



Estudios de Mercado

El mercado de la irrigación en Marruecos

Marzo 2015

Este estudio ha sido realizado por
Alaia Telleria bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
2. DEFINICIÓN DEL SECTOR	6
1. Delimitación del sector	6
2. Clasificación arancelaria	6
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES	8
1. Tamaño del mercado	8
2. Producción local	11
3. Importaciones	14
4. DEMANDA	30
1. Introducción	30
2. Contexto	31
3. Gestión del riego en Marruecos	31
4. Programas públicos para alcanzar los objetivos	33
5. Licitaciones y progreso real de los proyectos de reconversión	39
6. Subvenciones y ayudas	39
5. PRECIOS	43
6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	44
7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	45
1. Principales canales de distribución	45
2. Transportes. Principales puertos y aeropuertos	48
8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS	50
1. Barreras arancelarias	50
2. Barreras no arancelarias	51
9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR	52
10. OPORTUNIDADES	53
1. Oportunidades de negocio	53

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

2. Marco económico favorable	54
3. Relación comercial con España	54
4. Plan Nacional de aceleración industrial 2014-2020	55
11. INFORMACIÓN PRÁCTICA	56
1. Cómo hacer negocios en Marruecos	56
2. Ferias	58
3. Publicaciones del sector	58
4. Asociaciones	58
5. Otras direcciones de interés	59

1. RESUMEN EJECUTIVO

En un país en el que la agricultura es el motor principal de la economía (representa entre el 14 y 20% del PIB del país y emplea al 43% por ciento de la población activa), el mercado de la irrigación presenta atractivas oportunidades.

La agricultura por irrigación en Marruecos se ha convertido en parte importante de la economía nacional y regional como una palanca de generación de riqueza y creación de empleo. De hecho, la agricultura por irrigación en Marruecos, a pesar de que sólo ocupa el 15% de la superficie cultivada supone aproximadamente el 45 % del valor agregado agrícola y representa el 75 % de las exportaciones agrícolas del país. Esta contribución se ve acentuada en los años de sequía, como por ejemplo durante la cosecha de 1994-1995, año seco, en el que esta contribución supuso el 70% del valor agregado agrícola.

La agricultura por irrigación supone aproximadamente un 99% de la producción de azúcar, un 82% de la producción de hortalizas, el 100% de los cítricos, el 75% de piensos y el 75% de lácteos. Además, este sector aporta cerca de 120 millones de días de trabajo al año, o alrededor de 1 millón 65 mil puestos de trabajo, de los que 250,000 son permanentes. A esto hay que añadir la mejora de los ingresos de los agricultores, que, gracias a la llegada del riego, se multiplicaron entre 5 y 13 veces, dependiendo del alcance, la ubicación y el acceso a otros servicios públicos comunes como agua, electricidad, etc., así como importantes beneficios en el sector de obras públicas, industria, servicios y en el sector agroindustrial.

Con todo, el peso del sector de la irrigación en la economía nacional es tal que la buena gestión de la infraestructura de riego merece especial atención por parte del gobierno.

La apuesta del gobierno marroquí por convertir los perímetros de riego donde tradicionalmente se ha utilizado el riego por gravedad a tecnología de riego gota a gota responde al objetivo de hacer frente a la cada vez más acuciante necesidad de agua.

En este sentido, Marruecos ha obtenido diversos préstamos de diferentes organismos internacionales para financiar proyectos que vayan encaminados a implementar los objetivos de reconversión en riego que se plasman en la estrategia lanzada en 2008 “*Plan Maroc Vert*”.

Se vienen ofreciendo además importantes ayudas y subvenciones por parte del Estado para la adquisición de equipamiento y para realizaciones que se enmarquen dentro de los proyectos citados.

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Las cifras generales reflejan las oportunidades del mercado de la irrigación en Marruecos. En el año 2013 las importaciones de las partidas que se van a analizar en este informe ascendieron a aproximadamente 380 millones de dólares. Además, España ha superado a Francia como primer importador de material de irrigación. Tras España y Francia se sitúan Italia, China y Alemania.

La producción local, pese a que una parte importante de los productos para realizar las instalaciones de los sistemas de riego se importan, tiene un papel relativamente importante. Esto es así sobre todo para determinadas partidas como puedan ser la fabricación de tubería en plástico donde la presencia en Marruecos de importantes grupos empresariales ofrece una competencia importante a la hora de comercializar estos productos en suelo marroquí.

En lo referente a la distribución, resulta de gran importancia plantearse como objetivo a medio plazo una presencia física en el mercado. Marruecos exige una comunicación constante con el cliente y un buen servicio postventa. En definitiva, una fuerte implicación que tan solo una presencia puede otorgar.

En conclusión, el sector que continúa ofreciendo oportunidades para las empresas españolas que disponen de una posición estratégica a la hora de plantear precios muy competitivos debido a la cercanía geográfica de los dos países y la gran experiencia de las empresas españolas del sector.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

Por definición de riego proponemos aquella que nos ofrece la agencia norteamericana de estudios geológicos (USGS)¹.

“El riego es la aplicación controlada de agua para fines agrícolas a través de sistemas artificiales para abastecer las necesidades de agua no satisfechas por la lluvia”

Hay diferentes técnicas o sistemas de riego. Siguiendo la clasificación que utiliza el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente podemos identificar los siguientes sistemas de regadío²:

1. Riego por superficie o gravedad
2. Riego por aspersión
3. Riego de tipo automotriz
4. Riego localizado
5. Otros sistemas de riego

Este informe se centrará precisamente en la situación del mercado marroquí del conjunto de instrumentos y materiales necesarios para implantar cualquiera de los sistemas de riego antes citados.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Para la elaboración del presente informe se ha tomado como base 16 partidas arancelarias del Sistema armonizado de aranceles de la Unión Europea TARIC. Estas partidas aglutinan todos los materiales e necesarios para realizar una instalación integral de riego. Incluyen los siguientes ma-

¹ <http://ga.water.usgs.gov/edu/irquicklook.html>

² http://www.magrama.gob.es/es/estadistica/temas/estadisticas-agrarias/DefinicionesESYRCE_tcm7-14344.pdf

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

teriales e instrumentos: tubería, mangueras, accesorios, depósitos, bombas, electro bombas, aparatos de filtrado, aparatos de riego y de proyección, válvulas, accesorios y repuestos de riego, contadores, aparatos de regulación y control así como sus partes y accesorios.

En la siguiente tabla se indican los aranceles, la tasa parafiscal y el TVA (IVA en Marruecos) de las partidas que se han analizado.

PARTIDAS ARANCELARIAS	
391721	Tubos y accesorios de tubería de polímeros de etileno
391723	Tubos rígidos de polímeros de cloruro de vinilo.
391729	Tubos rígidos en materias plásticas
391731	Tubos flexibles para una presión igual o superior a 27,6 Mpa.
391739	Los demás tubos, tuberías y mangueras
391740	Accesorios para tuberías y mangueras de plástico.
730900	Depósitos, cisternas, cubas, de fundición, hierro o acero para líquidos (>100.000 l).
760820	Tubos de aleaciones de aluminio
841381	Bombas para líquidos
842121	Aparatos para filtrar o depurar agua.
842430	Máquinas y aparatos de chorro de arena, de chorro de vapor
842481	Aparatos de riego mecánicos para agricultura u horticultura
8481	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas.
848590	Contadores de líquidos
903281	Instrumentos y aparatos mecánicos hidráulicos o neumáticos para la regulación y el control
903290	Partes y accesorios de los instrumentos de la partida 90.32.

3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

1. TAMAÑO DEL MERCADO

A continuación se ven los datos agregados de las partidas analizadas para el periodo 2009-2013:

	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Exportaciones (\$)	32.572.957	22.095.447	20.767.954	19.753.129	25.032.203	120.221.690
Importaciones (\$)	266.186.307	261.772.642	318.001.984	349.087.831	381.753.671	1.576.802.435
Saldo (\$)	-233.613.350	-239.677.195	-297.234.030	-329.334.702	-356.721.468	-1.456.580.745



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Existe un marcado déficit en la balanza comercial marroquí respecto de las partidas analizadas durante el periodo estudiado.

Podemos apreciar en el gráfico que el déficit de la balanza se acentúa a medida que pasan los años, debido fundamentalmente al aumento de las importaciones. Eso se debe a una creciente necesidad de producto que no puede ser satisfecha por la oferta local, lo que hace que el mercado sea cada vez más interesante para empresas extranjeras.

A continuación vemos desagregados los datos partida a partida, de manera que se podrá apreciar el peso los flujos de cada una de ellas sobre el saldo total de la balanza:

Partida	Descripción	Export. (\$)	Import. (\$)	Saldo (\$)
391721	Tubos y accesorios de tubería de polímeros de etileno	23.569.262	12.983.564	10.585.698
391723	Tubos rígidos de polímeros de cloruro de vinilo	4.889.422	76.263.054	-71.373.632
391729	Tubos rígidos en materias plásticas	17.173.964	94.723.676	-77.549.712
391731	Tubos flexibles para una presión igual o superior a 27,6 Mpa	4.889.422	76.263.054	-71.373.632
391739	Los demás tubos, tuberías y mangueras	17.173.964	94.723.676	-77.549.712
391740	Accesorios para tuberías y mangueras de plástico.	5.148.149	117.831.771	-112.683.622
730900	Depósitos, cisternas, cubas, de fundición, hierro o acero para líquidos (>100.000 l).	7.624.095	122.806.464	-115.182.369
760820	Tubos de aleaciones de aluminio	4.246.556	6.443.367	-2.196.811
841381	Bombas para líquidos	1.879.116	35.807.970	-33.928.854
842121	Aparatos para filtrar o depurar agua.	2.768.891	230.908.128	-228.139.237
842430	Máquinas y aparatos de chorro de arena, de chorro de vapor	517.517	19.576.261	-19.058.744
842481	Aparatos de riego mecánicos para agricultura u horticultura	930.015	114.211.425	-113.281.410
8481	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y válvulas termostáticas	35.958.387	633.024.689	-597.066.302
848590	Contadores de líquidos	10.223.566	55.253.429	-45.029.863
903281	Instrumentos y aparatos mecánicos hidráulicos o neumáticos para la regulación y el control	1.542	1.184.967	-1.183.425
903290	Partes y accesorios de los instrumentos de la partida 90.32.	44.031	7.786.541	-7.742.510
TOTAL		137.037.899	1.699.792.036	-1.562.754.137

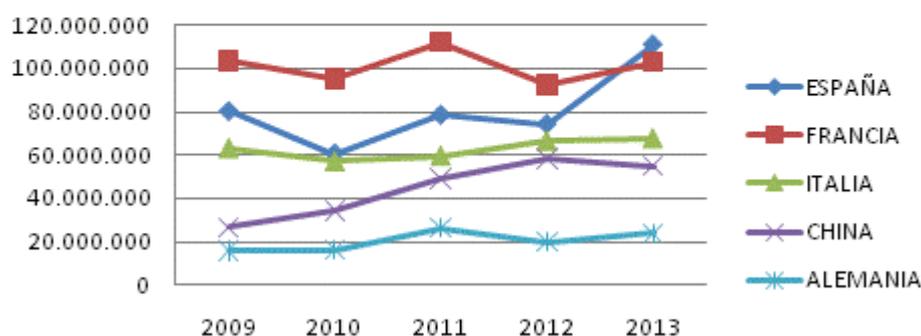
Vemos que solamente la partida 391729, relativa a tubos rígidos en materias plásticas, presenta un saldo positivo. El resto de las partidas presentan un saldo deficitario, provocando un déficit total de 1.562.754.137\$.

A continuación se podrá ver también la evolución de las exportaciones de los 5 principales socios comerciales del agregado de todas las partidas analizadas durante los años 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013.

