



ESTUDIO  
DE MERCADO

---

2020



# 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



ESTUDIO  
DE MERCADO

24 de junio de 2020  
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por  
Juan Martín Aguirre

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

<http://marruecos.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-20-020-9



# Índice

1. Resumen ejecutivo	5
2. Definición del sector	8
2.1 Clasificación arancelaria	8
3. Oferta – Análisis de competidores	13
3.1. Tamaño de mercado	13
3.1.1. Balanza comercial del sector	13
3.1.2. Segmentación del mercado	14
3.1.3. Situación del mercado	14
3.2. Producción local e importaciones	18
3.2.1. Acero	19
3.2.2. Cemento	21
3.2.3. Cerámica	24
3.2.4. Granito	26
3.2.5. Hormigón y derivados	28
3.2.6. Ladrillo	30
3.2.7. Madera y contrachapado	32
3.2.8. Mármol	34
3.2.9. Revestimientos	35
3.2.10. Tubos y tuberías	37
3.2.11. Yeso	39
3.3. Conclusiones	40
4. Demanda	42
4.1. Carreteras y autopistas	43
4.2. Red ferroviaria	44
4.3. Infraestructuras portuarias	45
4.4. Aeropuertos	47
4.5. Energía	48
4.6. Ordenación y desarrollo urbano	48
4.7. Promoción inmobiliaria	49
4.7.1. Promociones residenciales	49
4.7.2. Promociones turísticas	51
4.8. Cliente objetivo	51
4.8.1. Licitaciones / Concursos públicos	52
5. Precios	53
5.1. Modelo de escandallo de precios	54
5.2. Moneda y medios de pago	54





6. Percepción del producto español	56
7. Canales de distribución	57
8. Acceso al mercado – Barreras	60
8.1. Barreras arancelarias	60
8.2. Barreras no arancelarias	63
8.2.1. Medidas de defensa comercial	63
8.2.2. Valoración aduanera en las importaciones	64
8.2.3. Reglamentaciones técnicas	64
9. Perspectivas del sector	66
9.1. Previsiones del mercado	66
10. Oportunidades	68
11. Información práctica	70
11.1. Ferias	70
11.2. Publicaciones del sector	70
12. Asociaciones	71
12.1. Otros contactos de interés	72
13. Anexos	73
13.1. Anexo 1: Objetivos cuantitativos de los ecosistemas	73
13.2. Anexo 2: Localización de la producción de acero	74



# 1. Resumen ejecutivo

El mercado de materiales de construcción marroquí está dominado por las importaciones de origen europeo a pesar de que Marruecos cuenta con capacidad de autoabastecimiento. La capacidad instalada de la industria marroquí es capaz de satisfacer la demanda interna, sin embargo, la poca competitividad de la industria en términos de calidad, eficiencia, mercado informal y precio hace que Marruecos tenga que importar gran parte de los materiales de construcción. Las ventajas con las que cuenta el producto importado son dos: precio y calidad. O bien se importa porque el precio es más barato, o bien porque la calidad es mayor.

Los altos costes energéticos a los que han de hacer frente y la alta presencia del mercado informal, poco organizado y de carácter tradicional, son los principales problemas a los que se enfrentan los productores locales. Por ejemplo, en la industria cerámica los costes energéticos llegan a suponer un 30% del coste total mientras que en países como Egipto no llega al 10%. El alto coste energético es un factor común en todas las industrias.

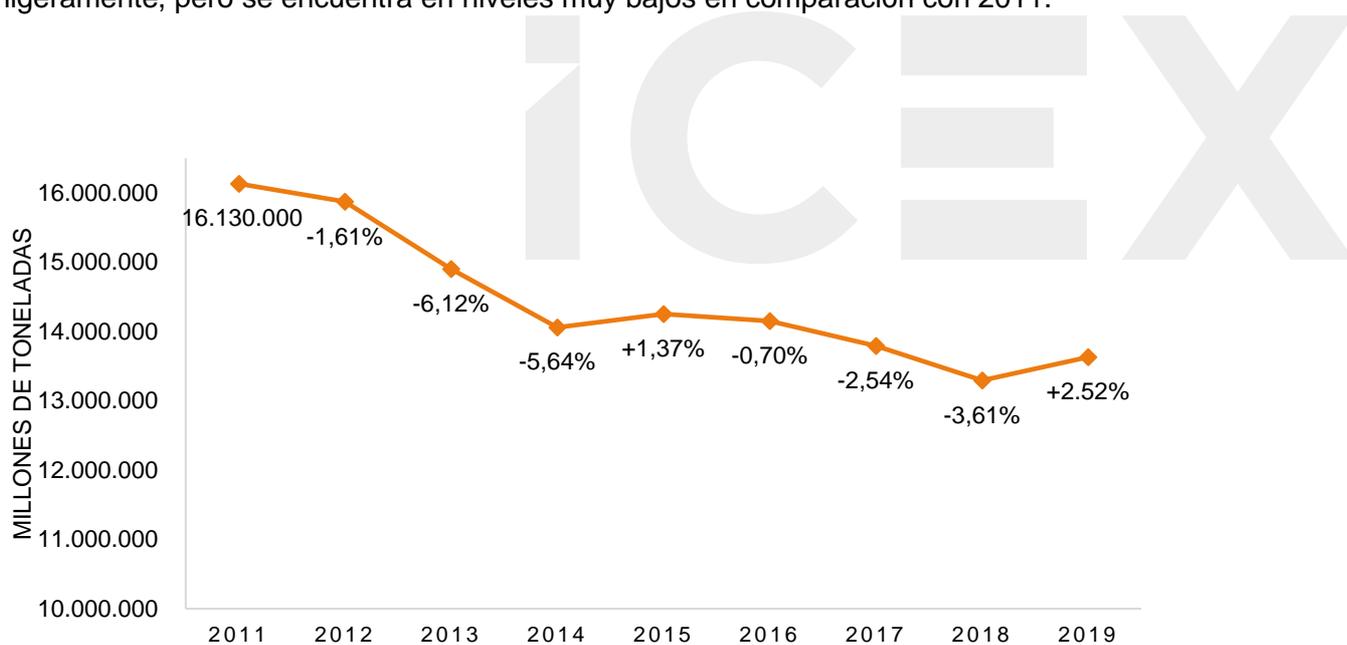
Para potenciar y modernizar la industria local, tanto el gobierno como la Federación de Materiales de Construcción y las diferentes asociaciones sectoriales están trabajando conjuntamente en la elaboración de planes sectoriales concretos con el objetivo de que el producto local gane protagonismo en detrimento del importado. Únicamente los sectores del cemento y del yeso son exportadores.

	EXPORTACIONES 2014-2018	IMPORTACIONES 2014 - 2018
<i>Acero</i>	56.922.637 USD	2.137.994.716 USD
<i>Cemento</i>	306.196.574 USD	110.616.299 USD
<i>Cerámica</i>	238.229.610 USD	974.339.571 USD
<i>Hormigón y derivados</i>	43.597.092 USD	82.153.757 USD
<i>Ladrillo</i>	2.152.645 USD	74.663.692 USD
<i>Madera</i>	91.260.586 USD	2.340.085.517 USD
<i>Mármol</i>	62.217.692 USD	191.447.662 USD
<i>Revestimientos</i>	63.274.456 USD	700.886.456 USD
<i>Tubos y tuberías</i>	154.434.385 USD	1.181.872.526 USD
<i>Yeso</i>	66.299.965 USD	26.294.547 USD

En todos los subsectores se pueden apreciar importantes deficiencias. Por ejemplo, en el sector del mármol y del granito la falta de una legislación clara hace que la extracción de estos minerales no sea atractiva y no se acometan inversiones. Existe la materia prima pero no la capacidad de extraerla de forma rentable. En la industria de los ladrillos y de los tubos la presencia del sector informal ronda el 30%, lo que lastra la competitividad del sector. Las industrias exportadoras, la del cemento y yeso, se caracterizan por contar con unos cuantos operadores bien organizados y especializados.

El peso que tiene el sector de los materiales de construcción sobre el PIB es del 6,6% y alcanza una cifra de negocios conjunta de 45 mil millones de Dirhams. En cuanto a los puestos de trabajo que genera, según cifras de la Federación Marroquí de Materiales de Construcción, el sector emplea a 200.000 personas entre puestos directos e indirectos.

El consumo anual de cemento es un indicador que se utiliza para medir la salud del sector. En el caso marroquí el consumo tiene una tendencia decreciente desde el 2011. En el 2019 repuntó ligeramente, pero se encuentra en niveles muy bajos en comparación con 2011.



Gráfica 1: Producción anual de cemento 2011-2019. Fuente: MHPV. Elaboración propia

El sector inmobiliario, del cual depende en gran medida la industria de materiales de construcción, lleva en crisis unos años. 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.



A diferencia del sector inmobiliario, el sector de infraestructuras y obras públicas no está en crisis. Desde el gobierno se están impulsando grandes planes de modernización de infraestructuras y obras públicas como la construcción de nuevas terminales portuarias, extensión de la red de carreteras y proyectos de ampliación de los aeropuertos. 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 y el Plan Maroc Numeric 2020, y las estrategias energética y turística que se detallan en el capítulo 4 del presente estudio.

Marruecos se presenta como una oportunidad para las empresas españolas. La cercanía geográfica y la experiencia acumulada por empresas que llevan años instaladas es una ventaja para todas aquellas nuevas empresas que quieran empezar a operar en Marruecos. A pesar de ello, el mercado marroquí 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.



## 2. Definición del sector

Existen múltiples aproximaciones a la hora de tratar de definir el sector de los materiales de construcción. Se pueden definir según su función en la obra, resistentes, aglomerantes y/o auxiliares, según para qué se utilicen, *gros-oeuvre*, cimientos y estructuras, y *second-oeuvre*, instalaciones del edificio y acabados y también se pueden definir según su origen, este puede ser metálico, orgánico, pétreo, etc. Como vemos, el sector de los materiales de construcción es muy amplio, abarca muchos productos de origen muy distinto y engloba infinidad de tipos de materiales.

Para limitar este sector tan amplio, en este Estudio vamos a llevar a cabo un análisis en función del código arancelario de cada material de construcción y según el tipo de material que sean. Esto nos va a permitir analizar aquellos que son más relevantes en términos de intercambios comerciales entre España y Marruecos y también identificar aquellos que presentan oportunidades relevantes.

### 2.1 Clasificación arancelaria

Para llegar a la lista que se muestra a continuación, se han analizado más de 15 tipos de materiales de construcción y se han seleccionado los 10 más representativos. Esta representatividad se ha medido en función del valor total de las importaciones totales en el mercado marroquí para los últimos 5 años. De esta forma, analizaremos los 10 materiales de construcción con un mayor valor comercial.

#### ACERO

<b>72071190</b>	Forjados (Hierro y acero sin alear) – Forjados
<b>7213</b>	Alambrón de hierro o acero sin alear
<b>7214</b>	Barras de hierro y acero sin alear; simplemente forjadas, laminadas o extrudidas, en caliente, así como las sometidas a torsión después del laminado



## CEMENTO

<b>252310</b>	Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o Clinker), incluso coloreados – Cementos sin pulverizar o Clinker
<b>252321</b>	Cementos hidráulicos (comprendidos los cementos sin pulverizar o Clinker), incluso coloreados – Cemento Pórtland
<b>681000</b>	Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial incluso armadas

## CERÁMICA

<b>6904</b>	Ladrillos de construcción, bovedillas, cubrevigas y artículos similares de cerámica
<b>6905</b>	Tejas y elementos de chimenea, conductos de humo, ornamentos arquitectónicos y demás artículos cerámicos de construcción
<b>6906</b>	Tubos, canalones y accesorios de tubería, de cerámica
<b>6907</b>	Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, incluso con soporte; piezas de acabado, de cerámica
<b>6908</b>	Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, incluso con soporte; piezas de acabado, de cerámica
<b>6910</b>	Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios.

## GRANITO

<b>2516</b>	Granito, pórfido, basalto, arenisca y demás piedras calizas de talla o de construcción, incluso devastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas rectangulares
<b>680293</b>	Piedras de talla o construcción trabajadas y sus manufacturas

- 
- Granito.
- 

## HORMIGÓN Y DERIVADOS

---

**382450** Preparaciones aglutinantes para moldes o núcleos de fundición

- Hormigón dispuesto para moldeado o colada

---

**441840** Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("singles" y "shakes"), de madera

- Encofrados para hormigón

---

**6810** Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial incluso armadas

---

## LADRILLOS

---

**681011** Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial, incluso armadas

- Bloques y ladrillos para la construcción

---

**681591**

---

**6901** Ladrillos, placas, baldosas y demás piezas cerámicas de harinas silíceas fósiles (por ejemplo: kieselguhr, tripolita, diatomita) o de tierras silíceas análogas

---

**6902** Ladrillos, placas, baldosas y demás piezas análogas de construcción, refractarios (excepto los de harinas silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas)

---

**690410** Ladrillos de construcción, bovedillas, cubre vigas y artículos similares, de cerámica

- Ladrillos de construcción

---

## MADERA

---

**4401** Leña; madera en plaquitas o partículas; aserrín, desperdicios y desechos, de madera, incluso aglomerados en leños, briquetas, "pellets" o formas similares

---



4403	Madera en bruto, incluso descortezada, desalburada o escuadrada
4406	Traviesas (durmientes) de madera para vías férreas o similares
4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos, de espesor superior a 6mm
4408	Hojas para chapado, para contrachapado o para maderas estratificadas similares y demás maderas aserradas longitudinalmente, cortadas o desenrolladas, incluso cepilladas, lijadas, unidas longitudinalmente o por los extremos, de espesor inferior o igual a 6mm
4409	Madera (incluidas las tablillas y frisos para parkés, sin ensamblar) perfilada longitudinalmente (con lengüetas, ranuras, rebajes, acanalados, biselados, con juntas en V, moldurados, redondeados o similares) en una o varias caras, cantos o extremos, incluso cepillada, lijada o unida por los extremos
4410	Tableros de partículas, tableros llamados "oriented strand board" (OSB) y tableros similares (por ejemplo: los llamados "waferboard"), de madera, u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos
4411	Tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, incluso aglomeradas con resinas o demás aglutinantes orgánicos
4412	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar
4418	Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas ("singles" y "shakes"), de madera

## MÁRMOL

2515	Mármol, travertinos, ecaussines y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2,5, y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares
680291	Piedras de talla o construcción trabajadas y sus manufacturas – Mármol, travertinos y alabastro

## REVESTIMIENTOS

<b>3918</b>	Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en rollos o losetas
	Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer:
<b>441691</b>	– Revestimiento para suelos y alfombras
<b>4418</b>	Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas (“singles” y “shakes”), de madera
<b>5904</b>	Linóleo, incluso cortado; revestimientos para el suelo formados por un recubrimiento o revestimiento aplicado sobre un soporte textil, incluso cortados
<b>6907</b>	Placas y baldosas, de cerámica, sin barnizar ni esmaltar, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, incluso con soporte; piezas de acabado, de cerámica

## TUBOS Y TUBERÍAS

<b>3917</b>	Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (racores)), de plástico
<b>6906</b>	Tubos, canalones y accesorios de tubería, de cerámica
<b>7303</b>	Tubos y perfiles huecos, de fundición
<b>7304</b>	Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura)
<b>7306</b>	Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados. remachados. grapados o con los bordes simplemente aproximados). de hierro o acero

## YESO

<b>2520</b>	Yeso natural; anhidrita; yeso fraguable (consistente en yeso natural calcinado o en sulfato de calcio), incluso coloreado o con pequeñas cantidades de aceleradores o retardadores
<b>6809</b>	Manufacturas de yeso fraguable o de preparaciones a base de yeso fraguable

## 3. Oferta – Análisis de competidores

### 3.1. Tamaño de mercado

A continuación, se exponen una serie de cifras facilitadas por el Ministerio de Industria (MICINET) que nos ayudan a hacernos una idea del sector de materiales de construcción y su impacto en la economía:

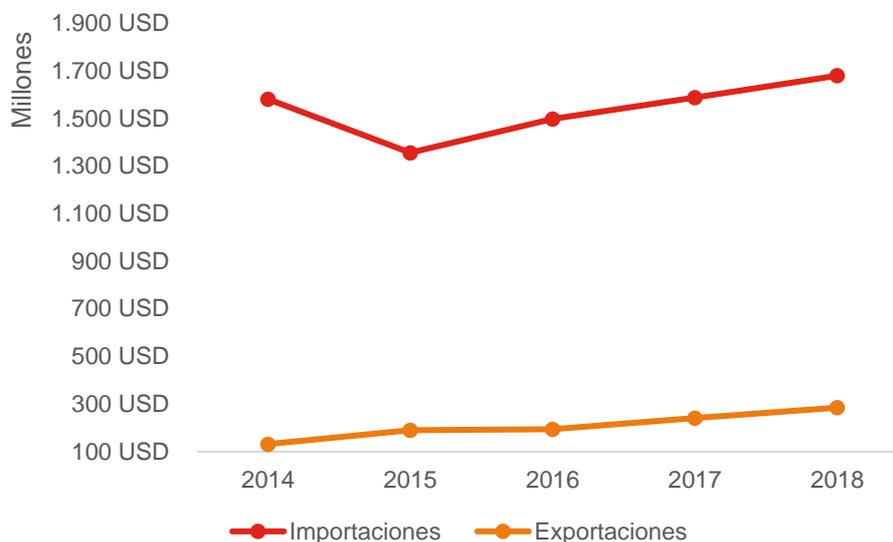
- Número de empresas en el sector: 700
- Número de empleos creados: 200.000 directos e indirectos
- Cifra de negocio del sector: 45 mil millones de Dirhams
- Valor añadido del sector: 14 mil millones de Dirhams
- Contribución del sector al PIB: 6,6%

El valor agregado del sector construcción ha sufrido un estancamiento durante varios años consecutivos, con leves crecimientos motivados solamente por las inversiones públicas en infraestructuras. Hay que tener en cuenta que el 80% de la demanda de infraestructuras y construcción proviene del sector público y que cuando este se resiente el impacto es muy grande sobre todo el sector.

Como veremos más en profundidad, es un sector muy atomizado con pocas empresas grandes y muchas pequeñas que trabajan de forma más tradicional. Debido a ello, el 22% de las empresas de materiales de construcción aglutinan el 80% de la facturación, tratándose de un sector relativamente concentrado. Según la Federación Nacional de Promotores Inmobiliarios (FNPI), aproximadamente, el 65% de estas empresas se sitúan en el eje Casablanca – Kenitra.

#### 3.1.1. Balanza comercial del sector

El saldo de la balanza comercial es deficitario. Como veremos a lo largo de este punto y del siguiente, el sector de materiales de construcción apenas tiene capacidad exportadora. Para conocer la balanza comercial del sector se ha sumado la balanza comercial de cada industria.



Gráfica 2: Evolución balanza comercial del sector. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

Se importan principalmente materiales de manufactura europea por sus altos estándares de calidad o fabricación asiática por sus precios competitivos respecto a la producción local. Las únicas industrias cuya balanza comercial es positiva son la del cemento y la del yeso. En el siguiente punto se analiza la balanza comercial de cada industria.

### 3.1.2. Segmentación del mercado

El mercado marroquí produce todo tipo de materiales de construcción, si bien hay un claro dominante: el cemento. La industria de este material representa un 44% de la cifra de negocios del sector y un 50% de su valor añadido, según la FMC.

El sector, como veremos más adelante, está bien diferenciado entre unas pocas empresas bien organizadas, con gran capacidad de inversión y otras organizadas de manera informal y que aún conservan métodos tradicionales. Esta situación explica la **gran heterogeneidad de la calidad y precio de los productos**. Normalmente, los productos de mayor valor añadido suelen ser importados mientras que los productos más comunes provienen de la producción local.

### 3.1.3. Situación del mercado

El mercado marroquí de materiales de construcción se caracteriza principalmente por su poca competitividad. La gran mayoría de la producción local tiene como destino el mercado nacional, únicamente en ciertos materiales, como el yeso o el cemento, hay una verdadera capacidad exportadora. Que la demanda esté concentrada casi en su totalidad en el mercado nacional hace que se dependa totalmente de la evolución económica del país. Esta dependencia hace que el sector sea aún más cíclico de lo que por naturaleza ya es. La buena marcha del sector depende de

la ejecución de grandes proyectos de infraestructuras y de la promoción inmobiliaria tanto pública como privada. No es capaz de aprovechar las oportunidades que surgen en otros países debido a la ya comentada baja competitividad de los materiales respecto a los materiales de otros países como los españoles o los italianos.

A continuación, se enumeran una serie de características propias del sector en Marruecos.

- **Sector muy atomizado**, hay un gran número de empresas, de tamaño y características muy variadas, aunque predominan las empresas pequeñas sin apenas estructura. Las empresas grandes, bien estructuradas y organizadas son pocas y se encuentran en subsectores específicos como el cemento.
- **Alto coste energético**. El déficit energético que sufre Marruecos hace que el coste de la energía se dispare mermando la rentabilidad de los productores y, en muchos casos, les impide exportar ya que no son competitivos en precio. Por poner un ejemplo, en el sector de la cerámica el coste energético representa un 30% del coste total mientras que en Egipto no llega al 10%.
- **Costes de materiales crecientes**. Desde el año 2000 el coste por metro cuadrado de un edificio de viviendas no ha hecho más que subir. Entonces el coste oscilaba los 900 DH y actualmente este se ha disparado hasta los 2000 DH/ m<sup>2</sup>. Esta subida se explica, principalmente, por la carga impositiva y las tasas que sufren los materiales que los promotores y actores urgen a que se disminuyan. Según un estudio llevado a cabo por la Federación de Materiales de Construcción (FMC) los sobrecostes en los que se incurren por estas tasas alcanzan los 5.000DH/unidad
- **Falta de mano de obra cualificada**. Este hecho afecta negativamente a la competitividad del sector.
- **Presencia del mercado informal**. En muchos subsectores aún está muy presente el mercado informal lo que lastra a toda la cadena. No hay forma de asegurar unos mínimos de calidad, los precios que se pagan no corresponden con la realidad y se distorsiona el funcionamiento del sector con prácticas desleales. Una de las razones de que exista el mercado informal es la alta carga impositiva que provoca que muchos productores se establezcan en el mercado informal y, de esta manera, eluden pagar impuestos. Culpa de ello tiene las tasas a las que se enfrentan gran parte de los materiales.
- **Efecto arrastre del sector BTP** cuya evolución afecta directamente a la evolución de la economía marroquí. Emplea a muchas personas y contribuye activamente al crecimiento del PIB. De ahí la total implicación por parte del gobierno que desarrolla planes de actuación. En el 2019 se concedieron subvenciones por un total de 750 MDH.

