

Invertir en Tánger-Tetuán-Alhucemas

Jalal Benhayoun
defiende la inversión
público-privada y el
potencial del norte de
Marruecos

Grandes oportunidades
de inversión

Las claves para invertir
y triunfar en
Marruecos



ENTREVISTAS

Said Drissi El Bouzaidi

Adil Rais

Vicente Farach

Noussaira El Harrak

Blanca Erum

Omar El-Hmoyzadi

Juan Antonio Vidal

Empresarios
saudíes y europeos
incrementan su
colaboración
en el desarrollo
inmobiliario

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

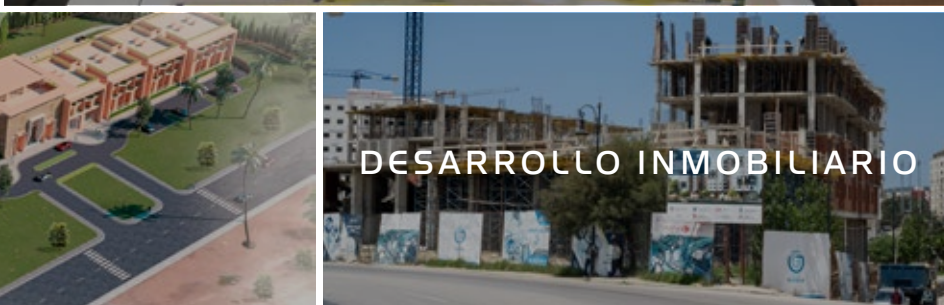
Moulay Noamane Belghiti
Presidente del Groupe Globalia



TURISMO



AGRICULTURA



DESARROLLO INMOBILIARIO



LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Invertir en Tánger-Tetuán-Alhucemas



El Centro Regional de Inversiones de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas continúa con la celebración de eventos muy eficaces y operativos para dar a conocer las oportunidades de inversión que ofrece esta región norte de Marruecos.

Valencia ha sido el lugar elegido en esta ocasión, después de Casablanca, Sevilla y Barcelona para la celebración del denominado "Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima región".

Para tener una clara percepción de la trascendencia y utilidad de este tipo de reuniones, numerosas instituciones españolas y marroquíes apoyaron su organización: la Cámara Oficial de Comercio de España en Marruecos-Tánger, el Consulado General del Reino de Marruecos en Valencia, el Consejo de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, el Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES), la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM) de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara de Comercio de Valencia, la Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana-CEV, el Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) y la Autoridad Portuaria de Valencia.

"Juntos para el desarrollo de tu negocio", un título muy apropiado para definir las opciones que surgen para los inversores españoles, en este caso de la Comunidad Valenciana, porque las facilidades y servicios que prestan las instituciones organizadoras del encuentro permiten asegurar un apoyo y asesoramiento clave para el buen desarrollo de la inversión.

Una característica decisiva para el éxito de estos encuentros se enmarca en 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 está 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 con gran éxito desde su llegada al trono hace 25 años.

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, agroalimentación entre los más relevantes con unas infraestructuras que ofrecen unas 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 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

3

Invertir en Tánger-Tetuán-Alhucemas
- DOING BUSINESS VALENCIA

6

Jalal Benhayoun defiende la inversión pública-privada y el potencial del norte de Marruecos

Antonia Cortés



- 10

Said Drissi El Bouzaidi: “La Nueva Carta de Inversiones en Marruecos ofrece muchas oportunidades”

Javier Fernández Arribas
- 14

Adil Rais: “Hay un interés común para que España y Marruecos estrechen lazos todavía más”

Javier Fernández Arribas
- 16

Vicente Farach: “Nuestro objetivo es el incremento de inversión en Marruecos por parte de empresas de España”

Javier Fernández Arribas
- 18

Grandes oportunidades de inversión en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas

Raúl Redondo

Visítanos
atalayar.com

Síguenos

 @Atalayar_

 Atalayar

 Atalayar entre dos orillas

- DOING BUSINESS VALENCIA

23

Noussaira El Harrak: “Nuestro objetivo es dar a conocer la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, su oferta territorial y sus oportunidades de negocio”

Javier Fernández Arribas



- 26

Las claves para invertir y triunfar en Marruecos

Antonia Cortés



- 31

Blanca Erum: “Marruecos apuesta mucho por todas y cada una de las empresas”

Javier Fernández Arribas



- DOING BUSINESS VALENCIA

34

Marruecos, gran oportunidad para las empresas españolas

Javier Fernández Arribas



- 36

Marruecos, gran oportunidad para las empresas españolas

Javier Fernández Arribas



- 38

Empresarios marroquíes visitan el ValenciaPort, “el puerto mejor conectado de España”

Antonia Cortés

- ARABIA SAUDÍ

40

Empresarios saudíes y europeos incrementan su colaboración en el desarrollo inmobiliario

Daniel Abascal



- SOCIEDAD

44

La Fundación “la Caixa” aumenta a 12 millones de euros la inversión en acción social en Murcia

Atalayar



- CULTURA

45

La Fundación Tres Culturas prepara un ciclo de cine dedicado al flamenco

Atalayar



- DEPORTES

46

La dinastía de España reina en Europa tras doblegar a Inglaterra en Berlín

José Toril



- DEPORTES

47

Alcaraz II de Inglaterra acaba con Djokovic y conquista Wimbledon

José Toril



Staff

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, 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, Mohamed Lamine Khattary, Mohamed Filali, Diego Carcedo, Marta González, Hamid Enayat, Mehdi El Karouani, 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
Enrique Fernández

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.

El director general del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA) destacó la necesidad de potenciar la inversión privada y pública.

Jalal Benhayoun defiende la inversión pública-privada y el potencial del norte de Marruecos

EL CRITTA CELEBRÓ EN VALENCIA UN NUEVO **DOING BUSINESS**

Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA), destacó en la inauguración de *Doing Business* celebrado en Valencia, la consolidación de las relaciones económicas entre España y Marruecos, la importancia de la colaboración público-privada y las oportunidades que el norte de su país ofrece a los inversores españoles.

Antonia Cortés | Fotos: Atalayar

Fortalecer los vínculos comerciales y económicos entre la región Tánger-Tetuán-Alhucemas y la Comunidad valenciana, superar los 17,4 millones de euros de inversiones conjuntas entre empresas de ambas regiones y mostrar las posibilidades que ofrece esta zona marroquí para los inversores levantinos son algunos de los objetivos del *Doing Business*: “*Invertir en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas: un potencial de negocios abierto al mundo*”, celebrado recientemente en el salón de actos de la Autoridad Portuaria de Valencia.

Tras palabras de agradecimiento a los colaboradores, patrocinadores y asistentes a este evento por parte de la moderadora, Tatiana Estévez Salmerón, comenzaba el acto inaugural con la intervención de Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, quien destacó la importancia de este quinto encuentro del *Doing Business* para hablar de la oferta territorial de inversiones en la región, las oportunidades que ofrece, las relaciones entre los operadores y la necesidad de potenciar la inversión privada y pública.

Antes de llegar a la capital valenciana, el CRITTA ha organizado eventos similares en Casablanca, Sevilla y Barcelona.

Benhayoun agradeció el apoyo recibido por empresas e instituciones para la celebración de esta iniciativa, especialmente a la Autoridad Portuaria y al cónsul de Marruecos en Valencia “por su compromiso” desde el principio para la organización del evento. “Estamos muy orgullosos de esta movilización colectica que muestra las

relaciones entre dos regiones y el compromiso compartido de un futuro próximo impulsado por el desarrollo y los intercambios fructíferos económicos y culturales”, destacó Benhayoun. Ejemplo de sus palabras son los datos arrojados en el 2023 donde el comercio, dijo, alcanzó un máximo histórico con 17,4 millones de euros.

El director general del Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas quiso resaltar también que este dinamismo no viene sólo por la proximidad geográfica, sino de los puntos en común que presentan ambas regiones en industria, logística, desarrollo sostenible... Un desarrollo bilateral, señaló, que consolida las relaciones económicas y abren nuevas oportunidades. Asimismo, recordó cómo las empresas españolas cada vez están más presentes en Marruecos, en sectores como el automóvil, el agroalimentario o la industria digital, pero también las empresas marroquíes en España. Un hecho que se debe a la situación geográfica, “estamos a sólo 14 kilómetros, es un destino privilegiado”, pero también al comercio de libre mercado con Marruecos y otros países de África o a las infraestructuras.

Finalmente, Benhayoun puso a disposición de los empresarios españoles los equipos del Centro Regional de Inversiones, su ventanilla única y su experiencia para ayudarles a la hora de implementar sus inversiones y aseguró que las infraestructuras con las que cuentan y la mano de obra garantizan las exigencias de los inversores. Así, desde 2020 han aprobado y apoyado 1.700 proyectos que suman una inversión de unos 18.000

millones de euros. “Estoy seguro de que este encuentro nos permitirá descubrir todas las posibilidades de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas”, concluyó.

“El crecimiento futuro pasa por África”

Participó también a este acto inaugural Said Drissi El Bouzaidi, cónsul general del Reino de Marruecos en Valencia, que tras trasladar el deseo de la embajadora de Marruecos en España de que este encuentro sea beneficioso para todos, hizo hincapié en lo importante de este *Doing Business* para fortalecer las relaciones económicas y establecer puentes sólidos que permitan a los dos países avanzar hacia un futuro próspero. Recordó el crecimiento que el comercio ha experimentado en los últimos años y que sitúa a España como primer socio en Marruecos y a Marruecos de España fuera de la UE. También resaltó que su país es el primer inversor africano en el continente, con bancos presentes en 20 países →



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

↑ Said Drissi El Bouzaidi, cónsul general del Reino de Marruecos en Valencia.

↓ Adil Rais, presidente de la CGEM Tánger-Tetuán-Alhucemas y copresidente de CEMAES.





“Una colaboración sólida y profunda”

Intervino también Abdelhamid El Hsissen, presidente de la Comisión de Desarrollo Económico e Impulsión de Inversión y Turismo del Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas que, tras expresar su gratitud a los organizadores y colaboradores, destacó el progreso de las relaciones basado en la confianza para construir un futuro de prosperidad. El objetivo del encuentro, dijo, es impulsar la economía del territorio destacando la posición geográfica de la región y del puerto Tánger Med, pieza fundamental para el manejo de mercancías, así como fortalecer los lazos humanos y empresariales con el resto del mundo, especialmente España “con quien tenemos una colaboración sólida y profunda”.

Por otro lado, anunció que cuentan con 21 zonas de actividades industriales, y que ofrecen territorio para nuevos proyectos en la región. “Las empresas tienen mucho que ofrecer y están preparadas”, aseguró El Hsissen.

Espléndidas relaciones comerciales y diplomáticas

Por parte española, participó Vicente Farach, consejero del Consejo de las Cámaras de Comercio de la

“Las empresas tienen mucho que ofrecer y están preparadas”, aseguró El Hsissen



Ignacio de Julián Mínguez, Director Adjunto de Casa Mediterráneo.



Vicente Farach, consejero del Consejo de las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana, responsable de Marruecos.

Se refirió también a la importancia de la sostenibilidad o la digitalización y abogó por la implantación de forma conjunta del mayor número posible de empresas “que nos lleven a un equilibrio sostenido”. Por último, defendió el acercamiento efectivo entre ambas regiones, una colaboración en donde “las Cámaras sean referencia”.

Cerró el turno de palabras Ignacio de Julián Mínguez, director adjunto de Casa Mediterráneo, que ofreció la institución que representa para crear vínculos y lazos entre todos los países del Mediterráneo.

A lo largo de este encuentro se celebraron varios paneles en los que se abordó la oferta territorial y los incentivos a la inversión en la región TTA, las ventajas y ofertas de apoyo para la internacionalización de las empresas y se expusieron distintos casos de éxito. También se celebraron distintos talleres sobre turismo, energías renovables, oferta de asesoramiento, formación y procesos administrativos de instalación, agroalimentaria, automoción, otras industrias y logística.

Este *Doing Business* en Valencia ha sido organizado por el Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara Oficial de Comercio de España en Marruecos-Tánger, el Consulado General

y con importantes proyectos como el Puerto Atlántico de Dajla. “El crecimiento futuro pasa por África”, afirmó.

En cuanto a las dos regiones, la de Tánger y la valenciana, el cónsul destacó el espíritu emprendedor y lo mucho que tienen que ofrecer con sus grandes puertos y sus puntos comunes en sectores como el turismo, automoción o el agroalimentario, así como el gran potencial en otros sectores como las energías renovables, que ofrecen, dijo, posibilidades de colaboración. “Eventos como el de hoy permiten apoyar a las empresas en sus procesos de internacionalización”, afirmó el cónsul, quien puso el consulado a disposición de los empresarios valencianos.

El comercio creció un 11 % en 2023

El presidente de la CGEM Tánger-Tetuán-Alhucemas y copresidente de CEMAES, Adil Rais, reiteró las importantes relaciones entre España y Marruecos con un comercio que en 2023 creció un 11 %, lo que supuso unos 20.000 millones de euros, tendencia en alza que continúa este año, pues los datos a mayo de 2024 eran de 10.000 millones de euros, lo que supone un 6 % de incremento respecto al mismo periodo del pasado año.

Habló de la colaboración en sectores como el de la automoción, en el que muchas piezas vienen de España: “la producción de 960.000 vehículos anuales de Renault, Citroën y Peugeot en la región de TTA se hace con motores procedentes de Zaragoza y piezas de Asturias y de la Comunidad Valenciana”; el textil, donde las empresas españolas diseñan y las marroquíes fabrican y exportan; en industria, como productor de frutas y hortalizas; en el pesquero... En este sentido, resaltó que en Marruecos hay 800 empresas españolas que generan 30.000 empleos directos, siendo España el cuarto inversor en Marruecos,



Fotografía de familia de la inauguración del evento *Doing Business* en Valencia.