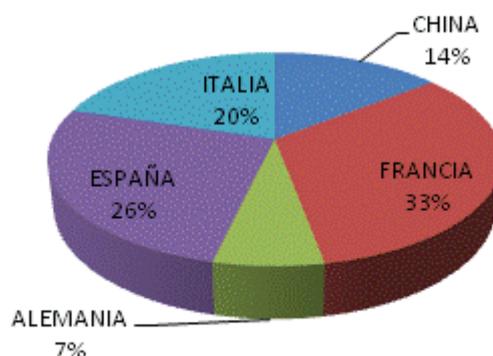
EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

	2009	2010	2011	2012	2013
ESPAÑA	80.137.746	60.508.090	78.415.113	74.175.802	111.049.370
FRANCIA	103.502.330	95.239.356	112.145.847	92.437.935	102.939.842
ITALIA	63.226.240	57.082.329	59.708.081	66.515.344	67.690.953
CHINA	26.529.499	34.253.535	49.241.646	58.442.224	55.098.113
ALEMANIA	16.008.842	16.257.508	26.227.181	19.887.174	23.971.659
TOTAL	289.404.657	263.340.818	325.737.868	311.458.479	360.749.937

Evolución de las importaciones de los principales socios comerciales. Años 2009-2013



Principales socios comerciales. Agregado de todas las partidas. Años 2009-2013



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Con carácter general, España superó a Francia como primer proveedor en 2012, aunque en este sector se retrasó a 2013. Italia mantiene una posición constante, y las importaciones chinas también han experimentado un crecimiento significativo.

2. PRODUCCIÓN LOCAL

La red local de producción de componentes para la irrigación está bastante concentrada en un número relativamente pequeño de empresas. De todas maneras, la mayoría de las piezas son importadas debido a la falta de oferta disponible para satisfacer la demanda nacional.

En este sentido podemos destacar las siguientes empresas:

PRODUCTORES

Tubos, tuberías y conducciones

Nombre	Ferroplast
Perfil de la empresa	Fabricación de tubos de pvc, polietileno, accesorios

Nombre	6.p.o. Industrie SA
Perfil de la empresa	Fabricación de tubos de plástico (PVC y PE)

Nombre	Adritec
Perfil de la empresa	Fabricación de Tubería y material de riego por goteo

Nombre	SNTM
Perfil de la empresa	Fabricación de conducciones en cemento armado

Nombre	Amitech
Perfil de la empresa	Fabricación de conducciones de agua en PRV

Nombre	Etuiplast
--------	-----------

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Perfil de la empresa	Fabricación de tubos de plástico
----------------------	----------------------------------

Nombre	Dimatit
--------	---------

Perfil de la empresa	Fabricación tubos en PVC, polietileno y polipropileno, contadores de agua, equipamiento gota a gota.
----------------------	--

Nombre	Plastima
--------	----------

Perfil de la empresa	Fabricación y transformación de materias plásticas para tuberías, saneamiento y abastecimiento de agua potable
----------------------	--

Resto de materiales

Nombre	CMGP
--------	------

Perfil de la empresa	Producción, importación y distribución de equipos de riego, estudios y ejecución de proyectos de riego, piscinas
----------------------	--

Nombre	Jlm Sarl
--------	----------

Perfil de la empresa	Especializada en la fabricación de equipos de riego, fundición de metales, fabricación de motores VM, Lombardini y exclusivo agente VOLVO PENTA, generadores y equipos de bombeo.
----------------------	---

Nombre	Societe des ets Bouraouine et cie (Ebc)
--------	---

Perfil de la empresa	Construcciones metálicas, trabajos de alta torre y las tuberías de baja presión, equipos y tanques de agua de perforación, estación de bombeo y el trabajo
----------------------	--

Nombre	Société Industrielle et Commerciale pour le Développement Agricole (Sicda)
--------	--

Perfil de la empresa	Fabricación de tuberías con la tecnología de goteo incorporada.
----------------------	---

INGENIERÍA

Nombre	Novec
--------	-------

Perfil de la empresa	Ingeniería multisectorial
----------------------	---------------------------

Nombre	C3e
--------	-----

Perfil de la empresa	Ingeniería especializada en agua
----------------------	----------------------------------

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Nombre	C.I.D.
Perfil de la empresa	Ingeniería multisectorial

Nombre	Horti Sud
Perfil de la empresa	Ingeniería agrícola

Nombre	Aquamag
Perfil de la empresa	Ingeniería / instaladora especializada en riego

Hay que tener en cuenta que algunas de las empresas que producen se dedican igualmente a la distribución de sus propios productos como pueda ser CMGP, el claro e indiscutible líder del mercado que ronda el 25% en cuota en lo que se refiere a material de regadío.

Los fabricantes que copan el mercado de tubería en PVC, polietileno y polipropileno son el español Ferroplast con fábrica en Marruecos, Grupo Plastima y Dimatit.

Algunas de las marcas de material de regadío con más presencia en el mercado marroquí son Netafim, Azud, Siberline, Arkal, Cepex, Bombas ideal, Emica Bombas, Rainbird, Arad, Hidraten, Jimten y Arrigoni. El líder en imagen y presencia es Netafim. Cuentan con varios distribuidores oficiales pero sin presencia física en Marruecos. Destacar igualmente a Azud o Siberline, con varios años de presencia en el mercado marroquí y gozando de una buena imagen asociada sobre todo a una buena relación calidad precio.

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

3. IMPORTACIONES

A continuación se presenta, para cada una de las partidas estudiadas, la evolución de importaciones durante los últimos cinco años (2009-2013), así como los principales socios comerciales (países importadores) durante este mismo periodo.

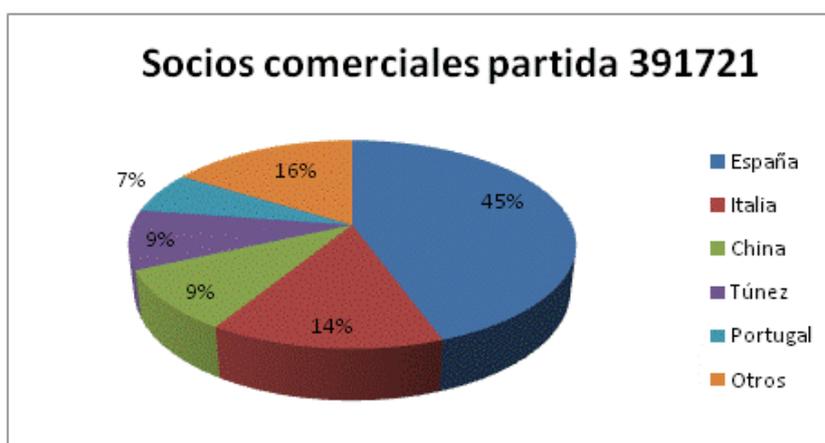
391721 Tubos y accesorios de tubería de polímeros de etileno

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	5.098.556
2010	9.143.396
2011	5.319.697
2012	7.323.533
2013	7.810.130
Total	34.695.312



Socios comerciales (\$)	
España	15.439.182
Italia	4.937.807
China	3.265.826
Túnez	3.199.798
Portugal	2.250.699
Otros	5.602.000
Total	34.695.312



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

391723 Tubos rígidos de polímeros de cloruro de vinilo

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	1.790.464
2010	1.842.666
2011	2.164.938
2012	4.268.012
2013	3.235.737
Total	13.301.817



Socios comerciales (\$)	
España	3.711.290
Francia	3.341.243
Italia	2.462.822
Noruega	804.425
Túnez	638.476
Otros	2.343.561
Total	13.301.817

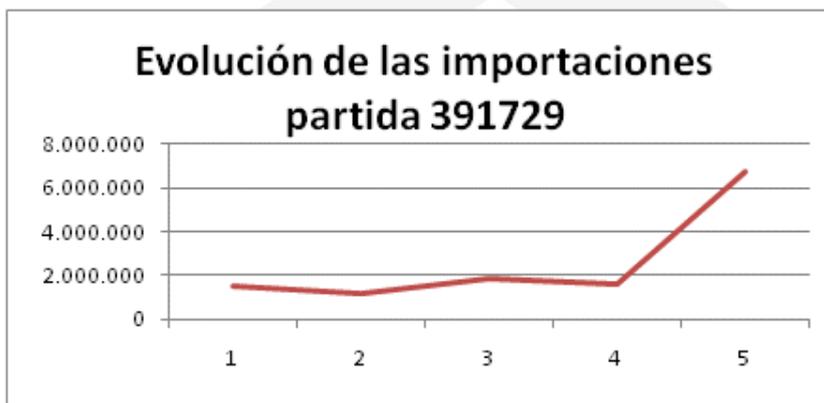


EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

391729 Tubos rígidos en materias plásticas

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	1.550.119
2010	1.181.288
2011	1.886.551
2012	1.626.922
2013	6.738.684
Total	12.983.564



Socios comerciales (\$)	
España	5.461.213
Italia	1.612.119
Francia	1.589.734
Turquía	891.950
Egipto	862.745
Otros	2.565.803
Total	12.983.564



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

391731 Tubos flexibles para una presión igual o superior a 27,6 Mpa

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	13.399.353
2010	17.286.601
2011	18.872.255
2012	13.983.226
2013	12.721.619
Total	76.263.054



Socios comerciales (\$)	
Francia	42.634.989
Italia	15.408.608
España	13.402.866
Portugal	828.608
Países Bajos	709.344
Otros	3.278.639
Total	76.263.054



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

391739 Los demás tubos, tuberías y mangueras

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	11.659.561
2010	12.304.414
2011	20.299.363
2012	27.081.358
2013	23.378.980
Total	94.723.676



Socios comerciales (\$)	
España	29.940.962
Italia	17.061.016
Francia	15.905.552
Turquía	7.982.537
Portugal	4.786.857
Otros	19.046.752
Total	94.723.676



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

391740 Accesorios para tuberías y mangueras de plástico.

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	17.350.569
2010	18.861.797
2011	23.994.195
2012	25.747.373
2013	31.877.837
Total	117.831.771



Socios comerciales (\$)	
Italia	48.398.454
España	26.522.712
Francia	10.922.059
Turquía	9.453.163
China	7.564.921
Otros	14.970.462
Total	117.831.771

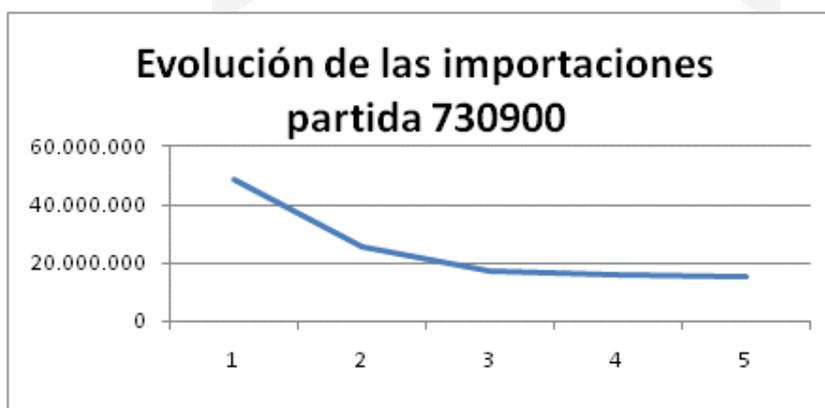


EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

730900 Depósitos, cisternas, cubas, de fundición, hierro o acero para líquidos (>100.000 l).

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	48.539.954
2010	25.537.916
2011	17.457.319
2012	16.035.978
2013	15.235.297
Total	122.806.464



Socios comerciales (\$)	
Francia	52.648.311
España	31.128.588
Italia	12.805.894
Reino Unido	6.592.757
Turquía	4.379.024
Otros	15.251.890
Total	122.806.464



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

760820 Tubos de aleaciones de aluminio

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	624.361
2010	1.052.263
2011	1.366.138
2012	1.841.929
2013	1.558.676
Total	6.443.367



