

FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

TIPO DE PRODUTO	Madeira/Mobiliário (v03.05.2017)
MERCADO ALVO	Marrocos

RELAÇÕES ECONÓMICAS

Ano Referência

Valores em euros

Tendência

↗ → ↘

1	Valor total das importações de bens	37.661.778.000€	X		
2	Valor total das importações de mobiliário	271.647.000€	X		
3	Valor total das importações de mobiliário de Portugal	9.610.000€	X		
4	Valor total das importações de madeira para construção	389.549.000€	X		
5	Valor total das importações de madeira p/ construção de Portugal	35.119.000€		X	

Porcentagem

6	Valor das importações de mobiliário / valor total das importações de bens	0,72%
7	Valor das importações de mobiliário de Portugal / valor das importações de mobiliário	3,54%
8	Valor das importações de madeira para construção / valor total das importações de bens	1,03%
9	Valor das importações de madeira para construção de Portugal / valor das importações de madeira para construção	9,02%

PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

I. LINHAS ESTRATÉGICAS

Desde 2013, as importações de mobiliário no país têm registado taxas de crescimento anuais entre 10% e 13%. Em 2016, os principais fornecedores das diversas categorias de mobiliário foram os seguintes: China (28% do total), Espanha (16,5%), França (13,4%), Itália (13%), Turquia (8%), Alemanha (5,2%) e Portugal (3%). Entre os principais produtos importados, destacam-se: móveis de metal, exc. assentos, móveis para fins médicos e cadeiras elevatórias (43 milhões EUR), móveis de madeira, exc. de escritório, cozinha e quarto e assentos (38,9 milhões EUR), partes de assentos, exc. de assentos para fins médicos e cadeiras elevatórias (33,1 milhões EUR), móveis de madeira para quartos (23,3 milhões EUR), partes de móveis, exc. assentos, móveis para fins médicos e cadeiras elevatórias, de madeira (8,1 milhões EUR), assentos estofados com armação de madeira, exc. para veículos aéreos ou automóveis, giratórios ou transformáveis em camas (13,7 milhões EUR), assentos estofados com armação de metal, exc. para veículos aéreos ou automóveis, fins médicos, giratórios ou transformáveis em camas (12,1 milhões EUR), móveis de escritório, de madeira, exc. assentos (11,1 milhões EUR), assentos giratórios de altura ajustável (10,4 milhões EUR) e móveis de cozinha, de madeira, exc. assentos (9,9 milhões EUR).

No domínio das importações de madeira para construção, o valor mais elevado refere-se à madeira serrada de coníferas (198,1 milhões EUR). Segue-se a madeira contraplacada (34,4 milhões EUR), madeira serrada de faia (25,5 milhões EUR), painéis de partículas de madeira (20,5 milhões EUR), folhas de madeiras tropicais (17,4 milhões EUR), portas e respetivos caixilhos, alizares e soleiras (15,1 milhões EUR), painéis de fibras de madeira de média densidade (MDF), de espessura superior a 9 mm (13,7 milhões EUR), painéis montados para revestimento de pavimentos (9,1 milhões EUR), painéis de fibras de madeira de média densidade (MDF), de espessura não superior a 5 mm (8,3 milhões EUR) e painéis de fibras de madeira com densidade superior a 0,8 g/cm³ (6,7 milhões EUR).

II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

A produção de madeira das florestas marroquinas cobre apenas cerca de 30% da procura interna, sendo a balança comercial deste produto deficitária. Cerca de 63% dos recursos florestais são azinheiras, sobreiros, argâneas e acácias subsarianas, enquanto cerca de 20% são coníferas. Assim, o país importa coníferas europeias e madeiras tropicais de outros países africanos. Ao défice de recursos existente no país junta-se a insuficiente competitividade das empresas marroquinas que produzem produtos de madeira com menor qualidade dos mesmos.

Os principais setores consumidores de madeira são a construção, indústria do papel, mobiliário, carpintaria, cortiça e embalagens de madeira. No referente ao setor da construção e à carpintaria em particular, a madeira usada tem como principais destinos as cofragens, divisórias, portas e janelas.

O setor mobiliário marroquino apresenta dificuldades na sua avaliação, pois a economia paralela está muito presente através de artesãos e marceneiros que fabricam móveis por medida.

III. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PREÇO

Marrocos é um mercado em que a procura é particularmente sensível à variável preço.

Os preços dos materiais de construção sofrem algumas variações, sendo condicionados pelos altos custos de energia no país e pela falta de formação da mão de obra, que encarece o processo de produção e diminui a produtividade; apesar de ser uma mão-de-obra mais barata em comparação com a da indústria europeia, leva ao aumento da necessidade de mais trabalhadores para compensar as carências técnicas.

O grande número de empresas informais existentes leva a uma concorrência desleal relativamente às que estão organizadas e legalizadas, exercendo uma forte pressão para a redução dos preços.

