



DOING BUSINESS
IN TANGIER - TETOUAN - AL HOCEIMA REGION
JUNTOS PARA EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO
BARCELONA

“Doing Business” útil y eficaz

“DOING BUSINESS IN TANGIER-TETOUAN-AL HOCEIMA REGION”

Un socio comercial estratégico para España y Europa

Facilidades de inversión y establecimiento de empresas

Cuatro casos de éxito de empresas establecidas en Marruecos

Visita al Puerto de Barcelona

EMPRESAS
Airbus confirma el liderazgo del A400M

CULTURA
Actividades navideñas de la Fundación Tres Culturas

Humor con 8 apellidos marroquíes

DOING BUSINESS
IN TANGIER - TETOUAN - AL HOCEIMA REGION
JUNTOS PARA EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO
BARCELONA
Organizado por: Port de Barcelona

“Una vez aquí, está en todas partes”

PATROCINADOR OFICIAL
INVESTORAMA

SPONSOR GOLD
Sanford, com, etc.

PATROCINADORES
INOC, etc.

Más de 15 años de experiencia al servicio de nuestros clientes

Moulay Noamane Belghiti, después de una intensa trayectoria profesional en Rabat, Montreal y Marbella, creó el **Grupo Globalia** en **Tánger** en 2006. En el Grupo Globalia, ser líder no es una "simple palabra", ni siquiera una posición fácil... Es ante todo una cultura, una mentalidad, un espíritu, una visión que se traduce en una búsqueda permanente de la excelencia y un compromiso constante con la calidad para nuestros clientes y socios.

Gracias a nuestra cultura especializada en nuestras profesiones y valores, vamos mucho más allá de nuestra misión inicial al situar al cliente en el centro de nuestros intercambios e interacciones.

El Grupo Globalia se estructura en torno a 5 sectores:



SERVICIOS



TURISMO



DESARROLLO INMOBILIARIO



AGRICULTURA



LOGÍSTICA Y TRANSPORTE



Moulay Noamane Belghiti
Presidente del Groupe Globalia

Útil y eficaz "Doing Business"



Para tomar la decisión de realizar una inversión importante y comenzar una aventura complicada se necesita toda la información posible, por un lado, y, además, fundamental, que sea buena, útil, eficaz y operativa y que vaya acompañada por el asesoramiento y el respaldo de unos profesionales comprometidos con alcanzar los objetivos de su trabajo. Las herramientas tecnológicas en internet permiten lograr abundante documentación sobre los requisitos para poder invertir en uno u otro lugar, pero por muy bien que esté todo explicado siempre hay dudas trascendentes que sólo un buen profesional conocedor de la realidad de la región del país elegido y del sector donde desarrollar la actividad pueden resolver como un elemento definitivo para conseguir la firma de los contratos y documentos imprescindibles para cumplir con las normas establecidas y sumar al personal mejor cualificado, así como de la financiación oportuna. La mejor manera de llevar a cabo una estrategia audaz, ambiciosa, útil y eficaz para conseguir inversiones de todo tipo y procedencia es la organización de un evento como los que realiza el Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas. Se trata del "Doing Business in Tanger-Tetouan-Al Hoceima Region" cuya tercera edición se ha celebrado el 13 de diciembre de 2023 en Barcelona bajo el título "Para abrir su negocio al mundo". Las dos anteriores se celebraron en Casablanca y Sevilla. Responsables políticos, económicos, empresariales, comerciales de Cataluña se dieron cita en el World Trade Center bajo la acogida del Puerto de Barcelona para conocer de primera mano, cara a cara, directamente, la respuesta a las dudas que pueden surgir si pretendes realizar un buen negocio y las posibles soluciones a los problemas que se puedan plantear a priori. La gran opción que ofrece el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas es que también están a tu lado sobre el terreno cuando es muy necesario el apoyo, el respaldo, la orientación y las mejores recomendaciones para afrontar con las mayores garantías posibles la inversión proyectada. Actúa como ventanilla única digital para todas las decisiones relacionadas con la inversión, acompañando a los empresarios en su camino y con un departamento gratuito de conciliación para solucionar conflictos con administraciones y empresas. Detrás de la iniciativa de potenciar la llegada de inversores extranjeros se encuentra el rey Mohamed VI que ha impulsado la reforma de la Carta de Inversiones de Marruecos con el objetivo de facilitar la llegada de ese capital necesario para continuar la modernización que inició desde su llegada al trono consciente de que no cuenta con las aportaciones de una estructura supranacional como la Unión Europea. Burocracia, impuestos, licencias, creación de empresas, financiación, repatriación de beneficios, entre otros aspectos, han sido aligerados y adecuados para promover y fomentar el interés de los inversores extranjeros. La Región Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece numerosos atractivos aliados con su espectacular desarrollo en los sectores industrial automovilístico, textil, energías renovables, logística, turismo y agroalimentación entre los más relevantes con unas infraestructuras que ofrecen elevadas facilidades de transporte y desplazamiento de personas y mercancías. El tren de alta velocidad con Rabat y Casablanca, y pronto con Marrakech y Agadir, el gran Tánger-Med como puerto capaz de ofrecer todo tipo de capacidades, así como el puerto deportivo, y tres aeropuertos internacionales colocan a esta región del norte como la puerta directa de entrada a Marruecos y al resto de África.

Los buenos negocios en esta región se complementan con una buena calidad de vida que se ha visto reforzada con el nuevo hospital universitario, la apertura de centros docentes universitarios internacionales, instalaciones deportivas que miran a la Copa de África en 2025 y al Mundial de Fútbol de 2030, organizado con España y Portugal, y las opciones de distracción y entretenimiento que incluyen excelentes hoteles, una oferta gastronómica excepcional y unos rincones a descubrir tanto en la costa como en el interior.

Lo fundamental para realizar un buen negocio: la idea, el trabajo y esfuerzo, el talento, la financiación y el lugar más adecuado con el apoyo y el asesoramiento imprescindible del Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas. ●

- EDITORIAL**
- 03 “Doing Business”, útil y eficaz**
- DOING BUSINESS IN TANGIER-TETOUAN-AL HOCEIMA REGION**
- 06 Marruecos: Un socio comercial estratégico para España y Europa**
Khadiya Taouil



- 10 Carla Salvadó: “El Puerto de Barcelona es la mejor vía de acceso de Marruecos al sur de Europa”**
Javier Fernández Arribas
- 12 Marruecos ofrece a las empresas un ambiente de negocio favorable y una seguridad jurídica y política**
Javier Fernández Arribas
- 14 Alba Carré: “Marruecos es un eje estratégico para el crecimiento de nuestra empresa”**
Javier Fernández Arribas
- 16 Adil Rais: “El 25% de las empresas españolas que están establecidas en Marruecos son catalanas”**
Javier Fernández Arribas

Visítanos
atalayar.com

Síguenos
 @Atalayar_
 Atalayar
 Atalayar entre dos orillas

- DOING BUSINESS IN TANGIER-TETOUAN-AL HOCEIMA REGION**
- 19 Marruecos facilita la inversión y establecimiento de las empresas e españolas en Tánger, Tetuán y Alhucemas**
José Ángel Pedraza



- 25 Ramón Palou: “Las expectativas de crecimiento para los empresarios catalanes y españoles son muy grandes**
Javier Fernández Arribas



- 26 Berta Pérez: “Este tipo de foros sirven para tender puentes entre las empresas de ambos lados del Mediterráneo”**
Javier Fernández Arribas



- DOING BUSINESS IN TANGIER-TETOUAN-AL HOCEIMA REGION**
- 28 Shan Elarsi: “Automoción, textil y energías renovables son los tres sectores principales para invertir en la región de Tánger”**
Javier Fernández Arribas



- 30 Cuatro casos de éxito de empresas que se han establecido en Marruecos**
Khadiya Taouil



- 34 La delegación marroquí participante en el “Doing Business” visita el Puerto de Barcelona**
Javier Fernández Arribas



- EMPRESAS**
- 37 Airbus confirma el liderazgo del A400M en un mundo más hostil**
Claudia Luna Palacios



- SOCIEDAD**
- 40 El Hospital infantil Vall d’Hebron estrena un gimnasio de rehabilitación para niños y adolescentes**
Atalayar



- CULTURA**
- 42 Ayoub El Hilali espera que la gente se divierta y vea con humor 8 apellidos marroquí**
Antonia Cortés



- CULTURA**
- 47 La Fundación Tres Culturas celebra distintas actividades con motivo de la Navidad**
Atalayar



- DEPORTES**
- 48 Marruecos, gran protagonista de los Premios de la Confederación Africana de Fútbol 2023**
Raúl Redondo



- FIRMA INVITADA**
- 49 África, integración y las grandes potencias**
Anwar Zibaoui

- DIRECTOR**
Javier Fernández Arribas
- ADJUNTO AL DIRECTOR**
Guillermo López
- REDACCIÓN Y COLABORADORES**
Raúl Redondo, Margarita Arredondas, Antonia Cortés, José Ángel Pedraza, Khadija Taouil, María Senovilla, José María Martín, Enrique Fernández, Álvaro Carvajal, José Toril, Juan Pons, Lucas Martín
- AMÉRICA LATINA**
José Antonio Sierra Lumbreras
- FIRMAS**
Jorge Dezcallar, Anwar Zibaoui, Pedro González, José María Peredo Pombo, Nabil Driouch, Rafael Gómez-Jordana Moya, Samir Bennis, Diego Carcedo, Marta González, Hamid Enayat, Llewellyn King, Pedro Canales, Claudia Luna Palencia, Abdel-Wahed Ourzazi

- DIRECTOR DE ARTE**
Javier López
- MAQUETACIÓN**
MOUSE Diseño Gráfico
- EDICIÓN GRÁFICA**
Gema López
- EDICIÓN**
Antonia Cortés, José Ángel Pedraza
- WEB Y REDES SOCIALES**
Adrián Pop
- RELACIONES INSTITUCIONALES, COMUNICACIÓN Y PRODUCCIÓN**
José Luis García Fernández

- INFORMÁTICA**
Openhost
- MARKETING Y PUBLICIDAD**
Álvaro Martínez
- CONTABILIDAD**
Juan Porras Pedraza
- DISTRIBUCIÓN**
Envío selectivo prescriptores y suscriptores España y países mediterráneos.
Envío generalizado email y redes sociales

- EDITA**
NORTE-SUR Media & Comunicación SL
Claudio Coello, 10. 28001 Madrid. España
CIF B86513017
atalayar@atalayar.com | www.atalayar.com

- DEPÓSITO LEGAL**
M-15758-2014
©Norte-Sur Media & Comunicación SL.

- DERECHOS**
Reservados todos los derechos. Prohibida su reproducción, edición o transmisión total o parcial por cualquier medio y en cualquier soporte sin la autorización escrita de Norte-Sur Media & Comunicación SL.



Marruecos: un socio comercial estratégico para España y Europa

El Centro Regional de Inversiones de Tánger, Tetuán y Alhucemas se promociona ante los empresarios españoles.

Khadiya Taouil / José Ángel Pedraza
Fotos: Guillermo López

El evento organizado por el Centro Regional de Inversiones de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas fue inaugurado por los representantes de la Cámara de Comercio de España en Tánger; el Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES); la Confederación General de Empresas Marroquíes (CGEM); la Cámara de Comercio de Barcelona; PIMEC; Foment del Treball; Acció y las Autoridades Portuarias de Barcelona.

También asistieron a la inauguración representantes institucionales como el cónsul general del Reino de Marruecos en Barcelona (en representación de la embajadora), y el vicepresidente del Consejo de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Taoufik El Bouch.

En su discurso de apertura, Carla Salvadó, subdirectora general del Departamento Comercial y de Marketing del Puerto de Barcelona, agradeció al director general del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Jalal Benhayoun, el hecho de celebrar este foro en las instalaciones del World Trade Center, en el Puerto de Barcelona: "La presencia de todas estas instituciones, organismos y empresas de España y Marruecos es muy importante para nosotros".

Salvadó resaltó "el papel que desempeña el Puerto de Barcelona, que sirve de puente entre España y Marruecos, particularmente entre la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas y Cataluña", aclarando que "el puerto representa la principal plataforma logística que genera una sinergia excelente y una conectividad marítima eficiente entre los dos continentes a través de España y Marruecos, además de conectividad terrestre y ferroviaria hacia el sur de Europa y una especial orientación hacia el cliente".

Según Salvadó, la creciente importancia de las relaciones empresariales con Marruecos llevó al Puerto de Barcelona a nombrar, hace un año, a un delegado permanente en este país.

Por su parte, Jacint Solar Matutes, director de Relaciones Internacionales de PIMEC, explicó que su organización ostenta la representación de las pequeñas y medianas empresas de Cataluña, y afirmó que "Marruecos es un socio estratégico fundamental no sólo para España, sino para toda Europa", subrayando que "sin Marruecos, no habrá futuro para Europa, porque es un mercado de consumo y un centro de producción muy



Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas.



Registro de los participantes antes de comenzar el evento.

importante para las empresas españolas, además de ser la puerta de entrada al mercado africano, y la clave para poder hacer frente a la competencia que plantean otros países como China".

Berta Pérez Pey, directora de Internacionalización y Proyectos Europeos de la Cámara de Comercio de Barcelona hizo hincapié en la importancia de la cooperación y el diálogo entre las entidades económicas de ambas regiones: "La Cámara considera a Marruecos como un socio imprescindible con el que se deben fortalecer los lazos a través de la construcción de puentes de intercambio entre las empresas catalanas y las marroquíes. El diálogo enriquece y abre oportunidades de colaboración".

Para la representante de la Cámara de Barcelona, esta ciudad es "un faro de excelencia, eficacia e innovación, y está a la vanguardia de las nuevas tecnologías. Por eso desde la Cámara fomentamos la colaboración con las empresas marroquíes, por medio de misiones comerciales, foros y networking. Por ejemplo, Marruecos ha sido el invitado de honor en la última feria de la construcción Construmat, celebrada en la Fira de Barcelona".

Por su parte, el vicepresidente de la Comisión Internacional de Foment del Treball, Ramón Palou, puso de relieve "la trascendental importancia de las relaciones comerciales entre la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas y la Comunidad de Cataluña".

Palou instó a los actores económicos catalanes a desempeñar un papel especial y exportar su experiencia a la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas; así como explorar las oportunidades estratégicas que les brinda la región, reforzando no sólo los lazos económicos, sino también los culturales, gracias a la creación de un puente sólido para la colaboración entre las dos regiones.

Palou puso en valor el impulso del Gobierno de Marruecos, que ha propiciado el desarrollo económico de esta región del país, y alentó a la "colaboración entre los empresarios marroquíes y españoles, por medio de foros de intercambio de ideas como éste, lo que permitirá alcanzar un futuro de prosperidad compartida". →

Marruecos es un mercado de consumo y un centro de producción muy importante para las empresas españolas



comerciales para todo inversor que desea instalarse en Marruecos". Bahayoun destacó la expansión económica sin precedentes que ha protagonizado el Reino de Marruecos bajo el impulso del actual rey Mohamed VI: "gracias a sus valientes reformas y a la construcción de infraestructuras necesarias en el territorio, somos líderes en sectores como la automoción, la logística o las energías renovables, y la región de Tánger se ha convertido en la locomotora del desarrollo económico de Marruecos".