- **Carencias en la normalización.** Este es un punto importante y en el que se está trabajando para asegurar el control de calidad de los materiales. Recientemente se ha puesto en marcha un nuevo procedimiento al control de las importaciones por el que se establece que dependiendo del producto deberá venir ya certificado de origen o se deberá hacer en destino.

Estas son, a grandes rasgos, las principales características del sector de materiales de construcción. En el siguiente apartado veremos cómo se manifiestan estas características de manera específica en cada industria.

Para dar solución a estos problemas, desde la Federación de Materiales de Construcción (FMC) en colaboración con el Ministerio de Industria y Comercio y las diferentes asociaciones profesionales de las industrias del acero, hormigón, cemento, mármol y cerámica firmaron un acuerdo por el que se creaban los Ecosistemas de Materiales de Construcción 2016-2020 con los siguientes objetivos cuantitativos:

- Crear 28.000 empleos adicionales de los cuales 16.000 directos
- Generar 10 mil millones de dirhams adicionales de cifra de negocio
- Crear 3 mil millones de dirhams adicionales en valor añadido
- Realizar un impacto positivo en la balanza comercial de 4.8 mil millones de dirhams: de los cuales 3.5 en exportaciones y 1.3 de la sustitución de importaciones por producción local
- Aportar una inversión de 2.75 mil millones de dirhams al sector

En el Anexo 1: Objetivos cuantitativos de los ecosistemas, se pueden ver los objetivos cuantitativos que se han planteado para cada ecosistema.

En cuanto a objetivos más generales, de carácter más cualitativo, la creación de estos ecosistemas tiene los siguientes objetivos:

- Reducción de la factura energética de los actores
- Regulación del mercado e integración del mercado informal
- Normalización y control de la aplicación de las normas
- Industrialización de los sectores artesanales
- Mejora de la competitividad exterior

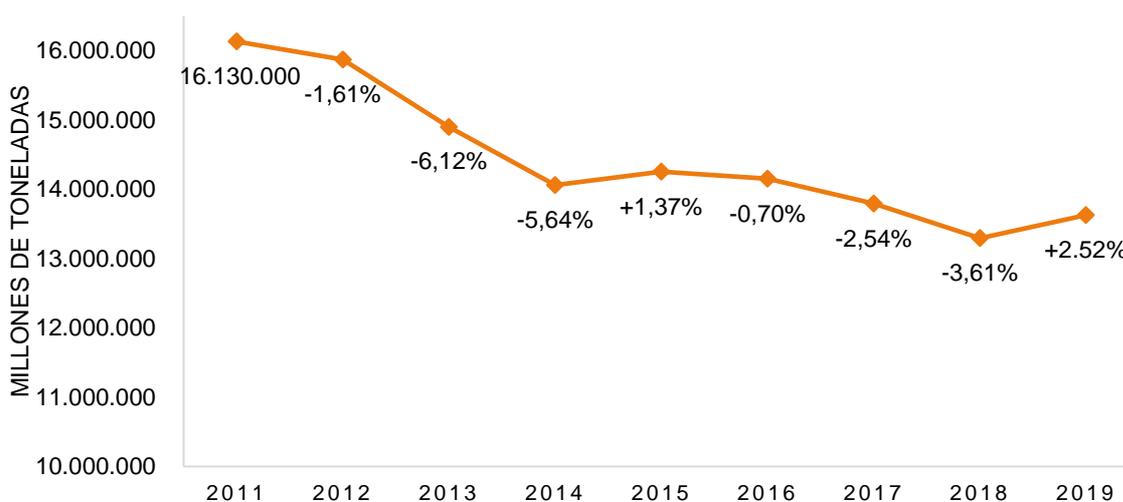
En la actualidad, hay un nuevo **Código de Construcción**, todavía en fase de aprobación que persigue equiparar las normas marroquíes con las mejores normas internacionales y dar un impulso al sector introduciendo unos mínimos cada vez más exigentes y también se están llevando a cabo avances en materia de **eficiencia energética**. Estas medidas se están tomando a nivel nacional y pretenden reducir la factura energética un 30% para el 2030. El sector de la construcción juega un papel muy importante ya que representa el 33% del consumo energético, según el Ministerio de

Ordenación Urbana (MHPV). A pesar de que se trata de un avance, la manera de implementarla ha sido un poco precipitada y se han disparado los sobrecostos ya que no han dado el tiempo suficiente a que los actores se preparen para la nueva situación de forma eficaz.

En los años 2017 y 2018 el sector acaparó el 26% de las inversiones realizadas por fondos de inversión contra el 8% que acaparó en el periodo 2011-2016 y el 22% del periodo 2006-2011 según la Asociación Marroquí de Inversiones de Capital (AMIC). Estas inversiones se concentran en dos regiones, Casablanca-Settat y Rabat-Salé-Kenitra.

Es un sector dinámico en el que continuamente se están produciendo ajustes en la oferta. En el 2016 Saint-Gobain y Lafarge crearon una *Joint Venture* para unir sus unidades de producción de yeso, ese mismo año nació Lafarge Holcim Maroc de la fusión de Lafarge Ciment con Holcim Maroc creando el mayor grupo nacional de materiales de construcción.

Para tener una primera idea acerca de la situación del sector de materiales de construcción es conveniente fijarse en indicadores cuantitativos. A pesar de que no reflejan la realidad a la perfección, suelen servir para hacernos una idea general de la marcha del sector. Uno de los más utilizados para evaluar la situación del sector de los materiales de construcción es el consumo de cemento. En el siguiente gráfico (**¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**), vemos el consumo de cemento anual en Marruecos, que no ha hecho más que decrecer. En el 2019, a pesar de haberse consumido un 2,52% más que en 2018, el consumo supone un 15% menos que en el 2011, cuando alcanzó los 16 millones de toneladas.



Gráfica 3: Producción de cemento 2011-2019. Fuente: Ministerio de Urbanismo. Elaboración Propia

A pesar de esta tímida recuperación, los operadores no están del todo confiados en que se traduzca en un repunte del sector. Todavía queda lejos las cifras de consumo por habitante de 2009, 456,8kg/habitante por los 377,3kg/habitante en 2018.

Recientemente, como consecuencia de la pandemia de la COVID-19, la actividad se ha visto fuertemente afectada y la gran mayoría de fábricas han tenido que parar su actividad. Para paliar los efectos de esta crisis desde la FMC han propuesto una serie de medidas entre las que destacan las medidas proteccionistas en favor de las importaciones. Se ha hecho un llamamiento desde diferentes asociaciones, FMC, AIE, para que se de preferencia al producto nacional frente a las importaciones y así paliar el efecto que pueda tener el parón económico. No dejan de ser propuestas que no se han llevado a cabo y que difícilmente se aplicarán.

David Toledano, presidente de la FMC, estima que el parón económico sobre el sector de materiales de construcción está en torno al 70-80%. Depende de cada sector, en la industria del mármol el parón es total, en la del acero del 80% y en la del cemento en torno al 40-50%. En la del cemento se está echando mano de stock para suministrar el mercado local y la única fábrica en marcha es la que produce cemento tipo *clinker* para la exportación. Desde la federación de materiales de construcción ven necesario aumentar la apuesta por la producción local.

### 3.2. Producción local e importaciones

Como veremos más detalladamente a continuación, el tejido industrial de cada subsector está, en la casi totalidad de los casos, dominado por unas pocas empresas bien organizadas y un sinnúmero de pequeñas empresas, en algunos subsectores más y en otros menos, que llevan a cabo su actividad de manera artesanal y de manera informal. En todas las industrias hay un denominador común: el coste de la energía. Este factor, unido a factores legales y organizativos, lastran a los sectores haciéndolos poco competitivos.

Excepto en el caso del cemento, todas las industrias analizadas dependen de las importaciones. Apenas hay capacidad exportadora y las importaciones que se llevan a cabo suelen ser las de mayor valor añadido. A pesar de que pocas industrias exporten, hay una sobrecapacidad instalada en muchas de ellas. Nos encontramos, por ejemplo, con que la capacidad instalada de mármol mucho mayor que la demanda local, pero debido a la situación del sector, tienen que importar grandes cantidades y no son capaces de exportar.

A continuación, vemos la capacidad de cada industria y la cifra de negocios.

Industria	Producción	Cifra de negocios
<b>Cemento</b>	14,2 millones de toneladas	15.000 millones de dirhams
<b>Acero</b>	2,9 millones de toneladas	20.000 millones de dirhams
<b>Hormigón prefabricado</b>	3,93 millones de m <sup>2</sup>	4.720 millones de dirhams
<b>Hormigón</b>	6 millones de m <sup>3</sup>	4.000 millones de dirhams
<b>Áridos</b>	28,5 millones de m <sup>3</sup>	3740 millones de dirhams
<b>Azulejos</b>	100 millones de m <sup>2</sup>	3.500 millones de dirhams
<b>Ladrillo rojo</b>	9.000 millones de toneladas	1.700 millones de dirhams
<b>Sanitarios de cerámica</b>	5 millones de piezas	1000 millones de dirhams
<b>Yeso</b>	650.000 toneladas	500 millones de dirhams

Tabla 1: Capacidad de las industrias de Materiales de Construcción

### 3.2.1. Acero

Actualmente, la capacidad de producción local de acero se sitúa en los 4,6 millones de toneladas para el laminado y en 2,6 millones de toneladas de acero, de sobra para cubrir las necesidades de Marruecos, que son algo menores que las de otros países en desarrollo, según la Asociación Siderúrgica de Marruecos (ASM). La industria siderúrgica emplea a cerca de 20.000 personas y tiene una cifra global de negocios cercana a los 12 mil millones de DH. En la Tabla 2 podemos ver las principales empresas que operan en Marruecos.

Sociedad	Grupo	Nacionalidad	Capacidad de prod. (2019)	Localización
<b>Sonasid</b>	Arcelor Mittal	Luxemburgués	1,1 M T/año	Tit Mellil, Nador
<b>Maghreb Steel</b>	-	Marroquí	1 M T/año	Tit Mellil
<b>Univers Acier</b>	Longofer y Demirsan	Turco- marroquí	800.000 T/año	Til Mellil, Sidi Hejjaj
<b>Riva Industrie</b>		Marroquí	200.000 T/año	Ain Harrouda
<b>SomaSteel</b>		Marroquí	360.000 T/año	Casablanca

Tabla 2: Principales empresas de acero

Hay 9 zonas de producción de entre las cuales destaca la concentración que existe en la zona centro del país (Anexo 2: Localización de la producción de acero). Según las cifras facilitadas por la ASM, el sector emplea a 5.000 personas de forma directa y a otras 12.000 de manera indirecta. El acero se utiliza en muchos sectores, automóvil, aeronáutico, o energías renovables, sin embargo, la mayoría de lo que se produce e importa tiene como destino el sector de la construcción.

Industria pesada muy intensiva en capital y de mucho consumo energético, las empresas locales no trabajan con márgenes muy altos. Además de soportar sobrecostes por el precio de la energía, los costes logísticos son también más elevados que el de los países vecinos y rondan los 50-150DH por tonelada.



En este sentido, se ha llevado a cabo un programa de inversiones a nivel nacional para mejorar la competitividad y elevar los márgenes, así como medidas de protección del mercado nacional. El sector del acero es uno de los más proteccionistas del mundo, de ahí que en los últimos años tanto EE. UU. como Europa hayan impuesto tasas de hasta el 25% a las importaciones para salvaguardar sus industrias nacionales.

Pero el problema de la industria de acero no está en estas medidas proteccionistas que imponen terceros países, el problema está en el consumo y en la producción de acero. El sector arrastra una serie de problemas estructurales:

- Mercado nacional demasiado pequeño para la capacidad instalada. Sobrecapacidad
- Las empresas están altamente endeudadas, caso de Maghreb Steel
- Marruecos no produce hierro, lo que le hace muy dependiente de la disponibilidad y la fluctuación de precios a nivel internacional.

La FIMME (Federación de Industrias Metalúrgicas, Mecánicas y Electromecánicas) ha sufrido una bajada del 57% en la inversión desde 2010. Según la Federación esto se debe a las medidas proteccionistas que se han puesto para proteger a Maghreb Steel. Estas medidas han hecho que la materia prima sea más cara por lo que el precio final ha aumentado lo que ha provocado que los actores públicos nacionales como la MASEN, la ANP o la ONEE se decanten por la importación de productos más baratos.

En la

Socio	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL	%
Portugal	158.691.112 USD	162.439.386 USD	137.363.635 USD	187.175.083 USD	131.193.472 USD	776.862.688 USD	35,53%
Turquía	189.036.113 USD	89.314.759 USD	87.474.011 USD	77.744.481 USD	119.472.288 USD	563.041.652 USD	25,75%
<b>España</b>	<b>32.743.872 USD</b>	<b>29.669.045 USD</b>	<b>8.666.213 USD</b>	<b>69.947.809 USD</b>	<b>61.294.288 USD</b>	<b>202.321.227 USD</b>	<b>9,25%</b>
Rusia	178.994 USD	30.623.877 USD	130.909.252 USD	1.339 USD	12.678 USD	161.726.140 USD	7,40%
Francia	43.099.573 USD	36.816.998 USD	14.759.172 USD	17.713.399 USD	5.589.875 USD	117.979.017 USD	5,40%
Egipto	28.978.471 USD	12.376.103 USD	4.089.500 USD	1.287.813 USD	5.082.519 USD	51.814.406 USD	2,37%
Alemania	15.667.887 USD	38.427 USD	4.682.567 USD	14.406.986 USD	14.406.986 USD	49.202.853 USD	2,25%
China	2.432 USD	20.542.069 USD	18.765.767 USD	93.201 USD	265.897 USD	39.669.366 USD	1,81%
Ucrania	- USD	8.580.293 USD	23.667.911 USD	- USD	- USD	32.248.204 USD	1,47%
Reino Unido	15.180 USD	- USD	- USD	8.704.593 USD	17.076.447 USD	25.796.220 USD	1,18%
Mundo	505.632.357 USD	424.000.207 USD	471.370.020 USD	416.938.565 USD	368.496.066 USD	2.186.437.215 USD	

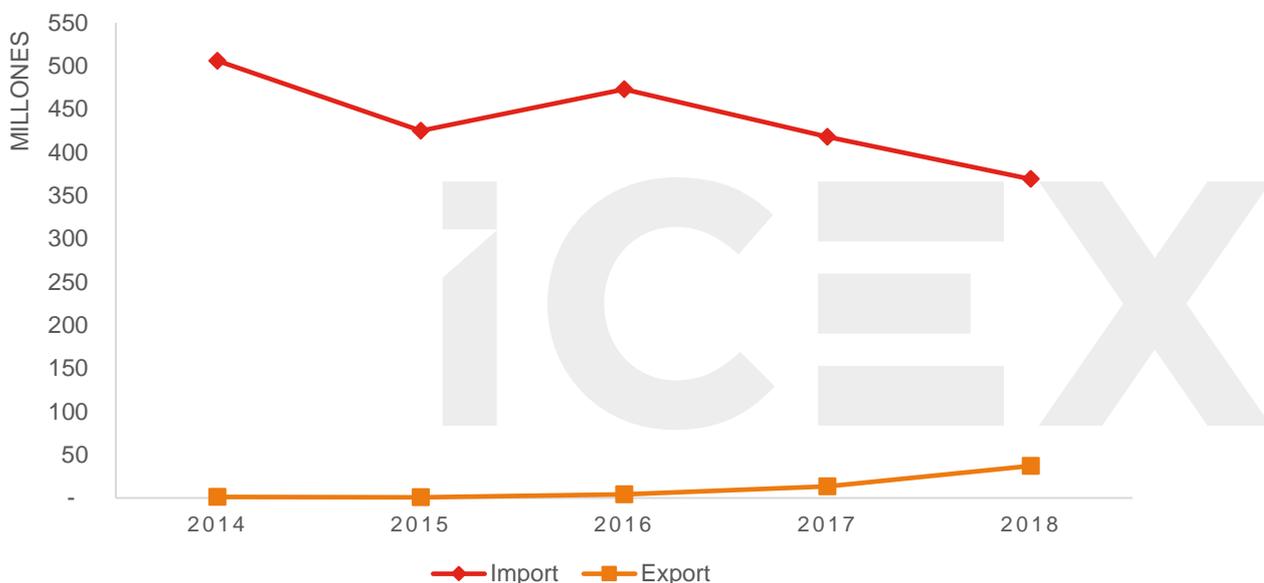
Tabla 3 se observa como Portugal es el primer socio comercial de Marruecos seguido de Turquía. España es el 3 socio y tiene una cuota de mercado del 9,25%. Es interesante observar como el total acumulado de las partidas analizadas ha ido descendiendo desde 2014 hasta el 2018.

Socio	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL	%
Portugal	158.691.112 USD	162.439.386 USD	137.363.635 USD	187.175.083 USD	131.193.472 USD	776.862.688 USD	35,53%
Turquía	189.036.113 USD	89.314.759 USD	87.474.011 USD	77.744.481 USD	119.472.288 USD	563.041.652 USD	25,75%
<b>España</b>	<b>32.743.872 USD</b>	<b>29.669.045 USD</b>	<b>8.666.213 USD</b>	<b>69.947.809 USD</b>	<b>61.294.288 USD</b>	<b>202.321.227 USD</b>	<b>9,25%</b>
Rusia	178.994 USD	30.623.877 USD	130.909.252 USD	1.339 USD	12.678 USD	161.726.140 USD	7,40%
Francia	43.099.573 USD	36.816.998 USD	14.759.172 USD	17.713.399 USD	5.589.875 USD	117.979.017 USD	5,40%
Egipto	28.978.471 USD	12.376.103 USD	4.089.500 USD	1.287.813 USD	5.082.519 USD	51.814.406 USD	2,37%

<b>Alemania</b>	15.667.887 USD	38.427 USD	4.682.567 USD	14.406.986 USD	14.406.986 USD	<b>49.202.853 USD</b>	<b>2,25%</b>
<b>China</b>	2.432 USD	20.542.069 USD	18.765.767 USD	93.201 USD	265.897 USD	<b>39.669.366 USD</b>	<b>1,81%</b>
<b>Ucrania</b>	- USD	8.580.293 USD	23.667.911 USD	- USD	- USD	<b>32.248.204 USD</b>	<b>1,47%</b>
<b>Reino Unido</b>	15.180 USD	- USD	- USD	8.704.593 USD	17.076.447 USD	<b>25.796.220 USD</b>	<b>1,18%</b>
<b>Mundo</b>	505.632.357 USD	424.000.207 USD	471.370.020 USD	416.938.565 USD	368.496.066 USD	<b>2.186.437.215 USD</b>	

Tabla 3: Importaciones de Acero por países 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia.

A continuación, se puede ver la evolución de las importaciones y exportaciones de acero para el periodo 2014-2018. A pesar de que haya una sobrecapacidad instalada, Marruecos tiene que importar acero y no es capaz de exportar. Aún con tendencias opuestas, la diferencia entre ambos es todavía enorme.



Gráfica 4: Evolución Importaciones - Exportaciones de acero 2014-2018. Fuente: ASM. Elaboración propia.

### 3.2.2. Cemento

El sector del cemento es un sector fundamental en Marruecos. A diferencia de muchos otros, está muy bien estructurado y hay una apuesta firme por su desarrollo. La industria del cemento marroquí goza de una sobrecapacidad instalada y, como hemos constatado en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** su consumo está muy por debajo de las cifras de 2011 y aún más de los máximos de 2009.

Según la Asociación Profesional de Cementeros, el sector cementero está dominado por 4 empresas que explotan un total de 12 fábricas de producción y 5 estaciones de molienda lo que les permite producir cerca de 21 millones de toneladas de cemento al año, bastante por encima de los 14 millones que se estima que se consumen en Marruecos anualmente.

Sociedad	Grupo	Nacionalidad	Capacidad producción	Cuota de mercado	Localización
Lafarge-Holcim Maroc	Lafarge-Holcim	Francosuiza	11,1 MT/año	55%	Bouskoura, Meknes, Tetuán, Tánger, Oujda, Fez, Settat, Nador
Ciment du Maroc	Heidelberg Cement	Alemana	5 MT/año	24%	Ait Baha, Marrakech, Safi, El Aaiún
Ciment de l'Atlas	Addoha	Marroquí	3,2 MT/año	15%	Beni Mellal, Ben Ahmed
Asment Temara	Votorantim	Brasileña	1,2 MT/año	6%	Témara

Tabla 4: Principales empresas Cemento. Fuente: APC. Elaboración propia

La construcción de edificios, más concretamente la construcción de viviendas, representa el 75-80% del consumo nacional de cemento. Por lo que, el repunte observado en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** se corresponde con un aumento de la actividad en las viviendas. Este repunte va en línea con el aumento observado en los créditos destinados a la adquisición de viviendas, desde Bank Al-Maghrib cifran este aumento en un 5,5% respecto al año anterior. También influye en el repunte la puesta en marcha de grandes obras de infraestructuras.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>9.473.665 USD</b>	<b>7.579.824 USD</b>	<b>8.221.220 USD</b>	<b>7.331.613 USD</b>	<b>9.170.654 USD</b>	<b>41.776.976 USD</b>	<b>37,77%</b>
Turquía	4.228.886 USD	3.851.514 USD	3.666.037 USD	4.349.134 USD	6.427.990 USD	22.523.561 USD	20,36%
Portugal	2.559.086 USD	3.091.124 USD	2.911.152 USD	4.537.127 USD	2.690.996 USD	15.789.485 USD	14,27%
Francia	1.875.576 USD	294 USD	6.204.969 USD	3.656.239 USD	704.825 USD	12.441.903 USD	11,25%
Italia	302.315 USD	228.087 USD	364 USD	614.457 USD	2.153.454 USD	3.298.677 USD	2,98%
Rep. Checa	348.489 USD	- USD	887.683 USD	874.113 USD	324.079 USD	2.434.364 USD	2,20%
China	411.996 USD	220.574 USD	362.203 USD	574.342 USD	- USD	1.569.115 USD	1,42%
Bélgica	21.716 USD	779 USD	25.868 USD	970.009 USD	367.124 USD	1.385.496 USD	1,25%
Túnez	- USD	3.738 USD	58.423 USD	636.821 USD	257.742 USD	956.724 USD	0,86%
EEUU	80.942 USD	46.028 USD	432.484 USD	- USD	41.197 USD	600.651 USD	0,54%
<b>Mundo</b>	<b>19.475.521 USD</b>	<b>17.029.431 USD</b>	<b>23.772.423 USD</b>	<b>24.004.258 USD</b>	<b>26.334.666 USD</b>	<b>110.616.299 USD</b>	

Tabla 5: Importaciones de Cemento por país 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

Las importaciones mundiales de cemento han ido aumentando su valor año a año, en torno a un 30% desde el año 2014 al 2018. En la ilustración 1 vemos como España se mantiene como primer socio comercial y acapara cerca del 40% de la cuota de mercado si bien es cierto que las importaciones de origen español se mantienen en los mismos niveles que en 2014. Por el contrario, se observa cómo han ido ganando terreno las importaciones de origen turco e italiano.