Socios comerciales (\$)	
España	1.707.083
Italia	1.569.135
Francia	1.367.896
China	573.858
Países Bajos	305.413
Otros	919.982
Total	6.443.367



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

841381 Bombas para líquidos

Desagregado del periodo 2008-2012

Valor importaciones (\$)	
2009	6.289.778
2010	5.318.972
2011	7.291.423
2012	8.440.639
2013	8.467.158
Total	35.807.970



Socios comerciales (\$)	
Francia	7.169.759
Italia	6.937.073
España	5.999.794
India	3.167.599
China	3.146.018
Otros	9.387.727
Total	35.807.970



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

842121 Aparatos para filtrar o depurar agua.

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	31.194.542,00
2010	42.580.025,00
2011	59.555.695,00
2012	52.710.109,00
2013	44.867.757,00
Total	230.908.128



Socios comerciales (\$)	
Francia	70.043.952,00
España	46.770.916,00
Bélgica	30.038.054,00
Italia	14.290.197,00
Alemania	12.668.412,00
Otros	57.096.597,00
Total	230.908.128



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

842430 Máquinas y aparatos de chorro de arena, de chorro de vapor

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	2.746.639
2010	4.156.232
2011	4.959.790
2012	3.236.700
2013	4.476.900
Total	19.576.261



Socios comerciales (\$)	
Francia	4.774.932
Italia	4.276.448
Alemania	3.708.761
España	3.650.486
China	676.215
Otros	2.489.419
Total	19.576.261



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

842481 Aparatos de riego mecánicos para agricultura u horticultura

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	22.900.080
2010	21.707.717
2011	22.280.215
2012	22.378.471
2013	24.944.942
Total	114.211.425



Socios comerciales (\$)	
España	35.962.778
Francia	25.616.490
Italia	22.197.663
China	13.826.508
Turquía	3.334.539
Otros	13.273.447
Total	114.211.425



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

8481 Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y válvulas termostáticas

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	98.330.232
2010	95.818.883
2011	116.160.242
2012	147.340.790
2013	175.374.542
Total	633.024.689



Socios comerciales (\$)	
Francia	129.375.750
España	104.665.185
China	97.822.570
Italy	90.217.813
Alemania	45.103.916
Otros	165.839.455
Total	633.024.689



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

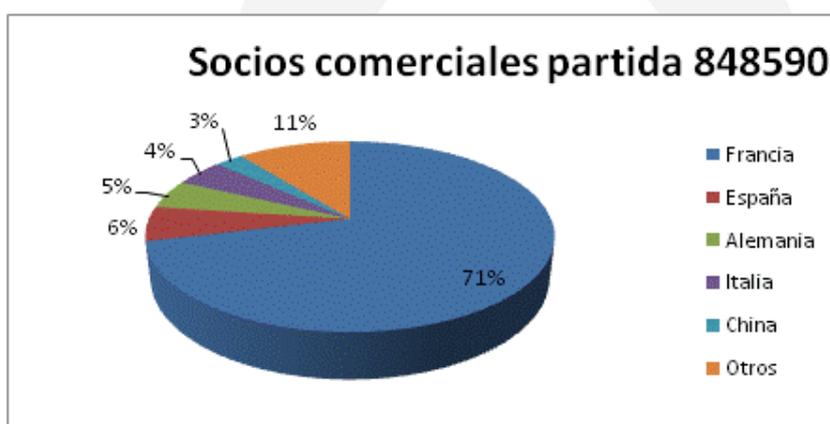
848590 Contadores de líquidos

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	3.122.535
2010	2.613.671
2011	14.411.055
2012	15.334.398
2013	19.771.770
Total	55.253.429



Socios comerciales (\$)	
Francia	39.384.932
España	3.233.832
Alemania	2.698.987
Italia	2.570.848
China	1.468.140
Otros	5.896.690
Total	55.253.429



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

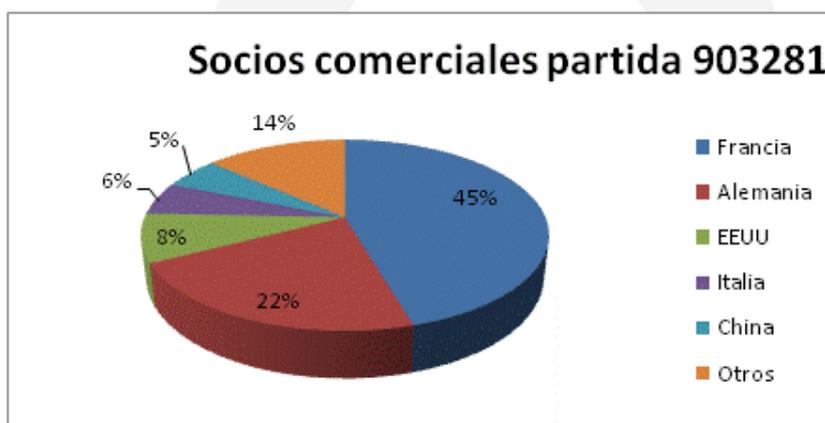
903281 Instrumentos y aparatos mecánicos hidráulicos o neumáticos para la regulación y el control

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	94.807
2010	222.078
2011	263.232
2012	398.709
2013	206.141
Total	1.184.967



Socios comerciales (\$)	
Francia	538.872
Alemania	260.122
EEUU	97.408
Italia	65.928
China	62.908
Otros	159.729
Total	1.184.967



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

903290 Partes y accesorios de los instrumentos de la partida 90.32.

Periodo 2009-2013

Valor importaciones (\$)	
2009	1.494.757
2010	2.144.723
2011	1.719.876
2012	1.339.684
2013	1.087.501
Total	7.786.541



Socios comerciales (\$)	
Francia	2.305.443
EEUU	1.206.729
Suecia	881.234
Alemania	628.331
Italia	590.934
Otros	2.173.870
Total	7.786.541



4. DEMANDA

1. INTRODUCCIÓN

La gestión del riego se divide en tres estructuras principales: **gran irrigación; pequeña y mediana irrigación; e irrigación privada.**

En cuando a la gran irrigación, el mercado se subestructura fundamentalmente a través de licitaciones³. La administración aborda la construcción de grandes infraestructuras y después se encarga de la distribución del agua de riego a las distintas parcelas.

Como se verá posteriormente la política de Marruecos por sus condiciones climáticas va encaminada en su mayoría a equipar el país con tecnología de riego por goteo. Para ello, ofrece importantes subvenciones para la compra de este tipo de equipamiento. Estos proyectos se llevan a cabo en los niveles de **pequeña y mediana irrigación e irrigación privada.**

Este mercado funciona básicamente a 3 niveles:

- 1.- Pequeño agricultor que compra en parte gracias a las subvenciones que están en torno al 80 % del precio total de la instalación, y que normalmente compra a algún revendedor de su zona.
- 2.- Gran agricultor, normalmente inversores privados, bien marroquíes o extranjeros con extensiones por encima de las 100 ha.
- 3.-Grandes proyectos: en este caso, es casi siempre la administración la que después de ejecutar una gran obra civil pone en marcha un programa de distribución de agua a pequeñas parcelas y pequeños/medianos agricultores.

Por tanto, podemos distinguir dos maneras de acceder al mercado, bien sea a través de licitación internacional⁴ a través de las ORMV (Oficinas Regionales de Desarrollo Agrícola) o bien por me-

³ <https://www.marchespublics.gov.ma/pmmp/?lang=fr>

⁴ <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-related-Procurement/Maroc%20-%20Fourniture%20et%20installation%20du%20mat%C3%A9riel%20d%E2%80%99%C3%A9quipement%20des%20b or->

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

dio de una exportación directa a través de un importador distribuidor o mediante una implantación comercial propia contactando con los revendedores de las diferentes regiones del país para atacar todos los proyectos ya sean de mediana pequeña irrigación o de irrigación privada.

2. CONTEXTO

Marruecos se encuentra en pleno proceso de privatización del mercado del riego. La política del gobierno está encaminada a dejar paso gradualmente para que la iniciativa privada asuma el protagonismo.

Este proceso se enmarca dentro de los esfuerzos por hacer frente de una manera eficiente a la creciente escasez de recursos hídricos. Como se ha comentado anteriormente, el sector agrícola tiene un grandísimo peso en la economía marroquí, por lo que una adecuada y eficaz política en este sector es esencial. En 2008, la superficie de regadío era de 1,5 millones de ha. De ellos, un 80% se regaba con métodos tradicionales, frente a un 20% que se repartía en aspersión y goteo con un 11 y 9% respectivamente.

El objetivo de la administración es pasar en el horizonte 2020 a tener un reparto 50% / 50% entre riego tradicional y riego localizado (riego por goteo). Para ello se deben equipar alrededor de 550.000 ha. por todo el territorio

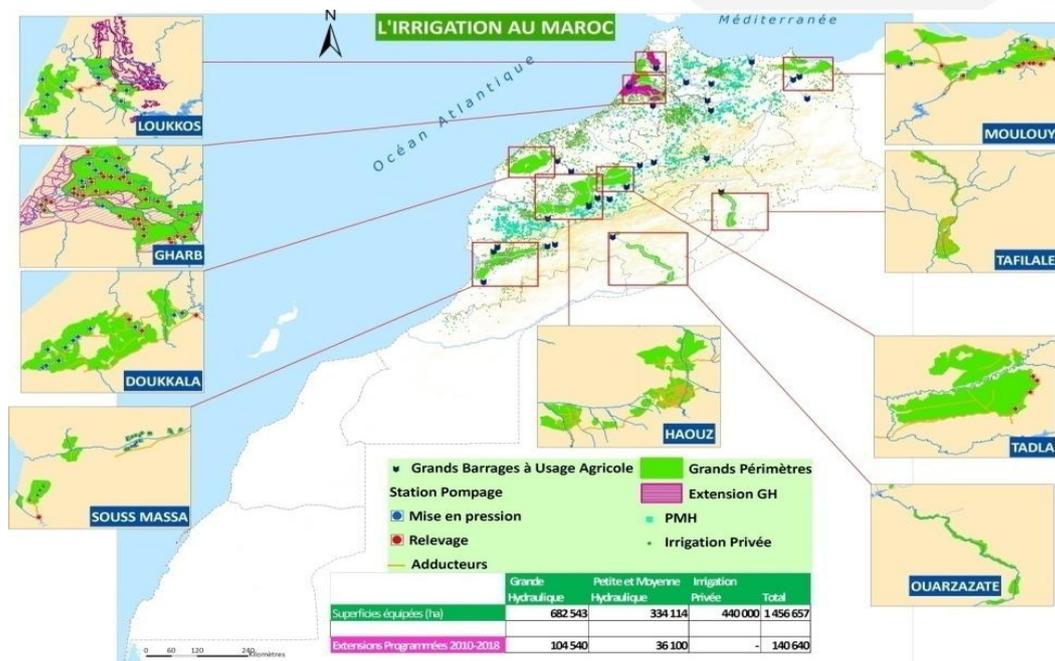
En 2008, el gobierno puso en marcha la estrategia “Plan Maroc Vert”, en el que se señalan los desafíos a los que se enfrenta el sector agrícola así como las políticas que se querían implementar para afrontarlos. Dentro de la citada estrategia se identifica la escasez de los recursos hídricos como uno de los desafíos a afrontar en el sector. En este sentido, el gobierno adoptó el Plan Nacional del Ahorro del Agua en el Riego (PNEEI con siglas en francés). Éste se enmarca dentro del “Plan Maroc Vert” y pone a disposición alrededor de 3.500 millones de euros para lograr alcanzar los objetivos propuestos.

3. GESTIÓN DEL RIEGO EN MARRUECOS

La gestión de la superficie de riego se estructura en tres niveles: la gran irrigación con 682.000 ha, la pequeña y mediana irrigación con unas 400.000 ha. y la irrigación privada con unas 450.000 ha.

