



**BUENOS
NEGOCIOS.
BUENA
CALIDAD
DE VIDA.**

REGIÓN TÁNGER
TETUÁN
ALHUCEMAS

alsa

25
años

al servicio del desarrollo
del transporte público
urbano en Marruecos



6000
empleados,
300 millones de
viajeros al año y
una flota de **1700**
autobuses



Una política de RSE multidimensional
basada en 5 pilares : **Ética y deontología,**
Diversidad, Educación, Mecenazgo y
Desarrollo sostenible

Buenos negocios, buena calidad de vida



La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece numerosas oportunidades de hacer buenas inversiones en diferentes sectores y, a la vez, los buenos negocios en esta región se complementan con una buena calidad de vida.

Las opciones y garantías de salud, educación, seguridad, vivienda, gastronomía, deportes y entretenimiento que ofrece la región a aquellos empresarios que decidan iniciar una actividad económica y comercial 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 por Marruecos, 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, cuenta también con el apoyo y el asesoramiento imprescindible del Centro Regional de Inversiones de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Para tomar la decisión de realizar una inversión importante y comenzar una aventura complicada se necesita toda la información posible, por un lado, y, además, fundamental, que sea una buena, útil, eficaz y operativa información que vaya acompañada por el asesoramiento y el respaldo de unos profesionales comprometidos con alcanzar los objetivos de su trabajo.

Las herramientas tecnológicas en internet permiten lograr abundante documentación sobre los requisitos para poder invertir en uno u otro lugar, pero por muy bien que esté todo explicado siempre hay dudas trascendentes que sólo un buen profesional conocedor de la realidad de la región del país elegido y del sector donde desarrollar la actividad pueden resolver como un elemento definitivo para conseguir la firma de los contratos y documentos imprescindibles para cumplir con las normas establecidas y sumar al personal mejor cualificado, así como de la financiación oportuna.

La 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 desde su llegada al trono consciente de que no cuenta con las aportaciones de una estructura supranacional como la Unión Europea.

Burocracia, impuestos, licencias, creación de empresas, financiación, repatriación de beneficios entre otros aspectos han sido aligerados y adecuados para promover y fomentar el interés de los inversores extranjeros.

La Región Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece numerosos atractivos aliados con su espectacular desarrollo en los sectores industrial automovilístico, textil, energías renovables, logística, turismo, 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. ●

#ESPECIAL

EDITORIAL

- 3 Buenos negocios, buena calidad de vida**

INVERTIR EN TÁNGER-TETUÁN-ALHUCEMAS

- 8 Los centros regionales de inversión, claves para el desarrollo económico de Marruecos**
Atalayar

- 10 Tánger-Tetuán-Alhucemas: el destino estrella para empresarios e inversores en el continente africano**
José Ángel Pedraza

- 20 La Carta de Inversiones, un medio esencial para revitalizar la economía de Marruecos**
José Ángel Pedraza



- 23 Manar Al Moustatmir: la ventanilla única digital para los inversores**
Atalayar

- 24 ¿Cómo se crea una empresa en Marruecos?**
José Ángel Pedraza

- 26 La fiscalidad de las inversiones en Marruecos**
José Ángel Pedraza

- 28 La conciliación, la mejor alternativa para los litigios entre empresas y administraciones**
Atalayar

2025

REGIÓN TÁNGER - TETUÁN - ALHUCEMAS

- 30 Doing Business, la nueva tradición económica que apoya el magnetismo de la región**
Khadija Taouil



- 32 Marruecos y el papel de las zonas francas**
Atalayar

- 36 Las ocho provincias que refuerzan el atractivo de Tánger-Tetuán-Alhucemas**
Khadija Taouil

- 38 Mariam Filali defiende la importancia de conocer las costumbres y tradiciones de Marruecos**
Raúl Redondo

- 40 Grupo Renault: la locomotora del sector automovilístico de Marruecos**
Atalayar



- 42 Alberto Pérez, director general de ALSA en Marruecos: "Tánger es una región de alto potencial"**
Javier Fernández Arribas



Visítanos
atalayar.com

Síguenos

 @Atalayar_

 Atalayar

 Atalayar entre dos orillas

44 “Es una maravilla ver cómo Marruecos está avanzando y hacia dónde lo está haciendo”

Javier Fernández Arribas

46 La región ofrece mejores soluciones de movilidad nacional e internacional

Atalayar

48 Tánger Med: el primer puerto y principal centro logístico del Mediterráneo

José Ángel Pedraza



50 “Los parques empresariales de Tánger Med Zones han permitido la creación de más de 110.000 empleos directos”

Javier Fernández Arribas

52 Tánger Tech: el proyecto promotor de una ciudad sostenible e inteligente

Khadija Taouil

54 “El volumen de negocio con los socios españoles representa un porcentaje elevado de nuestra actividad”

Javier Fernández Arribas

56 La logística del norte de Marruecos, clave en la implantación de IKEA en el país

José Ángel Pedraza

58 Gracias a los paneles solares de Alhucemas y el potencial eólico, TTA avanza hacia una economía verde

Khadija Taouil

60 “La labor de CEMAES es dar las informaciones necesarias a las empresas que tengan la intención de invertir en Tánger”

Javier Fernández Arribas

62 Marta Blanco Quesada: “Las empresas españolas están comprometidas con la modernización y transformación de Marruecos”

Antonia Cortés

64 “La Cámara de Comercio es la casa de todos los empresarios españoles que vengan a Marruecos”

Javier Fernández Arribas

67 Marruecos, entre los principales destinos mundiales de offshoring

José Ángel Pedraza

68 Inclusión financiera y crédito a pymes, retos del sector bancario marroquí

José Ángel Pedraza

70 Meriem Bouhriz: “Los seguros constituyen una fuente de impuestos muy importante para el Estado”

Enrique Fernández



72 Leïla Fadil: “Marruecos tiene un talento joven que hay que desarrollar con estrategias de apoyo”

José Ángel Pedraza

76 El sector inmobiliario: un mercado dinámico y con demanda

Khadija Taouil

78 Ramón Abdselam García: “En ninguna parte hemos encontrado un apoyo tan firme desde la administración como en Marruecos”

José Ángel Pedraza

80 Fernando Nieto: “Desarrollar y apostar por el talento local es muy importante”

Javier Fernández Arribas



82 La sanidad, una oferta en pleno desarrollo

Khadija Taouil

84 “Marruecos ha experimentado un progreso notable en los últimos años en cuanto a la prestación de asistencia hospitalaria”

José Ángel Pedraza

85 Ismail Bouhlal: “El sistema de salud está totalmente regulado”

Enrique Fernández

86 Un sistema educativo diversificado que responde a todas las preferencias

Khadija Taouil

88 “Tolerancia, respeto, multiculturalidad y plurilingüismo son las bases de nuestro proyecto educativo”

Enrique Fernández

91 “Paciencia, amor y mucho trabajo son las claves para atender adecuadamente a los niños”

Javier Fernández Arribas

92 Essan Khaled: “Formamos ingenieros altamente cualificados”

Enrique Fernández

94 Marruecos, la nueva cuna de las empresas agroalimentarias españolas

Khadija Taouil

96 Mohamed Alamouri: “Larache tiene una calidad de aguas privilegiada para el cultivo de los frutos rojos”

Javier Fernández Arribas



99 La pesca, un pilar clave de la economía azul

Khadija Taouil

#ESPECIAL

- 100 Textil: El sector tradicional que explora nuevos horizontes**
Khadija Toouil
- 102 “El 95 % de la producción textil de Tánger la absorbe Inditex”**
Raúl Redondo
- 104 Rieker, más de 30 años fabricando zapatos en Marruecos**
Javier Fernández Arribas
- 106 Un paraíso para practicar deporte en todas las estaciones**
José Ángel Pedraza
- 108 Hicham Khouatmi: “El golf es un apoyo muy importante para el desarrollo de la región y del país”**
Enrique Fernández



- 110 Mohamed Ben Ham: “Somos más que un club deportivo: la gente viene a practicar deportes y a disfrutar”**
José Ángel Pedraza
- 112 TTA, el destino turístico polifacético y encantador de Marruecos**
Khadija Taouil
- 114 Iñaki Villaluenga Orue: “Para instalarse en Marruecos hay que tener profesionalidad y trabajar como lo harías en España”**
Javier Fernández Arribas

2025

REGIÓN TÁNGER - TETUÁN - ALHUCEMAS

- 116 Antonio García: “Marruecos es un país muy goloso, te dan muchas facilidades”**
Javier Fernández Arribas
- 118 Facilidad, comunidad y seguridad, tres razones por las que venir a Marruecos**
Antonia Cortés
- 119 “La reforma del Palais Zahia ha sido una auténtica tarea artística”**
Enrique Fernández
- 120 Hichem Naciri: “El Minzah y el Villa de France son dos hoteles históricos que permiten conocer el pasado de Tánger”**
Raúl Redondo
- 122 Mohamed Ameza: “Tánger es una ciudad muy agradable para vivir y ofrece muchas posibilidades de inversión”**
José Ángel Pedraza

- 124 Jaouad Sbihi: “Necesitamos que haya más hoteles de cinco estrellas en Tánger, porque eso da prestigio a la ciudad”**
Raúl Redondo



- 126 L'Escale Hôtel & Spa, un proyecto clave para la economía de la provincia de Ouazzane**
Javier Fernández Arribas

- 128 Table du Marché, más que un restaurante de lujo**
Javier Fernández Arribas



- 130 “Recibimos a viajeros de todo el mundo, atraídos por la belleza virgen de nuestro entorno”**
José Ángel Pedraza
- 131 Moussable Alami: “Queremos acercar las dos orillas del Mediterráneo por medio de la gastronomía”**
Raúl Redondo

- 132 Tánger es el paraíso de las oportunidades de negocio**
Javier Fernández Arribas

- 134 Tánger, Tetuán y Alhucemas, una oferta cultural fascinante**
Khadija Taouil

- 136 Javier Rioyo: “Tras Tánger, la puerta que no quiero cerrar es la de la curiosidad”**
Antonia Cortés

- 138 Nabil Baraka: “Nuestra tarea es seguir estrechando las relaciones hispano-marroquíes”**
Javier Fernández Arribas



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, José María Martín, Enrique Fernández, Álvaro Carvajal, José Toril, Juan Pons, Lucas Martín

AMÉRICA LATINA

José Antonio Sierra Lumbreras

FIRMAS

Jorge Dezcallar, Anwar Zibaoui, Pedro González, José María Peredo Pombo, Nabil Driouch, 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

RELACIONES INSTITUCIONALES, COMUNICACIÓN Y PRODUCCIÓN

José Luis García Fernández

INFORMÁTICA

Openhost

MARKETING Y PUBLICIDAD

Álvaro Martínez

CONTABILIDAD

Juan Porras Pedraza

DISTRIBUCIÓN

Envío selectivo prescriptores y suscriptores España y países mediterráneos.
Envío generalizado email y redes sociales

EDITA

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

DEPÓSITO LEGAL

M-15758-2014

©Norte-Sur Media & Comunicación SL.

DERECHOS

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



grupo **satec** —

Somos una empresa de referencia en el sector tecnológico

Ofrecemos soluciones y servicios innovadores

- Servicios gestionados de TI
- Comunicaciones avanzadas
- Datacenter y Cloud
- Ciberseguridad
- Datos e inteligencia artificial
- Desarrollo de software a medida

Tu compañero en la transformación digital

www.satec.es

[@satec_es](https://twitter.com/satec_es)

info@satec.es

Los centros regionales de inversión, claves para del desarrollo económico de Marruecos

El crecimiento económico e industrial de Marruecos en los últimos años no se entendería sin la labor de los centros regionales de inversión, una iniciativa real que ha facilitado los trámites y ha acompañado a los empresarios.

Atalayar

Fotos: Guillermo López

La necesidad de simplificar los trámites administrativos para la creación de empresas y asesorar a los empresarios e inversores extranjeros que querían establecerse en Marruecos está detrás de la creación de los llamados centros regionales de inversiones. Una iniciativa del rey Mohamed VI, que ya en el año 2002 advirtió la necesidad de una reforma administrativa en este sentido.

Así, en la Carta Real de 9 de enero de ese año, el monarca se refería a “las dificultades que encuentran los promotores debido a los numerosos y complejos trámites necesarios para la constitución de sociedades o empresas individuales y la realización de los procedimientos administrativos necesarios para el acto de invertir”.

Y añadía: “Por estas consideraciones, hemos decidido que se crearán centros regionales de inversión, bajo la responsabilidad de los Walis regionales de Nuestra Majestad, con dos funciones esenciales: asistencia a la creación de empresas y ayuda a los inversores”.

Posteriormente, en 2018, se aprobó la Ley 47/18 sobre la reforma de los centros regionales de inversiones y la creación de las Comisiones Regionales Unificadas de Inversiones, que dotó a estos centros de las funciones que desempeñan en la actualidad.

Según se establece en el artículo 4 de la mencionada ley, “los Centros son responsables, cada uno dentro de los límites de su jurisdicción territorial, de contribuir a la aplicación de la política del Estado en materia de desarrollo, fomentar, promover y atraer inversiones a escala regional y prestar apoyo regional y global a las empresas, en particular a las pequeñas y medianas empresas y a las empresas muy pequeñas”.

Misiones del centro regional de inversiones

Según la definición establecida por la ley, los centros regionales de inversiones son organismos públicos con



Sede del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas en Tánger.

Los centros regionales de inversiones surgieron de la necesidad de simplificar trámites administrativos y asesorar a los empresarios

personalidad jurídica propia, cuyo propósito es facilitar, apoyar y desarrollar las inversiones en la región.

Por lo que se refiere al Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, sus misiones son las siguientes:

1. Impulso económico y promoción de la oferta territorial.
2. Acompañamiento de los inversores y apoyo a la sostenibilidad de las pymes.
3. Ventanilla única para la emisión de decisiones y autorizaciones relacionadas con la inversión.
4. Hacer que los inversores se beneficien de las diversas ofertas e iniciativas.
5. Resolución de los conflictos que pudieran surgir entre los empresarios/inversores y las administraciones públicas.

Para llevar a cabo estas misiones, el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas realiza diversos actos y trámites en nombre de las empresas.





Entre los más destacados se encuentran los siguientes:

- Creación de empresas e inscripción en los registros.
- Aceptación de proyectos y estudio de su impacto medioambiental.
- Autorizaciones y certificados relacionados con la propiedad.
- Gestión de los convenios de inversión con las diferentes administraciones públicas.
- Concesión de permisos y autorizaciones urbanísticas.
- Autorizaciones relacionadas con la explotación de instalaciones o el ejercicio de actividades empresariales.

El CRITTA, en cifras

Según las últimas cifras publicadas por el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, correspondientes al cierre del tercer trimestre del año 2024, el número de expedientes aprobados por la Comisión Regional Unificada de Inversión (CRUI) hasta el 30

Durante 2024 se aprobaron inversiones en la región por un valor cercano a los 70.000 millones de dirhams, que supondrán la creación de 60.000 nuevos empleos

de septiembre ha sido de 618. Teniendo en cuenta que la cifra de expedientes aprobados en 2023 fue de 709 (un 131 % más que el año anterior), todo indica que en 2024 se volverán a superar esas cifras.

La proporción de expedientes aprobados por la CRUI también ha mejorado en este año: hasta el 30 de septiembre se aprobaron el 88 % de los expedientes presentados, frente al 73 % de 2023.

En cuanto al tiempo medio de tramitación, es otro parámetro que el CRITTA ha logrado rebajar: en 2024 se ha reducido hasta los 4,13 días, desde los 10,4 que se registraban en 2021.

En total, entre enero y septiembre de 2024 se aprobaron inversiones por valor de 69.000 millones de dirhams, con la previsión de crear 60.000 empleos a largo plazo. Cifras que, a falta de contabilizar el último trimestre del año, previsiblemente mejorarán las de 2023, que fueron de 73.400 millones de dirhams de inversiones aprobadas y 70.000 empleos previstos. ●



Tánger-Tetuán-Alhucemas: el destino estrella para empresarios e inversores en el continente africano

Marruecos es el país más competitivo del norte de África, el primer mercado del continente para las empresas españolas, el segundo destino más atractivo para las inversiones y el segundo país más industrializado de la región de Oriente Medio y Norte de África (MENA). Dentro de él, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas se presenta como la locomotora económica y principal destino de inversiones.

Atalayar

La región norte de Marruecos, Tánger-Tetuán-Alhucemas, es un territorio de algo más de 16.000 kilómetros cuadrados, en el que viven 4 millones de personas. Sus datos económicos reflejan su condición de líder económico del país: una tasa de actividad del 48,3 %, tasa de empleo del 43,3 %, tasa de desempleo de apenas el 10,2 % y una tasa de urbanización del 62,1 %.

Buena parte de la responsabilidad de que empresas internacionales como Renault hayan elegido Marruecos y, en concreto, la región norte, como lugar para establecerse, es de las infraestructuras, cuidadosamente planificadas,

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ejerce un papel dinamizador de la economía de Marruecos

que se han ido desarrollando durante los últimos años: el primer tren de alta velocidad del continente africano (Tánger-Casablanca), autopistas, puertos como Tánger Med, tres aeropuertos internacionales (Tánger, Tetuán y Alhucemas), con más de 1,7 millones de pasajeros en 2022.