### Origen de las importaciones de Cemento 2014-2018

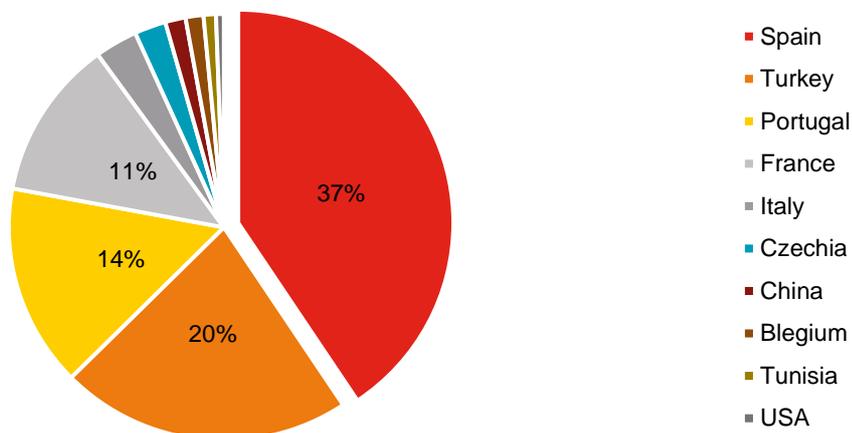
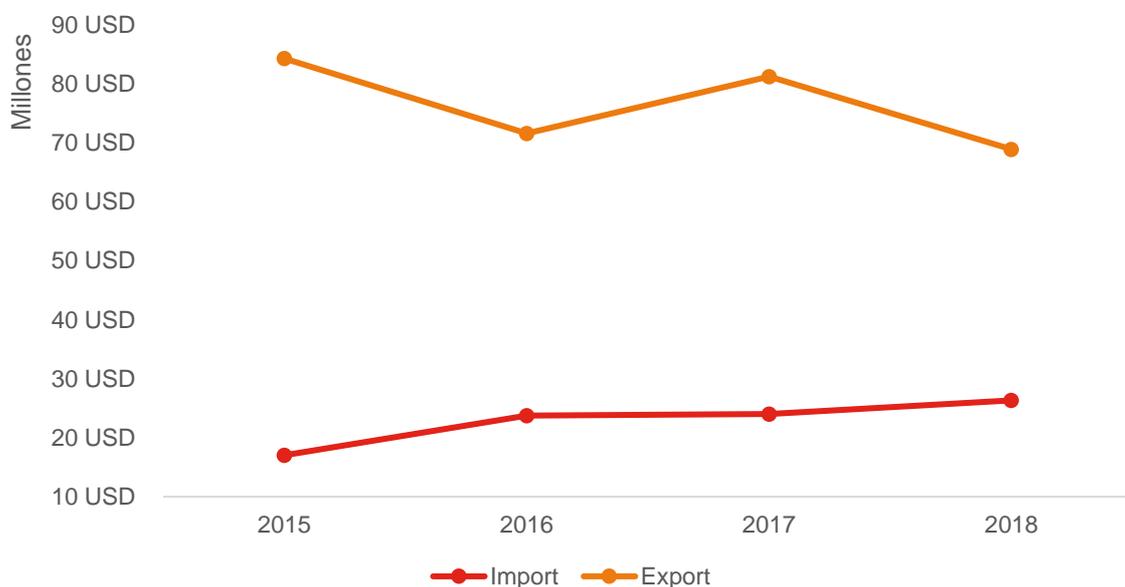


Ilustración 1: Origen de las importaciones de Cemento 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

De las partidas analizadas, la que representa un mayor componente dentro del agregado en las importaciones es la “252321: *Cemento Portland*”, un 57%. Esta diferencia va poco a poco reduciéndose en favor de la partida “6810: *Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial incluso armadas*” que ya acumula un 40% de las importaciones totales.

En el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** se observa la capacidad exportadora que tiene esta industria, de los pocos cuyas exportaciones son mayores que las importaciones. Sin embargo, también se aprecia como tiene tendencias contrarias, las importaciones han ido poco a poco aumentando y las exportaciones poco a poco disminuyendo, aunque todavía la diferencia es grande entre una y otra.



Gráfica 5 Evolución Importaciones - Exportaciones de cemento 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

En cuanto a la evolución de los precios, el cemento ha sufrido un aumento del 75% desde el año 2000 hasta el 2019. El saco de cemento más utilizado, el CPJ45, de 50kg, se comercializa por 75DH, mientras que hace 5 años el precio era de 60DH y en el año 2000 estaba en torno a 43DH. Gran parte de la subida se debe a la tasa especial al cemento, que ha pasado de 50DH/t en 2002 a los 150DH/t de la actualidad, a la gran cantidad de intermediarios que existen y al precio de la energía.

### 3.2.3. Cerámica

El sector de la cerámica se puede dividir en tres grandes grupos: las baldosas, los artículos sanitarios y artículos de loza para uso doméstico. Las dos primeras categorías son las más representativas. La capacidad de producción instalada ronda los 100 millones de metros cuadrados anuales. Es un sector cuya evolución depende enormemente de la evolución del sector de la construcción. La principal asociación sectorial es la Asociación Profesional de Industrias Cerámicas en Marruecos (APIC). A continuación, se detalla las principales empresas tanto de baldosas como de artículos sanitarios:

#### BALDOSAS

Sociedad	Nacionalidad	Capacidad de producción (2019)	Localización
<b>Super Cérame</b>	Marroquí	100.000 m <sup>2</sup> /día	Casablanca, Kenitra
<b>EuroCeramica</b>	Marroquí	20.000 m <sup>2</sup> /día	Berrechid
<b>GranCérame</b>	Marroquí	7.000 m <sup>2</sup> /día	Berrechid
<b>Facemag</b>	Marroquí	50.000 m <sup>2</sup> /día	Casablanca

<b>Gorghiz</b>	Marroquí	10.000 m <sup>2</sup> /día	Tétouan
<b>Multicerame</b>	Marroquí	30.000 m <sup>2</sup> /año	Berrechid
<b>Cristal Cérame</b>	Marroquí	14.000 m <sup>2</sup> /año	Berrechid

Tabla 6: Principales empresas de baldosas. Fuente: FMC. Elaboración propia

**ARTÍCULOS SANITARIOS**

Sociedad	Grupo	Nacionalidad	Capacidad de producción	Localización
<b>Roca</b>		Española	2.500.000 Uds./año	Settat
<b>Jacob Delafon</b>	Kohler	Americana	1.500.000 Uds./año	Tánger
<b>Orca Sanitaire</b>		Marroquí	700.000 Uds./año	Berrechid
<b>SBS Porcher</b>		Francesa	500.000 Uds./año	Kenitra

Tabla 7: Principales empresas artículos sanitarios. Fuente: FMC. Elaboración propia

Debido a la supresión progresiva de medidas arancelarias y no arancelarias, actores extranjeros se han introducido en el mercado desplazando a los productores locales. Por lo general, las importaciones son de artículos con un estándar de calidad más alto cuyo objetivo es satisfacer la demanda más exigente.

Una vez más, el principal problema al que se enfrentan los productores locales es el alto coste de la energía que hace que su producto se encarezca alrededor de un 20-30% impidiendo su exportación y limitando su mercado al nacional. Marruecos es de los pocos países que sigue utilizando el gas GPL mientras el resto de sus competidores utiliza el GNL cuyo precio es mucho más bajo. Desde la Asociación Marroquí de la Industria de la Cerámica (APIC) proponen que se apliquen medidas de preferencia nacional que eliminen el TVA y den un impulso al mercado local.

A su vez, desde la APIC está desarrollando un clúster industrial ubicado en la zona de Berrechid y que se llamará Berrechid Ceramic Valley. La intención es que en esta zona industrial se ubiquen una decena de grandes empresas del sector acompañadas de muchas más PYMES. Estima una inversión de 2 mil millones de DH y la creación de 10.500 empleos directos e indirectos. El objetivo de crear este clúster es hacer de la industria cerámica un sector más competitivo, crear sinergias y consorcios para poder exportar ya que se estima que dentro de no mucho tiempo la industria se beneficie del uso del gas natural cuyo coste es más bajo. Este plan se recoge dentro del plan de ecosistemas mencionado ya en varias ocasiones.

En cuanto a los intercambios comerciales, España es líder indiscutible en el sector de la cerámica. Tabla 8 tiene el 63% de la cuota de mercado y su rival más cercano, Italia, no llega al 10%. Las importaciones mundiales en el 2018 están ligeramente por encima a las de 2014 y la posición de España como líder no hecho más que incrementarse. Todos los países han disminuido el valor de sus exportaciones a excepción de España y Turquía.

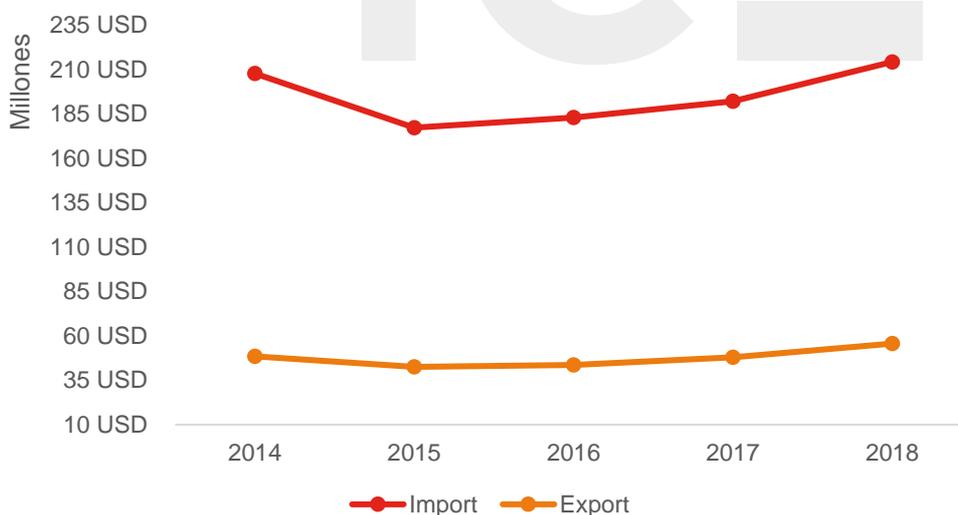
PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>110.332.457 USD</b>	<b>111.317.030 USD</b>	<b>116.628.777 USD</b>	<b>130.179.884 USD</b>	<b>145.311.141 USD</b>	<b>613.769.289 USD</b>	<b>62,99%</b>
<b>Italia</b>	23.695.788 USD	15.021.563 USD	16.974.299 USD	15.130.979 USD	18.620.852 USD	89.443.481 USD	9,18%
<b>EAU</b>	28.756.995 USD	13.481.756 USD	9.491.597 USD	8.372.922 USD	4.827.347 USD	64.930.617 USD	6,66%
<b>China</b>	12.860.786 USD	11.190.347 USD	12.152.228 USD	11.870.882 USD	10.926.679 USD	59.000.922 USD	6,06%

<b>Egipto</b>	14.289.234 USD	9.408.123 USD	7.565.920 USD	7.651.721 USD	9.692.562 USD	48.607.560 USD	4,99%
<b>Portugal</b>	7.947.301 USD	9.116.715 USD	8.680.668 USD	8.373.670 USD	7.691.570 USD	41.809.924 USD	4,29%
<b>Turquía</b>	3.415.315 USD	2.609.673 USD	4.910.161 USD	5.752.062 USD	8.750.128 USD	25.437.339 USD	2,61%
<b>Francia</b>	2.666.374 USD	1.513.408 USD	1.508.301 USD	1.428.416 USD	2.301.704 USD	9.418.203 USD	0,97%
<b>Alemania</b>	1.635.845 USD	2.004.148 USD	1.945.923 USD	749.542 USD	1.672.071 USD	8.007.529 USD	0,82%
<b>Polonia</b>	890 USD	3.408 USD	54.543 USD	110.551 USD	427.676 USD	597.068 USD	0,06%
<b>Mundo</b>	207.681.345 USD	177.257.500 USD	182.883.438 USD	192.213.361 USD	214.303.927 USD	974.339.571 USD	

Tabla 8: Importaciones de cerámica por país 2014-2018. Fuente UNComtrade. Elaboración propia

De entre las partidas analizadas, las partidas 6907 y 6908 acaparan el 89% del total de las importaciones.

Este pasado mes de enero, el empresario Youseff Belkaid, propietario de Strapex, el mayor importador de artículos de cerámica de Marruecos inauguró Ceramic City, un espacio expositivo permanente de 10.000m<sup>2</sup> en el que dar visibilidad a empresas nacionales e internacionales. En la actualidad hay una amplia variedad de empresas españolas representadas: Grupo Pamesa, Onix, Ape y Halcón Cerámicas, entre otros. El espacio muestral dará respuesta a las demandas de la construcción en términos de «precio, calidad e innovación» con la oferta reunida en sus 10.000 metros de exposición.



Gráfica 6: Evolución Importaciones - Exportaciones de cerámica 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

### 3.2.4. Granito

El granito, al igual que el mármol, es una piedra natural que se extrae de las canteras y la información a la que se ha tenido acceso no diferencia entre uno u otro material. La problemática

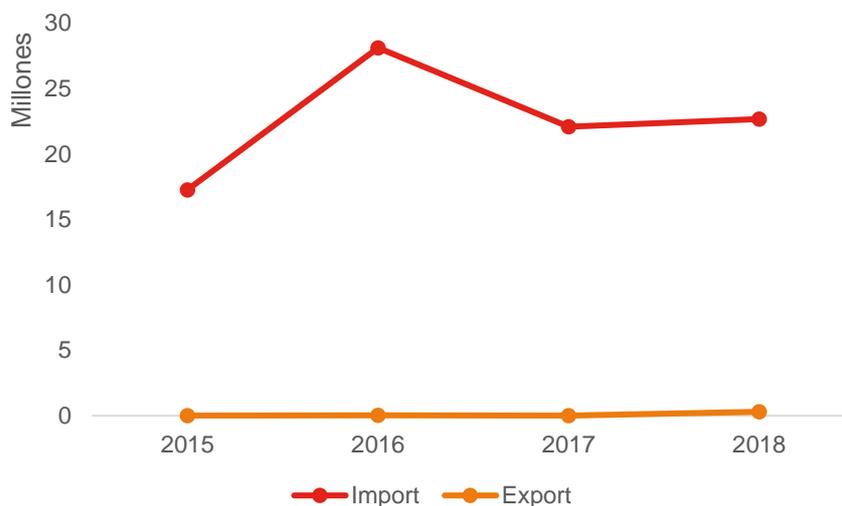
atribuida al mármol, minas infrutilizadas, problemas burocráticos, dificultad de obtener permisos, etc., son también aplicables al sector del granito.

A continuación, vemos las cifras de importaciones de granito para el periodo 2014-2018. España es líder con más de la mitad de cuota de mercado. A pesar de que el valor descendió de 2017 a 2018, este es un 20% superior al del año 2014. A nivel global, las cifras se mantienen estables.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>9.654.279 USD</b>	<b>8.163.871 USD</b>	<b>15.129.546 USD</b>	<b>12.035.734 USD</b>	<b>11.852.378 USD</b>	<b>56.835.808 USD</b>	<b>51,78%</b>
Italia	7.186.707 USD	5.490.371 USD	6.065.178 USD	5.938.448 USD	5.539.436 USD	30.220.140 USD	27,53%
India	1.348.306 USD	1.523.635 USD	4.389.375 USD	2.970.368 USD	3.689.148 USD	13.920.832 USD	12,68%
China	1.114.775 USD	1.209.307 USD	1.250.208 USD	672.782 USD	328.133 USD	4.575.205 USD	4,17%
Portugal	127.814 USD	342.725 USD	1.184.478 USD	137.471 USD	1.014.858 USD	2.807.346 USD	2,56%
Egipto	113.316 USD	207.611 USD	66.080 USD	219.782 USD	199.921 USD	806.710 USD	0,73%
Francia	121.736 USD	15.387 USD	44 USD	- USD	587 USD	137.754 USD	0,13%
Indonesia	12.782 USD	33.563 USD	7.256 USD	15.279 USD	11.342 USD	80.222 USD	0,07%
Turquía	826 USD	51.830 USD	6.864 USD	1.088 USD	- USD	60.608 USD	0,06%
Brasil	- USD	- USD	- USD	6.858 USD	12.312 USD	19.170 USD	0,02%
<b>Mundo</b>	<b>19.681.991 USD</b>	<b>17.254.024 USD</b>	<b>28.099.208 USD</b>	<b>22.065.327 USD</b>	<b>22.658.188 USD</b>	<b>109.758.738 USD</b>	

Tabla 9: Importaciones de granito por país 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia.

El saldo comercial de la industria del granito es claramente deficitario. Las exportaciones son muy pequeñas a pesar de que han aumentado en los últimos años. Por otra parte, las importaciones crecen ligeramente año a año.



Gráfica 7: Evolución Importaciones - Exportaciones de granito 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia.

### 3.2.5. Hormigón y derivados

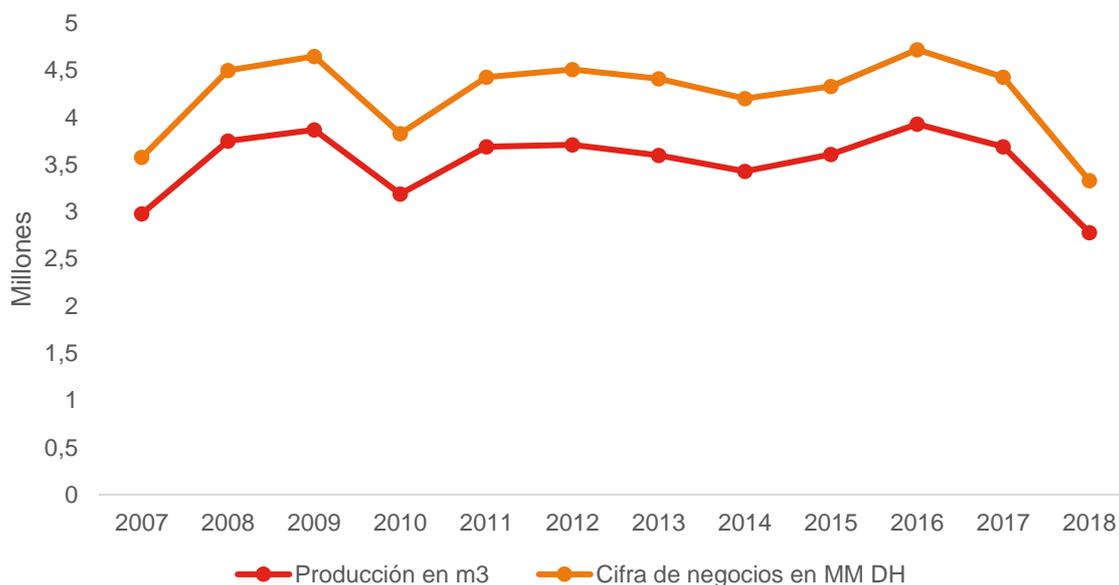
La industria del hormigón en Marruecos es una industria concentrada, en la que los pocos actores bien organizados dominan el mercado. Es una industria muy ligada a la del cemento. En Marruecos, únicamente el 8% del cemento que se produce a nivel nacional va destinado a la producción de elementos prefabricados de hormigón, lejos de las cifras de Turquía que destina el 20%. Para darle una solución a este problema, desde la AMIB, la Asociación Marroquí de la Industria Hormigonera, ha puesto en marcha un plan para recuperar el terreno perdido.

En el plan recomiendan a las grandes empresas que se centren en la innovación y en los productos de un mayor valor añadido. Para ello, es necesario que se instauren unos estándares en la construcción de viviendas y las especificaciones no varíen de construcción en construcción. También se está trabajando en la recuperación de la tasa al cemento, de esta manera se pretende reducir la presencia de la economía informal.

