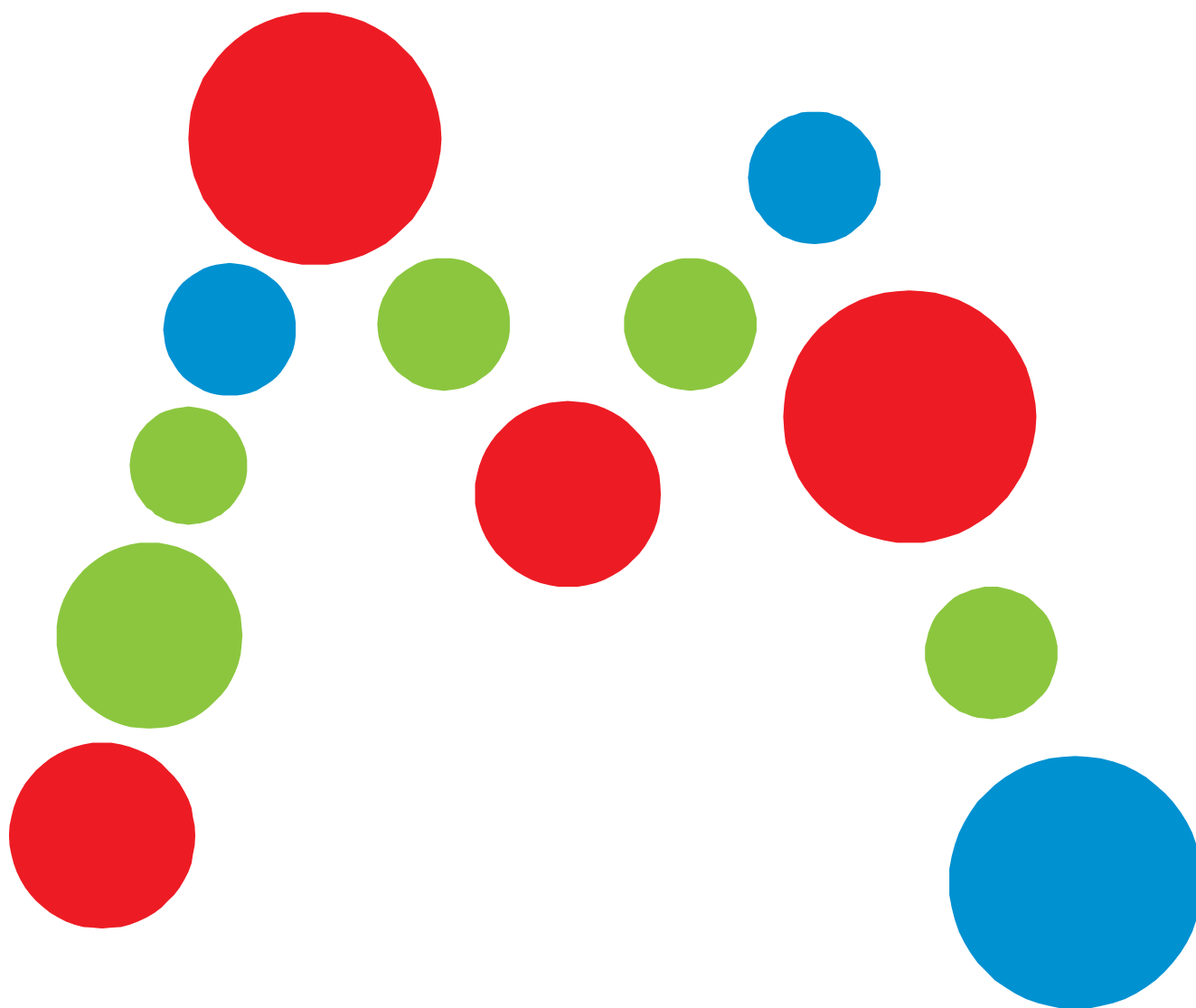


Mercados

Informação de negócios



Marrocos

Guia Prático de Acesso ao Mercado

Dezembro 2013



aicep Portugal Global

Índice

1. Apresentação do País	3
1.1. Características Gerais	3
1.2. Principais Indicadores Macroeconómicos	4
1.3. Infraestruturas	5
1.4. Outros Indicadores	5
2. Preparação da Viagem	6
2.1. Formalidades de Entrada no País	6
2.2. Viajar para o País	6
2.3. Hora Local	6
2.4. Meios de Pagamento	6
2.5. Horários de Funcionamento	6
2.6. Férias e Feriados	7
2.7. Meios de Transporte Internos	8
2.7.1. Transporte Aéreo	8
2.7.2. Transporte Rodoviário	8
2.7.3. Transporte Ferroviário	8
2.7.4. Transportes Públicos	9
2.7.5. Táxis	9
2.7.6. Aluguer de Viaturas	9
2.8. Alojamento	9
2.9. Corrente Elétrica	11
2.10. Pesos e Medidas	11
3. Aspetos a Considerar no Destino	11
3.1. Línguas Utilizadas	11
3.2. Segurança	11
3.3. Cuidados Médicos	11
3.4. Telecomunicações	12
3.5. Telefones Úteis	12
3.6. Restaurantes	13
3.7. Lugares para Visitar e Serviços Disponíveis	13
4. Recomendações para Negociar no Mercado	13
5. Principais Feiras	16
6. Endereços Úteis	16

1. Apresentação do País

1.1. Características Gerais

Mapa:



Fonte: The Economist Intelligence Unit (EIU)

Área:	710.850 km ² (incluindo o Sahara Ocidental que ocupa 252.120 km ²)
Clima:	O clima dominante em Marrocos é o mediterrânico, temperado a Oeste e a Norte pelo Oceano Atlântico. No interior, o clima é mais continental com grandes diferenças de temperaturas. A zona do Atlas é húmida e a neve é frequente. O Sul tem um clima desértico
Recursos naturais:	Fosfatos
População:	32.564.630 Habitantes (3º trimestre de 2012 – Haut Commissariat au Plan)
Densidade populacional:	45,8 habitantes por km ²