El director del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas instó también a reforzar las relaciones bilaterales entre esta región y Cataluña, a fin de conseguir un desarrollo sostenible y próspero, recordando que región marroquí es el primer polo de automoción a nivel nacional y cuenta con recursos humanos altamente capacitados a disposición de las empresas que quieran instalarse en su territorio.

Adil Rais, copresidente del Consejo Económico Marruecos España (CEMAES, organismo dedicado a promover las inversiones comerciales entre los dos países) y de la patronal CGEM en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, aseguró que "Cataluña es importante

← Tatiana Estevez, de la Cámara de Comercio de España en Tánger, en la inauguración del "Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region".

↙ El evento "Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region" insiste en su apertura en su misión de promover la inversión exterior en la región visibilizando las oportunidades que brinda a los inversores como una zona en desarrollo continuo y futuro prometedor.

↘ R. Palou, J. Bahayoun y C. Cherkaoui.

Por último, Adil Rais emplazó a los asistentes al próximo foro, que se celebrará el 29 de enero, con la presencia del ministro marroquí de Inversiones, en el que se explicará a las empresas españolas qué pasos tiene que dar y con qué facilidades cuentan para invertir en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

El cónsul general de Marruecos en Barcelona, Charif Cherkaoui, acudió al evento en representación de la embajadora del Reino en España y afirmó que "este encuentro da muestra de toda la sintonía que siempre caracteriza la relación entre Cataluña y el Reino de Marruecos. Es una ocasión no solo para conocer a Marruecos, con sus 3.000 kilómetros de costa atlántica, siendo una plataforma importante para el continente africano a nivel económico, sino también a Cataluña como socio de gran importancia para la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas".

Taoufik El Bourch, vicepresidente del Consejo de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, enfatizó que "con la misma ambición de estimular las inversiones en la región y dinamizar la economía del territorio en el marco de una visión global marroquí de inversiones, los actores económicos catalanes han de conocer la especificidad geográfica

El director de la oficina de Casablanca de Acció, la agencia pública para la competitividad de la empresa catalana, Shan Elasri, hizo referencia, al comienzo de su intervención, a la organización del Mundial de Fútbol de 2030, conjuntamente entre España, Portugal y Marruecos: "detrás de lo emocional está lo tangible y lo real, y lo cierto es que se van a necesitar inversiones en todos los sectores, y en ello Cataluña tiene mucho que aportar".

Elasri recalcó que la estabilidad de Marruecos y su visión estratégica de desarrollo es una de las bases que incitan a los inversores a explorar las oportunidades que brinda todo el territorio nacional, especialmente la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, a los inversores catalanes. El directivo de Acció destacó la experiencia de las empresas catalanas que están trabajando en Marruecos: "de las 600 empresas españolas instaladas en Marruecos hoy en día, 200 son catalanas. Y, teniendo en cuenta que en Cataluña hay más de 50.000 empresas, la cifra puede aumentar en los próximos años".

Amal Boussouf, directora de la Cámara de Comercio de España en Tánger, explicó que esta institución, una asociación económica de carácter no lucrativo de la que forman parte más de 560 empresas, acoge y asesora a las empresas españolas que quieren invertir en Marruecos, organizando encuentros empresariales y desarrollando actividades para fomentar las sinergias entre las empresas y abrir nuevas perspectivas para las empresas ya instaladas en la región.

Según Boussouf, "desde la Cámara de Comercio de España en Tánger promovemos la inversión de las empresas españolas en Marruecos, mediante la detección de nichos de negocio en este país, y realizamos un acompañamiento que se extiende también a la etapa

De las 600 empresas españolas que están establecidas en Marruecos a día de hoy, 200 son empresas catalanas

Las inversiones españolas en Marruecos abren el camino de las empresas hacia el importante mercado africano



de postinversión, dando visibilidad a las actividades de estas empresas y fomentando las sinergias".

Jalal Bahayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, entidad organizadora del foro, enfatizó "las excelentes relaciones que existen entre Cataluña y la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, que están marcadas por los intercambios económicos y culturales gracias a los actores, unidos alrededor de sectores clave como son la logística, el turismo y las energías renovables, en el marco de una cooperación renovada que abre nuevas oportunidades

para nosotros como socio estratégico clave, dado que el 20 % de las empresas que invierten en esta región de Marruecos son catalanas. Las inversiones marroquíes en Cataluña abren el camino hacia Europa, igual que las inversiones españolas en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas abren el camino hacia el mercado africano".

Rais apuntó que, desde su organización, ayudan a las empresas españolas a establecerse en Marruecos, lo que ha permitido alcanzar un flujo de negocio entre ambos países de 21.000 millones de euros, "una cifra importante, pero susceptible de aumentar año a año".



El Puerto de Tánger Med tiene una gran importancia logística y estratégica en el Mediterráneo

estratégica de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas", acentuando la importancia de reforzar lazos logísticos con la región de Cataluña para crear un ambiente de negocios abierto a nuevos horizontes en ambas regiones, consolidando así el atractivo económico de las dos partes.

El vicepresidente del Consejo Regional puso de relieve la importancia que tiene el Puerto de Tánger Med en el Mediterráneo, destacó el plan de desarrollo del norte siendo la mayor iniciativa que cataliza la inversión en la región ofreciendo subvenciones a las diversas empresas, cooperativas, startups o autónomos. ●



Carla Salvadó

Subdirectora general Comercial y de Marketing del Puerto de Barcelona

“El Puerto de Barcelona es la mejor vía de acceso de Marruecos al sur de Europa”

El Puerto de Barcelona fue el anfitrión del foro empresarial organizado por el Consejo Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas para dar a conocer las grandes posibilidades que ofrece la región a los empresarios que quieran establecerse en ella. *Atalayar* entrevistó a Carla Salvadó, subdirectora general Comercial y de Marketing del Puerto de Barcelona.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López

¿Qué valoración le merece este evento “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region” para dar a conocer las oportunidades de inversión en esta región?

Sin duda, es una gran oportunidad. Para empezar, se trata de una iniciativa muy positiva, porque estrechar los lazos entre dos regiones potentes como son Tánger-Tetuán-Alhucemas y Cataluña, que es la puerta hacia el sur de Europa, le puede servir a Marruecos para acceder a este continente. Cualquier oportunidad que se plantee para estrechar los lazos y analizar las oportunidades, bienvenida sea. Además, estamos muy agradecidos de poder acoger este foro en el Puerto de Barcelona.

¿Qué perspectivas tiene el Puerto de Barcelona de colaboración con Marruecos y, concretamente, con Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Llevamos mucho tiempo colaborando con esta región de Marruecos. El Puerto de Tánger Med es, para nosotros, un puerto amigo, un puerto complementario. Estamos muy contentos de la importancia que ha adquirido en el Mediterráneo y en todo el mundo. Este posicionamiento tan importante del Puerto de Tánger Med a nivel logístico ha generado unas inversiones muy relevantes, hasta el punto de que, en estos momentos, no se entiende el Mediterráneo sin el Puerto de Tánger y la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. La conexión con Europa debe existir y nosotros, desde el Puerto de Barcelona, creemos que nos podemos hermanar de alguna manera con el Puerto de Tánger para ser su entrada hacia el sur de Europa y, sobre todo, hacia el mercado francés, que está tan próximo a Barcelona.

¿Y también en la otra dirección, de manera que Europa pueda entrar en África a través de Marruecos?

Evidentemente, esa región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es una de las más pujantes de África en la actualidad, por lo que el intercambio se produce en los dos sentidos. Además, en el sector logístico sabemos que los flujos tienen que estar equilibrados.

¿Qué papel desempeñan las llamadas autopistas del mar para el transporte? El transporte marítimo aventaja al terrestre en que un buque puede transportar hasta 18.000 contenedores, lo cual aumenta la eficacia, la operatividad y la sostenibilidad del comercio.

Totalmente; hemos de potenciar un transporte sostenible. El transporte terrestre existe y seguirá existiendo, lo que pasa es que la opción del transporte marítimo la tenemos muy a mano: desde el Puerto de Barcelona disponemos de una conexión diaria con Italia y con Tánger, y creemos que es la opción más sostenible para la industria.

¿Hace falta más y mejor información para evitar clichés acerca de cómo se percibe la realidad de Marruecos en España y viceversa?

Yo creo que somos dos pueblos hermanos y es verdad que cualquier comunicación nos ayuda, porque debemos

entendernos los unos a los otros: nuestras necesidades, la cultura del otro país y ver qué podemos hacer para estrechar los lazos. Justamente por este motivo, para que realmente podamos conocer mejor sus necesidades, establecimos hace un año un delegado comercial e institucional en Marruecos. El objetivo es estrechar lazos, ver qué necesidades existen en este mercado marroquí y que nosotros, como Puerto de Barcelona, lo entendamos y podamos aplicar las medidas oportunas para dar un servicio impecable a ese mercado.

Si usted se estuviese dirigiendo a empresarios o al estado marroquí, ¿qué les diría que ofrece el Puerto de Barcelona para hacer buenos negocios?

Nosotros ofrecemos una opción para entrar en Europa y distribuir mercancías por todo el Mediterráneo, una opción sostenible que permite sacar camiones de la carretera, montarlos en el barco y descargarlos aquí en Barcelona para enviarlos por ferrocarril a Europa, o bien coger el camión en el Puerto de Barcelona y trasladarlo en un pequeño radio. Creemos que somos una opción muy viable y real en este mundo que está obligado a ser mucho más sostenible.

Ha mencionado usted el Mediterráneo: la fortaleza, el crecimiento, la estabilidad del Mediterráneo es la estabilidad de todos...

Sí, realmente el Mediterráneo es un mar con mucha historia, una región que ha ido siempre por delante a nivel cultural y por la capacidad de entendimiento entre los pueblos que viven alrededor de él. Entonces, la estabilidad del Mediterráneo es crítica, no solamente para el propio Mediterráneo, sino para el mundo en general: estamos estratégicamente situados y debemos procurar mantener esa estabilidad en un momento como éste, en el que es más necesaria que nunca.

Europa tiene que aliarse con los países del norte de África para poder competir con otras regiones del mundo



← Carla Salvadó, subdirectora general Comercial y de Marketing del Puerto de Barcelona.

→ Terminal de contenedores del Puerto de Barcelona

↓ Carla Salvadó, subdirectora general Comercial y de Marketing del Puerto de Barcelona, durante su intervención en el “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region”.

El desarrollo de los países de la ribera sur del Mediterráneo como Túnez, Argelia, Marruecos, Libia... va en beneficio de todos.

Es cierto. África está desempeñando un papel cada vez más relevante en el mundo de los negocios: Europa no se puede desentender del continente africano y, en el caso del Mediterráneo, no podemos ignorar a los países del norte de África. Tienen un potencial muy fuerte y Europa tiene que aliarse con ellos para poder competir con otras regiones del mundo que están aumentando su competitividad. ●



Taoufik El Bouch

Vicepresidente del Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas

“Marruecos ofrece a las empresas un ambiente de negocios favorable y una seguridad jurídica y política”

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es una de las más dinámicas de Marruecos en cuanto a oportunidades de negocio y facilidades para las empresas e inversores extranjeros que desean establecerse en este país. Con motivo de la celebración del foro empresarial en el Puerto de Barcelona, *Atalayar* ha tenido ocasión de entrevistar a Taoufik El Bouch, vicepresidente del Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas, el organismo encargado de la promoción exterior de la región.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López



¿Qué valoración le merece la celebración de este evento “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region” en Barcelona?

En primer lugar, quería agradecer su labor al equipo de *Atalayar*. Este periódico está acompañando las etapas más importantes por las que atraviesa Marruecos, especialmente a nivel económico, en el marco de las relaciones hispano-marroquíes, y por ello queremos agradecerles esta cobertura. En cuanto al encuentro que nos ocupa, es una excelente ocasión para que los inversores y los promotores de proyectos empresariales, tanto marroquíes como españoles, intercambien sus experiencias a fin de desarrollar las inversiones en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, por un lado, y en la región de Cataluña, por otro. Queremos dar las gracias también a los organizadores de este encuentro, especialmente al Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, que ha reunido a numerosos participantes catalanes y marroquíes, que son nuestros socios en la actividad económica. Es muy necesario poner en común las experiencias acumuladas con el fin de consolidar las relaciones hispano-marroquíes para el interés común de ambos países.

La región dispone de un fondo de apoyo a la inversión, del que pueden beneficiarse las empresas de todos los tamaños

¿Qué sectores recomendaría usted principalmente a los inversores catalanes interesados en acudir a Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Gracias al programa de desarrollo regional PDR, aprobado recientemente por el Ministerio del Interior, hemos podido crear un fondo de apoyo a la inversión en cuyo pliego de condiciones se precisa una serie de criterios. Este fondo está dirigido a todo tipo de empresas, tanto cooperativas como microempresas, pequeñas y grandes empresas. Todos estos proyectos invierten en sectores económicos que tienen prioridad para nosotros, como son el reciclaje de residuos, las energías renovables y los relacionados con la economía azul. Todos ellos son sectores que están subvencionados en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Además, el fondo también está a disposición de todos los empresarios extranjeros que quieran invertir en Marruecos, y de los empresarios marroquíes residentes en España. Estamos a disposición de todos ellos.

Además de las buenas oportunidades empresariales, Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece a los inversores calidad de vida: quienes establecen una empresa en la región disponen de buenos colegios para tus hijos, posibilidad de practicar numerosos deportes, una excelente gastronomía...

En efecto, ésta es una observación muy importante y una muy buena pregunta: la región Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece a todos los inversores un nivel de vida de gran calidad, especialmente en materia de alimentación, infraestructuras y mano de obra cualificada y muy dispuesta a trabajar con los inversores. Las infraestructuras existentes en esta región son de altísimo nivel, a lo que hay que añadirle el acompañamiento garantizado de los inversores a todos los niveles, desde los recursos humanos hasta la, financiación pasando por la orientación. Por ello, Tánger-Tetuán-Alhucemas está considerada como una de las mejores regiones a nivel nacional y cuenta con un futuro muy prometedor.

↑
Taoufik El Bouch,
vicepresidente del Consejo
de la región Tánger-Tetuán-
Alhucemas.

Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece a los inversores extranjeros una gran calidad de vida, excelentes infraestructuras y mano de obra cualificada

Las empresas españolas que trabajan en Tánger destacan la gran estabilidad geopolítica y las garantías que ofrece la carta de inversiones para poder realizar buenas inversiones.

