

FICHAS DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE MERCADO

SETOR	Café, chá, mate e especiarias (Cap. 09); (...)Plantas industriais /medicinais, etc. (Cap. 12)
TIPO DE PRODUTO / SERVIÇO	Plantas aromáticas/medicinais (Cód. 0909, 0910 e 1211)
MERCADO ALVO	Marrocos

I. RELAÇÕES ECONÓMICAS

Ano Referência

Tendência

Valores em euros

↗ ↘ ↙

1	Valor total das importações	33.834.077.000€			
2	Valor total das importações do setor	437.953.000€		X	
3	Valor total das importações do produto - serviço	18.862.000€		X	
4	Valor total das importações do produto - serviço de Portugal	22.000€		X	

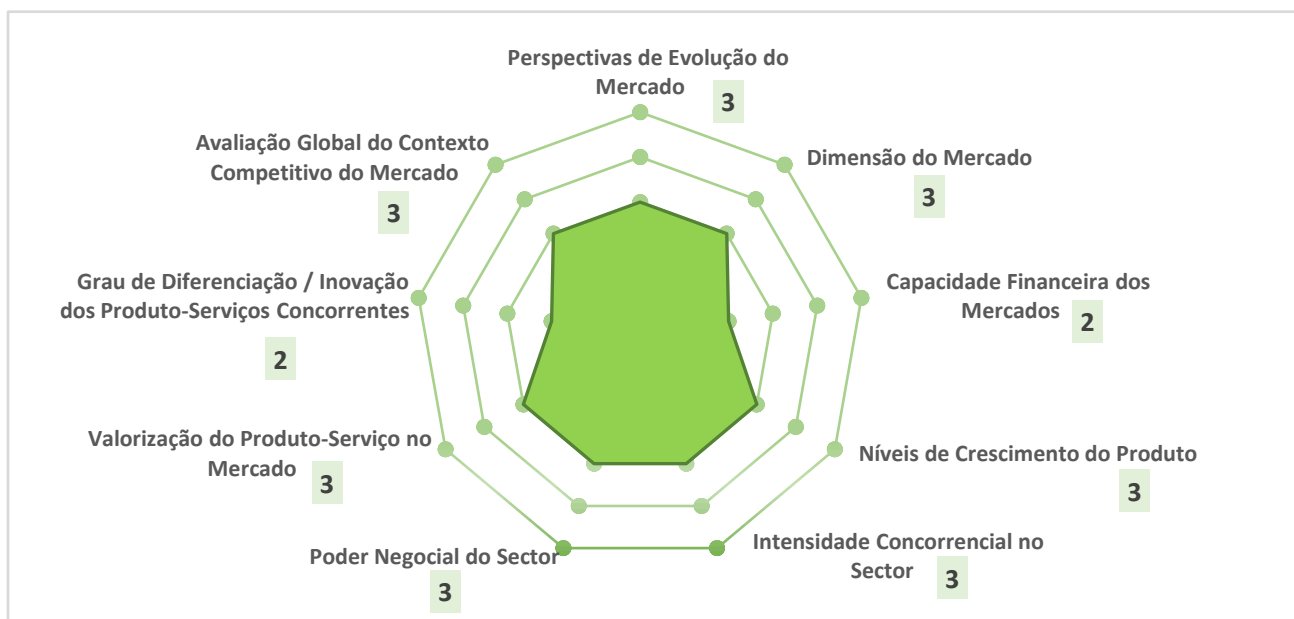
X		
X		
X		

Porcentagem

5	Valor das importações do setor / valor total das importações)	1,29%
6	Valor das importações do produto-serviço / valor total das importações do setor)	4,31%
7	Valor das importações do produto-serviço de Portugal / valor das importações do produto-serviço)	0,12%

