

# ¿ Cómo acceder a Marruecos con éxito ?



“MARRUECOS: Un país para vender, comprar y fabricar”

# INTRODUCCION AL MERCADO

---

- ▶ NUESTRO VECINO
- ▶ SITUACION COVID
- ▶ OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
- ▶ PLANES DE DESARROLLO DEL PAIS
- ▶ PRINCIPALES ZONAS ECONOMICAS
- ▶ ZONAS FRANCAS



# Las economías en desarrollo enfrentan mayores riesgos

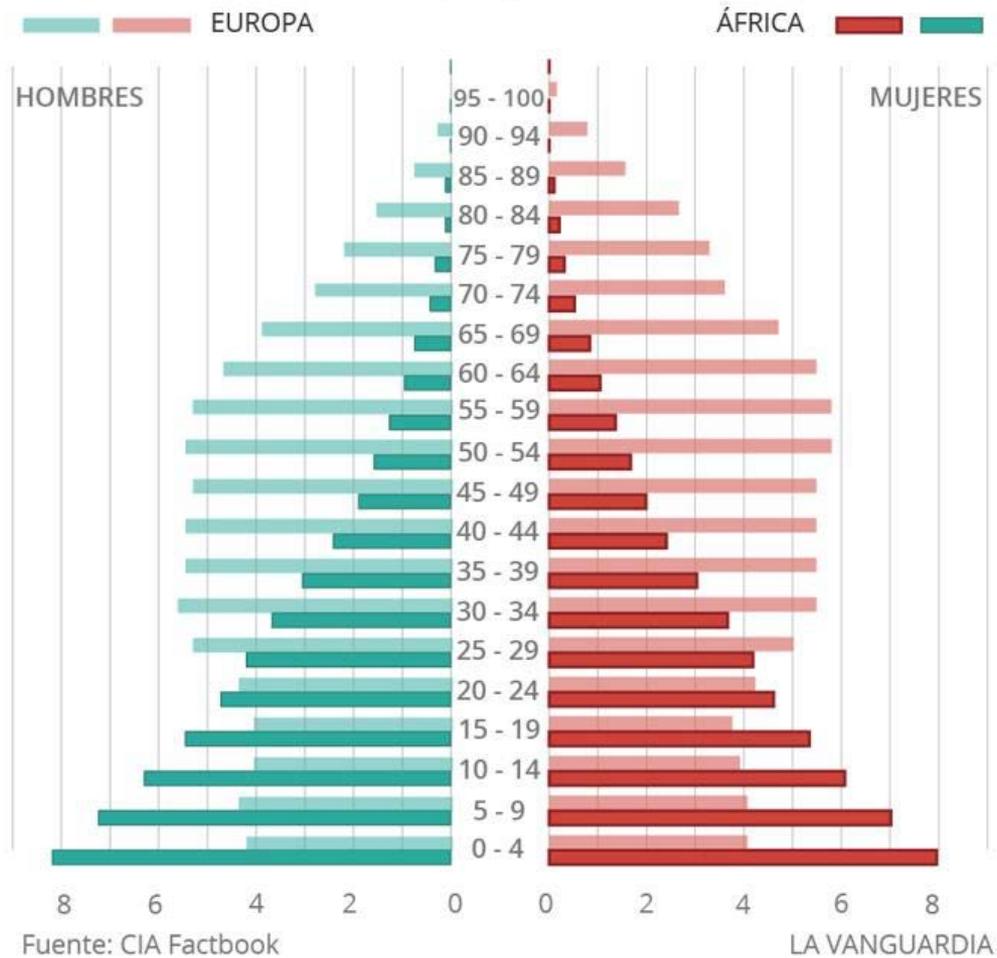
---

## En **África**:

- Capacidad del **sistema de salud** mucho menor (por ejemplo, menos unidades de cuidados intensivos y ventiladores).
- Las personas tienen menos posibilidades de lavarse las manos con **jabón** con frecuencia.
- Más expuestos al **ciclo comercial mundial** porque sus bienes (y servicios) dependen en gran medida de la demanda de las economías avanzadas y, por lo tanto, son más vulnerables a la crisis.
- Mucho **menos acceso a Internet** y, por lo tanto, trabajar desde casa tendrá muchas más interrupciones y costos económicos sin precedentes que los costos ya muy grandes y heterogéneos que tendrá en las economías avanzadas (más adelante).



## Comparación entre la población de Europa y África



# Se esperan profundos cambios en el comportamiento de consumidores post-COVID

---



- ❑ **Contracción del gasto de corto plazo de los hogares y apetito de ahorro** en un contexto de inseguridad (caída de la renta, shock psicológico) que podría llevar más tiempo.
- ❑ **Preferencia por el consumo de bienes de bajo costo** y aplazamiento del gasto mientras los niveles de incertidumbre sean altos (fenómeno de ahorro precautorio, optimización del gasto)'
- ❑ Priorización del gasto relacionado con las necesidades básicas - alimentación, salud, seguridad, educación - # 1 en gasto de consumo (frente a la posición # 3 o # 4 antes de la crisis), en detrimento de los bienes discrecionales.
- ❑ **Acelerar la adopción digital**, tanto para bienes esenciales (p. Ej., Educación, compras de comestibles) como para no esenciales y para entretenimiento (p. Ej., Deportes en línea)
- ❑ Elección de lugares físicos de consumo con **una mayor percepción de seguridad e higiene** (por ejemplo, preferencia por tiendas callejeras en lugar de centros comerciales, mejora de las medidas de limpieza / higiene establecidas, etc.).