A ello se le une una completa y variada oferta industrial, que incluye un total de 25 zonas y más de 5.000 hectáreas, repartidas entre Tánger-Asila, Fahs-Anjra, M'diq-Fnideq, Tetuán, Chefchaouen, Alhucemas, Ouazzane y Larache. En ellas se desarrolla la actividad de numerosas empresas, pertenecientes a los sectores industrial, logístico, de energías renovables, offshoring, agricultura, pesca y turismo.

Este último sector constituye un atractivo adicional para una región interesante desde el punto de vista económico, pero también por su calidad de vida. Con sus 447 kilómetros de costa, Tánger-Tetuán-Alhucemas cuenta con, al menos, cinco puertos deportivos, seis campos de golf, más de 350 establecimientos turísticos y una capacidad hotelera de más de 35.000 camas. Una representación de esta oferta hotelera se puede ver en las páginas de esta revista.

La coordinación, información y acompañamiento de los inversores corre a cargo del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA), entidad que ofrece toda una gama de servicios destinados a facilitar la entrada de las empresas e inversores en la región. Desde el proceso de creación de empresas, la ventanilla única, la información sobre las ventajas y exenciones fiscales, hasta la conciliación para resolver los potenciales conflictos que se planteen con las administraciones.

Esta actividad del CRITTA ha permitido que la región norte de Marruecos se haya convertido en la dinamizadora de la economía del país, uno de los destinos de inversiones más atractivos de África y con un papel cada vez más preponderante en el comercio entre ambas orillas del Mediterráneo. →

Las cifras clave de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas

La región norte de Marruecos es la más dinámica desde el punto de vista económico y se ha convertido en los últimos años en el motor industrial y logístico del país. Con una superficie total ligeramente superior a los 16.000 kilómetros cuadrados, cuenta con una población de cuatro millones de habitantes. Administrativamente, está dividida en ocho provincias y prefecturas: Tangier-Assilah; Tetouan; Al Hoceima; Mdiq Fnideq; Fahs Anjra; Larache; Chefchaouen y Ouazzane.

Prueba de su dinamismo económico es que su aportación al producto interno bruto de Marruecos alcanza el 10,4 %. Cuenta con una tasa de actividad (porcentaje entre la población económicamente activa y la población total) del 48,3 %; una tasa de desempleo (cociente entre el número de parados y el de activos) del 10,2 % y una tasa de empleo (cociente entre el número total de ocupados y la población en edad legal de trabajar, a partir de los 16 años) del 43,3 %.

En cuanto a la tasa de urbanización, que muestra la relación porcentual entre la población urbana habitante de las ciudades y la población total de un país, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas alcanza el 62,1 %. Una cifra que revela un mayor nivel de desarrollo humano.

Desde el punto de vista climatológico, las ventajas competitivas que ofrece la región norte de Marruecos

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas contribuye con un 10,4 % al PIB de Marruecos

respecto a otros territorios son notables, en especial para el desarrollo de actividades relacionadas con la agricultura y el turismo.

Así, la región disfruta de unas temperaturas suaves durante todo el año, que oscilan entre una máxima de 35 y una mínima de 10 grados centígrados. La tasa anual de precipitaciones medias oscila entre los 400 y los 1.000 milímetros, que es la misma de la que disfrutan la mayoría de las regiones de España.

Con semejantes datos, no es extraño que la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas se haya convertido en un destino preferido para los inversores y empresarios extranjeros.

Según una encuesta de percepción global realizada por el Banco Mundial en 2023, las principales razones que valoran los empresarios para establecerse en esta región son:

- Calidad de vida (95 % de los encuestados).
- Situación geográfica privilegiada (94 %).
- Infraestructuras y una estructura de acogida de nueva generación (84 %).
- Disponibilidad de competencias (81 %).
- Madurez del ecosistema (78 %).
- Costes de producción competitivos (74 %).



Mapa de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.



La industria de la región, en cifras

La industria es uno de los puntos fuertes de la economía de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. No es extraño que el sector industrial, lo que le permite aportar un 16,5 % al producto interior bruto industrial de Marruecos.

La región cuenta con hasta 23 zonas industriales, que producen principalmente de cara a la exportación: el 82 % de su cifra de negocio se destina a este apartado.

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es una potencia nacional en diversos sectores y el segundo mayor polo industrial del país. Por sectores, destacan especialmente el automovilístico (primer productor nacional de automóviles) y el textil (segundo producto nacional).

En el caso del sector del automóvil, su capacidad anual de producción alcanza los 380.000 vehículos, es el primer sector exportador de Marruecos, superando a los fosfatos y cuenta con más de 260 proveedores y 78.000 empleos creados.

Tanto el automóvil como el textil son las principales industrias de la región. Según los datos del Barómetro de la Industria Marroquí de 2022, el sector del automóvil acapara el 53 % de las ventas industriales y el textil, el 18 %.

Ambos sectores son también los líderes en cuanto a creación de empleo: el textil representa el 44 % del total de empleo en el sector industrial, mientras que el automovilístico alcanza el 31 %.

La región representa el 16,6 % del PIB industrial de Marruecos y es el segundo mayor polo industrial del país



Línea de ensamblaje de automóviles en la planta de ensamblaje de automóviles Renault-Nissan Tánger en Melloussa, al este de la ciudad portuaria de Tánger.

Además, en términos de empleo femenino en el sector industrial, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es líder en Marruecos, con una tasa del 48 %.

Una de las claves de la importante implantación de las industrias en la región norte de Marruecos son las grandes facilidades que se ofrecen para la instalación de un proyecto industrial, tanto desde el punto de vista administrativo como fiscal.

Con la ayuda del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, los plazos y los trámites necesarios para emprender un proyecto industrial se han reducido y se han simplificado de manera considerable.

Así, la creación de una empresa se puede formalizar en apenas un día. La asignación de lotes de terrenos en alguna de las 23 zonas industriales disponibles en el territorio regional se realiza en el plazo de cinco días.

El convenio de inversión puede tardar unos cinco días a nivel local, y alrededor de 30 a nivel central.

En caso de que sea necesario realizar un estudio del impacto medioambiental, éste se puede llevar a cabo en un máximo de 45 días, plazo que incluye la investigación pública. Finalmente, el permiso de construcción se puede obtener en el plazo de cinco días. Y todo ello, con un proceso completamente digitalizado y con la asistencia técnica de principio a fin del proceso por parte de los especialistas del Consejo Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas. →



PHOTO/AFP FADEL SENNA

 **CEPSA** se transforma en

moeve

Estamos acelerando nuestra transformación estratégica para impulsar un futuro con más energías sostenibles basadas en moléculas verdes.

- › Venta de cerca del 70% de nuestros activos de producción de petróleo desde 2022.
- › Construyendo el mayor complejo de biocombustibles 2G del sur de Europa.
- › Desarrollando el Valle Andaluz del Hidrógeno Verde con un objetivo de 2GW en 2030.
- › Creando una de las mayores redes de carga eléctrica ultrarrápida en el conjunto de España y Portugal.

Aún nos queda mucho camino por delante, pero seguiremos dando pasos para que en 2030 más de la mitad de nuestro negocio provenga de actividades sostenibles*.

Este futuro tiene futuro

Descubre más en moeveglobal.com



Moeve ha vendido cerca del 70% de sus activos de producción de petróleo desde 2022. Complejo de biocombustible que suma a las instalaciones que ya operan una nueva planta que construye Moeve y sus socios, con una inversión asociada de 1.200 M€. Nuestro objetivo es producir hidrógeno verde con una capacidad de 2.000 MW en 2030, el mayor proyecto presentado en Europa hasta la fecha. Más de 160 cargadores ultrarrápidos ya conectados con el objetivo de alcanzar 400 construidos en 2024.

*Según la taxonomía interna de Moeve para la clasificación de sus actividades sostenibles.

El sector textil en cifras

El sector textil es, junto con el automovilístico, el principal motor industrial de la región norte de Marruecos. Tánger-Tetuán-Alhucemas es la principal región textil del país, con el 43 % de la cifra total de negocios del sector.

En su territorio se alojan más de 400 empresas textiles activas, que dan trabajo a unas 120.000 personas, lo que representa el 44 % del total de mano de obra nacional en el sector textil. Además, cuenta con cinco empresas que elaboran el producto final.

Como ya se ha señalado, la mayor parte de la producción textil del sector en la región norte de Marruecos se destina a la exportación. Empresas radicadas en estos territorios son proveedoras de importantes empresas textiles europeas, como las españolas Inditex o Mango.

Las ventajas que ofrece la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas para las empresas del sector textil son múltiples:

- Una posición geoestratégica envidiable, a sólo 14 kilómetros del mercado europeo.
- Un mercado local en expansión, que ha crecido un 35 % entre los años 2010 y 2019.
- El sector textil es el cuarto sector exportador industrial de Marruecos, con una cuota del 10,5 %.
- Cuenta con una mano de obra altamente cualificada y competitiva, con 1.000 diplomados que salen anualmente de la Oficina de Formación Profesional y Promoción del Trabajo (OFPPPT).

En la región norte de Marruecos operan más de 400 empresas textiles, que dan trabajo a unas 120.000 personas

- Experiencia reconocida en seis subsectores clave del sector textil: malla; textiles de uso técnico (TUT); denim; urdimbre y trama; textiles para el hogar; y accesorios y servicios.

Además, el sector textil de la región es un mercado que se encuentra en constante evolución. Entre los retos que se le plantean a corto y medio plazo están los siguientes:

- El auge del comercio electrónico y la digitalización, con todo lo que ello conlleva.
- Las nuevas tendencias de la moda en prêt-à-porter.
- Las nuevas demandas de los consumidores, que pasan por la necesidad de crear una moda más ecorresponsable, fomentando el uso de materiales naturales y biodegradables, la sostenibilidad y el reciclaje, para minimizar el impacto de esta industria en el medio ambiente y dotar de valor añadido a las prendas.

A estas facilidades y retos sectoriales hay que añadir las ventajas, desgravaciones y bonificaciones fiscales que ofrece el Gobierno regional a las empresas que se implanten en su territorio, y otras ventajas derivadas del acompañamiento y la agilización de los trámites y requerimientos administrativos necesarios para establecer una empresa textil en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. →

↓
Fábrica textil en un parque industrial conectado a una zona de libre comercio en la ciudad marroquí de Tánger.



PHOTO / AFP FADEL SENNA

Principales infraestructuras de la región



Una de las principales ventajas competitivas de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas viene dada por sus excelentes infraestructuras que le permiten una rápida conectividad con los mercados internacionales, tanto en el continente africano como en el europeo.

Por vía aérea, la región cuenta con tres aeropuertos: Tánger, Tetuán y Alhucemas. El aeropuerto de Tánger (Ibn Battuta) dispone de una capacidad de hasta 2,2 millones de pasajeros al año y cuenta con vuelos directos a 25 destinos internacionales, entre los que se encuentran varios aeropuertos españoles, como los de Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla. Durante el pasado año 2023, por las instalaciones del aeropuerto tangerino pasaron más de 1,9 millones de viajeros.

El aeropuerto de Tetuán (Sania Ramel) cuenta con una capacidad máxima de medio millón de pasajeros anuales. Dispone de vuelos hacia ocho destinos internacionales, entre ellos Madrid, Sevilla, Málaga y Alicante, y durante el pasado año gestionó el tránsito de más de 250.000 pasajeros. El tercer aeropuerto de la región es el de Alhucemas (Cherif Al Idrissi), que cuenta con una capacidad máxima de 300.000 pasajeros anuales. Dispone de vuelos directos a tres destinos internacionales y durante 2023 contó con un tránsito total de unos 100.000 pasajeros.

Los tres aeropuertos están en pleno proceso de ampliación, con una inversión conjunta de más de 3.900 millones de dirhams, que permitirá aumentar la capacidad total hasta cerca de los siete millones de pasajeros anuales.

↑
Estación de ferrocarril de Tánger.

La red de infraestructuras de la región incluye tres aeropuertos internacionales, una red de tren de alta velocidad, autopistas y puertos

Otra de las infraestructuras de transporte destacadas de la región es el tren de alta velocidad. Tánger-Tetuán-Alhucemas tiene el honor de contar con la primera línea de alta velocidad construida en el continente africano, que une Tánger, Kenitra, Rabat y Casablanca, que ha supuesto una auténtica revolución en el transporte de pasajeros en el país, tanto desde el punto de vista de negocios como del turismo.

Actualmente se está trabajando en la expansión de esta red ferroviaria de alta velocidad para que llegue también a ciudades que son importantes destinos turísticos como Marrakech y conforme una red que una entre sí las principales ciudades de Marruecos.

La red de carreteras también ha registrado un notable avance durante los últimos años. La red de autopistas une ya las ciudades de Tánger y Larache, y las de Tetuán y Fnideq, a la espera de unir también Tánger con Tetuán y Chefchaouen.

Y no se puede hablar de las infraestructuras de la región norte de Marruecos sin mencionar las que, probablemente, han sido las más determinantes para que Tánger-Tetuán-Alhucemas se haya convertido en el motor económico del país: los puertos y, en especial, el puerto Tánger Med, con sus sucesivas ampliaciones.

Además de este puerto, al que dedicamos más páginas en este especial de negocios, la región cuenta con otros dos puertos de pasajeros (Tanger City y Alhucemas), además de varios puertos pesqueros en Larache, Asilah, Tánger, Mdiq, Jebha y Alhucemas. →

El sector logístico, la clave del éxito



La logística es uno de los factores que han contribuido al impulso que ha registrado la economía de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas durante los últimos años. Entre las excelentes infraestructuras desarrolladas en la región destaca la que quizás ha sido el catalizador para el asentamiento de nuevas empresas en el norte de Marruecos: el puerto de Tánger Med.

Desde su puesta en funcionamiento y tras sus sucesivas ampliaciones, Tánger Med se ha convertido en el primer puerto del continente africano, y también el primero del Mediterráneo.

En términos de conectividad, este puerto se ha situado en el 19º puesto mundial del Índice de Conectividad Marítima elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED), gracias a sus 186 conexiones con 77 países. Ello le permite gestionar el envío de mercancías a la mayor parte de Europa en el plazo de cinco días; a Turquía, la Península Arábiga, África Occidental y Brasil en 10 días; a África del Sur, América del Norte y del Sur, Singapur e Indonesia en 15 días; y a India, China, Japón y Extremo Oriente en el plazo de 20 días.

También es el tercer puerto mundial en cuanto a rendimiento, con una capacidad de gestión de hasta 10 millones de contenedores al año. Durante el pasado año, el puerto de Tánger Med acaparó el 54 % del tonelaje portuario total de Marruecos.

Unas cifras de actividad que han obligado a plantearse una nueva ampliación de sus instalaciones y que han sido determinantes para que la región norte de Marruecos haya dado el salto cualitativo y se haya

↑
Puerto de contenedores de Tánger-Med y la terminal Renault en Ksar Sghir, en la ciudad de Tánger.

Los avances logísticos de la región norte de Marruecos permiten enviar productos cualquier punto de Europa en apenas cinco días

convertido en una potencia industrial, en especial en los sectores de fabricación de automóviles e industria textil.

En torno a esta infraestructura se ha creado un importante centro logístico, Med Hub, destinado a las empresas que quieren aprovechar la proximidad de Tánger Med para exportar sus productos.

Se trata de un área que acoge a importantes empresas internacionales como Renault, PSA, Adidas, Decathlon o 3M, así como a operadores logísticos de primera fila como DHL.

Las instalaciones de Med Hub constituyen un área de clientes y un punto de parada comercial desde y hacia un centenar de países, con más de 100 empresas instaladas a lo largo de las más de 200 hectáreas de zona franca logística, en almacenes de entre 10.000 y 40.000 metros cuadrados. El actual proceso de expansión va a permitir incorporar otras 50 hectáreas más a esta zona logística, en la que las empresas que están presentes realizan distintas actividades como:

- Empaquetado.
- Control de calidad de los productos.
- Almacenamiento.
- Ensamblaje.

Tanto el puerto de Tánger Med como las instalaciones anexas de Med Hub son el vehículo ideal para gestionar los intercambios comerciales de Marruecos con el extranjero. El país mantiene más de medio centenar de acuerdos de libre comercio con otros tantos países, lo que le da acceso a un mercado internacional potencial de más de 1.500 millones de consumidores. →

Cifras clave del sector turístico

La región norte de Marruecos cuenta también con un enorme potencial de cara al sector turístico, gracias a su privilegiada situación geográfica, con un total de 447 kilómetros de litoral, que se reparten entre la costa del océano Atlántico y la del mar Mediterráneo.

En ellas se encuentran auténticas joyas, como la Bahía de Alhucemas, una de las únicas tres bahías marroquíes (junto a las de Agadir y Dajla) que forman parte de la Asociación de las Bahías Más Bellas del Mundo.

