

Equipamiento médico en Marruecos

A. CIFRAS CLAVE

La presente ficha ofrece una panorámica del sector del material médico en Marruecos. Dada la multitud de bienes relacionados con el sector objeto de análisis, que comprende desde el material y equipamiento médico hasta el instrumental quirúrgico, esta ficha seguirá la clasificación efectuada por la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (FENIN). Asimismo, hay que tener en cuenta que, a pesar de que Marruecos, actualmente, depende de las importaciones, el sector del equipamiento médico se encuentra en una fase de crecimiento. Marruecos es un país en constante evolución, por lo que los recursos dedicados a la sanidad y la preocupación por la misma irán incrementándose.

Población (2024)	36,8 millones hab.
Crecimiento del PIB (2024)¹	3,2 %
PIB total	147.000 MEUR
Riesgo país / Clima Empresarial²	B / A4
Volumen exportaciones totales del sector (2023)³	123.739 miles de EUR
Volumen importaciones totales del sector (2023)⁴	1.821.062 miles de EUR

Fuente: 1. Banco Mundial. 2. COFACE (datos 2025). 3 y 4. Trade Map.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa del sector estudiado

Tal y como se ha mencionado en el apartado precedente, esta ficha analiza el sector del equipamiento médico atendiendo a la clasificación de FENIN.

- **Diagnóstico y laboratorio:** reactivos, tests, enzimas, serología, bacteriología, parasitología, refrigeradores e incubadoras.
- **Mobiliario y equipamiento de hospitales:** camas articuladas, carros para instrumental y mesas de exploración.
- **Ortopedia, prótesis e implantes:** sustituto óseo, osteosíntesis, plantillas de silicona y fijadores.
- **Productos de un solo uso:** fonendoscopios, espéculos, diapasones, pinzas, separadores, bisturís, escoplos, gubias, sondas, catéteres y linternas de exploración.
- **Aparatos de electromedicina y diagnóstico por imagen:** electrocardiógrafos, escáneres, audímetros, tensiómetros, aparatos de tomografía, aparatos de radiografía y de radioterapia, incubadoras, desfibriladores.
- **Dental:** implantes, instrumental quirúrgico, centrifugas, biomateriales, equipamiento e instrumentos dentales.
- **Instrumental médico-quirúrgico:** empleado en las salas operatorias para las intervenciones quirúrgicas.
- **Desinfección y esterilización:** utensilios para la limpieza e higiene del equipamiento médico y laboratorio.
- **Emergencia y primeros auxilios:** mobiliario y productos empleados.
- **E-health TIC:** aplicaciones móviles o informáticas para mejora en la gestión del sector sanitario.

Así las cosas, para esclarecer el análisis del presente sector en Marruecos se han seleccionado las partidas arancelarias más representativas dentro de la clasificación elaborada por FENIN. Las partidas que se detallan a continuación se han agrupado en seis grandes áreas, atendiendo a su naturaleza y empleo:

- **Consumibles y material desechable:** este grupo analiza la partida relativa a las preparaciones y artículos farmacéuticos y material desechable de uso clínico/analítico: **3005**. Se refiere a las vendas, gasas y apósitos medicados para curaciones, protección de heridas y primeros auxilios.
- **Preparaciones médicas y productos farmacéuticos:** en esta categoría se analiza una variedad de productos médicos y farmacéuticos utilizados en pacientes o en procedimientos quirúrgicos, diagnósticos o terapéuticos: **3006** (adhesivos estériles para tejidos orgánicos, suturas quirúrgicas, reactivos diagnósticos...).
- **Equipamiento y mobiliario médico:** se refiere a todo instrumental fijo de laboratorio, hospital, sala de operaciones y demás productos empleados en los centros sanitarios para atención médica. Partidas: **8713, 9018, 9402** (Camas hospitalarias, sillas de ruedas e instrumental quirúrgico).
- **Soporte vital y terapia respiratoria:** Equipos de mantenimiento o asistencia de funciones vitales, especialmente la respiración: **9020**. Engloba los respiradores, máquinas de anestesia, equipos de oxigenoterapia para cuidados intensivos, terapia respiratoria y cirugía.
- **Ortopedia, rehabilitación y terapia física:** área compuesta por las partidas que agrupan los dispositivos y equipos para soporte corporal, movilidad o recuperación física: **9021, 9019** (Prótesis, corsés, equipos de fisioterapia y electroterapia).
- **Diagnóstico por imagen y radioterapia:** clasificación relativa al equipamiento médico empleado para el diagnóstico de enfermedades y deficiencias, por medio de ultrasonido, resonancia magnética o rayos-x: **9022**.

