
2018



El mercado de los materiales de construcción en Marruecos

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

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.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

19 de julio de 2018
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por
Javier Abbas de los Reyes

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



Marruecos es productor de un volumen considerable de materiales de construcción, siendo capaz de abastecer la mayor parte de su demanda interna. Sin embargo, **la falta de competitividad de la industria marroquí de materiales de construcción ha hecho que aumente la demanda de producto extranjero**. El producto de importación es demandado en el país bien por precios más competitivos, o bien por mejores calidades. En el segundo caso, más común, el producto suele ir destinado a la gama más alta del mercado.

La industria local se enfrenta a una serie de problemas, entre los que destacan los altos costes de la energía y el carácter tradicional y poco organizado de gran parte del tejido empresarial. Se están llevando a cabo **programas de fomento industrial desde el Gobierno marroquí y federaciones sectoriales**, que buscan aumentar la competitividad del sector para hacer frente a una mayor concurrencia de los productos importados.

El sector de la construcción y obras públicas tiene un importante peso en la economía marroquí: contribuyó al **6,6% del PIB nacional en 2015**. Además **empleó al 9% de la población activa en 2016**, habiendo creado 36.000 nuevos puestos de trabajo.

A medio y largo plazo el sector de **la industria de materiales de construcción se enfrenta a numerosos retos**, entre los que destaca un necesario aumento de la competitividad de las empresas locales, subida de impuestos indirectos y la disminución de la inversión privada en construcción. Sin embargo, se espera que la necesidad de desarrollar las infraestructuras de transporte y energía a nivel nacional, así como de suplir el actual déficit de viviendas, mantengan la actividad del sector de la construcción a medio y largo plazo.

El consumo de cemento es un indicador de la salud del sector de la construcción. **Entre 2011 y 2017 se ha experimentado una disminución acumulada de este indicador del 15,25%, debido, sobre todo, a la ralentización del sector inmobiliario**. Los promotores inmobiliarios están más interesados en la construcción de vivienda de lujo por los altos beneficios que reporta respecto a la vivienda social, de la que existe un déficit a nivel nacional. La falta de crédito a estos promotores hace que se interesen menos en la construcción de viviendas sociales por los riesgos que implica. Sin embargo, se están llevando a cabo diferentes planes por parte del gobierno marroquí con el objetivo de revitalizar el sector a la vez que disminuir el déficit de viviendas sociales.

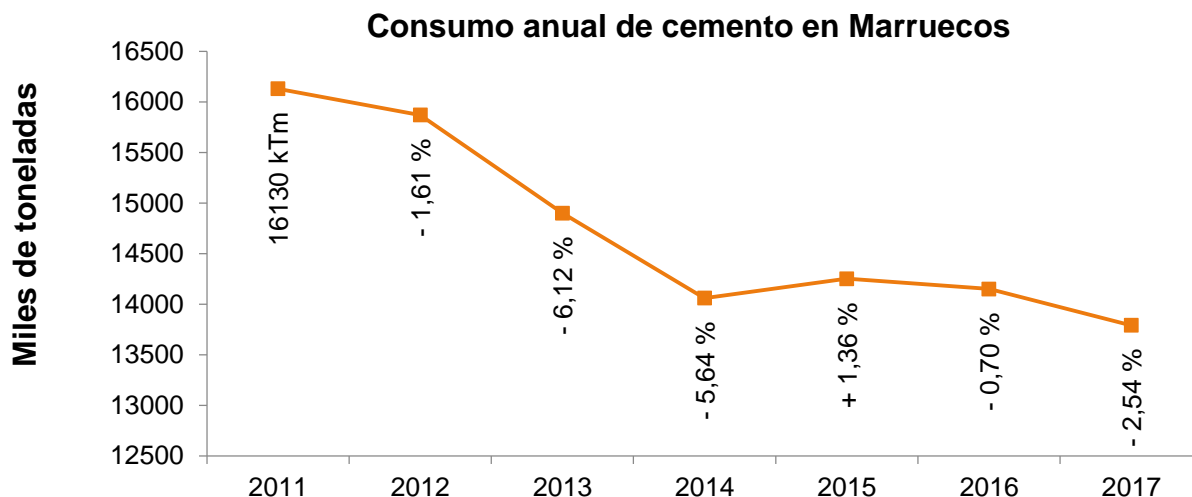


Ilustración 1 Consumo anual de cemento en Marruecos

El sector de la cerámica marroquí comenzó su actividad a finales de los años 60, habiéndose desarrollado significativamente durante las últimas dos décadas. La cerámica marroquí es cualitativamente exportable, pero cuenta con la desventaja de que el coste de la energía empleada en su fabricación es muy elevado, penalizando el precio final del producto local.