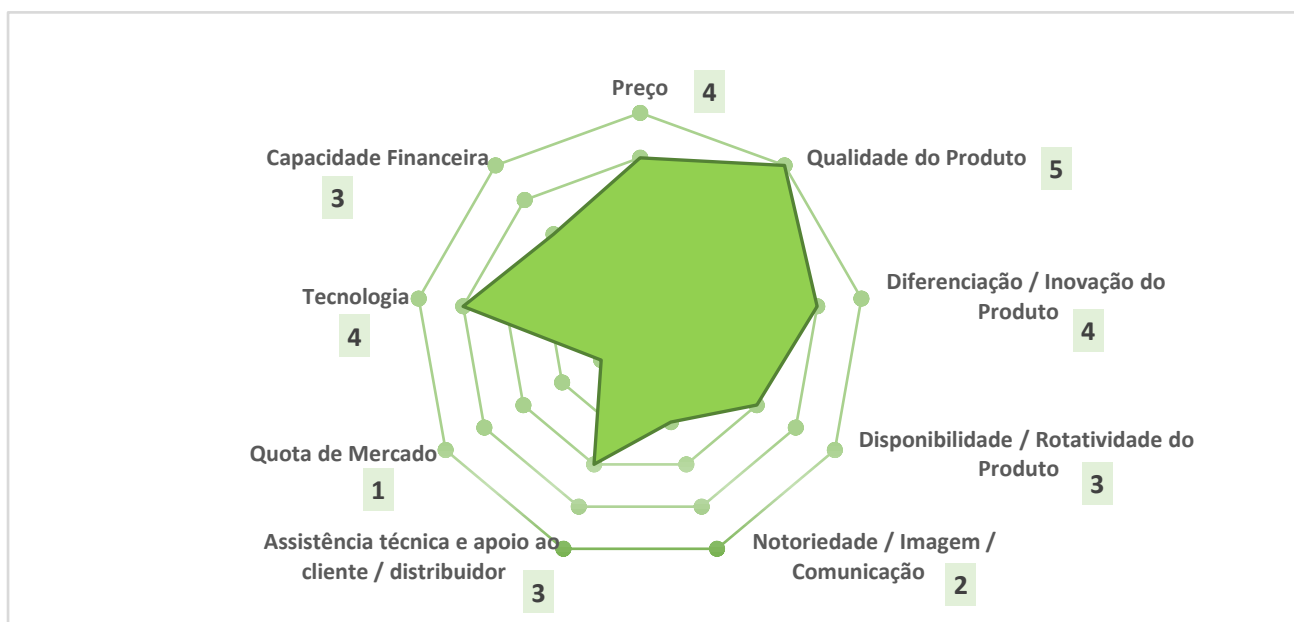
Fonte: Internacional Trade Center (ITC) – UN Comtrade Database, segundo os códigos indicados de posições pautais dos produtos para a última atualização de Fevereiro de 2016.