Estrutura etária:	População com menos de 15 anos: 8.664.416 habitantes População entre 15-24 anos: 6.314.063 habitantes População entre 25-34 anos: 5.608.246 habitantes População entre 35-44 anos: 4.247.331 habitantes População entre 45-59 anos: 4.691.711 habitantes População com 60 ou mais anos: 3.038.863 habitantes

Fonte: (3º trimestre 2012 – Haut Commissariat au Plan)

Esperança de vida:	71 anos (estimativa ONU 2010)
Designação oficial:	Reino de Marrocos
Chefe do Estado	Rei Mohammed VI
Primeiro-Ministro:	M. Abdelilah Benkirane (Chefe do Governo)
Data da atual constituição:	julho 2011
Principais partidos políticos:	Lealistas: Congregação Nacional dos Independentes; União Constitucional; Movimento Popular (MP); Aliança Nacional; Partido da Autenticidade e da Modernidade. Esquerda e Centro-Esquerda: Partido Istiqlal; União Socialista das Forças Populares; Partido do Progresso e do Socialismo (PPS); Esquerda Socialista Unificada. Islamista: Partido da Justiça e Desenvolvimento (PJD). O maior movimento islamita do país é o banido alAdl-wal-Ihsane (Justiça e Caridade). As eleições legislativas irão ter lugar em novembro de 2016 (Câmara dos Representantes)
Capital:	Rabat
Outras cidades importantes:	Agadir, Casablanca, Féz, Marraquexe, Tanger
Religião:	A religião oficial é o islamismo; a maioria da população é muçulmana
Língua oficial:	As línguas oficiais são o árabe e o berbere. O francês (língua utilizada predominantemente nos negócios) e o espanhol são também utilizados
Unidade monetária:	Dirham marroquino (MAD); 1 MAD = 100 cêntimos 1 EUR = 11,2276 MAD (BdP – final de novembro, 2013)

1.2. Principais Indicadores Macroeconómicos

Evolução dos principais indicadores:

	Unidade	2010 ^a	2011 ^a	2012 ^a	2013 ^b
PIB a preços de mercado	10 ⁹ USD	90,6	99,5	96,3	105,0
Crescimento real do PIB	%	3,6	5,0	2,7	4,0
PIB <i>per capita</i>	USD	2.840	3.080	2.950	3.190

Fonte: EIU- The Economist Intelligence Unit (novembro 2013)

