

# Ferretería en Marruecos

## A. CIFRAS CLAVE

Este informe ofrece el análisis detallado del mercado ferretero en Marruecos, abordando tanto su sector tradicional como el moderno. Un aspecto fundamental que marca la dinámica de este mercado es la importancia vital de las **importaciones**, dado el alcance limitado de la producción local. En el año 2022, el **mercado** ferretero marroquí alcanzó una cifra de **427,7 millones de euros**. Además, se proyecta un panorama de **crecimiento** anual sostenido, estimado en un 5,06 % hasta el año 2028.

Dentro del mapa de importaciones del sector ferretero, cabe resaltar dos orígenes de importación: **China** y **Europa**. En particular, **España** desempeña un papel significativo como **tercer proveedor** del sector ferretero, y **principal** origen del total de las importaciones. La presencia española en el mercado se caracteriza por su valoración positiva, por la calidad y el diseño asociados a sus productos.

Las **oportunidades** de este mercado radican en el potencial para optimizar la representación de marcas y mejorar los canales de distribución. Específicamente, existe un espacio estratégico en el contexto del crecimiento industrial que experimenta Marruecos, y que podría generar demanda de herramientas y suministros ferreteros. En esta línea, acceder a este mercado implica establecer colaboraciones con mayoristas y minoristas locales, considerando también requisitos como los certificados de origen que respaldan la procedencia europea de los productos.

Además, es fundamental considerar que existen diversas **oportunidades de financiación** y ayudas para empresas interesadas en ingresar al mercado.

En síntesis, el mercado ferretero en Marruecos presenta indicadores alentadores de crecimiento, al mismo tiempo que oportunidades para las empresas españolas. Para capitalizar este potencial, se recomienda una estrategia centrada en el desarrollo de marcas, optimización de canales de distribución y participación en eventos comerciales de relevancia en el sector.

## B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

### B.1. Definición precisa del sector estudiado

La presente ficha se centra en el estudio del sector ferretero marroquí. Para poder realizar un análisis del mercado, se han tenido en cuenta las partidas arancelarias enumeradas a continuación:

<b>7318</b>	Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas, incluidas las arandelas de muelle (resorte) y artículos similares, de fundición, hierro o acero.
<b>8205</b>	Herramientas de mano, incluidos los diamantes de vidrio, no expresadas ni comprendidas en otra parte; lámparas de soldar y similares; tornillos de banco, prensas de carpintero y similares (excepto los que sean accesorios o partes de máquinas herramienta); yunques; fraguas portátiles; muelas de mano o pedal, con bastidor.
<b>8207</b>	Útiles intercambiables para herramientas de mano, incluso mecánicas, o para máquinas herramienta (por ejemplo: de embutir, estampar, punzonar, roscar, incluso aterrajear, taladrar, escañar, brochar, fresar, torneado, atornillar), incluidas las hileras de extrudir o de estirar (trefilar) metal, así como los útiles de perforación o sondeo.
<b>8208</b>	Cuchillas y hojas cortantes, para máquinas o aparatos mecánicos.
<b>8301</b>	Candados, cerraduras y cerrojos (de llave, de combinación o eléctricos), de metal común; cierres y monturas cierre, con cerradura incorporada, de metal común; llaves de metal común para estos artículos
<b>8302</b>	Guarniciones, herrajes y artículos similares, de metal común, para muebles, puertas, escaleras, ventanas, persianas, carrocerías, artículos de guarnicionería, baúles, arcas, cofres y demás manufacturas de esta clase; colgadores, perchas, soportes y artículos similares, de metal común; ruedas con montura de metal común; cierrapuertas automáticos de metal común.

### B.2. Tamaño del mercado

El mercado ferretero marroquí está dominado por el **canal tradicional**, formado por ferreterías pequeñas, que concentran aproximadamente el 85 % de la cuota de mercado. Es difícil obtener datos precisos sobre el volumen total del mercado, ya que las ferreterías pequeñas no siempre proporcionan información sobre su facturación.

Para **estimar el volumen total del mercado**, hemos utilizado las importaciones de las diferentes partidas arancelarias que forman el sector. El mercado de la ferretería en Marruecos es altamente dependiente de las importaciones, que llegan a representar más del 80 % del volumen total, por lo que dan una buena idea del tamaño del mercado.