[nes%20d%E2%80%99irrigation%20remplacement%20de%20conduites%20d%E2%80%99eau%20d%E2%80%99irrigation%20et%20ex%C3%A9cution%20des%20conduites%20-%20AOI.pdf](#)

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS



La gran irrigación se estructura a través de 9 Oficinas Regionales de Desarrollo Agrícola (ORMVA con las siglas en francés) cuya función es la gestión de las redes de agua. Son organismos públicos, si bien están en pleno proceso de reconversión. Se quiere dotar a estos organismos de carácter comercial con el objetivo de conseguir una suficiente autonomía financiera y de gestión que permita aligerar los costes públicos que suponen.

Offices Régionaux de Mise en Valeur Agricole (ORMVA)	HA
Office Régional de Mise en Valeur Agricole des Doukkala (ORMVAD)	95.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Gharb (ORMVAG)	250.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Haouz (ORMVAH)	745.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Loukkos (ORMVAL)	30.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Moulouya (ORMVAM)	65.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Ouarzazate (ORMVAO)	30.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Souss-Massa	35.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole du Tadla (ORMVAT)	98.000
Office Régional de Mise en Valeur Agricole de Tafilalet (ORMVATf)	27.000
	1.375.000

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Por su parte, la **pequeña y mediana irrigación (PMI)** se estructura principalmente a través de asociaciones de regantes. Las llamadas Asociaciones de Usuarios de Aguas Agrícolas (AUEA) Ya desde hace unos años se intenta extender la idea de una gestión participativa de la irrigación, que se va materializando poco a poco a través de estas asociaciones anteriormente citadas.

Los perímetros de la PMI contribuyen significativamente a la producción agrícola, pudiendo suponer hasta el 58% para cultivos de hortalizas, 25% para piensos, 23% para los cítricos y el 21% para las leguminosas.

Los objetivos directos de los proyectos PMI giran en torno a los siguientes ejes:

- la lucha contra la pobreza mediante la promoción del desarrollo social y económico local. El sector el PMI es una herramienta muy importante para desarrollo local y está a menudo en el centro las necesidades y las quejas de los agricultores;
- la mejora del rendimiento hidráulico de redes de riego y sistemas de gestión riego tradicionales de las PMI;
- aumentar los ingresos de los agricultores a través de mejorar la productividad y la producción agrícola, el fortalecimiento del desarrollo Agrícola y la organización de productores.⁵

Finalmente, hay alrededor de 450.000 ha para las que la irrigación se gestiona de manera **privada**. En este aspecto, el método mayoritariamente utilizado es el de las aguas subterráneas.

Sector de irrigación	Año 2000			Año 2020		
	Superficie	Subterránea	Total	Superficie	Subterránea	Total
Gran irrigación	5.329	419	5.748	6.338	521	68.589
Pequeña y mediana irrigación	2.618	490	3.108	3.484	540	4.025
Irrigación privada	326	1.829	2.155	371	1.784	2.155
TOTAL	8.273	2.738	11.010	10.193	2.845	13.039

4. PROGRAMAS PÚBLICOS PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS

Para alcanzar los objetivos citados, es decir conseguir alcanzar un 50% de la superficie de riego del país equipada con sistemas de riego por goteo, la administración ha puesto en marcha diferentes planes.

⁵ Para más información, http://www.ada.gov.ma/plans_regionaux/plans-regionaux.php

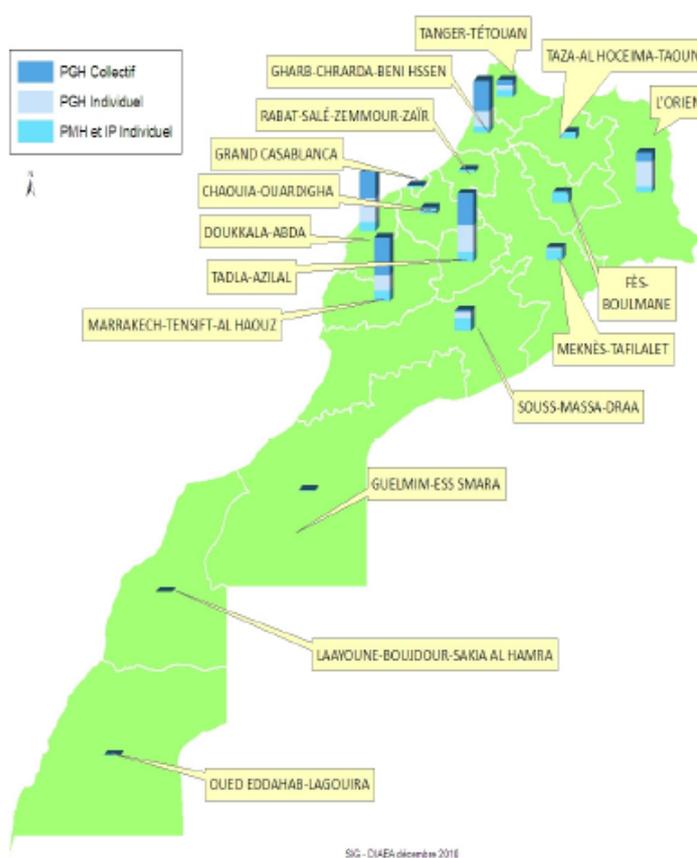
EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Plan Nacional del Ahorro del Agua en el Riego, (PNEEI)

En primer lugar, el anteriormente explicado PNEEI, que tiene como objetivo el ahorro de agua y la mejora de la productividad. La dotación es de unos 3.500 millones de euros y los objetivos a corto y medio plazo del plan pasan por la modernización de la red de riego colectivo para facilitar la reconversión a riego localizado, equipar las explotaciones agrícolas con las tecnologías de riego por goteo y la promoción de cultivos con un valor añadido y la mejora en la productividad del agua.

* Gráfica extraída de la web de ministerio de agricultura. www.agriculture.gov.ma/

Déclinaison régionale



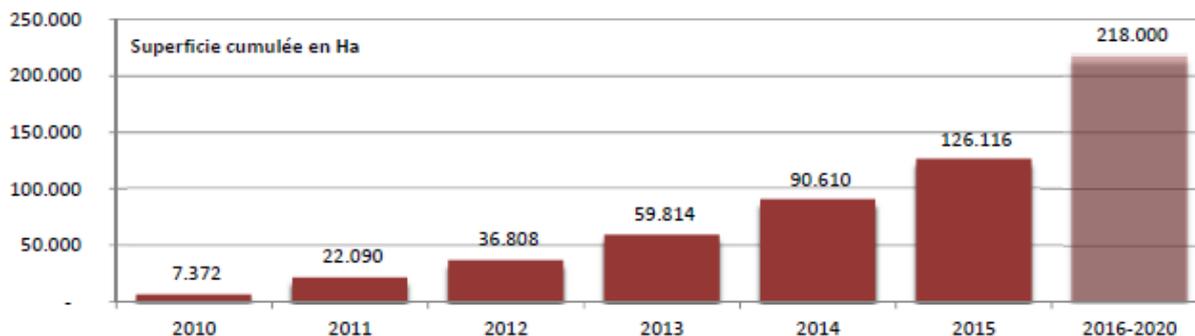
Région	PGH Collectif	PGH Individuel	PMH et IP Individuel	Total
Tadla Azilal	49 040	39 700	15 100	103 840
Marrakech Tensift H	57 100	23 500	16 700	97 300
Doukkala Abda	39 500	37 100	13 100	89 700
Gharb Chrarda	46 386	23 400	9 500	79 286
Oriental	14 200	37 000	9 600	60 800
Souss Massa	3 300	8 000	20 200	31 500
Tanger Tétouan	8 414	6 450	11 200	26 064
Meknès Tafilalet	-	2 000	16 800	18 800
Fès Boulemane	-	-	17 200	17 200
Taza Al Hoceima	-	-	10 900	10 900
Chaouia	-	-	9 200	9 200
Rabat Salé	-	-	4 600	4 600
Casablanca	-	-	2 700	2 700
Guelmim Essmara	-	-	1 800	1 800
Oued Eddahab Lagouira	-	-	1 200	1 200
Laâyoune Boujdour	-	-	200	200
Total	217 940	177 150	160 000	555 090

Se busca reconvertir 550.000 ha de riego tradicional en riego localizado. De ellas, 220.000 ha colectivas incluyendo infraestructuras comunes a nivel de redes colectivas que faciliten la reconversión a técnicas de riego gota a gota en las parcelas. Las 330.000 ha restantes son para la reconversión individual por iniciativa privada e impulso de las administraciones.

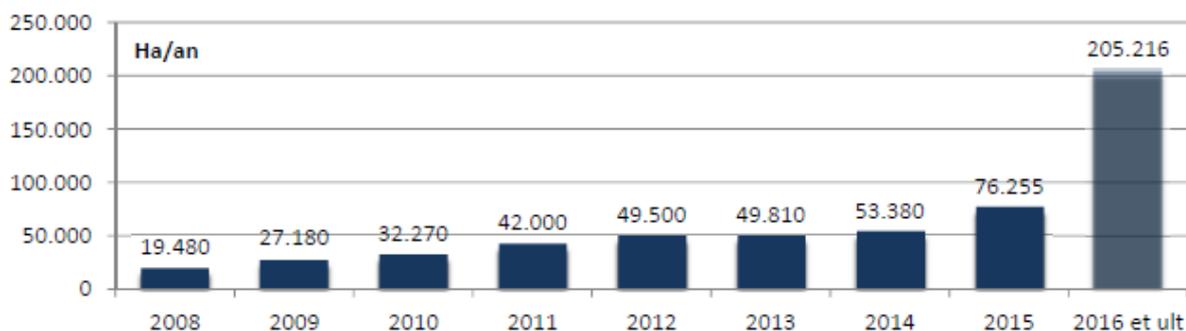
* Gráfica extraída de la web de ministerio de agricultura. www.agriculture.gov.ma/

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

✓ Programa de los trabajos de modernización de las redes externas



✓ Programa de equipamiento de las parcelas para su reconversión



* Gráfica extraída de la web de ministerio de agricultura. www.agriculture.gov.ma/

Programa de extensión de la irrigación, (PEI)

En segundo lugar, el Programa de Extensión del Riego (PEI siglas en francés) consiste en reconvertir 155.500 ha, especialmente en las regiones de Gharb y Loukkos para la gran irrigación. Para ello se dotó con cerca de 2000 millones de euros adicionales para el periodo 2009-2018.

Los objetivos son entre otros mejorar la eficacia de la distribución del agua de riego, aumentar el valor añadido de la producción agrícola en 230 millones de euros al año, crear 60.000 empleos permanentes, aumentar los ingresos de los agricultores y mitigar el éxodo rural a las ciudades.

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Ordonnancement financier et situation des projets de la grande hydraulique

- Un programme de près de 119.000 ha et d'un coût total de plus de 15 Milliards de DH
- Il permettra d'augmenter de 17% de plus la superficie totale irriguée en GH.

Barrage	Périmètres	Ha	Période travaux	Coût du projet (MDH)		Fin. État (hors FDA)	Total I CP 2013-2018	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Etat d'avancement
				Total	Dont équip. parcelle (FDA)									
Barrage Der Khrofa (prévu en 2014)	Der Khrofa (Loukkos)	21.000	2012-2015 (ORMVA et PPP)	2.600	525	1500(*)	138	298	300	480	394			• APS et APD achevés. • PE en cours (30%). • Etude PPP en démarrage.
Barrage Al Wahda (mis en service en 1997)	Lot 1 Gharb: Est-Est5-Z6-P7-P8-B51Cbis1-B51Cbis2	33.600	2014-2018 (PPP)	4.775	626	3.100			50	650	900	900	600	• Faisabilité et APS réalisés. • Structuration PPP réalisée.
	Lot 2 Gharb: Zone côtière (Z1-Z2-N10)	38.000	2014-2018 (**)	4.782	882	3.900			70	780	1.200	1.050	800	• Faisabilité et APS réalisés. • Structuration PPP réalisée.
	Lot 3 Gharb: Zone Centrale (Z3-Z4)	26.300	2014-2018 (**)	3.553	653	2.900			70	530	900	800	600	• Faisabilité et APS réalisés. • Structuration PPP réalisée.
TOTAL		118.900	2012-2018	15.710	2.686	11.480	138	298	490	2.410	3.394	2.750	2.000	

(*) 850 MDH pour l'adducteur (100%) et 730 MDH pour les réseaux (60%)

(**) Pour les Lots 2 et 3 du Gharb, le planning proposé à priori n'est pas celui d'un PPP

Pour les projets à réaliser dans le cadre de contrats PPP (Der Khrofa et Lot 1 Gharb), le financement est partagé :

- Contribution financière conséquente de l'Etat pour avoir des tarifs de l'ordre de 1 DH/m³.
- Apport des délégataires.
- Participation des agriculteurs sous forme de droits de souscription.