En ella se ubican actualmente unos 350 establecimientos turísticos, que disponen de una capacidad máxima de 37.000 camas. La proximidad a la costa española (apenas 14 kilómetros desde Tánger); la mejora de las infraestructuras de transportes, con puertos de pasajeros en varias ciudades de la región y tres aeropuertos con conectividad internacional; y un clima sumamente privilegiado, que permite que los turistas disfruten de los atractivos de la región durante todo el año, son los factores determinantes que permiten a Tánger-Tetuán-Alhucemas proponer una oferta turística que rivaliza con los grandes destinos europeos.

No es extraño que la región albergue hasta seis campos de golf, un deporte que mueve a un perfil turístico muy concreto, y que precisa de un destino con clima suave en invierno para seguir practicando un deporte que no es posible practicar en Europa en los meses más fríos. Más adelante ahondaremos en este aspecto concreto del sector turístico en la región.

En la actualidad, están en marcha un total de 64

La región cuenta con más de 370 establecimientos turísticos y una oferta de 37.000 camas

nuevos proyectos turísticos autorizados, que aportarán una capacidad adicional de otras 10.000 camas. En su gestión interviene el Consejo Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, cuya acción permite adelantar los plazos y simplificar los trámites para la aprobación y puesta en funcionamiento de los nuevos establecimientos hoteleros.

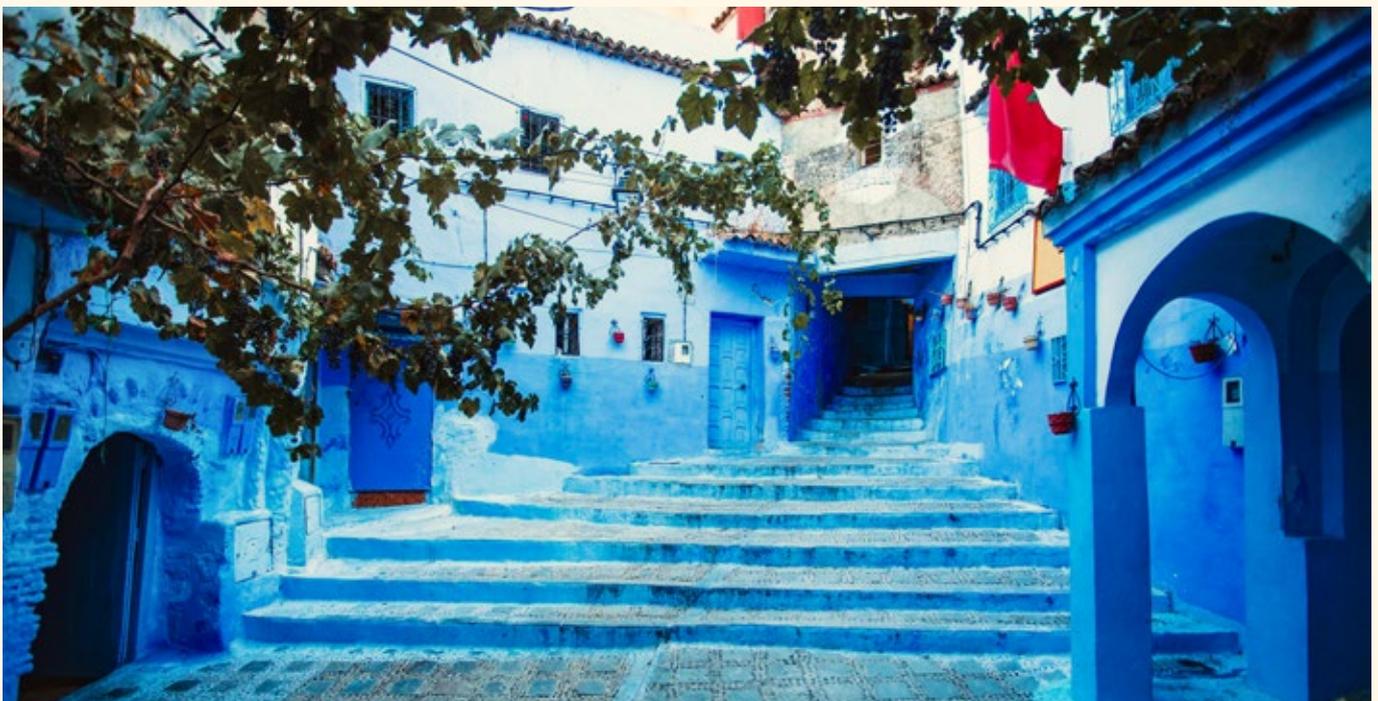
Según la información facilitada por el propio Consejo Regional de Inversiones, el proceso de un proyecto turístico se ha reducido notablemente:

- Los trámites de creación de la empresa se pueden realizar en apenas un día.
- La contratación de los terrenos necesarios puede llevarse a cabo en el plazo de cinco días.
- El convenio de inversión tarda unos cinco días a nivel local, y alrededor de 30 días a nivel central.
- El trámite de clasificación turística provisional puede llevarse a cabo en cinco días.
- El permiso de construcción se solicita y se otorga también en el plazo de cinco días.
- En caso de que sea necesario un estudio de impacto medioambiental, éste se puede realizar en el plazo máximo de 45 días, incluyendo el periodo de la investigación pública.

Todo ello, en un proceso que está digitalizado al 100 % y que cuenta con la asistencia técnica de principio a fin en el procesamiento del archivo por parte de los especialistas del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas. →



Chefchaouen, la ciudad azul.



PHOTO/DEPOSITPHOTOS

Principales cifras del sector agrícola y acuícola

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas dispone de un clima y un entorno idóneo para los cultivos agrícolas, con una superficie útil de más de 730.000 hectáreas. En ellas se concentra el 80 % de la producción nacional de frutos rojos (arándanos, frambuesas y fresas).

También destacan otros cultivos como los cereales (6,1 % de la producción nacional), las legumbres (el 27 % de la producción de Marruecos) y los frutos secos (20 % de la producción nacional).

La región cuenta con una oferta competitiva que responde a las necesidades de los inversores en el sector agroindustrial. En este sentido, se ha puesto en marcha un proyecto consistente en la creación de una red de polígonos agrícolas (Agropoles). En una primera fase se ha establecido un polígono, con una superficie de 150 hectáreas y un coste total de acondicionamiento de 480 millones de dirhams.

En él se desarrollarán distintas actividades del sector agroindustrial, que incluyen:

- Industrias relacionadas con la cadena de valor agroindustrial.
- Valorización de todos los productos agrícolas.
- Transformación de plantas aromáticas y medicinales.
- Envasado en frío.
- Laboratorios Qualipole.
- Embalaje y logística.
- Actividades de servicios relacionadas.

La región norte de Marruecos acapara el 80 % de la producción nacional de frutos rojos



Frutos rojos.

Está ubicado en una zona estratégica, en el corazón de la provincia de Larache, cerca del eje Casablanca-Tánger. Se trata de una zona con un fuerte potencial agrícola, con una amplia superficie de terreno agrícola irrigado y disponibilidad de mano de obra dinámica y cualificada.

De momento, en una primera fase se han instalado 36 proyectos, en una superficie de 50 hectáreas, con una inversión de 1.500 millones de dirhams y una oferta de 4.000 puestos de trabajo.

Los cultivos que se desarrollan en esta zona, además de los ya mencionados frutos rojos y los cereales, incluyen patatas, cultivos arbóreos, aceites y frutos tropicales, entre otros. Además de la actividad agrícola, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas destaca también por la actividad acuícola, destinada a la cría de mariscos y pescados. A ella se destina una superficie total de 795 hectáreas, con distintas unidades de producción, en diferentes zonas situadas en los centenares de kilómetros de costa de que dispone la región.

Así, en la zona de Amsa-Kaa Srrass se han instalado ocho unidades de producción, que ocupan una superficie de 20 hectáreas, destinadas al cultivo de mariscos, y otras tres unidades de producción (40 hectáreas) destinadas a la piscicultura.

En la zona de Targha-Alhucemas hay cinco unidades de producción instaladas en una superficie de 15 hectáreas, destinadas al cultivo de mariscos, y nueve unidades de producción, equivalentes a 25 hectáreas de superficie, dedicadas a la piscicultura. →



PHOTO / DEPOSITPHOTOS

Energías renovables



REUTERS / YOUSSEF BOULLAL

Aprovechando el enorme potencial de que dispone la región norte de Marruecos en cuanto a horas anuales de sol y viento, las energías renovables son una apuesta de futuro que va a ir aumentando su importancia y su peso en la economía regional conforme se acerquen las fechas límite establecidas en las conferencias climáticas internacionales, para cumplir los objetivos de descarbonización.

Además, las energías renovables forman parte del futuro energético del país, que está impulsando el desarrollo de distintos proyectos con el fin de aumentar el porcentaje de energías limpias en el mix energético de cara a 2030.

La región cuenta ya con cinco parques eólicos que están operativos y que proporcionan una potencia total equivalente a 400 MW y que representa el 13 % de la potencia total instalada en Marruecos.

También está operativo el primer parque fotovoltaico, que ocupa una superficie de 70 hectáreas, con una potencia instalada, en una primera fase, de 30 MW.

Actualmente está en curso una ampliación, en una segunda fase, que aportará otros 30 MW adicionales.

En cuanto a los proyectos de energías renovables que actualmente están en desarrollo, destacan los parques eólicos que está construyendo la Agencia Marroquí para la Energía Sostenible (MASEN), que lidera el sector de las energías renovables en Marruecos.

Con una inversión inicial de 200 millones de dólares y una superficie disponible de casi 263 hectáreas, el proyecto aportará una potencia total de 150 MW cuando esté finalizado.



Generadores de energía en Jbel Sendouq, en las afueras de Tánger.

Los cinco parques eólicos operativos generan una potencia total de 400 MW, el 13 % de la potencia total instalada en Marruecos

Esta misma agencia, MASEN, junto con EDF Renewables, está desarrollando otro proyecto eólico, con una inversión de 103 millones de dólares, una extensión de 263 hectáreas y una potencia total instalada de 105 MW.

A ello hay que añadir el proyecto de ampliación de la central de gas de ciclo combinado CCGT. Una ampliación que tendrá una extensión de 32,5 hectáreas y una capacidad adicional de 1.300 MW, con una inversión de 1.000 millones de euros.

La ampliación supone un aumento significativo de las instalaciones originales, que tienen una superficie de 12 hectáreas y una capacidad inicial de 392 MW.

Por otro lado, Marruecos quiere posicionarse en el mercado de la producción de hidrógeno de origen renovable, como uno de los principales proveedores de los países europeos, a un precio competitivo.

De momento, el Gobierno marroquí ha anunciado que ofrece 300.000 hectáreas de terreno público a los inversores que quieran instalar proyectos de hidrógeno verde. Esta iniciativa, denominada 'Oferta de Marruecos', incluye un conjunto de medidas para promover la cadena de valor de este sector.

Su objetivo es atraer a los inversores nacionales e internacionales interesados en producir hidrógeno verde y sus derivados, tanto para el mercado local como para la exportación.

Estos inversores pueden aprovechar también las ventajas competitivas de Marruecos, como sus abundantes y diversos recursos naturales, su posición geográfica estratégica, sus infraestructuras y su capital humano cualificado. ●



La Carta de Inversiones, un medio esencial para revitalizar la economía de Marruecos

Uno de los factores que más está impulsando las inversiones y la creación de nuevos proyectos empresariales en Marruecos es la nueva legislación sobre inversiones, aprobada en 2022 y que contiene numerosos incentivos para los empresarios.

José Ángel Pedraza

La Ley Marco 03/22, más conocida como Carta Nacional de Inversiones, se ha convertido en uno de los catalizadores para fomentar la inversión extranjera en Marruecos, la internacionalización de sus empresas y lograr un desarrollo sostenible de su economía.

En marzo de 2022, el Gobierno de Marruecos aprobó la mencionada Ley Marco 03/22, en la que se establecía la nueva Carta Nacional de Inversiones. Esta Carta engloba a un conjunto de normas y disposiciones administrativas destinadas a fomentar el desarrollo de la economía del país que, durante sus primeros años de funcionamiento, está demostrando su efectividad.

Los principales objetivos de la nueva Carta de Inversiones, que están establecidos en el propio texto, son los siguientes:

- Crear puestos de trabajo estables en el país.
- Reducir las disparidades territoriales existentes entre las distintas regiones de Marruecos.
- Fomentar la inversión en determinados sectores que el Gobierno considera como prioritarios y en determinadas profesiones de futuro.
- Aumentar el atractivo de Marruecos como un destino continental e internacional de inversiones extranjeras.
- Fomentar las exportaciones y la internacionalización de las empresas marroquíes.

- Fomentar la sustitución de las importaciones por producción local, para equilibrar la balanza comercial.
- Lograr un desarrollo sostenible.
- Mejorar el clima empresarial y facilitar la inversión extranjera.
- Aumentar la aportación de la inversión privada en el global de la inversión nacional.

Como señaló el rey Mohamed VI en su discurso de apertura del segundo año de la XI Legislatura, pronunciado el 14 de octubre de 2022, “hoy nos centramos en la inversión productiva como medio esencial para revitalizar la economía nacional e insertar a Marruecos en sectores prometedores. En este sentido, nuestro deseo es que la nueva Carta Nacional de Inversiones dé un impulso tangible al atractivo de Marruecos para las inversiones privadas, tanto nacionales como extranjeras”.

La Carta de Inversiones se estructura en torno a tres pilares fundamentales que son los siguientes: programas de apoyo a la inversión; mejora del entorno empresarial; gobernanza unificada y territorialización de la inversión.

Pilar 1: programas de apoyo a la inversión

El primero de estos pilares fundamentales comprende cuatro programas diferentes de apoyo a la inversión:

1. Dispositivo principal de apoyo a la inversión: está destinado a los proyectos que cuentan con una inversión total igual o superior a 50 millones de dirhams y suponen la creación de 50 empleos estables, o de una inversión inferior y que permiten la creación de 150 empleos estables. Este dispositivo contempla la aplicación de una serie de primas por la creación de empleo estable, por el fomento del empleo femenino, de las profesiones de futuro (tecnología numérica y digital, industria farmacéutica, energías renovables, industria naval, movilidad), proyectos de inversión sostenibles y proyectos con integración local.
2. Dispositivo de apoyo específico para proyectos estratégicos: para proyectos con una inversión mínima de dos millones de dirhams y relacionados con sectores considerados estratégicos como la seguridad hídrica, energética, alimentaria o sanitaria; que supongan la creación de un número significativo de nuevos puestos de trabajo; que tengan impacto en la influencia económica y el posicionamiento estratégico de Marruecos; que repercutan en el desarrollo de actividades sectoriales; que contribuyan a la adopción de tecnologías de vanguardia; o que estén relacionados con la industria de la defensa.
3. Dispositivo de apoyo específico al desarrollo internacional de las empresas marroquíes: destinado a promover la influencia económica de Marruecos a escala internacional, apoyando las inversiones marroquíes en el continente africano. La ayuda estará sujeta a condiciones, como el hecho de que no supondrá ninguna pérdida de puestos de trabajo en Marruecos.

←
El rey de Marruecos
Mohamed VI.

↓
Empleados de una línea de
montaje de automóviles
en la planta de montaje de
automóviles Renault-Nissan
Tánger en Melloussa, al este
de la ciudad portuaria de
Tánger.

La Carta de Inversiones incluye normas administrativas destinadas a fomentar el desarrollo de la economía del país

4. Dispositivo específico de apoyo dedicado a las muy pequeñas, pequeñas y medianas empresas: los proyectos de inversión liderados por este tipo de empresas, que confirman la mayor parte del tejido empresarial marroquí, se beneficiarán de medidas especiales más allá de la prima financiera, en particular en términos de apoyo a la financiación, formación y estructuración de proyectos.

Pilar 2: Mejora del entorno empresarial

El segundo pilar de la Carta de Inversiones describe siete ámbitos prioritarios para mejorar el entorno empresarial:

1. Simplificación de los procedimientos y desconcentración administrativa.
2. Facilitación de acceso a los terrenos.
3. Refuerzo de la competitividad logística.
4. Facilitación del acceso a la energía verde.
5. Establecimiento de programas de formación adecuados.
6. Fomento de las actividades de investigación y desarrollo, y acceso a las nuevas tecnologías.
7. Diversificación de los métodos de financiación. →



AFP/FADEL SENNA



PHOTO / AFP

Estos ámbitos estratégicos forman parte de la nueva hoja de ruta 2023-2026 para mejorar el entorno empresarial. Esta nueva hoja de ruta se basa, a su vez, en cuatro pilares:

- Facilitación de la inversión y los negocios.
- Mejora de la competitividad.
- Fomento del espíritu empresarial y la innovación.
- Refuerzo de la ética, la integridad y la prevención de la corrupción.

Pilar 3: Gobernanza unificada y territorialización de la inversión

El tercer y último pilar de la Carta de Inversiones propone una estructura descentralizada de los órganos de control de las inversiones. Esta estructura está integrada por:

- Un nuevo departamento gubernamental, dedicado a la inversión, dependiente del jefe de Gobierno: el Ministerio de Inversión, Convergencia y Evaluación de Políticas Públicas, cuyo actual titular es Karim Zidane.
- Una nueva Comisión Nacional de Inversiones, presidida por el jefe de Gobierno y cuya secretaría corresponde a la Agencia Marroquí de Desarrollo de las Inversiones y las Exportaciones (AMDIE). Esta Comisión aprueba los acuerdos de inversión entre el Estado y los inversores, y puede conceder el carácter estratégico a algunos de ellos.