En la tabla siguiente se puede observar el volumen de las importaciones marroquíes según las diferentes partidas arancelarias que componen el sector ferretero:

#### VALOR TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO DIVIDIDO POR PARTIDAS ARANCELARIAS

Valor en miles de euros

PARTIDAS	2020	2021	2022
<b>7318</b>	78.949	89.451	113.541
<b>8205</b>	14.887	15.937	18.423
<b>8207</b>	29.652	30.904	31.596
<b>8208</b>	6.358	7.289	7.173
<b>8301</b>	23.690	48.938	54.917
<b>8302</b>	53.813	94.279	116.531
<b>TOTAL</b>	207.349	286.798	342.181

Fuente: Trademap.

Por lo tanto, el volumen de importaciones del mercado ferretero marroquí en 2022 ascendió a 342,18 millones de euros. En base a esta cifra, calculamos el volumen de producción local, el cual representa el 20 % del total, lo que supone 85.545.250 EUR. Por lo tanto, el **volumen del mercado ferretero marroquí** en 2022 se puede estimar en **427.726.250 EUR**. Según previsiones de Statista, se espera que el mercado crezca un 5,06 % anual entre 2023 y 2028.

Por lo que se refiere al **origen** de los productos importados, se han identificado dos grandes tendencias:

- **Importados de Asia:** China es el principal proveedor de productos para las ferreterías y tiendas de bricolaje en Marruecos, seguido de Turquía.
- **Importaciones de la Unión Europea:** Los principales suministradores son España, Francia, Italia y Alemania.

En la tabla siguiente se muestra la importación marroquí por países de origen.

#### VALOR TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR FERRETERO EN 2022, POR PAÍSES DE ORIGEN

Valor en miles de euros

PAÍS	VALOR IMPORTACIÓN	PORCENTAJE DEL TOTAL DE IMPORTACIONES DEL SECTOR
China	92.945	27,16 %
Francia	79.830	23,32 %
España	31.823	9,3 %
Italia	21.448	6,26 %

Fuente: Trademap.



### B.3. Principales actores

El mercado de la ferretería en Marruecos ha estado fundamentalmente dominado hasta ahora por el **canal tradicional**. Sin embargo, en los últimos años el sector de la ferretería ha entrado en una nueva etapa de desarrollo en que el canal moderno cada vez gana mayor peso, aunque aún es muy inferior al tradicional.

Existen alrededor de **10.000 ferreterías** en Marruecos. No obstante, hay que destacar que el número aumentaría considerablemente si tuviésemos en cuenta las pequeñas *épicerías* o tiendas de barrio que, además de vender productos de alimentación, también pueden ofrecer artículos de ferretería básicos, como tornillos, destornilladores o palas, entre otros. Al no poder cuantificarlas ni clasificarlas, estas últimas droguerías de barrio quedan fuera de este estudio.

A la hora de analizar los grupos ferreteros del canal moderno, cabe destacar que el mercado marroquí está fuertemente concentrado en tres: **SOQOP**, **Mr. Bricolage** y **Bricoma**. Además, se pueden encontrar en el mercado otras cadenas como Bricodeco o Sanili, que cuentan con tiendas en numerosas galerías comerciales, pero el peso de ambas cadenas es menor que el de los primeros grupos mencionados.

Dentro del **canal moderno**, cabe encontrar tres tipos de **modelo de negocio**:

#### IMPORTACIÓN, ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Las tiendas que operan con este modelo de negocio importan productos a Marruecos y luego los distribuyen a minoristas por todo el país a través de una red de almacenes. Un ejemplo de empresa que utiliza este modelo de negocio es [Sogop](#), una de las compañías más grandes del sector.



Soqop es una firma dedicada a la **importación y distribución** de todo tipo de material de construcción (fontanería, herramientas, ferretería, pintura, bricolaje y electricidad) que concentra a un grupo de 25 compañías. Su modelo de negocio funciona a través de una gran **central de compras**, Sapilog. Su **red de distribución** se extiende por todo Marruecos, y cuenta con depósitos en diez ciudades. Además, tiene socios establecidos a lo largo de todo el territorio nacional, ya que cuenta actualmente con 7.000 puntos de venta del canal tradicional.