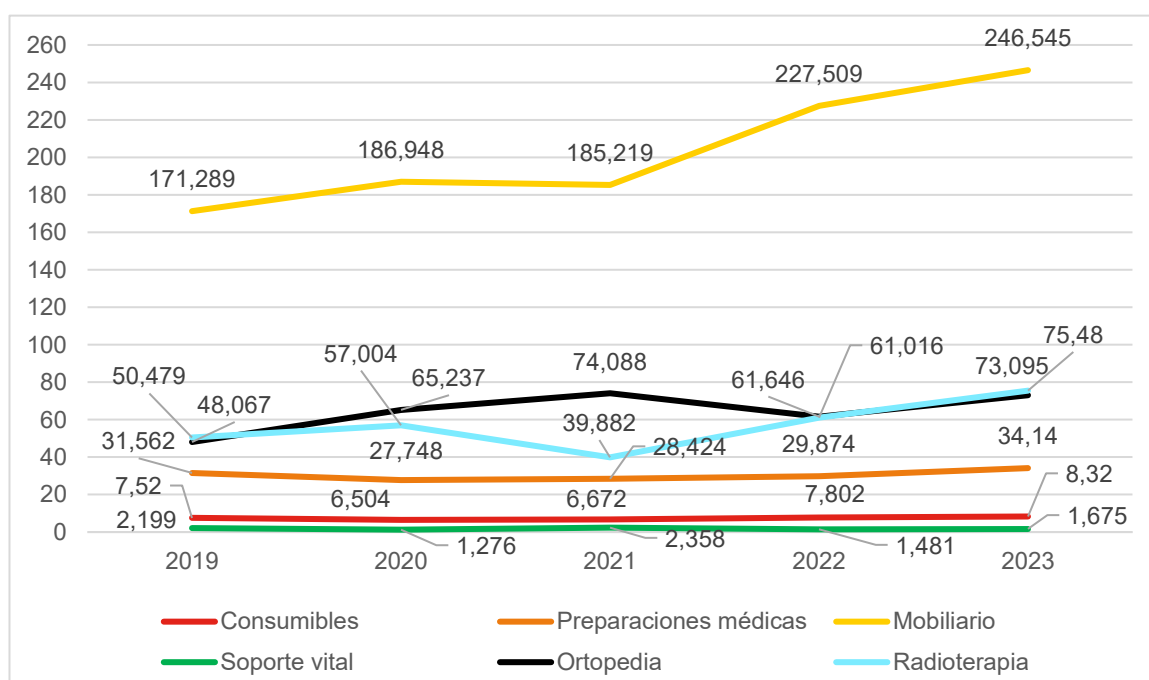
En lo que respecta al apartado de *E-Health* TIC, al ser un servicio, no posee código TARIC.

B.2. Tamaño del mercado

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de las importaciones de material y equipamiento médico en Marruecos. Los datos de los últimos cinco años disponibles muestran una tendencia al alza de todas y cada una de las áreas detalladas. Si bien el valor mínimo del grupo “soporte vital” es de 1.675 miles de euros, se encuentra muy alejado del mayor valor del área, “mobiliario” (246.545 miles de euros), pero hay que tener en cuenta que esta última engloba tres partidas arancelarias.

IMPORTACIONES DE EQUIPAMIENTO MÉDICO EN MARRUECOS (2019-2023)

En miles de euros



Fuente: Trade Map (2025).

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES PARA EQUIPAMIENTO MÉDICO DE MARRUECOS (2019-2023)

Tipo de equipamiento médico	Países proveedores
Consumibles y material desechable	China, Francia y Turquía. España (6. ^a posición)
Preparaciones médicas y productos farmacéuticos	Alemania, Irlanda e India. España (6. ^a posición)
Equipamiento y mobiliario médico	China, Francia, EE. UU. y Alemania. España (15. ^a posición)
Soporte vital y terapia respiratoria	España, Alemania y Francia.
Ortopedia, rehabilitación y terapia física	China, EE. UU., Suecia y Francia. España (13. ^a posición)
Diagnóstico por imagen y radioterapia	China, Alemania y EE. UU. España (10. ^a posición)

Fuente: Trade Map (2025).