↑
El ministro de Inversiones de Marruecos, Karim Zidane.

La norma cuenta con un dispositivo específico para apoyar la actividad de las pequeñas y medianas empresas

- A nivel local, los Centros Regionales de Inversión (CRI), que también dependen del jefe de Gobierno, son la ventanilla única para los inversores y son responsables de la ejecución de todos los proyectos de inversión que se llevan a cabo en Marruecos. ●

↓
La Carta de Inversiones incluye normas administrativas destinadas a fomentar el desarrollo de la economía del país.



PHOTO / DEPOSITPHOTOS.COM



Manar Al Moustatmir: la ventanilla única digital para los inversores

Esta plataforma online unifica las gestiones administrativas y ofrece información sobre todas las vías de apoyo disponibles.

Atalayar

Uno de los inconvenientes que se plantean a los empresarios que quieren afrontar su primera experiencia inversora en otro país es la burocracia y el desconocimiento de las posibles ayudas y bonificaciones que pueden existir. Ello, unido a la barrera del idioma, puede ser determinante para desanimar a algunos inversores; y más, tratándose de un mercado cercano, desde el punto de vista geográfico, pero situado en otro continente.

Para eludir esta barrera, el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas ha puesto en marcha una plataforma digital comunitaria de apoyo a los titulares de proyectos y a los empresarios, para facilitar los trámites y acompañarlos durante el proceso.

La plataforma se llama Manar Al Moustatmir (www.manaralmoustatmir.ma) y está disponible en cuatro idiomas: árabe, francés, inglés y español.

↑
Manar Al Moustatmir, la ventanilla única digital para los inversores.

La plataforma cuenta con más de 4.000 empresarios registrados y está disponible en cuatro idiomas

Desde su puesta en marcha, en 2022, cuenta con más de 4.000 inversores y emprendedores registrados, así como más de 130 socios asesores, que ofrecen una gran variedad de servicios de acompañamiento.

Según se establece en la propia página web, sus principales características son:

- **Comunitaria:** vincular a todos los agentes del ecosistema empresarial y de inversión.
- **Transparencia y trazabilidad del historial del apoyo prestado.**
- **Interactividad, uniendo al propio Centro Regional de Inversiones, a los socios de apoyo y a los titulares de los proyectos.**
- **Personalización:** ofrecer apoyo a la carta e itinerarios predefinidos para los inversores que lo soliciten.
- **Información:** sobre las vías de apoyo disponibles y sobre todas las solicitudes de apoyo presentadas por los inversores como parte de una base de datos actualizada y unificada, accesible a todos los socios.

La plataforma digital permite el seguimiento en tiempo real del estado de las gestiones realizadas por el inversor, así como el avance del recorrido y su adaptación. A la misma se han ido incorporando nuevas funcionalidades, como diversos simuladores. Uno de ellos permite conocer las primas de las que puede disfrutar la inversión, según lo establecido en la nueva Carta de Inversiones.

Otro simulador habilitado en la página de Manar Al Moustatmir es el del Fondo Regional de Ayuda a la Inversión (NORDEV), que permite conocer la prima que ofrece este fondo, complementaria a la de la Carta de Inversiones y dirigida a todo tipo de proyectos.

Al margen de esta innovadora plataforma digital puesta en marcha por el CRITA, existen otros recursos *online* que facilitan las gestiones a los empresarios que quieren invertir en Marruecos: CRI Invest (www.cri-invest.ma) ofrece ayuda en todos los trámites; y E-Requête (<http://requete.investangier.com>), destinado a la resolución de controversias con sus opositores frente a los administradores. ●



¿Cómo se crea una empresa en Marruecos?

Los trámites para crear una sociedad en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas se han simplificado gracias a la mediación del Centro Regional de Inversiones.

José Ángel Pedraza

Comenzar una actividad empresarial en un país como Marruecos, con una cultura y una lengua diferentes, puede suponer un reto para los pequeños empresarios. Pero la digitalización y la existencia de organismos que ayudan y asesoran puede facilitar mucho la labor.

La creación de una empresa en Marruecos es un proceso bastante simple, que se puede realizar a través de un sistema de ventanilla única, rellenando un formulario.

Los centros regionales de inversiones

Esta ventanilla única está a disposición de los empresarios en los Centros Regionales de Inversiones (CRI), que son instituciones públicas que engloban la actividad

La sociedad limitada es la fórmula idónea para las empresas que quieren establecerse en Marruecos

del conjunto de organismos oficiales relacionados con la creación de empresas.

Estos CRI dependen administrativamente del Wali, el representante del Gobierno marroquí en cada una de las 16 provincias. En el caso de Tánger-Tetuán-Alhucemas, su CRI se encuentra en la Avenida de Omar Ibn Al Khattab de Tánger. Su director es Yassine Tazi y su dirección web es www.investangier.com.

Según la ley, el CRI está encargado de contribuir a la aplicación de la política del estado en materia de desarrollo, de incentivos, de la promoción de las inversiones y de acompañamiento global de las empresas, sobre todo de las pymes.

La actividad de los CRI se articula en torno a dos polos:

- 1.- **Inversor:** facilitación, acompañamiento global de la empresa y conciliación.
- 2.- **Impulso económico y oferta territorial:** estrategia y oferta territorial; impulso económico y promoción conjunta; fondos de impulso territorial.

La sociedad limitada en Marruecos

La forma societaria más apropiada para quienes quieren establecerse en Marruecos es la sociedad limitada, especialmente atractiva para pymes y microempresas.

Sus características principales son:

- Puede constituirse por un solo socio.
- Antes de la última modificación legislativa, el capital

social mínimo era de 100.000 dírham. Ahora puede ser fijado libremente por los socios en los estatutos, sin que se establezca una cuantía mínima.

- El capital social está dividido en partes de igual valor nominal.
- El número de asociados debe ser de entre uno y 50.
- La gestión la asumen una o más personas físicas, responsables individual o solidariamente frente a terceros.
- Las decisiones se adoptan en asamblea general, salvo que en los estatutos se establezca lo contrario.

Trámites

Para su creación, es necesario llevar a cabo los siguientes trámites, que se pueden realizar en el Centro Regional de Inversiones:

- **Certificado negativo de denominación:** sirve para asegurarse de que no existe otra empresa con el mismo nombre en Marruecos. Se puede obtener en un solo día y tiene un coste de 126 dírham (online) o 210 dírham (presencial).
- **Estatutos sociales:** pueden redactarse en documento privado y recogen la forma jurídica, denominación, objeto social y duración; capital social y aportaciones; órganos de administración; procedimiento para la toma de decisiones; sistema de reparto de beneficios; y procedimiento para disolución y liquidación. Se presentan ante la Oficina de Registro y Timbre.
- **Cuenta corriente:** una vez suscrito el capital social, debe abrirse una cuenta en una entidad bancaria instalada en Marruecos y bloquearse los fondos destinados a la constitución del capital.



Los trámites para la creación de empresas pueden realizarse íntegramente en los centros regionales de inversiones

- **Publicidad legal:** antes de la inscripción en el Registro de Comercio, se debe publicar un anuncio en la sección de anuncios legales de un periódico local y en el Boletín Oficial. Tras la inscripción, hay que publicar un segundo anuncio en prensa. La publicación cuesta unos 250 dírham en el periódico y unos 400 en el Boletín Oficial.
- **Depósito de estatutos:** una vez legalizados, los estatutos deben presentarse en la Dirección Regional de Impuestos para el pago de los derechos de registro, que son de un 1% del capital social, con un mínimo de 1.000 dírham.
- **Alta en el impuesto de patente:** se trata de un impuesto similar al IAE español, que es obligatorio para toda persona física o jurídica que realice en Marruecos una actividad industrial, comercial o profesional. El trámite se realiza desde el CRI, no tiene coste y tarda unos seis días.
- **Inscripción en el Registro de Comercio:** tiene carácter constitutivo y es el momento en que las sociedades adquieren personalidad jurídica. Se realiza en el Tribunal de Comercio o a través del Centro Regional de Inversiones. Tiene una tasa de 350 dírham y tarda un día.
- **Afiliación a la Caja Nacional de la Seguridad Social:** cuando se realice el primer contrato laboral debe darse de alta el mismo y a la empresa en este organismo. También se puede hacer a través del CRI y es un trámite que no conlleva gastos.
- **Inicio de actividad:** en el plazo de tres meses desde su constitución, la empresa debe comunicar al Ministerio de Economía y Finanzas el inicio de la actividad económica, a efectos del impuesto de sociedades o de la renta. ●



La fiscalidad de las inversiones en Marruecos

Las empresas que invierten en Tánger-Tetuán-Alhucemas pueden beneficiarse de importantes bonificaciones fiscales.

José Ángel Pedraza

Para fomentar las inversiones extranjeras en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas existe una batería de bonificaciones y exenciones fiscales que convierten a esta zona en un interesante destino de cara a la internacionalización.

Como explican desde el Consejo Regional del Orden de los Expertos Contables, las principales medidas fiscales relativas a las inversiones en Marruecos se articulan en torno a los siguientes ámbitos: zonas de aceleración industrial; impuesto de sociedades; impuesto sobre la renta; impuesto sobre el valor añadido; fiscalidad local; y el convenio con España para evitar la doble tributación.

Zonas de aceleración industrial

Es la nueva denominación de las antiguas zonas francas industriales. Las empresas que se implanten en alguna de estas zonas podrán disfrutar de exenciones y bonificaciones en:

- **Impuesto de sucesiones:** para empresas creadas a partir del 1 de enero de 2023, exención total de durante los cinco primeros años de explotación.
- **Tasas de inscripción:** exención de escrituras de constitución y de ampliación de capital. Exención para la compra de terrenos destinados a proyectos de inversión siempre que permanezcan en el activo de la empresa durante 10 años.
- **Impuesto sobre la renta:** al igual que con el impuesto de sociedades, exención total durante los cinco primeros años y luego aplicación de una escala progresiva.
- **Impuesto sobre actividades económicas:** exención durante los 15 primeros años desde el inicio de la actividad.
- **Impuesto sobre el valor añadido:** exención con derecho a deducción para los productos y servicios en las zonas de aceleración industrial.
- **Retención a cuenta sobre rendimientos de acciones y asimilados:** exención de dividendos y rendimientos asimilados de participaciones de fuentes extranjeras pagados a no residentes.

Impuesto de sociedades

Tributación gradual en función del beneficio neto: entre 2023 y 2025, desde un 12,5 % para beneficios inferiores a 300.000 dirhams hasta un 34 % para más de 100 millones de dirhams. Y desde 2026, un 20 %

Las nuevas empresas establecidas en Marruecos pueden disfrutar de una exención del IVA durante 36 meses

PHOTO/PEXELS

para empresas con menos de 100 millones y un 35 % para empresas con beneficio superior a 100 millones.

Impuesto sobre la renta

Grava los beneficios y rentas de personas físicas y jurídicas que no hayan optado por el impuesto de sociedades. Se establecen tramos, en función de los ingresos:

- Entre 0 y 30.000 dirhams, un 0 %.
- Entre 30.001 y 50.000 dirhams, un 10 %.
- Entre 50.001 y 60.000 dirhams, un 20 %.
- Entre 60.001 y 80.000 dirhams, un 30 %.
- Entre 80.001 y 180.000 dirhams, un 34 %.
- Más de 180.000 dirhams, un 38 %.

Impuesto sobre el valor añadido

Para nuevas empresas, se establece una exención del IVA con derecho a deducción, durante 36 meses, a partir del inicio de la actividad, fecha de expedición del permiso de construcción o fecha de la primera importación.

Para las empresas ya existentes, exención del IVA con derecho a deducción durante 36 meses para proyectos de inversión de importe igual o superior a 50 millones de dirhams.



La legislación fiscal marroquí enumera una serie de operaciones exentas del IVA, entre las que se encuentran las siguientes:

- Constitución y ampliación de capital de sociedades o Agrupaciones de Interés Económico.
- Capitalización de créditos en cuenta corriente de los accionistas.
- Capitalización de beneficios o reservas.
- Adquisición de terrenos baldíos en los que se vayan a construir establecimientos hoteleros, residencias o campus universitarios.
- Transmisiones de participaciones a agrupaciones de interés económico, participaciones en sociedades distintas de inmobiliarias y sociedades con preponderancia de activos inmobiliarios.

Fiscalidad local

Las exenciones y bonificaciones para los empresarios e inversores interesados en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas también se extienden a algunos tributos de ámbito local, como el impuesto sobre actividades económicas o el impuesto sobre servicios comunales.

En ambos casos se establece una exención total permanente para los contribuyentes que realicen inversiones



Las empresas que invierten en Tánger-Tetuán-Alhucemas pueden beneficiarse de importantes bonificaciones fiscales.

Desde 1978, España y Marruecos mantienen un convenio para evitar la doble imposición fiscal

imponibles superiores a 50 millones de dirhams para adquisición de terrenos, edificios, accesorios, equipamiento y herramientas, a partir del 1 de enero de 2001.

También se establece una exención del impuesto sobre actividades económicas para empresas de nueva creación durante cinco años, desde el inicio de sus actividades.

Doble imposición Marruecos España

El Convenio para evitar la doble imposición entre Marruecos y España data del año 1978 y se articuló para evitar que los empresarios de un país que invirtieran en el otro se vieran perjudicados al tener que tributar en ambos estados.

Según se establece en este Convenio, “los beneficios de una empresa residente en Marruecos sólo son imponibles en Marruecos, a menos que la empresa ejerza su actividad en España a través de un establecimiento permanente”.

El Convenio prevé el método de exención progresiva para eliminar la doble imposición cuando la imposición se atribuye al estado de la fuente de la renta. El estado de residencia puede tener en cuenta las rentas, pero sólo a efectos de determinar el umbral de imposición del resto de rentas. ●

La conciliación, la mejor alternativa para los litigios entre empresas y administraciones

Los centros regionales de inversiones canalizan la conciliación para resolver posibles conflictos entre los inversores y las administraciones públicas.

Atalayar

Suele decirse que “un mal acuerdo es mejor que un buen juicio”. Sobre esa base se sustenta la mediación y conciliación, un mecanismo que pretende resolver las disputas que surjan entre las empresas o los inversores que se establezcan en Marruecos y las administraciones públicas.

Como señala Jalal Benhayoun, exdirector general del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA), “el objetivo de la división de mediación del Centro es establecer un recurso legal fundamental y eficiente para la resolución amistosa de disputas de inversión, es decir, la mediación y la conciliación, a través de una plataforma digital que permite tratar todas las solicitudes de manera transparente y rápida”.

Según el CRITTA, la conciliación es una alternativa a los tribunales de justicia para la resolución de conflictos, que consiste en que, en vez de ser adversarios, empresas y administraciones trabajen juntos con la ayuda de un tercero para buscar una solución.

Ventajas

Las ventajas que presenta este sistema frente al procedimiento judicial son múltiples:

- Constituye un marco seguro y respetuoso.
- No tiene coste.
- Se trata de un proceso libre y voluntario.
- Destaca por su rapidez y eficiencia.
- Garantiza la confidencialidad.
- Es sumamente flexible.

Además, la conciliación siempre supone una alternativa mejor que la que plantea un procedimiento judicial, que cuenta con muchas desventajas:

- Es un proceso largo, con imprevistos y retrasos.
- Su resultado siempre es incierto.
- Resulta costoso desde el punto de vista económico.
- Da lugar a otros conflictos o resuelve sólo parcialmente la disputa.
- La decisión no satisface a las dos partes.

↑
Si las partes llegan a un acuerdo, se firma una transacción que pone fin de forma oficial a la disputa.

Empresas y administraciones trabajan juntos con ayuda de un tercero para resolver el conflicto

¿Cómo recurrir a la conciliación?

La alternativa de la conciliación está destinada a todos los inversores que tengan un conflicto con una administración o una entidad pública en el ejercicio de su actividad. En estos casos, los administradores de la sociedad pueden solicitar la apertura de un proceso de conciliación contactando con el Centro Regional de Inversiones por correo postal, correo electrónico o por medio de la plataforma digital “e-requête”.

La solicitud debe incluir los siguientes datos:

- Denominación social de la empresa.
- Número de registro comercial.
- Domicilio social.
- Identificación del representante legal.
- Un resumen de en qué consiste el litigio.
- Cualquier documento que la empresa o el inversor consideren que puede explicar el litigio.

Tan pronto como el CRI recibe la solicitud de conciliación, el director del mismo la envía al departamento de conciliación para que abra el proceso.

Procedimiento

A partir de ahí, éste es el procedimiento de conciliación:

- El CRI informa a la administración y/o entidad pública correspondiente y le invita a presentar un escrito con sus observaciones al respecto del litigio, en un plazo de ocho días desde la recepción de la carta.