Notas:(a) valor efetivo; (b) estimativa

PIB por principais regiões:

Região	PIB (milhões de DH)	Peso em relação ao PIB nacional (%)
Grand Casablanca	131 247	21,3
Rabat-Sale-Zemmour-Zaer	83 597	13,6
Marrakech-Tensift-Al Haouz	54 737	8,9
Tanger-Tetouan	54 137	8,8
Souss-Massa-Draa	49 172	8,0

Fonte: Haut Commissariat au Plan, Maroc des Régions, 2010

PIB por setores de atividade: Primário: 105 534 milhões de DH
 Secundário: 204 075 milhões de DH
 Terciário: 378 113 milhões de DH

Fonte: Haut Commissariat au Plan, Key Figures, 2011

Exportações: 21.417.184 USD (International Trade Centre - 2012)
 Exportações para Portugal: 261.529 USD (International Trade Centre - 2012)
 Importações: 44.789.782 USD (International Trade Centre - 2012)
 Importações de Portugal: 730.651 USD (International Trade Centre - 2012)
 Taxa de inflação: 2,1% (estimativa EIU para 2013)
 Taxa de desemprego: 9,5% (estimativa EIU para 2013)

1.3. Infraestruturas

Infraestruturas rodoviárias: 32 000km de estradas asfaltadas e 600km de autoestradas (Portail National du Maroc)

Infraestruturas ferroviárias: Rede ferroviária de 1 907km, dos quais 1 006km são eletrificados e 370km são de via dupla (Portail National du Maroc)

Aeroportos nacionais e internacionais: Casablanca (Mohammed V), Agadir, Marrakech, Tanger, Rabat-Salé, Fès-Saïss, Oujda, Laâyoune, Ouarzazate, Al Hoceima, Tétouan, Dakhla, Errachidia, Tan Tan, Guelmin, Essaouira e Nador

Portos marítimos: Casablanca, Mohammadia, Safi, Jorf Lasfar, Tanger, Nador, Agadir, Kénitra, Tan-Tan, Laâyoune e Dakhla

1.4. Outros Indicadores

Linhas telefónicas: 3,56 milhões de utilizadores; taxa de penetração: 11,08% (2011)
 Utilizadores de telemóveis: 36,5 milhões de utilizadores; taxa de penetração: 113,5% (2011)
 Utilizadores de Internet: 3,2 milhões de utilizadores; taxa de penetração: 9,9% (2011)

Fonte: Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications

2. Preparação da Viagem

2.1. Formalidades de Entrada no País

Os cidadãos portugueses estão isentos de visto para estadias de turismo até 90 dias. Têm apenas de ser portadores de um passaporte válido que não expire no prazo de seis meses.

2.2. Viajar para o País

A Royal Air Maroc assegura voos diários diretos de Lisboa para Casablanca.

A TAP tem 2 voos diários de Lisboa para Casablanca e, dependendo da época do ano, 4 voos semanais entre Lisboa e Marraquexe e recentemente abriu a linha Lisboa Tânger.

Os preços em classe turística variam entre 200 e 350 euros, dependendo da disponibilidade e da antecedência na marcação da viagem.

2.3. Hora Local

Horário GMT. Em relação a Portugal, Marrocos tem a mesma hora no verão e no inverno.

2.4. Meios de Pagamento

A entrada e a saída de dirhams são proibidas pois trata-se de uma moeda que não é convertível, admitindo-se sem restrições a entrada de divisas estrangeiras (declaração obrigatória para montantes acima do equivalente a 20.000 dirhams por pessoa – cerca de 1.800 Euros), os cheques de viagem ou cartões de crédito. Existem caixas automáticas em grande número e que permitem levantamentos de dirhams com cartões Visa Electron, Maestro, Visa e Mastercard. Alternativamente, o câmbio de divisa estrangeira pode-se efetuar nos bancos, nas casas de câmbio dos aeroportos e em alguns hotéis.

2.5. Horários de Funcionamento

Serviços Públicos:

(de segunda a sexta-feira)

Inverno – 9h00 às 16h30

Verão – 9h00 às 15h00

Período do Ramadão – 9h00 às 15h00

Bancos:

(de segunda a sexta-feira)

Inverno – 8h15 às 16h00

Verão – 8h30 às 15h00

Período do Ramadão – 9h00 às 15h00

Podem existir alguns Bancos / agências com uma política de horários diferente, abrindo inclusivamente ao sábado.