Abdelhamid El Hsissen, presidente de la Comisión de Desarrollo Económico e Impulsión de Inversión y Turismo del Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Adil Rais reiteró las importantes relaciones entre España y Marruecos con un comercio que en 2023 creció un 11 %, lo que supuso unos 20.000 millones de euros



“lo que refleja la fuerza entre los dos países” indicó, sin olvidar que juntos organizarán el Mundial de 2030.

“Intentamos ayudar a las empresas españolas que quieren venir a Marruecos, pero también a las empresas marroquíes que quieren ir a Europa e incluso a América Latina”, afirmó Adil Rais, que también mostró su deseo de trabajar más con los empresarios valencianos, pues aseguró que Marruecos ofrece muchas posibilidades para que sea una gran apuesta y que están para ayudarles.



Comunidad Valenciana y cónsul honorario de Marruecos, que destacó el compromiso para promocionar la inversión y las relaciones comerciales entre las dos regiones, “de gran relevancia para ambos países, que gozan de espléndidas relaciones comerciales y diplomáticas”. Farach afirmó que estamos hermanados por la economía, la cultura y las familias, y que hay que consolidar este nexo entre las Cámaras de Comercio nacionales y regionales: “Estamos obligados a entendernos y ayudarnos”.



Farach abogó por la implantación de forma conjunta del mayor número posible de empresas “que nos lleven a un equilibrio sostenido”

del Reino de Marruecos en Valencia, el Consejo de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, el Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES), la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM) de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara de Comercio de Valencia, la Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana-CEV, el Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) y la Autoridad Portuaria de Valencia. ●

Said Drissi El Bouzaidi

“La Nueva Carta de Inversiones en Marruecos ofrece muchas oportunidades”

Atalayar pudo conversar con el cónsul general de Marruecos en Valencia en el marco del evento *Doing Business* em Tánger-Tetuán-Alhucemas, celebrado en la Autoridad Portuaria de la ciudad valenciana, donde destacó las grandes oportunidades de negocio en el norte de Marruecos.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Atalayar

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece grandes oportunidades de inversión en el norte de Marruecos. Así se puso de manifiesto en el evento *Doing Business* que se celebró en la Autoridad Portuaria de Valencia. Un encuentro que llegó a la ciudad valenciana tras haberse celebrado también en ediciones pasadas en Casablanca, Barcelona y Sevilla. El encuentro estuvo organizado conjuntamente por el Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara Oficial de Comercio de España en Marruecos-Tánger, el Consulado General del Reino de Marruecos en Valencia, el Consejo de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, el Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES), la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM) de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara de Comercio de Valencia, la Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana-CEV, el Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) y la Autoridad Portuaria de Valencia.

Atalayar tuvo el placer de conversar con Said Drissi El Bouzaidi, cónsul general de Marruecos en Valencia, para analizar este encuentro y las buenas oportunidades de negocio e inversión que pueden encontrar los empresarios españoles y valencianos en particular en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas

“Nos encontramos en un punto medio a nivel estratégico entre los dos países, los cuales buscan más conexión, más conectividad, más vías de entendimiento y sinergias entre las dos economías, para trabajar en los mercados locales y en los internacionales y, sobre todo, africano”



Said Drissi El Bouzaidi, cónsul general de Marruecos en Valencia, gracias por atendernos. Cabe destacar la importancia de celebrar este tipo de eventos para mejorar el conocimiento, aquí en la Comunidad Valenciana y en el resto de España, de las oportunidades que ofrece Marruecos y, en este caso, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas...

Por supuesto, este tipo de encuentros son muy importantes para ambas partes, tanto para la Comunidad Valenciana como para la región del norte de Marruecos. Para la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es esencial, de cara a promover y dar a conocer las oportunidades que tiene esta región, los incentivos beneficiosos, las ventajas que ofrece al empresario valenciano, sobre todo, con la nueva Carta de Inversiones en Marruecos.

Para la Comunidad y para las instituciones valencianas es importante para ayudar a sus empresas a interna-

cionalizarse hacia Marruecos, que es una puerta hacia el resto de África, sabiendo que Marruecos ha obtenido ya muchos logros a este nivel para acceder al mercado africano. Para los empresarios, es muy importante de cara a conocerse, hacer contactos, intercambiar ideas, firmar acuerdos, buscar alianzas estratégicas entre ellos, para dar un paso adelante y hacer proyectos conjuntos con sus homólogos marroquíes.

Usted, como cónsul general en la Comunidad Valenciana, ¿qué sectores recomendaría a los empresarios valencianos para invertir en Marruecos?

En estos momentos, hay una nueva vía para que los inversores marroquíes puedan también venir aquí. Entre ambas partes hay mucha similitud, hay muchos sectores en común donde se puede generar un margen o donde se pueden beneficiar de un margen de comple-

↑
Said Drissi El Bouzaidi, cónsul general de Marruecos.

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

mentariedad. Por ejemplo, el sector del turismo. Este sector tiene mucho potencial dentro de la Comunidad. Valencia tiene mucha experiencia. En Marruecos todavía el mercado ofrece muchas oportunidades, sobre todo, con la organización de la Copa del Mundo en 2030. Hay muchísimas salidas para al empresario valenciano. En el sector agroalimentario, en el sector del automóvil. También el sector logístico; la zona de Tánger es muy conocida por su sistema y sus infraestructuras a nivel logístico. Además, tenemos otros sectores que hay que fomentar, como el de las energías renovables, donde la Comunidad de Valencia tiene una gran experiencia. Marruecos está ofreciendo muchas ventajas para desarrollar este sector, sabiendo que ahora Rabat está comenzando a transformar toda su energía hacia el hidrógeno verde, el cual está obteniendo un gran estatus, que, a su vez, es muy atractivo. →



Cónsul, habría que destacar esa reforma que usted mencionaba de la Carta de Inversiones, las facilidades que da ahora Marruecos. La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, a través del Centro Regional de Inversiones, ¿qué ventajas ofrece a los empresarios?

La nueva Carta de Inversiones en Marruecos ofrece muchas oportunidades de inversión. El encuentro que hemos organizado entre las dos comunidades nos ha permitido presentar lo que ofrece esta Carta de Inversiones en Marruecos, como incentivos financieros, fiscales, incentivos de acompañamiento, de asesoramiento y otros.

Este tipo de encuentros nos da esta posibilidad de acercar, por un lado, a las instituciones, y por otro, a los empresarios para que estos puedan conocer lo que sucede a nivel empresarial e institucional en Marruecos.

A nivel empresario se demuestra que España y Marruecos son no sólo vecinos con lazos históricos, sino socios estratégicos en muchos sectores y en una situación ahora internacional muy relevante que merece que los dos países fortalezcan esa relación.

Sí, efectivamente, los dos países están desarrollando su relación económica. Relación que está cada vez más fuerte, con gran crecimiento comercial. Cada año aumenta, lo que nos muestra que hay mucho que hacer en el futuro.

Nos encontramos en un punto medio a nivel estratégico entre los dos países, los cuales buscan más conexión, más conectividad, más vías de entendimiento y sinergias entre las dos economías, para trabajar en los mercados locales y en los internacionales y, sobre todo, africano.

Si yo fuera un empresario español, un posible inversor, ¿qué me diría? ¿Cómo me convencería para ir a Marruecos?

Antes de ir a Marruecos, por ejemplo, en el caso de ser un empresario, se tiene que buscar toda la documen-

↑
Saïd Drissi El Bouzaidi junto a Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA).

“En Marruecos se puede construir una empresa administrativamente en tan solo 24 horas. Después, realizan todo el asesoramiento dentro del CRI, le acompañan y le asesoran hasta la realización y la configuración del proyecto”.

tación, buscar en las páginas web toda la información que se ofrece online, y después, si se mantiene el interés, se tiene que dirigir directamente a las instituciones que tengan dicha competencia.

En el Centro Regional de Inversiones, por ejemplo, se puede encontrar toda la información sobre la inversión. Ahí le acompañan para hacer todos los trámites administrativos de la constitución de la empresa, que se hace ahora en un día. En Marruecos se puede construir una empresa administrativamente en solo 24 horas. Después, realizan todo el asesoramiento dentro del CRI, le acompañan y le asesoran hasta la realización y la configuración del proyecto. Después hay otras instituciones que se pueden consultar para buscar posibilidades de colaboración y de ayuda también. Toda ayuda e información que se pueda consultar siempre es beneficiosa.

Sin duda, la información y este tipo de eventos son necesarios para superar el cliché y, sobre todo, para tener una información real de la modernización y del progreso que tiene Marruecos y de lo bueno que es invertir allí.

Sí, por supuesto, es una ocasión muy importante para conocer lo que sucede, el desarrollo que está conociendo Marruecos, las oportunidades que hay, y, también, la realización de eventos como este, donde se pueden escuchar algunos testimonios esperados de personalidades de instituciones como Cámaras de Comercio, Centros Regionales y de empresarios valencianos y españoles que han invertido en Marruecos, en la zona del norte, sobre todo, y que son casos de éxito. Y viceversa, también hay empresarios marroquíes que han venido aquí, que están ahora trabajando con empresas valencianas, que están obteniendo grandes acuerdos y resultados bastante exitosos. Es muy importante contar estas historias para alentar a los otros a dar un paso adelante. ●



Fundación "la Caixa"

Actualmente, muchas personas mayores sufren discriminación como consecuencia de su edad. Es lo que se conoce como *edadismo*. En la Fundación "la Caixa" trabajamos para visibilizar este fenómeno, concienciar sobre el mismo y eliminarlo poniendo de relieve todas las aportaciones y el valor que las personas mayores ofrecen a la sociedad.

Solo es progreso si progresamos todos.

Descubre cómo visibilizamos y abordamos el edadismo en fundacionlacaixa.org



Adil Rais

“Hay un interés común para que España y Marruecos estrechen lazos todavía más”

Atalayar tuvo la oportunidad de hablar con Adil Rais, presidente de la patronal CGEM Tánger-Tetuán-Alhucemas y copresidente de CEMAES, tras su participación en el acto inaugural del evento *Doing Business*. Entre otros temas, nos habló de la amplia oferta para la inversión de la región nortea marroquí.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Atalayar

Las relaciones entre España y Marruecos son óptimas actualmente y favorecen las relaciones económicas y comerciales entre ambos países. En este escenario, el evento *Doing Business* ha servido para poner en contacto a autoridades, expertos y empresarios de cara a favorecer el desarrollo de negocios y empresas en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Atalayar conversó con Adil Rais, presidente de la patronal CGEM Tánger-Tetuán-Alhucemas y copresidente de CEMAES, quien hizo hincapié en las muchas posibilidades para la inversión y el negocio en España y en Marruecos y, en particular, en la zona norte del país vecino.

¿Hace falta más información, mejor conocimiento para atraer la inversión española, incrementar la inversión española en Marruecos y, en este caso, en la zona de Tánger, Tetuán y Alhucemas?

Pienso que sí, merecemos un nivel más alto de inversiones, en Marruecos o en España; que los marroquíes que han invertido o que han comenzado a invertir en África piensen que es importante también invertir en España.

Estamos haciendo lo máximo, informando y promocionando. Vamos a organizar próximamente en tres

ciudades marroquíes tres encuentros para dar a conocer mejor a España a los empresarios marroquíes, porque creemos que realmente hay un déficit de conocimiento de la España actual, moderna, descentralizada, muy enfocada hacia Europa y América Latina.

Creo que debemos mejorar ese conocimiento e informar a los españoles que tienen una oportunidad importante de crecimiento invirtiendo en Marruecos. Hay un interés común, españoles en Marruecos, marroquíes en España, para que los lazos sean más estrechos y que vayamos más allá. Nuestros países merecen más.

Y la realidad se impone, señor Rais, porque usted ha dado cifras sobre los intercambios comerciales. ¿Qué cifras podemos aportar? El año pasado ya fue una cifra muy alta.

El año pasado fueron 20.000 millones de euros. Para este año las previsiones estiman que alcanzaremos los 22.000 millones, lo que significaría un crecimiento del 10 %, pero el intercambio comercial es una cosa y la inversión es otra.

La inversión es un mensaje fuerte de que existe una unión que va más allá del comercio entre los dos países,

“Los españoles deben comprender que Marruecos nunca será un adversario, sino un “partner”, un socio, un amigo, un hermano, porque la historia nos une; y, también, que los marroquíes piensen que España es un aliado, un amigo y un hermano”

“Espero que la Unión Europea pueda ayudar, porque el problema es político de varios países que no quieren que África sea un enlace, un gancho”

que es una póliza de seguros. Si hay crisis, la inversión atenúa la crisis y refleja un intercambio de intereses entre los dos países. Eso es lo que tenemos que hacer.

Los españoles deben comprender que Marruecos nunca será un adversario, sino un “partner”, un socio, un amigo, un hermano, porque la historia nos une; y, también, que los marroquíes piensen que España es un aliado, un amigo y un hermano. Tenemos que ir más lejos en términos de inversión.

Me gustaría destacar, además de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, la iniciativa de la fachada atlántica de Su Majestad el Rey Mohamed VI, ¿considera que es importante para la estabilidad del Sahel y la estabilidad del norte de África?

Su Majestad tiene una idea brillante, creo que es la vía para que estemos en una situación de cooperación, en una situación de crecimiento común, y minimizar así el riesgo de inmigración, el riesgo de conflictos, los riesgos políticos, etc. Creo que debemos mejorar la idea de ampliar el ámbito de la cooperación e integrar países para que haya esa mejora que queremos de una relación de interdependencia entre países.

Y para finalizar, la organización del Mundial de fútbol de 2030 por parte de Portugal, España y Marruecos está abriendo ya, de hecho, unas puertas de colaboración, de desarrollo de infraestructuras y de progreso en diversos sectores. Hay que dar a conocer todo eso, las oportunidades que se están creando y la necesidad de acometer retos muy importantes...

Completamente, creo que es una ocasión única, pero no creo que vayamos a tenerla más tarde, de aquí a 20 años, para reflejar más ese interés común. He visto muchas empresas españolas que están interesadas en invertir, en cooperar, en participar en proyectos de inversión en Marruecos, a nivel de turismo, hoteles, a nivel de infraestructura.