B.2.1. La red sanitaria en Marruecos

En primer lugar, hay que atender a la división que clasifica los **centros públicos**. En la base de la pirámide se encuentran los **ambulatorios o centros de atención primaria** donde se ofrecen cuidados médicos básicos (consultas de medicina general, pediatría, ginecología o vacunación, entre otros). Los mismos son accesibles sin seguro médico y en total existen más de 3.000 centros en todo el país.

Asimismo, en Marruecos hay más de 170 **hospitales regionales y provinciales** donde se ofrece una cobertura sanitaria básica y otros servicios especializados sufragados por una entidad aseguradora.

En la cima de la pirámide se encuentran los complejos hospitalarios universitarios (**CHU**), que ofrecen una cobertura más completa (cirugías complejas, tratamiento enfermedades crónicas y cuidados intensivos). Actualmente existen 8 centros operativos (Rabat, Casablanca, Fez, Marrakech, Oujda, Tánger, Agadir y Laayoune, aunque este último se inaugurará a finales de este año 2025).

Por otra parte, con una cobertura similar a la de los hospitales, existen 13 **policlínicas** construidas entre 1979 y 1990, gestionadas directamente por CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale).

Si bien la cobertura pública es amplia (cubre hasta un 70-90 % de los tratamientos), la atención al paciente y las instalaciones sanitarias se encuentran por debajo de los parámetros occidentales.

Además, tal y como sucede en el sector privado, existe un reparto desigual de los recursos en las distintas áreas geográficas del país. Las grandes urbes concentran la mayor parte de los recursos, tanto públicos como privados, y las zonas del interior menos desarrolladas pueden carecer de los estándares de calidad básicos.

En lo tocante al **sector privado**, nos referimos a las consultas, laboratorios, centros y clínicas privadas. Es importante mencionarlas, porque los hospitales privados suponen el 15 % de los servicios de salud de Marruecos y porque en número ascienden a más de 439 clínicas y 12.240 consultorios en todo el país.

Los médicos del sector privado suman 13.241 en el medio urbano frente a sólo 381 en el rural. La mayoría de los médicos del sector privado está concentrada en 4 regiones: Casablanca-Settat (4.954), Rabat-Salé-Kénitra (2.847), Marrakech-Safi (1.386) y Fès-Meknès (1.239). En algunas provincias, el número de médicos del sector privado es inferior a 10: Jerada (8), Tan Tan (7), Sidi Ifni (6), Tata (2) y Assa-Zag (1).

Por otro lado, existen hasta 750 **empresas de dispositivos médicos** en Marruecos que se dedican a la importación y distribución de estos productos. Se encuentran recogidas en el anuario gestionado por la Agencia Marroquí de Medicamentos y de Productos Sanitarios (AMMPS), que es el organismo oficial encargado del registro y de la regulación de los medicamentos, así como de los dispositivos médicos que se comercializan en el país.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

La **percepción del producto español** ha mejorado estos últimos años gracias al fortalecimiento de la colaboración bilateral y al contacto directo con la tecnología española mediante estancias formativas y participación en congresos. Sin embargo, a pesar de estos avances, la presencia del producto español en el mercado marroquí sigue siendo limitada, y aún dista de alcanzar el nivel de reconocimiento del que gozan países como Francia o Estados Unidos.

El **mobiliario** médico español apenas tiene representación en Marruecos, donde predominan la industria local y las empresas italianas. España ha exportado en los últimos cinco años para los que hay datos (2019-2023) 14.472 miles de euros.

Los **artículos de un solo uso** no tienen relevancia en el intercambio comercial con Marruecos. Este segmento está dominado por países asiáticos, ya que el bajo coste es el principal criterio de compra. España ha exportado en los últimos cinco años con información disponible (2019-2023) por valor de 1.403 miles de euros.

Las empresas españolas son prácticamente desconocidas en el campo de la **electromedicina y el diagnóstico**



por imagen. El mercado está dominado por multinacionales occidentales y, en los últimos años, por China. España ha exportado en los últimos cinco años con información disponible (2019-2023) un total de 2.508 miles de euros.