Comércio tradicional:

(de segunda-feira a domingo)

Inverno – 9h00 às 13h00 /15h00 ou 15h30 às 19h00

Verão – 9h00 às 13h00 /15h00 ou 15h30 às 20h00 ou 20h30

Ramadão – 10h00 às 13h00 /14h00 às 16h00

Em alguns locais o comércio encerra ao domingo.

Centros comerciais:

Morocco Mall:

(de segunda-feira a quinta-feira e domingo)

10h00 – 21h00

(sexta-feira e sábado)

10h00 – 23h00

Supermercados:

Marjane:

(de segunda-feira a quinta-feira e domingo)

09h00 – 22h00

(sexta-feira e sábado)

09h00 – 23h00

Label’Vie

(de segunda-feira a domingo)

09h00 – 22h00

2.6. Férias e Feriados

Datas fixas:

- 1 de janeiro – Dia de Ano Novo
- 11 de janeiro – Manifesto da Independência
- 1 de maio – Dia do Trabalhador
- 30 de julho – Festa do Trono
- 14 de agosto – Dia de Oued ed-Dahab
- 20 de agosto – Revolução do Rei e do Povo
- 21 de agosto – Festa da Juventude
- 6 de novembro – Aniversário da Marcha Verde
- 18 de novembro – Festa da Independência

Datas Móveis:

- Aid al-Fitr – Fim do Ramadão
- Aid al-Adha – Festa do Sacrifício
- Ano Novo Muçulmano
- Aid Al Maoulid - Festa do Nascimento do Profeta

2.7. Meios de Transporte Internos

2.7.1. Transporte Aéreo

A companhia Royal Air Maroc garante as ligações aéreas nacionais. Existem ligações aéreas internas entre as principais cidades (desde Casablanca para cidades como Agadir, Ouarzazate ou Oujda).

2.7.2. Transporte Rodoviário

Marrocos dispõe de uma razoável rede de estradas com sinalização em árabe e francês. Existem mais de 1.600 km de autoestradas em funcionamento que ligam algumas das principais cidades (Tanger, Rabat, Casablanca, Marrakech, Agadir, Fés ou Meknés), devendo em breve ser inaugurada a ligação entre Fés e Oujda. Até 2015, estão previstos 1.800 km de autoestradas ao longo de todo o território marroquino.

Em Marrocos as duas empresas mais fiáveis e seguras para viajar de autocarro entre cidades são a SUPRATOOURS e a CTM.

<http://www.ctm.ma/>

<http://www.supratourstravel.com>

Está em vigor o código de estrada internacional, sendo os limites de velocidade de 50 km/h nas cidades, 90 km/h fora dos centros urbanos habitados e 120 km/h nas autoestradas. Existem muitos controles de velocidade nas estradas e autoestradas.

2.7.3. Transporte Ferroviário

A rede de caminho de ferro estende-se por cerca de 1.900 km e liga as principais cidades do país, sendo os preços bastante acessíveis. A título de exemplo: troço Aeroporto Casablanca-Rabat – 1ª classe 125 DH (11,4 euros), 2ª classe 75 DH (6,9 euros); troço Casablanca cidade-Rabat – 1ª classe 65 DH (5,9 euros), 2ª classe 35 DH (3,2 euros).

As ligações ferroviárias em Marrocos são asseguradas pela empresa ONCF.

<http://www.oncf.ma>

2.7.4. Transportes Públicos

Em Casablanca e Rabat pode viajar-se de tram dentro da cidade. Estas e as outras cidades têm também autocarros, sendo, no entanto, mais aconselhável a utilização dos “petit taxis” cujo preço é bastante razoável.

2.7.5. Táxis

Existem dois tipos de táxis em Marrocos: os táxis urbanos os chamados “petit taxi” (consoante a cidade a cor varia) que só podem circular no território municipal; e os táxis brancos – “grand taxi” - que podem circular por todo o país. Embora existam taxímetros no caso dos táxis urbanos, os preços são normalmente negociados diretamente com o condutor. Nas cidades, salvo indicação em contrário, é comum os táxis transportarem vários passageiros com diferentes destinos.