Es cierto, y esto no sólo es aplicable a esta región, sino al conjunto de Marruecos, desde Tánger hasta La Güera. Es la representación de la naturaleza del marroquí, que es un hombre generoso y altruista. Por lo que se refiere al clima político, en Marruecos se ofrece a las empresas un ambiente de negocios favorable que les permite trabajar de manera cómoda, con las condiciones jurídicas y políticas garantizadas, lo que les facilita operar de manera segura, exactamente igual que si trabajasen en su propio país. Desde el Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas queremos dar la bienvenida a las empresas españolas, a quienes consideramos como socios en el proceso de desarrollo de nuestra región, de la misma forma que nosotros nos consideramos socios en el desarrollo de Cataluña. ●

Alba Carré

Directora general de Transportes Calsina Carré

“Marruecos es un eje estratégico para el crecimiento de nuestra empresa”

Entre los cuatro empresarios que expusieron su experiencia de éxito tras implantarse en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas estuvo Alba Carré, directora general de Transportes Calsina Carré. Se trata de una empresa familiar catalana con más de medio siglo de existencia y una larga experiencia en Marruecos, donde se establecieron hace más de 20 años.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López



cuando muchos trabajadores encontraron empleo en Marruecos, ahora pueden plantearse pedir trabajo en Transportes Calsina Carré, que necesita conductores.

Totalmente. La escasez de conductores es un problema global que está afectando a la cadena logística a nivel europeo y me atrevería a decir que a nivel mundial. Marruecos nos ofrece una posibilidad de encontrar esta mano de obra que, seguramente por muchos motivos, está escaseando mucho en Europa. Esa es otra ventaja competitiva que se puede tener si estás presente en el país.

Además, el progreso en esos países del norte de África, no solo desde el punto de vista geopolítico, sino también de seguridad, social y económico, es también nuestra seguridad y nuestro progreso.

Correcto. Nosotros llevamos 20 años en Marruecos, concretamente en Tánger, y la verdad es que yo lo puedo describir como un país estable, un país en el que se entienden bien sus dinámicas fiscales y donde existe una seguridad mucho mayor a la que la gente suele tener en mente.

Y seguridad jurídica también, porque la nueva carta de inversiones garantiza la seguridad jurídica: se pueden repatriar los beneficios...

Efectivamente, es así. Nosotros ahora seguimos en un estadio de inversión más que de repatriación de beneficios, porque lo que queremos es reinvertir para hacer nuestra empresa en Marruecos más grande. Pero sí que es verdad que el contexto jurídico acompaña.

Para terminar, la organización del Campeonato del Mundo de Fútbol 2030 va a implicar a muchos sectores. ¿También el transporte?

Aparte de que tenemos a todos nuestros empleados muy contentos, porque va a ser un evento compartido entre filiales del grupo, y es algo que nos hace mucha ilusión, he vivido este año partidos del Mundial en los que jugaban Marruecos o España y se para la cadena logística en Tánger, aunque sea por una hora. Así que, seguro que nos afectará, pero encantados de que así sea. ●

Ha sido muy comentada su intervención en el foro, explicando la experiencia de Transportes Calsina Carré en Marruecos, concretamente en Tánger. ¿Qué le ha parecido este evento? ¿Hace falta más información sobre estas posibilidades para los empresarios?

Este tipo de eventos son importantes para dinamizar, para fomentar el conocimiento entre dos países en los que, realmente, tenemos muchas oportunidades de negocio. Es verdad que muchas veces se plantean barreras de conocimiento, de desconfianza que este tipo de eventos ayudan a superar, poniendo sobre la mesa informaciones útiles para aquellos empresarios que puedan estar interesados.

Pues vamos con esa información útil: ¿qué es Calsina Carré y desde cuándo está presente en Tánger?

Transportes Calsina Carré es una empresa de transporte y logística que tiene una trayectoria de 50 años. Contamos con presencia internacional en diversos países de Europa y también en Marruecos; concretamente, llevamos 20 años operando en este país. Como grupo tenemos unos 1.000 camiones, de los cuales ya hay unos 200 que movemos desde nuestra oficina de Tánger, donde tenemos muchos clientes, especialmente de los sectores de automoción y textil. No cabe duda de que Marruecos

➔ Alba Carré Colls, CEO de Calsina Carré Transports & Logistics.

➔ Los vehículos de Calsina Carré Transports & Logistics están equipados con geolocalizadores para su seguimiento en la plataforma Webtrack.

Cada año cruzan el Estrecho, entre Algeciras y Tánger, 17.000 camiones de Calsina Carré

constituye un eje estratégico para nuestro crecimiento y estamos convencidos del potencial que tiene el país.

Seguro que el camino no ha sido nada fácil, pero ha llegado el éxito. ¿Cómo fueron los comienzos? ¿Quién les ayudó y cómo se pudo desarrollar el negocio?

Los comienzos siempre son complicados. Es verdad que nosotros, en el caso concreto de Marruecos, tuvimos la suerte de ir de la mano de un gran cliente histórico nuestro, para el que todavía trabajamos, que es un cliente del sector de la automoción. Gracias a él, hicimos las primeras incursiones, luego nos ayudamos con colaboradores locales y fuimos tejiendo nuestra red de contactos. A medida que fueron pasando los años, ganamos confianza, pusimos nuestros propios medios y, a día de hoy, no solo estamos ya en el top 3 de los transportistas internacionales de la industria exportadora de Marruecos, sino que, también, estamos planteando nuevos proyectos bastante agresivos, como la construcción de un almacén de logística.

¿Qué dimensiones tiene ahora Transportes Calsina Carré, en términos de número de trabajadores, facturación...?

Transportes Calsina Carré como grupo factura unos 200 millones de euros. Tenemos unos 900 trabajadores

y alrededor de un millar de camiones. Concretamente, nuestra empresa de Marruecos ya está moviendo a unas 250 personas. Para dar un dato que es muy representativo, cuando hablamos de España-Marruecos, cada año cruzan el Estrecho, entre Algeciras y Tánger, 17.000 camiones de Calsina Carré.

Además del negocio, ¿destacarí usted que en Tánger existe una buena calidad de vida? Porque no solo es establecer el negocio, sino contar con colegios para los hijos, instalaciones deportivas, restaurantes, diversiones para el fin de semana...

Claramente. De hecho, creo que lo comentamos con muchos de los otros ponentes y entre los catalanes y españoles que estamos en Tánger. Es una ciudad que tiene mucho que ofrecer. Creo que es una ciudad que combina mucho la cultura marroquí con la oferta de tipo europeo, si se puede decir de esta forma. Es muy agradable, su gente es muy amable, hay muchísima oferta de ocio, a nivel de escolarización hay muchas alternativas. Creo que es una ciudad muy atractiva para vivir.

Le he escuchado decir que hacen falta conductores, así que tampoco nos vamos a ir al empresario de gran altura o de media altura, sino que, al igual que ocurrió durante la crisis económica en España,

"Vamos a reinvertir nuestros beneficios en Marruecos, porque queremos hacer que nuestra empresa crezca allí"



PHOTO/CALSINA CARRÉ

Adil Rais

Presidente de la CEMAES y de la CGEM Tánger-Tetuán-Alhucemas

“El 25% de las empresas españolas que están establecidas en Marruecos son catalanas”

El Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES) es un consejo empresarial creado por iniciativa de la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), impulsado tras la visita del rey Juan Carlos I a Mohamed VI en julio de 2013. El CEMAES reúne a empresarios y organizaciones económicas de Marruecos y España que desean desarrollar una zona económica común. Por ello, su presencia y participación en este evento empresarial de fomento de las inversiones en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es fundamental.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López

Aprovechando su participación en el evento “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region”, Atalayar ha hablado con Adil Rais, presidente de este organismo y de la CGEM, sobre las perspectivas de las inversiones de empresas catalanas y españolas en esta región de Marruecos.

¿Qué relevancia tiene la celebración aquí en Barcelona de este “Doing Business” para dar a conocer las oportunidades de inversión y de negocio en una región como la de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Lo primero que tenemos que decir es que, para nosotros, Cataluña es muy importante. Dentro de España, Cataluña desempeña un papel muy relevante. Como he dicho en mi intervención en este foro, el 25 % de las empresas españolas que están instaladas en Marruecos son catalanas y muchas de ellas están establecidas en Tánger. Por eso, damos una grandísima importancia a Cataluña, ya que sabemos que hay posibilidades de una inversión común que sea marroquí en Cataluña y también catalana en Marruecos y, concretamente, en Tánger. Creo que las empresas catalanas que puedan invertir en Marruecos aumentarán en competitividad, abrirán nuevos mercados en el continente africano y en los países árabes. Nosotros estamos aquí para intentar explicar, dar las informaciones necesarias a las empresas catalanas que tengan la intención de invertir en Tánger. Estamos aquí en términos empresariales, pero también de amistad e historia. Tánger cuenta con Tanger Med, que es un puerto muy importante en el Mediterráneo, como el de Barcelona. Ambos puertos desempeñan un papel fundamental en la economía de los dos países.



Existen muchas semejanzas entre España y Marruecos, hay realmente una posibilidad mutua de trabajar y de que podamos construir juntos un porvenir mejor.

El hecho de CMAES, CGEM, la CEOE, PIMEC, Foment del Treball... estén trabajando juntos da resultado. La relación comercial entre España y Marruecos es cada vez más importante, más de 22.000 millones de euros y subiendo. ¿Se puede incrementar, se puede mejorar, hay que ir a más?

Las últimas cifras correspondientes a este año 2023 indican que se van a superar los 25.000 millones de euros. De todas formas, el flujo comercial puede ser momentáneo, pero lo que queremos es que España, con Cataluña, y Marruecos tengan una relación más profunda. Y esa profundidad se alcanza intentando tener más intereses comunes, invirtiendo más en Marruecos, contratando mano de obra marroquí que así no tiene la necesidad de ir a España a buscar trabajo, intentando aportar competitividad a la empresa catalana, abrirle el mercado africano. Todo ello es muy importante, pero lo que queremos realmente es que se produzca ese paso adelante, que España y Cataluña inviertan en Marruecos. Aún no se ha alcanzado el nivel que quisiéramos: tenemos un tremendo margen de mejora y queremos aprovechar ese margen para mejorar la inversión.

Con la nueva carta de inversiones aprobada por el Gobierno de Marruecos existen todas las garantías,

← Adil Rais, Presidente de la CEMAES y de la CGEM, Tánger-Tetuán-Al Hoceima.

↑ Adil Rais, durante su participación en el “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region”.

todas las posibilidades y una puerta muy abierta que beneficia a estas inversiones.

El estado marroquí se está modernizando bastante: la nueva carta de inversiones aporta cosas nuevas, entre ellas establece subvenciones hasta el 30 % y es importante para las empresas tener esa ventaja de saber qué aportación de subvención puede haber en un proyecto. La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas tiene también zonas francas industriales, con una mínima administración, menos papeleo, mayores facilidades y esto atrae más el interés por parte del inversor catalán. Creo que si hay una región en África donde pueden invertir los empresarios catalanes, ésa es Tánger.

Además, se puede hacer negocio y tener una excelente calidad de vida: colegios, restaurantes, campos de golf...

Hay una cultura casi común: aunque no es la lengua catalana, pero casi todo el mundo habla castellano en Tánger. Existe una historia común entre Tánger y España en general, y hay una proximidad importante con Cataluña, con muchos catalanes que viven en Tánger y viven bien, con escuelas, golf, bosques, mar, proximidad a España... todo.

Y una gastronomía excelente.

La gastronomía marroquí es muy buena, como también lo es la española. Esa es otra cuestión que acerca a los dos países. ●

La nueva carta de inversiones de Marruecos establece subvenciones de hasta el 30 % para las empresas extranjeras

El riesgo de exclusión social afecta a uno de cada tres menores en España. En la Fundación "la Caixa" facilitamos metodologías y recursos a más de 400 entidades sociales como Ecce Social para que miles de niños y niñas puedan desarrollar todo su potencial.

Solo es progreso si progresamos todos.

Descubre la historia de Sonia en fundacionlacaixa.org



Acompañarlos hoy para que tengan un futuro con más oportunidades



Marruecos facilita la inversión y establecimiento de las empresas españolas en Tánger, Tetuán y Alhucemas

El Puerto de Barcelona se posiciona como una infraestructura clave como puente entre España y Marruecos.

José Ángel Pedraza

↑
Fotografía de familia del primer panel del foro "Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region" celebrado en Barcelona.

El primer panel del foro celebrado en Barcelona abordó la oferta territorial y los incentivos que existen a la inversión por parte de empresas españolas en la región marroquí de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Como paso previo a las intervenciones de los ponentes, se proyectó un vídeo institucional sobre la actividad del Centro Regional de Inversiones de Tánger, Tetuán y Alhucemas, organismo organizador del evento, que fue seguido con gran interés por los asistentes.

La primera intervención del foro corrió a cargo de Noussaira El Harrak, jefa de Proyecto de este centro, quien valoró el nuevo modelo de desarrollo económico que se ha establecido en Marruecos, gracias al impulso decidido por parte del rey Mohamed VI: "Somos el segundo país en cuanto a nivel de industrialización en la región de Oriente Próximo y Norte de África, y el primer mercado para las empresas españolas en el continente africano. Actuamos como ventanilla única digital para todas las decisiones que adopten las empresas relacionadas con la inversión, acompañando a los inversores a lo largo de todo su camino. Además, contamos también con un departamento gratuito de conciliación que ejerce la mediación para solucionar los posibles conflictos que se puedan plantear entre las administraciones y las propias empresas". →



PHOTO/DOING BUSINESS



PHOTO/ATALAYAR



PHOTO/ATALAYAR



PHOTO/ATALAYAR

El Harrak destacó también los puntos fuertes de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, que cuenta con 16.000 hectáreas de extensión y una tasa de desempleo que está por debajo de la media nacional. La zona dispone de infraestructuras de primer nivel mundial, incluyendo el primer tren de alta velocidad de Marruecos, tres puertos y tres aeropuertos internacionales, que ofrecen vuelos directos diarios a Cataluña.

Otras infraestructuras destacadas en la región son el centro universitario y hospitalario de Tánger, que es

Marruecos es el segundo país más industrializado de la región MENA y el primer mercado para las empresas españolas en el continente africano

el más grande del continente africano, y todas las que se están proyectando y construyendo con vistas a la celebración de la Copa del Mundo de Fútbol de 2030 en la propia Marruecos, España y Portugal, incluyendo la ciudad deportiva de Tánger, que será la más importante de África, y un nuevo estadio en Alhucemas.

A continuación, intervino María Ouazzani Chahdi, jefa del departamento de Automoción de la AMDIE, la Agencia Marroquí para el Desarrollo de las Inversiones y las Exportaciones, quien presentó la nueva carta de

La nueva carta de la inversión es un eje fundamental para el desarrollo económico de Marruecos

una serie de criterios de elegibilidad, que permiten a las empresas disfrutar de hasta un 30 % de subvención a fondo perdido.

También se ofrecen primas a las empresas por la creación de empleo estable en Marruecos (un 10 % de prima, hasta un máximo de un millón de dirhams) y existe un decidido empeño para incluir a las mujeres en oficios de valor añadido, para lo cual también se contempla una serie de bonificaciones y exenciones fiscales.