Tenemos que construir esa idea también de un turismo común, con el norte y el sur de España. Un turista, un aficionado al fútbol que viene a ver el sur de España que vaya a Marruecos, que venga a Marruecos, que vaya a España... Creo que es una oportunidad que tenemos que utilizar para que haya más integración y que sea ese, aunque no pertenezcamos al mismo país, un terreno, una región que sea nuestra y común y que nos pueda ayudar a tener años de crecimiento, de desarrollo y de paz.

Y si conseguimos hacer el túnel, el hito ya sería...

Sería fantástico. Espero que la Unión Europea pueda ayudar, porque el problema es político de varios países que no quieren que África sea un enlace, un gancho. Creo que hay que ir más lejos que el miedo. España está convencida de que es importante, Marruecos también, pero tenemos que explicarlo a países europeos que también tienen interés para que ese lazo sea un lazo que pueda permitir una relación más estrecha entre los dos continentes. ●

← Adil Rais, presidente de la patronal CGEM Tánger-Tetuán-Alhucemas y copresidente de CEMAES.



Vicente Farach

“Nuestro objetivo es el incremento de inversión en Marruecos por parte de empresas de España”

El consejero del Consejo de las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana y cónsul honorario de Marruecos, Vicente Farach, explicó a *Atalayar* las grandes posibilidades inversoras en el reino marroquí tras su intervención en el acto inaugural del *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Atalayar

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas genera gran atractivo inversor y Marruecos promocionó la zona en el evento *Doing Business* que se celebró en el salón de actos de la Autoridad Portuaria de Valencia.

El encuentro *Doing Business* llegó a la ciudad valenciana tras haber pasado por Casablanca, Barcelona y Sevilla y diversas personalidades, responsables públicos y empresarios detallaron las grandes oportunidades de inversión que ofrece la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas para todos los empresarios españoles y valencianos en particular interesados en invertir en la zona.

Atalayar tuvo la ocasión de conversar con Vicente Farach, consejero del Consejo de las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana y cónsul honorario de Marruecos, con quien repasó las excelentes relaciones que tiene el reino marroquí con España y abordó el atractivo inversor que tiene el país norteafricano y la región del norte en particular.

Vicente Farach, consejero del Consejo de Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana, usted es cónsul honorario de Marruecos.

Tengo un nombramiento real, un cargo que se mantiene hasta mi fallecimiento. Se me nombró en 1996 cónsul para la Comunidad Valenciana gracias al rey Hasán II.

Usted tiene la cooperación entre España y Marruecos muy interiorizada, y, sobre todo, con razones y argumentos para poder exponerlo.

He trabajado mucho desde el año 1985, posteriormente, ya con mi nombramiento, en los sectores de la

→
Vicente Farach en su intervención en el evento *Doing Business* in Tánger-Tetuán-Alhucemas.

“El objetivo es que haya vínculos y conexiones más allá de lo comercial. No debemos solapar a las administraciones. Hemos de ir en conjunto, porque necesitamos de la complementariedad para avanzar”

pesca, construcción de buques congeladores, acorazados españoles o sociedades vistas para la pesca de altura, principalmente en el sector del cefalópodo. He participado en la gestión de hoteles de cuatro estrellas en Marrakech y Agadir y en el sector agrícola trabajando junto con el Ministerio de Agricultura marroquí.

Señor Farach, este tipo de eventos como al que hemos asistido aquí en Valencia contribuye a que se conozcan mejor España y Marruecos, sobre todo, a nivel empresarial e institucional. ¿Cómo son de necesarios?

Estos eventos significan un primer acercamiento. Por nuestra parte, el objetivo es que haya vínculos y conexiones más allá de lo comercial. No debemos solapar a las administraciones. Hemos de ir en conjunto, porque necesitamos de la complementariedad para avanzar. Y esto es un paso que se debe dar desde las patronales hasta las Cámaras de Comercio marroquíes.

Según su experiencia, ¿qué sectores son los que más colaboran con Marruecos?

Todos. En mayor número en el sector de los automóviles, aunque también en el sector auxiliar, en sectores agrícolas, alimentarios, donde también hay mucho movimiento; y en servicios también. Nosotros estamos a 14 kilómetros, desde Tarifa a Tánger. Son sólo 14 kilómetros de distancia entre ambos países. Tenemos que hacer ese esfuerzo, y creo que lo vamos a conseguir.

Dentro de lo que es la logística, el puerto de Valencia está creciendo en proporciones muy importantes. En el Mediterráneo tenemos, además, Tánger Med, Motril, Algeciras, Barcelona... ¿Supone grandes oportunidades para el desarrollo y la colaboración?

Sí, hay una opción, pero ha crecido mucho. Tánger Med es el primer puerto del Mediterráneo. Valencia también se ha convertido en un gran puerto, pero el problema es que en los puertos el que decide el rumbo

“Nuestro objetivo es el incremento de inversión en Marruecos por parte de empresas de España, pero también que haya una inversión inversa, y la constitución de sociedades conjuntas o partenariados, que es lo que hace falta”

de este es el armador. De él depende que venga o no. Para ello, hay que ver las tarifas de entrada de cada puerto porque, con el crecimiento de la región, las tarifas varían con asiduidad. Y esperemos que siga siendo así.

Pero uno de los focos de la colaboración hispano-marroquí sería la creación de un corredor mediterráneo que parta de Andalucía, el cual sería fundamental para el desarrollo de África y, por ende, de Marruecos y, en este caso, la Comunidad Valenciana.

Respecto a lo que ha presenciado sobre el evento, sobre todo sobre las facilidades que ofrece el Centro Regional de Inversiones en cuanto a burocracia, papeleos, trámites, inversiones, etc., ¿le han convencido las facilidades de Marruecos?

Sí, me han convencido. Están muy preparados en todos los aspectos, tecnológicos e informáticos también. Nosotros les podemos aportar otras cosas para ir conjuntamente. El Centro Regional de Inversiones es un ente estatal tutelado por Marruecos, pero nosotros somos Cámaras de Comercio. Las Cámaras de Comercio españolas son organismos de derecho público, coadyuvantes con la Administración.

A nosotros nos interesa intensificar el trato con las Cámaras de Comercio, y el CRI es una herramienta importante para nuestra contribución. Aunque en España también tenemos el IVAPE, en la Comunidad Valenciana, el ICEX... Tenemos que unir esfuerzos para trabajar en ambos sentidos.

Porque también está la Cámara de Comercio de España en Tánger.

Sí, está la Cámara de Comercio. Nuestro objetivo es el incremento de inversión en Marruecos por parte de empresas de España, pero también que haya una inversión inversa, y la constitución de sociedades conjuntas o partenariados, que es lo que hace falta. Nosotros llevamos trabajando en este objetivo muchísimos años. Lo que obtenemos de la Cámara de Comercio de España son las misiones comerciales, en las que se trata la comercialización de productos. Mi trabajo se basa, en especial, en la creación de empresas conjuntas e inversiones.

Ahora, con la organización de la Copa del Mundo de fútbol de 2030 por parte de Marruecos, España y Portugal, ¿se abren muchas posibilidades o ya existían antes?

Sí. Al menos en mi caso, ya he mantenido contactos con Tánger. Ciudad que albergará la Copa de África de Naciones de 2025. Nosotros vamos a intentar estar en la Copa de África que es lo que nos atañe.

¿Qué le diría usted a un empresario que se está planteando la idea de ir a Marruecos?

Que nos llame. Que nos llame y le acompañaremos. Y le ayudaremos, si al empresario le salen los números. Pero que nos llame, que estamos para ayudarle. ●



Grandes oportunidades de inversión en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas

La Autoridad Portuaria de Valencia acogió una nueva edición del evento *Doing Business* en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas para poner en valor las importantes opciones de negocio que ofrece el norte de Marruecos.

Raúl Redondo
Fotos: Atalayar



↗
Noussaira El Harrak, jefa de Proyecto Oferta Territorial y Promoción - CRITTA.

→
Chakir Bouatia, director de Desarrollo de MEDZ.

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece unos datos muy relevantes como sus 16.000 kilómetros cuadrados, sus 3,9 millones de habitantes o su 42,6 % de tasa de empleo

El evento *Doing Business* en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas celebró su primera edición en Casablanca en marzo de 2023, luego tuvo nuevas ediciones en Sevilla en julio de 2023 y en Barcelona en diciembre de ese mismo año. Ahora, en julio de 2024, ha recalado en Valencia buscando el mismo objetivo de potenciar la inversión en esta región de gran relevancia para Marruecos y donde el Estado marroquí quiere promover la actividad económica al máximo.

El salón de actos de la Autoridad Portuaria de Valencia fue el escenario elegido para esta nueva edición de cara a promocionar la inversión y las relaciones comerciales entre regiones como la de Tánger-Tetuán-Alhucemas y Valencia, de gran relevancia para Marruecos y España, dos países que, en la actualidad, tienen magníficas relaciones diplomáticas y económicas.

Diversos destacados expertos en inversión, economía, empresas y finanzas han compartido sus conocimientos y han analizado las numerosas ventajas, los mecanismos de asesoramiento técnico-financiero y las

inmensas oportunidades de negocio de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, al norte de Marruecos, en términos de inversión para los empresarios españoles y valencianos en particular interesados en esta floreciente región marroquí.

El objetivo de este evento es fortalecer los vínculos comerciales y económicos entre ambas regiones, destacando las ventajas, los mecanismos de asesoramiento técnico-financiero y las grandes oportunidades de negocio en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, una zona que está evolucionando gracias a la promoción del Estado marroquí, bajo las directrices del rey Mohamed VI.

Con este evento, se trata de promover la inversión, el comercio y unos lazos económicos más fuertes entre las diversas regiones de Marruecos y otros países o comunidades, como en este caso la Comunidad Valenciana.

En la jornada del día 11, el primer panel dio paso al asunto “La oferta territorial y los incentivos a la inversión en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas”, con la presencia de Noussaira El Harrak, jefa de Proyecto,

Oferta Territorial y Promoción del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Fadoua Ouallal, jefa del Departamento de Comunicación y Asesoramiento de la Agencia de Marruecos de Desarrollo de Inversiones y Exportaciones (AMDIE), Tarik Rmiki, jefe de Servicio de la Cooperación en el Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Ali Achaach, Senior Business Development Manager de Tánger Med Zones, Chakir Bouatia, director de Desarrollo en MEDZ, Mohamed Amin El Hajhouj, director general de Innovative Energy and Efficiency (INEE), Hasnaa Soraya Melyani, jefa del Departamento de Emprendimiento Innovador de la Agencia de Desarrollo Digital, Nafeh Agourram, presidente del Orden de los Expertos Contables de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Amal Boussouf, directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en Tánger, y Ahd Zedgui, director de la red norte del Banco Crédit du Maroc.

Noussaira El Harrak, jefa de Proyecto, Oferta Territorial y Promoción del Centro Regional de Inversiones

de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, habló sobre el tema “Invertir en la región TTA: la oferta territorial en materia de inversiones”.

La representante dio paso a la proyección del video institucional del CRI con los datos más interesantes de la oferta de negocio e inversión de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas

Posteriormente, Noussaira El Harrak señaló que Marruecos fortalece la inversión y la economía siguiendo la visión real del rey Mohamed VI, colocando al reino como gran destino de inversiones en África y principal destino de empresas españolas en el continente, gracias al impulso a través de los centros regionales de inversión.

El principal objetivo en este sentido es el de promocionar la inversión a nivel regional, nacional e internacional con eventos como el celebrado en Valencia.

Noussaira El Harrak se refirió a la actividad del Centro Regional de Inversiones: “Suministramos toda información sobre el territorio y los trámites, actuando como ventanilla única para autorizaciones de cara a la inversión de forma digitalizada, en contacto directo con el equipo del CRI. También hay labor de mediación entre administraciones e inversores, con asistencia técnica desde el principio hasta el fin de instalación e inicio de la actividad de la empresa en la región”.

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece unos datos muy relevantes como sus 16.000 kilómetros cuadrados, sus 3,9 millones de habitantes o su 42,6 % de tasa de empleo, como explicó Noussaira El Harrak. Además, según un informe del Banco Mundial, el 92 % de los inversores y empresas están satisfechas de su implantación en la región.

La jefa de Proyecto, Oferta Territorial y Promoción del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas también puso en valor las infraestructuras de la región, con una conectividad a nivel mundial. También alabó el capital humano muy cualificado de la zona, con una mayoría que es de habla hispana. →

↑
Amal Boussouf, directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en Tánger.

←
Tarik Rmiki, jefe de Departamento de la Cooperación en el Consejo de la región TTA

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece unos datos muy relevantes: 16.000 kilómetros cuadrados, 3,9 millones de habitantes y un 42,6 % de tasa de empleo, explicó Noussaira El Harrak



↑
Ali Achaach, Senior Business Development Manager Tánger Med Zones, en su presentación en el “Doing Business” en Valencia.

→
Hasnaa S.Melyani, jefa de Departamento de Empredimiento Innovador de la Agencia de Desarrollo Digital-ADD.

→→
Nafeh Agourram, presidente del Orden de los Expertos Contables de TTA.

El Harrak destacó el Fondo Regional de Ayuda a la Inversión NORDEV, que puede ofrecer hasta una prima complementaria para acumular hasta el 50 % de subvención a la inversión



Por otro lado, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es la segunda región que contribuye a ventas industriales en Marruecos y la segunda en valor añadido industrial de Marruecos; siendo además la primera región en concentración de capital extranjero.

Noussaira El Harrak también destacó los bajos costes de producción, algo atractivo para los empresarios. Todo ello con mano de obra de alta cualificación en diversos sectores clave como el textil o el de la automoción.

La representante del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas también destacó los mecanismos e incentivos a la inversión en Marruecos, con la relevancia de la Nueva Carta de Inversiones, que prevé una subvención de hasta el 30 % del importe de la inversión empresarial si hay una inversión de 5 millones

de euros o un mínimo de 50 empleados o si una empresa tiene 150 empleados estables.

