



MOHAMED BAZI

Sales Manager - ADI Magreb

Home, Personal Care & Performance Products



- **Nos gustaría que nos dieras tu opinión acerca del mercado marroquí en tu sector.**

La industria de los detergentes está experimentando un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la creciente demanda del mercado local y el aumento de las exportaciones a países vecinos.

Cada vez más especializado debido al cambio de costumbres de los consumidores, lo que implica más esfuerzo por los productores en **R+D** para satisfacer las necesidades del mercado, demandando cada vez más productos nuevos y de calidad.

El mercado de detergentes en **Marruecos** registra un crecimiento anual del **5%**, sin embargo, ciertos productos nuevos, especialmente los líquidos, están teniendo un crecimiento de dos cifras

- **¿Qué productos y/o servicios ofrecéis en Grupo ADI?**

Grupo ADI está especializado en la concepción, **fabricación** y **comercialización** de materia prima para diferentes sectores, contando con varias filiales en Europa, América de Sur y el norte de África, con diferentes plantas logísticas para dar un servicio de proximidad, reactivo y flexible a nuestros clientes.

Respecto al mercado de detergencia en **Marruecos**, contamos con nuestra filial **ADI Center Magreb** para atender las demandas de nuestros clientes, disponemos de un catálogo que cuenta con una amplia gama de productos que van desde los commodities hasta las especialidades que fabricamos.

Nuestro objetivo es poner a disposición de nuestros clientes, un servicio completo de **asesoramiento técnico** llevado a cabo por nuestros técnicos con amplia experiencia en el sector, y nuestros productos **especializados** e **innovadores** para acompañarlos en sus **procesos de R+D** necesarios para satisfacer las demandas de sus clientes o incluso mejorar sus procesos de **fabricación y producción**.

Destacamos nuestra gama de productos **etoxilados** de fabricación propia que aportan ventajas tanto técnicas como competitivas a nuestros clientes.

- **¿Cuáles son las principales diferencias de vuestro producto/servicio y cuál es vuestro valor añadido?**

Nos diferenciamos por ofrecer un **seguimiento** bastante **cercano** y **personalizado** con nuestros clientes para ayudarlos a conseguir los objetivos trazados de sus proyectos.

Que nuestros productos estén implantados y probados en nuestros clientes europeos, les dan la confianza de alcanzar los mejores resultados con los estándares de calidad más exigentes, además de la **cercanía** de nuestra planta en España hace que el suministro sea **rápido y flexible**, pudiendo incluso adaptarnos a sus planning de fabricación fácilmente.

- **¿Cuáles son las expectativas de crecimiento en 2023 en Marruecos?**

Estamos teniendo como objetivo inicial a los grandes productores locales, que están teniendo un **crecimiento sostenible**, algunos de ellos de dos cifras.

En la mayoría de ellos ya estamos haciendo gestiones de homologación, especialmente los productos de fuerte demanda o expectativas de crecimiento fuerte, con lo que nuestras expectativas para 2023 son buenas, con la intención de ser un **referente en el sector**.

Mohamed Bazi

Sales Manager ADI Magreb

Home, Personal Care & Performance Products