II. AVALIAÇÃO DO CONTEXTO COMPETITIVO DO MERCADO



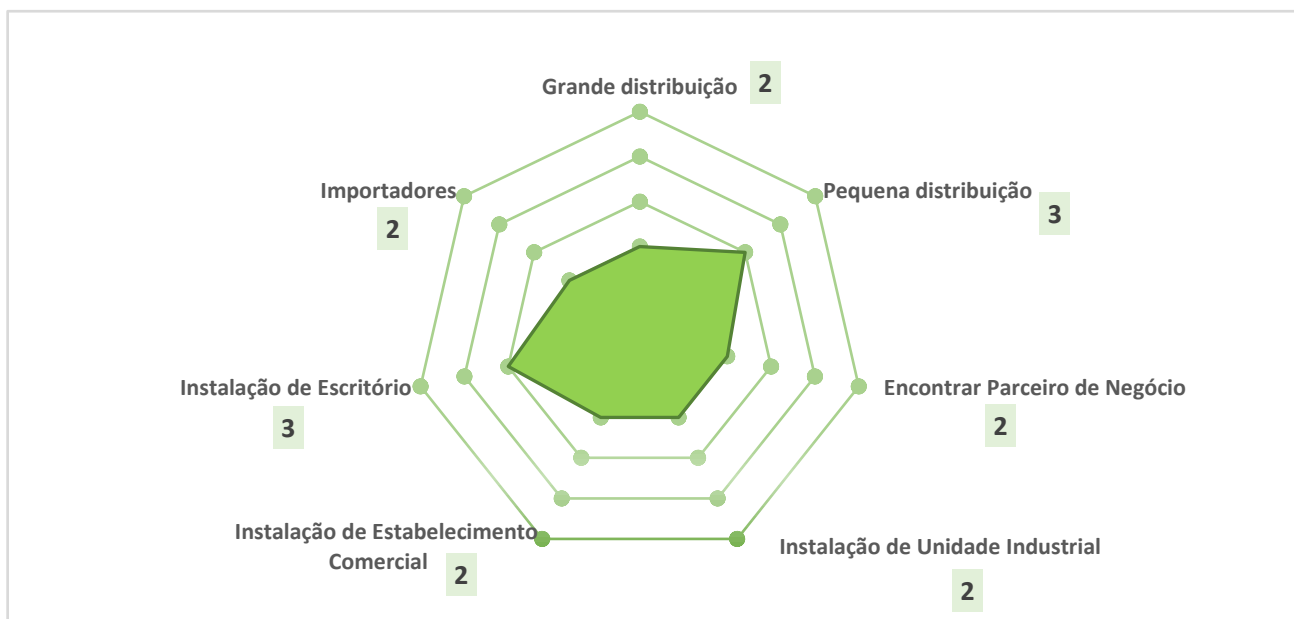
Escala de 1 a 5, em que o 1 corresponde a "Contexto Muito Desfavorável" e o 5 corresponde a "Contexto Muito Favorável".

III. FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO DO SETOR



Escala de 1 a 5, em que o 1 corresponde a "Contexto Muito Desfavorável" e o 5 corresponde a "Contexto Muito Favorável".

IV. FORMAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO



Escala de 1 a 5, em que o 1 corresponde a "Contexto Muito Desfavorável" e o 5 corresponde a "Contexto Muito Favorável".

V. AVALIAÇÃO GLOBAL DA OPORTUNIDADE

Avaliação Global da Oportunidade



PLANO DE AÇÃO SETORIAL PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO

SETOR	Café, chá, mate e especiarias (Cód. 09); (...)Plantas industriais /medicinais, etc. (Cód. 12)
TIPO DE PRODUTO / SERVIÇO	Plantas aromáticas/medicinais (Cód. 0909, 0910 e 1211)
MERCADO ALVO	Marrocos

I. LINHAS ESTRATÉGICAS

A cozinha marroquina utiliza muitas plantas aromáticas; do mesmo modo, as indústrias cosmética e farmacêutica, que estão em crescimento no país, utilizam muitas plantas medicinais.

Pelos seus contrastes geográficos, Marrocos oferece uma vasta gama de bioclimas mediterrâneos, permitindo o desenvolvimento de uma flora rica, constituída por mais de 4200 espécies. O número de plantas aromáticas e/ou medicinais será entre 500 a 600, das quais cerca de 80 são exploradas a nível comercial.

No entanto, apesar do potencial que é reconhecido para a produção de plantas aromáticas e medicinais, Marrocos tem aumentado as suas importações, quer de plantas usadas principalmente para fins medicinais, quer de sementes; apenas as ervas aromáticas têm registado um decréscimo das importações. Relativamente à balança comercial destes produtos, apenas as plantas medicinais apresentam uma situação favorável, tendo atingido, em 2015, um saldo final de mais de 36 milhões de Euros. As exportações de sementes só começaram a cobrir as importações a partir de 2014; as demais plantas aromáticas continuam a apresentar uma balança comercial deficitária.

II. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PRODUTO

De acordo com o FellaTrade (portal agrícola de Marrocos), o país produz vários tipos de ervas aromáticas e medicinais, tanto espontâneas como cultivadas. Entre as primeiras, são referidas espécies como o tomilho, alecrim, alfarroba, poejo, orégão, argão, louro, artemísia, cedro, líquene, camomila selvagem, lavanda, aroeira, murta e esteva. As plantas cultivadas, por seu turno, dividem-se em três categorias: as que são cultivadas pela sua semente (coentro, cominho, funcho, anis), pelas suas folhas (verbena, hortelã, salsa) e por outras partes da planta (açafraão, rosa, jasmim); são ainda exploradas espécies como a hena, gerânio e lavanda.

