

FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

TIPO DE PRODUTO	Rochas ornamentais (v03.05.2017)
MERCADO ALVO	Marrocos

RELAÇÕES ECONÓMICAS

		Ano Referência	2016	Tendência			
		Valores em euros			↗	→	↘
1	Valor total das importações de bens		37.661.778.000€	X			
2	Valor total das importações de rochas ornamentais		115.246.000€	X			
3	Valor total das importações de rochas ornamentais de Portugal		5.597.000€	X			
		Porcentagem					
4	Valor das importações de rochas ornamentais / valor total das importações de bens		0,31%				
5	Valor das importações de rochas ornamentais de Portugal / valor das importações de rochas ornamentais		4,86%				

PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

I. LINHAS ESTRATÉGICAS

De acordo com os dados do ITC - International Trade Centre para 2015, Marrocos foi o 21º maior importador de rochas ornamentais, com um valor de 95,85 milhões de euros, valor este que aumentou 12,7% face a 2014 (85 milhões de euros). No que diz respeito às quantidades, o valor apresentou uma subida consistente nos últimos anos, tendo Marrocos conseguido, em 2015, o 16º lugar como maior importador (com 239,000 toneladas). Dentro deste setor o destaque vai para as importações de Mármore, com um valor de 56,7 milhões de euros, que representa mais de metade do total de importações no setor.

Em 2015, Portugal posicionou-se como o 5º maior fornecedor de pedra natural a Marrocos, com um valor de 3,9 milhões de euros, e uma quota de 4,1% para 2015 (2,6% para 2014). Destaque para o crescimento de 80% no valor das importações provenientes de Portugal face a 2014, onde conseguiu um valor de 2,1 milhões de euros. Este aumento também se verificou nas quantidades importadas, conseguindo um total de 9.500 toneladas, um acréscimo de 95% face a 2014, com 4.870 toneladas. Espanha (36,9 milhões de euros, 38,6% de quota) e Itália (36,9 milhões de euros, 38,5% de quota) partilham destacados a liderança dos valores de importações. Relativamente a Portugal, destaque para dois segmentos: mármore, com um valor total de quase 2,7 milhões de euros e uma subida de 61% face ao ano anterior, com 1,6 milhões de euros; e granito, com um valor de 727 mil euros e um aumento bastante significativo face a 2014, cujo valor fixou-se em 111 mil euros.

II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

A procura de pedra natural cresceu durante os últimos anos, sobretudo para vivendas de gama alta e edifícios públicos.

Neste segmento destacam-se 2 tipos de produtos: o mármore e o granito (deixando outros tipos de rochas ornamentais, como pedras calcárias, sem efeito significativo na procura deste mercado). A procura está ligada inteiramente ao setor da construção, especialmente na construção do investimento privado em habitações e escritórios ou outras instalações e equipamentos relacionados. O mármore marroquino perde em qualidade, e o

processo de extração do produto é inadequado e caro. No entanto, existem várias pedreiras a efetuar progressos para melhorar a produção, mas não o suficiente para corresponder à procura.

Em Marrocos, as cores mais exigidas são o branco, o vermelho e o verde. Quanto à cor branca, geralmente existe dificuldade para obtê-la, pelo que as empresas interessadas procuram encontrar fornecedores de materiais em tons de branco. No que se refere à utilização deste produto, os mármore são principalmente usados no solo ou como elementos decorativos no revestimento de paredes interiores. Também se aplica o mármore na fabricação de fontes, escadas e artigos sanitários. Para o caso do granito, este é usado principalmente para pisos exteriores e fachadas. No entanto também pode ser usado para interiores em granito polido, escadas de apartamentos, entradas ou bancadas.

A inferior qualidade e oferta neste setor leva à necessidade de apostar nas importações para satisfazer a procura no mercado marroquino. Em 2015 ambos os líderes perderam quota de mercado e encontram-se agora praticamente iguais, com bastante vantagem face à competição: Espanha teve uma queda na quota passando de 41,5% em 2014 para 38,6% em 2015, com um valor de 36,98 milhões de euros; já a Itália praticamente manteve o nível de quota de mercado, passando de 38,9% em 2014 para 38,5% em 2015, com um valor de 36,92 milhões de euros; de notar que ambos tiveram um crescimento no valor face a 2014, 5% e 12% para Espanha e Itália respetivamente. Para o caso do mármore notou-se um crescimento de 10% face a 2014, totalizando 56,7 milhões de euros (mais de metade do total das importações de rochas ornamentais), já o granito apresentou um incremento de 18% para um valor de 35,9 milhões de euros em 2015.

Para o caso do granito, a produção local é muito baixa, sendo por isso necessário recorrer à importação para dar resposta à procura. No referente às pedras de cantaria ou de construção trabalhadas, a indústria local foca-se, sobretudo, na extração, deixando oportunidades de negócio na fase da transformação, que ainda está muito pouco desenvolvida.

Para este caso do mármore e granito a construção privado é um dos principais impulsionadores das importações, pois necessitam incorporar materiais de maior qualidade, e assim, mais caros. Por outro lado o setor público, através da construção de obras públicas como ministérios, aeroportos, etc., embora possa usar a produção local, poderá também acabar por recorrer a materiais importados.

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 Incoterm e do ponto de carga) + margem do distribuidor (mínimo 20%) + taxa de importação parafiscal (0,25%) + IVA (20%).

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*”.

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%.

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



Promotores:



VIII. CONTACTOS ÚTEIS

Instituição	Âmbito	Website	Pessoa de contacto	Função	Contacto tel.	Email
Sorevet	Distribuidor	Sorevet	Sr. Mohamed Jama	Gerente	+212 522 290 282	sorevet@sorevet.ma
Horizon Marbre	Distribuidor	Horizon	Sr. Amine Soussane	Gerente	+212 537 643 009	horizon.marbre@gmail.com
Archi Marbre	Distribuidor		Sra. Khadija Filali	Diretora	+212 522 965 494	
Marbre Arrahma	Distribuidor	Marbre-arrahma	Sr. Ali Amir	Gerente	+212 522 652 856	contact@marbre-arrahma.ma
Rafah Marbre	Distribuidor				+212 537 291 121	rafahmarbre@yahoo.fr

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)