En el **sector dental**, los proveedores asiáticos controlan casi todo el mercado gracias a su agresiva relación calidad-precio, dejando poco margen de maniobra a empresas de otras regiones, incluida España. España ha exportado en los últimos cinco años con información disponible (2019-2023) un total de 218 miles de euros.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Un análisis del mercado marroquí y la oferta española del sector revela algunas oportunidades en el mercado:

- **Incremento del 63 % en los Presupuestos del Estado destinados al sector de la salud entre 2021 y 2025**, con el objetivo principal de alcanzar la cobertura sanitaria universal en 2030. Esta inversión se orienta a reducir las desigualdades en el acceso a los servicios de salud mediante la construcción de numerosos hospitales y Centros Hospitalarios Universitarios (CHU) en las principales ciudades del país. Asimismo, se ha reducido la duración de los estudios de medicina con el fin de incorporar nuevos profesionales al sistema de salud, especialmente en regiones desfavorecidas, y avanzar hacia los estándares internacionales en materia sanitaria.
- **Relación comercial con España:** tradicionalmente, el Estado español ha sido uno de los grandes socios comerciales de Marruecos. Desde el año 2012 ocupa el puesto de socio comercial principal.
- Los **productos españoles** gozan de buena imagen en el mercado marroquí, lo que facilita el primer contacto en las relaciones comerciales.

Gracias a que el mercado del equipamiento sanitario se presenta como un mercado en constante evolución, las empresas con alto índice en I+D+i tienen opciones reales de penetrar en Marruecos con productos novedosos y técnicas vanguardistas que mejoren los tratamientos actuales:

- En cuanto a las oportunidades en **productos consumibles**, España puede aprovechar la creciente demanda del sector privado marroquí de material médico de mayor calidad, posicionándose como alternativa a los productos asiáticos de bajo coste que dominan el sector público. La clave está en ofrecer valor añadido y calidad para diferenciarse en un mercado que busca cada vez más fiabilidad y prestigio.
- Aunque el mercado de **equipamiento de diagnóstico** en Marruecos está bastante saturado, siguen existiendo oportunidades debido a la necesidad de renovación periódica por parte de los hospitales. Además, el mantenimiento y la calibración regular de estos equipos representan una vía alternativa de negocio, ya que es esencial para garantizar su precisión y eficiencia. Las empresas españolas pueden posicionarse como socios fiables para la renovación periódica de estos equipos en hospitales marroquíes y brindar soporte técnico continuo, generando así una relación a largo plazo y un acceso real a un mercado estable.
- Las empresas españolas pueden aprovechar el mercado de **material biomédico e instrumental** ofreciendo productos de alta calidad con valor añadido. Dado que requiere precisión y estándares estrictos, pueden destacar introduciendo mejoras y ventajas competitivas que hagan sus productos más atractivos frente a los actuales.
- El crecimiento de la sanidad privada en Marruecos ha generado oportunidades para el **material ortopédico** de calidad, donde se busca un equilibrio entre precio y prestaciones. Las empresas españolas, gracias a su reputación en productos médicos fiables y de origen occidental, pueden aprovechar esta demanda creciente.
- El sector de las **TIC y el software médico** representa una gran oportunidad para España, ya que se encuentra en una fase inicial de desarrollo. Actualmente, hay una tendencia a la digitalización, lo que abre un amplio margen de crecimiento a las empresas españolas con experiencia en soluciones digitales para el sector salud, que pueden aportar valor añadido y *know-how*.



- Marruecos cuenta con un sistema sanitario más avanzado que los países de su entorno, lo que lo ha convertido en un **hub regional** para distribuidores que buscan acceder a mercados del África subsahariana con sistemas de salud más precarios. Esta posición estratégica ofrece a España la oportunidad de utilizar Marruecos como plataforma para expandirse hacia otros países africanos con alta demanda de equipamiento médico.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

La forma más habitual de relación contractual para una empresa extranjera es mediante un **distribuidor local**. En el sector médico, esta relación suele incluir una cláusula de exclusividad, dado el alto valor añadido de los productos. El distribuidor se encarga de vender el producto en Marruecos y de gestionar la relación con los clientes finales.

En ambas relaciones contractuales, cada vez se da más valor al hecho de garantizar un servicio posventa gestionado por expertos técnicos.

La tercera opción, común entre multinacionales, es operar en Marruecos a través de una **filial** que depende de la empresa matriz. Aunque tiene gestión propia, suele mantener un distribuidor local para aprovechar su conocimiento del mercado y facilitar la captación de clientes.

En lo relativo a la logística, dado que se trata de equipos de gran valor y fragilidad, se recomienda utilizar puertos cercanos al destino final para minimizar manipulaciones y trayectos ineficientes. Para el norte de Marruecos, se sugiere el puerto de Tánger Med o Nador West Med. Para el centro del país, el puerto más adecuado es el de Casablanca, y para el sur, el de Agadir.