# Impacto Económico Covid-19 en Marruecos

---

## Marruecos experimentó pérdidas significativas en 2020

- La primera recesión que golpea a Marruecos en más de dos décadas
- Economía centrada en el consumo, el comercio y el turismo
- Los principales sectores afectados son el turismo, automóvil y sector aéreo.
- Altamente dependiente de la economía europea



# Sintomas en la Economía

## All sectors are impacted, with several seeing severe consequences

Preliminary views based on base case – Subject to change as the COVID-19 outbreak evolves

	 Tourism and hospitality	 Aviation / airlines	 Oil and gas	 Automotive	 Consumer products	 Consumer electronics, semi-conductors
Estimated degree of impact, in terms of duration	Longest					
Estimated global restart (Global slowdown scenario)	Q4	Late Q3 / early Q4	Q3	Late Q2 / Q3	Q2	Q2
	<p><b>Severe ripple effects</b> (e.g., closures in Paris, tourism down 50% in Vietnam, despite lack of local transmission)</p> <p>Delayed <b>recovery until winter season</b>, when disease might surge again</p> <p>Potential of more <b>localized</b> impact, containing negative demand hit</p>	<p><b>Sustained headwinds</b>, with global travel acutely impacted; summer season missed – <b>forward bookings</b> for Mar-April down significantly; reports of over 40% in certain airlines</p> <p>Pace of recovery faster for <b>domestic travel</b> (~2 quarters); slower pace of recovery for <b>long-haul and/or international travel</b> (up to ~3-4 quarters)</p>	<p><b>Oil price decline</b> driven by both longer-term demand impact and short-term supply overhang</p> <p>Rebound expected with resumption of consumer demand, but <b>long-term impact likely</b> if situation persists and depresses prices beyond a year</p>	<p><b>Existing vulnerabilities</b> (e.g., trade tensions, declining sales) amplified by acute decline in Chinese demand, continued supply chain and production disruption (in China, rest of Asia, now EU)</p> <p>Headwinds to persist into Q3 given <b>tight inventories</b> (&lt;6 weeks), <b>supply chain complexity</b> (therefore, minimal ability to shift)</p>	<p><b>Overall moderate decline</b> in private consumption and exports of services</p> <p>Demand for <b>certain product segments</b> (e.g., food, produce) resilient; significant <b>online</b> growth (though hampered by labor shortage)</p> <p>Potential of <b>localized</b> impact, containing negative demand hit</p>	<p><b>Market structure shifts accelerated</b> (e.g., strategic moves to diversify supply chain)</p> <p><b>Downstream impact</b> due to supply chain challenges in China, rest of Asia (esp. South Korea), causing delays in 5G, product development</p> <p>Pace of recovery to <b>differ by sub-sector</b> (e.g., semiconductor likely faster)</p>

Source: IHS Market; McKinsey Global Institute Analysis; Subject matter experts; Press reports

McKinsey & Company 11

# Reconversión Post Covid

Marruecos ha convertido la crisis del coronavirus en una oportunidad para desarrollar su industria y estimular su economía.

Movilizando a la **industria textil** para producir diariamente 7 millones de máscaras protectoras, actualmente exporta a Europa.

La Ruptura de la **cadena de suministro con Asia** coloca a Marruecos en una situación de privilegio por sus bajos costes de producción.

El incremento de **los bienes de consumo** ha hecho incrementar los volúmenes de exportación de frutas y vegetales.

**Incentivando la producción** de automóviles de Renault y PSA



# Sectores de Oportunidad Post Covid

---

- Maquinaria para transformación de alimentos
  - Maquinaria Agrícola e insumos para mejorar la producción
  - Subcontratación industrial
  - E-learning
  - Project Management
  - Productos Agroalimentarios
  - Productos Sanitarios
  - Energía solar y eléctrico
  - Industria farmacéutica
  - Telecomunicaciones
  - E-commerce
  - Tecnológico
  - Mueble
- 