Ordonnancement financier des Projets de la PMH

- Un programme de 36.650 ha et d'un coût de 4 milliards de DH
- Il permettra d'augmenter de 11% la superficie totale irriguée en PMH

DRA	Périmètre	Période de réalisation travaux	Superficie en ha	Moyenne (M dh) BGE	I CP 2010-2012 (Mdh)	2013 (Mdh)	2014 (Mdh)	2015 (Mdh)	2016 (Mdh)	2017 (Mdh)	2018 (Mdh)
Meknes-Tafilalet	Ansgmir	2009-2012	4 000	70	70	-	-	-	-	-	-
Oriental	Palmeraie de Figuig	2010-2012	700	206	190	-	-	-	-	-	-
Fès-Boulemane	Moyen Sebou	2010-2014	4 600	601	278	106	217	-	-	-	-
Taza-Al Hoceima-Taounate	Bouhouda	2011-2014	2 000	460	141	46	273	-	-	-	-
Marrakech-Tansift-Al Haouz	Assif El Mal	2011-2014	3 600	118	38	31	49	-	-	-	-
Tanger-Tetouan	Mhajrat - Ajjras	2011-2014	1 500	180	51	25	104	-	-	-	-
Tanger-Tetouan	Dar Akobaâ	2011-2014	400	60	22	11	22	5	-	-	-
Meknes-Tafilalet	Timikit	2011-2014	1 050	100	12	7	81	-	-	-	-
Chaouia- Ourdigha	Chbika	2011-2014	200	23	11	4	8	-	-	-	-
Marrakech-Tansift-Al Haouz	Ksob	2013-2016	1 300	100		13	57	20	10	-	-
Gharb- Chrada-Beni Hssen	Ouergha Aval	2014-2018	11 000	1 485			300	400	300	285	200
Taza-Al Hoceima-Taounate	Ouergha Amont	2014-2017	4 300	581			100	200	181	100	
Meknes-Tafilalet	Plaine de Boudnib	2014-2017	1 000	109			33	38	27	11	
Souss- Massa- Drâa	Tamaloukt	2014-2017	1 000	100			25	30	30	15	
Total	-	-	36 650	4 177	813	243	1 288	693	548	411	200

Etat d'avancement des Projets de PMH

Région	Barrage	Périmètre	Superficie (ha)	Coût global (Mdh)	Période de réalisation	Etat d'avancement	
						Etude	Travaux
Projets en cours de réalisation							
Fès - Boulemane	Idris Ier/ A. Fass	Moyen Sebou	4 600	601	2010-2014	100%	40%
Taza - Taounate - Al Hoceima	Bouhouda	Bouhouda	2 000	460	2011-2014	100%	25%
Meknès - Tafilalet	Tamalout	Ansgmir	4 000	70	2009-2012	100%	90%
Oriental	Sfeissif	Palm. de Figuig	700	190	2010-2012	100%	80%
Marrakech - Tansift - Al Haouz	Taskourt	Assif El Mal	3 600	118	2011-2014	90%	20%
Tanger - Tétouan	Oued Martil	Mhajrat - Ajras	1 500	180	2011-2014	90%	10%
Tanger - Tétouan	My. Bouchta	Dar Akobaâ	400	60	2011-2014	90%	10%
Chaouia - Ouardigha	Chbika	Chbika	200	23	2011-2014	90%	20%
Meknès - Tafilalet	Timkit	Timkit	1050	100	2011-2014	90%	30%
Total 1			18 050	1 802			
Projets à lancer à partir de 2013							
Marrakech-Tansift-Al Haouz	Zerar	Ksob	1 300	100	2013-2016	90%	
Taza - Taounate - Al Hoceima-	Asfalou	Ouergha Amont	4 300	581	2014-2017	50%	
Gharb- Charda-Béni Hosen et Taza-Taounate-Al Hoceima-	Al Wahda	Ouergha Aval	11 000	1 485	2014-2018	50%	
Meknès - Tafilalet	Kaddoussa	Plaine de Boudinb	1 000	109	2015-2017	20%	
Souss- Massa- Drâa	Sidi Abdellah	Tamaloukt	1 000	100	2015-2017	50%	
Total 2			18 600	2 375	-		-
Total PMH			36 650	4 177			

* Avancement des constructions des barrages: tous achevés, excepté Taskourt, Timkit et Kaddoussa (2012), My Bouchta et Zerra (2013), Oued Martil et sidi abdellah (2014)

Programa de colaboración público-privado para la delegación servicio público de agua de riego

Finalmente, en tercer lugar tenemos el programa de las colaboraciones público privadas (PPP). Los objetivos de estos proyectos son los siguientes:

- La durabilidad de la infraestructura;
- Mejor eficiencia hídrica y energética;
- Mejora de la productividad de la explotación y el mantenimiento;
- Mejora de los servicios de agua;
- Mejora de la eficiencia financiera del servicio de agua;
- Reducción de las transferencias presupuestarias.

Estos proyectos se estructuran en 2 fases. En la primera fase se realiza un estudio de viabilidad que incluye los siguientes puntos:

1. Diagnóstico focalizado (Análisis Legal, Diagnóstico, Solicitud de Las necesidades de agua y de Inversiones);

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

2. Estrategia para una asociación público-privada;
3. La sensibilización de los agricultores;
4. Encuestas operadores privados;
5. Plan de comunicación.

En la segunda fase se realiza la licitación, que incluye los siguientes puntos:

- S / Fase 1: Promoción y selección;
- S / Fase 2: Selección - Oferta Técnica.
- S / Fase 3: Juicio y selección de los asociados;



5. LICITACIONES Y PROGRESO REAL DE LOS PROYECTOS DE RECONVERSIÓN

La voluntad del gobierno de continuar con los programas anteriormente descritos es firme y se han obtenido varios préstamos de diferentes organismos multilaterales para financiar diversos proyectos.

Instituciones como el Banco Mundial, el Banco Europeo de Inversiones o la Banca Africana de Desarrollo entre otros han acordado otorgar préstamos a Marruecos para financiar diferentes proyectos con el objetivo de mejorar la eficiencia de la utilización del agua de riego.

Una buena manera de acceder al mercado marroquí quizá sea acompañando a grandes empresas del sector que se adjudican proyectos en licitaciones públicas.

Para los grandes proyectos es casi siempre la administración la que después de ejecutar una gran obra civil pone en marcha un programa de distribución de agua para pequeñas parcelas y pequeños/medianos agricultores.

Los proyectos de reconversión necesitan tiempo y mantenimiento, por lo que es siempre interesante estar atento a este tipo de oportunidades.⁶ Por ejemplo, en este sentido el Proyecto de Rehabilitación de la Gran Irrigación, con un coste de 850 millones de MAD. financiado por el gobierno y un préstamo del BEI rehabilitó 900 km. de canalización y renovó casi 3.400 estructuras hidráulicas e hidromecánicas y 2.850 terminales de riego⁷.

6. SUBVENCIONES Y AYUDAS

Un punto clave para el continuo crecimiento del sector son las importantes subvenciones y ayudas recibidas por parte del Estado. En este sentido el agricultor se puede beneficiar de ayudas de hasta un 100 % del coste.

Régimen de ayudas universales

El sistema de apoyo universal está abierto a todos los agricultores, ganaderos e inversores en el sector agrícola.

A continuación se podrán ver los cuadros con las ayudas concedidas para el **acondicionamiento agro hidráulico y la mejora de las propiedades agrícolas**:

Proyectos hechos riego individual localizado e instalaciones adicionales

⁶ Para mayor información sobre el funcionamiento de este tipo de proyectos profundizar con el siguiente documento: <http://www.fao.org/docrep/017/i2861f/i2861f.pdf>

⁷ http://cmimarseille.org/src/EW2_EtudesPays_Maroc.pdf

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Operación	Tasa de subvención	Máximo subvención
1.- Proyectos de riego localizado		
Excavación y revestimiento de pozos	80%	1100 DH / profundidad metro lineal
Excavación y revestimiento de perforaciones		2000 DH / profundidad metro lineal
Suministro e instalación de equipos de bombeo agua, incluyendo la instalación de accesorios de bombeo, ingeniería civil y la construcción de las instalaciones para las estaciones de bombeo.		DH 4000 la capacidad instalada / kW
El desarrollo de depósitos de almacenamiento de agua para el riego, incluyendo el recubrimiento		35 DH/m3 capacidad de almacenamiento
Suministro e instalación de equipo de cabecera: filtración de agua para riego, fertirrigación, accesorios conexión, los dispositivos de control y reguladores, equipo de automatización (control de hardware para TV, válvulas, filtros contra el lavado, la gestión de la fertirrigación, control de bombas, control remoto y medición agua) e instalación para la estación.		5600 DH / ha equipada
suministro e instalación de las líneas de suministro y distribución agua de riego, incluyendo accesorios y el seguimiento y control de equipos		9600 DH / ha equipada
Suministro e instalación de tuberías para la trama y distribuidores agua de riego, incluyendo accesorios		13600 DH / ha equipada
2.- Servicios adicionales		
Almacenamiento de agua de la cuenca	80%	35 DH/m3 capacidad de almacenamiento
Adaptación del sistema de riego localizado existentes en el marco de la densificación de las plantaciones de árboles		13600 DH / ha equipada

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Proyectos localizados llevados a cabo en proyectos conjuntos o pequeños agricultores de riego e instalaciones adicionales

Operación	Tasa de subvención	Máximo subvención
1.- Proyectos de riego localizado		
Excavación y revestimiento de pozos	100%	1400 DH / profundidad metro lineal
Excavación y revestimiento de perforaciones		2500 DH / profundidad metro lineal
Suministro e instalación de equipos de bombeo agua, incluyendo la instalación de accesorios de bombeo, ingeniería civil y la construcción de las instalaciones para las estaciones de bombeo.		5000 DH/kW la capacidad instalada
El desarrollo de depósitos de almacenamiento de agua para el riego, incluyendo el recubrimiento		>Para los pequeños agricultores (y 5 ha menos): 60 DH/m3 capacidad almacenamiento > Para el resto de los agricultores: 40 capacidad de almacenamiento DH/m3
Suministro e instalación de equipo de cabecera: filtración de agua para riego, fertirrigación, accesorios conexión, los dispositivos de control y reguladores, equipo de automatización (control de hardware para TV, válvulas, filtros contra el lavado, la gestión de la fertirrigación, control de bombas, control remoto y medición agua) e instalación para la estación.		>Para los pequeños agricultores (5 hectáreas o menos): 11.000 DH / ha equipada >Para otros agricultores: 7.000 DH / ha equipada
suministro e instalación de las líneas de suministro y distribución agua de riego, incluyendo accesorios y el seguimiento y control de equipos		12000 DH / ha equipada
Suministro e instalación de tuberías para la trama y distribuidores agua de riego, incluyendo accesorios		17000 DH / ha equipada
2.- Servicios adicionales		
Almacenamiento de agua de la cuenca	100%	>Para los pequeños agricultores (y 5 ha menos): 60 DH/m3 capacidad almacenamiento > Para el resto de los agricultores: 40 capacidad de almacenamiento DH/m3
Adaptación del sistema de riego localizado existentes en el marco de la densificación de las plantaciones de árboles		17000 DH / ha equipada