E.2. Legislación aplicable y otros requisitos

Gracias al Acuerdo de Libre Comercio firmado en el año 2021 entre Marruecos y la Unión Europea, los productos de origen europeo se benefician de una Tarifa Arancelaria Preferencial (0 %) con la presentación del EUR-1 en Marruecos. No obstante, una vez en el país, podría ser necesario el pago de un 0,25 % en concepto de “tasa parafiscal a la importación”.

Por normal general, los bienes de equipo y el equipamiento médico y hospitalario estarían sujetos a los siguientes tipos de IVA:

Categoría	Tipo impositivo (%)
Tipo general	20
Productos para personas con discapacidad	10
Apósitos	7
Productos indispensables*	0

* El término “productos indispensables” se refiere a: equipamientos para hemodiálisis; tratamientos oncológicos, hepatitis B y C; diabetes; asma; enfermedades cardiovasculares y SIDA.

La tabla anterior es de tipo general; los aranceles aplicables a cada partida deben consultarse directamente en la plataforma ADIL, el asistente para el despacho aduanero de mercancías en importación en línea de la Administración de Aduanas e Impuestos Indirectos del Reino de Marruecos.

Por otro lado, la Ley 84-12 relativa a los dispositivos médicos, clasifica los dispositivos médicos en varias categorías. Y, asimismo, establece requisitos obligatorios de calidad, seguridad y rendimiento para su comercialización. Por



ello, todos los dispositivos deben cumplir estos criterios, además de pasar por procedimientos de autorización, marcado CE y vigilancia poscomercialización.

También impone obligaciones a fabricantes, importadores y distribuidores en aspectos como documentación técnica, ensayos clínicos, gestión de riesgos y comunicación con las autoridades competentes, que supervisan el cumplimiento de la norma.

Esta ley se aplica a todos los dispositivos usados en medicina humana y exige un certificado de registro para poder comercializarlos (art. 12).

El organismo oficial marroquí encargado del registro y de la regulación de los medicamentos es la Agencia Marroquí de Medicamentos y de Productos Sanitarios (AMMPS).

E.3. Ferias

- **Salon International de la Santé. Morocco Medical Expo.** Es uno de los eventos más destacados en el sector de la salud en África. Reúne a profesionales de diversas disciplinas médicas a nivel nacional, continental e internacional. <https://www.mmedicalexpo.ma/>
- **Salon International de la Pharmacie et de la Santé. Pharma Health Expo.** Es una feria clave para los profesionales de los sectores médico, paramédico y farmacéutico. <https://pharmahealthexpo.ma/>
- **Officine Expo / Pharma Africa Meeting.** Es la feria de referencia de la industria farmacéutica del sur del Mediterráneo y África. <https://inscription.officinexpo.com/>
- **Dental Expo.** Se trata de una feria internacional dedicada al sector de la odontología y a la salud bucodental. <https://www.mdentalexpo.ma/>
- **Préventica Maroc. Le Congrès/Salon international pour la Maîtrise Globale des Risques.** Evento dedicado a la salud, a la seguridad y a la calidad de vida en el trabajo en todo el continente africano. <https://www.preventica.ma/>

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

F.1. Principales webs de interés con información relevante sobre el sector

- [Organización Mundial de la Salud](#)
- [Programa Nacional de Sanidad 2017-2021](#)
- [Plan Santé 2025](#)
- [Ministerio de Sanidad y Promoción Social](#)
- [Consejo Nacional de la Orden de Médicos](#)
- [Agencia Marroquí de Medicamentos y de Productos de Salud \(AMMPS\)](#)
- [Asistente en línea de despacho aduanero de importación.](#)

F.2. Legislación aplicable

- [Ley 65-00 de 3 de octubre 2002](#)
- [Ampliación de la Ley 65-00, 3 de octubre 2002](#)
- [Ley 84-12 relativa a los dispositivos médicos](#)
- [Requisitos técnicos de apertura de clínicas](#)

G. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Marruecos**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Marruecos, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Casablanca
33, Bd. Moulay Youssef
20060 Casablanca
Teléfono: +212 (0)522-313118-353333
Correo electrónico: casablanca@comercio.mineco.es
<http://Marruecos.oficinascomerciales.es>

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) 97 10 00 00 (9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA

Marta Victoria Fernández de Simón

Oficina Económica y Comercial
de España en Casablanca
casablanca@comercio.mineco.es

Fecha: 03/07/2025

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224250231

www.icex.es



FICHAS SECTOR MARRUECOS



ICEX España
Exportación
e Inversiones