Noussaira El Harrak también destacó el Fondo Regional de Ayuda a la Inversión NORDEV, que puede ofrecer hasta una prima complementaria para acumular hasta el 50 % de subvención a la inversión junto con la Nueva Carta de Inversiones.

Por su parte, Fadoua Ouallal, jefa del Departamento de Comunicación y Asesoramiento de la Agencia de Marruecos de Desarrollo de Inversiones y Exportaciones (AMDIE), habló sobre el tema “Presentación de nuevos dispositivos de incitación previstos en el marco de la Nueva Carta de Inversiones”

AMDIE juega un gran papel en la promoción sectorial de la oferta de Marruecos a nivel nacional e internacional,

creando valor añadido, mejorando la competitividad y creando empleo. Se trata de una “herramienta eficaz para promocionar la inversión y la exportación”.

Fadoua Ouallal señaló que Marruecos ofrece estabilidad política, económica, libre acceso a mercados del mundo, recursos humanos jóvenes y cualificados y acceso a energía verde y competitiva y a importantes infraestructuras.

“Un país estable y con visión de futuro gracias a las directrices del rey Mohamed VI”, como indicó la propia Fadoua Ouallal.

La jefa del Departamento de Comunicación y Asesoramiento de la Agencia de Marruecos de Desarrollo de Inversiones y Exportaciones (AMDIE) hizo referencia a Marruecos como un hub de clase mundial con la joya de la corona que es el Puerto de Tánger Med.

La internacionalización de las empresas marroquíes y el apoyo a pymes nacionales están entre los objeti-

Nuevo Modelo de Desarrollo de Marruecos en materia de inversión siguiendo la estrategia del Gobierno de Marruecos que busca mejorar la gobernanza de la gestión de la inversión con descentralización y desconcentración administrativa permitiendo a los centros regionales de inversión tener un papel clave como polos de inversión y creación de empleo.

NORDEV promueve la asociación activa y la movilización de partes interesadas en el desarrollo regional, con un presupuesto de 1.000 millones de dirhams, con subsidios hasta el 30 % del monto de inversión y con otras primas adicionales por requisitos regionales o sectoriales. Los beneficiarios son grandes empresas, pymes, cooperativas y también autónomos.

Entre los objetivos de NORDEV están generar empleo, fomentar el atractivo regional, la innovación tecnológica, la cohesión y la justicia social. Fondo NORDEV crea un entorno favorable para la inversión con impacto positivo

NORDEV promueve la asociación activa y la movilización de partes interesadas en el desarrollo regional, con un presupuesto de 1.000 millones de dirhams, con subsidios hasta el 30 % del monto de inversión

vos próximos, con primas territoriales, sectoriales y dispositivo de apoyo a sectores estratégicos dentro de la Nueva Carta de Inversiones, que busca también la “equidad territorial”.

Por otro lado, Tarik Rmiki, jefe de Servicio de la Cooperación en el Consejo Regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas, abordó el tema “Fondo regional de ayuda a la inversión NORDEV”

La Nueva Carta de Inversiones busca atraer inversiones nacionales y extranjeras, simplificar y digitalizar procesos. La inversión es responsabilidad de todas las instituciones para que el sector privado impulse la economía nacional, todo ello bajo las directrices del rey Mohamed VI, como indicó Tarik Rmiki.

NORDEV es un fondo regional que se inspira en el

en la generación de empleo y el desarrollo sostenible, como recordó Tarik Rmiki.

En su caso, Ali Achaach, Senior Business Development Manager de Tánger Med Zones, abordó el tema “La oferta industrial de Tánger Med Zones”.

El Puerto de Tánger Med es un actor principal en tráfico portuario, albergando sectores como el de la automoción, aeronáutico, textil, agroindustrial y logístico dentro del complejo que supone Tánger Med Zones.

El Puerto de Tánger Med mueve unas cifras muy importantes, con 162.000 millones de toneladas de tráfico, 9,6 millones de contenedores o 914.000 millones de euros de facturación. Ali Achaach explicó que el puerto se sitúa en el Top 20 de puertos mundiales gracias en parte a su ubicación estratégica en el estrecho de Gibraltar, segundo →

↖
Fadoua Ouallal, jefa del Departamento de Comunicación y Asesoramiento de la Agencia de Marruecos de Desarrollo de Inversiones y Exportaciones (AMDIE).

↑
Ahd Zedgui, director de la red norte del Banco Crédit du Maroc.



↑
Fotografía de familia del primer panel del *Doing Business* en Valencia.

punto de tránsito mundial, con proximidad al continente europeo, solamente a 14 kilómetros de distancia.

Tánger Med Zones es el conglomerado que gestiona toda la actividad que existe en torno al Puerto de Tánger Med. Tiene 3.500 hectáreas de desarrollo para nuevos proyectos para la región, aloja 1.300 empresas, conectado a más de 180 puertos en el mundo. El Puerto de Tánger Med es el primer puerto del Mediterráneo y de África, con 14.000 millones de euros de volumen de negocio.

En su intervención, Chakir Bouatia, director de Desarrollo en MEDZ, habló sobre el tema “La oferta global de MEDZ como promotor de Zonas Industriales que ofrecen oportunidades de inversión en la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas”.

MEDZ lleva más de 20 años al servicio del desarrollo territorial y de la economía regional en Marruecos, con 25 zonas de actividad industrial y 1.500 clientes instalados, como explicó el propio Chakir Bouatia.

Por otro lado, Mohamed Amin El Hajhouj, director general de Innovative Energy and Efficiency (INEE), abordó el tema “Soluciones integrales del INEE enfocadas en eficiencia energética, energías renovables y descarbonización en el sector industrial”.

Marruecos está haciendo grandes esfuerzos para rebajar la huella de carbono. El objetivo es emisión cero en huella de carbono para 2050, como señaló Mohamed Amin El Hajhouj, quien recordó que la transición energética es muy importante con la actividad del INEE, que es una sucursal de la Caja de Depósitos y de Gestión marroquí, de cara a implementar una estrategia de posicionamiento para compromisos de transición energética, con 2030 como fecha muy importante de cara a la organización del Mundial de fútbol de ese año.

Mohamed Amin El Hajhouj señaló que Marruecos busca ser pionero y acompañar a otros países africanos en este proceso de descarbonización y transición energética.

Precisamente, el INEE acompaña a la industria en el proceso de descarbonización y transición energética con un fondo de 250 millones de euros para apoyar actividades de industriales de cara a poder tener emisiones cero y reducir la huella de carbono de aquí a 2030.

En otras intervenciones, Hasnaa Soraya Melyani, jefa del Departamento de Emprendimiento Innovador de la Agencia de Desarrollo Digital, habló sobre el tema “La contribución de la Agencia de Desarrollo Digital en el desarrollo digital en Marruecos”, Nafeh Agourram, presidente del Orden de los Expertos Contables de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, abordó el tema “La fiscalidad de las inversiones en Marruecos” y Ahd Zedgui, director de la red norte del Banco Crédit du Maroc, trató el tema “La oferta financiera para sus proyectos”.

Cerró el panel de intervenciones Amal Boussouf, directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en Tánger, para hablar del tema “La colaboración transfronteriza España y Marruecos: estrategias e iniciativas de la Cámara de Comercio de España en Marruecos-Tánger-Nador”.

Amal Boussouf señaló que las relaciones en un mundo tan interconectado son de vital importancia para el desarrollo de Marruecos y España. En este sentido, la Cámara es un “punto de encuentro clave para empresas españolas y marroquíes que quieran explorar nuevas vías de negocio”.

Amal Boussouf señaló que hay que abordar el mercado marroquí tras un estudio exhaustivo de costes de establecimiento y de incentivos a la inversión. Además de prestar atención a las relaciones personales.

La directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en Tánger destacó la total disposición para asesorar y acompañar a inversores generando actividades que puedan promocionar las relaciones bilaterales entre España y Marruecos.

El encuentro ha estado organizado conjuntamente por el Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara Oficial de Comercio de España en Marruecos-Tánger, el Consulado General del Reino de Marruecos en Valencia, el Consejo de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, el Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES), la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM) de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara de Comercio de Valencia, la Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana-CEV, el Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) y la Autoridad Portuaria de Valencia. ●

Amal Boussouf:
“La Cámara es un punto de encuentro clave para empresas españolas y marroquíes que quieran explorar nuevas vías de negocio”



↑
Noussaira El Harrak.

Noussaira El Harrak

“Nuestro objetivo es dar a conocer la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, su oferta territorial y sus oportunidades de negocio”

La jefa de Proyecto, Oferta Territorial y Promoción del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Noussaiara El Harrak, habló con *Atalayar* sobre la necesidad de organizar eventos como el *Doing Business* en Valencia para dar a conocer el potencial que el norte de su país ofrece a los inversores españoles, y en este caso concreto, a los valencianos.

Javier Fernández Arribas. Fotos Guillermo López

Tras finalizar el primero de los paneles del evento *Doing Business* organizado en Valencia por el CRITTA, *Atalayar* tuvo el honor de conversar con la ponente Noussaira El Harrak, jefa de Proyecto, Oferta Territorial y Promoción del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, quien explicó la gran oferta territorial en materia de inversiones en este enclave marroquí y lo que supone este tipo de encuentros.

Señora El Harrak, un *Doing Business* más, Casablanca, Barcelona, Sevilla... Creo que este tipo de eventos demuestran que son muy necesarios para dar a conocer todas las facilidades para invertir en la región de Tánger, Tetuán y Alhucemas.

Exactamente, y es nuestro objetivo. Nuestro objetivo es ese, dar a conocer nuestra región, la oferta territorial que tenemos, las oportunidades de negocio, todos los mecanismos e incentivos de los que dispone nuestra región. Hemos venido esta vez con muchos y varios líderes económicos de todo el ecosistema de la inversión, para ofrecerle y presentarle a los empresarios y a los interesados toda la información necesaria. →

Los empresarios valencianos con los que hemos podido hablar estaban agradecidos, y un poco sorprendidos, de las ventajas, de lo que se ofrece ahora mismo; además, la página web del CRITTA explica las facilidades burocráticas, la posibilidad de poder hacer una empresa en poco tiempo. ¿Esas facilidades son fundamentales?

Exactamente, y ese es lo que pretendemos, el motivo por el que hemos venido a Valencia: para enseñarles y animarlos a que vengan, para que sepan lo que ofrece Tánger, Tetuán y Alhucemas, los servicios que da el Centro Regional de Inversiones a los inversores.

El apoyo, el asesoramiento de principio a fin, que sepan que pueden hacerlo todo digitalmente, que es un proceso muy fácil y muy a corto plazo; que lo pueden hacer, aparte de todas las ventajas fiscales que ofrece el Estado marroquí a los empresarios. Y, además, una cosa muy importante, en el CRI, en el mundo de la inversión, tratamos al inversor nacional e internacional de la misma manera: se les pide la misma documentación y es el mismo proceso.

Ahora, la organización de la Copa del Mundo de Fútbol 2030, aparte de la Copa de África del año que viene, el fútbol, en ese sentido, señora El Harrak, también está abriendo muchas posibilidades, creando muchas expectativas en Marruecos...

Exactamente. De hecho, acabamos de enseñar la ciudad deportiva de Tánger, la más grande de África, con un estadio que va a recibir a 85.000 espectadores y que respeta las normas que nos exige la FIFA. También tenemos otra ciudad deportiva, en Alhucemas. Están ya listos para recibir turistas y aficionados al deporte.

En cuanto al turismo, estamos ya preparándonos. Hay 64 hoteles de momento que están en curso de apertura para darnos una capacidad extra de 10.000 camas, además de las más de 35.000 que tenemos ahora. Vamos cada vez más incrementando el número de aperturas.

Y, si me permite, como he podido comprobar en persona, buenos negocios, pero también buena calidad de vida, o sea, colegios, seguridad, deportes, gastronomía, cultura, etc. La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es muy rica en ese sentido.

Es un clima mediterráneo, una calidad de vida excepcional, gracias a 470 kilómetros de litoral, mar Mediterráneo y Océano, las dos cosas. Una gastronomía marroquí que es de las mejores del mundo, exquisita. Y luego colegios para los inversores que se quieran instalar. Hay cuatro colegios españoles en Tánger, Alhucemas, Larache y Tetuán. Hay American School, tenemos un colegio británico y misiones francesas para sus hijos.

Aparte de una mano de obra muy cualificada, un capital humano muy interesante, ya que la mayoría es de habla hispana. Por lo tanto, no hay ningún tipo de problema para un empresario español que vaya a la región, ya que el personal educativo conoce a la perfección el idioma español.



↑
Noussaira El Harrak, durante su intervención en el *Doing Business* celebrado en Valencia.

Y otra cosa muy importante, la salud. El gran hospital universitario que ha inaugurado hace pocos meses Su Majestad el Rey Mohamed VI hace que la sanidad en toda la región sea de una calidad excelente.

Aparte del hospital universitario que se acaba de abrir, el más grande de África, también en Tetuán hay otro hospital que está casi ya listo para abrirse y otro en Alhucemas.

En ese sentido, cualquier inversor y cualquier persona que vaya de turismo tiene una calidad de vida garantizada en la región. Y si usted estuviera

delante de mí como posible inversor, ¿cómo me convencería para lo que se llama el *elevator pitch* que dicen los expertos?

Animarle a visitar la región directamente, a descubrirla por usted mismo, a ver la oferta territorial que tenemos. Hay que verla para creerlo, hay que verla porque tenemos mucho que dar y ahí le estamos esperando para asesorarle y apoyarle desde el primer día que ponga el pie en la región hasta el día ya que empiece su proyecto.

Y la gente cada vez mejor capacitada y formada. Exactamente. ●

“Tratamos al inversor nacional e internacional de la misma manera: se les pide la misma documentación y es el mismo proceso”



Las claves para invertir y triunfar en Marruecos

Directivos de las empresas Erum, InCom Group, ILYATEX y PALMAFRUT junto a la presidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias en Marruecos participaron en el encuentro *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas donde contaron sus experiencias como inversores en el país vecino y las claves para conseguir el éxito.