Sociedad	Grupo	Nacionalidad	Actividad	Localización
<b>Lafarge-Holcim</b>		Francosuiza	Hormigón, hormigones especiales	Casablanca, Rabat-Salé, Berrechid, Settat
<b>Asment Temara</b>	Votorantim	Brasileña	Hormigón in-situ, hormigón	Ain Atiq
<b>Sadet</b>		Marroquí	Hormigón pretensado	Casablanca, Fez, Tánger, Temara
<b>Menara Prefa</b>		Marroquí	Hormigón, Hormigón pretensado, prefabricados	Marrakech, Kelaa des Sraghma, Beni Mellal
<b>Intersig</b>	Karkachi &Fath	Marroquí	Hormigón pretensado, prefabricados	Casablanca
<b>Sicmaco</b>		Marroquí	Hormigón, hormigón in-situ	Oujda, Saidia
<b>Sicofam</b>		Marroquí	Hormigón, prefabricado	Agadir, Marrakech, Casablanca

Tabla 10: Principales empresas de hormigón. Fuente: AMIIB. Elaboración propia

Según las cifras proporcionadas por la AMIB, la producción y la cifra de negocios generada por la industria de los productos prefabricados es la siguiente:



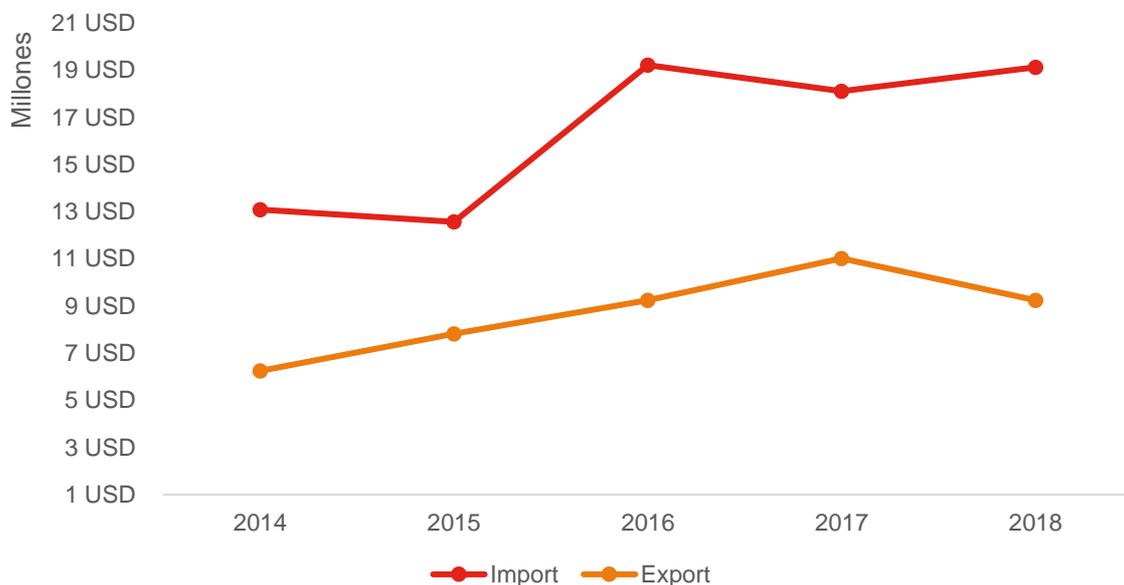
Gráfica 8: Evolución Producción - Cifra de negocios del hormigón 2007-2018. Fuente: AMIIB. Elaboración propia.

La evolución de las importaciones queda reflejada en la tabla siguiente (Tabla 11). España es el país de origen del 40% de las importaciones. Las importaciones de origen español han crecido más de un 50% en este periodo. Asimismo, las importaciones totales de hormigón por parte de Marruecos han aumentado en torno al 40% en los últimos 5 años.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>5.372.299 USD</b>	<b>5.187.245 USD</b>	<b>6.622.644 USD</b>	<b>5.850.681 USD</b>	<b>8.569.820 USD</b>	<b>31.602.689 USD</b>	<b>38,47%</b>
Francia	2.460.869 USD	382.251 USD	6.459.631 USD	3.689.407 USD	1.397.219 USD	14.389.377 USD	17,52%
Austria	2.583.088 USD	1.376.512 USD	1.094.712 USD	1.099.605 USD	933.920 USD	7.087.837 USD	8,63%
Italia	514.027 USD	680.721 USD	189.011 USD	878.517 USD	2.304.705 USD	4.566.981 USD	5,56%
Portugal	76.936 USD	1.081.199 USD	503.246 USD	2.460.285 USD	1.179 USD	4.122.845 USD	5,02%
Rep. Checa	555.337 USD	232.716 USD	1.266.890 USD	1.228.289 USD	608.711 USD	3.891.943 USD	4,74%
Eslovenia	530.167 USD	579.876 USD	672.577 USD	298.785 USD	572.336 USD	2.653.741 USD	3,23%
Alemania	293.541 USD	632.086 USD	524.533 USD	407.839 USD	529.754 USD	2.387.753 USD	2,91%
China	411.996 USD	220.574 USD	380.190 USD	594.550 USD	2.961 USD	1.610.271 USD	1,96%
Bélgica	3.620 USD	14.219 USD	45.664 USD	1.033.642 USD	423.198 USD	1.520.343 USD	1,85%
Mundo	13.096.758 USD	12.572.060 USD	19.223.989 USD	18.121.786 USD	19.139.164 USD	82.153.757 USD	

Tabla 11: Importaciones de hormigón por país 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

En el gráfico que se muestra a continuación podemos ver la evolución de las importaciones y exportaciones. Estas últimas han tenido una evolución positiva que se ha frenado en el último año analizado.



Gráfica 9: Evolución Importaciones - Exportaciones de hormigón 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

Las exportaciones muestran una tendencia alcista a pesar de que en el año 2018 sufrieron un descenso hasta situarse en torno a los 9 mil millones de USD. Las importaciones también han crecido año tras año con un importante repunte en el 2016.

### 3.2.6. Ladrillo

La industria del ladrillo depende casi en exclusiva del sector inmobiliario residencial en el que los segmentos más económicos y sociales representan más de la mitad. Al igual que ocurre con otras industrias analizadas, la industria del ladrillo también cuenta con sobrecapacidad y está muy expuesta al precio de la energía.

Existen alrededor de 80 empresas que conviven con otras de carácter informal y artesanal. La mayoría de la industria se concentra en las regiones del centro y noreste del país: más del 50% se sitúan alrededor de Tánger y Nador. Los fabricantes más importantes del país son: Orobrique, Bati Chaioua, Al Andalous, Slaoui, El Mehdi, Somabric, Idrissia, Briqueterie du Nord y Brimark.

Se calcula que la producción nacional ronda los 240 millones de toneladas. La energía representa un alto porcentaje del precio final ya que se utiliza tanto para el transporte de la materia prima a la fábrica como para su posterior transformación. De este modo, la energía puede llegar a suponer el 40% del coste total.

A estos dos factores, la sobrecapacidad y el coste tan alto que supone la energía, hay que añadir la aparición de productos sustitutivos al ladrillo rojo, más baratos, fiables y con mejores resultados. Según cifras aportadas por la FMC, el ladrillo de 7cm, cuya demanda representa el 70-80% del total,



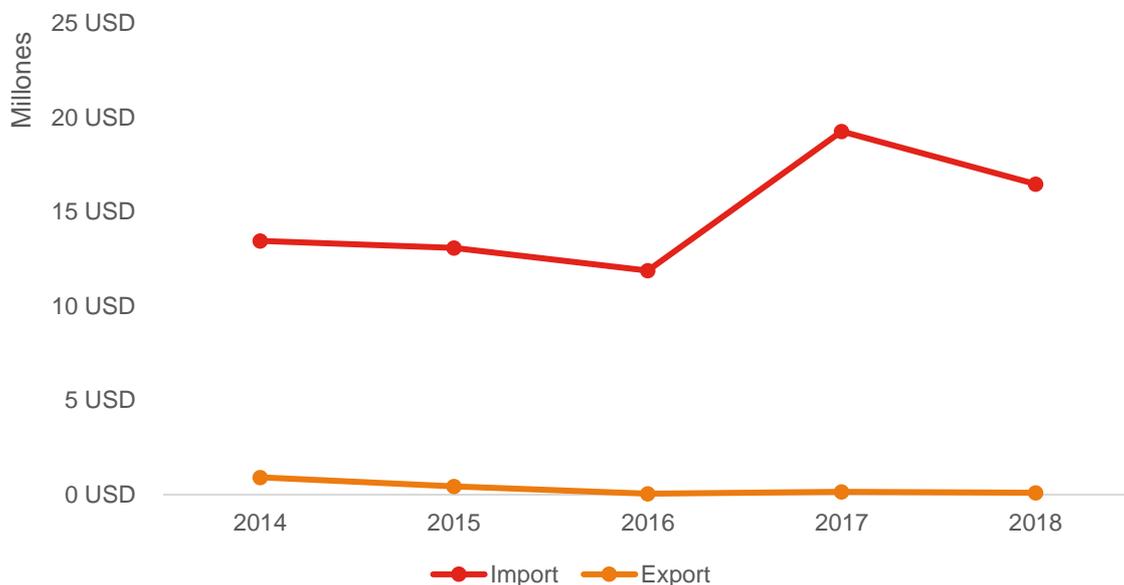
se vende por 1DH o menos, resultado de los factores que mencionábamos que están ahogando la industria.

El ladrillo que importa Marruecos viene de España, seguida de China y Alemania. Las importaciones de origen chino han ido poco a poco ganando terreno al resto, sus importaciones se han duplicado mientras que las españolas han crecido un 60% y las alemanas han descendido drásticamente. A nivel global las importaciones han aumentado en este periodo, en torno al 30%.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL	%
<b>España</b>	<b>2.626.668 USD</b>	<b>3.145.899 USD</b>	<b>4.725.499 USD</b>	<b>6.777.820 USD</b>	<b>4.364.828 USD</b>	<b>21.640.714 USD</b>	<b>28,98%</b>
<b>China</b>	2.587.608 USD	2.601.102 USD	1.434.080 USD	4.801.869 USD	4.933.373 USD	16.358.032 USD	21,91%
<b>Alemania</b>	4.661.154 USD	3.584.297 USD	2.235.769 USD	1.964.881 USD	1.984.952 USD	14.431.053 USD	19,33%
<b>Italia</b>	1.102.743 USD	464.744 USD	750.380 USD	1.706.639 USD	994.802 USD	5.019.308 USD	6,72%
<b>Turquía</b>	559.100 USD	805.488 USD	547.064 USD	1.050.298 USD	1.086.928 USD	4.048.878 USD	5,42%
<b>Austria</b>	408.905 USD	789.674 USD	395.028 USD	339.250 USD	901.119 USD	2.833.976 USD	3,80%
<b>India</b>	270.312 USD	108.892 USD	797.933 USD	750.917 USD	293.570 USD	2.221.624 USD	2,98%
<b>Portugal</b>	633.389 USD	412.781 USD	314.864 USD	55.511 USD	495.362 USD	1.911.907 USD	2,56%
<b>Francia</b>	353.597 USD	344.248 USD	251.859 USD	387.491 USD	233.482 USD	1.570.677 USD	2,10%
<b>EEUU</b>	1.867 USD	13.311 USD	- USD	532 USD	10.263 USD	25.973 USD	0,03%
<b>Mundo</b>	<b>13.556.502 USD</b>	<b>13.187.875 USD</b>	<b>11.980.054 USD</b>	<b>19.365.471 USD</b>	<b>16.573.790 USD</b>	<b>74.663.692 USD</b>	

Tabla 12: Importaciones de ladrillos por país 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

Debido a los factores mencionados anteriormente, la actividad exportadora es casi nula. Como se aprecia en la Gráfica 10, las exportaciones apenas superaron el millón de USD en 2014 mientras que en el resto de los años no sobrepasaron el medio millón de USD. Por otra parte, las importaciones sufrieron un ligero descenso en 2018 pero la tendencia es claramente ascendente.



Gráfica 10: Evolución Importaciones - Exportaciones de ladrillos 2015-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

### 3.2.7. Madera y contrachapado

El sector de transformación de la madera está concentrado en la región Fez-Mequínez. Gran parte de este sector está formado por empresas artesanales sin gran capacidad de producción y poco modernizadas. El potencial de desarrollo del sector es enorme, apenas se exporta y el mercado se nutre a base de importaciones. La madera que más se trabaja es la de cedro, Marruecos cuenta con las reservas más grandes de este árbol a nivel mundial.

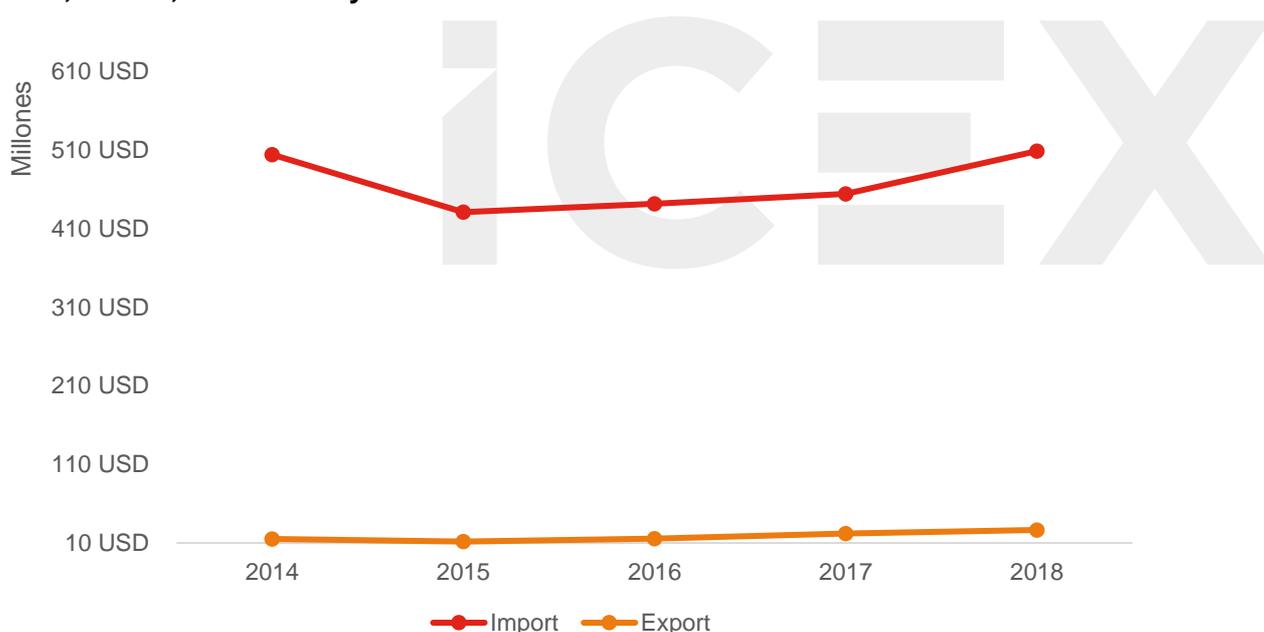
EL productor marroquí está más centrado en la parte artesanal, no tanto en la comercial. Para entender a que nos estamos refiriendo, rescatamos esta nota publicada en el diario L'opinion el 01/04/20: *La artesanía de madera marroquí adquiere una dimensión social y económica, y juega un papel importante en el equilibrio económico del país.* Los artesanos se centran, sobre todo, en la elaboración de madera tallada.

Suecia es el primer socio comercial de Marruecos en esta industria, seguida de España. Las importaciones totales se encuentran en niveles parecidos a los de 2014, ligeramente superiores. España es el la única, entre los 5 primeros proveedores, cuyas cifras de exportación de madera y contrachapado a Marruecos se sitúan en niveles superiores a los de 2014.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	Agregado	%
Suecia	124.527.265 USD	95.432.088 USD	88.975.744 USD	92.461.090 USD	103.513.445 USD	504.909.632 USD	21,58%
España	68.243.861 USD	54.600.111 USD	67.349.376 USD	72.615.910 USD	75.121.724 USD	337.930.982 USD	14,44%
Finlandia	69.631.243 USD	59.157.542 USD	55.606.332 USD	55.770.657 USD	62.448.048 USD	302.613.822 USD	12,93%
Portugal	49.453.539 USD	41.394.242 USD	39.000.884 USD	36.587.794 USD	39.345.647 USD	205.782.106 USD	8,79%
Francia	41.991.352 USD	37.232.344 USD	38.551.614 USD	33.789.048 USD	31.757.128 USD	183.321.486 USD	7,83%
Austria	27.751.661 USD	22.759.363 USD	24.666.054 USD	27.862.929 USD	36.179.640 USD	139.219.647 USD	5,95%
Italia	16.557.902 USD	15.387.639 USD	15.991.000 USD	18.125.907 USD	20.231.514 USD	86.293.962 USD	3,69%
Alemania	9.664.409 USD	12.155.937 USD	17.426.652 USD	19.429.188 USD	24.125.729 USD	82.801.915 USD	3,54%
Gabón	12.239.919 USD	13.028.053 USD	13.722.320 USD	17.762.787 USD	16.316.230 USD	73.069.309 USD	3,12%
Turquía	4.814.758 USD	7.234.084 USD	8.865.682 USD	12.380.980 USD	21.480.722 USD	54.776.226 USD	2,34%
Mundo	504.401.308 USD	431.078.379 USD	441.566.720 USD	454.251.267 USD	508.787.843 USD	2.340.085.517 USD	

Tabla 13: Importaciones de madera por país de origen 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

En cuanto a las importaciones y exportaciones para el periodo 2014-2018, en el gráfico X se ve claramente la diferencia y se constata la poca capacidad productiva del sector y lo mucho que depende de las importaciones. **Los principales importadores del mercado son las sociedades Robelbois, Socob, Comerbois y Solvabois.**



Gráfica 11: Evolución Importaciones - Exportaciones de madera 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

La madera se importa bajo dos modalidades: importación definitiva e importación temporal. Alrededor del 50% del volumen se importa en régimen de admisión temporal y se trata sobre todo de madera de celulosa, madera para embalajes y madera destinada a la fabricación de contrachapado.



La empresa Cema Bois de l'Atlas es la empresa líder en transformación de madera y está especializada en el contrachapado. Es líder absoluto en este mercado y la gran mayoría de sus insumos son importados.

### 3.2.8. Mármol

Según cifras de la FMC y de la AMM, Marruecos cuenta con unos depósitos de mármol estimados en una centena de millones de toneladas, sin embargo, la producción es de 300.000 toneladas brutas al año y emplea a cerca de 2.500 personas. Es un sector infra explotado, apenas se explotan el 10% de las reservas, que necesita de grandes inversiones para alcanzar su potencial. Representa el 2% de la cifra de negocios del sector de materiales de construcción, el 8% del empleo y cuenta con un sector informal del 30%.

De las cerca de 300 canteras que hay en Marruecos se extraen 1 millón de metros cúbicos al año, lo que equivale a unas 300.000 toneladas de bloques en bruto. Un 42% de las canteras son artesanales y el 90% del tejido empresarial está formado por pequeñas empresas. Es un sector muy concentrado ya que el 10% restante de empresas, bien organizadas y estructuradas, facturan 30 millones de DH, el 85% del total. La gran mayoría de empresas se dedica a la extracción, solamente el 20% a la transformación. Esto hace que se exporte los bloques en bruto a países como España e Italia donde se transforman y vuelven a Marruecos ya como productos terminados a un precio mucho mayor.

Las razones de que el sector tenga que tirar de importaciones se debe, según señalan desde la Asociación del Mármol, a la complejidad en la obtención de permisos de explotación, la baja formación de los trabajadores y la poca inversión. La inseguridad y la poca claridad legislativa hacen que la inversión no resulte nada atractiva.

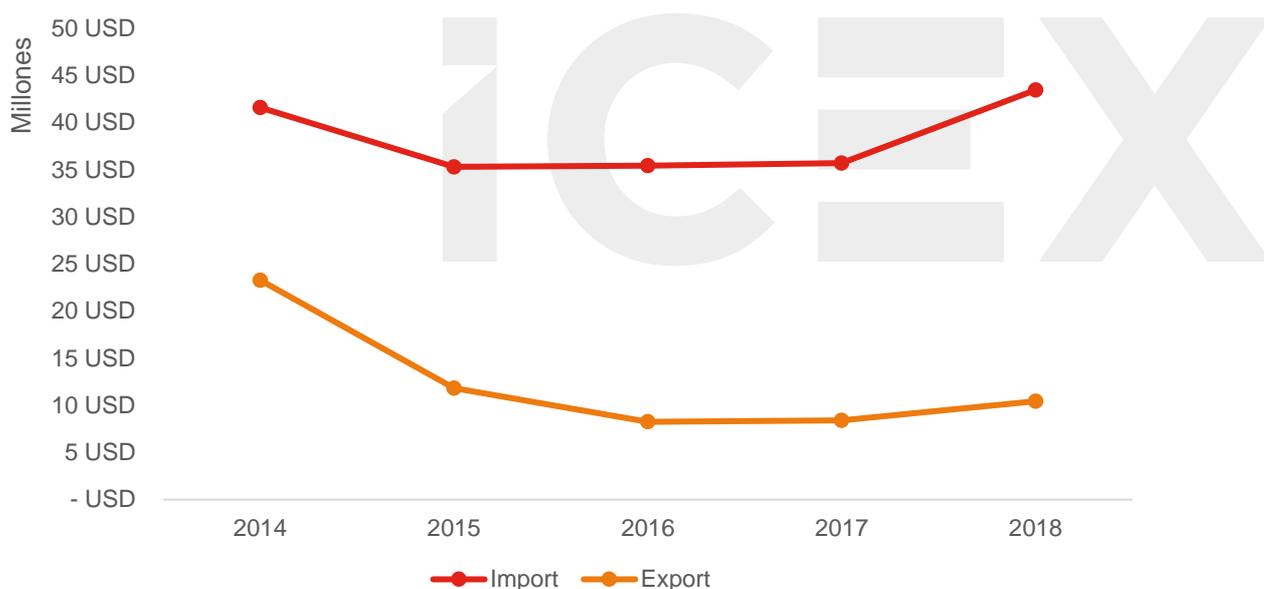
Debido al gran potencial de este sector y a lo poco que se está aprovechando, la FMC ha organizado un fórum bajo el título "El sector del mármol en Marruecos, gran potencial y oportunidades de inversión". Esto nos hace tener una idea de en qué situación se encuentra esta industria y que se está trabajando para relanzarla. Las principales empresas en este sector son MarbreMaroc, Soveret, Big Marbre y GraniMarbre.