PHOTO/PIXABAY



PHOTO/ CENTRO REGIONAL DE INVERSIONES

- El conciliador designado por el CRI se pone en contacto con el inversor o representante de la empresa.
- De acuerdo con las partes, el conciliador puede establecer un plazo para que cada parte le proporcione un resumen fundamentado del conflicto, sus argumentos, el estado actual del mismo, así como cualquier otra información o documentación que consideren relevante.

→ Portal de reclamaciones del Centro Regional de Inversiones.



Tanto el inversor/empresario como la administración pública que mantienen el litigio pueden estar representados en las reuniones con el conciliador.

En el caso del primero, el representante debe estar debidamente autorizado y tener el poder de representar legalmente al inversor/empresario.

En el caso de la administración pública, el conciliador le informará de que puede estar asistida en el procedimiento por una persona de su elección, siempre que se le haya notificado previamente al Centro Regional de Inversiones.

El conciliador

Dentro del proceso de conciliación, la persona que lleva a cabo la mediación entre el inversor/empresa y la administración pública resulta clave. La misión del mediador es:

- Facilitar la reanudación y continuidad de las negociaciones entre ambas partes.
- Ayudarles a encontrar una solución negociada, óptima y acorde con sus intereses respectivos, poniendo fin a sus diferencias.

Si hay acuerdo, el proceso se cierra con la firma de una transacción que pone fin a la disputa

Para ejercer esta delicada misión, el conciliador debe contar con una serie de cualidades que son imprescindibles para realizar su labor:

- Empatía.
- Ética.
- Independencia.
- Neutralidad.
- Imparcialidad.
- Respeto a las normas.
- Confidencialidad.

El acuerdo

Al finaliza el proceso de conciliación, se pueden dar dos situaciones:

- Si las partes llegan a un acuerdo, se firma una transacción que pone fin de forma oficial a la disputa.
- Si no se llega a un acuerdo, el conciliador presenta sus propuestas al Wali (gobernador de la región), con el objetivo de alcanzar al menos una solución de consenso que respete la legalidad vigente, plasmada en la Ley 47/18. ●



Doing Business, la nueva tradición económica que apoya el magnetismo de la región

En el marco de la promoción de la zona del norte de Marruecos como destino de negocios, el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas organiza a lo largo del año encuentros empresariales dentro y fuera del país para hacer conocer el inmenso potencial en materia de oportunidades de negocio en los diferentes sectores clave de la economía regional.

Khadija Taouil
Fotos: Guillermo López

Tras el éxito de la primera etapa de *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas (TTA), organizada en marzo de 2023 en Casablanca, y la publicación de la guía *Oferta territorial: oportunidades de inversión y acompañamiento*, el Centro Regional de Inversiones continúa esta estrategia promocional presentando las ventajas económicas de la región ante los diferentes inversores del vecino del norte para mostrar las oportunidades de negocios en sus ocho provincias.

Doing Business en TTA desde Sevilla

La segunda edición del *Doing Business* en Tánger-Tetuán-Alhucemas se celebró el 6 de julio de 2023 en Sevilla bajo el lema *Para abrir su negocio al mundo*. Este encuentro empresarial tuvo como objetivo fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre el norte de Marruecos y el sur de España.

↑
Ignacio de Julián Mínguez,
Director adjunto de Casa
Mediterráneo

La región TTA aspira a convertirse en un centro logístico de última generación atrayendo inversiones de grandes empresas como es el caso de Renault y Decathlon

Ampliar fronteras y oportunidades de negocios entre inversores de TTA y sus homólogos de Andalucía fue también uno de los ejes primordiales del *Doing Business* Sevilla. Los diversos paneles arrojaron luz sobre las numerosas ventajas y oportunidades de inversión que brinda la región a los empresarios españoles, en particular a aquellos que buscan internacionalizar sus compañías en África.

Empresarios e inversores, tanto marroquíes como españoles, se dieron cita en la ciudad de Sevilla no sólo para conocer de cerca la oferta territorial en materia de inversión en la región TTA, sino también para buscar modos de ampliar sus negocios o abrir nuevos teniendo en cuenta la tramitación, la financiación y el capital humano.

Se trata de una ocasión donde se puso de relieve las ventajas del norte del país, los incentivos previstos en la nueva Carta de Inversión de Marruecos, la fiscalidad, la oferta industrial y logística gracias a las zonas industriales, los puertos, el *offshoring*...

La región ofrece, a través de su Centro Regional de Inversiones y otras entidades económicas, varios modos de financiación, acompañamiento, formación; además de la facilitación y la aceleración de trámites administrativos para una eficiente instalación de los operadores.

Doing Business en TTA desde Barcelona

El Centro Regional de Inversiones coloca las inversiones extranjeras en el corazón de su estrategia económica para la región TTA; facilitando el establecimiento de las empresas españolas en el norte de Marruecos.

Durante el *Doing Business*, organizado en Barcelona el 13 de diciembre de 2023, la región se presentó como una zona multisectorial, pero especializada en los tres sectores pioneros para la economía regional: automoción, textil y energías renovables; sin perder de vista el turismo.

Con tantas características provechosas, TTA constituye un mercado prometedor para las empresas españolas en África. Es un espacio que ofrece un ambiente de negocios favorable, una seguridad jurídica y una estabilidad política. Lo cual les permite a los empresarios, extranjeros o marroquíes residentes en el extranjero, invertir en muchos sectores emergentes y tener grandes posibilidades de desarrollo.

Las infraestructuras y el crecimiento de la economía responden positivamente a las expectativas de progreso de las empresas fuera de su territorio nacional, gracias a su voluntad de invertir en el norte de Marruecos.

El Doing Business Tetuán focalizado en la logística

Tetuán acoge la tercera edición de los Encuentros Regionales de Logística para debatir los retos territoriales de la logística en Tánger-Tetuán-Alhucemas por un lado; y en Cataluña, por otro lado; así como subrayar el papel estratégico de ambos puertos (Tánger Med y Barcelona) en el desarrollo de la economía mediterránea.

El encuentro, organizado por el CRITTA el 26 y 27 de enero 2024, aclaró los aspectos de este sector y su contribución al desarrollo económico, social y medioambiental de la región; igual que al desarrollo industrial, la creación de puestos de trabajo y el establecimiento de una red de infraestructuras de transporte multimodal.

Siendo una importante plataforma logística en África, con un transporte marítimo de calidad, autopistas bien conectadas, la línea de alta velocidad, las zonas industriales (26 en total) y proyectos como la ciudad inteligente de Tánger Tech, la región TTA aspira a convertirse en un centro logístico de última generación atrayendo inversiones de grandes empresas como es el caso de Renault y Decathlon.

En la bella puerta de entrada hacia Europa y África, la logística se ha convertido, además de ser una realidad

Si Tánger Med es la historia de éxito del norte de Marruecos reconocida a nivel mundial, Tanja Marina Bay International es el nuevo puerto deportivo que aspira a convertirse en el más importante de la región del Estrecho



Fotografía de familia en el "Doing Business" en Valencia

territorial sectorial, en una especialidad y vocación que mejora de manera significativa el atractivo de la zona para los inversores extranjeros.

La transformación socioeconómica que ha experimentado la región en los últimos años le permitió gozar de un sistema maduro de infraestructuras a escala internacional y la convirtió en un ejemplo de desarrollo logístico a nivel nacional que apuesta por la sostenibilidad.

Si Tánger Med es la historia de éxito del norte de Marruecos reconocida a nivel mundial, Tanja Marina Bay International es el nuevo puerto deportivo que aspira a convertirse en el más importante de la región del Estrecho. Mientras, el puerto de Tánger Ciudad está en camino de captar parte considerable del tráfico marítimo.

Gira de Webinarios

El Centro Regional de Inversiones, la ventana conectada al mundo a través de webinarios informativos que han tenido como objetivos:

- Analizar los logros realizados por el CRI en 2023 y los desafíos de 2024.
- Explicar las oportunidades de negocios que brinda la región a los inversores.
- Presentar los sectores económicos prometedores y de alto valor añadido.
- Informar sobre la 2ª edición del *Territory Development Challenge 2023*. ●





Marruecos y el papel de las zonas francas

Las zonas francas permiten el ejercicio de determinadas actividades reglamentadas, previa aprobación de la autoridad gestora de cada una de ellas.

Atalayar | Fotos: Tanger Med Special Agency

La política marroquí de creación y fomento de zonas francas, con clara vocación exportadora a la vez que orientadas a estimular la implantación de empresas extranjeras y la creación de empleo en sus áreas de influencia, se ha traducido en la consolidación exitosa de este modelo en diversas zonas del país.

Las antiguas zonas francas industriales ahora se denominan Zonas de Aceleración Industrial, y su objetivo sigue siendo atraer la inversión extranjera e impulsar la actividad económica. El cambio de denominación refleja la visión estratégica de Marruecos para mejorar su posicionamiento regional y continental. El nuevo nombre pretende disipar ideas erróneas sobre estas zonas, destacando su papel en el fomento de la creación de empleo y la adición de valor.

Las Zonas de Aceleración Industrial son áreas designadas dentro del territorio aduanero donde las actividades industriales y de servicios relacionados están exentas de la normativa aduanera, de derechos y de la relacionada con el comercio exterior y el control de cambios.

↑
Tanger Free Zone.

↘
Kenitra Atlantic Free Zone.

Las antiguas zonas francas ahora se llaman Zonas de Aceleración Industrial y su objetivo es atraer la inversión extranjera

Las empresas establecidas en estas zonas gozan del privilegio de llevar a cabo cualquier actividad industrial o comercial orientada a la exportación, junto con los servicios asociados, y se benefician de una serie de ventajas fiscales, aduaneras y cambiarias.

Las ventajas que se ofrecen a las empresas que se instalan en ellas son numerosas:

- **Ventajas fiscales:** Las empresas que operan en las Zonas de Aceleración Industrial se benefician de un tipo del impuesto de sociedades del 15 %, en línea con las normas internacionales, pero sin dejar de ser atractivo para las nuevas empresas.
- **Tolerancia para las ventas locales:** Desde 2018, las empresas en zonas francas pueden vender hasta el 15 % de su volumen de negocios de exportación del año anterior en el mercado marroquí, proporcionando flexibilidad en las estrategias de ventas.



- **Servicios de apoyo:** Las zonas de aceleración industrial ofrecen servicios de apoyo integrales, incluidos edificios llave en mano, oficinas de alquiler, mantenimiento, seguridad, banca, restauración, telecomunicaciones, apoyo a la contratación, logística y servicios administrativos a través de una ventanilla única, lo que las convierte en lugares atractivos para la inversión y las operaciones comerciales.

Todas ellas cuentan con una serie de elementos y ventajas comunes:

- **Ubicación estratégica:** Facilidades logísticas y proximidad a centros económicos de diverso tipo y sectores de actividad.
- **Infraestructuras:** Dichas zonas cuentan con una planificación e infraestructuras que facilitan la implantación de las empresas, buscando el mejor acceso a vías y medios de transporte.
- **Especialización:** Cada zona franca está enfocada a unos ciertos tipos de actividad y, en consecuencia, atrae a diversas empresas de dichos sectores, creando clústeres de las mismas.
- **Incentivos:** Tales como exenciones de impuestos, reducción o eliminación de aranceles y facilidades en la operativa aduanera.
- **Consideración como zonas de libre comercio:** En base a ello, la importación de materiales, bienes y equipos se encuentra libre de aranceles e impuestos, así como la consecuente exportación de productos finales.

Los cobros y pagos pueden realizarse asimismo en divisas, sin estar sujetos a las formalidades que rigen los pagos en divisas para las empresas establecidas en territorio marroquí.

Se trata de un modelo de negocio que:

- Facilita la fabricación, transformación y ensamblaje de productos industriales destinados a la exportación sin depender de largas cadenas logísticas (que están demostrando sus vulnerabilidades en los últimos años).
- Tiene una posición estratégica que permite acceder fácilmente a los mercados europeo, de Oriente Medio y África.
- Ha impulsado el desarrollo y modernización de las infraestructuras portuarias y logísticas de Marruecos.

Zonas de Aceleración Industrial en Tánger-Tetuán-Alhucemas

La región norte de Marruecos alberga a tres de estas nuevas Zonas de Aceleración Industrial, antes conocidas

La región de Tánger-Tetuán Alhucemas cuenta con tres Zonas de Aceleración Industrial: Tanger Free Zone, Tanger Automotive City y Tanger Tech

como zonas francas: Tanger Free Zone, Tanger Automotive City y Tanger Tech.

1.- Tanger Free Zone

Empezó a funcionar en 1999 y se encuentra ubicada muy cerca de la ciudad de Tánger. Alberga a empresas pertenecientes a los siguientes sectores:

- Industria aeronáutica.
- Industria agroalimentaria.
- Automoción.
- Industria química y paraquímica.
- Piel y cuero.
- Electrónica.
- Energías renovables.
- Mecánica y metalúrgica.
- Offshoring.
- Industria farmacéutica.
- Industria textil.

La Zona Franca de Tánger ha experimentado un crecimiento exponencial durante la última década, alcanzando una superficie máxima de 440 hectáreas de ecosistemas urbanizados, altamente eficientes y eficaces, que representan a las diferentes industrias antes mencionadas.

Esta Zona de Aceleración Industrial combina una serie de ventajas significativas: una ubicación geográfica en el corazón de la mayor área metropolitana de la región; un modelo de negocio adecuado, con múltiples opciones de venta y alquiler; y una amplia gama de servicios para las empresas, como gestión de residuos, línea de atención al cliente para reclamaciones y otros.

La Zona Franca de Tánger alberga a líderes mundiales de los sectores de automoción, aeronáutica, electrónica, textil, logística y servicios terciarios. →

↓
Imagen aérea del complejo industrial Tanger Automotive City.





2.- Tanger Automotive City

Desarrollada en 2013 por la Tanger Med Special Agency (TMSA) sobre un área inicial de 260 hectáreas, esta ciudad del automóvil ha duplicado ya su superficie, hasta las 517 hectáreas.

Forma parte del clúster industrial de Tanger Med Zones, gestionado por la TMSA y ofrece acceso directo al puerto de Tánger Med, situado a 22 kilómetros de distancia y a la Tanger Free Zone, a unos 20 kilómetros. Ello garantiza que el transporte de mercancías por carretera alcance los países del norte de Europa en un plazo de menos de 48 horas.

Está ubicada en Anjra, cerca de la autopista y la vía férrea que unen los centros urbanos de Tánger (a 14 kilómetros de distancia) y otras ciudades. A su lado se levanta la Renault Tanger Med, la mayor fábrica de automóviles de África, con una capacidad de producción de hasta 400.000 vehículos anuales.

Esta Zona de Aceleración Industrial aloja a empresas pertenecientes a los siguientes sectores:

- Agrícola.
- Automoción.
- Eléctrico.
- Electrónico.
- Mecánico.
- Metalúrgico.
- Textil.

3.- Tanger Tech

La tercera de las Zonas de Aceleración Industrial ubicadas en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es Tanger Tech. Situada en Laaouama, fue creada en 2019 y cuenta con una superficie de 467 hectáreas.

Actualmente en fase de comercialización, la Zona de Aceleración Industrial de Tanger Tech está preparada para recibir a empresas de los siguientes sectores:

- Agroalimentación.
- Automoción.



Vista general del Tanger Free Zone en Marruecos.

- Química-petroquímica.
- Piel y cuero.
- Eléctrico.
- Energías renovables.
- Ropa y textil.
- Mecánica y metalúrgica.
- Offshoring.
- Farmacéutico.

La Sociéte d'Aménagement de Tanger Tech (SATT) es la encargada de operar y desarrollar la nueva ciudad industrial y residencial. Esta sociedad es el resultado de una asociación entre tres actores: Communications Construction Company (CCCC), grupo líder en obras públicas e infraestructuras de China, con una participación del 35 %; el BMCE Bank (Bank of Africa), con una participación del 25 %; el Consejo Regional (20 %); y la Tanger Med Special Agency (TMSA), con una participación del 20 %.