# CASABLANCA: PULMÓN ECONÓMICO DE MARRUECOS

---



# CASABLANCA: PULMÓN ECONÓMICO DE MARRUECOS

---



# TANGER MED: PUERTA DE ENLACE A AFRICA

---



# IFRANE: LA PEQUEÑA SUIZA DE MARRUECOS

---

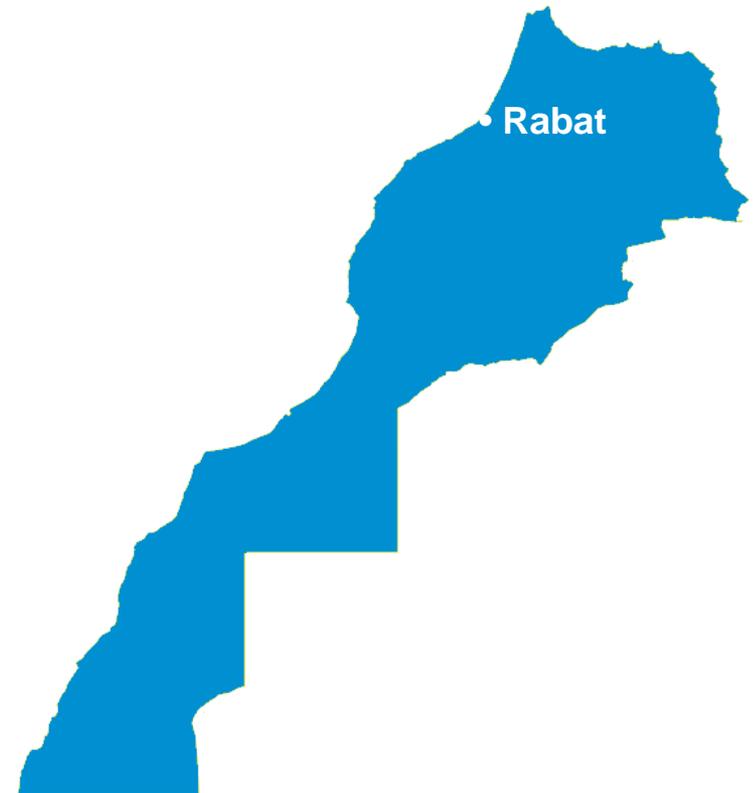


# PAÍS EN VÍAS DE DESARROLLO, CERCANO, SEGURO

	<b>Capital</b>	Rabat
	<b>Superficie</b>	710 850 KM <sup>2</sup>
	<b>Población</b>	36.8 millones (2020)
	<b>Principales ciudades</b>	Casablanca (5 m) Rabat (2m) Fez (1m) Marrakech (1m) Tanger (1m)
	<b>Población urbana</b>	63% (2020)
	<b>Tasa de crecimiento</b>	+1.25 % (2019)

 **80% Exportación: coches, productos agrícolas y pesqueros, textiles, fosfatos y derivados**

**1** Primer socio económico de la UE



# INFRAESTRUCTURAS DE PRIMER NIVEL

Marruecos, primero en el norte de África en términos de calidad de infraestructura según el informe WEF - 2015



## Aeropuertos

- 14 aeropuertos internacionales
- Casablanca #1 Europe-Africa hub



## Autopistas

- 2.000 km en 2020



## Puertos :

- 38 ports dont 13 sont ouverts au commerce international
- L'infrastructure portuaire gère 98% du commerce extérieur du pays

### « Tanger Med » :

#### Objectifs :

- Capacité de 8,5 millions de containers en 2017
- Figurer dans le World Top 15



## Tramways

- Rabat et Casablanca

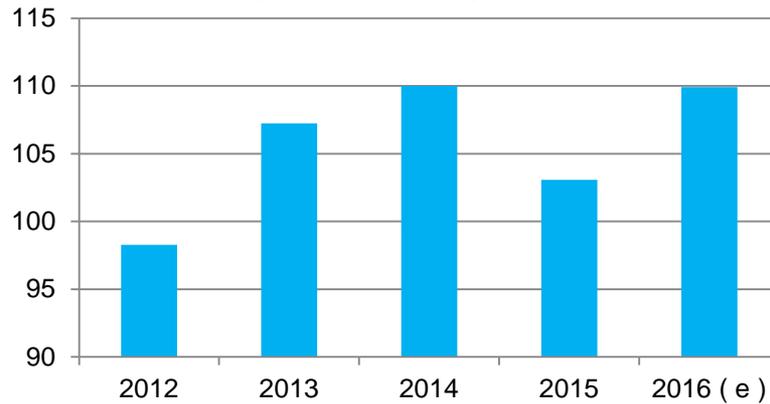


## Red de trenes

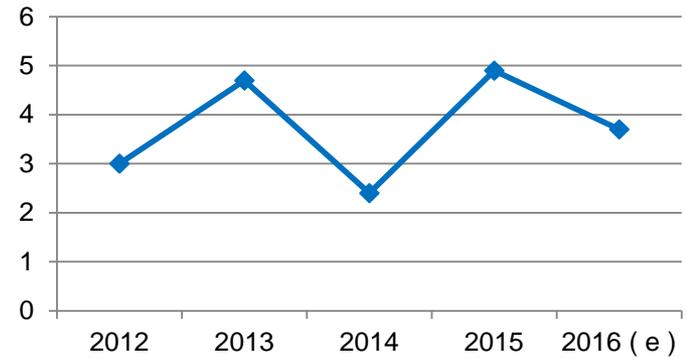
- Premier TGV en Afrique (Tanger-Casablanca) en 2018

# INDICADORES ECONOMICOS

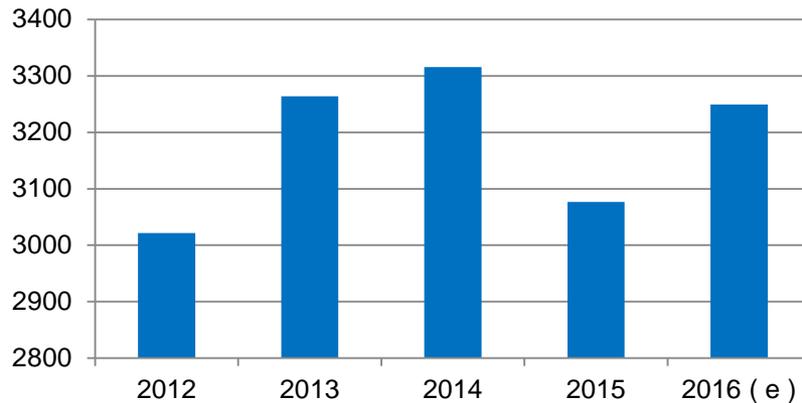
### PIB (milliards USD)