Si analizamos el origen de las importaciones, España está en segunda posición, detrás de Italia. A pesar de haber repuntado en el último año, las importaciones de origen español son un 30% menores que las de 2014. Esto también le sucede a Italia, líder, pero no a Turquía ni a Egipto, que han multiplicado por 4 sus exportaciones a Marruecos. A nivel global, después de una bajada generalizada en los años 2015, 2016 y 2017, el valor de las importaciones de 2018 está ligeramente por encima del de 2014.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
Italia	19.131.064 USD	17.415.244 USD	16.297.985 USD	14.045.989 USD	14.773.190 USD	81.663.472 USD	42,66%
España	14.978.860 USD	11.111.257 USD	9.848.354 USD	7.650.869 USD	9.366.508 USD	52.955.848 USD	27,66%
Turquía	2.927.558 USD	2.163.058 USD	4.174.034 USD	5.677.323 USD	9.422.468 USD	24.364.441 USD	12,73%
Egipto	1.410.798 USD	1.638.401 USD	2.760.548 USD	4.809.629 USD	4.452.225 USD	15.071.601 USD	7,87%
Portugal	1.224.662 USD	1.143.760 USD	1.094.907 USD	1.261.512 USD	2.096.577 USD	6.821.418 USD	3,56%
Grecia	485.357 USD	797.859 USD	539.008 USD	1.233.096 USD	1.663.261 USD	4.718.581 USD	2,46%
India	494.800 USD	451.394 USD	365.972 USD	425.339 USD	529.413 USD	2.266.918 USD	1,18%
China	266.429 USD	176.163 USD	167.321 USD	271.993 USD	581.295 USD	1.463.201 USD	0,76%
Omán	297.290 USD	270.741 USD	- USD	- USD	260.748 USD	828.779 USD	0,43%
Francia	228.422 USD	11.228 USD	23.039 USD	45.903 USD	16.257 USD	324.849 USD	0,17%
Mundo	41.598.576 USD	35.297.374 USD	35.405.443 USD	35.697.766 USD	43.448.503 USD	191.447.662 USD	

Tabla 14: Importaciones de mármol por país de origen 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

La evolución de las importaciones y exportaciones es muy parecida. En 2014 las exportaciones representaban algo más del 50% de las importaciones, desde entonces esta diferencia ha ido aumentando y se ha estabilizado en torno al 40%.



Gráfica 12: Evolución Importaciones - Exportaciones de mármol 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

### 3.2.9. Revestimientos

El consumo local de revestimientos y productos de aislamiento es bastante bajo. Desde 2014, que entró en vigor el nuevo Reglamento Térmico de Construcción en Marruecos (RTCM), se ha avanzado algo en este tema, aunque todavía queda mucho por hacer. Lo que persigue este reglamento es reducir la factura energética en los edificios mediante la instalación de aislantes térmicos y demás materiales útiles.

La puesta en marcha de este reglamento ha abierto nuevas oportunidades en la industria, aunque, debido a la alta presencia de trabajos informales, es difícil calibrar si realmente se está llevando a la práctica. La mayor problemática a la hora de aplicar la nueva normativa es el control. No hay recursos para controlar su cumplimiento y el coste de utilizar y construir un edificio que cumpla con la nueva reglamentación es mucho más elevado.

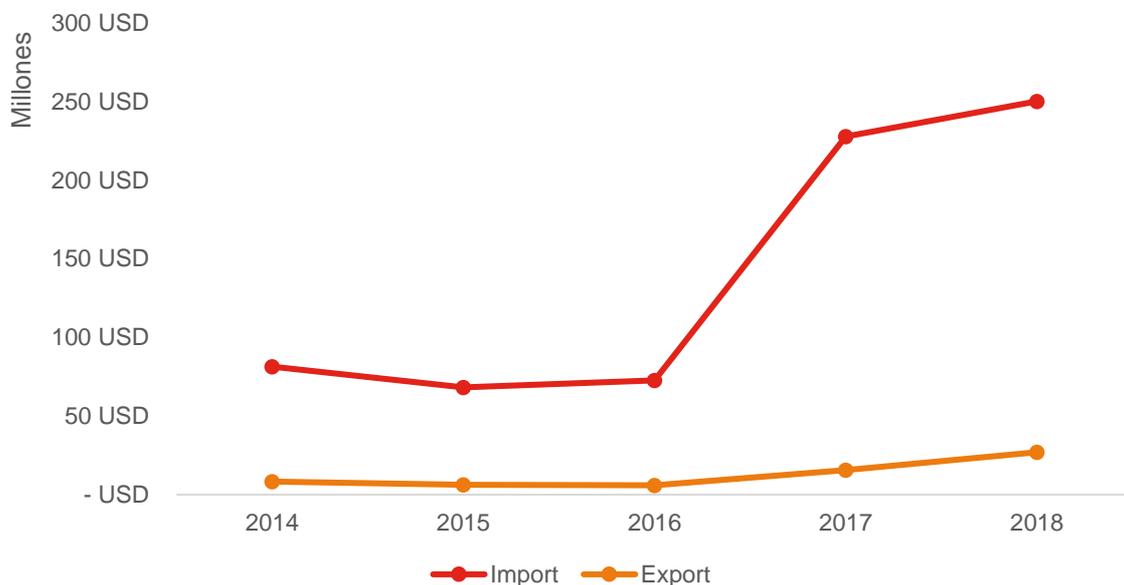
La producción local está concentrada en 3 fabricantes implantados en la región de Grand Casablanca: Bitulife, Afrique Etanchéité y Technopure. Además, los productos de mayor calidad suelen ser importados. Entre los principales importadores podemos citar: Sofima, Abrisol, Batichem, Géosol, Tetrac, Game Etanche, Reveroc y Maroc Production Etanche.

España (Tabla 15) es líder absoluto en este mercado en la que la partida “4418: Obras y piezas de carpintería para construcciones, incluidos los tableros celulares, los tableros ensamblados para revestimiento de suelo y tablillas para cubierta de tejados o fachadas (“singles” y “shakes”)", de madera” destaca muy por encima del resto. Si analizamos, por ejemplo, la partida “3918: Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en rollos o losetas” en solitario, España también es líder, aunque con mucho menos margen respecto a sus rivales.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>21.663.425 USD</b>	<b>18.809.658 USD</b>	<b>19.806.461 USD</b>	<b>142.230.292 USD</b>	<b>155.669.722 USD</b>	<b>358.179.558 USD</b>	<b>51,10%</b>
Italia	11.318.487 USD	9.237.405 USD	10.921.180 USD	17.027.736 USD	22.137.816 USD	70.642.624 USD	10,08%
Portugal	10.162.856 USD	8.888.771 USD	7.620.065 USD	12.765.178 USD	8.923.503 USD	48.360.373 USD	6,90%
China	6.063.341 USD	5.538.628 USD	4.667.993 USD	11.358.859 USD	10.292.881 USD	37.921.702 USD	5,41%
Alemania	5.741.009 USD	5.040.129 USD	5.961.818 USD	5.763.118 USD	8.006.884 USD	30.512.958 USD	4,35%
Francia	6.127.879 USD	5.391.580 USD	5.597.215 USD	4.455.316 USD	7.220.648 USD	28.792.638 USD	4,11%
UAE	5.074.797 USD	1.255.163 USD	1.417.377 USD	8.337.781 USD	4.619.674 USD	20.704.792 USD	2,95%
Egipto	103.608 USD	31.075 USD	68.260 USD	5.726.853 USD	8.123.823 USD	14.053.619 USD	2,01%
Bélgica	2.562.641 USD	2.234.751 USD	2.692.741 USD	3.138.144 USD	3.225.760 USD	13.854.037 USD	1,98%
Austria	2.652.107 USD	2.209.479 USD	1.334.478 USD	1.412.588 USD	1.244.360 USD	8.853.012 USD	1,26%
<b>Mundo</b>	<b>81.534.770 USD</b>	<b>68.283.724 USD</b>	<b>72.742.398 USD</b>	<b>228.008.304 USD</b>	<b>250.317.260 USD</b>	<b>700.886.456 USD</b>	

Tabla 15: Importaciones de revestimientos por país 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

La diferencia entre importaciones y exportaciones se ha ido acentuando en los últimos años. Si en el 2015 la diferencia era de 60 millones, en el 2018 está diferencia llegó a los 200 millones en favor de las importaciones. La Gráfica 13 muestra la evolución de estas dos variables. Tal aumento de las importaciones puede deberse a lo que comentábamos anteriormente, la implantación de la nueva regulación que poco a poco está teniendo sus efectos.



Gráfica 13: Evolución Importaciones - Exportaciones de revestimientos 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

### 3.2.10. Tubos y tuberías

De las partidas analizadas destaca por encima del resto, las cifras de importación de la partida "3917: *Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (racores)), de plástico*" que representan más de la mitad del valor de las importaciones.

Los tubos y tuberías de materiales plásticos que se emplean en la construcción en Marruecos son generalmente de PVC. Aunque de uso reducido, otros tubos fabricados con otros materiales, como el acero o la cerámica provienen en su totalidad de la importación.

La transformación de PVC en el país norteafricano la realizan 70 empresas con una capacidad de producción de 110.000 toneladas anuales. Los cinco fabricantes de tuberías de plástico más grandes del país son: Dimatit, Plastima, Ferroplast, 6PO Industrie e Ines. Hay una gran presencia del mercado informal que se estima que acumula cuotas entre el 30 y el 25% del mercado.

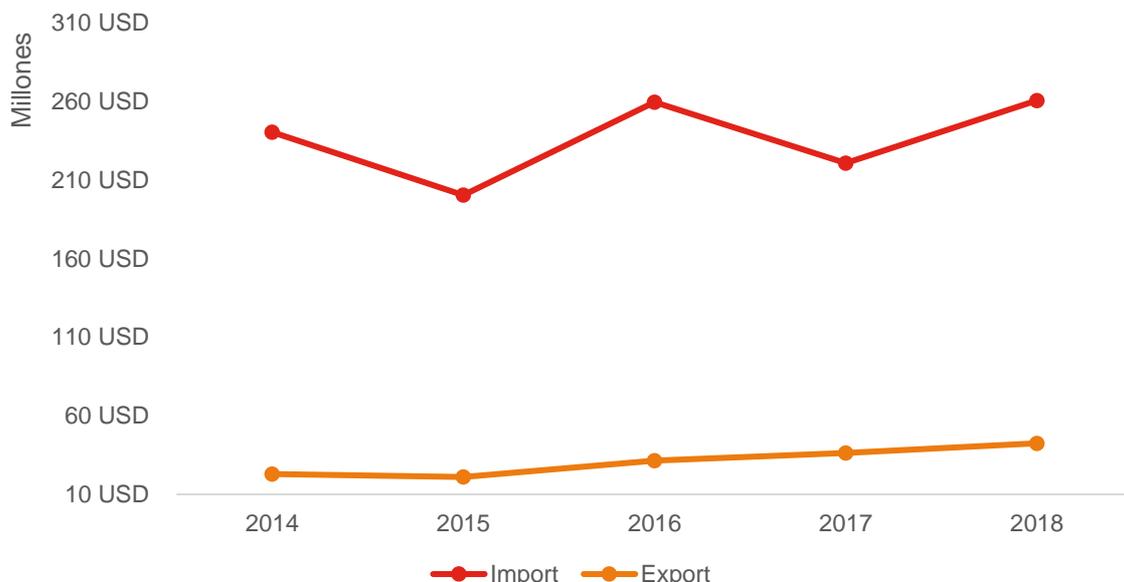
La evolución de las importaciones de las partidas analizadas queda reflejada en la siguiente tabla:

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>52.079.792 USD</b>	<b>44.568.027 USD</b>	<b>63.098.286 USD</b>	<b>60.891.291 USD</b>	<b>71.581.837 USD</b>	<b>292.219.233 USD</b>	<b>24,73%</b>
Italia	40.432.004 USD	32.349.350 USD	36.294.520 USD	38.621.065 USD	47.413.106 USD	195.110.045 USD	16,51%
China	42.153.876 USD	28.830.283 USD	42.670.532 USD	31.437.590 USD	37.526.844 USD	182.619.125 USD	15,45%
Francia	23.058.928 USD	13.905.904 USD	20.133.845 USD	16.355.837 USD	18.932.332 USD	92.386.846 USD	7,82%
Turquía	15.006.677 USD	18.838.543 USD	16.219.528 USD	17.059.201 USD	19.950.573 USD	87.074.522 USD	7,37%
India	13.351.823 USD	7.061.005 USD	10.322.078 USD	8.449.566 USD	9.172.278 USD	48.356.750 USD	4,09%
Alemania	4.639.915 USD	5.916.361 USD	11.689.791 USD	10.327.337 USD	8.226.784 USD	40.800.188 USD	3,45%
Egipto	3.112.188 USD	11.709.188 USD	4.643.126 USD	3.754.106 USD	4.637.285 USD	27.855.893 USD	2,36%
Portugal	3.860.259 USD	5.624.543 USD	7.622.383 USD	5.949.521 USD	8.138.291 USD	31.194.997 USD	2,64%
Corea	9.736.129 USD	7.125.553 USD	11.499.254 USD	1.405.368 USD	606.757 USD	30.373.061 USD	2,57%
Mundo	240.526.441 USD	200.388.695 USD	259.540.556 USD	220.745.013 USD	260.671.821 USD	1.181.872.526 USD	

Tabla 16: Importaciones de tubos y tuberías por país de origen 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

Las importaciones globales han aumentado en los últimos 5 años cerca de un 10%, años en los que España es el líder con una cuota cercana al 25% y cuyas exportaciones con destino Marruecos han aumentado un 38% desde 2014. Italia y China ocupan el 2º y 3º lugar, respectivamente. La tendencia augura que la diferencia entre España y sus competidores va a ir ampliándose en los próximos años.

En cuanto a la evolución de las exportaciones e importaciones, se puede ver claramente la diferencia que existe entre ambas en el gráfico de a continuación.



Gráfica 14: Evolución Importaciones - Exportaciones de tubos y tuberías 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

A pesar de que se aprecia una evolución creciente de las exportaciones, se han casi doblado en el periodo analizado, de 23 millones a 42 millones, están muy lejos de alcanzar los niveles de las importaciones.

### 3.2.11. Yeso

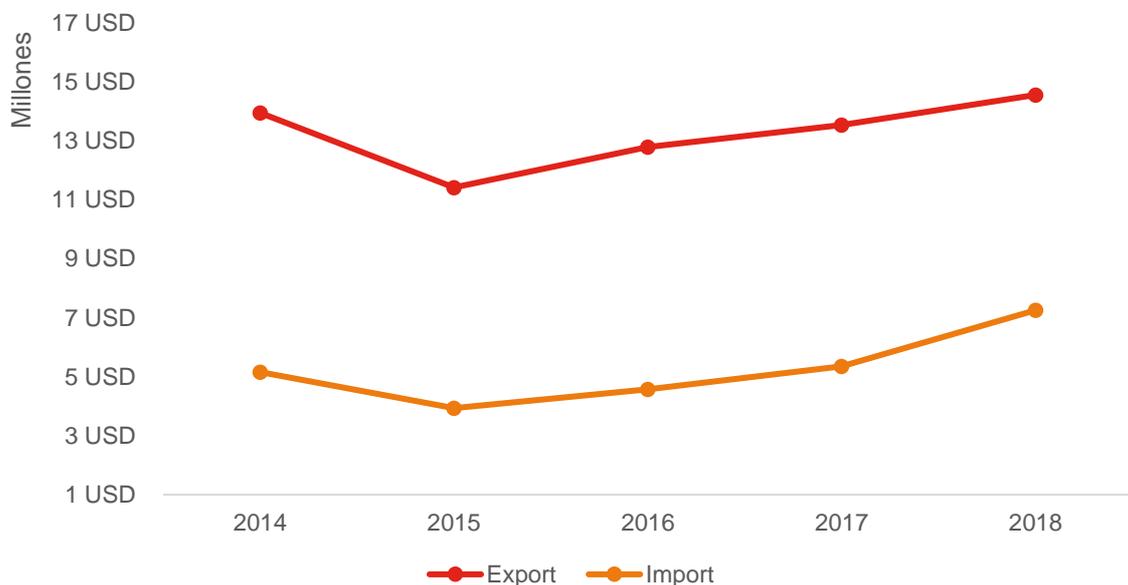
La región de Safi concentra la gran mayoría de yacimientos de yeso y es dónde están instaladas las dos grandes empresas productoras de yeso del país: la marroquí CMPE, participada por la multinacional Knauf, y la francosuiza Lafarge Placo Maroc, que nace tras la fusión de la división de yeso de las empresas Lafarge Holcim y Saint-Gobain.

En su mayoría, las canteras de yeso son canteras al descubierto y salvo algunas empresas organizadas, las técnicas de extracción son rudimentarias. En la Tabla 17 se muestra la evolución de las importaciones marroquíes. España es el primer proveedor del mercado marroquí con un 42% de la cuota. El valor de sus exportaciones se ha doblado en los últimos 5 años, en consonancia con el valor total de las importaciones mundiales que han crecido en torno al 40% en el periodo estudiado. En 2018 las importaciones de origen español representaron más del 50% de las importaciones totales.

PAÍS	2014	2015	2016	2017	2018	AGREGADO	%
<b>España</b>	<b>1.766.245 USD</b>	<b>1.284.951 USD</b>	<b>1.884.264 USD</b>	<b>2.344.532 USD</b>	<b>3.808.096 USD</b>	<b>11.088.088 USD</b>	<b>42,17%</b>
Turquía	1.289.515 USD	1.396.452 USD	882.996 USD	828.539 USD	1.474.270 USD	5.871.772 USD	22,33%
Algeria	667.364 USD	316.112 USD	918.319 USD	929.848 USD	- USD	2.831.643 USD	10,77%
Francia	204.347 USD	229.687 USD	266.098 USD	613.083 USD	729.528 USD	2.042.743 USD	7,77%
Alemania	168.415 USD	100.600 USD	150.452 USD	197.550 USD	643.895 USD	1.260.912 USD	4,80%
Italia	316.611 USD	282.478 USD	165.880 USD	131.617 USD	301.868 USD	1.198.454 USD	4,56%
Dinamarca	527.723 USD	40.282 USD	85.269 USD	33 USD	67.107 USD	720.414 USD	2,74%
China	81.066 USD	79.348 USD	96.718 USD	163.343 USD	139.172 USD	559.647 USD	2,13%
RU	53.412 USD	38.271 USD	45.305 USD	53.412 USD	8.814 USD	199.214 USD	0,76%
USA	- USD	19.003 USD	13.771 USD	36.214 USD	32.435 USD	101.423 USD	0,39%
<b>Mundo</b>	<b>5.161.166 USD</b>	<b>3.937.290 USD</b>	<b>4.578.599 USD</b>	<b>5.358.663 USD</b>	<b>7.258.829 USD</b>	<b>26.294.547 USD</b>	

Tabla 17: Importaciones de yeso por país 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

En la Gráfica 15 vemos como las exportaciones duplican cada año a las importaciones. Es curioso ver como ambos indicadores se comportan de manera casi idéntica. Marruecos tiene capacidad exportadora, de hecho, CMPE tiene a Marruecos como su *hub* para el continente africano al que exporta parte de su producción.



Gráfica 15: Evolución Importaciones - Exportaciones de yeso 2014-2018. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

### 3.3. Conclusiones

Una vez analizadas la gran mayoría de industrias que componen el sector de los materiales de construcción en Marruecos se observan ciertas características comunes que afectan a cada subsector. La principal, comentada en casi todos los apartados, es el coste de la energía que afecta negativamente a la competitividad del sector. Lo hemos visto claramente en el caso de la cerámica, ladrillos y acero.

Otra, también muy presente, es la presencia del sector informal que impide la modernización de los sectores. La presencia del sector informal afecta especialmente a la industria del mármol y a la madera.

Otro fenómeno que observamos en varios sectores es la sobrecapacidad instalada, este se da en el cemento y en el ladrillo. Lo contrario ocurre en el sector del granito y mármol, infra explotado que necesita de inversiones para aprovechar todo el potencial pero que la legislación no acompaña.

Por lo general, excepto en el cemento y el yeso, las exportaciones son mucho menores que las importaciones y estas suelen ser de más valor añadido de productos ya transformados, como veíamos en el caso del mármol.

Para relanzar el sector la FMC ha desarrollado una serie de ecosistemas; prefabricados, cerámica, mármol, acero y cemento que persiguen reducir el total de importaciones, modernizar el tejido empresarial y potenciar la producción local todo ello de la mano del Ministerio de Urbanismo. Desde

la FMC ven la crisis actual como una oportunidad para que se apueste de verdad por los productos locales en detrimento de las importaciones.

A modo de resumen, en la siguiente tabla se ve la participación española en cada industria analizada y la concentración que ostentan los 10 primeros países. España está muy bien posicionada en todas las industrias, es líder en 8 de las 11 analizadas, 2ª en dos de ellas y 3ª en una única industria, la del acero.

	VALOR IMPORTADO ORIGEN ESPAÑOL 2014-2018	IMPORTACIONES TOTALES 2014 - 2018	CUOTA ESPAÑOLA	PUESTO	CUOTA 10 PRIMEROS
Acero	161.726.140 USD	2.137.994.716 USD	7,56%	3º	94,51%
Cemento	41.776.976 USD	110.616.299 USD	37,77%	1º	92,91%
Cerámica	613.769.289 USD	974.339.571 USD	62,99%	1º	98,63%
Granito	56.835.808 USD	109.758.738 USD	51,78%	1º	99,73%
Hormigón y derivados	31.602.689 USD	82.153.757 USD	38,47%	1º	89,87%
Ladrillo	21.640.714 USD	74.663.692 USD	28,98%	1º	93,84%
Madera	337.930.982 USD	2.340.085.517 USD	14,44%	2º	84,22%
Mármol	52.955.848 USD	191.447.662 USD	27,66%	2º	99,49%
Revestimientos	358.179.558 USD	700.886.456 USD	51,10%	1º	91,11%
Tubos y tuberías	292.219.233 USD	1.181.872.526 USD	24,73%	1º	86,98%
Yeso	11.088.088 USD	26.294.547 USD	42,17%	1º	98,40%

Tabla 18: Resumen importaciones por partida analizada y posición española. Fuente: UNComtrade

## 4. Demanda

La demanda de materiales de construcción tiene su origen en dos vertientes: por un lado, de la iniciativa privada que por lo general está enfocada en la promoción de viviendas y, por otro lado, de la inversión pública, que es la encargada de poner en marcha las grandes obras de infraestructuras como las carreteras, puertos, vías férreas y equipamientos públicos, entre otros.