Por su parte, Tarik Rmiki, jefe de servicio de Cooperación del Fondo Norte de Inversión y Desarrollo (NORDEV), describió las principales actividades y objetivos del mismo, apoyando la inversión y empleo en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

El fondo establece cuatro categorías de inversores, en función del tamaño de las empresas (desde microempresas a grandes empresas), tanto para nuevos proyectos como para extensiones de los proyectos empresariales ya existentes. Todos estos proyectos están alineados con el modelo de desarrollo económico establecido por la nueva carta de inversiones, aprobada por el Gobierno de Marruecos.

La directora del polo Marketing, Comercio, Industria y miembro de la Junta Directiva de MEDZ, Hind Halim, explicó que esta institución semipública, presente en todo el territorio de Marruecos y, muy especialmente, en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, es un socio del Estado para acometer la ejecución de las infraestructuras necesarias en las zonas de actividad, según las necesidades de la estrategia industrial, agrícola, comercial y logística.

“Desde MEDZ, trabajamos en el desarrollo y realización de los proyectos, respondiendo a las necesidades de los inversores que quieren instalarse en esta región marroquí: proporcionamos edificios llave en mano para las empresas que deseen instalarse y realizamos todo el proceso de acompañamiento y gestión. Estamos presentes en ocho regiones económicas, con una superficie disponible de más de 1.600 hectáreas y una inversión que supera los 15.000 millones de dirhams”, señaló.

Rime Ikhlasse, por parte de TMZ, la compañía que gestiona el Puerto de Tánger Med, presentó las instalaciones de este importante hub logístico mundial, que está situado en el Estrecho de Gibraltar, apenas a 14 kilómetros de Europa y en el cruce de las principales rutas marítimas. En funcionamiento desde 2007, el Puerto de Tánger Med se sitúa en el centro de los grandes intercambios internacionales y cuenta con una zona portuaria, una zona franca, una red de parques empresariales y varias infraestructuras de intercomunicación. Por él pasan anualmente cerca de nueve millones de contenedores y más de un millón de vehículos, lo que lo convierten en el primer puerto del Mediterráneo y del continente africano, con destinos a un centenar de países y más de 180 puertos de todo el mundo.

Su zona franca cuenta con más de 1.100 empresas instaladas, algunas tan relevantes como la multinacional automovilística Renault Nissan. Con una inversión de 9,3 millones de euros, Tánger Med atrae a empresas líderes internacionales y cuenta con la presencia de las →

↔
Noussaira El Harrak, jefa de proyecto Territorial y Promoción.

↔
“Doing Business in Tanger Tetouan Al Hoceima”.

↔
A. Alaoui, L. Paris y B. Canavese.

↔
Rime Ikhlasse de TMZ.

El sistema fiscal marroquí contempla exenciones y bonificaciones para las empresas extranjeras que se establezcan en su territorio



PHOTO/ATALAYAR

principales alianzas marítimas mundiales, además de multinacionales procedentes de Japón, China, Europa y los Estados Unidos.

Fiscalidad y financiación

Las cuestiones relativas a la fiscalidad y la financiación resultan fundamentales para las empresas a la hora de establecerse en nuevos territorios. Los empresarios tienen que contar con la seguridad de que van a encontrar herramientas para financiar sus proyectos y una fiscalidad favorable que incentive la actividad, además de seguridad jurídica.

En este sentido, y en relación con la fiscalidad de las inversiones en Marruecos, habló Nafeh Agourram, presidente del Orden de los Expertos Contables, quien trató de resumir para el conocimiento de los asistentes el sistema fiscal marroquí. Se trata de un sistema fiscal idéntico a los sistemas europeos; un sistema de derecho común, que cuenta con medidas específicas destinadas a las zonas de aceleración industrial y para las inversiones de empresas extranjeras en estos territorios.

El sistema contempla la exención de diversas tasas fiscales para la adquisición de terrenos y otras cuestiones,

El Puerto de Barcelona no es simplemente un puerto de manipulación de mercancías, sino que añade valor y aumenta la competitividad de las empresas

como los dividendos de las participaciones extranjeras. Además, en las zonas francas se aplica una exención del impuesto sobre el valor añadido, así como del impuesto sobre actividades económicas, durante los 15 primeros años de actividad de la empresa.

Agourram destacó también un hito que ha facilitado la implantación de empresas españolas en territorio marroquí: la firma, por parte de los gobiernos de España y Marruecos, de un convenio para evitar la doble tributación, lo que supone que los beneficios de una empresa establecida en Marruecos solo se pagan en este país, no en España.

En cuanto a la oferta por parte de las entidades financieras locales, el director de la red norte del banco Credit du Maroc, Ahd Zedgui, explicó que su entidad forma parte de grupo con más de 50 años de presencia en África Occidental, con especial relación con los sectores agroalimentarios e inmobiliarios. Credit du Maroc está presente en Marruecos desde el año 1929 como un banco multidisciplinar y ha funcionado en un entorno internacional durante más de 70 años.

“Nuestro deseo es acompañar a los inversores españoles y catalanes en su instalación en Marruecos.

Para ello, disponemos de una oferta idéntica a la oferta bancaria internacional, con las mismas herramientas de financiación y de acompañamiento presentes en los países de la zona euro, que cubren las necesidades de las empresas en su proceso de internacionalización”, apuntó.

Ataa Alaoui, representante de la Oficina de Cambio marroquí, explicó las medidas de incentivos para las diferentes formas de inversiones extranjeras, con las ventajas que ofrece el régimen de cambio.

“Marruecos sitúa las inversiones extranjeras en el corazón de su estrategia económica. La Oficina de Cambio es un eslabón fundamental de esta cadena, ya que estableció un régimen de cambio en el marco de un régimen liberal. La normativa de cambio evoluciona, no está fijada en el tiempo, y se modifica en función de las necesidades de los operadores extranjeros, ofreciendo un máximo de garantía a los inversores”, indicó.

Puerto de Barcelona

El Puerto de Barcelona, anfitrión del evento organizado por el Centro Regional de Inversiones de Tánger, Tetuán y Alhucemas en el Worls Trade Center de la ciudad, tuvo un especial protagonismo, debido a su



PHOTO/ATALAYAR

← Primer panel del foro “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region”.

↗ Ahd Zedgui, director de la red norte del banco Credit du Maroc.

importante papel en las relaciones comerciales con nuestro vecino del sur.

Lluís París, director comercial del Puerto de Barcelona, se encargó de realizar la presentación de la actividad del mismo: “el Puerto de Barcelona no es simplemente un puerto de manipulación de mercancías, sino que añade valor a éstas y permite aumentar la competitividad de las empresas que operan a través de él. De eso se van a beneficiar las empresas que confíen en nosotros, trayendo mayor prosperidad a las compañías catalanas y marroquíes”, señaló.

París destacó que el Puerto de Barcelona es el único lugar de España donde se puede acceder directamente a la red ferroviaria hacia el norte de Europa, lo que representa una enorme ventaja desde el punto de vista logístico, y apuntó la necesidad de que esta red ferroviaria se desarrolle también hacia el sur de España, para facilitar el acceso a Marruecos y a los países africanos, una reivindicación que el representante del Puerto de Barcelona dirigió al Gobierno español.

Por último, Bàrbara Canavese, consultora sénior del Área de Exportación y Apoyo Multilocal de Acció, explicó las herramientas de apoyo a la multilocalización de las que dispone este organismo: “En 2018 se creó una oficina para resolver las dudas de las empresas catalanas a la hora de hacer negocios en otros países. Circunstancias como el Brexit, la pandemia y los conflictos geopolíticos que han surgido en el mundo durante los últimos años han hecho crecer a esta oficina y han obligado a desarrollar sus actividades. Para asesorar a los empresarios, contamos con una ventanilla única, informamos a las empresas de forma gratuita y en un máximo de 48 horas, y ofrecemos un servicio de consultoría para la internacionalización, que se extiende a más de 40 países”.

Desde este organismo han puesto en marcha diversos programas de subvención a los que pueden acogerse las empresas que quieran implantarse o abrir nuevas sucursales en el extranjero y responde a las consultas para ayudar a las empresas a identificar las fuentes de financiación con que cuentan en otros países, de cara a su internacionalización. ●

El Brexit, la pandemia y los conflictos geopolíticos han obligado a aumentar las oficinas de asesoramiento a las empresas



¿Te imaginas ahorrar en tu factura de la luz y cuidar el medio ambiente desde tu móvil?



Con Iberdrola conoces el consumo de los electrodomésticos de tu hogar y recibes consejos personalizados en tu móvil para ahorrar y cuidar el medio ambiente.



Compromiso
sostenibilidad

Ramón Palou

Vicepresidente de la Comisión Internacional de Foment del Treball

“Las expectativas de crecimiento para los empresarios catalanes y españoles en Marruecos son muy grandes”

Ramón Palou, vicepresidente de la Comisión Internacional de Foment del Treball, atendió a *Atalayar* tras su intervención en el foro empresarial de Barcelona.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López

Foment del Treball representa desde 1771 a los empresarios e industriales de Cataluña. Se trata de una organización independiente, privada, sin ánimo de lucro, entre cuyos objetivos está el de ser líder social y referente de opinión pública a favor del progreso de Cataluña como motor económico del suroeste de Europa y de la cuenca mediterránea, promoviendo un entorno favorable para la actividad productiva en diálogo con los poderes públicos y los representantes de la sociedad civil.

Señor Palou, gracias por atendernos. ¿Qué valoración le merece este “Doing Business”, este evento de acercamiento y conocimiento de las oportunidades de inversión en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Muchas gracias a vosotros. Le doy mucha importancia, como he comentado en mi presentación, porque realmente creo que es una región que tiene unas posibilidades y unas expectativas extraordinarias. Hay que hacer un esfuerzo para darla a conocer más de lo que se la conoce y creo que se pueden conseguir grandes satisfacciones para el empresariado que, en definitiva, es lo que me corresponde como mi responsabilidad al frente de la Comisión de Internacional de Foment del Treball.

Además, con la nueva carta de inversiones aprobada por el Gobierno de Marruecos hay muchas posibilidades y garantías para que los empresarios puedan invertir en muchos sectores emergentes con grandes posibilidades.

Efectivamente, Marruecos y, sobre todo, la región de la que estamos hablando, Tánger-Tetuán-Alhucemas, tiene unas posibilidades tremendas. Otro aspecto importantísimo sobre el que todos debemos reflexionar es la proximidad. Yo siempre digo en mis intervenciones que tenemos a Marruecos delante, somos vecinos, hasta el punto de que podemos ir a nado, tan cerca estamos. Y, efectivamente, las expectativas de crecimiento que tenemos tanto los empresarios españoles y catalanes como los propios marroquíes que se animen a venir son muy grandes.

En ese sentido, la organización del Mundial de Fútbol 2030 es una perspectiva que permite abrir bastantes expectativas y unidades de negocio conjunto.

Evidentemente, este evento será muy importante, porque permitirá, como decía antes, conocer todas estas expectativas y verlas en primera persona.

Muchas gracias, señor Palou, y esperemos que puedan hacer ustedes buenos negocios en esta región y que también vengan empresarios marroquíes a invertir en Cataluña.

Gracias a ustedes y esperemos que así sea. ●



Ramón Palou, vicepresidente de la Comisión Internacional de Foment del Treball.



Berta Pérez Pey

Directora de Internacionalización y Proyectos Europeos de la Cámara de Comercio de Barcelona

“Este tipo de foros sirven para tender puentes entre las empresas de ambos lados del Mediterráneo”

Por parte de la Cámara de Comercio de Barcelona, asistió al evento “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region” su directora de Internacionalización y Proyectos Europeos, Berta Pérez Pey, quien atendió a las preguntas de Atalayar tras la celebración del mismo.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López

¿Cómo valora usted la celebración de este evento, este “Doing Business”, ofreciendo las oportunidades de colaboración y de inversión en una región del norte de África como es Tánger-Tetuán-Alhucemas, que dentro de Marruecos tiene una trayectoria muy ascendente?

Valoro la jornada de hoy muy positivamente: creo que ha sido una jornada muy interesante, hemos conocido todas las oportunidades de inversión que ofrece la región para empresas catalanas que quieran invertir allí, pero también para tender puentes entre empresas de aquí y empresas marroquíes. Hemos oído también casos específicos de empresas que ya están haciendo negocio allí y lo bien que les está yendo. De hecho, ha sido muy interesante oírles lo entusiasmados que estaban de explicar sus casos personales, de cómo se introdujeron en el mercado y cómo han ido creciendo allí. Ha sido muy interesante para nosotros, como Cámara de Comercio de Barcelona, para pensar en el futuro en actividades que podamos celebrar conjuntamente con las entidades que hoy estaban aquí representadas.

¿En la Cámara de Comercio de Barcelona van ustedes a recomendar a sus socios que inviertan en Marruecos? Con la nueva carta de inversiones, las garantías, las facilidades y la estabilidad política, puede ser un marco adecuado para una inversión.

Absolutamente, yo creo que sí. De hecho, este año ya hemos estado trabajando con la Fira de Barcelona en el marco de la feria Construmat, en la que Marruecos ha sido el país de honor. También hemos trabajado con-

Automoción, textil, logística y agroindustrial son los sectores con mayor potencialidad en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas

juntamente con el ministerio de Marruecos para llevar empresas y hacer agendas de B2B allí en el marco de la feria. Y de cara al año que viene, nuestra intención es también poder hacer una misión con empresas catalanas que puedan ir a Marruecos y luego una misión inversa de empresas marroquíes que vengan aquí. En ese sentido, estamos totalmente de acuerdo en que hay que aprovechar las oportunidades de la situación actual para seguir fomentando los lazos y los negocios entre la comunidad de empresas marroquíes y la comunidad de empresas catalanas.

Hablando con la responsable del Puerto de Barcelona, que ha intervenido también en el foro, decía que somos complementarios. Cuando pensaba en el Puerto de Tánger Med, que se ha convertido en un gran puerto del Mediterráneo, hablaba de la necesidad de fortalecer la cooperación y ser complementarios en el Mediterráneo, porque la estabilidad de estos países del norte de África es nuestra estabilidad.

Sin duda, coincido totalmente. La cooperación es muy importante. Nosotros, desde la Cámara de Comercio de



Barcelona, hace años ya que trabajamos con Marruecos y estamos encantados de tender estos puentes con las diferentes entidades y trabajar en los sectores de los que se ha estado hablando, sobre todo el sector de automoción, textil, logística, agroindustrial... son sectores que realmente creo que tienen mucha potencialidad y en los que también nosotros aquí somos muy buenos. Así que es necesario encontrar este punto de unión y de cooperación entre las dos regiones.

Alguien ha mencionado que, además de buen negocio, quien se establezca en Tánger-Tetuán-Alhucemas va a tener también una muy buena calidad de vida, en términos educativos, deportivos, de entretenimiento, de gastronomía... Y en eso hay una oferta que se debería explotar también.