Además, también se dedica a la **venta directa** de productos a través de dos tiendas propias: Bricosmart y Smartway, que está pendiente de apertura próximamente. En el caso de Bricosmart, tiene una tienda en Casablanca y otra en Fez y tiene prevista la apertura de una nueva en Oujda.

### IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Este modelo de negocio es parecido al visto anteriormente; consiste en importar y distribuir los productos en Marruecos. La principal diferencia con el modelo anterior radica en que las empresas no tienen capacidad de almacenamiento; por lo tanto, se encargan únicamente de importar la mercancía a Marruecos para venderla a minoristas. Las dos empresas más importantes del sector son **Outipro** y **Outimat**.

### SUPERFICIES DE VENTA

En este modelo de negocio, las empresas importan productos de otros países y los venden en sus propias tiendas en Marruecos. Las dos principales compañías que utilizan este modelo de negocio son Mr. Bricolage y Bricoma.

Inicialmente, **Mr. Bricolage** surgió como una franquicia vinculada a una compañía francesa. Sus precios carecían de competitividad al ser los productos importados de China a Francia y posteriormente de Francia a Marruecos, lo que generaba costes adicionales. Debido a esto, modificó su estructura, desligándose de la matriz y creando una empresa con entidad propia. Ahora el proceso de compra e importación únicamente pasa por el departamento de compras propio, trabajando directamente con los mayoristas en los países exportadores. Actualmente, Mr. Bricolage cuenta con 9 tiendas y tiene prevista la apertura de dos nuevas este año y trabaja únicamente con clientes finales.

Por otra parte, **Bricoma** es una adaptación local del modelo de bricolaje de gran superficie internacional, acercándose más al estilo de tienda marroquí. Esta compañía trabaja con **importadores propios**, y cuenta con un grupo de empresas especializadas en distintas áreas del sector, a través de las cuales compra la mercancía. Al igual que sucede con Mr. Bricolage, cuenta con sus **propios almacenes** para el *stock* que importan y se ocupan directamente del proceso de importación. Actualmente cuenta con 18 tiendas y prevé la apertura de dos más en 2023. El objetivo es contar con 25 tiendas para 2025 y así tener una mayor cobertura en el territorio nacional.

## C. LA OFERTA ESPAÑOLA

España es el principal socio comercial de Marruecos, liderando las importaciones totales marroquíes. En lo tocante al mercado ferretero, España ocupa el tercer lugar en el *ranking* de proveedores, detrás de China y Francia.

### PRINCIPALES PAÍSES DE LOS QUE IMPORTA MARRUECOS Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES

En miles de euros

	2020	2021	2022
<b>Total importaciones marroquíes</b>	44.518.195	58.667.257	72.832.659
<b>España</b>	6.783.381	9.228.029	10.271.071
<b>France</b>	5.340.188	6.188.993	7.711.540
<b>China</b>	5.428.752	6.870.479	7.309.266

Fuente: Trademap.



Según las entrevistas realizadas a miembros de las principales cadenas de ferretería de Marruecos, la percepción del producto español en el mercado marroquí es generalmente positiva. Los consumidores marroquíes asocian los productos españoles con buena calidad, precio competitivo y diseño moderno.

No obstante, en cada entrevista se mencionó la importancia de encontrar proveedores españoles que fabriquen sus productos en España y tengan **certificado de origen de la Unión Europea**. La importación de España sólo es rentable si se trata de un producto nacional o europeo, ya que a menudo las importaciones españolas vienen a su vez desde China y, en este caso, es preferible comprar directamente a China para evitar intermediarios. Por ello es muy importante que el producto europeo vaya acompañado del certificado de origen europeo.

Entre las múltiples **marcas presentes** en el mercado marroquí, podemos encontrar: IFAM, UCEM, MCM, Lince, Tesa, Becusa, Indaux, Verges, REI, Bellota y AMIG.