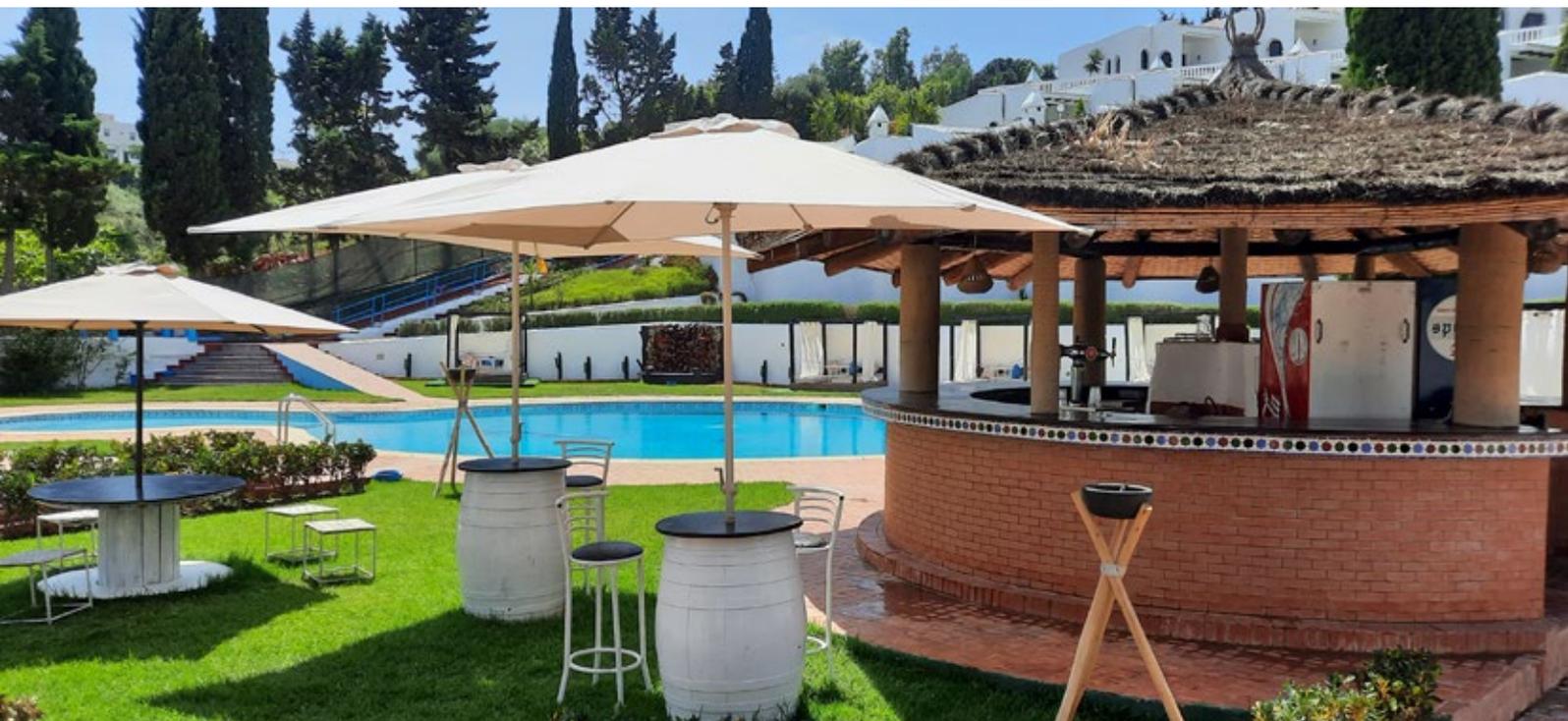
Otras Zonas de Aceleración Industrial de Marruecos

Además de estas tres zonas, ubicadas en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, Marruecos cuenta con otras Zonas de Aceleración Industrial por todo su territorio, como las siguientes:

- **Kenitra Atlantic Free Zone (KAFZ):** Se ha centrado en sectores como la industria automotriz, la electrónica y la logística.
- **Mediterranean Free Zone:** En la ciudad de Nador, cerca de la frontera con Argelia. Se ha especializado en actividades industriales y logísticas, dada su proximidad al puerto de Nador y a Argelia.
- **Agadir Atlantic Free Zone (AAFZ):** Enfocada en sectores como la pesca, la agroindustria, la electrónica y el turismo.
- **Midparc Free Zone:** En la región de Casablanca, se ha especializado en sectores como la industria aeronáutica, la electrónica, la logística y los servicios empresariales. ●

Este modelo de Zonas de Aceleración Industrial ofrece ventajas fiscales, facilidades de venta y servicios adicionales a las empresas

HÔTEL MANDY



RESTAURANTE • PUB • PISCINA • JARDÍN



ESPECIALIDADES CARNES A LA BRASA • PESCADO DEL DÍA



RESERVA HOTEL
+212 539 990 462



RESERVA RESTAURANTE
+212 539 973 975

Route de Ceuta, El Malaliyine, El Malaliyine 93000
hotelmandy.com

Las ocho provincias que refuerzan el atractivo de Tánger-Tetuán-Alhucemas

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas se compone de ocho provincias entre urbanas y rurales, desde Tánger-Asila, Fahs Anjra y Mdiq Fnideq en el norte hasta Alhucemas en el oeste pasando por las ciudades de Larache, Tetuán, Chauen y Ouazzane.

Khadiya Taouil

Son zonas ricas con potencial económico capaces de contribuir al desarrollo del sector de agricultura, turismo, comercio, servicios, artesanía, textil e industria de aeronáutica y automoción, a lo que se añaden energías renovables, ecoturismo, economía azul y otros puntos atractivos para los inversores.

TÁNGER, la capital industrial que comparte el toque artístico con Asila

Tánger es la locomotora del desarrollo industrial de la región del Norte (automóvil, aeronáutica), que se dirige también hacia el desarrollo intenso de las actividades comerciales y de servicios.

Con una tasa de urbanización muy elevada (93,6 %), el desarrollo humano y social representa una prioridad con numerosas inversiones para mejorar los equipamientos urbanos y las infraestructuras sanitarias, socioeducativas y culturales de la ciudad.

Tánger es la ciudad del norte mejor conectada a nivel nacional e internacional. Por un lado, la autopista en funcionamiento desde 2005, la línea de alta velocidad (Al Boraq) que conecta Tánger con Rabat, Casablanca y Kenitra, esperando llegar hasta Marrakech y Agadir. El Aeropuerto Internacional de Tánger, el puerto Tánger Med y el puerto Tánger Ciudad han llevado a la conectividad marina de pasajeros y mercancías a un alto nivel a escala mundial.

Tánger es una metrópolis atractiva para los empresarios marroquíes e inversores extranjeros.

MDIQ FNIDEQ, las hermosas fondas del rincón marino

La primera vocación de la ciudad era la marina. Además de albergar industrias relacionadas con el mar y una Almadraba, el puerto de Mdiq acoge anualmente la Semana Náutica Internacional organizada por el Royal Yachting Club. Se trata de una provincia dinámica por

Las provincias de la región presentan importantes posibilidades de inversión

Pesca, agricultura, infraestructuras o turismo son algunos sectores interesantes para el inversor

naturaleza, a través de sus actividades comerciales y de servicios, y fácilmente accesible a través de su red de carreteras y una autopista. Destaca su agradable paseo marítimo e infraestructuras urbanas de calidad.

FAHS ANJRA, la carita rural de la región en vía de desarrollo

Fahs-Anjra es una provincia rural situada frente al estrecho de Gibraltar. Sin embargo, el puerto de Tánger-Med, la nueva ciudad Chrafate construida para dar cabida a cerca de 150.000 habitantes y las zonas industriales como Mellousa contribuyen a la urbanización de la zona.

Vista su posición geográfica estratégica, la zona puede ser un destino ideal para invertir en la agricultura, el turismo rural o el transporte.

LARACHE, el nidal de las tres culturas

Pese a su rápido ritmo de modernización, Larache conserva la diversidad de sus cultivos, ofreciendo oportunidades reales para la inversión en el sector agrario. A estas ventajas se agregan la suavidad del clima y la proximidad a los mercados con fuerte demanda del pimiento rojo, tomate, fresa y azúcar. La agricultura y el turismo representan un caldo de cultivo atractivo para inversiones marroquíes y extranjeros.

La economía azul es otro horizonte que se abre ante los inversores que trabajan productos del mar. El puerto fluvial de Larache es uno de los principales de la región con el 32 % de las capturas realizadas y está destinado al comercio y la pesca marítima (74 % del tonelaje del pez pelágico). El trío de la industria textil y del cuero y las industrias agroalimentarias representa la columna vertebral de la economía de la ciudad.

OUAZZANE, la ciudad santa del norte

La medina sin puertas ni murallas abraza la tierra y hace de la agricultura la actividad primordial de su población mayoritariamente rural. En una superficie agrícola útil de 144.850 ha, reina el cultivo de cereales (el 64 % de las superficies) en particular el trigo duro y blando.

Conocida por sus olivares, Ouazzane es el principal productor de aceite de oliva y girasol. Alberga, además, varias cooperativas artesanales integradas. El tejido de artesanía ouazzaní cuenta con 5.000 artesanos que trabajan la lana (Yellaba Ouazzania) y la madera. Conectada a la mayoría de la red de carreteras provinciales con 317,3 km, Ouazzane está dispuesta a acoger a empresarios agrícolas y aficionados de la artesanía local brindándoles todo su potencial para lanzar nuevos proyectos.

CHAUEN, la maravilla azul de Marruecos

Esta medina preservada se distingue por sus típicas fachadas azul-blancas que la convierten en una de las más bellas de Marruecos. La actividad de la provincia es esencialmente arborícola (olivo, higuera, almendros...) y pastoral (ganadería caprina, quesería...), al lado del cultivo de cereales que ocupa el 33 % de la superficie (trigo blando y cebada).



←
Vista aérea de la ciudad de Larache.



←
Chefchaouen.



←
Alhucemas, la belleza rifeña de Marruecos.



←
Asila.



←
Ouazzane, la ciudad santa del norte.



←
Tetuán, la paloma blanca orientada hacia el desarrollo industrial.

Frente a la debilidad de sus infraestructuras básicas, la provincia realiza intensos esfuerzos de inversión pública para su desarrollo sostenible, lo que supone una gran oportunidad para las empresas extranjeras y nacionales del sector privado que quieran contribuir al desarrollo y beneficiarse de las ventajas del apoyo financiero del Estado. Chefchaouen es muy apreciada por los turistas. De ahí surge la importancia del sector turístico que se debe a lugares como puente de Dios en Akchour, la fuente de Ras El Maa, el bosque de Talasemtane, la cueva de Toughoubit y el pequeño pueblo de Tlate Oued Laou.

Es un lugar idóneo para el ecoturismo. Invertir en hostales, casas o granjas de huéspedes puede ser un ejemplo de éxito.

ALHUCEMAS, la belleza rifeña de Marruecos

Alhucemas se sitúa en la fachada mediterránea frente a numerosas pequeñas islas e islotes rocosos y a la puerta de Europa. La vía rápida Taza-Alhucemas de 148,5 km permitirá optimizar las condiciones de seguridad vial y de transporte, reducir el tiempo de viaje entre Fez y Alhucemas y desarrollar el transporte de mercancías. Ahí reside la primera oportunidad de invertir en la logística y el transporte.

El aeropuerto internacional de Alhucemas Acharif Al Edrisi puede desempeñar un papel primordial en el desarrollo económico y logístico.

La estación marítima de Alhucemas está conectada con Motril (Granada) en España. De los nichos sectoriales de fuerte valor añadido en Alhucemas está la agricultura (aceitunas, miel, almendras, higos y alcaparras) y la actividad pesquera.

La ciudad dispone de una infraestructura logística que acoge a cualquier inversor como la zona industrial de Imzouren y la zona de Actividades Económicas de Ait-Kamra, además de la situación geoeconómica de Alhucemas entre el puerto Tánger Med y el puerto de Nador West Med.

Alhucemas encierra potencialidades apreciables para el turismo balneario y de montaña. El sector artesanal ocupa un lugar relativamente importante en la actividad económica: cuero y madera en Taghzout y la cerámica en Imrabten.

TETUÁN, la paloma blanca orientada hacia el desarrollo industrial

Tetuán cuenta con plataformas industriales integradas de excelencia: la zona industrial y el parque industrial Tetuán Park, a 80 km de Tánger-Med. La pesca costera es determinante en la economía de la región y se integra perfectamente en su tejido sociocultural económico, tanto por la importancia de las capturas realizadas como por los empleos generados. No obstante, sigue estando infraexplotada, por la falta de una flota local moderna y eficaz y de una infraestructura adecuada, hecho que abre espacio a las ideas innovadoras.

A causa del carácter estacional del turismo en verano, los esfuerzos se han orientado hacia el desarrollo del turismo rural, ecológico y cultural todo el año. ●



Mariam Filali

Directora y fundadora de la Agencia Negocios Etiqueta y Protocolo

Mariam Filali defiende la importancia de conocer las costumbres y tradiciones de Marruecos

Marruecos está viviendo importantes cambios. Desde el Gobierno se están llevando distintas medidas para impulsar al país y conseguir la inversión extranjera. Conocer las costumbres y tradiciones del país vecino es esencial a la hora de emprender negocios.

Raúl Redondo

Fotos: Guillermo López

Tras licenciarse en Derecho, Mariam Filali decidió trabajar para la empresa familiar dedicada a los seguros, hasta que un día, 20 años después, se planteó si realmente era eso lo que quería seguir haciendo y llegó a la conclusión de que tenía delante un interesante mundo relacionado con la cultura, las formas de comportarse, de actuar y relacionarse, en definitiva, con el protocolo y la imagen. “Me interesa lo humano, ponerlo en valor”, comenta a Atalayar. La apertura del país magrebí en los últimos años, con destacadas medidas impulsadas por el rey que afectan a distintos ámbitos, junto a una demanda creciente, la llevó, en el 2023, a montar su propia escuela: Business, Etiquette et Protocole, en la ciudad de Tánger.

Señora Filali, cuando alguien viaja a un país extranjero y sobre todo un inversor que va a hacer negocios, en este caso Marruecos, en la región de Tánger Tetuán Alhucemas, ¿es necesario que conozca los usos, costumbres, tradiciones...?

En efecto, cualquier inversor que venga a Marruecos, a Tánger o a cualquier otra región, debe conocer ciertas costumbres marroquíes. Marruecos es un país moderno que está experimentando un magnífico desarrollo, pero el verdadero marroquí ha conservado sus costumbres y

tradiciones. Cuando el inversor llega a Marruecos ve la modernidad, los restaurantes, los puertos, el TAV..., pero hay una cultura que permanece y que, a veces, puede sorprender. No olvidemos que Marruecos es ante todo un país musulmán. Así que hay ciertas cosas que pueden molestar a los extranjeros, como la acogida. Los marroquíes tenemos una manera maravillosa y cálida de tratar a los extranjeros, pero también puede establecer cierta distancia y ahí es donde pueden surgir los malentendidos. El marroquí quiere que los extranjeros se sientan a gusto, por lo que pueden invitarlos a su casa a probar un buen cuscús o a alguna fiesta religiosa. Si el marroquí te abre las puertas es porque ha confiado en ti, pero exige respeto.

Otro punto esencial es el saludo. Un extranjero puede abrazar a una mujer o a un hombre y es natural, pero los marroquíes no lo hacemos, y eso hay que respetarlo sin juzgar. El marroquí no tiende la mano, simplemente se la pone en el corazón y dice muy bien, respeto sus valores... Un extranjero puede encontrar a un marroquí más abierto, ciudadano del mundo, que puede hablar de cualquier tema, pero también a otro marroquí con valores más estrictos, que respete más la religión a través de su aspecto, de su forma de vestir. Pero esto es lo que hace que Marruecos sea tan rico. No hay uniformidad de cultura. También es bueno saber cómo vive la gente. Aunque seamos modernos, aunque estemos abiertos al mundo, estamos también apegados a nuestros usos y tradiciones y costumbres.

La actitud de un inversor que venga a la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas tiene que ser de respeto, de igual a igual. ¿En Marruecos se hacen los negocios como si fuera en cualquier otro país?

Efectivamente, porque los marroquíes estamos abiertos al mundo, tenemos este espíritu de ciudadanos del mundo. Y como he dicho antes, lo más importante para nosotros es que los extranjeros se sientan a gusto. Pero no es un signo de inferioridad o miedo, ni mucho menos. Es sólo por respeto. Cuando viene un extranjero, evidentemente tiene que haber igualdad de trato, establecer normas o un código desde el principio, un pequeño código de actitud, de comportamiento, que sea uniforme con las dos culturas.

¿Hay seguridad jurídica en Marruecos a la hora de hacer el negocio?

Tenemos las mismas normas. En ese sentido, no hay nada de qué preocuparse. Siempre hay un control, una auditoría, trabajamos en un entorno seguro, tanto entre nosotros como con los extranjeros. Cuando firmamos un contrato internacional, también queremos estar protegidos. Personalmente, he impartido cursos de formación internacional: el banco está ahí, los reglamentos están ahí, las leyes están ahí, los impuestos están ahí, así que todo suma. Todo ello, nos da seguridad para que haya reciprocidad de normas y también un entorno sereno y sano.

Igual que un inversor va a necesitar la asesoría de un gestor, de un abogado, de un financiero... ¿sería

“Aunque seamos modernos, aunque estemos abiertos al mundo, estamos también apegados a nuestros usos y tradiciones y costumbres”

↑
←
Mariam Filali Meknasi,
directora de la Agencia
Business Etiquete Protocol.



bueno el asesoramiento de una agencia como la suya a la hora de saber cómo tratar a los marroquíes y ganarse su confianza?

Gracias por su pregunta. Tengo amigos que llevan agencias de contabilidad, gestión de carteras, creación de empresas. Cada país tiene sus propias leyes y normas. Así que invito a las empresas extranjeras a que se pongan en contacto con empresas marroquíes de protocolo, con gestorías... para facilitarles los trámites, porque puede ser complicado, pues tenemos nuestra propia forma de hacer las cosas. Es verdad que hay ventanillas únicas y que el Centro de Inversiones ha puesto muchas facilidades. Pero, sobre todo, para garantizar que las cosas estén a la altura, dentro de las normas, les insto a que recurran a estas agencias especializadas.