Totalmente. Las dos regiones, Cataluña y Marruecos, somos muy mediterráneas, muy similares en ciertas cosas como en calidad de vida, nos une el mismo mar, una gastronomía extraordinaria... Tenemos muchas cosas en común y sin duda es un punto a favor el tener unas buenas condiciones de vida para que las empresas

↑ Berta Pérez Pey, directora de Internacionalización y Proyectos Europeos de la Cámara de Comercio de Barcelona, durante su participación en el “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region”.

Es fundamental contar con mano de obra especializada local que permita hacer crecer la empresa

quieran establecerse allí y encontrar también mano de obra cualificada, algo de lo que se ha hablado antes y que también es importante. Una de las compañeras de las empresas que hablaba antes comentaba la suerte que ha tenido de encontrar mano de obra allí para que puedan trabajar conjuntamente y hacer crecer la empresa con mano de obra local, de esta zona de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

En un foro que organizamos antes del verano sobre España y África, el ex primer ministro de Benín dijo que la solución para Europa es África. Porque una sociedad envejecida como la europea va a encontrar jóvenes con capacidad, con formación y con muchas ganas de progresar en África.

Es ese talento que nos falta aquí. Y también tenemos aquí jóvenes muy preparados que pueden ir a trabajar a Marruecos. Antes se hablaba también de la integración: cuando uno va a otro país tiene que integrarse en ese país y existen ayudas específicas para esto, para contratar talento joven, mujeres del país que puedan trabajar en las empresas. ●



Shan Elasri

Director de la oficina de Casablanca de Acció

“Automoción, textil y energías renovables son los tres sectores principales para invertir en la región de Tánger”

Acció es la Agencia para la Competitividad de la Empresa de Cataluña. Se trata de una agencia pública cuyo objetivo es impulsar la competitividad y el crecimiento del tejido empresarial catalán, a través del fomento de la innovación, la internacionalización empresarial y la atracción de inversiones. Acció es también responsable de atraer inversiones extranjeras a Cataluña. Shan Elasri, director de su oficina de Casablanca, una de las 40 con las que cuenta en varios países del mundo, atendió a Atalayar tras el foro de Barcelona.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López

¿Qué es Acció y cuál es el trabajo que realiza en Casablanca?

Acció es una oficina de la Generalitat de Cataluña. Llevamos más de 30 años implantados en Marruecos. Desde esta oficina llevamos sólo el mercado marroquí y promovemos las relaciones comerciales entre Cataluña y Marruecos.

¿Qué valoración le merece la celebración de este evento “Doing Business” in Barcelona, para dar a conocer las oportunidades de inversión en Marruecos y, en este caso, en Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Este tipo de eventos resultan clave para nosotros, porque desde la pandemia estamos notando, desde la oficina de Acció, que cada vez más empresas catalanas están interesadas en implantarse en Marruecos, están abriendo sus perspectivas de explotación y de implantación, y, en este sentido, el “Doing Business” dará herramientas a las empresas catalanas para conocer cuáles son las medidas, tanto económicas como dentro del marco jurídico marroquí, para poder implantarse con total seguridad en la zona de Tánger.

¿Qué sectores destacaría usted como los más atractivos o mejores, los que ofrecen mejores oportunidades?

Es una buena pregunta, porque Marruecos es un país multisectorial. Pero si tuviéramos que enfocarnos solo a la zona de Tánger-Tetuán-Alhucemas, yo destacaría como el top 3 automoción, textil y energías renovables. Por supuesto que hay muchos más sectores interesantes, como el turismo, pero si tuviera que priorizar, serían esos tres los más relevantes.

Ha mencionado usted en su intervención, y creo que ha sido el único, algo muy relevante: la organización del Campeonato del Mundo de Fútbol 2030. Una cuestión que va a generar muchas oportunidades.

Creo que hoy en día es uno de los eventos a largo plazo más importantes que tiene el país. Marruecos organiza, como es sabido, la Copa del Mundo de Fútbol con España y Portugal, pero de los tres países es el que necesita mayores inversiones durante los próximos seis años. Este tipo de eventos lo que fomenta es poder transformar el país y, en este caso, su región norte. Veremos si se concretan este tipo de inversiones, sobre todo en infraestructuras, que es lo que más se va a necesitar para poder tener unos estándares propios de una Copa del Mundo.

Con su experiencia en Casablanca, ¿hace falta más y mejor información en España y Cataluña acerca de lo que pasa en Marruecos, y viceversa? ¿Existe un déficit que hace que clichés y estereotipos enturbien de alguna manera lo que es la realidad?

Desde luego. Yo destacaría, primero de todo, que existen muchos organismos, tanto públicos como privados, que pueden facilitar el acceso a la información sobre el mercado marroquí. Hoy en día no hay excusas para no tener toda la información posible a la hora de afrontar inversiones de exportaciones hacia Marruecos: están las cámaras de comercio, las agencias institucionales españolas, hay despachos de abogados, despachos de arquitectos instalados en Marruecos... hoy en día tenemos todos los instrumentos para conocer mejor Marruecos, y prueba de ello son las empresas catalanas que nos visitan y se quedan sorprendidos, porque hay mucho cliché, mucho estigma, y una vez que visitas Marruecos, te llevas una sorpresa. Al contrario, no tanto, porque los marroquíes disfrutan de España cada vez más, en todos los sentidos, tanto en turismo como económicamente hablando, con las inversiones y exportaciones que se están haciendo. En ese sentido, todavía nos queda un paso o un par de ellos para poder tener total transparencia, para que el inversor o el exportador catalán o español en este caso, conozca y tenga todas las herramientas sobre Marruecos.

Si me permite, ahí añadiría también la calidad de vida, que es importante para quienes se desplazan a hacer negocios a Marruecos. Y es algo que se desconoce, sobre todo en Tánger: colegios, deportes, gastronomía, hoteles... hay una oferta de una calidad de vida bastante notable.

Estoy de acuerdo, sobre todo en el eje Atlántico, con ciudades como Tánger, Rabat, Casablanca, Marrakech... que tienen estándares de turismo y de calidad de vida muy europeos, manteniendo la cultura marroquí, la cultura islámica. Yo creo que, si una persona tiene dudas a la hora de implantarse en Marruecos por lo que sea, por familia, por hijos, yo les invitaría a que pasaran unas pequeñas vacaciones allí para tener conocimiento de lo que es el país.

La región norte de Marruecos deberá invertir en la construcción de infraestructuras para albergar los partidos del Mundial 2030

Y ya para terminar, la alta velocidad, que le permite a cualquiera que esté en Tánger hacer sus gestiones en Rabat, en Casablanca, lo que proporciona un gran dinamismo, operatividad y eficacia, igual que en España.

Desde el año 2017 ya se pueden recorrer los 350 kilómetros que hay entre Tánger y Casablanca en dos horas y 10 minutos. Pero tampoco hay que olvidar que también se está construyendo la línea entre Casablanca y Marrakech, que tendrá que estar operativa en el año 2025. Y está en fase de estudio la línea Marrakech-Agadir. Así que en el año 2025 o principios de 2026 deberíamos poder viajar de Tánger a Marrakech en cinco horas aproximadamente.

Son elementos que contribuyen a que los empresarios, emprendedores y autónomos puedan tener elementos para decidirse a iniciar una aventura en Marruecos que puede ser muy positiva.

Claro que sí. Además, Marruecos está muy cerca. Posiblemente, desde el punto de vista cultural esté un poco más lejos, pero geográficamente no hay excusas para no venir a Marruecos, por lo menos a intentarlo, a conocer el país. Y luego ya uno puede decidir. ●

←
Shan Elasri, director de la oficina de ACCIÓ en Casablanca.

→
Shan Elasri, director de la oficina de ACCIÓ en Casablanca, durante su participación en el “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region”.



Ciudades como Tánger, Rabat, Casablanca o Marrakech tienen estándares muy europeos de turismo y calidad de vida

Cuatro casos de éxito de empresas que se han establecido en Marruecos

Empresarios españoles y estadounidenses exponen las ventajas de establecer sus negocios en Marruecos.

Khadiya Taouil / José Ángel Pedraza
Fotos Guillermo López

Los casos de éxito de algunas de las empresas españolas y de otras nacionalidades que han establecido sucursales en Marruecos han sido uno de los ejes más atractivos del encuentro empresarial celebrado en Barcelona. En concreto, cuatro responsables de empresas, tres españolas y una estadounidense, explicaron su experiencia en el proceso de internacionalización en Marruecos, y las ventajas que ello les ha reportado.

Indo Maroc

Mustafa Shimdat, el representante de Indo Maroc, presentó a esta empresa óptica de origen catalán, fundada en 1937 y explicó cómo inició, en los años 90, su trayectoria hacia la internacionalización.

Indo Maroc está instalada en Marruecos desde 1993, cuando aterrizó por primera vez en Tánger. Son líderes del sector en cuota de mercado en Marruecos, con casi un tercio del total, y exportan sus productos hacia África y Europa.

Shimdat destacó que “Tánger es el sur de Europa, desde donde nuestra empresa exporta sus productos a países africanos y europeos”. La compañía acaba de inaugurar su nueva sede en Tánger, un laboratorio de fabricación de lentes ópticas que, además, cuenta con un 100 % de mano de obra cualificada marroquí y está dirigido por una mujer.

El representante de Indo Maroc recalcó que “Marruecos es el país más estable de África y Oriente Medio, y es una tierra llena de oportunidades, con una mano de obra cualificada”. De hecho, Shimdat mencionó que, cada año, se licencian en Marruecos más de 10.000 ingenieros, lo que constituye un importante capital para las empresas que, como Indo, quieran establecerse allí.

“Gracias al apoyo de la Cámara de Comercio y el acompañamiento del Centro Regional de Inversiones, la empresa ha podido crecer fuera del país natal”, agregó Mustafa Shimdat aclarando que “a pesar de llevar más de 30 años en Marruecos, la empresa se sigue beneficiando



Marruecos es el país más estable de África y Oriente Medio y es una tierra llena de oportunidades, con una mano de obra cualificada

del asesoramiento de estas dos instituciones clave para cualquier inversor”.

En cuanto a los desafíos para las empresas que se quieran instalar en Marruecos, Shimdat precisó que “la integración cultural representa uno de los retos que implican la adaptación de los mecanismos de trabajo, marketing y el producto final a las necesidades del mercado y las especificidades culturales del país. Por ejemplo, una campaña de marketing que se haya creado para el mercado europeo no puede utilizarse en el mercado marroquí, porque hay que adaptarla a la idiosincrasia propia del país”.

El representante de Indo Maroc concluyó su intervención animando a los empresarios a que se informen sobre las facilidades y subvenciones que se conceden a las empresas que quieren instalarse en territorio marroquí: “existen subvenciones reales, que se pueden gestionar con unos procedimientos muy sencillos”.

Sanford Federal

La segunda empresa que intervino en el panel sobre los casos de éxito de empresas implantadas en Marruecos fue la estadounidense Sanford Federal, que estuvo representada por su CEO, Youssef Mandour.

El ejecutivo explicó que llevan casi tres años instalados en el país y que se establecieron en Marruecos cuando aún no existía industria de infraestructuras y tecnologías de la información, lo cual constituyó un desafío para ellos, ya que han tenido que formar a mano de obra especializada, “una inversión que merece la pena. También hemos aprendido a trabajar con los gobiernos locales y con los actores locales”, señaló.

A lo largo de su trayectoria, la empresa ha ido ampliando sus instalaciones para responder al aumento del personal especializado. Una inversión que le ha permitido triplicar sus beneficios en los Estados Unidos →

← Los casos de éxito de las empresas españolas en Marruecos han sido uno de los ejes del encuentro empresarial “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region” celebrado en Barcelona.

↑ Youssef Mandour, CEO de Sanford Federal.



durante este año, resultado que atribuyen a la pujanza de su sucursal en Marruecos.

Mandour explicó la importancia que tiene para su empresa inculcar a los jóvenes trabajadores locales la cultura de trabajar duro para alcanzar los objetivos, importada desde los Estados Unidos. “Muchos se sorprenden de que demos a nuestros trabajadores un teléfono móvil y un ordenador portátil desde el primer día, pero con eso conseguimos que estén disponibles y aumentar el rendimiento de su trabajo”, señaló.

De esta forma, la empresa calcula que han ahorrado alrededor de un 65 % de los costes al trasladar sus servicios desde distintas ciudades de los Estados Unidos a Marruecos.

Mandour se declaró también un enamorado de la ciudad de Tánger: “Es una ciudad maravillosa, tanto para invertir o trabajar como para disfrutar de la vida”.

Por último, el consejo que ofreció el CEO de Sanford Federal a cualquier empresa que quiera invertir en Marruecos es contar con el apoyo y la orientación del Centro Regional de Inversiones de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas y con la Cámara de Comercio, que la pueden guiar durante todo el proceso de integración en el mercado marroquí.

Calsina Carré

Alba Carré, directora de Calsina Carré, representó a una empresa familiar catalana, procedente de la región del Ampurdán, que se dedica al transporte y la logística, además de a otros servicios como el parking seguro y estaciones de servicio.

La empresa fue inaugurada por el abuelo de Alba Carré quien, hace 50 años, conducía un camión a través de la frontera francesa transportando mercancías. El

El puerto de Tánger Med desempeña un papel fundamental con un ecosistema creciente y apuesta por el mercado africano

negocio fue creciendo hasta convertirse en una pequeña empresa multinacional, que a día de hoy cuenta con filiales en Francia, Holanda, Rumanía y Portugal.

El paso lógico siguiente era llegar al otro lado del Estrecho, a Marruecos, apostando por el país norteafricano como un eje estratégico muy importante para el desarrollo de la empresa en África. “Es un país imparables, lleno de oportunidades, solo hace falta viajar allí y ver que cada mes hay nuevas infraestructuras, nuevas empresas internacionales...”, indicaba Carré.

La directora de Calsina Carré también puso en valor la mano de obra local: “En Tánger hay gente de talento, prepara y dispuesta para trabajar. En la actualidad contamos en Marruecos con unos 100 conductores, más otros 100 colaboradores locales y un total de 50 personas en plantilla”. Según Alba Carré, “en nuestro sector hay falta de conductores, pero en Marruecos hay mucha mano de obra dispuesta, lo que supone una aportación muy importante para nosotros”.

Otra ventaja de Tánger es su privilegiada situación geográfica, en la que desempeña un papel decisivo el Puerto de Tánger Med, clave en un ecosistema empresarial creciente como Marruecos, a medio camino de Europa y África y como puerta de entrada a ésta.

La compañía de transportes ha decidido dar un salto adelante en su apuesta y ha pasado también a ofrecer a sus clientes soluciones logísticas de almacenaje, con la adquisición de un terreno de 20.000 metros cuadrados de superficie en la *Tanger Automotive City*, donde ahora mismo están construyendo un almacén.

“Os animo a quienes queráis invertir en Tánger”, concluyó su intervención la representante de Calsina Carré.

↓ Alba Carré, directora general de Calsina Carré.