Antonia Cortés
Fotos: Atalayar

El encuentro *Doing Business* celebrado en Valencia bajo el título “Invertir en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas: un potencial de negocios abierto al mundo”, dedicaba uno de sus paneles a la exposición de distintos casos de éxito de inversiones en Marruecos.

Abrió este apartado Blanca Erum, directora general de Plásticos Erum y filiales y Co-CEO del Grupo Erum, que explicó la evolución e internacionalización de esta empresa familiar, que ya va por la cuarta generación, que cuenta con más de 85 años de historia, de los cuales 24 en Marruecos, y que engloba a seis grupos empresariales.

Erum resaltó que dan empleo a 5.000 personas, de ellas, 1.200 en Marruecos con contratos directos, siendo el 44 % mujeres y con una media de 30 años.

Respecto a sus instalaciones, contó que disponen de 42.000 metros cuadrados que se ampliarán en 30.000 ya que en breve abrirán una nueva actividad en el país vecino.

Tras facilitar algunos datos de esta empresa, que comenzó en el sector textil, Blanca Erum desveló algunas de las claves para alcanzar el éxito. En el 2000,

comenzaron comercializando perchas a Marruecos y Argelia; tres años después abrieron en Marruecos. Entonces se preguntaron que si entregaban perchas, ¿por qué no también cajas?; y si han de ir ¿por qué volver vacíos? Apostaron, entonces, por la diversificación y por la circularidad.

En 2018, añadió la empresaria, alcanzaron un gran auge al apostar también por la tecnología, una apuesta en la que también se sintieron muy apoyados.

Diez años antes, en 2008, la empresa consideró que estaban preparados para abarcar otros sectores como el de la automoción, con la fabricación de piezas de interior; el sector del menaje y hogar; y, posteriormente, en la generación de ecosistemas.

Ampliación del negocio y nuevas apuestas tras analizar las necesidades que los mercados no cubrían, de ahí que se decidieran por la apertura de servicios en ingeniería, centros logísticos para ayudar en la distribución, etc.

Blanca Erum contó la experiencia de una familia emprendedora que “ha dedicado sus esfuerzos, con



El Grupo Erum da empleo a 5.000 personas, de ellas, 1.200 en Marruecos con contratos directos, siendo el 44 % mujeres y la media de edad de 30 años

trabajo y compromiso, a ser una de las empresas líderes en su sector, fabricando productos y servicios que superan los límites de la industria del plástico”, según reza en su página web, y la suya propia en Marruecos, país, en el que prácticamente vive desde hace 14 años.

Esta empresa está presente en todos los continentes; en el caso africano, además de en Tánger (Marruecos), también en El Cairo (Egipto) y Ciudad del Cabo (Sudáfrica).

El talento, algo imprescindible

Juan Antonio Vidal, gerente de la empresa InCom Group, multinacional valenciana dedicada a la ingeniería, diseño y fabricación de Kits de materiales compuestos, expuso la evolución de esta empresa y su apuesta por el mercado marroquí, país al que llegaron en septiembre de 2020 “con todos los miedos que puedan imaginar”, comentó.

Pese a que fueron años complicados, por la pandemia, la crisis, las tensiones geopolíticas, las inundaciones, e, incluso, terremotos, comentó Vidal, “con un equipo de alto nivel, cien por cien marroquí, y el apoyo de las instituciones, hemos llegado donde estamos”. En 2023, abrieron la segunda planta, y, actualmente, cuentan con cien empleados y con la intención de seguir creciendo.

Entre algunas causas de su éxito, Vidal destacó la importancia de la integración en la cultura empresarial marroquí, “no somos versos libres”, señaló, de ahí que estén incorporados en instituciones como la Cámara de Comercio de Marruecos o el Club de Empresarios Españoles. También destacó la apuesta por el talento como algo imprescindible, “talento que sí hay en Marruecos”, dijo, por eso, el cien por cien de la plantilla es marroquí. “Su gente hace que una empresa tenga éxito”, concluyó.

←
Fotografía de familia del panel casos de éxito.

↑
Blanca Erum, Grupo Erum.



↑
Juan Antonio Vidal, InCom.



↑
Omar El Hzoumri, Ilyatex.

Apoyo institucional

ILYATEX, empresa dedicada a la importación textil, fue otro de los ejemplos puestos sobre la mesa. Su director general, Omar El Hzoumri, compartió la experiencia desde hace más de una década con los asistentes, destacando que este negocio está entre la Comunidad Valenciana y Marruecos y que los logros se han conseguido por el apoyo de las instituciones públicas y privadas en Valencia y el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, “que nos convencieron para llevar nuestros productos a Marruecos”.

A la pregunta de ¿por qué Marruecos? Omar El Hzoumri señaló que, además de mantener la identidad en la Comunidad Valenciana, los motivos fueron por la cercanía, por ser un país estable, por su apertura a otros países, por los convenios de libre comercio, por las oportunidades de negocio, por las infraestructuras como el puerto o los aeropuertos y por la oferta variada que presenta con sus plataformas logísticas, zonas comerciales...

El ponente también resaltó como puntos importan-

Juan Antonio Viral habló de la apuesta por el talento como algo imprescindible, “talento que sí hay en Marruecos”

Omar El Hzou enumeró algunas de los motivos por lo que elegir Marruecos para invertir: la cercanía, la estabilidad del país, los convenios de libre comercio, las ayudas...

tes a la hora de invertir en Marruecos el apoyo oficial para los trámites, tener información con el máximo de transparencia y conseguir los socios de confianza. En este sentido, animó a las empresas valencianas que se decidan a invertir en Marruecos a que vayan de la mano de las instituciones oficiales para garantizar todo el proceso.

Finalmente, resaltó la necesidad de enterarse del marco legal en vigor en el país vecino y de adaptarse a las necesidades del mercado marroquí.

Mujeres emprendedoras

Chaibia Balbzioui Alaoui, presidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias de Marruecos, asistió a este encuentro para alzar la voz de muchas mujeres marroquíes emprendedoras que han demostrado su eficacia y que pueden recibir a los empresarios valencianos que se animen a invertir al igual que el CRITTA, centro que definió “como pilar de éxito en nuestra región”.

Al hablar de su asociación, Balbzioui Alaoui no dudó en calificarla como “pilar del emprendimiento femenino y catalizador del desarrollo económico”, una plataforma,



↑
Chaibia Balbzioui Alaoui, Afem.

explicó, que nació en el 2000 a iniciativa de un grupo de mujeres que creía en el crecimiento de Marruecos. Actualmente, ya están representadas en 12 regiones y se centran en distintos ejes estratégicos y sociales como el desarrollo económico, el emprendimiento local, el desarrollo inclusivo... “Contribuimos y dinamizamos empleos a mujeres y fortalecemos el desarrollo local”, aseguró.

Por otro lado, habló de los distintos programas que desarrollan como el acompañamiento, formación y asesoramiento directo, personal y físico no sólo a mujeres también a hombres, e incluso “a inversores que son bienvenidos y que se pueden beneficiar de este asesoramiento in situ”; programas para proyectos de economía verde, de energías renovables, de digitalización y transformación de empresas o de industria. En este último caso, comentó que han firmado un convenio con el Ministerio de Industria del que se podrán beneficiar 1.200 mujeres que quieran montar sus pequeñas empresas en la región.

Empleo y crecimiento económico

Cerró la sesión dedicada a los casos de éxito Moha-

Balbzioui Alaoui definió la asociación que preside como “pilar del emprendimiento femenino y catalizador del desarrollo económico”

Mohamed Alamouri elogio la labor que desarrolla la mujer en su empresa y que es clave en el éxito obtenido



↑
Mohamed Alamouri, Palmafrut.

med Alamouri, director general de PALMAFRUT, empresa centrada en la industria y la exportación de la fruta roja, sector que ha dado mucho que hablar, dijo, pero que da trabajo y valor añadido en cuanto a su economía, generando 8.000 millones de dirhams en divisas para el país y empleando a más de 20.000 personas.

Alamouri recordó los comienzos de la empresa con la fresa, para posteriormente añadir frambuesas y arándanos en 2008, productos que actualmente superan a la fresa. “Son empresas principalmente españolas que han funcionado con éxito por la parte social y humana”. Casi toda la mano de obra, destacó, es femenina y goza de todos los derechos sociales y de una formación continua acreditada por las empresas de auditoría internacional, hecho que abre las puertas de todos los mercados, incluido el chino.

“Gracias a la mujer, hemos llegado a un nivel de prestigio en cuanto al mercado y consumidor europeo que se puede calificar de éxito”, afirmó el empresario que no quiso concluir sin hacer un guiño a la ciudad de Valencia, “donde estudié y me enseñaron muchas cosas”. ●

¿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



Blanca Erum

“Marruecos apuesta mucho por todas y cada una de las empresas”

El Grupo Erum es uno de los ejemplos de casos de éxitos de inversión en el país vecino. *Atalayar* pudo conversar con la directora general de Plásticos Erum y filiales y Co-CEO del Grupo Erum en el marco del evento *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Guillermo López

↑
Blanca Erum, directora general de Plásticos Erum y filiales y Co-CEO del Grupo Erum.

La nueva edición del evento *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas sirvió para poner en valor el importante atractivo que tiene esta región en el norte de Marruecos para atraer inversiones y a todos aquellos emprendedores interesados en hacer negocio en la zona.

El encuentro estuvo organizado conjuntamente por el Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara Oficial de Comercio de España en Marruecos-Tánger, el Consulado General del Reino de Marruecos en Valencia, el Consejo de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, el Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES), la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM) de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Cámara de Comercio de Valencia, la Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana-CEV, el Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) y la Autoridad Portuaria de Valencia.

En la cita valenciana, se presentaron diversos casos de éxito de empresas que se han asentado de manera muy positiva en la región. *Atalayar* tuvo la ocasión de entrevistar a Blanca Erum, directora general de Plásticos Erum y filiales y Co-CEO del Grupo Erum, quien explicó la evolución de su empresa y su experiencia favorable en el reino marroquí. →



Señora Erum, ¿cómo valora usted la celebración de este tipo de eventos donde hay una oportunidad de conocer mejor la realidad de Marruecos y de que los marroquíes también nos conozcan a nosotros?

Son eventos que hacen que nos conozcamos mejor, que tanto la industria española como la industria marroquí conozcan las posibilidades del norte de Marruecos y, en concreto, en este caso de la zona de Tánger, Tetuán y Alhucemas y que se fomente ese crecimiento hacia esa industria próxima que está generando nuevos empleos en Marruecos.

¿Qué es lo que más le ha llamado la atención del encuentro en Valencia?

Ha sido muy interesante la parte de incentivos para la industria, el Gobierno marroquí está haciendo las cosas muy bien, tiene una carta muy amplia para la entrada de nuevas empresas de cara a potenciar las empresas pequeñas, medianas y grandes; no en todos los sitios o en todos los países tenemos esas oportunidades y creo

↑
Blanca Erum en el evento *Doing Business* in Tánger-Tetuán-Alhucemas.

que debemos fomentar más desde Marruecos esas oportunidades para la financiación alternativa de distintas industrias, sobre todo en el área de la economía circular, de energías renovables, de servicios, de infraestructuras, de automoción, etc. Marruecos lo está haciendo muy bien y apuesta mucho por todas y cada una de las empresas extranjeras para que se posicionen y que así entre ellas se generen ecosistemas conjuntos y el país siga creciendo.

Entiendo por lo que me dice que la experiencia del grupo Erum en Marruecos es positiva, ¿cómo ha sido esta experiencia?

Nosotros hemos tenido una gran experiencia en Marruecos. Llevamos más de 25 años comercializando producto en Marruecos y en 2003 abrimos nuestra primera empresa, que se dedicaba exclusivamente al sector textil, en concreto, a la fabricación de accesorios para los confeccionistas y los fabricantes y nuestro producto estrella era la percha.

A partir de ahí, nosotros empezamos a hacer una

diversificación en el propio sector y generamos varias industrias como la fabricación de film estirable, cajas y envases para el sector, *packaging* industrial e hicimos actividades de servicios, en concreto, la logística inversa que es nuestra actividad RTS, que es de circularidad de producto. Circulamos producto en más de 129 países para clasificar y recuperarlo y volverlo a reintroducir y, a su vez, en el año 2010 empezó a generarse una iniciativa por sectores secundarios y terciarios y nos metimos en el sector de la automoción y en el sector del *packaging*, entre otros tantos, que están siendo muy potenciados en los últimos años.

Además, en temas de infraestructuras y servicios, tenemos centros logísticos y nos dedicamos también a la distribución nacional e internacional.

Toda una experiencia. Entiendo que las facilidades en cuanto a lo que es la burocracia, el papeleo o la seguridad jurídica tras 25 años han ido a mejor.

Sí, es cierto que Marruecos pone las cosas muy

“Marruecos lo está haciendo muy bien y apuesta mucho por todas y cada una de las empresas extranjeras para que se posicionen y que así entre ellas se generen ecosistemas conjuntos y el país siga creciendo”

fáciles, el Gobierno es muy proactivo a la hora de pensar en industria, tiene unos ministros muy preparados, hace las cosas fáciles cuando las normas no están escritas y se unen mesas de trabajo, colaboran entre ellos, se hablan muy rápidamente, son muy ágiles a la hora de tomar decisiones y el país evoluciona muy rápido. En contraposición a otros en los que cuesta mucho más desarrollar negocios y de ahí que Erum haya podido sacar toda su potencialidad y haya podido desarrollarse en distintas ramas y a su vez potenciarse dentro de otros sectores.

La verdad es que nosotros estamos mil veces agradecidos al Gobierno; además, nos han apoyado mucho en el crecimiento, nos han apoyado para generar empleos y considero que lo han venido haciendo muy bien, sobre todo en los últimos años, en el ámbito de la financiación y en el apoyo en el ámbito de la educación. Hay grandes profesionales, mucho talento en Marruecos que está a disposición de las empresas, como grandes ingenieros o personas que hablan muchos idiomas y eso ayuda a la hora de evolucionar.