Las obras públicas en Marruecos son financiadas, en buena medida, por préstamos internacionales en condiciones de cooperación, que suelen provenir de instituciones como el Banco Islámico de Desarrollo, el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Mundial o bien a través de acuerdos bilaterales. Estas grandes obras se adjudican normalmente por licitación. Como las empresas adjudicatarias suelen ser de tamaño grande, no se suelen dar los problemas de preparación técnica o sobreexplotación de los obreros que sí existen en la edificación de viviendas.

A estos grandes proyectos de infraestructuras suelen acudir grandes grupos empresariales extranjeros, franceses, españoles o italianos, ya que tiene un mayor grado de experiencia y trabajan con estándares de calidad más elevados. Estas grandes empresas extranjeras suelen contar con el apoyo de las empresas locales para la producción de materiales de menor valor añadido.

En el caso de la inversión privada, esta se concentra principalmente en la promoción de viviendas, en la que la economía informal está muy presente, ya que hay un menor control y, de ahí, que tanto la preparación de los obreros como la seguridad que tienen sea muy baja. Los materiales utilizados en estas obras varían en función de a quién va dirigida la promoción. Desde el gobierno se trabaja en que cada vez haya una oferta más grande de viviendas sociales. En estas obras los materiales y los estándares de calidad no son tan elevados y la presencia del sector informal es mayor.

Como hemos visto en el apartado anterior, la producción local se centra en abastecer la demanda de productos con menor valor añadido, mientras que las importaciones cubren la demanda de productos de un mayor valor añadido y calidad. Las empresas extranjeras que trabajen en Marruecos deben tener muy presente esto ya que afectará a los plazos de entrega, precios y demás pormenores que puedan surgir en la importación.

El sector de materiales de construcción se beneficia de todos los planes sectoriales que hay en marcha en la actualidad. Por ejemplo, tiene un efecto muy positivo el plan **Turismo: Visión 2020** por el que se pretende aumentar el número de camas disponibles, más hoteles y más equipamientos para atraer turistas o el plan **Maroc Vert** en el sector agrícola, por el que se pretende modernizar el sector. Otro plan global que se está llevando a cabo y que va a tener un gran impacto sobre el sector de materiales de construcción es el de la **Estrategia Energética 2030** cuyo objetivo es aumentar la capacidad instalada de energía renovables y reducir su coste.

En el 2019, el gobierno destinó 40 mil millones de dirhams al sector de la construcción y trabajos públicos. Esta cantidad se dividió de la siguiente manera:



Gráfica 16: Inversión en construcción y trabajos públicos en 2019. Fuente: Ministerio de Equipamiento, Transporte, Logística y del Agua. Elaboración propia

A continuación, se detallarán programas específicos que se están llevando a cabo tanto de iniciativas privadas como públicas. De esta manera, se tendrá una visión más clara de cómo está la demanda de materiales de construcción y dónde se concentran.

### 4.1. Carreteras y autopistas

Como hemos constatado, de los 40 mil millones de dirhams invertidos por parte de gobierno en infraestructuras, 13,87 fueron destinados a la mejora y modernización de carreteras y autopistas. En la actualidad, la red de carreteras y autopistas concentra el 90% de los desplazamientos de personas y el 75% del transporte de mercancías dentro del reino. Son infraestructuras de gran valor que han de estar a punto continuamente. La actual red de carreteras se divide de la siguiente manera:

- Rutas nacionales: 15.782km
- Rutas regionales: 11.157km
- Rutas provinciales: 30.395km

La red de autopistas que en la actualidad cuenta con 1.800 km se espera que llegue a los 3.000km en 2030. Existe una clara oportunidad para todas las empresas tanto de construcción como de

manutención de carreteras y autopistas. En la actualidad existen una serie de planes para desarrollar la red de carreteras que se detallan a continuación.

- **Programa Autoroutier 2035.** Contempla la creación de 5.500km de carreteras de las cuales 3.400 autopistas y 2.100 de autovías con una inversión total de 96 mil millones de dirhams. A su vez, este plan también contempla la manutención y modernización de las carreteras rurales y provinciales.
- **Plan SAAN 2025.** Este plan tiene como objetivo la realización de 8 autopistas.

La apuesta por parte del gobierno es clara. Las carreteras y autopistas son infraestructuras claves que demandan de diversos materiales de construcción. En la construcción de carreteras se utiliza hormigón armado, varillas de acero y asfalto. En la manutención y señalización se utilizan barras de acero, paneles y bloques de hormigón prefabricados entre otros materiales.

## 4.2. Red ferroviaria

La red ferroviaria marroquí es la más extensa del Magreb y la segunda más larga del continente, después de Sudáfrica. El gobierno ha elegido desarrollar el sector mediante la puesta en marcha de alianzas entre el Estado y el sector privado para la construcción y explotación de infraestructuras ferroviarias. El actor principal dentro de este sector es la ONCF de titularidad pública.

La ONCF lanzó en 2010 un programa (*Plan Rail Maroc 2040*) destinado a la renovación y mejora de las infraestructuras, la modernización de las estaciones y la adquisición de nuevo material rodante. En él se enmarca el desarrollo de las líneas de alta velocidad y la extensión en más de 3.000km de la red tradicional. Las características del plan son las siguientes:

- 43 ciudades marroquíes conectadas (en la actualidad hay 23)
- 375 mil millones de dirhams presupuestados
- 12 puertos conectados (6 hoy en día)
- 87% de la población conectada (51% en la actualidad)
- Creación de 300.000 empleos
- 15 aeropuertos internacionales conectados

Las dimensiones del proyecto son enormes, así como sus objetivos. Es un plan a muy largo plazo que persigue la conexión de todo el reino. La ONCF prevé dotar al país con una red de 1.500km de alta velocidad al horizonte 2040, sobre dos ejes:

- La línea atlántica (600km) de Tánger a Agadir, pasando por Rabat, Casablanca, Marrakech y Essaouira. La primera fase de este proyecto, de Tánger a Casablanca será puesta en funcionamiento, según fuentes oficiales, durante el verano de 2018.

- La línea «Magrebí» (900km) de Casablanca a Oujda pasando por Rabat, prevé la conexión hasta Túnez a largo plazo.

Por otro lado, hay una estrategia nacional de desplazamientos urbanos que busca facilitar y descongestionar los desplazamientos dentro de las grandes ciudades mediante el uso del transporte público. Los principales proyectos se concentran en Rabat y Casablanca:

- 4 líneas de metro ligero (76km) y una línea de cercanías (63km) en Casablanca. La primera línea de tranvía entró en funcionamiento en 2012. Su ampliación y la construcción del resto de líneas ya se está realizando.
- 4 líneas de metro ligero en Rabat, de las cuales dos comenzaron a funcionar en mayo de 2011 y está en marcha un proyecto de extensión
- Actualmente se encuentra en estudio los proyectos de los metros ligeros de Tánger, Agadir y Fez.

### 4.3. Infraestructuras portuarias

La ubicación geográfica de la que disfruta Marruecos le permite desarrollar numerosas infraestructuras portuarias. Los puertos son una infraestructura clave en el desarrollo del país, son esenciales en las cadenas de suministro y aupán a Marruecos como actor importante en la región.

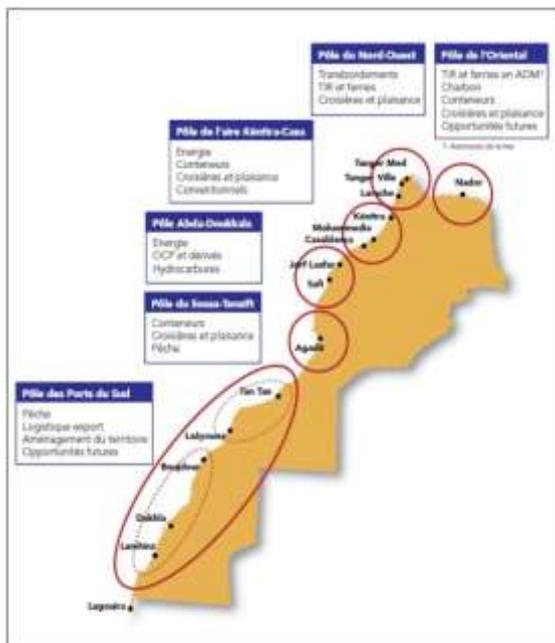


Ilustración 2: Puertos de Marruecos. Fuente: APM

En el marco de su apertura a la inversión internacional, Marruecos desarrolla programas de modernización y desarrollo de sus infraestructuras portuarias. **El plan de desarrollo de infraestructuras portuarias 2030** contempla una inversión cercana a los 4,5 mil millones de dirhams financiado por el Estado y por las Autoridades portuarias encuadradas dentro de colaboraciones público-privadas. En la imagen se ven los puertos marroquíes y su vocación:

De los numerosos proyectos que se encuentran en marcha bajo la estrategia nacional de desarrollo portuario con horizonte 2030, destacan los siguientes:

- **Puerto de Tánger Med**, situado en la intersección de las principales vías marítimas mundiales y a 15 kilómetros de Europa sobre el Estrecho de Gibraltar, es una plataforma portuaria industrial y logística en servicio desde 2007. Esta infraestructura ha permitido a Marruecos convertirse en uno

de los *hubs* logísticos de África y del mediterráneo. La segunda fase de este proyecto, **Tánger Med II** comenzó a operar el año pasado. Este complejo cuya inversión se elevó a

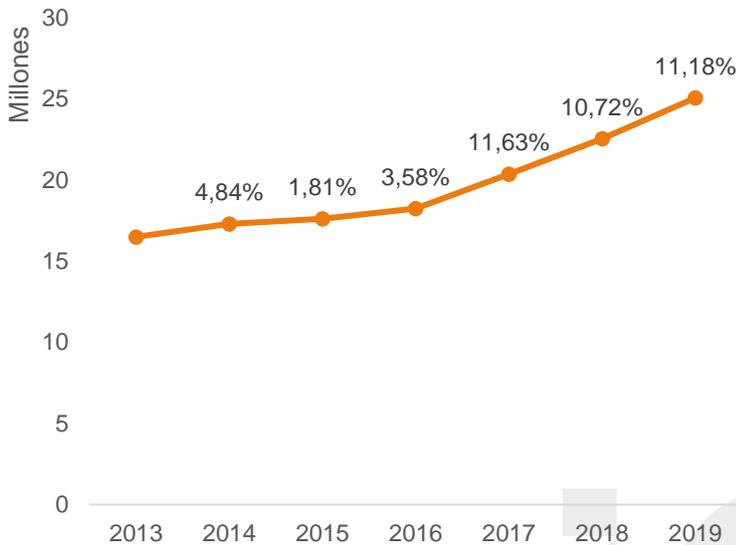
25.000 millones de dirhams, comprende 4 terminales de contenedores, 1 terminal ro-ro, 1 terminal de pasajeros, 1 terminal de gráneles líquido para hidrocarburos y 1 terminal de gráneles sólidos.

- En paralelo al desarrollo del puerto situado en el Estrecho, y con el fin de asegurar una mayor apertura comercial de la región Oriental, el gobierno marroquí ha lanzado el proyecto de **Nador West Med (NWM)**. Este complejo tendrá una superficie de 850Ha, a 30km de la ciudad de Nador. Comprenderá un polo energético, una plataforma portuaria comercial dotada de una planta de tratamiento de mercancías y transbordo de contenedores y una zona franca con una plataforma industrial integrada. Los trabajos de construcción comenzaron en 2016 y su finalización se prevé para 2021.
- En el último semestre de 2016 comenzaron los trabajos de construcción del nuevo complejo marítimo de **Kenitra Atlantic**, cuyo objetivo es el de reforzar la oferta logística del polo industrial Kenitra – Casablanca. El proyecto está pensado para su realización en diferentes fases, necesitando una inversión total estimada en 8.000 millones de dirhams. La primera fase del proyecto consta de un muelle reservado para las operaciones logísticas de la futura fábrica de PSA Peugeot-Citroën de Kenitra.
- Construcción del **nuevo puerto de Safi**, con una inversión de 4.000 millones de dirhams, y la adquisición e instalación del sistema de control de tráfico marítimo y ayuda a la navegación VTMISS por 11.000 millones de dirhams.
- La continuación de los trabajos de **extensión del puerto de Tarfaya** por 530 millones de dirhams, y del **puerto de El Jabha**, reservado a la pesca, por 52 millones de dirhams.
- Traslado de los **astilleros del puerto de Casablanca** a una nueva localización, mediante una inversión de 830 millones de dirhams. También está contemplado la construcción de una nueva terminal de cruceros dentro del plan Turismo: Visión 2020 con una inversión de 379 millones de dirhams.

Como vemos son muchos los proyectos que se están llevando a cabo en el sector portuario marroquí lo que hace que haya muchas oportunidades para el sector de los materiales de construcción.

## 4.4. Aeropuertos

Marruecos cuenta con 18 aeropuertos. El aeropuerto más grande es el de Casablanca que cuenta con una capacidad anual de 11 millones de pasajeros. La capacidad total está en los 40 millones de pasajeros.



Gráfica 17: Evolución pasajeros 2013-2019. Fuente: ONDA. Elaboración propia

El número de pasajeros no ha parado de crecer. Desde 2013 la cifra ha aumentado más de un 50% y ya ha sobrepasado los 25 millones de pasajeros.

Para modernizar y ampliar la capacidad de los aeropuertos marroquíes, se ha llevado a cabo un plan que se encuadra dentro del plan Visión: Turismo 2020. Este plan, cuyo horizonte es el 2035, tiene objetivo la creación y la posterior mantenimiento de nuevas terminales para hacer frente a la creciente demanda. Se prevee una inversión estimada de 25 mil millones de dirhams de los cuales casi la mitad irán destinados al aeropuerto de Casablanca. Los proyectos que se tienen en mente y los que están en marcha son los siguientes:

millones de dirhams de los cuales casi la mitad irán destinados al aeropuerto de Casablanca. Los proyectos que se tienen en mente y los que están en marcha son los siguientes:

- **Nueva terminal en Rabat.** Comenzó en 2018 y pretende dotar al aeropuerto de una capacidad adicional de 4 millones de pasajeros anuales. La inversión ronda los 1,5 mil millones de dirhams.
- **Reconstrucción de la terminal 3 de Casablanca.** Actualmente, esta terminal se utiliza para usos especiales. Con una inversión de 6 mil millones de dirhams, se prevé que esté terminada para 2025.
- **Un segundo aeropuerto en Marrakech.** El actual aeropuerto de Marrakech tiene una capacidad para 9 millones de pasajeros y el año pasado recibió 6, por lo que está cerca de su máximo. Se espera que se alcancen los 9 millones de pasajeros en 2025. Este proyecto está en fase de estudio.
- **Ampliación aeropuerto de Agadir.** También está cerca de alcanzar su capacidad máxima, 3 millones de pasajeros. Actualmente recibe 2 millones y se espera que, al igual que en Marrakech, se alcance esta cifra en un futuro cercano.

Como vemos, Marruecos necesita de nuevas infraestructuras aeroportuarias y se están llevando a cabo inversiones para atajar el problema de la capacidad. Es una buena oportunidad que brinda al sector de los materiales de construcción, ya que se prevén numerosas obras a lo largo de los próximos años.

## 4.5. Energía

Como venimos viendo a lo largo del trabajo, el coste energético al que Marruecos tiene que hacer frente es un lastre para la gran mayoría de las industrias elevando el coste final de los productos, reduciendo su competitividad. En este sentido, y para paliar los efectos, Marruecos tiene en marcha un plan para potenciar las energías renovables y poder bajar la factura energética.

Tanto centrales térmicas, hidráulicas y eólicas, así como proyectos de modernización y desarrollo de la red de distribución serán lanzados a corto-medio plazo. Además, numerosos proyectos en materia de **energía solar** están igualmente previstos en el marco del Programa Solar Marroquí (PSM), que tiene por objetivo instalar 2.000MW de paneles en el horizonte 2020 y gestionado por la agencia marroquí de energía renovable MASEN. Éste comprende, entre otros proyectos, la construcción de una de las plantas solares más grandes del mundo en Ouarzazate, que tiene una capacidad de 580MW.

Otro gran proyecto que se ha puesto en marcha en 2019 es la central híbrida de energía solar y fotovoltaica Midelt. Está estipulado que la central proporcione electricidad a un precio de 0,68 dirhams por KWh en hora punta, la cifra más baja hasta la fecha otorgada a una planta solar.

No solo hay proyectos solares o fotovoltaicos, también se están desarrollando la energía eólica y la proveniente de centrales hidroeléctricas. En el caso de la energía eólica, el **Proyecto Marroquí Integrado de Energía Eólica** ha invertido 31 mil millones de dirhams a lo largo de los últimos 10 años lo que le ha permitido aumentar la capacidad instalada de 280MW en 2010 a 2000MW en 2020.

El objetivo de la estrategia energética nacional es aumentar el aporte de las renovables en el mix energético, hasta un 42% en 2020 y hasta un 52% en 2030. Actualmente, la cifra está en torno al 35% de la capacidad instalada. Alcanzar los objetivos establecidos dotaría al país de mucha más autonomía energética: actualmente el 95% de la demanda de energía no renovable es importada.

## 4.6. Ordenación y desarrollo urbano

Marruecos se está urbanizando de manera muy rápida. Según el HCP, la tasa de urbanización en 2017 era del 61,9% y se espera que alcance el 73,6% para 2050. La urbanización trae consigo cambios en los hábitos de vida de los ciudadanos que hay que saber cumplir.

Esta urbanización hace que haya que adaptar las zonas a las nuevas circunstancias. Se han de acometer inversiones en las llamadas infraestructuras de base, equipamientos públicos y sistemas económicos. Los esfuerzos de Marruecos por la modernización están recogidos en el programa ODD 2030 en el que se detallan los objetivos en materia de nuevas políticas urbanas y objetivos de desarrollo sostenible.

Uno de los proyectos más importantes de desarrollo urbano se inició este mismo año en la localidad de Agadir. Este proyecto, con una inversión de 600 millones de euros, quiere hacer de la localidad un polo económico atractivo y competitivo. Para ello se van a llevar a cabo inversiones en infraestructuras básicas, movilidad, zonas verdes y conexiones por carretera. Estas inversiones persiguen mejorar los índices de desarrollo humano y las condiciones de vida de los habitantes.

## 4.7. Promoción inmobiliaria

El sector inmobiliario ha conocido un desarrollo sin precedentes en el curso de los últimos quince años, tanto para hacer frente al crecimiento demográfico como para adaptar las capacidades de Marruecos como potencial destino turístico. Sin embargo, desde 2012 se ha experimentado una disminución del número de grandes promociones inmobiliarias construidas. En palabras de Amine Nejjar, presidente de la AEI y experto del sector inmobiliario, el sector de la construcción inmobiliaria se encuentra sumido en un letargo derivado del desfavorable contexto económico y de la tímida respuesta por parte del gobierno.

A la hora de trabajar en Marruecos hay que tener muy en cuenta la seguridad jurídica y las leyes vigentes ya que estas están experimentando cambios constantes. Se está tratando de modernizar el sector y alinearlos con los de los países más avanzados como puede ser el francés o el español. En este sentido, hay un proyecto de ley, el proyecto 29.18, por el que se quiere modificar las disposiciones relativas a la organización de las operaciones de construcción y de fijar las responsabilidades de los actores intervinientes.

### 4.7.1. Promociones residenciales

Como consecuencia de la evolución de la tasa de urbanización mencionada anteriormente, las necesidades de vivienda en las grandes ciudades y en medios urbanos han aumentado. No solo esto, sino que la sociedad está experimentando cambios más profundos: la estructura familiar está cambiando hacia una menos numerosa y emerge una clase media cada vez más numerosa.

Estos dinamismos amplifican las presiones demográficas ejercidas en las principales ciudades del país, desembocando en una gran demanda de viviendas. En los últimos años se han desarrollado numerosos proyectos de urbanización nueva alrededor de las grandes ciudades marroquíes. Sin embargo, la mayoría de dichas promociones solían ser de alto standing en detrimento de la gama más económica, por lo que el gobierno está intentando equilibrar la oferta mediante la puesta en marcha de planes específicos:

- **Fomento de promociones sociales** mediante la comercialización de viviendas entre 140.000 y 250.000 dirhams. Este es el llamado “*logement à faible valeur immobilière total, FVIT*”.
- **Nuevos desarrollos urbanos** para hacer frente a los flujos de población

- Lanzamiento del programa «**Villes sans bidonvilles**» (Ciudades sin chabolas), que pretende reabsorber la población que vive en este tipo de alojamientos en los nuevos desarrollos urbanísticos.

El déficit de viviendas ha pasado de 1,24 millones en 2002 a 400.000 mil unidades en 2017. Además, los programas puestos en marcha han permitido que muchas personas con menos recursos hayan podido acceder a viviendas sociales. Estos programas, deben tener como prioridad, según Amine Nejjar, los alquileres sociales, los “*faible VIT*”, la clase media y la rural”. En definitiva, trabajar para que haya viviendas a un precio accesible, sobre todo el territorio, de calidad y en un entorno atractivo. Todas las medidas (financieras, de regulación, normas de urbanismo...) deben responder a esta problemática.

Desde la Federación Nacional de Promotores Inmobiliarios (FNPI) señalan que aún hay mucho camino por recorrer y que el sector todavía está en crisis. Denuncian, entre otras cosas, la sobre tasación que existe y el difícil acceso a financiación que tienen los compradores. Denuncia una no alineación entre oferta y demanda a causa del precio de las viviendas, la calidad, su emplazamiento o la capacidad de lograr financiación por parte de los compradores. Todo ello agravado por la ya comentada sobre tasación existente que ronda el 10% del precio final de la vivienda.

Para relanzar el mercado inmobiliario como consecuencia de la crisis de la COVID -19, la Alianza de economistas Istiqlales ha propuesto un plan en torno a tres ejes que afectan a promotores, compradores y operadores del sector. La primera medida propuesta es que promotores y operadores reduzcan voluntariamente el precio de la vivienda un 10% en favor de los compradores hasta finales de 2021.