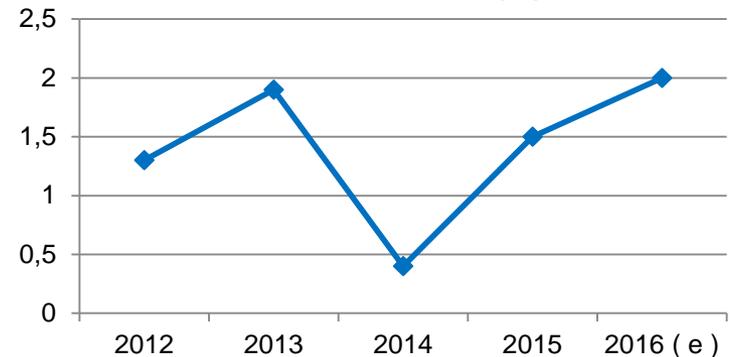
### PIB (Croissance annuelle en %)



### PIB par habitant (USD)

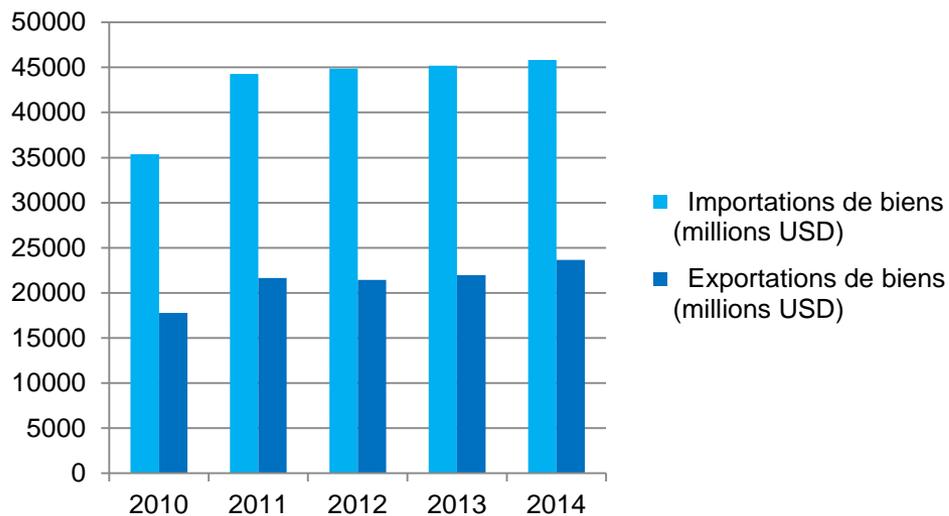


### Taux d'inflation (%)

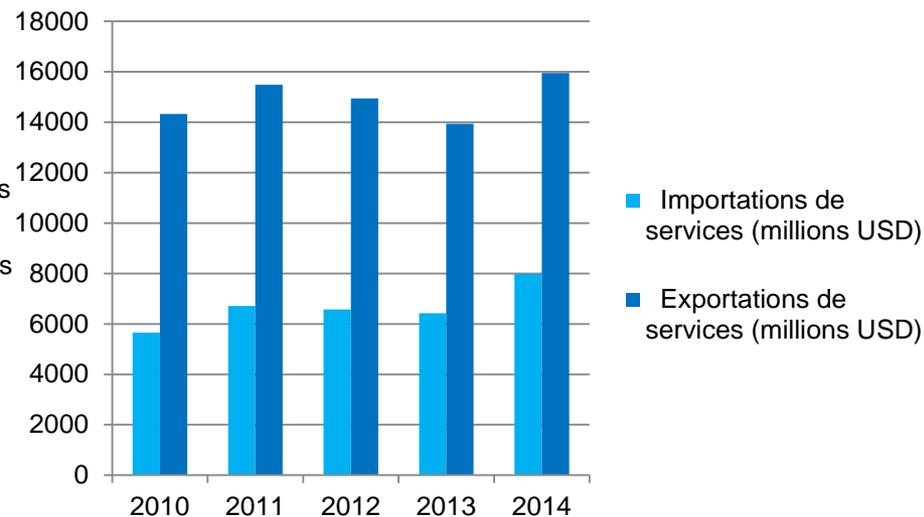


# CIFRAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

## Exportations et importations de biens (millions USD)

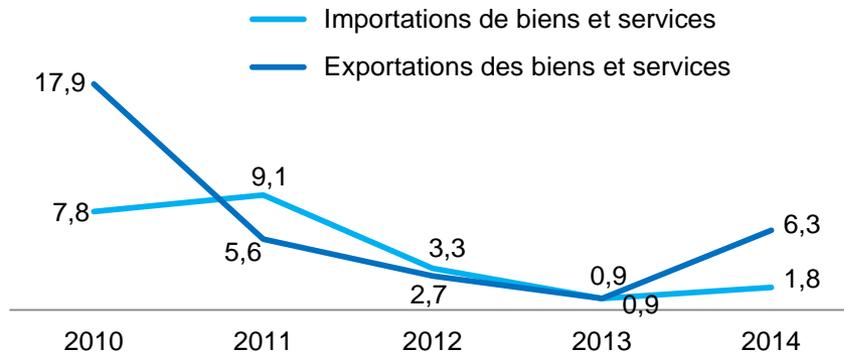


## Exportations et importations de services (millions USD)

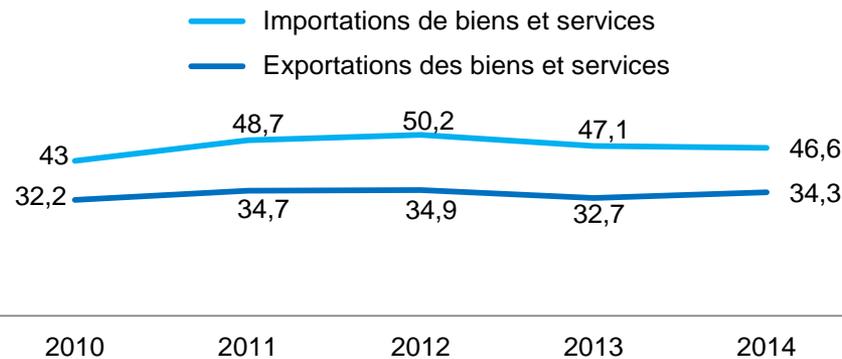


# CIFRAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

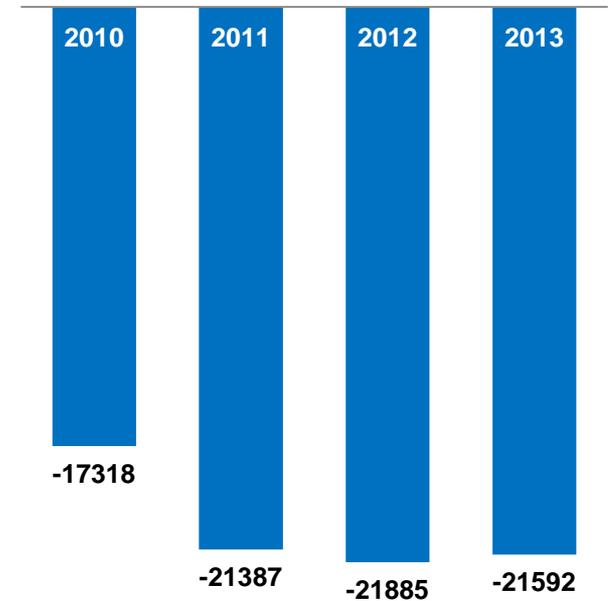
## Croissance annuelle en %



## En % du PIB



## Balance commerciale (hors services)



# OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

---

- ▶ Importantes oportunidades de negocio en el mercado marroquí en los sectores: **agrícola, industrial, turismo, logística, construcción, infraestructuras, bienes de consumo y energías renovables.**
- ▶ Alto coste de entrada y aprendizaje, donde es fácil caer en ilusiones ópticas.
- ▶ Consejo: Asesoramiento especializado en todo momento y definir estrategias a medio plazo, evitando los estereotipos y los atajos.
- ▶ Relativamente abierto a los intercambios con el exterior y se ha dotado de un importante número de tratados de libre comercio, aunque mantiene múltiples barreras, sobre todo no arancelarias.

# SECTORES CLAVE

---



**Automoción**



**Aeronáutica**



**Agroindustria**



**Energías  
Renovables**

# DINAMICA DE CRECIMIENTO

## Numerosos planes ambiciosos de desarrollo de la economía

### Industria Plan Émergence 2020

- Lanzado en 2009 para estimular el desarrollo de la industria
- Créacion de 24 plataformas industriales & Zonas offshore. Sectores prioritarios : automobile; aéronautique; électronique; NTI; agricultura; pesca; textile; cleantech
- **Objetivos :**