2.7.6. Aluguer de Viaturas

Apesar de ser reconhecida a carta de condução portuguesa (idade mínima de 21 anos) não é aconselhável a condução em Marrocos a quem não esteja habituado ao trânsito e às práticas locais. O aluguer de viaturas pode ir dos 40 aos 200 euros por dia (dependendo da categoria da viatura). Se pretende visitar vários locais em poucos dias então pode optar por uma viatura alugada com motorista (entre 70 e 250 euros por dia).

Para além das companhias multinacionais de aluguer de viaturas, a maioria dos hotéis de nível superior dispõe de um serviço de aluguer de viaturas com condutor.

Empresas de Aluguer de Viaturas:

Avis - <http://www.avis.ma/>

Budget - <http://www.budget.ma/>

Manacar - <http://www.manacar.ma/>

2.8. Alojamento

Principais Cadeias Hoteleiras

Rabat

Hotéis 5*

Sofitel Jardin des Roses: www.sofitel.com

L'Amphitrite Palace: www.lamphitrite.com/index-fr.php

Golden Tulip Farah: <http://www.goldentulipfarahrabat.com>

La Tour Hassan: www.latourhassan.com

Rabat Hôtel: www.hotelrabat.com

Hotéis 4*

Diwan Rabat: www.dilos.com/hotel/8782

Le Dawliz Hôtel: www.ledawlizrabat.com

Hôtel Chellah

Hôtel Majliss: www.majlisshotel.ma

Hôtel Soundouss: www.soundousshotel.ma

Casablanca

Hotéis 5*

Le Royal Mansour Meridien: www.leroyalmansourmeridien.com

Kenzi Tower Hôtel: www.kenzi-hotels.com/kenzitower/default-fr.html

Le Palace d'Ana: www.prestigia.com/le-palace-danfa.html

Hôtel Golden Tulip Farah: <http://www.goldentulipfarahcasablanca.com>

Sheraton: www.sheratoncasablanca.com

Hotéis 4*

Novotel: <http://www.novotel.com/gb/hotel-6572-novotel-casablanca-city-center/index.shtml>

Hôtel Club Val d'Anfa: www.hotelclub.fr/Club-Val-Danfa-Hotel-Casablanca

Villa Blanca: www.villablanca.ma

Kenzi Basma: www.prestigia.com/hotel-kenzi-basma.html

Le Dawliz

Pestana Casablanca: <http://www.pestana.com/en/pestana-casablanca-hotel/pages/home.aspx>

Tânger

Hotéis 5*

Movenpick Hôtel Malabata: www.moevenpick-hotels.com

Hôtel Andalucia Golf Tanger: www.hotelandalucia.ma

Hotéis 4*

Hôtel Atlas Rif: <http://www.hotelsatlas.com/>

Hôtel Ramada les Almohade: <http://www.ramada.com/>

Hôtel El Minzah: <http://el-minzah-hotel-tanger.h-rez.com/index.htm?lbl=ggl-en>

Hôtel Solazur: <http://www.husa.es/pt/hotel-husa-solazur-business-spa.htm>

Hôtel Oumnia Puerto: www.eloumniapuerto.com/FR/hotel-.html

Marrakech

Hotéis 5*

Hôtel Eden Andalou Spa and Resort: www.edenandalou.com

Hôtel Jardin d'Ines: www.jardindines-marrakech.com/#jardins-dines-boutique-hotel

Royal Mirage: www.royalmiragedeluxe.com

Ryad Mogador Menara: www.ryadmogador.com

Hôtel Kenzi Farah: www.kenzi-hotels.com/kenzifarah/default-fr.html

Hotéis 4*

Hôtel Imperial Holiday: www.hotel-imperialholiday-marrakech.com

Hôtel Imperial Plaza: www.hotel-imperialplaza.com

Hôtel Tikida Garden: www.marrakech-tikida.com

Hôtel Kenzi Club Oasis Marrakech

Hôtel Ruad Mogador Menzah: www.ryadmogador.com

2.9. Corrente Elétrica

220/110 Volts AC, 50Hz.

2.10. Pesos e Medidas

Marrocos utiliza o sistema métrico, embora também sejam usadas algumas unidades de medida locais.