## D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

El sector ferretero del mercado marroquí presenta diversas oportunidades aprovechables. Actualmente, este sector es altamente dependiente de las importaciones debido a la reducida producción local, y la mayoría de los productos se importan principalmente de Asia. Sin embargo, existe potencial para mejorar la **representación comercial** de ciertas marcas, convirtiéndose en distribuidores directos y eliminando intermediarios. Un ejemplo de esto es **Bosch**, que ya cuenta con una filial en el país.

El desarrollo industrial en Marruecos también genera posibilidades interesantes. Es probable que surjan necesidades a nivel industrial que demanden suministros y herramientas de ferretería. Esta demanda industrial podría ser satisfecha mediante una **distribución más profesional** y enfocada, lo que despejaría nuevos horizontes en el sector.

## E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

### E.1. Distribución

En el sector ferretero marroquí existen dos tipos de importadores: mayoristas y minoristas. Entre los **mayoristas** destacan Outipro, Outimat y Bricosmart por la elevada cuota de mercado que concentran. En cuanto a **minoristas**, hay una gran cantidad de pequeños negocios que importan mercancía directamente, llegándose a mencionar varias centenas de ellos. Uno de los problemas que presentan estos importadores es que tienen un carácter tradicional, y muchos de ellos no están habituados a la estrategia de *marketing* de marca, limitándose a comercializar los productos sin estrategia a largo plazo.

### E.2. Legislación aplicable y otros requisitos

Los productos de procedencia europea de las partidas arancelarias indicadas están sujetos a los mismos controles y requisitos técnicos que los que existen en su país de origen, por lo que no tienen que respetar ninguna norma adicional ni presentar documentos especiales, aparte de los documentos obligatorios comunes para todas las importaciones. Cabe apuntar que, para que sea aplicable la tarifa arancelaria preferencial para los productos de origen comunitario, es imprescindible la presentación de un **Certificado EUR1**.

Este certificado es un documento que se utiliza para **probar el origen comunitario** de las mercancías y, por tanto, su derecho a beneficiarse de un trato preferencial en el marco de un acuerdo de libre comercio (ALC). En el caso de las exportaciones a Marruecos, el certificado EUR1 debe ser expedido por una cámara de comercio o una entidad autorizada por la misma.

Es de **suma importancia** presentar este certificado para que los importadores marroquíes puedan comprobar que los productos son europeos y que no vienen de otros países, lo que supondría asumir un coste arancelario adicional.

Tras la eliminación de los aranceles para los productos industriales de la UE, en 2012, se produjeron algunas desviaciones fraudulentas de mercancías procedentes de China como si fuesen de origen UE al amparo de certificados EUR1. Por ello, en ocasiones, las **aduanas marroquíes** proceden, conforme al **protocolo** de reglas de origen UE-Marruecos, a **verificar** la **autenticidad** de los certificados EUR1, tal como figura en el Tratado (*Euro-Agreement 2000*) entre la UE y el Reino de Marruecos, exigiéndose en algún caso la consignación del valor de los impuestos que corresponderían a países terceros, hasta aportarse la confirmación de autenticidad del certificado EUR1 de las autoridades aduaneras españolas. La devolución posterior de la consignación puede tardar varios meses. Sin embargo, el hecho de efectuar telemáticamente los procedimientos aduaneros que incluyen el envío de dicho documento, parece que ha agilizado el trámite de demostración del origen europeo de las mercancías.

### E.3. Ayudas

A continuación se detallan los diferentes fondos y compañías que ofrecen ayudas a la exportación.