Vita Couture

Mohamed Benajiba, representante de Vita Couture, una empresa de textil que ofrece prendas de producto acabado a empresas con su marca, precisó cómo la compañía se centra en la calidad, la creatividad y el diseño como bases del negocio textil, lo que le ha permitido crecer anualmente a un ritmo de dobles dígitos desde el año 2013.

La relación de Vita Couture con España es fundamental para su desarrollo, ya que es, por un lado, un cliente privilegiado (con empresas como Inditex o Mango) y, por otro lado, un proveedor estratégico en varios ámbitos.

Benajiba explicó que la compañía está instalada en Marruecos desde hace 15 años, y ha establecido una *joint venture* dedicada a la impresión digital textil con la firma Textil Santanderina, en la zona franca de Tánger.

Como explicó el representante de la compañía, Vita Couture empezó en 2021 a emprender el camino inverso e invertir en España, abriendo sucursales en Barcelona y Madrid, con más de 20 personas trabajando en cada una de las ciudades.

Benajiba concluyó su intervención invitando “a los amigos empresarios catalanes a que visiten Tánger y se lancen solos o al lado de un socio marroquí serio, a crear nuevo negocio en Marruecos”.

Encuentros B2B

Tras la celebración del segundo panel del foro, dedicado al repaso de los casos de éxito de empresas de distintos sectores en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, tuvo lugar la parte más práctica del encuentro, y la que seguramente resultó más provechosa para los empresarios catalanes y marroquíes que formaban la mayor parte del auditorio.

↑ Mohamed Benajiba, representante de Vita Couture.

Empresas que llevan años ya instaladas en Marruecos aseguran que siguen contando con la colaboración de los organismos asesores

Se trata de la ronda de encuentros B2B con algunos de los representantes de los distintos organismos, instituciones y administraciones que habían formado parte de los paneles de la sesión de mañana.

En estos encuentros, que tuvieron la forma de networking, en una sala especialmente habilitada en el World Trade Center del Puerto de Barcelona, los empresarios asistentes, interesados en explorar las posibilidades de invertir en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, tuvieron ocasión de departir personalmente, resolver dudas y solicitar información a los representantes de organismos marroquíes y españoles como el Consejo Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas; la Cámara de Comercio de España en Tánger; la Cámara de Comercio de Barcelona; el Puerto de Barcelona; Acció; PIMEC; la CEMAES o la CGEM.

Los encuentros se clasificaron en función de los sectores principales destino de inversión en la región marroquí, como el automovilístico, textil, logístico, turismo industria agroalimentaria, energías renovables y financiación.

Cada uno de ellos contó con una mesa específica, adonde los interesados podían acudir para resolver sus dudas o solicitar información sobre las herramientas disponibles. La iniciativa de los organizadores del evento fue un éxito, con un lleno total en la sala donde se realizaron los encuentros B2B.

Concluía así la jornada dedicada a la inversión en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, organizada por el Consejo Regional de Inversiones y con el Puerto de Barcelona como anfitrión.

Los organizadores ya han anunciado próximos encuentros para ahondar en el tema, que se celebrarán durante los primeros meses del año 2024. ●

La delegación marroquí participante en el “Doing Business” visita el Puerto de Barcelona

La delegación marroquí que participó en el foro organizado por el Consejo Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas tuvo la posibilidad de visitar las instalaciones del Puerto de Barcelona.

Javier Fernández Arribas

Fotos: Guillermo López

La disposición e intenciones de la Autoridad Portuaria de Barcelona de incrementar su relación económica y comercial con Marruecos, y, en concreto, con la región Tánger-Tetuán-Alhucemas se vieron remarcadas por la visita a sus instalaciones ofrecida a la delegación marroquí que ha participado en el foro “Doing Business” celebrado en la capital catalana. Con esta interesante actividad, se concluía este encuentro presentado bajo el lema “Juntos para el desarrollo de su negocio” y en el que se dieron a conocer los sectores en los que se podrían invertir, se intercambiaron experiencias y se expusieron casos de éxito de distintos inversores.

Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de Tánger, Tetuán y Alhucemas, tomó la palabra para agradecer el apoyo recibido de la Autoridad Portuaria de Barcelona para poder explicar en Barcelona a empresarios catalanes las distintas oportunidades de inversión que se ofrecen en el norte de Marruecos. Además, aprovechó para mostrar su grata impresión por las magníficas instalaciones del Puerto de Barcelona tal y como pudo comprobar durante el recorrido en barco que realizó junto con los miembros de la delegación.

Durante todo el trayecto, Javier Méndez fue el encargado de ir explicando los detalles de cada rincón de un puerto que acoge ya las instalaciones de numerosos participantes de la Copa América de Vela, cuya celebración, en aguas españolas, está previsto que se lleve a cabo en 2024 y en el que participarán desde la marca Red Bull, Britannia, a los equipos de Estados Unidos, Francia y Nueva Zelanda, entre otros.

Modernas instalaciones

A un lado y al otro de la navegación por las aguas del Puerto de Barcelona, la delegación marroquí pudo observar la zona comercial de Maremagnum, el hotel Marriott, el lugar de la Harry Potter Exhibition, la fábrica

Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de Tánger, Tetuán y Alhucemas, agradeció el apoyo de la Autoridad Portuaria de Barcelona para poder explicar en Barcelona a empresarios catalanes las oportunidades de inversión en el norte de Marruecos

→ La delegación marroquí participante en el “Doing Business” visita el Puerto de Barcelona.

→ La delegación marroquí durante su visita el Puerto de Barcelona.



de hielo para los pesqueros que se encontraban fuera faenando, el mercado de pescado, las instalaciones de mediciones medio ambientales, la terminal en la que se encuentran los ferrys que hacen la ruta a Baleares, así

como los barcos especializados para mercancías peligrosas. Especial impresión causó la denominada Puerta de Europa que dio paso a observar la terminal de mercancías y contenedores, la de cruceros, los barcos ecológicos, las

Especial impresión causó la denominada Puerta de Europa que dio paso a observar la terminal de mercancías y contenedores, la de cruceros, los barcos ecológicos, las instalaciones para los cereales y otros productos como el cemento

instalaciones para los cereales y otros productos como el cemento, para llegar a la terminal más moderna con los sistemas automatizados con grúas capaces de manejar hasta un total de 40 contenedores a la hora.

Con anterioridad, la delegación marroquí había visto la terminal de Enagas, la planta de regasificación más grande de España conectada a la red para abastecer a los hogares españoles y para exportar a Europa; la planta de productos petrolíferos y químicos de Meroil, Lujkoil; la zona de Maersk y otros interesantes lugares de un puerto que tiene ya prevista su capacidad de expansión.

El Consejo Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas organizó en el World Trade Center de Barcelona su último encuentro empresarial con unos objetivos determinados: dar a conocer las ventajas y posibles acciones de negocios para animar a los inversores españoles a apostar por esta pujante región de Marruecos, que está experimentando un enorme crecimiento. ●

Airbus confirma el liderazgo del A400M en un mundo más hostil

Jerónimo Amador Zambrano, responsable de Marketing del A400M y del A330MRTT, y Jacinto Cano Escudier, responsable de Control de Producción y Planificación de la Línea de Ensamblaje Final del A400M, explican a *Atalayar* el papel que desempeña la planta de esta multinacional en San Pablo (Sevilla).

Claudia Luna Palencia
Fotos Airbus Defence and Space SAU

La planta de multinacional aeronáutica Airbus de San Pablo (Sevilla) muestra al visitante por qué es un enclave importantísimo en la logística de la industria aeroespacial militar a nivel internacional. Jerónimo Amador Zambrano, responsable de Marketing del Airbus A400M y del A330MRTT, y Jacinto Cano Escudier, responsable de Control de Producción y Planificación de la Línea de Ensamblaje Final del A400, han tenido la amabilidad de informarnos sobre la fabricación de estos modelos de aviones militares.

¿Cómo se lleva a cabo el proceso de ensamblaje del Airbus A400M?

Jacinto Cano Escudier.- Las semiestructuras que llegan a Sevilla han sido producidas en distintos países de Europa: la estructura del estabilizador horizontal procede de Tablada; el estabilizador vertical procede de Stade, al norte de Alemania; los planos proceden de Filton, en el Reino Unido; el fuselaje procede también de Bremen, Alemania; la cabina-morro llega de Saint-Nazaire, en Francia; y los motores TP400 son del consorcio EPI (EuroProp Industry) y llegan desde Berlín. →

IBERIA
Cada día es el primer día

Más vuelos para disfrutar de los ritmos de Latinoamérica

Viaja a una gran variedad de destinos y además ahora te ofrecemos más vuelos a Montevideo, Quito, Lima y Río de Janeiro.

¡Déjate llevar!



¿Qué novedades aporta con respecto a anteriores versiones y para qué tipo de misiones se ha diseñado?

Jerónimo Amador Zambrano.- El Airbus A400M es el avión táctico multimisión del siglo XXI y está diseñado para ofrecer más que la anterior generación de aviones tácticos; en otras palabras, el A400M puede desarrollar misiones que son imposibles para otros aviones. Este avión fue diseñado para atender los requerimientos y necesidades de distintas fuerzas aéreas principalmente en Europa y en países miembros de la OTAN, y evidentemente, se ha ido extendiendo a otros países. Tenemos un avión que acaba de cumplir sus diez años en servicio: la primera entrega a Francia fue en el año 2013, por lo que acabamos de cumplir nuestra primera década de operación.

En estos diez años desde su puesta en servicio, ¿cuántos A400M ha entregado Airbus?

Jerónimo Amador Zambrano.- Un total de 178. Se trata de una cifra muy importante, porque es un avión que está alcanzando una experiencia en madurez en su operación: ya ha acumulado más de 170.000 horas de vuelo en todo tipo de misiones y, en este momento, el Airbus A400M está dando una buena imagen de toda su capacidad. Ha operado tanto en misiones de defensa como en misiones humanitarias y ha participado recientemente en misiones muy variadas, desde la lucha contra la COVID, hasta misiones de ayuda humanitaria en el terrible terremoto en Turquía y Siria, en la evacuación de civiles en Sudán y, muy recientemente, en la evacuación de personas atrapadas en Israel cuando ha estallado ya el conflicto.

Se trata de una aeronave con un aspecto realmente imponente...

Jerónimo Amador Zambrano.- Así es. Se le apoda el "Grizzly" por su color, cuenta con cuatro hélices y es un avión bastante amplio, con una enorme capacidad, porque también es un avión cisterna. Es un avión que tiene mucha fuerza, mucha capacidad y permite transportar cargas más pesadas que otros aviones. Cuenta con un espacio para carga muy voluminoso, con 300 metros cúbicos, que le permite transportar vehículos hasta un peso cercano a las 30 toneladas. También es considerado un avión multimisión que se puede configurar rápidamente como avión de reabastecimiento aéreo o como avión cisterna. Es una aeronave muy capaz que puede volar desde velocidades muy bajas hasta los 105 nudos y tiene capacidad para transportar 51 toneladas de combustible en sus alas, lo que duplica la capacidad de otras alternativas. Por eso, con el A400M se pueden llevar a cabo misiones que, de otra forma, serían impensables.

¿Qué países son los principales compradores del Airbus A400M?

Jerónimo Amador Zambrano.- El contrato inicial que lanzó todo el desarrollo del programa A400M se firmó con un conjunto de naciones europeas, entre ellas



Hasta el momento se han vendido 178 unidades del A400M, a diversos países europeos y del continente asiático

Alemania, Francia, el Reino Unido, España, Turquía, Bélgica y Luxemburgo. Posteriormente se unieron también Malasia, Kazajistán e Indonesia.

¿Cómo empieza el proceso de compra de un avión militar Airbus A400M?

Jerónimo Amador Zambrano.- Primeramente, es un producto militar y como tal se comercializa dentro del mundo militar; hay una serie de equipos y de información que están clasificadas porque se trata de equipos y de tecnología a las que no todo el mundo puede tener acceso. Nosotros estamos en contacto con los gobiernos: Airbus tiene una presencia mundial, en 200 países, a pesar de sus raíces europeas. Al final, existe un contacto regular sobre todo con los ministerios de Defensa y se entablan conversaciones... además no son decisiones que se toman de un día para otro, sino que exigen todo un proceso y una planificación. Y también estamos presentes en las ferias del sector.

¿Qué precio promedio tiene esta aeronave?

Jerónimo Amador Zambrano.- Eso es información confidencial. Además, depende de múltiples factores. La configuración final del avión está diseñada para ofrecer

una capacidad flexible: tiene una capacidad básica y luego una serie de capacidades opcionales. Por ello, el precio varía en función de una serie de condiciones. Sin embargo, sí podemos afirmar que es un avión muy competitivo en términos de costes, porque permite duplicar la capacidad de carga y llegar al doble de distancia que otros modelos similares. De hecho, los gobiernos de varios países están reemplazando los aviones de transporte medianos como el C130 Hércules por el Airbus A400M, tal y como sucede, por ejemplo, en el Ejército del Aire español, en la Fuerza Aérea de Bélgica o en la Royal Air Force del Reino Unido.

Con esta nueva situación geopolítica internacional, similar a la llamada Guerra Fría, ¿se está registrando un incremento en las ventas de aviones militares?

Jerónimo Amador Zambrano.- El mercado de defensa es un mercado muy especial, que implica una serie de reglas internacionales. Durante estos últimos años hemos visto, primero, el impacto causado por la COVID-19 y por la invasión de Rusia a Ucrania. Cada vez resulta más evidente que los aviones militares son también aviones de servicio al estado para ayudar a la población en todo



Los aviones militares son también aviones de servicio al estado para ayudar a la población en todo tipo de emergencias

Es fundamental estar cerca de un aeropuerto, ya que nosotros no sólo fabricamos, sino que también probamos las aeronaves y las entregamos al cliente

tipo de emergencias y de crisis, además de servir para la defensa de un país.

Jacinto Cano Escudier.- La fabricación de estos aviones es un proceso complejo porque involucran mucha organización y las funciones tienen que estar bien delineadas y repartidas.

¿Cómo son las pruebas in situ de los aviones militares que fabrican?

Jacinto Cano Escudier.- Tanto en el A400M como en el C295, las pruebas las hace primero una tripulación interna y luego el propio cliente. Nos ayuda mucho estar cerca de un aeropuerto, ya que nosotros no sólo fabricamos, sino que también probamos y entregamos al cliente, además de hacer labores de entrenamiento y mantenimiento. Sólo en las líneas de negocio trabajan alrededor de 1.800 personas internas y prácticamente la misma cantidad de trabajadores subcontratados. No solo tenemos personal de producción, sino de soporte de compras, de calidad, dirección, seguridad... Allí se reciben grandes estructuras del avión y va formándose conforme va avanzando en las distintas líneas hasta tener un producto ya acabado, testado, volado, certificado y listo para ser entregado a los clientes.

¿En esta fase de pruebas han tenido algún accidente?