  - Generar 1,6 % de crecimiento del PIB adicional
  - Crear 220 000 nuevos puestos de trabajo en la industria

### Energia Planes Solares y eolicos

- Lanzado en 2009 (Solar) y en 2010 (eólico)
- **Objetivos :**
  - >40% de la producción nacional de origen renovable en 2020
  - Novedades. Capacidad : 2.000 MW solar + 2.000 MW eólico

### Transporte Plan de transporte y Contrat Programme Logistique

- Lanzado en 2010 para mejorar la competitividad logística del país
- **Objetivos :**
  - Reducir los costes logísticos en el PIB
  - Red nacional integrada de 70 zonas logísticas multi-flux

### Agricultura Plans Maroc Vert

- Lanzado en 2008 para modernizar la agricultura
- **Objetivos:**
  - ~10 \$Bn del PIB adicional de origen agrícola
  - ~15 \$Bn de inversión publica et privada

# DINAMICA DE CRECIMIENTO

## Numerosos planes estratégicos para el desarrollo de la economía

### Commerce

#### Plan Rawaj

- Lanzado en 2008 para dinamizar el sector de la distribución
- **Objetivos:**
  - Implantación de 600 grandes et medianas superficies en 2020, dentro de los cuales 50 hipermercados que generaran cerca de 80 000 puestos
  - Creación de 15 malls que podrán arbitrar cerca 3000 tiendas de franquicia y de comercio moderno.
  - Creación de 15 outlets generando 5.000 puestos de trabajo

### Pesca

#### Plan Halieutis 2020

- Lanzado en 2009 para preservar los recursos de pescado y el ecosistema marino
- **Objetivos :**
  - 21 milliards de DH del PIB
  - Pasar De 61.650 puestos à 115.000
  - Aumentar el valor des exportaciones a mas de 3,1 milliards de dólar

### Tourismo

#### Plan Azur 2020

- Lanzado en 2001 establecer una verdadera oferta turística competitiva a nivel internacional
- **Objectifs :**
  - Instalar 200 000 nuevas camas
  - Doblar el número de turistas por año
  - Crear 470 000 nuevos puestos directos sobre el conjunto del territorio marroqui