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Proyectos de irrigación complementaria

Operación	Tasa de subvención	Máximo subvención
1.- Proyectos de riego localizado		
Excavación y revestimiento de pozos	50%	800 DH / profundidad metro lineal
Excavación y revestimiento de perforaciones		1200 DH / profundidad metro lineal
Suministro e instalación de equipos de bombeo incluyendo accesorios de bombeo de agua, la ingeniería civil y la construcción de centros de acogida para las estaciones de bombeo y equipos de medición de agua		2500 DH / Kw la capacidad instalada
El desarrollo de depósitos de almacenamiento de agua para el riego, incluyendo el recubrimiento		20 DH/m ³ capacidad de almacenamiento
Suministro e instalación de equipo de cabecera: filtración de agua para riego, fertirrigación, accesorios conexión, los dispositivos de control y reguladores, equipo de automatización (control de hardware para TV, válvulas, filtros contra el lavado, la gestión de la fertirrigación, control de bombas, control remoto y medición agua) e instalación para la estación.		3500 DH / ha equipada
Suministro e instalación de equipos de filtración de agua riego, fertirrigación así como su refugio		80000 DH / ha equipada ⁸

⁸ Para mayor información consultar los siguiente enlace:

<http://www.agriculture.gov.ma/pages/regime-des-aides-universelles>

<http://www.agriculture.gov.ma/sites/default/files/manuel-fda-2013.pdf>

5. PRECIOS

Una de las características del mercado marroquí es la sensibilidad a la variable precio, así como la complejidad en las negociaciones para el cierre del mismo. La competencia es grande, más en la coyuntura actual en la que Marruecos, por su cercanía geográfica, se ve como el mercado para intentar vender los excedentes debido al estancamiento de la demanda en Europa.

Dado que la variación de precios según producto, complejidad y añadidos no permite dar una orientación en el precio, lo recomendable es consultar y negociar con cada distribuidor el precio establecido.

También hay que tener en cuenta que cuantos más intermediarios en la cadena de distribución haya, más reducido será el margen para todos ellos. Por lo tanto, una implantación comercial es la opción más recomendable en este sentido.

Debido al acuerdo que se ha llevado a cabo entre Marruecos y los países de la UE, todos los productos de material, equipos y maquinaria originarios de la UE y destinados a uso agrícola están exentos del pago de los derechos aduaneros así como del pago de la TVA (equivalente al IVA). Simplemente hay que pagar la tasa parafiscal de importación de un 0,25%. Posteriormente se ampliará esta información en el apartado “Barreras arancelarias”.

La moneda marroquí es el dirham (MAD), que se divide en 100 céntimos, hay billetes de hasta 200 MAD. y monedas de 1, 2, 5 y 10 MAD, además de monedas menos frecuentes de, 10, 20 y 50 céntimos. El dirham es una moneda restringida, de modo que no puede sacarse del país y no está disponible en el extranjero. El dirham es bastante estable, sin grandes fluctuaciones en los tipos de cambio.

Los medios de pago más utilizados internacionalmente son la transferencia bancaria, la remesa documentaria y el crédito documentario en función de la confianza existente entre las partes

6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Hay que tener en cuenta el excelente momento que atraviesan las relaciones comerciales entre Marruecos y España. España ha superado a Francia en exportaciones a Marruecos por primera vez en el histórico, que tradicionalmente había sido el primer socio comercial de Marruecos.

España disfruta de ventajas logísticas derivadas de su proximidad con Marruecos que le permiten como norma general servir cualquier producto en condiciones de tiempo insuperables con su correspondiente repercusión en el precio final.

Además, España lleva años potenciando las acciones comerciales a nivel institucional con Marruecos, más que ningún otro país. Se realizan con frecuencia y de manera estable en el tiempo tanto misiones comerciales directas como inversas.

Específicamente para el mercado del riego, un factor relevante es la similitud de las condiciones climáticas de España y Marruecos que hace que la tecnología española pueda ajustarse y se pueda adaptar al país mejor que aquella de otros países como Francia por ejemplo cuyas condiciones climatológicas son completamente diferentes. Sin duda, se trata de una ventaja que los propios actores del sector nos han remarcado en las entrevistas mantenidas con ellos.

Las empresas del sector agrícola conocen perfectamente, por lo general, la oferta española. No en vano, numerosas empresas españolas del sector llevan ya años trabajando en el mercado marroquí. La mayor parte de los operadores del mercado y distribuidoras conocen la importancia del sector agrario en la economía española y que la tecnología empleada y desarrollada por las empresas españolas es puntera, en especial en determinados equipos de irrigación.

Como ya se ha comentado, la variable precio es de significativa importancia en el mercado marroquí y por lo tanto el producto español debe hacer frente a la competencia en este aspecto, siendo los productos chinos y en menor medida, los israelíes y turcos los principales competidores.

7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

1. PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Una gran parte del mercado la copan unas pocas empresas. Como ya se ha comentado anteriormente, en lo que se refiere a material de riego, alrededor de un 25% del mercado lo detenta la empresa CMGP. Esta empresa trabaja con varias marcas y tiene por tanto el mayor peso y poder de negociación en el mercado de cara a favorecer unas u otras. Un 50% del mercado de distribución se reparte entre otras 15 – 20 empresas y el resto se encuentra ciertamente atomizado en infinidad de pequeñas empresas que comercializan y distribuyen diferentes productos.

En general, se recomienda a aquellas empresas que deseen entrar en el mercado marroquí una implantación comercial como objetivo a medio plazo para gestionar las actividades directamente. Si se opta por establecer una red comercial es recomendable contratarla localmente por los contactos y el conocimiento del mercado que puedan aportar.

A largo plazo, el objetivo debe ser la propia red de distribución en suelo marroquí, una vez ganada imagen de marca y haber obtenido un precio competitivo. La presencia física es un activo muy importante para el consumidor marroquí.

Como sucede en otros sectores, hay múltiples opciones de cara a afrontar la distribución de los productos. Desde una distribución en exclusiva por parte de un importador distribuidor local hasta la búsqueda de diferentes distribuidores instaladores. Sea cual sea la fórmula se aconseja tener el control si es posible de la gestión si se prevé realizar inversiones conjuntas en hipotéticas asociaciones.

Las figuras que intervienen en el sector de los componentes para la irrigación en Marruecos son las siguientes:

1. Importador de productos extranjeros, cuyo peso es bastante significativo en este sector
2. Fabricante local
3. Instalador: empresa cualificada técnicamente para la puesta en obra del material de riego. El importador puede ser también instalador (pero sólo para grandes proyectos y a veces medianos).
4. Revendedor: Es el cliente del importador o fabricante, y vende en su zona. A veces puede actuar también como instalador de proyectos pequeños o medianos.

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

El papel del revendedor es muy relevante para pequeños proyectos y pequeños agricultores que acuden directamente a un revendedor de su zona.

Lo más común es que sea el agricultor el que compre con las ayudas gubernamentales y pagando de su bolsillo el resto. A día de hoy son los revendedores/instaladores los que se encargan de gestionar todas las ayudas, porque los agricultores en muchos casos no saben ni leer ni escribir. Es entonces el revendedor/instalador quien se queda con los derechos de cobro de las subvenciones. El problema es que a día de hoy las subvenciones están llegando con unos retrasos de entre 6 y 9 meses, por lo que es un coste financiero que se ve asumido directamente por el instalador/revendedor y que a su vez puede ser traspasado, por retrasos en los pagos también, hasta el importador.

A continuación se citan las principales empresas que distribuyen y/o instalan equipamiento para el riego en Marruecos:

IMPORTADOR - DISTRIBUIDOR

Nombre	Comptoir Agricole de Souss
Perfil de la empresa	Importador equipamiento riego por goteo.

Nombre	Agro Cepex
Perfil de la empresa	Importación de material y accesorios para el riego

Nombre	SMADIA
Perfil de la empresa	Importación y distribución de bombas y otros productos del sector

Nombre	Agriculture Technologique
Perfil de la empresa	Importación de material agrícola.

Nombre	Forges de Bazaz
Perfil de la empresa	Importación y distribución de material hidráulico y de manutención

Nombre	Hydrocentrale Sarl
Perfil de la empresa	Importación y distribución de bombas

Nombre	Kiralma S.a.r.l.
---------------	------------------

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Perfil de la empresa	Importación-distribución de material de riego
----------------------	---

Nombre	Sarsar
--------	--------

Perfil de la empresa	Importación de material hidráulico
----------------------	------------------------------------

Nombre	Eri.Ser sarl
--------	--------------

Perfil de la empresa	Riego: El diseño y la producción y venta de todos los productos agrícolas
----------------------	---

Nombre	Magriser Sarl
--------	---------------

Perfil de la empresa	Comercialización de material de irrigación
----------------------	--

INSTALADORAS

Nombre	Irrisys
--------	---------

Perfil de la empresa	Estudio y realización de proyectos de riego, bombeo, filtración...
----------------------	--

Nombre	Fif Control
--------	-------------

Perfil de la empresa	Empresa especializada en la micro irrigación y riego por goteo
----------------------	--

Nombre	Hydroma
--------	---------

Perfil de la empresa	Realización de sistemas de irrigación.
----------------------	--

Nombre	Valtech
--------	---------

Perfil de la empresa	Empresa puntera en sistemas de riego en campos de golf
----------------------	--

Nombre	OMCE
--------	------

Perfil de la empresa	Instaladora de tuberías en grandes proyectos y canales de irrigación
----------------------	--

Nombre	Hydratec
--------	----------

Perfil de la empresa	Realización de proyectos de irrigación
----------------------	--

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Nombre	Irri dis Sarl
Perfil de la empresa	Estudio y realización de proyectos de irrigación

Nombre	Nord Irrigation Sarl
Perfil de la empresa	Estudio, instalación y venta de materiales de irrigación

Nombre	Esagri
Perfil de la empresa	Estudio, instalación y venta de materiales de irrigación

Nombre	SRGM
Perfil de la empresa	Estudio, instalación y venta de materiales de irrigación

Nombre	Hydro Val
Perfil de la empresa	Comercialización e instalación de sistemas de irrigación

Nombre	Minnat Allah Service Sarl
Perfil de la empresa	Comercialización e instalación de sistemas de irrigación

2. TRANSPORTES. PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS

- **Vía aérea:**

Los servicios aéreos entre España y Marruecos están atendidos por Iberia, Royal Air Maroc, Air Arabia Maroc, Ryanair, Binter Canarias, Jetair Fly, Vueling y Helitt con vuelos desde Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Sevilla, las Palmas, Tenerife, Palma de Mallorca, Girona y destino a El Aaiun, Casablanca, Rabat, Agadir, Marrakech, Nador, Tánger y Fez. A partir de 2007, con la liberalización del espacio aéreo marroquí empezaron a operar las compañías de bajo coste. Vueling tiene previsto abrir nuevas rutas Barcelona - Nador y Bilbao - Marrakech.

- **Vía marítima:**

Más del 95% del tráfico de mercancías pasa por los puertos. Las líneas que unen España con Marruecos tienen como principales destinos los puertos de Casablanca y Tánger-Med. España tiene suscrito con Marruecos un Convenio de Tráfico Marítimo. En 2011, Tanger-Med 1 movió más de dos millones de contenedores TEU, un 1,7% más que en 2010. Este ligero incremento se debe a las numerosas huelgas sufridas por el nuevo puerto durante el 2011. Tánger-Med mantiene co-

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

nexiones con 120 puertos internacionales, de los cuales 34 están en Europa y 31 en América del Norte, y a lo largo del 2011 recibió 1,7 millones de pasajeros y 650.000 vehículos.

