

FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

TIPO DE PRODUTO	Metalomecânica (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€
2	Valor total das importações de metais comuns	3.306.585.000€
3	Valor total das importações do produto de Portugal	164.076.000€

X		
X		
	X	

Porcentagem

4	Valor das importações de metais comuns / valor total das importações de bens	8,78%
5	Valor das importações de metais comuns de Portugal / valor das importações de metais comuns	4,96%

PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

I. LINHAS ESTRATÉGICAS

Em 2015, Marrocos posicionou-se como o 23º maior importador de aço e ferro (1,19 mil milhões EUR). O destaque vai para os produtos semimanufacturados de ferro ou aço não ligado (330 milhões EUR, com uma subida de 38% face ao ano de 2014), seguido dos produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, com um valor de total de 120 milhões EUR, ou seja, um aumento significativo de 62% face ao ano anterior.

No segmento de obras em ferro e aço, Marrocos importou um total de 721 milhões EUR. Destaque para construções, ou partes destas, em aço e ferro (incluindo portas, janelas, perfis, entre outros) com um valor de 215 milhões EUR, e com uma variação positiva de 32% face a 2014; as outras obras em ferro e aço (excluindo artigos moldados), embora com um decréscimo em 13%, ficaram em 2º lugar, com um valor de 109 milhões EUR. No segmento do alumínio, os principais artigos importados apresentaram um crescimento em valor face ao período anterior, destacando-se o alumínio na sua forma bruta, com um valor total de 76 milhões EUR e um acréscimo de 21%. Ocupando a segunda e terceira posição, respetivamente, encontram-se as chapas e tiras de alumínio, de espessura superior a 0,2 mm, com um valor de 66 milhões EUR, e os fios de alumínio, com 65 milhões EUR, ambos com um crescimento de 11%. Destaque também para as importações de fio de cobre, com um valor de 310 milhões EUR.

A nível das importações provenientes de Portugal destacam-se os seguintes produtos: barras de ferro ou aço não ligado (55,4 milhões EUR), produtos semimanufacturados de ferro ou aço não ligado (46,4 milhões EUR), fio-máquina de ferro ou aço não ligado (44,8 milhões EUR), fios de ferro ou aço não ligado (2,1 milhões EUR) e produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm (1,7 milhões de euros).

II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

Em Marrocos, a indústria Metalúrgica é um setor deficitário no que diz respeito à sua balança comercial, e a indústria local tem, ainda, um tamanho reduzido face à procura. Os valores da importação de metais como ferro, aço,

cobre e alumínio é 10 vezes superior às exportações da indústria de Marrocos, que não consegue satisfazer a grande procura de artigos de produtos de metais ferrosos e não ferrosos.

Na metalomecânica os metais mais procurados são o ferro, o aço e o alumínio (entre outros metais). Estes metais posteriormente serão utilizados na manufatura de fechaduras, janelas, estruturas metálicas, portas, construções imobiliárias, etc. O ferro e o aço são os metais com menor custo e mais amplamente usados na maioria das aplicações. Assim, estes tendem a ser os que revelam uma maior procura no mercado, embora o cobre seja um dos metais mais importados no mercado marroquino (310 milhões EUR em 2015). Destaque também para o alumínio na forma bruta, mantém uma tendência de crescimento desde 2012, tendo conseguido no período passado um acréscimo de 21% (56 milhões EUR em 2012; 76 milhões de EUR em 2015).

O desenvolvimento industrial e de infraestruturas são dois elementos claramente dinamizadores de mercado.

Marrocos lançou um novo plano industrial a fim de acelerar a produção neste setor e aumentar a contribuição do PIB industrial de 14% para 23% até 2020 (Plano de Aceleração industrial 2014-2020). Da mesma forma, Marrocos realiza vários projetos em importantes setores económicos que causam um efeito de arrasto sobre o mercado de metais e metalurgia. Estes efeitos são sentidos nos setores da construção e desenvolvimento imobiliário, no setor de obras públicas e no setor industrial.

Nas importações no setor da metalurgia em Marrocos, o habitual não é a importação de um artigo acabado, como uma janela ou uma porta, porque é menos rentável para a indústria. Assim, é preferível importar perfis, barras, tubos, chapas ou peças que possam servir empresas locais para a produção do produto, ao invés de importar o artigo já acabado.