# REGIONALIZACIÓN DE MARRUECOS

## OPORTUNIDADES REGIONALES



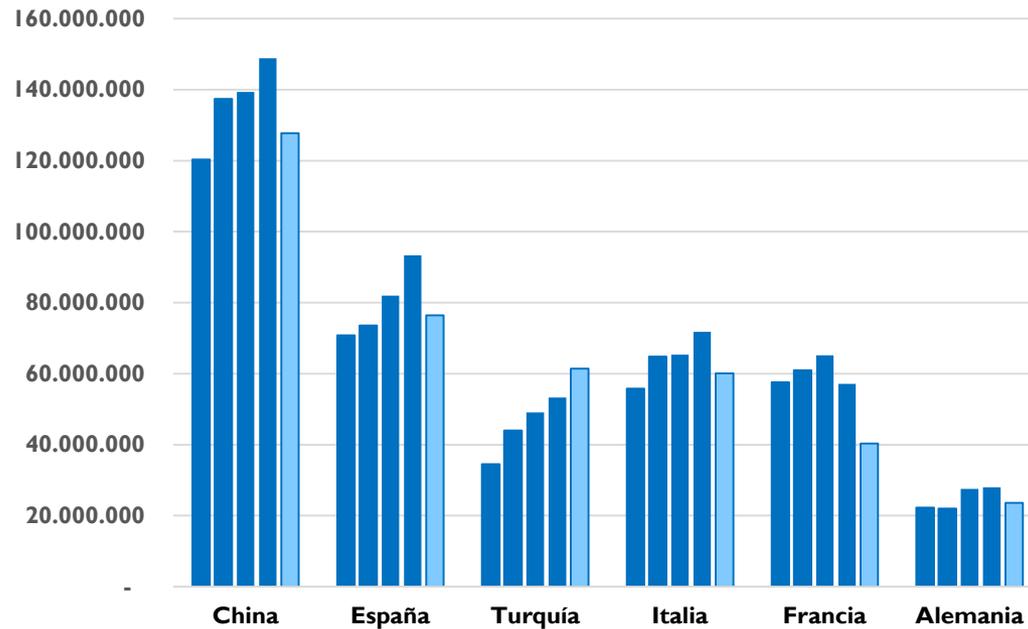
---

# EL MERCADO DEL MUEBLE EN MARRUECOS ABRIL 2021

**INDEGATE CONSULTING**



Importaciones de muebles en Marruecos entre 2016 y 2020



10%

De crecimiento del total de las importaciones entre 2016 y 2020



**EFEECTO COVID**

De un 15% a un 20% de reducción de la facturación de media en 2020

**SECTOR INFORMAL**

Representa un 80% del total y concierne a los muebles de gama baja.

Está en retroceso

**ONLINE**

Aumento de la importancia de este canal tanto para ventas como notoriedad

**MERCADO NO MADURO**

En los meses posteriores al confinamiento se produjeron cifras de ventas similares a las del mismo período del año anterior





78% de los marroquíes admiten ser influenciados por los anuncios online a la hora de adquirir artículos para el hogar



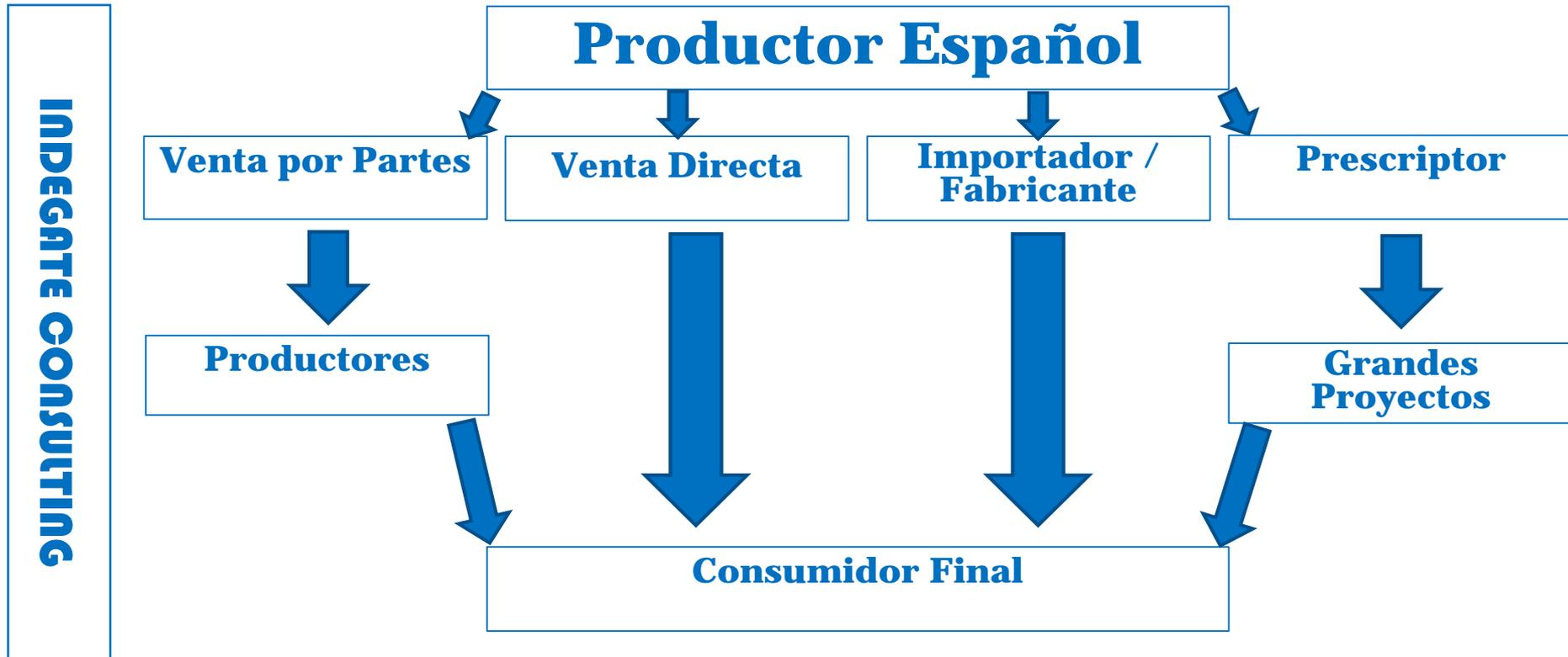
58% declaran comprar al menos un artículo de decoración al año