El estatus de la mujer marroquí está cambiando, ocupan altos cargos de responsabilidad, por ejemplo, en varios ministerios, y también como directivas. ¿Si se negocia con una mujer hay que tener en cuenta ciertos protocolos?

Estoy orgullosa de Marruecos, porque hoy las mujeres marroquíes ocupan puestos directivos, se está promoviendo el liderazgo femenino. El género no existe a nivel de empresa, o al menos se trabaja cada vez más en ese sentido. Los extranjeros pueden encontrarse con mujeres empresarias que, por ejemplo, tienen su código de vestimenta, que usan pañuelo en la cabeza, pero lo importante es el respeto. Esto no influye en el aspecto comercial y así hay que entenderlo. Los hombres extranjeros, si van a negociar con una mujer, deben esperar a que sea ella quien extienda la mano en señal de saludo. Pero por lo demás, en cuanto a negociaciones, actitud y comportamiento, nos mantendremos dentro del marco de la etiqueta empresarial, es decir, el comportamiento profesional. Damos las gracias a nuestro rey, Mohamed VI, que está promoviendo la emancipación de la mujer y estamos realmente orgullosos de esta emancipación.

Ya para finalizar, si yo fuera un inversor español en Marruecos, ¿qué consejos me daría?

Le daría la bienvenida y me gustaría invitarle a conocer palabras en árabe como Marhaban, Salam alikoum, que vienen del corazón. Le diría que respete a todas las personas, que no juzgue, que disfrute de todo lo que tiene Marruecos y que aprecie nuestros usos y costumbres, nuestra forma de hacer las cosas y nuestro arte de vivir. ●

“Hoy las mujeres marroquíes ocupan puestos directivos, se está promoviendo el liderazgo femenino”

Grupo Renault: la locomotora del sector automovilístico de Marruecos

El sector automovilístico es uno de los motores económicos de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Sus exportaciones aumentaron un 30 % interanual en 2023 y han convertido Marruecos en el principal exportador de automóviles hacia la Unión Europea. La posición geoestratégica del país, a las puertas de Europa, e infraestructuras como Tánger Med, han sido claves.

Atalayar

Fotos: AFP/Fadel Senna

Si el sector automovilístico es uno de los puntales de la economía de la región norte de Marruecos, el Grupo Renault constituye su buque insignia. Las cifras son contundentes: Renault Maroc es la primera empresa privada en Marruecos, con una cifra de negocio de 65.000 millones de dirhams en 2023, lo que equivale al 3 % del PIB de Marruecos.

En 2023, la compañía fabricó 383.000 vehículos, un 9 % más que en 2022, y exportó 344.000, un aumento del 14 % en comparación con el año anterior. Renault Maroc exporta vehículos a 68 países, con Europa como su mercado principal, y Francia, España e Italia como primeros destinatarios.

La división marroquí es, además, una de las más dinámicas del grupo automovilístico: Renault Maroc es el segundo productor de vehículos para Renault: el 17 % del total de vehículos que el grupo vendió en 2023 en todo el mundo se fabricó en las dos plantas situadas en Marruecos (Tánger y Casablanca).

El plan de futuro trazado por Renault Maroc fue esbozado por Mohamed Bachiri, director general del Grupo Renault en Marruecos, en un foro logístico celebrado en Tetuán a principios de 2024: “en los próximos años tenemos muchos proyectos, como pasar de una capacidad de fabricación de 440.000 vehículos a 500.000 a partir del próximo año. Producimos cerca de 1.565 vehículos al día y estamos orgullosos y honrados de ser la locomotora del sector automovilístico de Marruecos. Estamos creando nuestro propio centro de I+D, que verá la luz este año y que dará empleo a cientos de personas en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas”.

→
Línea de ensamblaje de automóviles en la planta de Renault-Nissan Tánger en Melloussa.

**El 17 % de los
vehículos que el
Grupo Renault
vende en todo
el mundo se
ha fabricado
en Tánger y
Casablanca**



Otro de los retos a los que se enfrenta el sector del automóvil es la transición a los vehículos híbridos y eléctricos: las plantas de Tánger y Casablanca ya han empezado a producir los nuevos modelos híbridos, como el Dacia Jogger o el Renault Kardian, y están a punto de lanzar el primer vehículo 100 % eléctrico.

La importancia de la logística

Una de las claves que han propiciado el éxito de Renault en Marruecos ha sido la logística. Como ha subrayado en diversas ocasiones el director general de Renault Maroc, “el puerto de Tánger Med, el primero de África, es el que hizo que Renault se instalara en Tánger y es el que nos permite mantener una ventana abierta hacia el mundo, hacia los 68 países a donde exportamos nuestros vehículos”.

En efecto, el ecosistema y las infraestructuras que gravitan en torno a la fábrica de Renault en la zona franca ubicada en Tánger Med ha permitido a la compañía alcanzar la cifra de 40.000 vehículos exportados al



año hacia España (unos 700 vehículos semanales) y un total de 344.000 vehículos al mes con destino a Europa.

Unas cifras que sólo son posibles gracias a infraestructuras como la vía férrea privada de 25 kilómetros de longitud que permite el tránsito de tres trenes diarios cargados de vehículos desde la zona franca al puerto de Tánger Med, donde se embarcan en el atracadero exclusivo del que dispone Renault, con destino al continente europeo.

A ello se une la distribución por medio de la red de transporte por carretera: 10.000 camiones que salen anualmente de las fábricas de Renault, más de tres millones de piezas que entran anualmente en las plantas, procedentes de casi 540 proveedores, tanto de Marruecos como del extranjero.

Futuro e innovación

De cara al futuro, la innovación y la digitalización, son los retos que tiene que afrontar Renault Maroc. En palabras de Mohamed Bachiri, “debemos invertir en el

→ Puerto de contenedores Tánger-Med y la terminal Renault en Ksar Sghir, cerca de la ciudad costera de Tánger.

Cada año, Renault Maroc exporta 344.000 vehículos hacia Europa, 40.000 de ellos con destino a España

sector de la innovación, concretamente, en el tracking de los camiones que transportan las piezas y en el embalaje de productos, para optimizar los flujos logísticos. Hemos orientado nuestros sistemas para que, en vez de pasar tres o cuatro días para que un vehículo llegue a un cliente en Europa, transcurran apenas 60 horas. A ello contribuye la inteligencia artificial, una herramienta fundamental que nos ayuda a diario para optimizar la logística y ganar tiempo y dinero, que podemos invertir en nuevos proyectos industriales”.

Junto a la innovación, el otro gran desafío que se le plantea a Renault es el desarrollo de competencias, para ofrecer mejores servicios y coordinar a los diferentes actores logísticos para que puedan trabajar juntos en busca de optimizar su funcionamiento para su propio futuro y el de sus clientes. ●

Alberto Pérez

Director general de ALSA en Marruecos

“Tánger es una región de alto potencial”

Alberto Pérez, director general de ALSA, la empresa de transportes por excelencia en España, y también en Marruecos, comparte con *Atalayar* su experiencia en el país vecino.

Javier Fernández Arribas

Fotos: Guillermo López

ALSA llegó a Marruecos en 1999, Marrakech fue la ciudad elegida y de ahí a Agadir. En 2013, tras ganar un concurso internacional, se instalaron en Tánger. Su director general, Alberto Pérez, cuenta a *Atalayar* la llegada a esta ciudad, la evolución de la empresa y el potencial que presenta esta región en continua evolución.

En la región norte de Tánger-Tetuán-Alhucemas, el transporte, la conectividad, la movilidad es fundamental. ¿Cómo ha sido su experiencia en Tánger?

Nuestra experiencia en Tánger ha sido muy positiva. Nosotros empezamos en Marruecos en 1999, en Marrakech, y luego en Agadir, y en 2013 nos presentamos a un concurso internacional y lo ganamos en la región de Tánger. Se empezaba a vislumbrar el crecimiento que iba a tener la ciudad. Renault y otras empresas industriales relacionadas con el automóvil y con el textil se estaban estableciendo. Nosotros apostamos fuertemente por esta oportunidad y creo que ha sido muy positivo para nosotros y para Tánger. En términos de transporte, es la región mejor dotada. El crecimiento económico en la región ha sido brutal. Nuestra actividad que es un poco el termómetro de la actividad económica, en 2012, el antiguo operador transportó 15 millones de viajeros, y nosotros ahora transportamos 62 millones, nos hemos multiplicado por 4 en el espacio de 11 años.

A la hora de conseguir la licitación internacional, ¿cómo ha sido la tramitación y cumplimiento de los requisitos exigidos para establecer ALSA en esta región?

Aunque teníamos la experiencia en Marrakech y en Agadir, lo cierto es que nuestros conocidos en Marruecos nos decían que Tánger era una región complicada, pero nos recibieron muy bien: clientes, ciudadanos y autoridades. Montar un negocio en Tánger no es más complicado que en España. Las oportunidades son visi-

“Las oportunidades son visibles, y no sólo en nuestro sector”



bles, y no sólo en nuestro sector. Creo que es una región fácil que debería considerarse seriamente para todo aquel que tenga ganas de emprender. Es una región de alto potencial.

Además, ahora las autoridades, el Centro Regional de Inversiones, la Carta de Inversiones en Marruecos... están dando muchas facilidades para que los inversores extranjeros hagan sus negocios.

Efectivamente, lo que quiere el Gobierno es que a través de estos centros regionales de inversión, que son como los catalizadores del desarrollo económico en las regiones, se faciliten todos los trámites administrativos para que desde la confección de un proyecto de inversión a la concretización se reduzcan los plazos y que todo sea rápido. Estos centros tienen mucha autonomía, algo muy bueno para inversores.

Con una ventanilla única que resulta muy operativa...

Efectivamente. A la hora de papeles, trámites, licencias, constitución de la sociedad, etcétera, todo se facilita con la ventanilla única y gracias a los centros regionales de inversión. En este caso concreto de Tánger, el Centro Regional de Inversión es especialmente dinámico y mucho más proactivo que en otros sitios.



¿Cómo se planteó usted el entrar en Tánger en aquellos años para hacerse cargo del transporte urbano?

Había una necesidad clara. La ciudad había sacado un concurso internacional que había fracasado en dos ocasiones y en la tercera las autoridades vinieron a pedir a la embajada que nos recomendara participar. Y así lo hicimos. Hicimos estudios previos. En principio, nos parecía interesante, pero al final, cuando todos los cortafuegos que te pones en un proyecto nuevo para ver si realmente has acertado te muestran que puedes fiarte, acabas convencido de que has hecho una buena elección y te tiras de cabeza a la piscina. Estamos muy contentos de nuestra evolución en Tánger.

Los autobuses son de última generación, los conductores son marroquíes muy bien formados. ¿Cómo fue todo ese planteamiento estratégico?

Empezamos con una flota nueva, con los mismos estándares de calidad que en cualquier otro concurso internacional. Los conductores son marroquíes y muy buenos. Reciben formación permanente. En 2023, mandamos conductores marroquíes a trabajar España con la homologación del permiso de conducir y el CAP, la tarjeta profesional. Es un hito muy importante. En Tánger, las barreras han sido menores que en otras ciudades.

↑
Alberto Pérez, director general
División Marruecos de ALSA.

“Ofrecemos un servicio, además de confortable, con la máxima seguridad para el viajero”

Hablemos de los precios, la forma de pago, la innovación que utiliza ALSA.

Implantamos servicios de transporte que integran las últimas tecnologías en materia de gestión, no sólo en términos de autobuses, sino también en todo lo que es el sistema de ticketing, tarjetas, abonos, gestión de la correspondencia, reducciones de precios, promociones. Todo eso lo gestionamos a través de una tecnología española implantada en Tánger y que funciona muy bien. Se puede pagar a través de la web o de otras pasarelas de pago. La gente se ha adaptado muy bien.

¿Los tangerinos les han recibido bien? ¿Tienen problemas?

Es de las mejores experiencias que hemos tenido en Marruecos, precisamente por la reacción del ciudadano. Es de las ciudades donde tenemos el menor fraude, el menor vandalismo, donde creo que más aprecian nuestros servicios y la prueba es lo que decía antes: hemos multiplicado en 12 años por 4 el número de viajeros.

La seguridad es otro de los puntos fundamentales de su gestión...

Totalmente. La seguridad, referente a la seguridad vial en la conducción, es fundamental. Sólo en Tánger, impartimos el año pasado 7.000 horas de formación. Tenemos sistemas embarcados de cámaras de seguridad, un botón de alarma en caso de agresión o de algún incidente extraordinario que el conductor pueda tener, aparte de las tecnologías tradicionales de ABS, ASR, etcétera. Ofrecemos un servicio confortable y con la máxima seguridad para el viajero.

Y con un índice de siniestros adecuado.

Tánger puede convertirse en una ciudad bastante complicada en cuanto a tráfico, especialmente en la Operación Paso del Estrecho en julio y agosto. Empezamos en ratios de 13 accidentes por 100.000 kilómetros y hoy estamos en poco más de uno, gracias a la tecnología, formación e incentivos a los conductores.

Usted que tiene mucha experiencia en Marruecos, ¿qué le diría a cualquier empresario español que se planteó iniciar un negocio en Marruecos, aquí en Tánger?

Que acote los riesgos y pruebe, porque entonces ves el mundo que se abre. Es un país excepcional para los negocios donde las oportunidades se multiplican, porque las necesidades son grandes.

Y además de buenos negocios, ¿pueden tener una buena calidad de vida en la región de Tánger?

Mi madre era del Puerto de Santa María, y yo siempre digo que es el espejo de Cádiz en Marruecos. El paisaje es muy similar al de Tánger. Es un sitio estupendo para vivir, con una calidad de vida impresionante. Y a un paso de España. ●



Luis Carlos Fernández

“Es una maravilla ver cómo Marruecos está avanzando y hacia dónde lo está haciendo”

Autasa cuenta con una larga trayectoria de actividad en Marruecos. Su director general, Luis Carlos Fernández, explica cómo ha sido su experiencia en este país y el cambio que ha experimentado en las últimas décadas.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

¿Qué ha hecho Autasa, una empresa cien por cien española, desde que se estableció en Tánger?

Autasa llegó a Tánger hace 22 años, para hacerse cargo del transporte urbano de la ciudad. Desde 2008-2009 nos metimos en un nuevo sector, el transporte

↑
Luis Carlos Fernández,
director general de Autasa.

de personal y, desde entonces estamos desarrollando la actividad en este sector. Damos cobertura a las grandes empresas de Tánger como Renault, a un nivel lo más alto posible, con tecnología, estructura, formación continua... ésos son nuestros valores.

¿Cuál es el valor añadido que ofrece Autasa?

La tecnología es un elemento clave, como también el empleo de calidad. Creo que éstas son nuestras dos señas de identidad más importantes. La tecnología avanza continuamente y nosotros contamos con la última generación en cuanto a medios tecnológicos, que traemos desde España. Y el cliente lo sabe apreciar.

¿Cuentan con talleres en Tánger?

Sí, en Tánger es donde están instalados los talleres, con 53 personas. Desde aquí damos cobertura a todas las necesidades que puedan tener nuestros vehículos: chapa, pintura, mecánica... Absolutamente todo, no externalizamos nada, lo hacemos todo en casa.

¿Cómo se controla dónde está cada vehículo, qué velocidad lleva, cuántos pasajeros...?

Esa información es fundamental, no sólo para nosotros, sino también para nuestros clientes, que tienen la misma información en tiempo real: dónde está nuestra flota, qué servicio está haciendo, las velocidades que lleva, los posibles inconvenientes que pueda tener la ruta... Si surgen problemas, enseguida los detectamos y ponemos remedio. Esa información es básica para mover más de 300 vehículos cada día.

¿Tienen algún plan de ampliación de su negocio en Marruecos?

Estamos continuamente estudiando proyectos de inversión para agrandar esta familia aún más y poder estar en otras ciudades. Si se presenta la ocasión, creceremos dentro del mundo del transporte, que es nuestro sector. Marruecos es un país para invertir y para estar. Nosotros ya lo vimos hace 22 años: creíamos que tenía un gran potencial y seguimos pensando lo mismo. Este país tiene grandes posibilidades. Su desarrollo es extraordinario: infraestructuras, modernización... absolutamente todo. Es una maravilla cómo este país está avanzando y hacia dónde va haciéndolo.

¿Se han notado avances también en la formación de los trabajadores?

Desde hace años, la administración se ha dado cuenta de que la formación es fundamental. Por eso, se están formando a muchos profesionales en todos los sectores, para ser competitivos a los niveles de Europa. Este país está invirtiendo en todo este proceso y ya se están viendo los resultados. Nosotros tenemos desde hace tiempo una formación continua, no sólo de nuestros conductores, sino también de los de nuestros colaboradores, para ofrecer un servicio completo. Para nosotros es una exigencia como empresa.

¿Cómo ha evolucionado el sector del automóvil en Tánger en los últimos años?