Marruecos tiene unas tasas de crecimiento muy superiores a España y a la Unión Europea, una deuda muy inferior también al resto de países, y lo ha venido haciendo muy bien en temas de acuerdos comerciales. De los socios más importantes, el socio principal es Estados Unidos. Marruecos puede que sea el país más estable en la región EMEA para los próximos años.

¿Qué proyectos tiene para el futuro más inmediato? Entiendo que, quizá, como todos, influido por la organización de la Copa del Mundo de fútbol de 2030.

En nuestro caso, no sé si ese tema central potenciará la actividad, pero sí crecerá el sector de la confección. A nosotros nos dará oportunidades porque el país crecerá a nivel de infraestructuras en los próximos dos años; todo eso siempre ayuda.

Nosotros tenemos el objetivo de seguir consolidando todos los grupos, tanto automoción como *packaging* como accesorios para la confección y creo que todo irá viento en popa.

Para finalizar, señora Erum, ¿qué le diría usted a un empresario español que esté pensando en ir a Marruecos?

Lo primero que le diría es que hay muchos organismos en Marruecos y muy preparados para ofrecerles información y, sobre todo, que vaya al país y que vaya acompañado de los mejores asesores; tiene a su disposición el IVEX, tiene el ICEX, tiene la Cámara de Comercio, tiene Consejerías de Comercio en el propio país, el Centro Regional de Inversiones, etc. Lo más importante para emprender es saber a dónde vas y si tienes parte del pastel o puedes cubrir alguna necesidad.

Yo recomendaría eso, que se desplacen al país porque los negocios no se hacen a distancia; los negocios son personas, las personas son sensaciones y son expectativas y entonces lo primero que hay que hacer es desplazarse, conocer el país, conocer el entorno e ir bien acompañado y asesorado. ●

“Tenemos el objetivo de seguir consolidando todos los grupos, tanto automoción como packaging como accesorios para la confección y creo que todo irá viento en popa”

Omar El Hzoumri

Marruecos, gran oportunidad para las empresas españolas

Atalayar tuvo ocasión de conversar con Omar El Hzoumri, director general de ILYATEX, tras exponer la expansión de la empresa que representa en el panel “Casos de éxito” del *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas, celebrado en Valencia para fomentar la inversión exterior en esta región.

Javier Fernández Arribas
Fotos: Atalayar

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, al norte de Marruecos, ofreció todo su abanico de oportunidades y opciones para captar inversiones exteriores durante el evento “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region” celebrado en el salón de actos de la Autoridad Portuaria de Valencia. Valencia acogió la nueva edición del encuentro tras las celebradas en Casablanca, Barcelona y Sevilla y fue una oportunidad para poner de manifiesto las buenas relaciones existentes entre Marruecos y España y el atractivo inversor de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas para los inversores valencianos y españoles en general. En Valencia se presentaron diversos casos de éxito de empresarios que han desarrollado satisfactoriamente su negocio en esta región norteña como el de Omar El Hzoumri, director general de ILYATEX, que expuso el buen desarrollo de su compañía dedicada a la importación textil como ejemplo de caso empresarial satisfactorio en la zona.

Señor Omar El Hzoumri, ¿cuáles son sus empresas y cómo ha visto el evento de Valencia?
En primer lugar, queríamos dar las gracias a la Generalitat de la Comunidad Valenciana por la oportunidad que nos ha dado para participar en el encuentro. Estamos muy contentos por el evento, por ambas partes, para dar a conocer y dar la información de ambos países de cara a facilitar procedimientos a las empresas ante cualquier tipo de duda que puedan tener. La sociedad que represento se llama ILYATEX y estamos situados en Marruecos. También tenemos una sociedad que se llama Tifamar Textiles, situada en la Comunidad Valenciana. Y estamos trabajando en el mundo textil, en la distribución del textil, calzado y decoración.

“Este evento es una gran oportunidad para conocer más a clientes de Marruecos, porque es un mercado muy creciente”

→ Omar El Hzoumri en su intervención en el “Doing Business in Tangier-Tetouan-Al Hoceima Region” celebrado en el salón de actos de la Autoridad Portuaria de Valencia.



¿Qué impresión ha sacado del *Doing Business*? Los contactos que ha tenido con la gente, la información que ha podido usted facilitar, la que ha recibido sobre las facilidades para poder invertir en Marruecos, la vía existente para los marroquíes que tienen empresas aquí...
Sí, en primer lugar, el evento es un 10, porque hemos tenido encuentros con organismos, con las autoridades portuarias, las Cámaras de Comercio de ambas partes, Centros de Inversión como el de Tánger, muchas empresas... Lo que es una manera de comunicarnos, de facilitar, intercambiar información, intercambiar oportunidades... lo que nos ha parecido super importante.

¿Cómo están sus empresas? Cuéntenos con más detalle la actividad que ustedes realizan.
Nuestra actividad se centra en el sector textil, mayor-

mente importamos y exportamos. Enviamos al norte de Marruecos, a África y a Oriente Medio; en ese sentido, gozamos de una gran internacionalización. En cuanto al evento, es una gran oportunidad para conocer más a clientes de Marruecos, porque es un mercado muy creciente y donde hay muchas oportunidades.

¿Hasta qué punto las actuales relaciones entre España y Marruecos contribuyen y ayudan a que la actividad comercial de su negocio vaya mejor?
Actualmente, los dos países tienen una excelente relación. Por parte de los socios españoles, se nos ha facilitado siempre toda la información que se ha requerido, y siempre respetando las oportunidades. En todo momento, se ponen a nuestra disposición para darnos cualquier facilidad, para que ambas partes podamos avanzar en una dirección conjunta.

“Desde mi experiencia, aconsejaría a todas las empresas a que vayan a Marruecos, pero siempre acompañados de las instituciones públicas, para tener la seguridad, la información y las mejores garantías”

¿Qué habría que mejorar para que su negocio fuera mejor?
Más que mejorar, lo ideal es la celebración de más eventos como este para dar a conocer nuestros productos y tener más encuentros de cara a llegar a más gente, a más países. Incluso a un continente completo como es África, que es un mercado que está en auge y en el que hay muchas oportunidades.

La verdad es que un evento como el que se ha celebrado en Valencia nos da muchas oportunidades para llegar a estos mercados, donde podemos aportar nuestra experiencia.

En la mente de todos está la organización de la Copa Mundial de fútbol 2030 por parte de Marruecos, España y Portugal, que ofrece muchas posibilidades. ¿Eso incluye el sector textil? ¿Cómo podría potenciar a sus entidades?
Sí, muchísimo, porque hay y habrá más en un futuro, mucha demanda, mucha materia prima... Inversiones en hoteles, restaurantes, industria, todo necesitará grandes inversiones. Sobre ello, las entidades marroquíes conversaremos con compañías españolas que cuentan con una gran experiencia, que gozan de un gran valor en el sector textil. Queremos formar parte y aprovechar nuevas vías de colaboración.

Si yo fuera un posible empresario, ¿qué me diría? ¿Cómo me convencería para implantar un negocio en Marruecos?
Desde mi experiencia, aconsejaría a todas las empresas a que vayan, pero siempre acompañados de las instituciones públicas, para tener la seguridad y la información y tener las mejores garantías. Bajo mi experiencia, creo que las empresas españolas deberían ir a Marruecos; no ir sin antes conocer primero qué materiales hay, qué necesidades; conocer antes el mercado, conocer las exigencias, la demanda del país... entonces, una vez se tenga toda esa información, tomar la decisión oportuna. Pero yo les diría a todos que deberían, al menos, probar y preguntar.

Usted es un claro ejemplo también de experiencia, de un caso de total éxito en España. Los marroquíes también pueden ir a España a hacer buenos negocios.
Sí, porque es un país con una gran variedad de negocios y oportunidades para los empresarios. España tiene mucha experiencia en todos los ámbitos. Una experiencia que no sólo necesitamos, sino de la cual queremos aprender para poder exportar al resto del mundo, mientras nos ayuda a ambos países para crecer juntos.

En el contexto actual, conforme está Marruecos, ambos países tenemos intereses comunes, estratégicos, en una situación complicada como la actual. Nosotros somos de la filosofía de que en el mundo hay que apoyarse. Y qué mejor apoyo que el que puede haber entre nosotros, que estamos a las puertas de ambos y que somos socios. Por todo lo que compartimos, debemos apoyarnos para poder avanzar a la par. ●

InCom Group: caso de éxito empresarial español en Tánger

El director gerente de la planta de InCom Group en Marruecos, Juan Antonio Vidal se trasladó a Valencia para explicar, dentro del panel dedicado a los casos de éxito y en el marco del evento *Doing Business* Tánger-Tetuán-Alhucemas, el nacimiento de la empresa que representa en Marruecos y su evolución.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Atalayar

La nueva edición del encuentro *Doing Business* en Valencia congregó a importantes personalidades, representantes de administraciones públicas y empresarios que pusieron en común sus conocimientos y experiencias de cara a favorecer la inversión en la citada región marroquí. En el panel dedicado a los casos de éxito se expuso el de InCom Group, multinacional valenciana dedicada a la ingeniería, diseño y fabricación de kits de materiales compuestos que lleva varios años instalada en Marruecos, y con cuyo director gerente, Juan Antonio Vidal, pudo hablar *Atalayar*.

Señor Vidal, este tipo de encuentros como el *Doing Business*, ¿son importantes, interesantes, necesarios e imprescindibles para que en España se conozca mejor la realidad de Marruecos y en este caso de la región norte?

Creo que es recíproco, es decir, es importante tanto para que España sepa perfectamente las oportunidades de negocio que ofrece Marruecos y, a la vez, que Marruecos tenga la posibilidad de valorar a España como un socio para poder desarrollar negocio también en España, es decir, crear garantías, crear contactos, crear negociaciones para posibles asociaciones o partenariados.

Creo que es importante que sea recíproco, no solamente de ida.

Sí, es cierto porque en los últimos años, además de que el intercambio comercial está ya por encima de 20.000 millones de euros, se trata de una doble vía: no sólo empresarios españoles allí, sino también empresarios marroquíes aquí...

Efectivamente. Existe un capital marroquí muy atractivo para las empresas españolas que podemos perfectamente atraer, ofreciendo lo que sabemos hacer, nuestro *know-how*, nuestro talento, y ser capaces de vendernos también en Marruecos. No solamente que Marruecos aproveche esta oportunidad para vender, que por eso he

tomado parte en este encuentro, porque somos parte de una actividad que ha extendido su actividad empresarial en energías renovables en el norte de Marruecos.

Creo que es muy importante que Marruecos se dé a conocer en la Comunidad Valenciana y en España.

Sobre todo, además para superar ciertos intereses políticos que ahora se están produciendo...

Efectivamente. Al final los empresarios nos dirigimos a lo que es la generación de economía. Nosotros estamos para generar empleo, para producir beneficios a las empresas que representamos y todo lo que hay alrededor. La verdad es que es decoración, sonidos, algo superfluo que no nos puede apartar de nuestro objetivo.

Pues vamos al negocio, ¿qué es InCom Group? ¿Qué hace en Tánger? Cuéntenos.

InCom Group es una multinacional que desde 1995 tiene capital 100 % valenciano. La matriz está situada en Elda, Alicante, y tiene, actualmente, filiales en la India, en Reino Unido, en Polonia y, por supuesto, en España, tanto en Alicante como en Albacete.

La filial que yo represento es la de Marruecos. Nuestro objetivo es producir kits para facilitar la fabricación de palas eólicas en el sector de las energías renovables. Estamos en todo el mundo y lo que hacemos es facilitar el trabajo a nuestros clientes, a las grandes multinacionales del sector de los aerogeneradores.

Porque ahora mismo en tecnología, el *know-how* español está muy presente en un sector de vanguardia, en unas energías renovables que son cada vez más necesarias.

Efectivamente. Nos sorprendería muchísimo saber el grado de implicación de talento y de tecnología aplicado desde España y por españoles en las grandes



multinacionales del sector. Posiblemente nos llamaría mucho la atención que cuando estamos hablando de aerogeneradores en Asia, en Europa o en el continente americano, posiblemente o seguro que hay talento español dentro de ese desarrollo tecnológico.

Cuéntenos el día a día en Tánger, ¿qué le podría decir a un empresario o a alguien que tenga una idea y que esté pensando en cruzar el Estrecho y emprender o llevar adelante su proyecto o su negocio en Tánger?

En este caso, nosotros estamos situados en una zona de aceleración industrial en Tánger y lo primero es dejar las mochilas a un lado. Es decir, esos miedos, esos vicios que creemos que nos vamos a encontrar allí, nos puede sorprender lo que podemos encontrar en Marruecos.

Lo segundo es implicación. Aparte de la pasión que hay que poner en cualquier actividad empresarial, la implicación. Constantemente hay que estar presente en ese proyecto. No podemos teledirigir desde una matriz en España o en Europa una filial en Marruecos. Tienes que estar presente. Desde ahí, con pasión, dedicación y profesionalidad, cualquier proyecto puede salir adelante.

¿Y el empleo local, la formación, el nivel de capacitación que tienen los marroquíes? ¿Poco a



Juan Antonio Vidal, director gerente de la planta de InCom Group en Marruecos durante su intervención en el *Doing Business* in Tánger-Tetuán-Alhucemas, celebrado en Valencia.

poco ese sector va mejorando notablemente?

Sí, nosotros somos un ejemplo de ello. Nuestros acuerdos permanentes tanto con las universidades como con los centros de formación profesional, algunos de ellos, como el Instituto Juan de la Cierva de Tetuán, de carácter español, nos permiten contar con mandos intermedios y con directivos de una alta cualificación que verdaderamente nos facilitan desarrollar una tarea profesional competitiva con cualquier espacio europeo o norteamericano.

Para terminar, en un momento determinado, ¿qué objetivo se plantean ustedes a medio o largo plazo? Lo de las palas no tiene mucho que ver con el Mundial de Fútbol, pero usted ha escuchado en el evento cómo la organización del Mundial 2030 Portugal-España-Marruecos está dinamizando mucho la cooperación entre los dos países.