3. Aspectos a Considerar no Destino

3.1. Línguas Utilizadas

Apesar do árabe ser a língua oficial, o francês é a língua mais utilizada nos negócios internacionais.

3.2. Segurança

Marrocos é bastante seguro, sendo apenas necessário tomar as precauções habituais como em qualquer outro país. Nas grandes cidades, em especial Casablanca, como em qualquer outra cidade, há carteiristas nos locais mais populosos, sendo muito raro o roubo por esticção.

3.3. Cuidados Médicos

Não é necessário nenhum tipo de vacina especial antes de partir para Marrocos. As farmácias são bem abastecidas, pelo que não precisa de viajar com muitos medicamentos. Os serviços oferecidos pelas clínicas são abrangentes e de boa qualidade.

Em relação à alimentação é preferível que as refeições sejam tomadas em restaurantes de confiança, recomendando-se também o consumo de água mineral engarrafada.

Clinicas Privadas:

Rabat:

Clinique Agdal – www.clinique-agdal.com

Clinique La Tour Hassan

Clinique les Nations Unies - <http://cliniquenationsunies.com/>

Casablanca:

Clinique Californie

Clinique Achifaa – <http://clinique-achifaa.com>

Clinique du Palmier

Clinique Rachidi - <http://www.cliniquerachidi.com/home.html>

Marrakech:

Marrakech Medical Center - <http://www.marrakechmedicalcenter.com/index.html>

Clinique Asni

Clinique de l'Oasis

Clinique Ibn Tofail

Clinique Ibn Rochd

Hospitais:

Centre Hospitalier Ibn Sina Rabat – www.chisrabat.ma

Hopital Universitaire International Cheikh Zaid Rabat – www.hcz.ma

Centre Hospitalier Universitaire Ibn Rochd Casablanca – www.chuibnrochd.ma

Samu Urgence Casablanca - www.urgences-maroc.ma/SAMU/Calypso/

Centre Hospitalier Universitaire Mohammed VI Marrakech – www.chumarrakech.ma

3.4. Telecomunicações

As redes dos operadores móveis portugueses têm cobertura de *roaming*. Podem também efetuar-se chamadas a partir dos hotéis (opção mais cara). O indicativo de Marrocos é o “+212”, os telefones fixos começam sempre por “05” (a partir de território marroquino) ou “5” (a partir do estrangeiro). Os telemóveis começam por “06” ou “6”, nas mesmas condições. Também se pode optar por comprar um cartão SIM referente a um número local, para o período da sua estada em Marrocos (opção mais acertada pois o custo de *roaming* é muito elevado). Os operadores de serviço móvel no mercado são os seguintes:

Maroc Telecom – www.maroctelecom.ma

Meditel – www.meditel.ma

Inwi – www.inwi.ma

3.5. Telefones Úteis

Embaixada de Portugal em Rabat

Embaixador: S. Exa. Francisco Manuel da Fonseca Xavier Esteves

5, rue Thami Lamdouar,

Souissi – Rabat 10 170, Maroc

Tel.: 00212 537756446/47/49/50 | Fax: 00212 537756445

Email: embaixada@ambportugalrabat.org

AICEP em Rabat

Diretor: Dr. Rui Cordovil

5, rue Thami Lamdouar

Souissi BP 5050 – Rabat

Tel: +212 537 75 24 72 | Fax: +212 537 75 66 86

Email: aicep.rabat@portugalglobal.pt

Polícia: 190

Gendarmerie Royale: 177

Bombeiros: 15

Informações: 160

3.6. Restaurantes

A gastronomia marroquina é uma das mais variadas e interessantes do Norte de África. Existe uma gama muito diversa de oferta gastronómica no país. Uma seleção dos melhores restaurantes de Marrocos poderá ser encontrada em: www.bestrestaurantsmaroc.com

3.7. Lugares a Visitar e Serviços Disponíveis

Marrocos é um país com uma enorme diversidade em termos paisagísticos, patrimoniais e culturais pelo que se recomenda a consulta ao *site* oficial do turismo marroquino: www.visitmorocco.com

4. Recomendações para Negociar com o Mercado

Principais aspetos a ter em conta na abordagem do mercado marroquino:

- Os marroquinos apreciam um interlocutor simpático, confiante e assertivo, que passe uma mensagem positiva e clara. Apesar de em Marrocos a língua dos negócios ser o francês, é importante notar que esta não é a língua materna, pelo que a mensagem deve ser transmitida de forma clara. Também se podem encontrar interlocutores que falam espanhol (sobretudo no norte do

país) ou inglês (entre os homens de negócio mais viajados ou na alta administração pública e empresas públicas).