Los criterios más importantes a la hora de comprar un mueble son:

Calidad (87%)  
Precio (79%)





**ARANCELES**

Aumento de la tasa de importación del 17,5% al 40% a finales de 2020.

China entre los más afectados

**CONSTRUCCIÓN Y OBRAS PÚBLICAS**

Es uno de los motores de la economía

**CAMBIO DE DOMICILIO**

Según un estudio el 46% de los marroquíes se plantean mudarse en los próximos 6 meses

**COCINAS Y MUEBLES EN KIT**

Crecimiento de alrededor del 15% anual

**MERCADO A DESARROLLAR**

Más de la mitad del mercado está dominado por la distribución “tradicional”



# MARRUECOS : PUERTA DE ÁFRICA

Un acceso libre comercio a un mercado de **54 países** que representan a **1100 millones** de consumidores y **5% del PIB mundial**



# Regiones de Africa

- Egypt
- Libya
- Tunisia
- Algeria
- Morocco



Western Africa

- Benin
- Burkina Faso
- Cameroon
- Cape Verde
- Chad
- Côte d'Ivoire
- Gambia
- Ghana
- Guinea
- Guinea-Bissau
- Liberia
- Mali
- Mauritania
- Niger
- Nigeria
- Senegal
- Sierra Leon
- Togo

North Africa

Central Africa

Eastern Africa

South Africa

- Angola
- Botswana
- Lesotho
- Malawi
- Mozambique
- Namibia
- South Africa
- Swaziland
- Zambia
- Zimbabwe

- Eritrea
- Ethiopia
- Somalia
- Djibouti
- Sudan
- Uganda
- Kenya
- Tanzania
- Rwanda
- Burundi
- The Comoros
- Mauritius
- Seychelles
- Madagascar

- Central African Republic
- Congo
- Democratic Republic of Congo
- Equatorial Guinea
- Gabon
- São Tomé and Príncipe
- South Sudan

# Cultura de Marruecos

---

- ▶ Amables
- ▶ Receptivos con los extranjeros
- ▶ Árabes más occidentalizados
- ▶ Pacíficos (saludo Salam)
- ▶ Uno de los países africanos más desarrollados
- ▶ Marco legal francés /europeo



# Cultura empresarial

---

Trabajar en Marruecos: existen valores y códigos de conducta en el ámbito del trabajo. Aspectos específicos en los que las diferencias culturales pueden llevar a conflictos y malentendidos:

- ▶ La percepción del tiempo
- ▶ Actitud hacia la jerarquía
- ▶ Estilo de dirección
- ▶ Reuniones
- ▶ Dirección emocional
- ▶ Proceso de toma de decisión
- ▶ La consideración de la performance
- ▶ Cuidado al cliente
- ▶ Pedidos y negociaciones con los proveedores



# CONSEJOS PRÁCTICOS PARA HACER NEGOCIOS EN MARRUECOS

---

Private

Public

- ▶ **Utilice asesoramiento de las instituciones públicas o privadas en Marruecos**

- ▶ **Las relaciones personales constituyen un elemento clave de los negocios**



**STEREOTYPE**

- ▶ **Procure evitar los estereotipos**

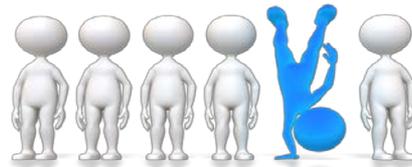
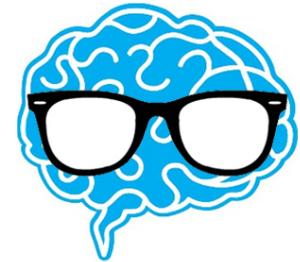