Jacinto Cano Escudier.- Sí, desafortunadamente. Sucedió un fatal accidente que acabó con la vida de varios compañeros y fue un revés, que ya está subsanado. Se activaron todos los mecanismos para poder corregir durante la fase de diseño y de integración. ●

PHOTO/FUNDACIÓN "LA CAIXA"



El Hospital Infantil Vall d'Hebron estrena un gimnasio de rehabilitación para niños y adolescentes

El Área Terapéutica de Rehabilitación Infantil y Adolescente permitirá atender a un 37 % más de pacientes al año y ampliar los horarios por la tarde para facilitar la conciliación con el colegio.

ATALAYAR

Gracias al impulso de The Ricky Rubio Foundation y la Fundación 'la Caixa', el Hospital Infantil Vall d'Hebron acaba de estrenar la nueva Área Terapéutica de Rehabilitación Infantil y Adolescente, que ha permitido dar un salto en la calidad asistencial de los pacientes. "La concentración de la actividad y los recursos en un espacio amplio, accesible y pensado para los pacientes pediátricos y adolescentes ayuda a mejorar la asistencia", destacó el doctor Albert Salazar, gerente del Hospital Universitario Vall d'Hebron. El nuevo espacio permite aumentar en un 37 % el número de pacientes que reciben tratamiento de rehabilitación. "Hemos pasado

de tratar a 540 pacientes al año a 750", detalló el doctor Salazar. "La nueva área terapéutica de rehabilitación ofrece un entorno acogedor y agradable, tanto para los jóvenes como para los niños. Con el juego y el deporte como elementos motivadores, este espacio fomenta el entusiasmo de los pacientes por asistir y sitúa al Hospital Infantil Vall d'Hebron a la altura de los grandes hospitales

Las nuevas instalaciones permiten aumentar el número de pacientes tratados en el área de rehabilitación de 540 a 750 al año



El gimnasio de rehabilitación para niños y adolescentes utiliza el juego y el deporte como elementos motivadores.

pediátricos del mundo", destacó Josep Heredia, coordinador de The Ricky Rubio Foundation.

"Uno de nuestros objetivos es acompañar a los pacientes pediátricos y sus familias, y no podíamos cerrar los ojos ante esta necesidad. Estamos orgullosos de haber participado en un proyecto que, además, juega con el deporte como terapia en la recuperación de largas hospitalizaciones, de pacientes oncológicos, traumatismos, grandes cirugías y trasplantes", explicó Josep Heredia.

Joana Prats, directora del Área de Relaciones con Entidades Sociales de la Fundación "la Caixa" señaló que "queremos contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas que más lo necesitan, en este caso los pacientes pediátricos. Por eso hemos querido impulsar esta nueva área, que servirá para humanizar el espacio

hospitalario y para potenciar la rehabilitación de los niños y adolescentes en situación de enfermedad o en proceso de recuperación".

La otra gran novedad son los horarios: el servicio abre de 8 a 20 horas. El coordinador de Fisioterapia y Terapia Ocupacional de Vall d'Hebron, Álex Ginés, explicó que, hasta ahora, los pacientes solo disponían de horarios por la mañana: "hemos abierto una franja específica de 15 a 17 horas para los pacientes hospitalizados. Salir de las habitaciones para ir al gimnasio genera emociones positivas: dejan la planta para ir a un lugar a recuperarse", reflexiona Álex Ginés. La ampliación en horario de tarde está pensada para que los pacientes ambulatorios no tengan que saltarse clases y las familias tengan más horarios para facilitar la conciliación. ●



La Fundación "la Caixa" y The Ricky Rubio Foundation impulsan un Área Terapéutica de Rehabilitación Infantil y Adolescente en el Hospital Infantil Vall d'Hebron.



PHOTO/FUNDACIÓN "LA CAIXA"

HOY TU ENERGÍA PUEDE INSPIRAR UN MAÑANA MEJOR.

Nos hace trabajar más duro y aumentar nuestra inversión en 31.000 millones para conseguir el 100% de descarbonización en 2040; así, el 92% de nuestra producción peninsular estará libre de emisiones de CO₂ en 2024. Nos hace apoyar la economía local con planes de transición energética justa, para que todos podamos tener un futuro mejor y más sostenible. Con Endesa puedes elegir un mañana mejor.

OPEN POWER FOR A BRIGHTER FUTURE.

endesa.com

endesa



Ayoub El Hilali espera que la gente vea con humor *Ocho apellidos marroquí*

A principios de mes se estrenó la película *Ocho apellidos marroquí*, dirigida por Álvaro Fernández Armero, donde se ve el último trabajo del actor. El 2024 se presenta lleno de proyectos.

Antonia Cortés
Fotos Gema López



La agenda del actor Ayoub El Hilali es un sin parar a pocos días de estrenarse la última película que ha rodado, pero busca un hueco para contar a *Atalayar* cómo ha sido su experiencia en *Ocho apellidos marroquíes*, echar la vista atrás y recordar sus inicios, y hablar de futuro. Llega a la cita, cerca de la Puerta de Alcalá, en moto, desde allí caminamos a *Il tavolo verde*, un rincón especial donde hacemos la entrevista con un rico café. De *Ocho apellidos marroquíes* espera que la gente se divierta como él se ha divertido actuando, y que la vea con humor. También nos contó sus nuevos proyectos: la serie para TVE, *Detective Touré*, que se estrenará en marzo o la productora que ha montado con Cayetana Guillén Cuervo y Hamza Zaidi. Sonríe, porque está recogiendo los frutos del esfuerzo y la constancia, pero no olvida de dónde viene y lo que las cosas cuestan. En árabe, comenta, se dice “mejor poco y continuo, que mucho y poco”. El

“Las redes sociales hay que tomarlas como herramientas y hacer un buen uso para que sean positivas”

papel de policía que interpretó en *El Príncipe* fue clave en su carrera, una trayectoria que inició junto a su madre, “que lo es todo”, en un escenario. Quizá, por eso, no duda en afirmar que no hay nada comparable a lo que siente al levantarse el telón de un teatro. Él, que puede presumir de haber trabajado con el director de *Telma y Louise*, Ridley Scott. El Hilali también nos abrió un poco su corazón y nos mostró su mirada más social.

Tu última película es *Ocho apellidos marroquíes*. ¿Cómo ha sido el rodaje y tu papel?

Mi personaje es Abdel, que es el primo de la protagonista, Hamida, que es María Ramos. Y comparto el elenco de primos con Hamza Zaidi, que es mi hermano, y Abdelatif Hwidar, que hace de nuestro padre. Y entre otros actores están Elena Irureta, Julián López, Michelle Jenner... El rodaje ha sido espectacular, muy divertido. Hemos estado en sitios maravillosos como San Vicente de la Barquera, en Santander; también hemos grabado en Madrid y en Esauria. Todo el rodaje ha sido una experiencia muy enriquecedora.

Porque todo empieza cuando Carmen (Elena Irureta), para cumplir la última voluntad de su marido, viaja desde Cantabria a Marruecos...

Exactamente. El rodaje es ese viaje desde Cantabria a Marruecos. Ha sido muy guay compartir con los compañeros, porque no es lo mismo que cuando viajas con tu familia. Este viaje ha sido muy positivo a nivel artístico y humano, especial, porque creo que todos hemos descubierto cosas muy interesantes, tanto unos como otros. Estuvimos tres meses rodando. Un mes en Marruecos, mes y medio en Santander, y 15 días por Madrid, grabando cositas más pequeñas.

¿Qué expectativas tienes de esta película? ¿Crees que te abrirá nuevas puertas?

Es una gran responsabilidad, porque es una trilogía, una saga que viene ya de atrás. Yo lo que espero de la película es que a la gente le guste, que se divierta, que se ría, que la entienda como si leyera un cómic, que piense que es una caricatura, que no se tome a pecho las cosas. Sólo ha salido el tráiler y ya hay gente que ha empezado a criticar, a decir que si hay racismo... Yo pediría que la vean, que no juzguen sin saber, y que si hay críticas que sean constructivas. Yo creo que se van a llevar una gran sorpresa, es muy divertida y, hasta a los que critican, sé que les va a encantar.

¿Críticas a través de las redes sociales? ¿Todo vale en este mundo digital?

Vivimos en un mundo más superficial. Ahora, con las redes sociales, todo es más fácil. Se critica sin ver, sin saber y sin tener la información. Estamos creando una sociedad cada vez más polarizada a nivel social o sociopolítico. Y creo que es a causa de las redes sociales, de los algoritmos. También pienso que las redes sociales hay que tomarlas como herramientas y hacer un buen uso para que sean positivas. En el caso de la

película, las redes sociales tienen que ser también un aliado. Y espero que lo que predomine sea el humor. Es fundamental para entender esta cinta.

Hablas de humor, aunque hay que tener cuidado. ¿Entiendes la vida sin humor?

La verdad es que no. Yo me río de mí mismo. Creo que es importante. Podría decirte que el humor no tiene límites, pero está también el respeto. Me considero una persona muy respetuosa. El respeto y el humor tienen que estar en el mismo peldaño. El humor negro, el humor ácido, la sátira, el sarcasmo... tienen cabida, pero dependerá de qué sensibilidad, de la situación, del contexto. No hay que hacer daño. En esta película hay mucho humor, se caricaturiza tanto a la familia conservadora española como a la marroquí, pero sin entrar en temas que hieren como la religión.

Has hablado de racismo. Tú eres español y marroquí. ¿Lo has sufrido? ¿Te has sentido marginado?

¿Marginación? Bueno, alguna vez, sí, aunque quizá forma parte de... del recorrido. Es lo que me hace la persona que soy hoy en día, lo que quiero, lo que pienso, lo que defiendo.

Mira hacia atrás, ¿recuerdas en qué momento decides que quieres ser actor? ¿Hay antecedentes familiares?

Tenía 15 años. El inicio fue un poco casualidad, pero es cierto que en mi casa hay antecedentes. Fui a un casting en el instituto para hacer de figuración en la película *Fuerte Apache*, de Mateu Adrover, hace muchos años. Y la típica historia que te presentas y te llevas a tu hermano y, al final, es él quien acaba siendo el protagonista. Esa es mi historia.

¿Tu hermano quería ser actor?

Él tenía 10 años, era muy pequeño y le eligieron. Ahí entró el gusanillo. Mi hermano acabó siendo bailarín de *breakdance*. Y yo, en el Forn de Teatre Pa'tothom de Barcelona, una escuela de teatro social, teatro del oprimido. Acabé la carrera y presenté mi trabajo, una obra con mi madre, porque de ahí me venía a mí todo: *Amina busca feina*. Gané un premio en Cataluña (Proyecto Eureka) y tuvimos una subvención para hacer una gira. La dirigió Jordi Forcadas. Fue una experiencia catártica. Mi madre era la protagonista.

Te ha cambiado la expresión al hablar de tu madre...

Mi madre es todo en mi vida. Recordar ese momento es precioso. Tendría 17 años. Aprendimos muchísimo. Hay un reportaje, un *Gran angular* en La 2. Lo recuerdo también con nostalgia. Hicimos una gira en centros penitenciarios. Mi hermano y yo éramos menores. Imagina el impacto, estábamos contando una historia que a todos los que estaban ahí dentro les tocaba de cerca. A raíz de esto, los compañeros de Sociología y Antropología de la Universidad de Barcelona hicieron un trabajo sobre Amina y sobre el trabajo social. También se publicó *Praxis*

“La obra de teatro con mi madre en cárceles es una de las mejores experiencias de mi vida. Y te lo digo ahora que he conocido a Ridley Scott y he trabajado con lo más grande de España”

de *Teatro del Oprimido*, de Jordi Forcadas. Se agotó en tres días. No imprimimos más, el objetivo no era lucrativo, sino comunicar una realidad.

¿Cuál era el mensaje de esa obra?

Éramos una familia vulnerable, vivíamos en un entorno de opresión social. El libro habla de cómo poner en práctica una obra de teatro del oprimido en un entorno de gente que está viviendo lo mismo que el protagonista. La obra trata de una señora en España, con un trabajo precario y se plantea el dilema sobre si tiene que ir a servicios sociales, al paro, llevar a su hijo al colegio... El público podía subir y proponer su final o ayudar a Amina, por ejemplo, un abogado que la acompaña a ver a su jefe. Había improvisación. La obra de teatro con mi madre en cárceles es una de las mejores experiencias de mi vida. Y te lo digo ahora que he conocido a Ridley Scott y he trabajado con lo más grande de España.

Luego llegó *Otra ciudad, Pelotas, la Pecera de Eva* y *El Príncipe* en 2014. ¿Pensaste que ibas a subir tan rápido?

Mi primera película fue *Fuerte Apache*. Luego me presenté en Madrid. Imagina: Corredera Baja de San Pablo, la Plaza de la Luna, el Teatro Lara. Llegué siendo menor para hacer teatro. La obra era *El enemigo de la clase*, de Nigel Williams, dirigida por Marta Angelat. Ahí empecé mi andadura madrileña. De pronto ensayaba con Javier Ambrosí, Bernadette Fernández, Eloi Yebra, Crispulo Cabezas. Fue un regalo, yo flipaba. Y de ahí salté a las series. Recuerdo el día que fui al casting de *El Príncipe*. Estaba en Barcelona, mi representante me avisó de que buscaban a un chico joven para uno de los protagonistas, cogí un autobús y vine. Me llamó la atención que quisieran un policía de origen marroquí. Lástima que acabara siendo terrorista.

Mantenerse como actor no es fácil. ¿Qué le dirías a esos jóvenes que sueñan con serlo?

Cuando Juan Diego, que en paz descansen, me dijo que un buen actor es el que sabe esperar, pensaba que se refería a la espera de estar en un set de rodaje y tener paciencia. Pero no, él se refería al que sabe esperar en la vida, y aprovecharla. Al que sabe esperar cuando hablar, al que sabe esperar y escuchar, al que sabe esperar su momento. Eso les diría, que el buen actor es el que sabe esperar. El que piensa que ya ha llegado, por hacer algo importante o estar en la serie de Netflix de moda, no sabe que el recorrido se resumirá al acabar. ¿Cuántas personas hemos visto en la cima y ya ni nos acordamos? En árabe decimos “mejor poco y continuo, que mucho y poco”.

En una balanza, ¿qué pesa más: la suerte, el esfuerzo, la constancia...?

Creo que la constancia. Tampoco puedes estar en tu casa sentado. Todo va rápido, con las redes, los *followers*, la repercusión... Antes, la repercusión tenía otro sabor, otro carisma. Hoy no tiene esa dulzura. ¿Qué es la suerte? →

“En marzo se estrena la serie que he hecho para TVE: *Detective Touré*, que protagoniza Malcolm Sitté y dirigen Esteban Crespo y Violeta Salama, basada en las novelas de Jon Arretxe”

Para mí, es saber hacer y estar en el sitio correcto con la persona correcta. Y eso tiene que ver con moverse, buscar ese sitio y a esa persona. Si te mueves, si vas a buscar tu trozo de pan... al final lo encuentras, no es suerte, o, al menos, no sólo. Rosa Estévez me eligió para *El Príncipe*, pero yo salí de mi casa, me hice un viaje en autobús hasta Madrid, me la jugué sin saber si sería uno de los 500 que estaban, di todo en el casting, preparé el personaje... Constanza, y estar activo.