En los últimos años, el sector portuario marroquí ha vivido una era de reforma, sobre todo a nivel organizativo, con la unificación de operadores en operaciones de carga y descarga y la instauración de un sistema de libre competencia, tanto en el seno del puerto como sus alrededores (con concesiones a nuevos operadores portuarios).

- **Vía férrea:**

La ONCF administra y explota una red de 2.120 kilómetros de línea, de los cuales más de 600 son de vía doble y 1014 están electrificados (3000 voltios). Esta red comporta igualmente 528 km de vías de servicio y 201 km de ramificaciones particulares que enlazan diversas empresas con el tejido ferroviario nacional. Las comunicaciones por vía férrea en Marruecos se articulan en dos ejes: eje Norte-Sur (Tánger – Rabat – Casablanca – Marrakech – Agadir) y el eje Oriental (Casablanca – Fez – Oujda).

Entre los proyectos ferroviarios que está realizando actualmente Marruecos, destaca la línea de Alta Velocidad Tánger – Casablanca que estará disponible para 2015 en la que en el tramo Tánger – Kenitra, el tren alcanzará una velocidad de 320km/h y en el tramo Kenitra – Casablanca, 200km/h. La duración total del trayecto será de 2 horas y 10 minutos frente a las 5 horas que demora actualmente. Se ha inaugurado recientemente la extensión de la línea ferroviaria hasta el nuevo puerto Tánger-Med desde Tánger y se trabaja en el tramo Taourit – Nador – Beni Ensar. El tranvía de Rabat está operativo desde mayo de 2011 y el de Casablanca entró en funcionamiento en diciembre de 2012.

Además de la primera línea de alta velocidad entre Tánger y Casablanca para el 2015, existen proyectos de mejoras y ampliación de las infraestructuras ferroviarias. La ONCF ha aprobado un plan de 1.500 millones de dirhams para suprimir todos los pasos a nivel del país antes del 2025.

- **Vía terrestre:**

Siendo ésta la vía más rápida, es una opción especialmente aconsejable durante las épocas en las que las exportaciones marroquíes son mayores. Esta circunstancia se da debido al gran aumento de las exportaciones de fruta y verdura entre los meses de octubre y marzo, periodo en el que intentan rentabilizarse también los retornos de camiones a Marruecos, por lo que se pueden obtener precios de transporte terrestre significativamente inferiores a otras épocas del año.

8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS

1. BARRERAS ARANCELARIAS

PARTIDAS ARANCELARIAS		Unión						
		Arancel	Europa	EEUU	Turquía	Árabes	TPI	TVA
391721	Tubos y accesorios de tubería de polímeros de etileno	17,5%	0%	5,6%	3,5%	0%	0,25%	20%
391723	Tubos rígidos de polímeros de cloruro de vinilo.	17,5%	0%	5,6%	3,5%	0%	0,25%	20%
391729	Tubos rígidos en materias plásticas	17,5%	0%	5,6%	3,5%	0%	0,25%	20%
391731	Tubos flexibles para una presión igual o superior a 27,6 Mpa.	17,5%	0%	5,6%	3,5%	0%	0,25%	20%
391739	Los demás tubos, tuberías y mangueras	17,5%	0%	5,6%	3,5%	0%	0,25%	20%
391740	Accesorios para tuberías y mangueras de plástico.	17,5%	0%	5,6%	3,5%	0%	0,25%	20%
730900	Depósitos, cisternas, cubas, de fundición, hierro o acero para líquidos (>100.000 l).	25,0%	0%	5,6%	5,0%	0%	0,25%	20%
760820	Tubos de aleaciones de aluminio	25,0%	0%	5,6%	5,0%	0%	0,25%	20%
841381	Bombas para líquidos	2,5%	0%	0%	0%	0%	0,25%	20%
842121	Aparatos para filtrar o depurar agua.	2,5%	0%	0%	0%	0%	0,25%	20%
842430	Máquinas y aparatos de chorro de arena, de chorro de vapor	2,5%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
842481	Aparatos de riego mecánicos para agricultura u horticultura	2,5%	0%	0%	0%	0%	0%	20%
8481	Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o contenedores similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y controlado por termostato.	25,0%	0%	5,6%	5%	0%	0,25%	20%
848590	Contadores de líquidos	2,5%	0%	0%	2,5%	0%	0%	20%
903281	Instrumentos y aparatos mecánicos hidráulicos o neumáticos para la regulación y el control	2,5%	0%	0%	0%	0%	0%	20%
903290	Partes y accesorios de los instrumentos de la partida 90.32.	2,5%	0%	0%	0%	0%	0%	20%

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

El TVA o Impuesto sobre el Valor Añadido aplicado en Marruecos a las importaciones es generalmente del 20%. Por su parte, el TPI, Impuesto Parafiscal a la Importación es de un 0,25 % en la mayoría de los casos. Y en tercer lugar, el Impuesto de Derechos de Importación, DI que corresponde a países exportadores de la Unión Europea es 0%, para las partidas objeto de estudio.

Se puede acceder a toda esta información online en la página Web de las Aduanas Marroquíes (<http://www.douane.gov.ma/>), dentro de la aplicación ADIL-WEB. Así mismo se puede acceder al Tratado de libre comercio con la UE en el apartado de Acuerdos y Convenciones.

En marzo 2012 se hizo efectivo plenamente el Acuerdo de Asociación Marruecos-UE que establecía un desmantelamiento progresivo de los derechos de aduana y tasas de efecto equivalente aplicables al comercio entre ambos territorios. El Acuerdo, que entró en vigor el 1 del marzo del año 2000, se fijó el objetivo de crear una zona de libre comercio de bienes y servicios en 12 años.

La Circular Nº 4617/ 222 de la Administración de Aduanas de Marruecos (de 15 de Febrero de 2000) agrupa las distintas partidas arancelarias en varias listas, en función del calendario correspondiente de reducción de derechos de aduana y exacciones de efecto equivalente (arancel y *PFI, Prélèvement Fiscal à l'Importation*, en el caso de Marruecos). En su anexo I se clasifican en siete listas los productos originarios de la Unión Europea importados por Marruecos.

El derecho de base sobre el que deben efectuarse las reducciones sucesivas previstas para cada producto estará constituido por el derecho efectivamente aplicado por Marruecos respecto a la UE el 1 de enero de 1995. Si con posterioridad a esa fecha se hubieran aplicado reducciones arancelarias, el derecho reducido sustituirá al derecho de base inicial en los cálculos.

En cuanto a la documentación necesaria para la aplicación de dicho arancel las aduanas marroquíes exigen una prueba documentaria del origen del producto, en este caso el Certificado de Circulación de Mercancías EUR.1.

2. BARRERAS NO ARANCELARIAS

En Marruecos el organismo responsable de la normalización es el IMANOR (Institut Marocaine de Normalisation) que continua con el trabajo realizado por el SNIMA (Service de Normalisation Industrielle du Maroc). Su web oficial es: www.imanor.ma/index.php/imanor

Este organismo pertenece al Ministerio de Industria, Comercio y Modernización de la Economía, y es el responsable de la codificación, impresión y difusión de las normas marroquíes homologadas (NM), de cumplimiento obligatorio y conformes al modelo fijado por la Organización Internacional de Normalización (ISO), de la que Marruecos es miembro. Este organismo es también el encargado de conceder las certificaciones correspondientes al cumplimiento de estas normas. Existen hasta el momento más de 3.500 normas que cubren prácticamente todos los sectores de actividad, tratando en la medida de lo posible su armonización con las normas internacionales.

Cuando el producto no aparece recogido en el listado de normas obligatorias marroquíes, suele ser suficiente con el cumplimiento de normas europeas de calidad y seguridad (certificado CE).

9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

Desde su independencia, Marruecos ha hecho significativos esfuerzos por el desarrollo agrícola, tanto en superficies de regadío con la movilización de los recursos hidráulicos como el desarrollo de grandes zonas de regadío. Así mismo ha promovido incentivos, supervisión y apoyo en precios, además de la formación de profesionales y puesta en marcha de programas de desarrollo.

El sector agrícola marroquí es la palanca de la economía nacional y el déficit del recurso hidráulico uno de los desafíos más importantes a los que se enfrenta el país. No es de extrañar por lo tanto que la gestión de la irrigación se encuentre entre las cuestiones prioritarias a resolver por parte del Gobierno.

Como se puede ver tras la descripción del Plan Maroc Vert y las diferentes iniciativas y planes para la adecuación de la red de irrigación a las necesidades del país, este sector está en un proceso de transformación que lo hace especialmente atractivo para las empresas extranjeras.

Hay varios factores que proporcionan argumentos sólidos para afirmar que las perspectivas del sector de la irrigación en Marruecos son positivas para las empresas extranjeras: la presencia histórica de socios internacionales unida a la garantía de cumplimiento de hitos que se dirigen hacia la consecución de los objetivos definidos por el gobierno son razones de peso para calificar este sector como altamente atractivo a medio/largo plazo.

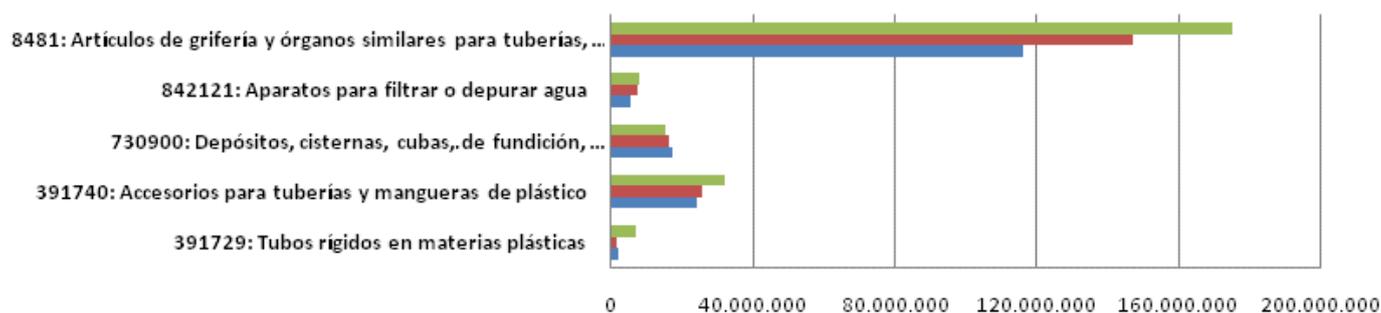
La agricultura marroquí debe comenzar el siglo XXI con un nuevo enfoque de sus métodos de trabajo. Su modernización requiere de potentes herramientas científicas así como de cambio en la planificación y en la evaluación de la misma.

10. OPORTUNIDADES

1. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Como se puede deducir de lo expuesto anteriormente, el sector del equipamiento para irrigación en Marruecos presenta oportunidades sólidas a medio/largo plazo. Ello se refleja también en el crecimiento sostenido del volumen de importaciones de estos productos. A continuación se expone un cuadro-resumen de las partidas que presentan mayores flujos de importación de 2011 a 2013. Cabe destacar que la partida 8481 (Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y válvulas termostáticas) tiene un peso mayor debido a que engloba un mayor número de partidas que el resto, en algún caso no siendo productos de irrigación.

Evolución importaciones principales partidas, periodo 2011-2013



	391729: Tubos rígidos en materias plásticas	391740: Accesorios para tuberías y mangueras de plástico	730900: Depósitos, cisternas, cubas, de fundición, hierro o acero para líquidos (>100.000 l)	842121: Aparatos para filtrar o depurar agua	8481: Artículos de grifería y órganos similares para tuberías, (...)
■ 2013	6.738.684	31.877.837	15.235.297	7.810.130	175.374.542
■ 2012	1.626.922	25.747.373	16.035.978	7.323.533	147.340.790
■ 2011	1.886.551	23.994.195	17.457.319	5.319.697	116.160.242

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

2. MARCO ECONÓMICO FAVORABLE

La economía marroquí ha crecido en 2014 un 2,9% respecto al año anterior en el que se había consolidado el crecimiento con una progresión del PIB del 4,7%, según la OCDE, después del 2,7% que creció en 2012, y todo esto bajo un contexto de desaceleración de la economía mundial.