Ao calcular a escalada do preço, devem considerar-se: custos logísticos (dependem do Incoterm¹ e do ponto de carga) + margem do distribuidor (mínimo 20%) + taxa de importação parafiscal (0,25%) + IVA (20%).

¹ Os incoterms visam adotar regras internacionais de interpretação da terminologia comercial mais utilizada no comércio mundial. Definem as obrigações do vendedor e do comprador numa determinada transação comercial, que tanto pode ser internacional como mesmo nacional ou comunitária.

IV. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO

Apesar de ser um mercado pequeno e maduro, ainda existem oportunidades para as empresas estrangeiras que pretendam exportar, desde que ofereçam uma boa relação preço/qualidade.

Marrocos é o principal parceiro de Portugal na região MENA, com um volume de trocas, até fim de Novembro 2016, de 785,3 milhões EUR. Assim, Marrocos afirma-se como plataforma com uma grande capacidade de absorção tanto pelas exportações de Portugal como pelos seus fluxos de investimentos directos. O desempenho económico de Marrocos e a sua estabilidade política fazem dele um destino de investimento com vantagens muito competitivas em termos de mão-de-obra e de infra-estruturas, e um mercado aberto a mais de mil milhões de consumidores. Hoje, Marrocos e Portugal fazem parte de uma dinâmica económica exemplar entre dois países das margens norte e sul do mediterrâneo. Como prova, a sua cooperação em todos os domínios percorreu um longo caminho, graças à forte vontade política dos dois Estados e aos seus pragmatismos. Os dois países tornaram-se, por isso, num modelo bem sucedido de parceria a nível regional.

V. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO

No mercado marroquino dos materiais de construção, existem três meios de distribuição: através de um importador/distribuidor, através de um agente regional ou grossista e através das grandes superfícies de distribuição (Big Mat, Bricoma, Mr. Bricolage, etc.).

Devido ao baixo desenvolvimento da indústria, os canais de distribuição caracterizam-se pela sua complexidade e pela dificuldade em “saltar” algum dos players de mercado: normalmente, os fabricantes têm que vender a grandes distribuidores e estes, por sua vez, vendem a pequenos distribuidores para chegar ao cliente final. No caso dos produtos de grandes dimensões ou de difícil armazenamento, muitas vezes prescinde-se de alguns intermediários.

A distribuição de produtos de madeira está concentrada nos operadores que os importam. Os principais importadores e distribuidores são: Manorbois, Ismawood, Maroc Bois, Casa Madera, Comarbois, Sovalbois, Gholami International Bois, Medisol, Robelbois, Abbadi Maroc Bois, Cema Bois de l’Atlas, 10 Rajeb ,Itqane, Manum, Ebentra, Medidis, Panel Wood, Richbond, Riche Bois, Sidbois.

Recorrer a um agente comercial pode ser vantajoso na medida em que este facilita uma penetração rápida no mercado, uma vez já está estabelecido. Os montantes médios das comissões rondam os 5% a 10% das vendas ou cerca de 50% da margem bruta, variando de acordo com os setores. É altamente recomendável celebrar um contrato escrito, que deve estabelecer o montante da remuneração, bem como uma cláusula de não-concorrência durante a vigência do mesmo.

VI. CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO

Praticamente todas as mercadorias podem ser importadas livremente. Contudo, existem produtos cuja importação se encontra proibida ou sujeita a formalidades específicas. Os interessados podem aceder a informação sobre os bens em causa no site *Administration des Douanes et Impôts Indirect*, clicando em “*Entreprises & Professionells*” / “*Entreprises*” / “*Dédouanement à l’Importation*” / “*Importations prohibée*” ou “*Importations avec formalités*”.

Para a importação de madeira e suas obras, é exigida a apresentação de um certificado fitossanitário.

Os produtos comunitários e, como tal, os portugueses, beneficiam de isenções/reduções das taxas dos direitos de importação. Os direitos aduaneiros cobrados à entrada dos produtos comunitários em Marrocos, bem como a documentação exigida, podem ser consultados no site *Market Access Database (MADB)*, da responsabilidade da Comissão Europeia (clicar em *Tariffs* e *Procedures and Formalities*). Em regra, é aplicável o imposto parafiscal sobre a importação, à taxa de 0,25%. Para além destes encargos, no ato do desalfandegamento, os produtos estão ainda sujeitos ao pagamento do Imposto sobre o Valor Acrescentado; à generalidade dos bens e prestações de serviços, é aplicável a taxa normal de 20%.

Sobre as importações de madeira e obras do mesmo material, recai uma taxa de 12%. Exceptuam-se as importações de produtos da posição 4408 (Folhas para folheados ou contraplacados e outras madeiras), que estão sujeitas a uma taxa reduzida de 6%, para reforçar a competitividade das unidades de transformação marroquinas.