“No hay quien os entienda” es una obra para microteatro que hiciste. ¿Qué es lo que no entiende Ayoub de esta sociedad?

(Silencio). Lo malo es que lo que no entiendo, sí lo entiendo. Antes, no; ahora, sí. Y es la injusticia del mundo, esta sociedad es muy injusta. Está regida por el dinero, el poder. Yo trabajo dentro del *show business*, ¿qué lo mueve?, pues el mundo económico, la globalización, el poder... Por ejemplo, me siento mejor y más tranquilo dando una entrevista a *Atalayar* que haciendo una súper mega entrevista en un súper medio, porque no sé si voy a tener menos libertad. Yo siempre velo por mi libertad. La injusticia, esa sería mi respuesta.

¿Y tiene solución esa injusticia en este injusto mundo?

Quiero pensar que sí, pero pasa por algo complicado: estar unidos. El día que haya esa unión podremos acabar con las injusticias.

Volvamos a la actuación. ¿Prefieres escuchar acción y empezar el rodaje o que se abra un telón?

El año pasado me nombraron académico de la Academia de las Artes Escénicas, que preside Cayetana Guillén Cuervo, a la que quiero y admiro como mujer, trabajadora, madre, compañera... Con ella hice *Puertas Abiertas*. Actuamos cara a cara. Una obra preciosa que habla sobre la injusticia, sobre abrazar la diferencia. Era una obra espejo que ponías delante del público. Se basada en las noches de Bataclan en París. En Twitter hubo un hashtag, que era #portesouvertes, para que quienes después del atentado se quedaron en la calle subieran a las casas y tomaran un café. Mi personaje era un chico que fue a casa de Julie (Cayetana). Yo eso no lo cambio por nada. Fuimos seleccionados para hacer el *Broadway Off*. Lo que yo siento cuando me subo al escenario y antes es impagable. Y cobro más haciendo películas y series, pero la experiencia de subir a un Teatro Arriaga, Español, Campoamor... no se puede describir. Es impresionante.

Si mañana te dijeran qué te gustaría hacer, qué papel y junto a quién. Eliges a...

Me gustaría que me dirigiera Blanca Portillo. Hombre director, Alfredo Sanzol. Me van a matar, hay tantos buenos. Y compañeros, a Cayetana, José Luis García Pérez, Carmen Machi... Me encantaría hacer teatro con Vicky Luengo; también con Andrés Lima, que me dirigiera. Y el texto podría ser *Todos pájaros*, de Wajdi Mouawad, canadiense de origen libanés.



“La experiencia de subir a un Teatro Arriaga, un Español, un Campoamor... no se puede describir”

Volvemos a Ocho apellidos marroquí. ¿Toca descansar o nuevos proyectos?

Las dos cosas. Hemos montado una productora Hamsa Zaidi, Cayetana Guillén Cuervo y un servidor llamada Algoritmo Producciones. Estamos metidos en el mundo de la inteligencia artificial, de las responsabilidades como usuarios de las redes sociales. El día 15 empezamos el rodaje del capítulo 0 de una serie sobre estos temas. Somos productores y actores, coproducimos con The Other Side Films de los hermanos Prada a quienes admiramos. Además, en marzo se estrena la serie que he hecho para TVE: *Detective Touré*, que protagoniza Malcolm Sitté y dirigen Esteban Crespo y Violeta Salama, basada en las novelas de Jon Arretxe.

¿Qué personaje no has hecho y te gustaría hacer?

Qué buena pregunta. Hay muchos. Un mercader de Venecia o un clásico en teatro, lo que pasa que hoy aún hay muchas reticencias a nivel de casting en el sentido de la diversidad de la representatividad étnico-racial en la escena, aunque estamos dando pasos cuantitativos y cualitativos, por ejemplo, en la serie *Detective Touré* hacemos personajes que no hablan con acento. Estoy agradecido a Tornasol, que es la productora con Planeta, y al director Esteban Crespo que siempre ha apoyado esa propuesta.

Acabamos sin pregunta. Qué respuesta quieres para finalizar esta entrevista.

(Silencio) Sinceramente, y desde mi corazón, deseo que haya paz en el mundo. ●



PHOTO/FUNDACIÓN TRES CULTURAS

La Fundación Tres Culturas celebra distintas actividades con motivo de la Navidad

La Navidad también llega a la Fundación Tres Culturas que durante estas fechas celebrará distintas actividades.

ATALAYAR

La sede de la Fundación Tres Culturas acoge distintas actividades culturales que celebran una de las festividades de mayor relevancia para la religión cristiana en todo el mundo: la Navidad.

Este año, y en colaboración con la Asociación de Belenistas de Sevilla y la Federación Andaluza de Belenistas, la Fundación ofrece la muestra de una obra realizada por Francisco Anguas Bouza, perteneciente a la mencionada asociación y que se enmarca dentro de la tradición belenista del diorama. La escena, compuesta por varias figuras hebreas, se desarrolla en un entorno paisajístico que recuerda el mundo árabe, incluyendo en primer plano una alusión al pozo de Beersheba, que aún existe en Israel y que es uno de los lugares que recuerdan a Abraham.

El belén fue inaugurado el pasado 15 de diciembre y va a estar abierto a todos lo que quieran acercarse a verlo hasta el próximo 9 de enero. El horario, desde el 18 al 22 de

La escena, compuesta por varias figuras hebreas, se desarrolla en un entorno paisajístico que recuerda el mundo árabe, incluyendo en primer plano una alusión al pozo de Beersheba, que aún existe en Israel y que es uno de los lugares que recuerdan a Abraham

diciembre, y de lunes a jueves será de 8.00 a 20.00 horas, el mismo horario que para los días 26 y 27 de diciembre, mientras que del 24 de diciembre al 6 de enero el horario se reducirá hasta las 15.00 horas. Los fines de semana y los días festivos permanecerá cerrado. La historia de los belenes se remonta a la Nochebuena de 1223, cuando san Francisco de Asís preparó un pesebre viviente en la cueva de Greccio. Este primer belén de la historia tuvo tal éxito que la tradición se extendió primero en Italia hasta llegar a España en el siglo XVIII. Con motivo del 800 aniversario de esta efeméride, en el presente año 2023, la

Asociación de Belenistas de Sevilla afrontó el encargo por parte de la Federación Española de Belenistas y la Federación Internacional (UN-FOE-PRAE) de organizar el LXI Congreso Nacional y el XXII Congreso Internacional de Belenistas, que se celebró entre el 29 de octubre y el 5 de noviembre en la capital sevillana bajo el título *Franciscus 1223-2023*, con una participación de más de 600 congresistas de 17 nacionalidades.

Más información sobre la Asociación de Belenistas de Sevilla en: www.asociacionbelenistassevillla.org

Tras la inauguración del Belén, la Fundación Tres Culturas acogió el concierto de Navidad a cargo de la Orquesta de Cámara de Sevilla. ●

↓
La Fundación muestra una obra realizada por Francisco Anguas Bouza, dentro de la tradición belenista del diorama.



PHOTO/FUNDACIÓN TRES CULTURAS

Marruecos, gran protagonista de los Premios de la Confederación Africana de Fútbol 2023

El país norteafricano recibió los máximos reconocimientos tras el gran Mundial de Catar realizado por los Leones del Atlas.

RAÚL REDONDO

Marruecos fue el gran triunfador de la gala de entrega de premios de la Confederación Africana de Fútbol (CAF) 2023. La selección masculina de fútbol logró alcanzar las semifinales en el Mundial de Catar de 2022, un hito nunca antes logrado por ningún combinado árabe ni africano, y este éxito fue merecidamente reconocido por los máximos representantes del fútbol africano en la gala celebrada en el Palacio de Congresos de Marrakech.

El éxito en la Copa del Mundo de Catar le valió al combinado marroquí ser reconocido como el Mejor Equipo Africano del Año por delante de otros combinados como Senegal y Gambia. Un reconocimiento destacado por Patrice Motsepe, presidente de la CAF, y Fouzi Lekjaa, presidente de la Real Federación Marroquí de Fútbol (FRMF).

El seleccionador marroquí Walid Regragui ganó el premio al Mejor Entrenador del Año de Equipo Masculino Africano por el excepcional resultado de Marruecos en la pasada Copa del Mundo.

Así, Regragui se convirtió en el mejor entrenador africano de un equipo masculino del año y se impuso al argelino Abdelhak Benchikha (Simba SC) y al seleccionador de Senegal, Aliou Cissé. El seleccionador de Marruecos destacó que “los logros del fútbol marroquí son fruto de un trabajo colectivo”, informó la agencia oficial de noticias marroquí MAP.

Tras obtener esta distinción, Regragui indicó que todos los miembros del equipo nacional marroquí trabajan para mejorar la proyección del balompié nacional. También

agradeció al rey Mohamed VI su apuesta por el deporte en general y el fútbol en particular, ya que el monarca alauí ha propiciado el fuerte desarrollo de infraestructuras deportivas para los jóvenes marroquíes, como la Academia de Fútbol Mohammed VI.

Nesryne El Chad ganó el premio a la Mejor Jugadora Africana Joven del Año frente a la ghanesa Comfort Yeboah y la nigeriana Deborah Abiodun



El entrenador de la selección marroquí, Walid Regragui, recibe el Premio al Entrenador Masculino.

Fouzi Lekjaa, presidente de la Real Federación Marroquí de Fútbol, recibe el Premio al Mejor Equipo.

El presidente de la CAF, Patrice Motsepe.

El propio Fouzi Lekjaa también destacó los esfuerzos del monarca marroquí para desarrollar el deporte nacional y promover la formación de los jóvenes marroquíes.

Walid Regragui también agradeció el apoyo del presidente de la Real Federación Marroquí de Fútbol y dejó claro que Marruecos representó con honor a África en el pasado Mundial de Catar.

Por su parte, Patrice Motsepe, presidente de la CAF, señaló durante el evento que la actuación de Marruecos en la Copa del Mundo es “motivo de orgullo” para los marroquíes y para los africanos. En la entrega de los Premios CAF 2023, Motsepe destacó que la actuación de los jugadores marroquíes en Catar demuestra que los países africanos pueden lograr hazañas significativas en torneos internacionales.

En esta línea, Fouzi Lekjaa también señaló que el fútbol marroquí inspira a los países africanos que pueden soñar con ganar una Copa del Mundo.

Por su parte, Yassine Bounou fue designado Mejor Portero Africano del Año en los Premios CAF 2023. El guardameta internacional marroquí, exjugador del Sevilla y actualmente en las filas del equipo saudí Al Hilal, compitió por el premio con el camerunés Andre Onana (Manchester United) y el egipcio Mohamed El Shenawy (Al Ahly).

Mientras, Nesryne El Chad ganó el premio a la Mejor Jugadora Africana Joven del Año. La jugadora de Marruecos y del LOSC Lille ganó este premio en la ceremonia de entrega de los Premios CAF 2023 frente a la ghanesa Comfort Yeboah (Ampem Darkoa) y la nigeriana Deborah Abiodun (Pittsburgh Panthers). ●



Anwar Zibaoui
Coordinador de la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria del Mediterráneo (ASCAME).

África, integración y las grandes potencias

El potencial del continente africano es enorme. África tiene aproximadamente la mitad de las reservas mundiales de oro, del 12 % al 15 % de las reservas globales de petróleo, el 8 % de gas natural y un tercio de las reservas minerales del mundo. También posee el 60 % de las tierras agrícolas cultivables del mundo, y cuenta con una población de 1.300 millones, el 60 % menores de 25 años.

Sin embargo, es el continente más afectado por acontecimientos globales geopolíticos, económicos, climáticos y de guerras o pandemias; y precisa crear 100 millones de empleos en los próximos 5 años para satisfacer el crecimiento de su población, y evitar ser el mayor exportador de inmigrantes que huyen de la violencia y los países fallidos.

En 2021, entró en vigor la nueva Área Continental Africana de Libre Comercio (AFCFTA por sus siglas en inglés) o Zona de Libre Comercio Continental, integrando 55 países. El proceso fue complejo, pero la integración puede marcar la diferencia e impulsar su viabilidad económica. El mercado africano único puede aumentar su comercio interior del 18 % actual a un 25 % en 2025, y mejorar la competitividad y participación de África en el comercio mundial.

Un África unida, se convertiría en el mayor exportador mundial de petróleo, oro, cobre y cobalto entre otros productos, y el continente no es sólo rico en recursos. Su población llegará a los 2.500 millones en 2050, y con sus diversos ecosistemas y su diversidad ofrece numerosas opciones de futuro. Las trabas a la integración son la seguridad, las débiles infraestructuras de energía y transporte y la baja capacidad de procesamiento de productos.

El éxito del proyecto determinará el futuro de África como última frontera del crecimiento global. En el contexto de lucha por el liderazgo mundial entre China y EE. UU., se está desarrollando una carrera por aprovechar las oportunidades en África. EE. UU. planea cómo conquistar el continente y China construye sus rutas de la seda del siglo XXI, la iniciativa OBOR “Un cinturón, una ruta” que entra en África a través del puerto de Nairobi, en el océano Índico. Mientras Rusia ha entrado en esta competición promoviendo golpes de estados en varios países del continente. Estos movimientos deberían alertar a los europeos del riesgo de cerco geoeconómico, pues la UE no tiene un plan coherente para África.

El valor del comercio exterior africano se estima en 1.016.000 millones de dólares. Europa es el primer socio comercial, con 298.000 millones de dólares, pero dedica solo un 3 % de sus inversiones al continente. China es el segundo, con 261.000 millones, y el primer inversor, con un 20 % de sus inversiones globales.

En este escenario económico, Europa debe variar su estrategia y fortalecer su asociación con el sur. Es esencial construir el eje Europa-Mediterráneo-África, convertirlo en un área de crecimiento y competitividad, y evitar problemas de inmigración al favorecer el desarrollo en origen.

Está emergiendo una nueva África que debe aprovechar las oportunidades que le ofrece la integración e invertir sus recursos en su desarrollo. Hay que superar muchos obstáculos para que el bloque alcance su máximo potencial, pero es posible. Y será esencial evitar el impacto negativo de la competición entre EE.UU. y China por reservar su parte de las riquezas del continente.

Los países africanos tendrán que mejorar su gobernanza y promover el crecimiento. Es el momento de superar los retos y las diferencias, crear riqueza, fortalecer el tejido social de manera respetuosa y sostenible con la dignidad humana y la naturaleza. África debe confiar en su gente y enfrentarse a sus desafíos y el futuro de África será el que los africanos quieran. ●

Aprende **árabe** junto al **Retiro**

www.casaarabe.es



Cursos trimestrales ♦
5 niveles ♦ **3 dialectos** ♦
Conversación ♦
Cursos *in company* ♦

Centro de Lengua Árabe
مركز اللغة العربية