



Estudios de Mercado  
**RESUMEN EJECUTIVO**

# El sector textil en Marruecos

## Noviembre 2017

Este estudio ha sido realizado por  
Jon Navarro Oteiza, bajo la supervisión de la  
Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Casablanca

## EL SECTOR TEXTIL EN MARRUECOS

El sector textil tiene un peso muy importante en la economía marroquí, sobretodo en sus exportaciones, ya que lo consumido por el mercado interno representa un pequeño porcentaje de lo producido en territorio marroquí.

A las enormes ventajas competitivas que ofrece a nuestras empresas producir en nuestro país vecino, dado la especialización del sector y las inmensas posibilidades de almacenamiento y gestión de stocks a proximidad cabría añadir las posibilidades de transformación que ofrecen sus numerosas Zonas Francas.

Las necesidades de la industria textil a nivel mundial, están evolucionando constantemente, transformando el modelo productivo de un tiempo a esta parte. Esto se debe, fundamentalmente, al cambio de modelo de negocio que los grandes grupos de Fast Fashion, que buscan una mayor implicación por parte de sus colaboradores en el proceso de diseño, fabricación y distribución.

La estructura empresarial marroquí (al igual que sus instituciones públicas), consciente de que este proceso es irreversible, está adoptando medidas para transformar todo su tejido industrial para hacerlo competitivo en esta nueva etapa que, ya comienza a dar sus primeros pasos.

En este aspecto, la **colaboración público-privada** está siendo estrecha y se están poniendo en marcha proyectos para reforzar la industria textil de Marruecos y situarla como un referente para sus vecinos, tanto en la otra orilla del Mediterráneo como en el propio continente africano.

El grueso de la producción textil de la producción textil marroquí, se realiza en régimen de **reexportación**. Mediante este proceso, se importan accesorios, tejidos, hilos y demás materiales necesarios para la transformación de dichas materias primas en un producto acabado y, una vez procesadas, ser de nuevo reexportadas en su mayor parte.

El consumidor marroquí es muy sensible al precio, aunque también se ha podido identificar un segmento población muy interesado en el sector del lujo.

**Los bajos costes y su posición geográfica** se muestran como una de las principales invitaciones a producir en el territorio marroquí.

A su vez tanto la AMITH, como los clúster textiles, como es el caso del C2TM (clúster de textil técnico) ofrecen apoyo financiero así como acompañamiento a las empresas extranjeras que decidan instalarse en territorio marroquí.

La estrategia que estas asociaciones plantean para el sector, así como el cambio en el modelo productivo y en la distribución, nos presentan un panorama interesante para el textil marroquí.

## EL SECTOR TEXTIL EN MARRUECOS

A su vez, comienzan a hacerse relevantes subsectores de alto valor añadido y en el que la industria española puede posicionarse de una manera adecuada como es el textil técnico en todos sus usos y aplicaciones.

El objeto del estudio que nos concierne, se divide en dos vertientes diferenciadas.

Por un lado la posibilidad de establecer relaciones comerciales con actores marroquíes mediante la venta de productos manufacturados por empresas de capital español. Dichos productos pueden haber sido fabricados en territorio nacional español o en el de un país tercero.

Por lo tanto, este primer enfoque interesará a aquellas empresas que estén interesadas en una implantación puramente comercial en el territorio marroquí. A continuación, un análisis preliminar de la situación que estas empresas encontraran en el mercado marroquí.

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.

Para ello, **ofrece una serie de Servicios Personalizados con los que facilitar** a dichas empresas **el acceso al mercado marroquí**, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes finales, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, cualquier tipo de apoyo logístico, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa (datos de flujos comerciales por partida arancelaria, análisis de potencial demanda, análisis de la competencia, precios, canales de distribución, acceso al mercado, etc).

Para cualquier información al respecto, **puede concertar una reunión con nosotros en cualquier momento o contactarnos en:**

[casablanca@comercio.mineco.es](mailto:casablanca@comercio.mineco.es)

Dirección: 33 Bvd Moulay Youssef, Casablanca, Marruecos

Teléfono: +212 522 313 118

Twitter: [@ICEXCasablanca](https://twitter.com/ICEXCasablanca)