La segunda medida también concierne a promotores y operadores. Con el objetivo de preservar sus empleos y de incentivar los productos locales proponen la rebaja de tasas e impuestos como reducción en un 50% de la tasa de registro. La Alianza también recomienda exonerar el IVA a los intereses bancarios cuyos créditos tengan como destino las viviendas sociales. Asimismo, desde la CCG (Caja Central de Garantías) han puesto en marcha diversos mecanismos en materia de garantía crediticia. Desde el 15 de junio se ponen en marcha dos nuevos mecanismos:

- **Relance TPE**, específico para microempresas y artesanos, destinado a garantizar el 95% de los préstamos para aquellas empresas con una cifra de negocios inferior a 10 millones de DH.
- **Damane Relance**, en favor del resto de empresas con una facturación superior a 10 millones de dirhams. El montante garantizado para las empresas industriales asciende a la facturación de un mes y medio y a la facturación de un mes para el resto de las empresas.

#### 4.7.2. Promociones turísticas

El sector turístico marroquí no ha parado de e crecer en estos últimos años. La contribución económica que tiene este sector es enorme y cada día es mayor. Según el observatorio de turismo marroquí en 2019 visitaron Marruecos un total de 13 millones de visitantes, un 5,2% más que el año anterior y las pernoctaciones también aumentaron un 5% hasta alcanzar los 25,2 millones.

La actividad turística del país registra una concentración significativa de las infraestructuras en la región de Marrakech y, en menor medida, en Agadir. Además, existen iniciativas conducidas por los diferentes gobiernos regionales para el desarrollo de su potencial turístico. De esta forma cada una de ellas incita a los promotores, cadenas hoteleras y potenciales inversores privados a implantarse en sus territorios.

La promoción de este sector se engloba dentro del plan Vision 2020 y que tiene como objetivo hacer del turismo uno de los motores económicos del país. Para ello, se pretende doblar la capacidad del sector y construir cerca de 200.000 camas nuevas. Entre los proyectos más destacados dentro del programa Vision2020 se encuentran las estaciones balneario de Saidia, Mogador, Mazagan, Port Lixus, Taghazout y Plage Blanche. Así como otros proyectos de grandes cadenas hoteleras como el Ritz-Carlton Golf Club abierto en 2014 en Rabat.

Hasta la fecha no se conoce si el plan ha cumplido con los objetivos finales, los resultados se conocerán en el 2021. Lo que hay que tener en cuenta es la disposición del gobierno para desarrollar un sector turístico potente y de primer nivel. Todos estos esfuerzos requerirán de nuevas instalaciones y de infraestructuras lo que significa que el sector de materiales de construcción tiene en el desarrollo del sector turístico muy buenas oportunidades.

Como consecuencia de la crisis de la COVID-19 el sector turístico va a ser uno de los grandes damnificados por lo que los ritmos de inversión se verán reducidos en el corto plazo. Teniendo en cuenta el ritmo de crecimiento que viene experimentando el sector y la apuesta firme que existe, es razonable pensar que una vez la crisis concluya, el sector vuelva a retomar la senda de crecimiento.

#### 4.8. Cliente objetivo

El mercado de materiales de construcción se enfoca hacia dos tipos de clientes:

- **Empresas consumidoras de materiales de construcción (B2B):** Empresas que realizan proyectos como los anteriormente mencionados, con necesidades de aprovisionamiento importantes. Este tipo de empresas se sitúa sobre todo en el eje Casablanca – Kenitra.
- **Particulares (B2C):** Realizando trabajos puntuales y comprando pequeñas cantidades. Con el surgimiento de una clase media estable, sobre todo en las grandes ciudades del país, la segmentación de este mercado tiene progresivamente a parecerse a la existente en los

países occidentales, aunque dando una mayor importancia a la variable precio que a la calidad dependiendo del poder de compra.

La **autoconstrucción**<sup>1</sup> representa un 48% de los proyectos de vivienda nueva, por lo que se sitúa como un segmento de mercado particularmente importante en Marruecos. El volumen de propietarios que consiguen su vivienda a través de la autopromoción o autoconstrucción varía según la región del país, desde un 31,4% en Casablanca – Settat, a un 71,5% en Draa – Tafilalet.

Según la Federación de Materiales de Construcción (FMC), el consumo de materiales de construcción es mayor en los proyectos ligados a la vivienda (70% del volumen de negocios), que en los proyectos ligados a las infraestructuras (30%).

#### 4.8.1. Licitaciones / Concursos públicos

Las licitaciones son los medios a través de los cuales el Gobierno de Marruecos saca a concurso distintos proyectos de obras, equipamientos, así como estudios para la realización de los proyectos previstos en los distintos planes para los cuales los presupuestos generales del Estado destinan unas cantidades determinadas de dinero.

**Muchas de las licitaciones se publican en la página de [Oportunidades de Negocio de ICEX](#).**

A continuación, se enumera un listado de enlaces de interés:

- Marches publics: Aparecen todas las licitaciones públicas
- ONCF: Operador ferroviario marroquí
- ONEE: Oficina Nacional de Electricidad y Agua Potable
- ADM: Autopistas de Marruecos
- Marsa Maroc: Operador logístico
- ONDA: Oficina Nacional de Aeropuertos
- Al Omrane: Sector inmobiliario
- ANP: Autoridad nacional portuaria

<sup>1</sup> El término autoconstrucción se refiere a los particulares que llevan a cabo los proyectos de construcción de sus propias viviendas ellos mismos, sin contar con la estructura normal de arquitecto – promotor – constructor.

## 5. Precios

Marruecos destaca por ser un mercado en el que la demanda es especialmente sensible a la variable precio. Por ejemplo, durante la crisis inmobiliaria española, se observó un gran interés de las empresas marroquíes por la compra de restos de stocks de empresas españolas, fundamentalmente aquellas más afectadas por la crisis del sector. Este hecho perjudicó seriamente la actividad comercial ordinaria dado que **las empresas importadoras toman como referencia de precios de mercado aquellos obtenidos en liquidaciones de stock fabricados localmente.**

Los precios de los materiales de construcción sufren grandes variaciones, y se ven fuertemente condicionados por los altos costes de la energía (que puede suponer hasta un 20% de los costes de producción) y por la gran fragmentación de algunos sectores, que lastra la modernización de las unidades de producción.

Además, la mano de obra posee, en muchas ocasiones, carencias de formación. Esto hace que, a pesar de ser una mano de obra bastante más barata que la europea, su productividad sea menor, lastrando la competitividad-precio del producto final. Aun así, el coste de la mano de obra sigue siendo bastante más bajo que el coste de la energía por elemento producido.

El gran número de empresas informales existentes realiza una competencia desleal a las que están organizadas y legalizadas, ejerciendo una fuerte presión sobre los precios a la baja. El barrio de Derb Omar, situado en Casablanca, es uno de los pulmones económicos del **sector informal** en Marruecos. Según las últimas estadísticas, se cuentan más de 2.300 comerciantes, de los cuales aproximadamente 800 son mayoristas, 750 detallistas y unos 700 semimayoristas. El desarrollo de los sistemas de distribución modernos ha afectado solo parcialmente a Derb Omar que, con sus 140 años de existencia, ofrece una proximidad y una flexibilidad comercial inaccesible para sus competidores legales. Además, hay que sumar al sector los numerosos puestos de venta de materiales de construcción que se encuentran en las afueras de las ciudades, llamados «*guelsats*». Estos se tratan de una especie de stock en garajes o en puestos callejeros diseminados por los núcleos urbanos y, sobre todo, en sus periferias, comercializando productos centrados en la obra gruesa.

## 5.1. Modelo de escandallo de precios

A la hora de calcular el escandallo de precios, se ha de tener en cuenta:

**Costes de logística**  
(Depende del Incoterm y punto de carga)

+

**Margen del distribuidor**  
(Mín. 20%)

+

**Tasa parafiscal a la importación**  
(0,25%)

+

**Aranceles**  
0% UE (ver tabla)

+

**IVA**  
20%



En función de los diferentes escenarios detallados en el punto 7 de este Estudio, lógicamente puede haber modificaciones en este modelo de escandallo básico.

## 5.2. Moneda y medios de pago

La moneda local es el dirham marroquí (DH o dirhams). El tipo de cambio aproximadamente es de **1EUR = 11 dirhams**, fluctuando actualmente en una banda de 5% tras una segunda fase de liberalización parcial efectuada por el Banco Central marroquí (Bank Al Maghrib, BAM) el pasado marzo de 2020. Se espera que en los próximos años la tasa de cambio con el dirham se liberalice del todo, eliminando las bandas de fluctuación.

El dirham se divide en 100 céntimos. Hay monedas de 5, 10, 20 y 50 céntimos y de 1, 2, 5 y 10 dirhams. Los billetes son de 20, 50, 100 y 200 dirhams.

Con relación a los medios de pago hay que tener en cuenta la posibilidad de impagos que existe en este sector. Es por este motivo que hoy en día el aval o cualquier otro tipo de garantía resultan

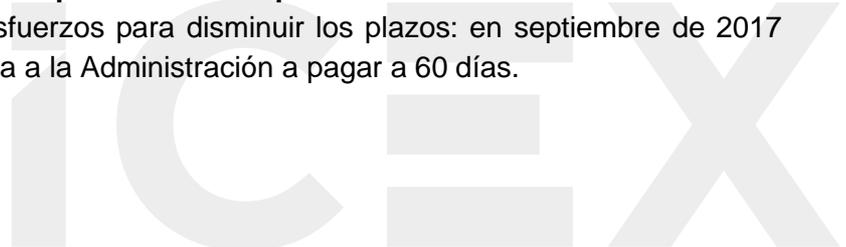


fundamentales, además es normal que se entreguen avances en el pago de entre un 15 y un 20% del montante total.

Los **medios de pago más comunes** en el sector de la construcción marroquí son:

- **Letra de cambio o efectos**
- **Cheque bancario:** Es el medio de pago más extendido y en la mayoría de las reuniones siempre se empieza hablando de la posibilidad de que los pagos se realicen a través de esta figura. El impago de un cheque puede suponer la entrada en la vía penal por lo que es una figura que proporciona bastante garantía. Existen dos tipos de pago en cheque que, a pesar de tratarse de figuras ilegales, se utilizan mucho en el mercado marroquí: el cheque de garantía y el cheque a 60 días.

Los **plazos de pago** en el mercado de la construcción de Marruecos difieren dependiendo si se trata del sector privado o del sector público. **En el sector privado los pagos se realizan en un plazo de alrededor de 60 días, mientras que en el sector público se realizan sobre 90.** En este último se están haciendo bastantes esfuerzos para disminuir los plazos: en septiembre de 2017 entró en vigor una regulación que obliga a la Administración a pagar a 60 días.



## 6. Percepción del producto español

La presencia de producto español en este sector, como hemos visto en el apartado de la oferta, es muy alta, acaparando más del 50% de las importaciones en industrias como la cerámica o el granito. Recuperamos la tabla expuesta al principio del trabajo para así ver claramente la presencia de las importaciones españolas en el mercado marroquí.

	VALOR IMPORTADO ORIGEN ESPAÑOL 2014-2018	IMPORTACIONES TOTALES 2014 - 2018	CUOTA ESPAÑOLA	PUESTO	CUOTA 10 PRIMEROS
<i>Acero</i>	161.726.140 USD	2.137.994.716 USD	7,56%	3º	94,51%
<i>Cemento</i>	41.776.976 USD	110.616.299 USD	37,77%	1º	92,91%
<i>Cerámica</i>	613.769.289 USD	974.339.571 USD	62,99%	1º	98,63%
<i>Granito</i>	56.835.808 USD	109.758.738 USD	51,78%	1º	99,73%
<i>Hormigón y derivados</i>	31.602.689 USD	82.153.757 USD	38,47%	1º	89,87%
<i>Ladrillo</i>	21.640.714 USD	74.663.692 USD	28,98%	1º	93,84%
<i>Madera</i>	337.930.982 USD	2.340.085.517 USD	14,44%	2º	84,22%
<i>Mármol</i>	52.955.848 USD	191.447.662 USD	27,66%	2º	99,49%
<i>Revestimientos</i>	358.179.558 USD	700.886.456 USD	51,10%	1º	91,11%
<i>Tubos y tuberías</i>	292.219.233 USD	1.181.872.526 USD	24,73%	1º	86,98%
<i>Yeso</i>	11.088.088 USD	26.294.547 USD	42,17%	1º	98,40%

Tabla 19: Presencia española en el mercado marroquí. Fuente: UNComtrade. Elaboración propia

**El producto español es considerado tecnológicamente más avanzado y de mejor calidad que el nacional.** Se suelen importar materiales de gamas altas y con una buena relación calidad-precio, aunque en algunas ocasiones se produce un pequeño rechazo empresarial en algunos productos concretos en los que la industria marroquí es importante, pero que llegan de España a precios inferiores, sin olvidar que en el mercado marroquí “manda el precio”.

En el caso de la cerámica, el producto español está especialmente bien reconocido. Prueba de ello es que en la inauguración de Ceramic City, una exposición permanente para dar visibilidad al sector, por el mayor importador de cerámica marroquí, Strapex, las empresas españolas fueron las invitadas estrellas. A la inauguración acudieron el Grupo Pamesa, Onix, Ape y Halcón Cerámicas, entre otros.

La cercanía física de ambos países ofrece oportunidades interesantes para España. Se presenta una ventaja logística, que permite suministrar el producto en condiciones y tiempo difícil de superar para el resto de los socios comerciales, repercutiendo en el precio final.

## 7. Canales de distribución

Es importante subrayar la fuerte heterogeneidad de las redes de distribución en Marruecos, ligado a la pluralidad de actores y a la ausencia de estructuras sectoriales. Además, debido al nivel de desarrollo de la industria, los canales de distribución se caracterizan por su complejidad y por su dificultad a la hora de saltar alguno de los agentes. Lo normal es que los fabricantes tengan que vender a grandes distribuidores y estos, a su vez, vendan a pequeños distribuidores para llegar al cliente final. Esto hace que la cadena de distribución cuente con muchos eslabones, afectando negativamente al precio. Sin embargo, esto puede variar dependiendo del material de construcción a vender. Los canales de distribución principales se agrupan en:

- **Productores:** Las unidades de producción que distribuyen sus productos junto con intermediarios mayoristas pueden también vender una parte de su producción a los usuarios e incluso comercializar marcas extranjeras en el cuadro de alianza comercial. No existen datos disponibles sobre las ventas realizadas bajo este tipo de cadena de distribución.
- **Importadores / Distribuidores:** Esta categoría de intermediario negocia directamente con el exportador extranjero y distribuye el producto hacia el cliente final, empleando o no otro intermediario extra. Los importadores/distribuidores marroquíes normalmente se especializan en nichos de mercado concretos.
- **Grandes distribuidores:** Los comercios generalistas especializados en materiales de construcción aparecieron en Marruecos en los años 2000, época en la que el sector de la construcción experimentó su mayor crecimiento. Estas marcas se encuentran hoy en día bien implantadas en el mercado marroquí.
- **Distribuidores especializados:** Existen redes de distribución especializadas para ciertos tipos de productos de construcción, como la pintura y la cerámica. Éste último tiene una vasta red de especialistas, cuyos principales actores son: Sanitaire 2000, Grupo Ibnou Bachir Conquete, Rabat Carreaux, Globaux, Tanger Sanitaire, Sanilux y Smapic.
- **Redes de franquicias especializadas:** Lafarge y Holcim habían desarrollado dos redes de distribución de materiales de construcción por separado antes de su unión, Mawadis y Batipro respectivamente. Este desarrollo de redes de distribución propias a través de franquiciados tenía como objetivo modernizar la cadena de distribución de materiales de construcción en Marruecos. Tras la unión de ambos grupos, en 2018 ambas redes de franquicias se espera que se acaben uniendo en una sola, llamada Binastore, como ya ha

pasado en otros países africanos donde los dos gigantes del cemento también habían creado redes de distribución propias.

- **Pequeñas unidades locales en forma de comercio de proximidad:** Fuera de la venta directa, los representantes de la distribución de materiales de construcción se reducen a dos agentes diferenciados: el comercio de proximidad que se encuentra dentro de los núcleos urbanos, y los «*guelsats*», aunque este último también se puede clasificar dentro del sector informal.
- **Sector informal:** Descrito en el apartado de Precios.

A pesar del plan nacional «*Rawaj*», que tiene como objetivo profesionalizar y estructurar la distribución, desarrollando circuitos de comercialización modernos, una gran parte de los comercios de materiales de construcción no está profesionalizada o incluso declarada a las autoridades. Esta práctica se ha visto fomentada sobre todo por la subida de los impuestos a este tipo de productos.

En el caso de **grandes obras**, las empresas constructoras suelen buscar un distribuidor local que les garantice el suministro constante y con unas condiciones de financiación pactadas previamente. De esta forma se evitan las rupturas de stock del fabricante local, estableciendo planes de trabajo y suministro antes de comenzar la obra.

Los estándares técnicos y la elección de materiales sí son, en el caso de las obras públicas, mucho más parecidos a los habituales en Europa. Cabe la posibilidad, incluso, de que la constructora negocie la sustitución de los productos estipulados en una licitación por unos mejores, previa modificación de los cálculos.

Los concursos públicos sólo implican una inversión operativa y no una inversión a largo plazo, más costosa y arriesgada. De ahí que se haga hincapié en que las empresas españolas, especialmente PYMES, puedan fijar sus objetivos en conseguir ofertas públicas a través de licitaciones.



## EL MERCADO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN MARRUECOS

Material	Productor	Red distribución local/regional	Gran distribuidor	Venta directa en obra
Cemento		X	X	X
Cerámica	X	X	X	
Ladrillo	X	X		
Mármol	X	X		
Hormigón	X	X	X	X
Acero	X	X		
Yeso	X	X	X	
Madera	X	X		
Tuberías	X	X	X	X
Revestimientos	X	X	X	

## 8. Acceso al mercado – Barreras

A raíz de los planes de ajuste estructural de los años 80, Marruecos se abrió al comercio internacional. En el año 1987 se adhiere al GATT y en 1994 a la OMC. La ley sobre el comercio exterior de 1989, revisada en 1997, constituye el fundamento de la reglamentación de los intercambios comerciales, instaurando el principio de libertad de importaciones y exportaciones. Desde finales de los 80, el país norteafricano se ha embarcado en un proceso de desmantelamiento arancelario.

De esta forma Marruecos ha firmado numerosos acuerdos comerciales con diferentes países (Egipto, Turquía, Estados Unidos, Túnez, Jordania y Emiratos Árabes Unidos) y zonas económicas (UE, Liga Árabe, etc.).

Para los profesionales del sector de los materiales de construcción, esta apertura al comercio internacional aporta seguridad normativa, pero representa también una amenaza real para la competitividad del mercado marroquí. Ciertos sectores, como el cerámico o el mármol, sufren importaciones masivas de productos más competitivos que los locales. Como ya se ha apuntado anteriormente, muchos sectores reclaman medidas de salvaguarda para luchar contra las importaciones ya que el producto marroquí no es competitivo.

### 8.1. Barreras arancelarias

Gracias al Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos que entró en vigor en 2012, a **la mayoría de los productos provenientes de España se les aplica un 0% de arancel**. Sin embargo, a pesar del desarme arancelario seguido por el Reino Alauita bajo el marco de este Acuerdo de Asociación, **se ha mantenido la tasa parafiscal a la importación en la mayoría de los productos, siendo del 0,25% ad-valorem**.

Para consultar los aranceles aplicados a cualquier partida, se puede consultar la página web de la Aduana marroquí: <http://www.douane.gov.ma/adil/>

El IVA (TVA por sus siglas en francés) tiene, en la actualidad, un tipo general del 20% aplicable a todos los productos en general. No obstante, existen una serie de exoneraciones o tipos reducidos, para determinados productos o situaciones. Para más información, es recomendable consultar la página web de la AMDI (Agencia Marroquí de Desarrollo de Inversiones).

En la siguiente tabla se pueden consultar las tarifas de importación que se aplican a los productos tratados en este estudio de mercado.

Hay que tener en cuenta que existe una tasa del 12% sobre el valor de la madera importada en Marruecos y otra tasa ecológica sobre algunos productos de plástico del 1% ad valorem.

Partida	Arancel (%)	UE (%)	EEUU (%)	Turquía (%)	Liga Árabe (%)
<b>Cemento</b>					
252321	10	0	0	0	0
681011	30	0	0	0	0
<b>Cerámica</b>					
6904	30	0	0	0	0
6905	30	0	0	0	0
6906	30	0	0	0	0
6907	30	0	0	0	0
6908	30	0	0	0	0
6910	30	0	0	0	0
<b>Ladrillos</b>					
681011	30	0	0	0	0
681591	17,5				
6901	17,5	0	0	0	0
6902	2,5	0	0	0	0
690410	30	0	0	0	0
<b>Mármol</b>					
251500	30	0	0	0	0
680291	30	0	0	0	0
<b>Hormigón y derivados</b>					
382450	30	0	0	0	0
441840*	30	0	0	0	0
681000	30	0	0	0	0
<b>Yeso</b>					
2520	17,5	0	0	0	0
680900	30	0	0	0	0
<b>Acero</b>					
720711	2,5	0	0	0	0
7213	2,5	0	0	0	0
7214	2,5	0	0	0	0
<b>Madera</b>					
*Tasa sobre valor importación: +12%					
440100	2,5	0	0	0	0
440300	2,5	0	0	0	0
440600	2,5	0	0	0	0



440700	2,5	0	0	0	0
440800	2,5	0	0	0	0
440900	2,5	0	0	0	0
441000	17,5	0	0	0	0
441100	17,5	0	0	0	0
441200	17,5	0	0	0	0
441800	30	0	0	0	0
<b>Tubos y tuberías</b>					
391700	17,5	0	0	0	0
6906	30	0	0	0	0
730300	2,5	0	0	0	0
730400	2,5	0	0	0	0
730600	2,5	0	0	0	0
<b>Revestimientos</b>					
391800 <sup>2</sup>	17,5	0	0	0	0
401691	30	0	0	0	0
4418	30	0	0	0	0
6907	30	0	0	0	0
<b>Pavimentos</b>					
680100	17,5	0	0	0	0
271400	10	0	0	0	0
271500	10	0	0	0	0
<b>Granito</b>					
2516	2,5	0	0	0	0
680223	30	0	0	0	0

<sup>2</sup> Sobre esta partida se aplica una tasa ecológica aplicada a ciertos productos de plástico del 1% ad valorem

## 8.2. Barreras no arancelarias

Es necesario tener en cuenta la existencia de barreras no arancelarias, aplicadas en este caso a los productos cerámicos y a ciertos productos de acero.