- As reuniões devem ser marcadas com alguma antecedência e confirmadas um ou dois dias antes. Apesar de ser possível marcar reuniões durante o mês do Ramadão, é preciso ter em atenção que durante esse período os horários de trabalho são mais curtos. Apesar de ser cada vez menos frequente, os marroquinos têm o hábito de ter reuniões à porta aberta, pelo que não se deve estranhar a entrada e saída de pessoas estranhas à reunião.
- Muitos marroquinos tiveram a sua formação em França, pelo que mantêm algumas das características francesas, como seja o tratamento formal (Monsieur, Madame, “vous”) ou a importância da aparência, sendo aconselhável vestir-se formalmente, de fato e gravata (no caso dos homens). Nos meses de maior calor é aceitável substituir o fato e a gravata por uma camisa. O cartão de visita convém ter uma face em francês.
- A concretização de negócios depende em grande medida das relações pessoais, pelo que é importante estabelecer uma relação com os seus interlocutores, promovendo encontros, convites para visitar a empresa em Portugal ou oferecendo-lhes lembranças de cortesia. Uma boa forma de fortalecer as relações pessoais é mostrar interesse pela cultura local ou encontrar interesses ou passatempos comuns. No entanto, assuntos como a monarquia, política em geral, sexualidade, religião ou bebidas alcoólicas são sempre sensíveis, sendo que um marroquino geralmente não os discute na presença de outros. Assim, este tipo de assuntos só deve ser abordado quando já se conhece muito bem o interlocutor e sempre com moderação e respeito.
- Antes de avançar com qualquer negócio é essencial tentar recolher o máximo de informação sobre a sua contraparte marroquina, certificando-se da sua solvência financeira, idoneidade e credibilidade, devendo-se também ter em atenção a sua respetiva rede de contactos e os seus parceiros locais.
- A conclusão de um negócio necessita, geralmente, de um alargado período de negociação (a noção temporal é completamente diferente da nossa), com várias reuniões e encontros, pelo que se deve ter muita paciência e muita persistência até à sua conclusão. Exímios negociadores, os marroquinos necessitam de, durante o processo negocial, sentir boa vontade da parte do interlocutor e, no final, de ficarem com a impressão de um ganho palpável. Para os locais a arte do negócio está na compra. Normalmente é difícil obter um “não” diretamente pelo que, perante um impasse ou ausência continuada de resposta, poderá significar existir um desinteresse no seguimento do negócio.
- Ter em atenção que o IVA, no valor de 20%, tem de ser pago no ato do desalfandegamento e só pode ser efetuado por uma entidade que tenha um número de identificação fiscal marroquino. Portanto, numa venda para Marrocos, uma empresa estrangeira não pode contratualizar uma entrega direta ao seu cliente pois não conseguirá realizar o desalfandegamento. Assim, ou o cliente toma a seu cargo o processo de desalfandegamento ou a empresa exportadora terá de abrir uma

empresa local para o efeito (processo relativamente fácil e não muito dispendioso - 750 a 1.500 euros).

- Quando lidar com a administração pública ou com empresas/serviços a ela ligados (cujo peso em Marrocos é ainda muito elevado) prepare-se para algumas informações contraditórias, interpretações legais divergentes, tempos de resposta longos e uma significativa burocracia.
- Em quase todos os setores de atividade é muito conveniente contar com um parceiro local capaz de desbloquear e gerir os inúmeros entraves que podem surgir, bem como para servir de interlocutor junto das autoridades locais podendo, se bem selecionado, ser um enorme facilitador para o bom andamento dos negócios.
- Apesar de minimamente qualificada, a mão de obra marroquina tem sérios problemas de produtividade, particularmente durante os meses de verão e no Ramadão. Ao nível de quadros superiores, em regra, a formação é boa, tendo geralmente melhor qualidade os que provêm de áreas científicas.
- Embora os marroquinos não sejam muito rigorosos com a pontualidade, há interlocutores que podem sentir-se ofendidos com situações de atraso, sendo aconselhável cumprir os horários (sobretudo ao nível da Administração Pública).
- Em suma, Marrocos é um dos mais maduros mercados do continente africano e um dos mais atrativos polos de investimento na região. Apesar da cultura marroquina se assemelhar a outras culturas mediterrânicas – incluindo a portuguesa – há especificidades próprias que interessa ter em atenção.