# CONSEJOS PRÁCTICOS PARA HACER NEGOCIOS EN MARRUECOS



▶ Aproveche la valoración positiva de la marca España

▶ Busque el asesoramiento de expertos



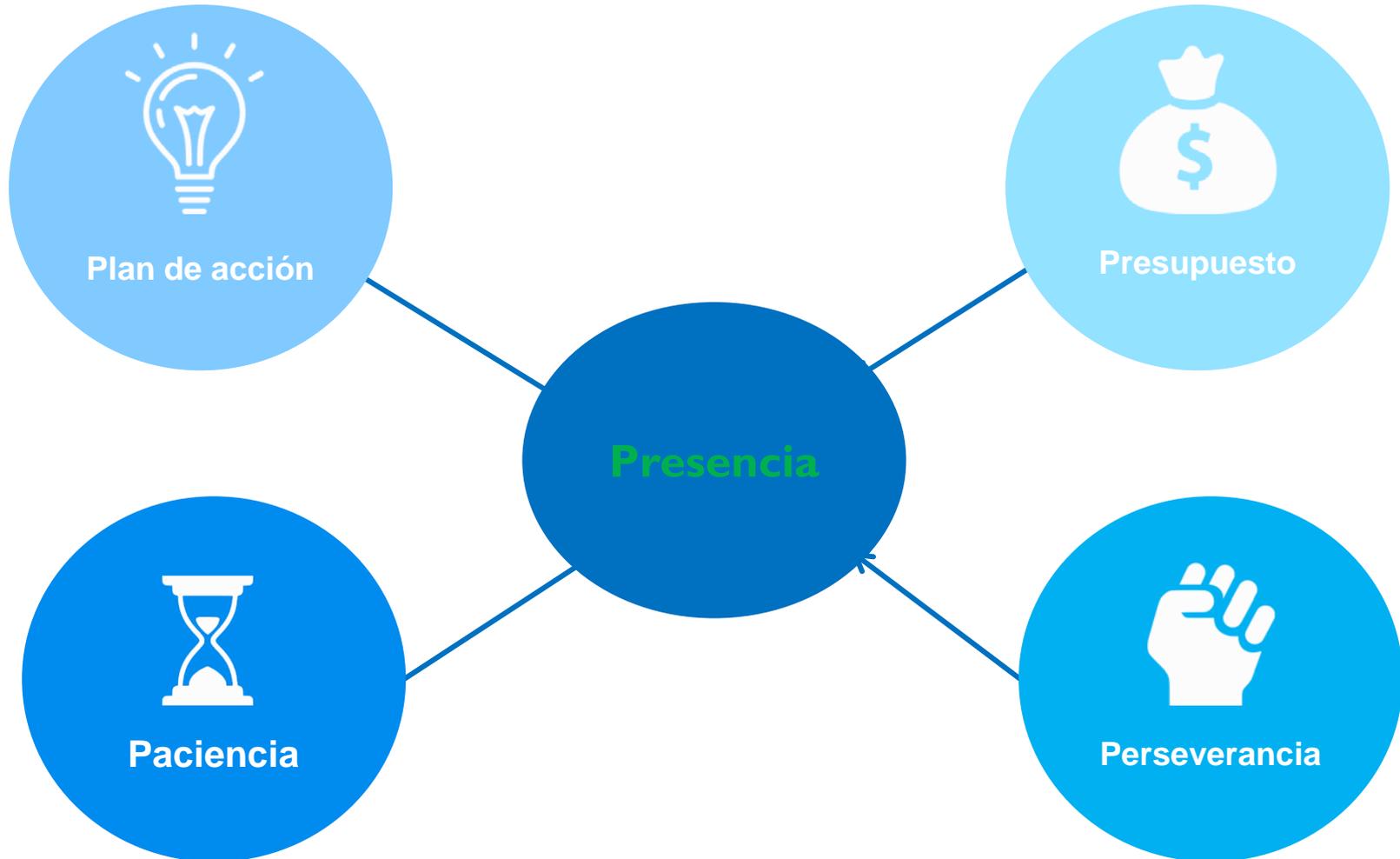
▶ Cada negocio es distinto

▶ Analice detalladamente la importancia de las ventajas comparativas que proporciona Marruecos



# ESTRATEGIA DE LAS 5Ps

---



# CANALES DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN SECTOR

---



**HORECA**



**Importador /  
Distribuidor**



**Grandes  
cadenas**



**Canal informal  
(Tiendas)**

# METODOLOGÍA INDEGATE

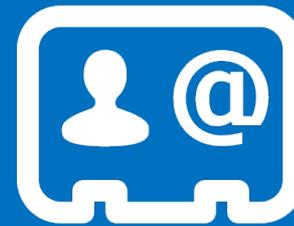
---



1. Estudio



2. BDD



3. Contacto



4. Agenda



5. Reuniones



6. Seguimiento

# SERVICIOS DE INDEGATE

---



Asesoramiento estratégico



Estudios de mercado



Agendas de visitas



MCD - MCI



Representación comercial



Creación de empresas



Asesoría fiscal, legal, contable, laboral



Servicios de traducción



Conferencias



Encuentros b2b



AFRICAN BUSINESS DEVELOPMENT EXPERTS

Providing full services in the following countries:

- Morocco
- Algeria
- Tunisia
- Egypt
- Mauritania
- Senegal
- Ivory Coast
- Ghana
- Kenya
- Nigeria
- Cameroon
- Angola
- South Africa
- Tanzania
- UAE
- Oman
- Qatar
- Mozambique



# Algunas Noticias relacionadas de Interés

---

<https://www.marruecosnegocios.com/la-fma-otorga-un-prestamo-de-211-millones-de-dolares-a-marruecos/>

<https://www.marruecosnegocios.com/marruecos-como-un-centro-industrial-a-las-puertas-de-europa/>

<https://www.marruecosnegocios.com/marruecos-podria-erigirse-en-un-centro-industrial-farmaceutico-de-pleno-derecho/>

<https://www.marruecosnegocios.com/marruecos-continua-su-empuje-hacia-africa/>

<https://www.marruecosnegocios.com/marruecos-en-la-cima-de-los-destinos-turisticos-mundiales-seguros-en-la-era-posterior-a-covid/>

MN

MARRUECOS NEGOCIOS

La puerta de entrada a África

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





ASOCIACIÓN NACIONAL  
DE FABRICANTES Y  
EXPORTADORES DE  
MUEBLES DE ESPAÑA

**MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION**



*indegateconsulting*

28, rue de Provins - Casablanca  
+212 606065339  
[info@indegate.com](mailto:info@indegate.com)  
[www.indegate.com](http://www.indegate.com)