### 8.2.1. Medidas de defensa comercial

- Recientemente se ha publicado la **Circular nº 6060/211** en la que se aplica, de forma provisional, una medida de salvaguarda en forma de derecho adicional ad-valorem del 25% sobre las importaciones de láminas de acero en caliente comprendidas en las siguientes partidas: 7208, 7211.13, 7211.14, 7211.19, 7225.30, 7225.40, 7226.20.00.11, 7226.11.00.21, 7226.20.00.30, 7226.11.00.40, 7226.11.00.51, 7226.11.00.52, 7226.11.00.59, 7226.91, 7226.99.90.91 y 7226.99.90.99.

Para más información al respecto, se recomienda consultar la Circular nº 6060/211 del Ministerio de Economía y Finanzas de Marruecos. En dicha circular se menciona que este derecho se aplicará a partir del 19 de junio de 2020 y tendrá una duración de 3 años. La circular establece excepciones dependiendo del país de origen de la importación o de si se cumplen ciertos requisitos. Para más información consultar la circular [aquí](#).

Las medidas de protección en la industria del acero son un tema que divide a la industria metalúrgica marroquí. La empresa Maghreb Steel, única productora de acero plano, reclama desde 2019 medidas de protección. Por otro lado, otros actores como los constructores navales o la FIMME no están de acuerdo con que se siga protegiendo a Maghreb Steel ya que, alegan, que se está deteriorando la competencia y el tejido industrial nacional.

- **Cláusula de salvaguarda definitiva**, consistente en un derecho adicional de 0,55 DH/kg, aplicable a las **importaciones de alambroón y hierro armado** (NC 7213.91, 7214.20, 7214.99), que superen un contingente de 146.410 Tm y 106.294 Tm respectivamente.
- **Derecho antidumping a la importación de PVC proveniente de la UE** (NC 3904.10.90.00) que va del 17,12% al 48,2%, aplicable durante 5 años desde enero de 2017.
- **Aplicación de una tasa a la importación de muebles y artículos de madera** del 12% ad-valorem (capítulos 44 y 94) y del 6% para los productos de la posición 44.08.
- **Aplicación de una tasa a la importación de cemento** (NC 252321) de 150DHS por tonelada bruta.

Otra barrera no arancelaria que afecta a las exportaciones con destino el mercado marroquí es que en Marruecos no se reconocen los certificados de calidad europeos. Más adelante, en el punto 8.2.3 Reglamentaciones técnicas, se profundiza en ello.

## 8.2.2. Valoración aduanera en las importaciones

No obstante, según información obtenida de importadores españoles establecidos en Marruecos, a partir de dicha fecha la Aduana está aplicando un precio de referencia diferente para cada país exportador de estos productos. El procedimiento seguido por las autoridades aduaneras marroquíes consiste en comparar el precio en factura del producto importado con el de referencia si lo hay, si el precio del producto importado es inferior, se aplica automáticamente el de referencia y sus tasas consecuentes, que se deben abonar para liberar la mercancía.

En el caso de la importación de azulejos españoles se aplica un precio de referencia de 3,25 DH/kg. Este precio de referencia aplicado por las autoridades aduaneras marroquíes es diferente para cada país; por ej.: para los azulejos italianos y portugueses, el precio de referencia es de 4 DH/kg, y para los egipcios de 2,7 DH/kg. **Se desconoce cuál es el criterio aplicado a la hora de asignar el precio de referencia para cada país.** Estos precios de referencia pueden variar con el tiempo aumentando o disminuyendo según criterio de la Aduana marroquí.

Una situación parecida se da en las importaciones de varios productos de acero. Desde 2009 vienen denunciando las empresas españolas fabricantes de productos siderúrgicos utilizados en la construcción (como es el caso del redondo corrugado para hormigón). Estas prácticas consistían en **la aplicación de “valores de referencia” arbitrarios para el cálculo del IVA**, sin ninguna relación con los precios internacionales, y exigencia de ensayos técnicos costosos ante la dificultad de obtener certificaciones técnicas por parte de los organismos marroquíes.

## 8.2.3. Reglamentaciones técnicas

Uno de los principales obstáculos a la circulación de mercancías son las reglamentaciones técnicas y la no aceptación en algunos casos de los certificados emitidos por los laboratorios acreditados en la UE. El proceso iniciado de convergencia reglamentaria con la UE y el reconocimiento mutuo de normas y certificaciones podrá paliar en el futuro estas restricciones.

Normalmente, los productos que se ajustan a la normativa europea sobre calidad y seguridad (certificado CE) se ajustarán también a la marroquí, dado que ésta es en principio menos exigente que la europea. Sin embargo, a falta de un ACAA (acuerdo de reconocimiento mutuo de los procedimientos de evaluación de la conformidad) entre la UE y Marruecos, **los certificados de calidad europeos no son reconocidos en Marruecos**, lo que significa que los productos industriales sujetos a una norma técnica marroquí de aplicación obligatoria deben ser sometidos a un control de calidad previo a su introducción y puesta a disposición en este mercado, lo que constituye una barrera a la entrada de determinados productos en el país.

Recientemente se ha aprobado la externacionalización del control de importaciones de productos industriales. Algunos de los códigos objeto de este estudio están sujetos a este nuevo control. Se han delegado las tareas de inspección y control de conformidad a 3 agencias de control: APPLUS, Bureau Veritas y TUV Rheinland. Con este nuevo procedimiento, se ha llevado a cabo una división de los productos en función de si han de ser controlados en origen o en destino. Para conocer qué productos están sujetos a control hacer clic [aquí](#). Para conocer qué productos son los que se controlan en origen hacer clic [aquí](#).

A continuación, se detallan las partidas que están sujetas a control y si este se debe llevar a cabo en origen o en destino.

PARTIDA	EN ORIGEN	EN DESTINO
72071190	X	
7213 <sup>3</sup>	X	X
7214	X	X
6907		X
4412		X
6907		X
3917		X
7306	X	

En algunos casos, al analizar algunas partidas de forma general puede que un producto más específico sí esté sometido a control, pero no por ello está indicado en la tabla, ya que la mayoría de los productos dentro de la partida no lo están. Por ello, recomendamos que se coteje cada partida de manera individualizada.

Otra cuestión que se ha de tener en cuenta es que las listas proporcionadas por el ministerio son dinámicas y están sujetas a modificaciones por lo que no se trata de una lista definitiva. En última instancia son las empresas encargadas de dicho control las que verifican y saben si la partida debe someterse o no a control.

<sup>3</sup> En lo que respecta a los productos de acero, estos pueden ser controlados tanto en origen como en destino. Consultar la lista facilitada para saber qué partidas en concreto están controladas en origen o en destino.

## 9. Perspectivas del sector

### 9.1. Previsiones del mercado

El sector de la construcción se enfrenta a un **futuro de cierto potencial**, con motivo de los numerosos planes del gobierno que implican la construcción de infraestructuras y de viviendas a lo largo del país. Sin embargo, el sector no se encuentra en sus mejores momentos. Como hemos visto, las importaciones no paran de crecer mientras que las exportaciones apenas aumentan. Desde las asociaciones profesionales reclaman reformas para hacer del sector un sector mucho más competitivo ya que existe potencial.

A finales de la primera década del siglo XXI las actividades de construcción civil y pública en Marruecos entraron en una dinámica de crecimiento continuo gracias al deseo de las autoridades de paliar el déficit de viviendas, especialmente social y de incrementar la capacidad de acogida del turismo. Las autoridades esperaban un alto ritmo de crecimiento en el sector, hasta al menos el 2012, sin embargo, desde el 2009 se observa la ralentización del crecimiento especialmente en la promoción inmobiliaria por diversas razones. Sin embargo, y a pesar de la coyuntura no tan positiva que vive el sector desde entonces, **desde el año 2011 el Gobierno continúa lanzando iniciativas y proyectos** (ver el apartado de demanda) **en el sector de la obra pública y construcción** como: proyectos de vivienda social, proyectos de erradicación del chabolismo, creación de ciudades balnearias, y urbanizaciones turísticas, así como nuevas infraestructuras de toda índole repartidas por el país. El problema de estos planes es su carácter cíclico. Dependen mucho de la marcha de la economía global y no son capaces de ser constantes a lo largo de todos los años.

**Marruecos también ha apostado en los últimos años por modernizar sus infraestructuras para facilitar la llegada de inversores y el desarrollo de una importante industria en sectores emergentes de la economía.** El país cuenta hoy con 38 puertos y 24 aeropuertos y una red de autopistas de más de 1.400 km que sumados a los acuerdos de asociación y de libre cambio que tiene firmados, permiten constituirse en una plataforma industrial con acceso a un mercado mundial de 1.000 millones de personas alrededor del mundo. Además, el país norteafricano está tomando medidas para situarse como puerta de entrada de África Occidental para la industria europea.

El país ha ganado en atractivo, muchos inversores institucionales y empresas privadas se han fijado en Marruecos como destino de sus inversiones. Combina un aposición estratégica, costes competitivos y acceso a importantes mercados. Sin embargo, **las autoridades saben que el PIB industrial sigue siendo relativamente bajo por lo que apuestan por facilitar el desarrollo de polos industriales y el aterrizaje de empresas en sectores industriales como la aeronáutica, la automoción o las energías renovables**, sectores en los que hay importantes oportunidades y

que sirven de empuje a otros. El alto coste de la energía, que afecta a la industria, y la lucha por aumentar las exportaciones siguen siendo asignaturas pendientes del país.

**El mercado debería mantenerse dinámico durante los próximos años, si bien la situación derivada de la COVID-19 ha llenado de interrogantes el futuro. Continúan poniéndose en marcha diferentes planes de ordenación del territorio y al aumento del ritmo de construcción de viviendas de protección oficial.** Además, se están adoptando medidas a nivel sectorial y gubernamental con el fin de convertir a Marruecos como **plataforma de entrada a África Occidental** para empresas locales y extranjeras, cosa que aportará mayor dinamismo al mercado.

Sin embargo, el sector de los materiales de construcción se enfrentará a numerosas dificultades:

- Debilidad de los fondos propios de las empresas del sector
- Débil optimización de las capacidades de producción
- Alto coste de la energía
- Necesidad de puesta en valor de los productos locales para su exportación
- Fuerte competencia de productos de importación
- Necesidad de puesta en marcha de un sistema de normalización y certificación que no penalice la actividad de las empresas
- Fuerte presencia del mercado informal.

Marruecos puso en marcha en 2014 un plan industrial con el fin de aumentar la producción del sector e incrementar su aportación al PIB nacional hasta un 23% en el horizonte 2020. El denominado **“Plan Nacional de Aceleración Industrial 2014-2020”** tiene como objetivo reforzar el papel del sector industrial, convertirlo en el principal proveedor de empleo, y crear una nueva relación entre las grandes empresas y las pymes. Esta estrategia pretende reforzar los resultados del anterior plan industrial que tenía como objetivo principal promover las inversiones, principalmente de seis sectores: automoción, aeronáutica, electrónica, electricidad, «*offshoring*» y la industria agroalimentaria y textil.

Más concretamente **en el sector de los materiales de construcción, el gobierno marroquí junto con las asociaciones sectoriales correspondientes está llevando a cabo un plan de regeneración del sector** con el fin de aumentar su competitividad de cara a la concurrencia del producto importado, a través de la modernización de la industria y la búsqueda de inversión extranjera. En varias ocasiones se ha mencionado la **creación de cinco ecosistemas de industrias productoras**: cerámica, mármol, prefabricados, acero y cemento. Se espera que dicho plan permita la creación de más de 28.000 empleos directos hasta 2020 en el sector, además de un incremento en las exportaciones de hasta 3,5 mil millones de dirhams en 2030.

## 10. Oportunidades

El sector de los materiales de construcción es un **sector maduro, pero en el que aún existen algunas oportunidades para las empresas extranjeras** que quieran exportar o instalarse en el mismo. Hay que tener en cuenta que para ello hace falta disponer de información previa, ser conscientes de la existencia de precios muy ajustados y de la gran competencia existente en productos con escasa diferenciación, así como el coste de aprendizaje que requiere un mercado como el marroquí.

Además, si las políticas de mejora de la eficiencia de la industria local de materiales de construcción dan sus frutos, aumentará la competencia en el sector, haciendo más complicado introducir productos de importación en el país norteafricano, aunque el efecto será limitado.

Sin embargo, **Marruecos se está configurando como una plataforma ideal para el salto a África Occidental**. Muchos actores del mercado están aprovechando la experiencia adquirida en el país magrebí para introducirse en África Subsahariana donde el sector de los materiales de construcción no es tan maduro y hay muchas oportunidades por explotar.

Por lo tanto, Marruecos presenta dos oportunidades claras: por un lado, el mercado interior, ahora en horas bajas, se espera que se recupere y surjan oportunidades y por otro lado Marruecos presenta oportunidades de cara al resto del continente. Una vez instalados en Marruecos o con experiencia, el continente africano se presenta como una oportunidad clara.

Las modificaciones que se pretenden introducir en el mercado nacional para mejorar su competitividad pueden verse en un primer lugar como una amenaza para las importaciones, pero han de verse como una oportunidad para seguir aumentando la presencia de la empresa en este mercado. Puede darse la situación que en vez de importar se decida implantarse de alguna manera en el mercado y aprovecharse de todos los avances que se hagan en el mercado interior.

Si esto no fuera posible y las empresas nacionales gana en competitividad y descendiesen las importaciones en detrimento de la producción local, el impacto sería mínimo ya que las empresas extranjeras ya trabajan con estándares mucho más elevados que las empresas nacionales. Los productores locales habrían de adaptarse al nuevo marco nacional y no todas están en disposición de hacerlo.

Muchas empresas ya operan en el mercado marroquí a través de filiales o bien a través de inversiones en empresas marroquíes. Esto podría darse en el sector de la cerámica, en el que las empresas españolas podrían asegurarse su condición de líderes haciéndose con el control total o parcial de sus competidores marroquíes. De esta forma, podrían seguir importando y a la vez



beneficiarse de las hipotéticas reformas introducidas en el mercado marroquí. Esta estrategia se aplica en casi todos los sectores.

icex

# 11. Información práctica

## 11.1. Ferias

- **SIB – Salon International du Bâtiment**

De periodicidad bienal, la próxima edición tendrá lugar del 25 al 28 de noviembre de 2020 en Casablanca.

[www.sib.ma](http://www.sib.ma)

En la Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca se realizó un Informe de Feria correspondiente a la anterior edición de 2018, [de acceso público desde nuestra web](#).

- **The Big 5 Construct North Africa**

En abril de 2018 se celebró la segunda edición en Casablanca, consolidando un salón referente del sector en el país.

En la Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca se realizó un Informe de Feria correspondiente a la edición de 2018, [de acceso público desde nuestra web](#).

## 11.2. Publicaciones del sector

- **BTP News:** Portal web con información actualizada y noticias del sector de la construcción en Marruecos
- **Construire Magazine:** Revista mensual sobre construcción, urbanismo y arquitectura
- **Chantiers du Maroc:** Revista mensual sobre la actualidad y técnicas de construcción
- **Install Maroc:** Revista bimestral sobre energías renovables e instalaciones en edificios e industria

## 12. Asociaciones

- **FMC (Federación de Materiales de Construcción)**  
264, Bd Ghandi – Rés. Jawharat Ghandi, 3ème étage n°16 Beauséjour – Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 39 54 51/53  
Fax: +212 (0) 522 39 54 49  
Web: [www.fmc.org.ma](http://www.fmc.org.ma)  
Email : [fmc@fmc.org.ma](mailto:fmc@fmc.org.ma)
- **APC (Asociación Profesional de Cementeros)**  
Centre Yourte 213, Bd la Résistance N°5 Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 93 66 66  
Fax: +212 (0) 522 90 44 91  
Web: [www.apc.ma](http://www.apc.ma)  
Email: [apc@menara.ma](mailto:apc@menara.ma)
- **APIC (Asociación Profesional de las Industrias Cerámicas)**  
Oulad Rahhou, av. Mohamed Hansali, n°311, Sidi Maârouf - Casablanca  
Tel : +212 (0) 522 33 53 95  
Email : [apic@facemag.co.ma](mailto:apic@facemag.co.ma)
- **AMIB (Asociación Marroquí de la Industria del Hormigón)**  
Rés Al Fath, 217 Bd Brahim Roudani Prolongé, 1<sup>er</sup> ETG, Casablanca  
Tel : +212(0) 6 61 15 36 64  
Email : [amibeton@gmail.com](mailto:amibeton@gmail.com)
- **ASM (Asociación Siderúrgica Marroquí)**  
65 Boulevard de la Corniche, Immeuble « A » le Yacht, bureau n° 85 – 3eme étage  
Tel : +212 (0)5 22 39 56 55  
Email : [Contact@asm-maroc.ma](mailto:Contact@asm-maroc.ma)



- **FNBTP (Federación Nacional de Construcción y Obras Públicas)**  
432, Rue Mostafa El Maâni 20000 Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 20 02 69  
Fax: +212 (0) 522 48 32 74  
Web: [www.fnbtp.ma](http://www.fnbtp.ma)  
Email: [info@fnbtp.ma](mailto:info@fnbtp.ma)
- **Fédération National des Promoteurs Immobiliers**  
Lot Sindibad, Villa n°82 – Ain diab - Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 89 59 79  
Fax: +212 (0) 522 98 57 73  
Web: [fnpi.net.ma](http://fnpi.net.ma)  
Email: [fnpi@fnpi.ma](mailto:fnpi@fnpi.ma)

## 12.1. Otros contactos de interés

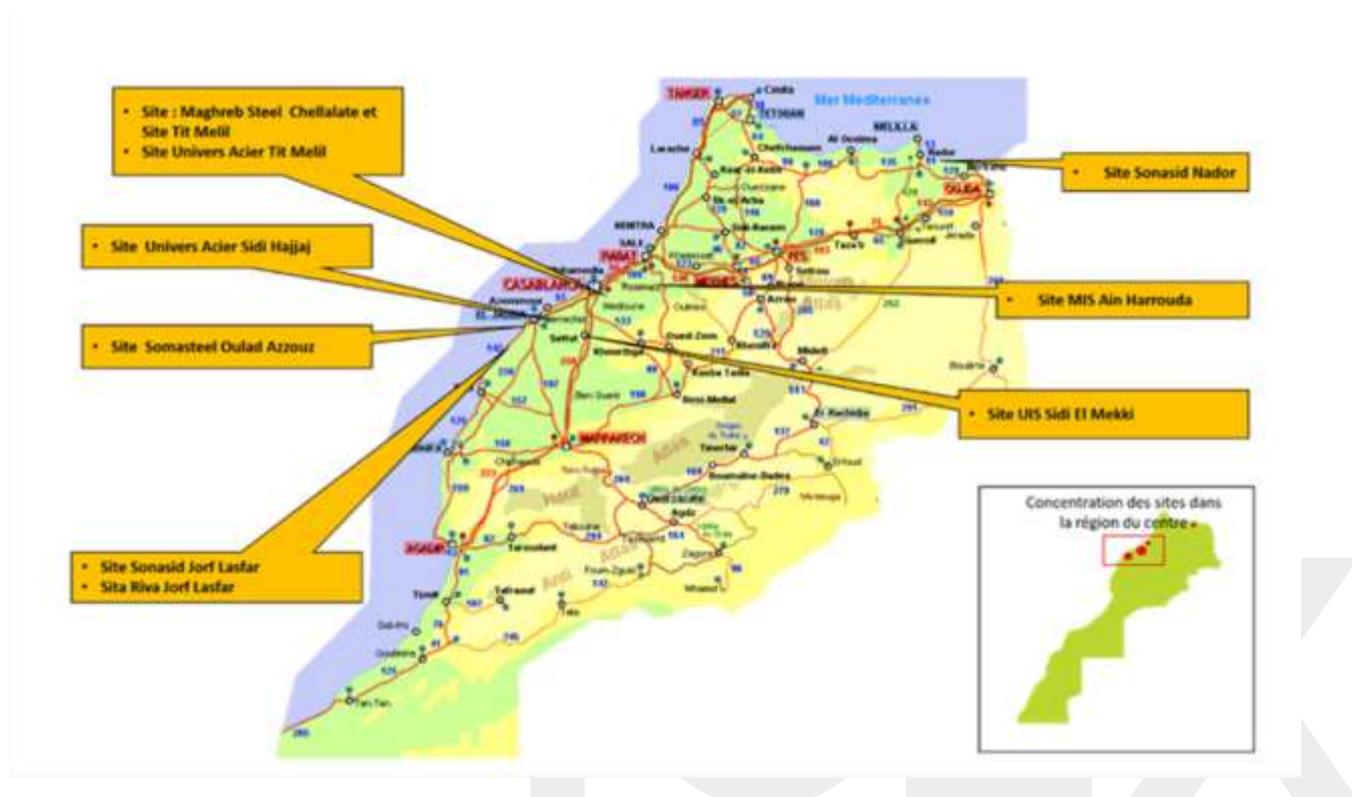
- **OFEC (Oficina de Ferias y Exposiciones de Casablanca)**  
Rue Tiznit, en frente de la mezquita de Hassan II, Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 20 06 54  
Fax: +212 (0) 522 26 49 49
- **URBACOM (Agencia de Comunicación)**  
63, Imm B, Rés Le Yatch, Bd de la Corniche 7ème étage N185 – Casablanca  
Tel: +212 (0) 522 20 75 83 / +212 (0) 522 47 46 27  
Fax: +212 (0) 522 20 75 77  
Web: [www.urbacom.net](http://www.urbacom.net)

# 13. Anexos

## 13.1. Anexo 1: Objetivos cuantitativos de los ecosistemas



## 13.2. Anexo 2: Localización de la producción de acero



# 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**

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](#)

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