Alguns Conselhos

- Em Marrocos, a medida do tempo é diferente da Europa, o que significa que não se deve ter pressa excessiva na hora de começar qualquer processo comercial, sendo que os prólogos da conversa são geralmente longos.
- São de evitar abordagens a assuntos “tabu” como a territorialidade (questões do Sahara, ou de Ceuta e Melilla), a monarquia marroquina, a primavera árabe, a religião, ou o fundamentalismo islâmico.

5. Principais Feiras

Endereços eletrônicos:

- OFEC: Office des Foires et Expositions de Casablanca - www.ofec.ma
- Salon International de l'Agriculture au Maroc - www.salon-agriculture.ma
- Salon Arte de Vivre du Maroc - www.riadart-expo.com
- Salon International du Froid, du Chaud et de l'Air Conditionné – www.clim.co.ma
- Salon International des équipements, des technologies et des services de l'environnement – www.pollutec-maroc.com
- Salon International de l'Electricité, de l'Eclairage, de l'Electrotechnique et de l'Automation Industrielle – www.elec-expo.com
- Salon International du Plastique, Caoutchouc, Composites, Emballage et Conditionnement pour le Maroc et le Nord de l'Afrique – www.plast-expo.com
- Bourse Nationale de Sous-Traitance et de Partenariat – www.bnstp.ma

Ter sempre em atenção que poderão existir alterações de última hora em termos de datas ou mesmo de anulação dos eventos.

6. Endereços Úteis

- Administration des Douanes et Impôts Indirects – <http://www.douane.gov.ma/>
- Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME) – <http://www.anpme.ma/>
- AMDI – Agence Marocaine de Développement des Investissements - www.invest.gov.ma
- AMPA – Associação de Negócios Portugal-Marrocos – www.ampa-ma.com
- ANIMA Investment Network – <http://www.animaweb.org/>
- Artémis (site de informação jurídica) – <http://www.artemis.ma/Front/Bases/Visiteur.aspx>
- Chambre des Représentants (Parlement) – <http://www.parlement.ma/fe/>
- Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) – <http://www.cgem.ma/>
- Conseil National du Commerce Extérieur – <http://www.cnce.org.ma/>

- CRI Casablanca – <http://www.casainvest.ma/>
- CRI Marrakech – <http://www.crimarrakech.ma/accueil1.asp?codelangu=23&po=2>
- CRI Rabat – <http://www.rabatinvest.ma/>
- CRI Tanger – <http://www.investangier.com/>
- Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE) – <http://web2.eacce.org.ma/>
- Institut National de Statistique et d'Economie Appliquée (INSEA) – <http://www.insea.ma/>
- Ministère de l'Economie et des Finance – http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,1&_dad=portal&_schema=PORTAL
- Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies – <http://www.mcinet.gov.ma>
- Ministère de la Santé – <http://www.sante.gov.ma/Discours/jumelage.htm>
- Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération – <http://www.diplomatie.ma/default.aspx>
- Ministère du Commerce Extérieur – <http://www.mce.gov.ma/Home.asp>
- Office Chérifien des Phosphates (OCP) – <http://www.ocpgroup.ma/>
- Office des Changes – <http://www.oc.gov.ma/>
- Office National Marocain du Tourisme – <http://www.visitmorocco.com/index.php/fre>
- Portail National du Maroc – <http://www.maroc.ma/Portailinst/Fr/>
- Portal Europa (Acordos Euro-Mediterrânicos de Associação) – http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/mediterranean_partner_countries/r14104_pt.htm
- Secrétariat Générale du Gouvernement – <http://www.sgg.gov.ma/Accueil.aspx>
- Site officiel des marchés publics – <http://marchespublics.gov.ma>