Pues hay dos partes. Una parte que es la consolidación de este negocio en Marruecos, de kits de palas eólicas. Por otro lado, es ampliar nuestra posibilidad justamente en el área de composite para el sector ferroviario, que está en clara expansión de cara justamente al Mundial 2030 y a dar servicio de comunicación dentro de Marruecos. Hay que aprovechar las oportunidades. ●

“Nos sorprendería muchísimo saber el grado de implicación de talento y de tecnología aplicado desde España y por españoles en las grandes multinacionales del sector”

Empresarios marroquíes visitan el ValenciaPort, “el puerto mejor conectado de España”

Con motivo del *Doing Business*, organizado en Valencia por el Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, entre otros organismos, para mostrar a los inversores valencianos el potencial del norte de Marruecos, un grupo de empresarios marroquíes visitaron el puerto de esta ciudad, “el mejor conectado de España”.

Antonia Cortés | Fotos: Atalayar

Una delegación de empresarios marroquíes, acompañados por Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA), visitaron las instalaciones del Puerto de Valencia para conocer “in situ” los servicios que ofrece y las obras de ampliación que se están llevando a cabo, un puerto

↓
Delegación del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas en el Puerto de Valencia.

que mueve más de 5 millones de TEU (contenedores pequeños). Este dato lo sitúa en el primer lugar respecto a los países del Mediterráneo y también en comparación con otros puertos de España y en el cuarto de Europa.

La visita formaba parte del programa *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas celebrado en Valencia para dar a conocer a los empresarios valencianos en particular y españoles en general, las oportunidades de negocio que ofrece el norte de Marruecos. Antes de realizar el recorrido, Marta Alborch, del departamento Comercial y Desarrollo de Negocio de la Autoridad Portuaria explicó las principales características del ValenciaPort, como es conocido, su identidad pública dependiente del Ministerio de Transportes y sus principales instalaciones, que incluyen tres terminales de contenedores (dos públicas y una privada), una terminal de granel líquido, otra terminal de granel sólido, terminal de vehículos de carga y la terminal de pasajeros, además de la terminal norte que se está construyendo con financiación pública-privada y que será energéticamente autosuficiente y con el objetivo de cero emisiones.

En cuanto a los puestos de trabajo que genera la actividad portuaria en Valencia, explicó que son cerca de 50.000 los empleos directos e indirectos, cifra que supone el 2,5 % del total autonómico; aportando a la economía valenciana un Valor Añadido Bruto (VAB) de 3.200 millones de euros; y un volumen del 3,07 % del Producto Interior Bruto (PIB) de la Comunidad Valenciana.

Los contenedores, con un porcentaje del 70 %, son lo que principalmente se mueve en el puerto valenciano, seguido del tráfico rodado y el granel líquido y sólido.



En relación con el resto de puertos españoles, Alborch resaltó que por Valencia entra el 40 % de los contenedores. “Somos el puerto mejor conectado de España, unido con más de mil puertos, lo que hace que seamos muy atractivos y que ocupemos el puesto 19 en el ranking de Naciones Unidas”, afirmó.

Además de las grandes opciones para sacar la mercancía de Valencia, también se centran en el transporte terrestre, principalmente a Madrid, con más de 90 trenes semanales y con línea férrea directa a Lisboa. En este sentido, la Autoridad Portuaria ha invertido 53 millones para acondicionar también la vía ferroviaria a Zaragoza.

Un puerto sostenible

Tras las explicaciones en una de las salas de la Autoridad Portuaria, los empresarios realizaron una visita guiada por Teresa García Ibarra, también del de-



partamento Comercial y Desarrollo de Negocio, por las distintas terminales del ValenciaPort y por la zona de ampliación de este puerto “sostenible a nivel económico, ambiental y social”, que apuesta por ser un *hub* verde,



El puerto de Valencia es sostenible a nivel económico, ambiental y social, y apuesta por ser un *hub* verde, inteligente e innovador

↖
Jalal Benhayoun, director general del Centro Regional de Inversiones de la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA), en la Autoridad Portuaria de Valencia.

↔
Puerto de Valencia.

↗
Delegación del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas en su visita a la Autoridad Portuaria de Valencia (APV).

inteligente e innovador, según explicaron, con proyectos sobre energía eólica, que realiza controles de calidad tanto del aire como del agua y que se ha convertido en el primer puerto que suministra hidrógeno verde, entre otros aspectos innovadores.

También dieron a conocer las principales características de los otros dos puertos con los que cuenta la provincia: el de Sagunto a 30 km al norte, y el de Gandía, a 60 Km al sur. Puertos más pequeños, aunque también cumplen sus cometidos. El primero, con varias terminales multipropósito; mientras que el de Gandía, que históricamente era un puerto frutero, destaca por ser el que mayor volumen de bobinas y pasta de papel importa de España, y tiene una sola terminal multipropósito.

Una más que interesante explicación y visita que puso de manifiesto la importancia de este puerto de cara a futuros negocios e inversiones y en la que quedó patente el deseo de que en un futuro no muy lejano también exista un ferri que contacte las ciudades marroquíes de Tánger y Casablanca con Valencia. ●



PHOTO/CEDIA

Empresarios saudíes y europeos incrementan su colaboración en el desarrollo inmobiliario

La 15ª Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Europe Edition reunió a más de 350 actores relevantes del sector y propició numerosos contactos e intercambios de proyectos y experiencias.

Daniel Abascal

La 15ª Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Europe Edition se celebró en el Palau de Congressos, Palma de Mallorca-España. Con un lema muy adecuado: “Conectando más allá de las fronteras”, esta edición reunió a más de 350 responsables de la toma de decisiones que representaban a los principales proyectos de Arabia Saudí y a un grupo mundial de algunos de los proveedores más solicitados.

La reunión comenzó con un sentido discurso de bienvenida de Ravi Kumar Chandran, director general de GBB Venture, organizadores de la cumbre. Con la presencia del legendario Sir Peter Cook, director de Cook Belacevic Haffner + Partners, que compartió su experta opinión sobre los elementos de una arquitectura agradable, la cumbre comenzó con una nota muy alta.

Reina Takla, redactora de Negocios de Arab News, entrevistó a Elias Abou Samra en una sesión exclusiva sobre cómo Arabia Saudí se ha convertido en un punto caliente para el desarrollo inmobiliario y qué aspectos

pueden hacerlo realmente accesible y asequible. A continuación, Mohammed Adib, jefe de Diseño de Dewan Architects + Engineers, ocupó el centro del escenario para explicar cómo han estado utilizando la IA y la RV en los procesos de diseño BIM.

A continuación, hubo distintas presentaciones por parte de los patrocinadores que abarcaron temas como la construcción de una ciudad biotecnológica, las comunidades sostenibles y el diseño con agua hasta las baldosas impresas en 3D y la tecnología de revestimientos de superficies. Después, el punto culminante de la cumbre, las reuniones cara a cara concertadas de antemano se apoderaron de los asistentes y los mantuvieron cautivados y ocupados con una puesta en escena de gran calidad elaborada por los organizadores. Un suntuoso almuerzo ofreció aún más oportunidades para establecer contactos.

Una mesa redonda que invitó a la reflexión: Joe Tabet, socio director de JT + Partners, dirigió el debate. A la vez que ofrecía a los participantes una visión de su muy

Ravi Kumar Chandran, director general de GBB Venture, entidad organizadora de la cumbre, fue el encargado de dar el discurso de bienvenida a los asistentes

← 15ª Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Europe Edition.

↓ Reina Takla, redactora de Negocios de Arab News, entrevistó a Elias Abou Samra en una sesión exclusiva sobre cómo Arabia Saudí se ha convertido en un punto caliente para el desarrollo inmobiliario.



PHOTO/CEDIA

comentado proyecto con NEOM - Treyam, exploró las diversas facetas del desarrollo inmobiliario en Arabia Saudí y su comparación con mercados más consolidados.

Amr Younes, director de Diseño y Construcción de Ciudades de KAEC, el Dr. Ahmed Khan Alhashimi, director ejecutivo de Asuntos de Ingeniería de Sumou Real Estate, Navdeep Hanjra, vicepresidente de Planificación y Desarrollo de la Comisión Real de AIUla y Tareq Nabulsi, consejero delegado de Desarrollo y Proyectos de Al Othaim Investment & Co. coincidieron en el enorme potencial de Arabia Saudí en términos de desarrollo inmobiliario y en que este país es el mayor fenómeno de la región.

Tras otra serie de reuniones específicas programadas de antemano, a los asistentes les esperaba una cena donde pudieron continuar con el *networking* mientras disfrutaban de un menú con productos de la tierra en Assaona Gastrobeach Club.

Si el primer día tuvo un gran interés, a los asistentes les esperaba mucho más en la segunda jornada, que comenzó con una mesa redonda en la que se debatió el tema de las adquisiciones más allá de las fronteras.

Dirigida por Maroun Deeb, jefe de Servicios de Proyectos y Desarrollo para KSA y Bahréin- JLL, la mesa redonda trató aspectos clave de los cambios políticos y la localización de suministros, al tiempo que facilitaba a las empresas internacionales el establecimiento de sus productos y servicios en KSA. Jacob Rinard, vicepresidente - director de Programas-Parsons, Arabia Saudí, Eng. Bakr Sindi, Chief Supply Chain Officer-Consultant, Sam Achampong, Regional Managing Director-CIPS MENA y Fadi Yanni, Delivery Director-JASARA Program Management Company abordaron brillantemente este delicado tema como panelistas y aportaron la planificación a largo plazo y la ejecución de planes que hacen de la contratación y la cadena de suministro un camino más fluido. →



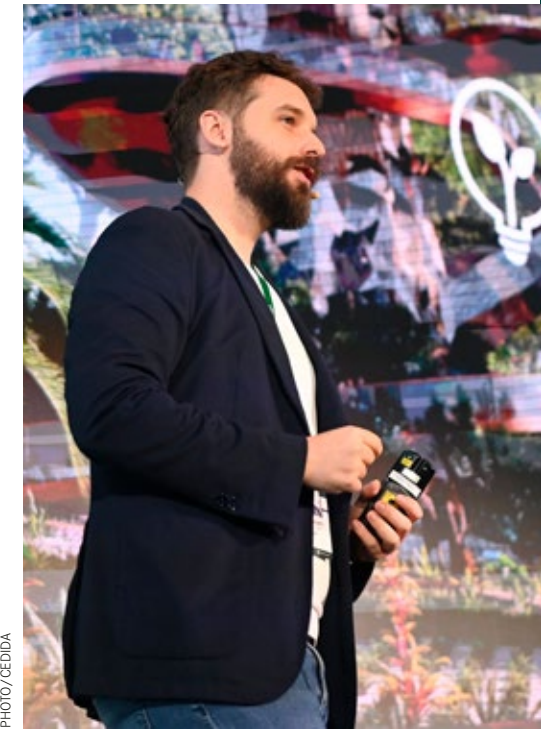
↑
15º Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Europe Edition.

↗
Sesión de *networking* creativo en la 15º Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Europe Edition.

↗
Jason Speechly, director de Diseño de RMJM. RMJM es uno de los estudios de arquitectura más importantes del mundo, con diversidad geográfica y cultural.

←
Ravi Kumar Chandran, director general de GBB Venture.

→
Pablo M. Vidarte Gordillo, CEO y fundador de Bioo, comparte sus valiosos pensamientos sobre Biotech City.



El panel que marcó la pauta de la jornada fue seguido de una serie de presentaciones con el tema común del diseño que desafía los límites. Jason Speechly, director de Diseño de RMJM, habló de algunos de los proyectos más destacados de RMJM y de cómo navegaron por el proceso de diseño.

Edward McIntosh, director regional de Diseño de Atkins Realis, y William McDonough, director ejecutivo de McDonough Innovation, no pudieron estar presentes en la cumbre debido a sus circunstancias en Arabia Saudí, pero estuvieron presentes digitalmente y mostraron su valía. Edward habló de su célebre trabajo en el proyecto Iris, mientras que William ofreció una visión de su aclamado trabajo con el concepto de diseño Cradle to

En este encuentro se anunció que la 16ª Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Luxury Edition será en Jeddah, los días 20 y 21 de noviembre de 2024

Cradle, destacando algunos ejemplos de su propio trabajo.

Después de dejar a la audiencia con una nota tan alta, la última serie de reuniones estuvo llena de un nuevo entusiasmo que los asistentes no podían dejar de disfrutar. Al concluir la cumbre con una sesión de *networking* creativo, los organizadores se despidieron por todo lo alto, dejando a los asistentes igual de entusiasmados para su próxima serie de eventos: 16ª Cumbre de Desarrollo Inmobiliario de Arabia Saudí: Luxury Edition en Jeddah, Arabia Saudí, los días 20 y 21 de noviembre de 2024; 3ª edición de la Cumbre de Innovación en Hostelería de África, en Dubai, los días 4 y 5 de diciembre de 2024; 4ª edición de la Cumbre de Innovación en Hostelería de Arabia Saudí y los EAU, los días 16 y 17 de abril de 2025. ●

↓
Panel de discusión con expertos que exponen sus ideas sobre la creciente demanda de productos internacionales innovadores y de alta gama en la industria inmobiliaria.





La Fundación "la Caixa" aumenta a 12 millones de euros la inversión en acción social en Murcia

El presidente de la Región de Murcia, Fernando López Miras, y el presidente de la Fundación "la Caixa", Isidro Fainé, han firmado el convenio marco que recoge la colaboración entre ambas instituciones en materia de acción social, cultural, científica y educativa para 2024.

ATALAYAR

Gracias al acuerdo firmado entre Fernando López Miras e Isidro Fainé, la Fundación "la Caixa" dedicará a acción social en la comunidad de Murcia un total de 12 millones de euros en 2024, frente a los 10,8 millones de 2023.

El presidente de la Fundación "la Caixa", Isidro Fainé, manifestó que "la razón de ser de la Fundación "la Caixa" es mejorar la calidad de vida de las personas, especialmente de aquellas más vulnerables, y trabajar para que nadie se quede atrás. El incremento de nuestra inversión social en la Región es una clara muestra de nuestro firme compromiso con la sociedad murciana".