Relativamente aos pagamentos, a lei local não permite o pagamento adiantado para além de 30% do valor da fatura; porém, o exportador poderá recorrer à carta de crédito irrevogável confirmada ou ao seguro de crédito, para garantir o recebimento dos restantes 70%.

VII. AVALIAÇÃO GLOBAL DA OPORTUNIDADE

Avaliação Global da Oportunidade



VIII. CONTACTOS ÚTEIS

Instituição	Âmbito	Website	Pessoa de contacto	Função	Contacto tel.	Email
Mobideal	Importador de mobiliário	Mobideal			0522272809	info@mobideal.ma
Ceratube	Importador de mobiliário		Sr. Ahmed Aboulfath	Gerente	0522 508 060/ 0661 476 629	Formulário de contacto
Kitea	Importador de mobiliário	Kitea	Sr. Amine Benkirane	Gerente	0522 584 108/9	Formulário de contacto
Socupad	Importador de mobiliário		Sr. Redouane Nidam	Diretor geral	0522 211 553	Formulário de contacto
Sanymaco	Importador de mobiliário		Sr. Med Khalid Zizi	Gerente	0535 931 956	Formulário de contacto
D.A.T.T. - Décoration, Ameublement, Textiles Tangérois	Importador de mobiliário		Sr. Tahar Chaker	Gerente	05 39 93 59 22	Formulário de contacto
Galerie Bonaparte	Importador de mobiliário	GBonaparte	Sr. Khalid Bouzoubaa	Gerente	(212) 52227 97 45	commercial@galeriebonaparte.net
Sofatram	Importador de mobiliário		Sr. Mimoun ElGhoudani	Gerente	0536 609 476	Formulário de contacto
BIA Premium	Importador de mobiliário	BIA	Sr. Abdellah Tidrarine	Gerente	+212 528 843461	contact@bia.ma
Carrera	Importador de mobiliário	Carrera	Sr. Abdelaziz Elmdaghri	Gerente	06.61.11.63.44	contact@carrera.ma
Robelbois	Importador de madeira	Robelbois	Sr. Gilles Hotelin	Gerente	+212 522 618 484	robelbois@robelbois.com
Comarbois	Importador de madeira	Comarbois	Sr. Jacques Bertrand	Diretor geral	+212 522 735 490	comarbois@comarbois.com

IX. FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS

Evento	Local / Data	Website
BATIMATEC / Salon International du Batiment des Materiaux de Construction et des Travaux Publics	Casablanca / 23-27 Abril 2017	BATIMATEC
The Big 5 Construct North Africa	Casablanca / 25-27 Abril 2017	TB5CNA
MaBuild	Casablanca / Outubro 2017	MaBuild
Morocco Stone Fair	Casablanca / 25-28 Janeiro 2018	MStoneFair
SIB / Salon International du Bâtiment	Casablanca / Novembro 2018	SIB

X. OUTRAS INFORMAÇÕES ÚTEIS

Para que os bens possam beneficiar do regime de redução de direitos aduaneiros, a origem comunitária deve ser comprovada mediante a apresentação do certificado de circulação de mercadorias EUR. 1 (emitido pelas alfândegas do país de origem) ou de declaração emitida pelo exportador, numa nota de entrega ou em qualquer outro documento comercial, que descreva os produtos em causa de uma forma suficientemente pormenorizada para permitir a sua identificação (normalmente designada por declaração na fatura). A declaração de origem na fatura pode ser feita por qualquer exportador no caso de remessas de mercadorias cujo valor não exceda 6.000 EUR, ou por um “exportador autorizado” no que diz respeito a remessas de mercadorias de valor superior a esse montante.

Caso o valor da mercadoria seja inferior a 6.000 EUR, é aconselhável a utilização da declaração na fatura por qualquer exportador apenas para envios ocasionais de mercadoria. Se os envios de mercadorias forem frequentes,

mesmo que inferiores a 6.000 EUR cada, pode haver problemas no mercado de destino e ser exigido o estatuto de “exportador autorizado”.

A AICEP disponibiliza vários documentos com informação relativa ao mercado Marroquino, que podem ser consultados acedendo ao website, no separador Mercados Externos, selecionando o país, ou através do link <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=26>.

XI. RECOMENDAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO

- Ser simpático, confiante e assertivo
- Comunicar de forma clara e positiva
- Marcar reuniões com antecedência
- Vestir-se formalmente
- Investir na relação com o interlocutor
- Ser paciente e persistente (a noção temporal é completamente diferente da nossa)
- Mostrar boa vontade
- Encontrar um intermediário local
- Cumprir horários



- Abordar precocemente assuntos como política em geral, sexualidade, religião, bebidas alcoólicas
- Abordar assuntos "tabu" (territorialidade, a primavera árabe, a religião, o fundamentalismo islâmico)
- Avançar sem recolher o máximo de informação sobre o parceiro (solvência financeira, idoneidade e credibilidade)