- **Fondos Mohammed VI:** Se trata de una serie de fondos de inversión creados por el Gobierno de Marruecos para apoyar el desarrollo económico del país, a través de la inversión en proyectos en los sectores de la infraestructura, la industria, el turismo y las energías renovables. Cuenta con un capital de 15.000 millones de dirhams (DH). Estos fondos están disponibles para empresas españolas que quieran invertir en Marruecos o que quieran vender sus productos en el mercado marroquí.
- **Fondo Hassan II para el Desarrollo Económico y Social (HHF):** Es una fundación privada creada en 1995 por el Rey Hassan II de Marruecos con el objetivo de contribuir al desarrollo económico y social de Marruecos a través de la financiación de proyectos en los sectores de la agricultura, la educación, la salud, el agua, la energía y el medio ambiente. El Fondo ha financiado más de 1.500 proyectos en Marruecos, con un presupuesto total de más de 20.000 millones de dirhams. Está abierto a la inversión de inversores nacionales e internacionales, y puede invertir en proyectos de cualquier tamaño.
- **Fondos Ithmar:** Ithmar es un fondo soberano de inversión público-privado fundado en 2011 por el Gobierno de Marruecos. Tiene como objetivo apoyar el desarrollo económico del país a través de inversiones en proyectos en los sectores de la energía, las infraestructuras, la industria y el turismo. Cuenta con un capital de 1.800 MUSD y está gestionado por la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG). El fondo está abierto a la inversión de inversores nacionales e internacionales, y puede invertir en proyectos de cualquier tamaño.<sup>1</sup>
- **FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa):** Es un fondo público español que ofrece préstamos a empresas españolas que quieran invertir en el extranjero. El FIEM también puede proporcionar garantías para préstamos concedidos por bancos privados.
- **COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo):** Es una empresa pública española que ofrece préstamos y garantías a empresas españolas que quieran invertir en el extranjero. COFIDES también puede proporcionar asistencia técnica a las empresas españolas que quieran exportar sus productos a Marruecos.
- **Centros regionales de inversión en Marruecos:** Son una red de oficinas que actúan como ventanilla única para la creación de empresas y para la obtención de posibles subvenciones, si procediera. Estos centros ofrecen información sobre el mercado marroquí, asesoramiento jurídico y financiero, y ayuda para encontrar socios comerciales.

### E.4. Ferias

A continuación, se detallan las principales ferias de interés del sector de la ferretería en Marruecos:

<sup>1</sup> Más información disponible en: <https://www.ithmar.gov.ma/>



- **Midest Maroc (Maroc Industrie Expo):** Esta feria se celebra en Casablanca y es la feria de ferretería más importante del norte de África. Se celebra anualmente en diciembre, y reúne a más de 1.000 expositores de todo el mundo.

Es una buena oportunidad para las empresas del sector de la ferretería para conocer las últimas tendencias, productos y servicios del mercado. También supone una oportunidad para establecer relaciones comerciales con nuevos clientes y socios.

## F. INFORMACIÓN ADICIONAL

- **EMBAJADA DE ESPAÑA**  
Rue Aïn Khalouiya. Rte. des Zaërs, Km. 5, 300 Suissi – Rabat  
Tel: +212 (0) 537 633 900  
Teléfono de Emergencia Consular: +212 (0) 660 915 647  
c.e.: [Emb.Rabat@maec.es](mailto:Emb.Rabat@maec.es)
- **OFICINA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA, CASABLANCA**  
33, Boulevard Moulay Youssef – Casablanca  
Tel.: +212 (0) 522 313 118  
c.e.: [casablanca@comercio.mineco.es](mailto:casablanca@comercio.mineco.es)
- **OFICINA COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA, RABAT**  
78, Avenue du Chellah – Rabat  
Tel.: +212 (0) 537 761 707  
c.e.: [rabat@comercio.mineco.es](mailto:rabat@comercio.mineco.es)
- **CÁMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE CASABLANCA**  
33, rue Faïdi Khalifa (ex Lafayette) 21000 Casablanca  
Tel.: +212 (0) 522 305 602  
Fax: +212 (0) 522 303 165  
c.e.: [camacoescasablanca@camacoescasablanca.com](mailto:camacoescasablanca@camacoescasablanca.com)

## G. CONTACTO

---

La **Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Marruecos**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Marruecos, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

33, Bd Moulay Youssef  
20060 Casablanca  
Teléfono: +212 (0) 522-313118 / 273711  
Email: [casablanca@comercio.mineco.es](mailto:casablanca@comercio.mineco.es)  
<http://Marruecos.oficinascomerciales.es>

---

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**  
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

---

**INFORMACIÓN LEGAL:** Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA  
Lucía María Crespo Menor

Oficina Económica y Comercial  
de España en Casablanca  
Buzón oficial de la Oficina: [casablanca@comercio.mineco.es](mailto:casablanca@comercio.mineco.es)  
Fecha: 25/08/2023

NIPO: 114-23-013-7

[www.icex.es](http://www.icex.es)