Entre los objetivos del convenio destacan la

colaboración en la mejora de las condiciones de vida de la infancia más vulnerable, de las personas mayores y de los colectivos con necesidades especiales afectados por enfermedades, así como la contribución al bienestar de personas con discapacidad o en riesgo de exclusión. El acuerdo también contempla acciones en los ámbitos educativo, cultural y de investigación y

Isidro Fainé: "La razón de ser de la Fundación "la Caixa" es mejorar la calidad de vida de las personas, especialmente de aquellas más vulnerables"



El presidente de la Región de Murcia, Fernando López Miras, y el presidente de la Fundación "la Caixa", Isidro Fainé, durante la firma del convenio marco entre ambas instituciones.

conocimiento. Algunos de estos proyectos son:

CaixaProinfancia, que lucha contra la pobreza infantil. Esta iniciativa está dirigida a niños y adolescentes de entre 0 y 18 años cuyas familias están en riesgo o en situación de exclusión. En 2023, se atendió a 4.941 niños y a 2.898 familias de la Región.

Los proyectos de integración laboral, como el programa Incorpora, se centran en fomentar la contratación de colectivos con dificultades especiales para encontrar un empleo (personas con discapacidad, desempleados de larga duración, jóvenes en riesgo de exclusión, mujeres víctimas de violencia de género, inmigrantes y exreclusos). En 2023, se facilitaron 1.239 puestos de trabajo gracias a la colaboración de 500 empresas murcianas.

El programa de Atención Integral a Personas con Enfermedades Avanzadas



busca mejorar la calidad de la atención de estas personas y sus familias. El programa se desarrolla en 3 hospitales y llegó a 773 pacientes y 920 familiares en 2023.

El programa de Personas Mayores fomenta la participación social de este colectivo. Las personas mayores se forman en proyectos culturales, sociales y de nuevas tecnologías en el Espacio Fundación "la Caixa" Murcia y en otros 21 centros. Durante 2023, hubo 525 actividades, en las que participaron 10.813 personas. La inserción sociolaboral de personas privadas de libertad a través del programa Reincorpora, las ayudas a proyectos de iniciativas sociales y la concesión de becas son otros objetivos de la Fundación "la Caixa".

Además, la Fundación "la Caixa" programa exposiciones para fomentar el progreso individual y colectivo. En 2023, las muestras *Otros Mundos. Viaje por el sistema solar de la mano de Michael Benson* y *Leonardo da Vinci. Observa, cuestiona y experimenta*, en Murcia, y *Colores del Mundo*, en Cartagena, recibieron 197.500 visitantes.

Además, la Fundación "la Caixa" ha dedicado este año 300.000 euros a la Fundación Camino de la Cruz para apoyar la programación sociocultural del Año Jubilar 2024 de Caravaca de la Cruz. ●

La Fundación Tres Culturas prepara un ciclo de cine dedicado al flamenco

El 3 de septiembre se estrenará *Antonio Mairena, la raíz del cante*, dirigido por Paco Millán. El documental abre los "Martes de Cine" de la Fundación Tres Culturas de Sevilla.

ATALAYAR

La Fundación Tres Culturas participa en la Bial de Flamenco de Sevilla con un programa paralelo, dedicando los "Martes de Cine" del mes de septiembre y el primero de octubre a la proyección de películas centradas en el flamenco y sus grandes figuras.

El ciclo comenzará el 3 de septiembre, a las 20.30 horas, con el documental *Antonio Mairena, la raíz del cante*, al que seguirán *La Singla*, *Fernanda y Bernarda*, *Carmen y María. Dos caminos y una mirada*, y *Paraíso de cristal*.

El documental *Antonio Mairena, la raíz del cante* está dirigido por Paco Millán. Tras 40 años desde el fallecimiento de uno de los artistas más grandes del mundo del flamenco, Antonio Mairena, se profundiza, a través de los ojos de ShaunTrack, divulgador musical en redes sociales, en la figura del cantaor y flamencólogo de Mairena del Alcor. De forma rigurosa, pero también moderna y diferente, nos acerca a su faceta como artista y a su gran labor como padre de la Flamencología. ShaunTrack realiza un detallado análisis del artista, viajando por los principales hitos de su vida, partiendo de su gran reconocimiento: la Llave de

Oro del Cante hasta llegar a su gran labor para conseguir el reconocimiento del flamenco en el ámbito universitario.

El 10 de septiembre, se proyectará *La Singla*, de Paloma Zapata. Una cineasta queda fascinada por el arte de una bailaora flamenca tras ver un material de archivo de los sesenta y decide investigar sobre ella. La búsqueda la lleva hasta Antonia Singla, una bailaora nacida en la playa del Somorrostro de Barcelona y que quedó sorda al poco de nacer. Con 17 años, se convirtió en bailaora de culto a nivel internacional, pero al cumplir 30 años desapareció de los escenarios sin dejar rastro. Detrás de su fascinante mirada, la Singla escondía una trágica historia. Empeñada en desvelarla, Paloma Zapata rescata del olvido a una mujer avanzada en su época, injustamente borrada de la historia y que hizo una gran contribución al flamenco, a la cultura gitana y a la comunidad sorda.

Fernanda y Bernarda, de Rocío Martín será el tercer documental, el 17 de septiembre. La cinta recorre la vida y la obra de estas dos artistas imprescindibles del flamenco: "nuestra Aretha Franklin y nuestra Bessie

Smith. Nuestra Ella Fitzgerald y nuestra Billie Holidays".

El último martes de septiembre se proyecta *Carmen y María. Dos caminos y una mirada*, producción de la Fundación Princesa de Asturias.

Con ocasión de la concesión del Premio Princesa de Asturias de las Artes 2022, la cantaora Carmen Linares y la bailaora María Pagés vuelven a actuar juntas tras veinticinco años, con el espectáculo *Carmen y María. Dos caminos y una mirada*. Este documental, rodado durante los ensayos y participación en las actividades organizadas por la Fundación Princesa de Asturias, refleja la visión personal del flamenco de estas dos grandes artistas.

Paraíso de Cristal, de Susanne Zellinger y Natalie Halla cerrará el ciclo el 1 de octubre.

El documental muestra una imagen actual y única de la convivencia entre gitanos y payos que contradice todos los estereotipos y prejuicios. A través del flamenco, los gitanos de Andalucía han encontrado su lugar en la sociedad y llevan con orgullo el nombre de su etnia. Cinco protagonistas demuestran que la convivencia sin conflictos es posible y que el arte es esencial. ●



La Fundación Tres Culturas participa en la Bial de Flamenco de Sevilla.

MARTES DE CINE

CINE FLAMENCO

Actividad paralela de la **Bial de Flamenco** Sevilla

3 DE SEPTIEMBRE
"Antonio Mairena, la raíz del cante"
de Paco Millán.
20.30h (70min.)

10 DE SEPTIEMBRE
"La singla"
de Paloma Zapata.
20.30h (95min.)

17 DE SEPTIEMBRE
"Fernanda y Bernarda"
de Rocío Martín.
20.30h (95min.)

24 DE SEPTIEMBRE
"Carmen y María. Dos caminos y una mirada"
de Producción Fundación Princesa de Asturias.
20.30h (41min.)

1 DE OCTUBRE
"Paraíso de Cristal"
de Susanne Zellinger y Natalie Halla.
20.30h (73min.)

Organiza:

Colabora:

INVITACIONES EN [TRECULTURAS.ORG](https://tresculturas.org)

PHOTO/FUNDACIÓN TRES CULTURAS

La dinastía de España reina en Europa tras doblegar a Inglaterra en Berlín

Williams y Oyarzabal hicieron los dos tantos que dieron a la Roja de Luis de la Fuente su cuarto título europeo.

JOSÉ TORIL

España hizo historia en Berlín un 14 de julio de 2024. Su cuarta Eurocopa hace que sea el único país con cuatro títulos y pueda presumir de reinar en el continente donde se inventó el fútbol, ganando a los que se consideran dueños de este deporte. Un mes antes pocos creían en los de Luis de la Fuente. El desencanto en el Mundial de Qatar, el huracán Rubiales y cierto tufillo en el seleccionador al que fuera expresidente de la RFEF Luis Rubiales que estuvo a punto de ser despedido tras perder ante Escocia en la fase de grupos, no daban buenas sensaciones. Alguien le mantuvo porque no era momento de más escándalos, aunque pesaba el famoso aplauso. Todo quedó convenientemente enterrado en Berlín. De la Fuente sabía en qué jugadores confiaba tras años en las categorías inferiores de España. Conocía que Laporte no había perdido calidad en Arabia, que Morata no metería goles, pero que era un referente y un motivador para el resto de compañeros, que Cucurella escondía todo ese fútbol que vimos en Alemania o que Fabián era el complemento perfecto de Rodri. Pero había más: un banquillo que dio resultados excelentes, incluido David Raya cuajando un gran partido ante Albania. Tras Alemania y Francia, Inglaterra era el último trámite. Nadie dudaba de que saldría bien, porque el fútbol no podía premiar a lo que fuera que juega Southgate y los suyos. España tuvo sus dosis de suerte. La que encuentran quienes tienen un plan trazado, entrenan como un solo equipo y donde no hay malas caras por jugar poco o nada. Ante Alemania, la suerte estuvo en marcar primero, pero también en que Merino repitiera la hazaña de su padre en el 119 y evitara los penaltis. Ante Francia, remontar en cinco minutos estuvo bien, pero que Yamal dirigiera el balón a la escuadra para quitarle a España los fantasmas pasados del 1-0

Ahora es De la Fuente el que conoce el camino para hacer algo grande en 2026.



↓ Álvaro Morata levanta el trofeo después de la victoria.

de los galos, también. Un golpe de los que se entrenan durante horas y llegan cuando más lo necesitas. España respiraba en la final. La tensión de cuartos y semifinales fue un aprendizaje tan grande que sólo quedaba esperar al primer gol ante Inglaterra. Llegó al principio de la segunda parte gracias a Williams. Un país en tensión porque su máquina perfecta se había desenchufado. Rodri al banquillo y el corazón en un puño. Inglaterra no sabe hacer goles. Ni Kane es suficiente y acabó en el banquillo en el 60. Palmer dio aire a los ingleses y un error de la zaga española propició su gol en el 70. Eso tampoco puso nervioso a España. Nada inmuta a ese equipo cosido a fútbol por De la Fuente. Sólo había que esperar, jugar, proponer y que Cucurella le pusiera un balón medido a Oyarzabal. Un gol que el VAR podía estropear con la precisión del fuera de juego automático. Apenas milímetros y una rodilla del defensa inglés dieron por válido el gol en el minuto 86 para delirio español. Todo acabó en una fiesta histórica donde Pedro Rocha mantuvo el tipo y no dio más besos de la cuenta. Felipe VI y la Infanta Sofía estuvieron en el palco junto al príncipe Guillermo. La UEFA envió a Pedro Sánchez varias filas atrás y no le dejó bajar a la entrega de medallas. Unos dicen que por protocolo y otros para dar un aviso por una futura injerencia en la RFEF. La cuarta es de España. Antes, Del Bosque, Aragonés y Villalonga coronaron a España como el mejor combinado del Viejo Continente. Ahora es De la Fuente el que conoce el camino para hacer algo grande en 2026. ●



↑ Carlos Alcaraz con el trofeo después de ganar su final individual masculina contra el serbio Novak Djokovic

← El español Carlos Alcaraz sostiene el trofeo de campeón y el serbio Novak Djokovic, segundo clasificado, durante la ceremonia de premios del Campeonato de Wimbledon 2024 en el All England Lawn Tennis and Croquet Club en Wimbledon, el 14 de julio de 2024.

Carlos Alcaraz acaba con Djokovic y conquista Wimbledon

El joven murciano se impone en dos horas y media con un contundente 3-0.

JOSÉ TORIL

La hierba de Wimbledon fue conquistada dos veces por Rafa Nadal. Era un territorio complicado para el tenis español. Federer y Djokovic se movían mucho mejor en el *All England Club* de Londres. De ese Big Three solo queda Novak Djokovic, el serbio al que no quieren en Wimbledon, se motivó en cada partido con los abucheos y llegó a una nueva final ante Carlos Alcaraz. Temporadas irregulares para los dos jugadores, pero el español había reconducido sus lesiones para batir la tierra de París de nuevo y llegaba a Wimbledon a la conquista del césped británico.

El tenis de Carlos Alcaraz ya se mide en títulos, su techo sube y su exigencia será mayor cada temporada

Un 3-0 en dos horas y media dejó a todos con la boca abierta. Tom Cruise no se lo podía creer y Kate Middleton agradeció una final breve para evitar más contratiempos a su estado de salud. Alcaraz apenas dio opciones a Djokovic, quien, cuando se quería resarcir con un buen punto, el de Murcia ya le había metido otros tres sin avisar. Djokovic ya había ganado siete veces Wimbledon y eso se notó en su rueda de prensa posterior donde no se le notó enfadado ni triste. Solo agradecido al torneo y con ganas de felicitar a Alcaraz. El serbio tiene 37 años y poca carrera por delante, aunque su cuerpo aguanta mejor que el de Nadal. Partidos como esta final de Wimbledon son los que hacen despertar a los grandes jugadores de su realidad tras sentir la fuerza de los que vienen por detrás. A Nadal nunca se le esperó en este torneo porque su última esperanza estaba en los Juegos Olímpicos de París, donde finalmente no pudo ser. El tenis de Carlos Alcaraz ya se mide en títulos, su techo sube y su exigencia será mayor cada temporada. Lo peor para Carlos fue no poder seguir a España en la gran final ante Inglaterra. Terminó pronto para ver el fútbol entre atenciones a medios y recuperación física. La buena noticia es que el murciano se reunirá con la delegación española en Madrid y juntos mostrarán a la afición sus títulos, todos ganados en una gloriosa tarde de domingo de julio. ●




Atalayar.
ENTRE DOS ORILLAS

www.atalayar.com

España

www.espama.es



Las claves del mundo en tus manos

The keys to the world in your hands

Les clés du monde entre vos mains