De acordo com um estudo do Observatório do Sahara e do Sahel (OSS) de 2014, as principais especiarias importadas por Marrocos são a pimenta (43% do total), gengibre (16%), cominho (12%), açafraão (9%), canela (9%) e cravo, sendo os principais fornecedores os Estados Unidos da América (hortelã e citrinos) e França (niaouli/melaleuca, murta, lavanda e gerânio).

O Instituto Agronómico e Veterinário Hassan II aponta a importância da certificação biológica como uma forma de desenvolver o setor das PAM em Marrocos.

III. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE PREÇO

Verificam-se preços muito elevados para os produtos deste setor, em regra equiparáveis aos praticados na Europa.

IV. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE COMUNICAÇÃO

De acordo com o Instituto Agronómico e Veterinário Hassan II, alguns produtores marroquinos ainda usam métodos tradicionais em toda a cadeia de produção das PAM: muitas vezes, as plantas são secas ao ar livre, sem qualquer protecção; os equipamentos utilizados para a limpeza nem sempre livram as plantas de diferentes impurezas; os produtos secos são tipicamente embalados em sacos de juta. Os produtos assim preparados são geralmente de média qualidade e nem sempre respeitam as normas internacionais.

V. LINHAS ORIENTADORAS / POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO

As principais formas de utilização das PAM no país são a extração de óleos essenciais, resinóides e outros extratos aromáticos (60 toneladas) para as indústrias farmacêutica, cosmética, de perfumaria e alimentar; ou como plantas secas (20.000 toneladas), para fitoterapia, aromas alimentares e na medicina alternativa ou complementar.

Em Marrocos, a maioria das PAM, tanto espontâneas como cultivadas, são tratadas (por ex. através de secagem) ou transformadas (águas florais, óleos essenciais) de forma tradicional pelas famílias rurais ou através da indústria extrativa. As famílias rurais vendem os seus produtos a representantes ou comerciantes, que os revendem aos grossistas ou ervanários retalhistas que, por sua vez, asseguram a distribuição no mercado local (OSS, 2014).

VI. CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO

A importação de produtos vegetais deve ser acompanhada de um certificado fitossanitário, no qual deve constar que os mesmos se encontram livres de parasitas e foram embalados de acordo com as normas sanitárias em vigor. Contudo, as plantas secas são dispensadas do controlo sanitário.

As plantas aromáticas e medicinais provenientes da União Europeia¹ estão isentas de direitos aduaneiros. Assim, os produtos importados estão apenas sujeitos ao IVA e ao imposto parafiscal, instituído com o objetivo de financiar a promoção económica e a fiscalização das exportações. As taxas aplicáveis são de 20% para o IVA e 0,25% para o imposto fiscal, ambas calculadas com base no valor CIF (*Cost, Insurance and Freight* / Custo, Seguro e Frete).

VII. CONTACTOS ÚTEIS

Instituição	Âmbito	Website
Aswak Assalam	Cadeia de supermercados	AswakAssalam
Marjane	Cadeia de supermercados	Marjane
Carrefour – Label Vie	Cadeia de supermercados	LabelVie
BIM	Cadeia de supermercados	BIM

VIII. FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS

Feiras ou Eventos	Local / Data	Website
SIAM	Meknès / Abril 26 – Maio 01	SIAM
Expo SIAB	Casablanca / Novembro 9-12	SIAB
MAFEX – Maghreb Food Exhibition	Casablanca / Dezembro 14-17	MAFEX
CFIA	Casablanca / Setembro 27-29	CFIA
Morocco FoodExpo	Casablanca / Dezembro 5-7	MoroccoFoodExpo

IX. OUTRAS INFORMAÇÕES ÚTEIS

¹ 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 euros, 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 euros, 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 6000 euros 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>.

IX. 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)