As oportunidades para o mercado do ferro e do aço podem ser encontradas no setor industrial (especialmente na indústria automóvel e aeroespacial) e no mercado do imobiliário e da construção. No entanto, também existem outras oportunidades de nicho de mercado, como o mobiliário urbano. No caso do alumínio também há oportunidades na construção, no desenvolvimento imobiliário, no setor automóvel e grandes projetos rodoviários e ferroviários.

III. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PREÇO

Marrocos é um mercado em que a procura é particularmente sensível à variável preço. O preço é o fator mais importante para os clientes da metalomecânica e materiais metálicos para construção.

Em 2013, o preço do aço variou entre 7/10 MAD por kg (0,65/0,93 €, com taxa de câmbio de 1€=10,73 MAD, Abril 2017), enquanto o preço alumínio se situou entre 45/50 MAD por kg (3,73/4,66 €). Apesar da diferença entre o preço do aço e alumínio, não se deve esquecer a diferença de densidade, volume e peso entre ambos os metais. Além disso, o preço do alumínio tem vindo a decrescer nos últimos anos. Atualmente, o alumínio é um setor mais promissor do que o aço, devido à questão do preço, medidas anti-dumping e a saturação das empresas no mercado. De salientar que o alumínio destaca-se por ser não só mais estético como mais duradouro ao longo do tempo.

A estas orientações gerais sobre os preços deve-se acrescentar que, uma janela ou uma porta feitas de alumínio ou aço podem ter um custo com uma redução de 15% face a países como Espanha, porque, entre outras coisas, o preço do trabalho do mercado marroquino é de aproximadamente 2 euros por hora, bem abaixo dos preços europeus.

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

A partir de 2012 as tarifas deixaram de ser um obstáculo, causando um aumento significativo na concorrência no mercado, tornando o preço o principal fator de competitividade. Assim, Marrocos é um mercado onde o preço é a chave para o sucesso das operações de negócios.

No caso de importadores de materiais como ferro, aço ou alumínio são empresas que importam o produto, para em seguida, transformá-lo e por fim distribuí-lo no seu próprio canal de distribuição, através de lojas próprias, como lojas de ferragens, agentes, instaladores, etc. Estes importadores situam-se maioritariamente em Casablanca, região que regista o maior nível de procura no país (73%, seguido de Tânger com 13%).

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.

Os produtos provenientes de Portugal têm como principais destinos os portos de Casablanca e Tânger sendo o principal ponto de entrada por via marítima para o mercado de Casablanca. Por terra, a entrada principal é a alfândega de Tânger.

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*”.

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%.

No setor siderúrgico, aplicam-se alguns instrumentos de defesa comercial:

1) Cláusula de salvaguarda definitiva, até 31/12/2018, constituída por um direito específico adicional de 0,55 MAD/kg, aplicável às importações de haste de arame e aço corrugado (NC 7213.91; 7214.20; 7214.99) que superem o contingente de 133.100 e 79.860 toneladas (valores para 2017), respetivamente.

2) Cláusula de salvaguarda definitiva, até 01/01/2019, com um contingente isento de 36.000 toneladas, constituída por uma taxa de 22% sobre as importações de chapas laminadas a frio e as lacadas ou revestidas (NC 7209, 7210, 7211, 7212, 7225 e 7226). 3) Direito antidumping sobre as chapas de aço laminadas a quente (NC 7208) originárias da União Europeia, desde 26 de setembro de 2014 e durante 5 anos, que varia entre 11,06% e 22,11%.

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
All Steel	Importador/ distribuidor	Allsteel	Sr. Rabii Zaroil	Gerente	+212 (0) 523-342-282	contact@allsteel.ma
Acti metal s.a.r.l.	Distribuidor				05 22 73 38 83	actimetal@hotmail.com
Benidorm Babila	Importador/ distribuidor	BBabila	Bouazzaoui MOUJIB; Youssef LAKOUHEL	Direção	+212 661 421 355; +212 664 472 255	benidorm_babila@hotmail.fr
Longoméтал Afrique	Distribuidor	longometal			05 39 93 85 27	abderrahimsaoui@longometal-afrique.net.ma
Service Acier s.a.r.l.	Importador/ Distribuidor	serviceacier			05 22 24 37 34	sceacier@iam.net.ma
Vital Fer s.a.r.l.	Retalhista	vitalfer			05 22 97 06 36	vitalfercasablanca@gmail.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
Midest Maroc	Casablanca / Dezembro 2017	MidestMaroc
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

Promotores:

Cofinanciado 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)