Por otro lado, Marruecos continúa practicando una gestión macroeconómica y presupuestaria saneada en 2013. Gracias a una política monetaria prudente, la inflación llegó al 1,9%, el déficit se ha reducido al 7,2% del PIB, contra el 10% en 2012

En su conjunto, la actuación de Marruecos es alentadora, el país ha sabido sacar provecho de la estabilidad política y social. El clima de negocios está mejorando y el país ha ganado ocho plazas en la clasificación anual del Doing Business. Por otra parte, el año 2013 ha estado marcado por la mejora de los ingresos en turismo (+2%), de las transferencias marroquíes residentes en el extranjero, y por una subida significativa de las inversiones directas extranjeras (+20%).

Marruecos ha puesto bajo las estrategias sectoriales dirigidas a acompañar estas reformas. El Pacto Nacional por la Emergencia Industrial (PNEI 2009-2015), que tiene por objetivo la dinamización del sector industrial y la consolidación de tu competitividad, constituyendo así un cuadro estratégico importante para el crecimiento del sector industrial donde Marruecos puede ser considerado más competitivo.

3. RELACIÓN COMERCIAL CON ESPAÑA

-Importaciones

En 2014 las importaciones españolas alcanzaron un valor total de 5.834.572,04 €, lo que supone un incremento del 5,9% respecto al año anterior. En el 2012 el valor de las importaciones fue 5.294.760 € y en el 2011 alcanzó un nivel de 4.130.312,30 €. En los últimos años Marruecos ha sufrido un ligero aumento progresivo en el nivel de las importaciones de productos provenientes de España.

A continuación podemos ver desglosado el valor de las importaciones para el 2013 de las principales partidas que importa Marruecos de España. En la que se puede apreciar que la maquinaria agrícola se encuentra reflejada dentro de la partida 84.



EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

-Exportaciones

En 2014 el valor total de las exportaciones marroquíes con destino a España es de 4.054.881,70 €, lo que supone un incremento del 16,3% respecto al 2013. Un aumento significativo en comparación a los años precedentes. En 2012 el valor de las exportaciones fue de 3.122.510,80€ y en 2011 de 3.100.628,80 €.

4. PLAN NACIONAL DE ACELERACION INDUSTRIAL 2014-2020

A través del Pacto para la emergencia 2020, el Gobierno Marroquí pretende definir un marco de desarrollo que comprende todas las actividades industriales, incluido las actividades llamadas Offshoring, llevando a cabo una modernización de la industria, apoyando especialmente unos sectores considerados estratégicos: el agroalimentario, el automóvil, el aeronáutico, la electrónica, el textil cuero y la deslocalización industrial (offshore).

Este Pacto programa tiene como finalidad de precisar el programa de despliegue de la estrategia de desarrollo industrial de Marruecos. Pretende por otra parte contractualizar los compromisos recíprocos del Estado y del sector privado.

El Pacto programa tiene como finalidad asignar al sector los objetivos generales:

- La creación de empleos industriales perennes y la reducción del paro urbano.
- El aumento del PIB industrial.
- La reducción del déficit comercial.
- El apoyo a la inversión industrial, tan nacional como extranjera.
- La contribución a la política del acondicionamiento del territorio.

11. INFORMACIÓN PRÁCTICA

1. CÓMO HACER NEGOCIOS EN MARRUECOS

1. Utilice a las instituciones españolas. En un país como Marruecos, donde la información es un bien especialmente valioso, el apoyo de todo tipo por parte de nuestras instituciones puede resultar fundamental. Esto es, si cabe, más relevante en la actualidad, en la medida en que tras la firma, a principios de diciembre, de tres Acuerdos de Cooperación financiera, Marruecos dispone del programa de cooperación financiera más importante que tiene España en estos momentos. Por lo tanto, y especialmente en sus primeras visitas, es absolutamente recomendable que busque asesoramiento en nuestras instituciones públicas representadas en Marruecos. Por otra parte, las instituciones españolas le pueden facilitar el acceso a los distintos organismos públicos marroquíes, lo que en muchas ocasiones resultará fundamental para la realización de sus negocios.

2. Las relaciones personales constituyen un elemento clave de los negocios. En la forma de hacer negocios en Marruecos el componente personal desempeña un papel fundamental. En este sentido, debe mostrarse cuidadoso y respetuoso con los usos y costumbres del país, evitando en sus conversaciones la referencia a determinados temas que son muy sensibles y que pueden afectar negativamente al desarrollo de sus operaciones comerciales. La relevancia de las relaciones personales conlleva el que, en general, no sean aconsejables los negocios a distancia, que pueden ser más factibles en otro tipo de culturas.

3. Procure evitar los estereotipos. A pesar de existir una gran proximidad geográfica y muchos años de historia en común, las relaciones hispano-marroquíes siguen en ocasiones dominadas por los estereotipos mutuos que no siempre concuerdan con la realidad. Por ello, es importante que disponga de una información adecuada y contrastada, y no dejarse guiar por comentarios y rumores, tan abundantes como, en muchos casos, inexactos.

4. Acostúmbrase a una valoración del tiempo distinta. Una de las peculiaridades del país, que pueden afectar a su actividad comercial e inversora, es la relativa a la valoración del tiempo. Ello supone que deberá tener en cuenta este factor a la hora de planificar sus operaciones para no incurrir en costes indebidos ni en esfuerzos innecesarios. En cualquier caso, con paciencia y determinación, esta distinta valoración no supone en principio un obstáculo insalvable para el buen término de las operaciones.

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

5. Idioma. El idioma fundamental para los negocios en Marruecos es el francés, siendo en general bastante aceptable el nivel de este idioma de la mayoría de las empresas e instituciones marroquíes. De hecho, una de las características de un porcentaje elevado de la población de Marruecos es su facilidad para los idiomas extranjeros, siendo relativamente frecuente encontrarse con personas, en ocasiones con apenas estudios, que son capaces de comunicarse en varios idiomas, incluyendo el español, especialmente, en el norte del país. En cualquier caso, y dada la importancia que comentábamos con anterioridad de las relaciones personales en los negocios con Marruecos, todos los gestos que puedan hacerse de comunicación en árabe son especialmente bien recibidos.

6. Hay que aprovechar las oportunidades de negocio que actualmente se presentan en Marruecos. La economía marroquí está experimentando múltiples cambios de los que se derivan importantes oportunidades de negocio. Así, la apertura al exterior, la firma de Acuerdos con terceros países, el proceso de privatizaciones, y la proliferación de licitaciones y concesiones administrativas ofrecen un escenario especialmente interesante para las operaciones comerciales y de inversión.

7. Aproveche la valoración positiva de la marca España. Más allá de aspectos de carácter político, no cabe duda de que la creciente presencia de los productos y de las empresas españolas en Marruecos es consecuencia de la valoración altamente positiva que tienen nuestros bienes y servicios, tanto desde el punto de vista tecnológico como de diseño, precio y atención al cliente.

8. Busque el asesoramiento de expertos. Buena parte del éxito de los negocios en Marruecos depende de conseguir un adecuado asesoramiento de expertos en materia laboral, fiscal, aduanera, gestión de cobros, etc. Dicho asesoramiento permite evitar sorpresas indeseadas, estableciendo todas las garantías necesarias para el adecuado funcionamiento de las operaciones y fijando, en último caso, los mecanismos adecuados para la resolución de los posibles conflictos que puedan surgir.

9. Cada negocio es distinto. Existe una cierta tendencia a generalizar sobre la conveniencia de contar con un socio inversor o sobre la elección de un representante comercial. Tenga en cuenta que las necesidades son distintas en función de cada actividad y que, por lo tanto, lo mejor que puede hacer antes de tomar una decisión es analizar las características de su caso concreto, sin dejarse llevar por generalizaciones.

10. Analice detalladamente la importancia de las ventajas comparativas que proporciona Marruecos. Como pasa con cualquier otro destino, el mercado marroquí presenta unas fortalezas que son las que deben tratar de ser maximizadas y utilizadas en beneficio de su actividad empresarial. En este sentido, al margen de las ventajas derivadas de la proximidad geográfica y de los procesos de apertura y liberalización que está afrontando la economía, una ventaja notable de Marruecos es la disponibilidad de una mano de obra abundante, con costes relativos bajos, y con una capacidad de aprendizaje más que aceptable. Por el contrario, debe mentalizarse a que el coste de otros factores de producción (energía, comunicaciones, transporte, etc.) es mayor de lo que se supone.

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

2. FERIAS

- **POLLUTEC**

Sector: Energía /Medio Ambiente

Periodicidad: Anual

Edición: 4ª

Lugar de celebración: OFEC Casablanca

Web: www.pollutec-maroc.com

Informe de feria:

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pagelCEX/0,6558,5518394_5596400_5547593_4635675_382_MA_p5712609,00.html

- **SIAM** (Salon International de l'Agriculture au Maroc), es una feria que se celebra anualmente.

Este año se celebra la décima edición en Meknes. Los sectores tratados son los siguientes:

Maquinaria y aperos agrícolas

Riego por goteo y aspersión

Invernaderos

Fertilizantes, agroquímicos, nutrientes

Empaquetado, embalaje y clasificación de hortalizas y frutas

Informe de Feria:

<http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2014348474.html?idPais=MA>

- **SIFEL** (Salon International de la filière fruits et légumes), se celebra anualmente. La próxima edición tendrá lugar del 3 al 6 de diciembre del 2015, en Agadir. El sector principal de esta feria es el sector hortofrutícola. Es una feria menor en expositores y visitantes pero en cambio, muy profesional.

3. PUBLICACIONES DEL SECTOR

Agriculture du Maghreb

www.agriculturedumaghreb.com

Anafide

www.anafide.org

Resagro Maroc

www.resagro.com

4. ASOCIACIONES

Association Marocaine des Importateurs de Matériel Agricole (AMIMA)

23, bd Mohamen Abdou

20 300 CASABLANCA

Président: M. Chakib BEN EL KHADIR

EL MERCADO DE LA IRRIGACIÓN EN MARRUECOS

Tél. : +212 (0) 5 22 40 37 37
Fax: +212 (0) 5 22 61 87 87

5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
Chef du Service des approvisionnements en facteur de production
M. Hammoutou EL MEKKI
BP 1387
10 000 Rabat principale
Tél. : +212 (0) 5 37 76 15 60
Fax : +212 (0) 5 37 76 15 57

INSTITUT AGRONOMIQUE HASSAN II
Filière de Formation en Équipement Rural
BP 6202-Instituts, 10101 – Rabat
Tel. : +212 537771745/58/59
Fax : +212 537778135
Département du Machinisme Agricole
Director: Houssain El BAALI
Tel. : +212 6 61 09 93 49

AGENCE POUR LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE
103, FAL OULD OUMEIR - AGDAL - RABAT
10.100 RABAT
Tel: 05 37 05 37 67 09 90
Responsable: Mr. Hakim TAZI

SOGETA (STE. DE GESTION DES TERRES AGRICOLES)
35, RUE DAYET ERROUNI – BP.731 – 10106 RABAT
10 000 RABAT
TEL: 0537772834 / 772835 / 772836 / 772837 / 772840 / 772841 / 772778 / 772769
FAX: 0537772765 / 772770
Responsable: M. BACHIR SAOUD

Webs de referencia:

www.creditagricole.ma (CREDIT AGRICOLE MAROC)

<http://www.agriculture.gov.ma/> (Ministerio de Agricultura y pesca marítima)

<http://www.ada.gov.ma/> (Agencia para el desarrollo agrícola)

<http://www.salon-agriculture.ma/> (Feria SIAM)

<http://www.douane.gov.ma/> (Aduanas marroquís)

<http://www.maroc.ma/es> (Portal de Marruecos)