La producción local de ladrillos se eleva a más de 6 millones de toneladas, de la cual, aproximadamente el 30% es realizada por el sector informal. El sector cuenta con alrededor de 130 unidades productoras a lo largo del territorio marroquí, compuestas en su mayoría por empresas tradicionales y unidades artesanales.

En cuanto al mármol, debido a la restricción existente desde 2010 de apertura de nuevas canteras, la actividad del mercado se ha centrado más en la importación y comercialización del producto acabado que en la industrialización. Es por ello que actualmente el 60% del mármol consumido en Marruecos es de importación.

El sector del hormigón está dominado por una veintena de actores cuyas unidades de producción se encuentran infrautilizadas en un contexto de aumento de la competencia y descenso de la demanda. El mercado tiene a concentrarse ante tal situación, con el fin de reducir los costes de funcionamiento. En cuanto a los encofrados para hormigón, la mayoría de los empleados en la construcción marroquí son de madera. Los encofrados metálicos tienen un uso casi residual.

Una veintena de operadores están presentes en el sector del acero, dando empleo a más de 3.000 personas. Aunque ha habido un proceso de concentración del sector a nivel nacional y un programa de modernización para mejorar la competitividad de las empresas locales, sus márgenes siguen siendo bajos, debido sobre todo a un encarecimiento de los insumos y la apertura del mercado marroquí a la competencia extranjera. Actualmente se encuentran en vigor medidas de defensa comercial sobre las importaciones europeas de diversas partidas arancelarias de acero.



En la región de Safi se encuentran la mayoría de canteras de yeso. Salvo algunas empresas organizadas, en la mayoría las técnicas de extracción son rudimentarias. La industria del yeso ha conocido un crecimiento considerable a lo largo de varios años, con una tendencia muy positiva en su cifra de negocios.

Marruecos cuenta con una reducida producción de madera, por lo que la producción ocal no es suficiente para satisfacer la demanda interna, a lo que hay que sumar la falta de competitividad de las empresas marroquíes. Ello conlleva a que el 85% de la madera consumida en el país norteafricano sea de importación. A casi la totalidad de estas importaciones se le aplica una tasa del 12% *ad-valorem*. En lo que se refiere a la industria transformadora, Marruecos produce casi la totalidad de su demanda de aglomerados y contrachapados localmente, aunque sus insumos son en su mayoría importados.

Los tubos son un producto altamente demandado en la construcción, sobre todo los de PVC. La transformación de este material en Marruecos se realiza a través de 70 empresas con una capacidad total de producción de 110.000 toneladas por año. Sin embargo, este sector está fuertemente concurrido por el mercado informal cuya cuota se estima entre el 30 y el 35%. Actualmente están vigentes medidas de defensa comercial sobre las importaciones de PVC de origen europeo. Aunque de uso reducido, los tubos fabricados con otros materiales como el acero, provienen en su totalidad de la importación.

Los perfiles metálicos son un producto muy demandado en la obra, por lo que su demanda está muy ligada a la evolución del sector de la construcción. El precio de los perfiles se determina en función del material del que esté hecho, de la forma y de la calidad. La importación de los perfiles, así como el de los tubos, suele tener elevados costes de transporte debido a sus dimensiones, lo que perjudica a las empresas instaladas en el extranjero, que no pueden competir en precio con las empresas que producen en Marruecos.

Las principales salidas para los materiales de construcción son los proyectos de inversión pública en infraestructuras, en los que Marruecos ha duplicado sus esfuerzos durante los últimos diez años, pasando de 71.000 millones de dirhams en 2006 a 190.000 millones de dirhams en 2017. Este dinamismo inversor sostenido a lo largo de varios años ha permitido registrar avances considerables en la puesta en marcha de diferentes planes estratégicos sectoriales, como el Plan Maroc Vert, el plan Numérique, Halieutis y las estrategias energética y turística que se detallan en el capítulo 4 del presente estudio.

En general **Marruecos se presenta como una oportunidad para las empresas españolas, pero también es preciso señalar que es un mercado de tamaño medio, maduro y que requiere un cierto periodo de aprendizaje**. Además se suele decir que es un mercado de presencia, es decir, **se recomienda que el agente económico interesado en instalarse en el mercado se encuentre físicamente en el país**.

ICEX

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

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