Es el sector empresarial e industrial número uno en este momento, con las tres zonas francas que se han creado en Tánger, llenas de multinacionales españolas, alemanas, francesas... El automóvil es uno de los mayores motores económicos que tiene ahora mismo esta región. Luego está el textil, en donde hay muchas empresas españolas trabajando. Quizás sean los dos sectores que ahora mismo en Tánger funcionan de la mejor manera y siguen creciendo.

“El automóvil es ahora mismo uno de los principales motores de esta región”

“Hay que venir con una actitud de respeto, de trabajar de igual a igual”

↗ Autasa dispone de talleres propios, con 53 personas, damos cobertura a todo tipo de necesidades que puedan tener nuestros vehículos: chapa, pintura, mecánica...

↘ Vehículos de Autasa, en su sede de Tánger.



El puerto de Tánger Med también se ha ampliado y ya se están estudiando nuevas ampliaciones...

Es muy importante y está funcionando al cien por cien. Y eso que los españoles pensamos en un primer momento que iba a ser la competencia del puerto de Algeciras y que íbamos a tener problemas. Pero se ha visto que pueden coexistir y de hecho lo están haciendo perfectamente.

¿Qué perspectivas tienen desde Autasa para los próximos dos o tres años?

La perspectiva de Autasa actual es buena con los proyectos que tenemos encima de la mesa: iremos al doble o el triple de nuestra capacidad actual. Tenemos intención de seguir apostando e invirtiendo en este país, porque entendemos que hay posibilidades para ello. Y yo creo que los españoles tenemos mucho que decir aquí.

¿Qué importancia tiene la estabilidad y la seguridad jurídica para una empresa?

Este país es estable y la seguridad jurídica, que es fundamental para cualquier empresa, es cada vez mejor. Por tanto, las mimbres están; sólo hay que estudiar muy bien el mercado, que no es igual al español, conocer su cultura... Si no das estos pasos previos, puede ser que no te vaya tan bien.

¿Y la actitud, el respeto, el trato de igual a igual?

Aquel que viene sin esta actitud, se va: ni somos más guapos, ni más listos, ni mejores. No se puede venir con esa mentalidad a Marruecos, porque no triunfas. Hay que darse cuenta de que nosotros somos los que venimos aquí, somos los invitados, ¿cómo no vas a respetar la casa que te acoge? Es fundamental.

¿Qué desafío representa cada año para Autasa la Operación Paso del Estrecho?

Autasa Med, una de las sociedades que tenemos aquí, lleva el paso desde los barcos hasta la aduana. Eso nos obliga a meter refuerzos, a incorporar cada año uno o dos vehículos más. Desde luego, es una maniobra importante: hay un paso de personas increíble, pero todos los años se ha hecho bien y no hay ningún problema. Ésta es una de las cosas que el puerto de Tánger Med ha mejorado: antes pasaban por Tánger y la ciudad se colapsaba literalmente, porque no había vías suficientes para asumir esa afluencia continua de coches. Ahora no existe esta problemática. ●





La región ofrece mejores soluciones de movilidad nacional e internacional

El avance que está experimentando Marruecos en los últimos años queda patente en las infraestructuras de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Atalayar | Fotos: CRITTA



↑
La Línea de Alta Velocidad Tánger-Kenitra- Rabat-Casablanca, conecta las ciudades de Tánger y Casablanca en sólo 2 horas y 10 minutos.

←
La región cuenta con 2706 km de carreteras clasificadas.

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas está comunicada con otras regiones de Marruecos y con el extranjero por vuelos regulares y directos, a través de tres aeropuertos

La infraestructura regional de conectividad y logística va evolucionando al ritmo del crecimiento que ha experimentado en los últimos años. El transporte en la región se realiza a través de varias redes: terrestre, ferroviaria, aérea y marítima.

La conectividad vial apuesta por el equilibrio

TTA goza de una red vial bien conectada y con un servicio de calidad. La región cuenta con 2.706 km de carreteras clasificadas: 989 km de carreteras nacionales, 583 km de carreteras regionales y 1.134 km de carreteras provinciales.

La apoyan más de 228 km de vías rápidas y una red importante de autopistas: Larache-Tánger, Tánger-Tetuán-Fnideq, Tánger-Tánger Med, Tánger Fez-Uchda que incorpora las ciudades de Taza y Guercif, Tánger-Rabat-Casablanca. Además, de la vía rápida de Taza-Alhucemas.

La región dispone de varias estaciones de autobuses situadas en las ciudades de Tánger, Larache, Tetuán, Chefchaouen, Fnideq y Alhucemas. El objetivo es conectar los principales centros a la red de alta movilidad y favorecer también a las zonas rurales.

Por ello, la región ha lanzado varios proyectos como la autopista Taza-Alhucemas (148,5 km), la autovía Tetuán-Chefchaouen (49,2 km) con 4 puentes, la autopista Larache - Ksar El Kebir (27 km) con un puente y refuerzo de carretera regional N410 (58 km), además de habilitar la infraestructura de la ciudad de Ouazzane con refuerzo de la autovía (70,6 km) y 10 km de circunvalación.

La red ferroviaria contribuye al atractivo económico de la TTA

La región cuenta con 9 estaciones de tren, ubicadas en la prefectura de Tánger-Asila y a la provincia de Larache: Tánger-Ciudad, Tánger-Mghogha, El Akba Hamra, Asila, Sidi El Yamani, Ksar El Kbir, Moulay Mehdi, Souaken y Tlate Rissana.

La Línea de Alta Velocidad Tánger-Kenitra- Rabat-Casablanca, conecta las ciudades de Tánger y Casablanca en sólo 2 horas y 10 minutos, con una tasa de puntualidad del 96 % y un índice de satisfacción de casi el 90 %.

Gracias a un nuevo concepto de viaje y sus servicios innovadores, la ONCF renueva la flota existente y aspira desarrollar su red en la región TTA a través de:

- Extender la línea de la alta velocidad Tánger-Marrakech (170 y 320 km/h); reduciendo la duración de →



trayectos a una hora entre Tánger y Rabat; 1 hora y 35 minutos entre Tánger y Casablanca; 3 horas entre Tánger y Marrakech; 2 horas entre Tánger y el aeropuerto Mohamed V; y 4 horas entre Tánger y Agadir.

- Doblar la línea Tánger-Tánger Med.
- Crear conexión ferroviaria entre Tánger y Tetuán (en estudio).
- Construir la línea ferroviaria entre Tetuán, Chefchaouen, Alhucemas y Nador.
- Establecer nuevos enlaces en la zona de Gzenaya y Tánger Tech.

Una red de transporte aéreo abierta al mundo

En cuanto al transporte aéreo, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas está comunicada con otras regiones de Marruecos y con el extranjero por vuelos regulares y directos, a través del:

- Aeropuerto internacional Ibn Battouta, que se sitúa a 10 km al sur de Tánger y que cuenta con un millón de pasajeros al año.
- Aeropuerto internacional Saniat Rmel a 6 km al norte de Tetuán, con 50.000 pasajeros al año.
- Aeropuerto Charif Al Edrisi en Alhucemas, que es utilizado por 300.000 pasajeros al año.



Aeropuerto internacional Ibn Battouta, a 10 km al sur de Tánger.



El puerto de Tánger-Ciudad tiene 4 funciones (el transporte de pasajeros, la pesca, los cruceros y el transporte de mercancías).



La región cuenta con 9 estaciones de tren.

La Red de transporte marítimo apoya la conectividad de la región

El transporte marítimo es el principal factor de promoción de las actividades portuarias. La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas cuenta con 15 puertos, cada uno con sus propias características y unas finalidades específicas.

Mientras que el puerto de Tánger-Ciudad tiene 4 funciones fundamentales: el transporte de pasajeros, la pesca, los cruceros y el transporte de mercancías, acompañado del puerto deportivo Tánger Marina Bay International, el puerto de Alhucemas se caracteriza por el servicio de pasajeros, la pesca y la náutica.

El puerto de Larache se utiliza exclusivamente para la pesca, al igual que los puertos de Inouaren, Cala Iris, Jebha, Chmaala, Fnideq, Dalia y Ksar Sghir. Los demás puertos de la región están destinados principalmente a la pesca y la náutica (Asila y Mdiq), o sólo a la náutica en el caso de Kabila y Marina.

En cuanto al puerto de Tánger-Med con una capacidad de 10M de contenedores y 7M de pasajeros al año, está conectado con más de 180 puertos de más de 70 países, así como con otros puertos de Marruecos entre los que destacan el Dajla Atlántico y Nador West Med. ●



La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas cuenta con 15 puertos

Tánger Med: el primer puerto y principal centro logístico del Mediterráneo

El puerto marroquí gestionó a lo largo de 2023 más de 8,6 millones de contenedores, 2,7 millones de pasajeros y más de un millón de vehículos, entre automóviles y camiones, en conexión con 180 puertos de los cinco continentes.

José Ángel Pedraza | Fotos: Guillermo López

Una de las estrellas en cuanto a las infraestructuras que alberga la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas es su magnífico puerto: Tánger Med. Una instalación que, en sus dos décadas de existencia, ha logrado situarse como el líder de los puertos del Mediterráneo y convertirse en un enclave fundamental dentro de las rutas marítimas mundiales, por su ubicación estratégica en el Estrecho de Gibraltar.

Más de 1.000 hectáreas

Sólo el complejo portuario cuenta con más de 1.000 hectáreas de extensión, a las que hay que añadir otras 5.000 hectáreas de la plataforma industrial y 200 más del área logística.

Unas enormes dimensiones para una instalación que, a lo largo del año 2023, registró unas cifras espectaculares:

- 8,6 millones de contenedores procesados, un 13,4 % más que en 2022, lo que supone el 95 % de la capacidad total del puerto, alcanzada con cuatro años de antelación.
- 122 millones de toneladas de mercancías (+13,6 %).
- 16.900 barcos (+17 %), incluyendo 1.113 megabarcos de más de 295 metros de eslora.
- 477.993 camiones (+4,1 %).
- 578.446 vehículos (+ 21 %).
- 2,7 millones de pasajeros (+30 %).

Además, el puerto de Tánger Med cuenta con una conectividad semanal con más de 180 puertos en más de 70 países de los cinco continentes. Ello le permite conectar por vía marítima con América del Norte y el Sur en un plazo de 10 días; con 40 puertos de 24 países de África Occidental; con el primer puerto europeo, Rotterdam (Holanda), en apenas tres días; y con China en 20 días.

El tonelaje de tráfico de contenedores del puerto por áreas geográficas se reparte entre África (36 %), Europa (35 %), Asia (18 %) y con el otro lado del Atlántico (11 %).

En 2023, el puerto de Tánger Med alcanzó el 95 % de su capacidad, con cuatro años de antelación



Un proyecto iniciado en 2003

El proyecto de construcción de Tánger Med se inició en 2003, impulsado personalmente por el rey de Marruecos, Mohamed VI. El propio monarca señaló, al inicio de la construcción del puerto, que “estamos lanzando uno de los proyectos económicos más importantes de la historia de nuestro país. Éste es el nuevo puerto de Tánger Med, que consideramos como el núcleo de un gran puerto, un complejo logístico, industrial, comercial y turístico”.

Desde ese momento, los hitos en su construcción y ampliación se han ido sucediendo. Durante la primera década del siglo, la apertura de nuevas instalaciones se fue sucediendo: en 2005 se produjo la apertura del polo industrial; dos años después se inauguró el puerto de Tánger Med 1; en 2009 se abre la mayor plataforma industrial de Tánger Med; en 2010 se registra la apertura del puerto de pasajeros y camiones.

Ya en la segunda década del siglo XXI, nuevos hitos jalonaron la cronología de esta instalación: en 2012 se abre la Tánger Automotive City, con la presencia de la planta del Grupo Renault; en 2014 se inaugura el Centro



Portuario de Tánger Med, mientras que la primera fase del puerto, Tánger Med 1, alcanza su capacidad máxima de tres millones de contenedores anuales; en 2015 se abre el Parque de Tetuán; en 2017 comienza a funcionar el acceso de exportaciones...

Tánger Med 2

El hecho de que el puerto de Tánger Med 1 hubiera alcanzado su capacidad máxima de procesamiento de contenedores hizo necesaria la ampliación de las instalaciones, que se llevó a efecto en 2019, con la apertura del puerto de Tánger Med 2.

Ello le permitió a Tánger Med convertirse en el primer puerto de contenedores del Mediterráneo, procesando anualmente más del doble de contenedores de la capacidad de Tánger Med 1. Desde entonces, esta instalación ha logrado también convertirse en el primer puerto de África y ocupa el puesto 22 de los 500 mayores puertos mundiales por volumen de tráfico de contenedores.

El puerto Tánger Med ha sido creado para crecer, debido al aumento de la demanda, al crecimiento del

↑
Puerto de Tánger Med.

La construcción del puerto requirió una inversión total de 11.200 millones de dólares, entre fondos públicos y privados

comercio mundial y al incremento del número de solicitudes de escalas en Tánger Med. De hecho, las autoridades portuarias reconocen que es muy probable que haya nuevas ampliaciones del puerto.

Inversión de 11.200 millones de dólares

El esfuerzo económico que ha realizado el Gobierno de Marruecos con este proyecto ha sido muy importante: la infraestructura ha requerido una inversión global de 11.200 millones de dólares, 4.300 millones de inversión pública y 6.900 millones de inversión privada.

No cabe duda de que la inversión ha sido rentable: Tánger Med se ha convertido en un polo económico creciente, con una gran presencia de sectores clave para la economía de Marruecos y, concretamente, de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, como automoción, aeronáutica, electrónica, textil o agrícola.

Especialmente relevante es la presencia del sector automovilístico: el puerto es líder de Europa, América y Asia, y cuenta con 11 de los 20 mayores suministradores de automóviles. ●

Ahmed Bennis

Director general de Tánger Med Zones

“Los parques empresariales de Tánger Med Zones han permitido la creación de más de 110.000 empleos directos”

Tánger Med es una infraestructura clave en la dinamización de la economía en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Ahmed Bennis, director general de Tánger Med Zones, repasa los hitos y claves que han llevado a este puerto a convertirse en uno de los más importantes del Mediterráneo.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Ahmed Bennis, director general de Tanger Med Zones.



Los resultados de Tánger Med en 2023 han sido espectaculares. ¿Qué destaca de este proceso que lo ha conducido a convertirse en la puerta entre África y Europa?

El proyecto Tánger Med está impulsado por la visión de Su Majestad el Rey Mohamed VI, que nos ha permitido alcanzar nuestros resultados actuales: ocupamos el puesto 19º en el mundo, una posición estratégica que es también una responsabilidad, porque nos ha permitido aumentar la competitividad de los intercambios comerciales con nuestros socios y reforzar las infraestructuras que se están creando para que las empresas instaladas en Marruecos puedan responder lo mejor posible a sus clientes. Tenemos que mantener este desarrollo continuo, para poder servir a las cadenas de valor mundiales: el puerto de Tánger Med es un transbordo que sirve a la economía de la región y es una plataforma portuaria extremadamente importante para el continente africano. Somos el mayor hub de África y del Mediterráneo, y la puerta de entrada hacia la economía africana.

La plataforma industrial y sus ocho zonas económicas especiales constituyen un complejo de más de 2.500 hectáreas donde están trabajando más de 1.200 compañías. ¿Qué papel desempeña Tánger Med Zones en la dinamización de la economía de la región, en especial sectores como la automoción, la aeronáutica, el textil, las energías renovables, la logística...?

Tánger Med es un proyecto integrado, que incluye el desarrollo de una infraestructura portuaria y logística que se sitúa en las cadenas de valor mundiales. Pero también es un complejo industrial bastante denso, con una reserva de suelo de unas 5.000 hectáreas, de las cuales 2.500 están actualmente operativas, albergando a 1.300 empresas, tanto internacionales como marroquíes, que operan en diferentes sectores. Por supuesto, la automoción, la aeronáutica, la agroindustria, el textil y muchos otros sectores de actividad han tenido un gran impacto social. Estos parques empresariales y empresas han creado más de 110.000 empleos directos. El impacto es sobre todo en el desarrollo de un ecosistema industrial competitivo y eficiente, que simplemente permite a Marruecos y a sus empresas desarrollarse en las cadenas de valor mundiales.

¿Qué ventajas y facilidades tienen las empresas marroquíes e internacionales que se establecen en estas zonas?

Hay cuatro factores clave que representan los elementos de competitividad que aportamos a las empresas ubicadas en nuestras distintas zonas. El primer factor es la calidad de las infraestructuras. Hoy en día, las infraestructuras que hemos desarrollado responden a las normas internacionales y permiten a estas empresas instalarse en condiciones excelentes, a la altura de lo que están acostumbradas en su país de origen, ya sea en Europa, Estados Unidos o Asia. El segundo factor, también muy decisivo, es la calidad de la mano de obra. Hoy en día, Tánger Med Marruecos está proporcionando una mano de obra marroquí cualificada para apoyar este desarrollo

industrial, que es bastante competitivo. Con la llegada de esta aceleración tecnológica, también debemos apoyar a los inversores que son más exigentes en términos de tecnología que en términos de cantidad de mano de obra.

El tercer factor, no menos importante, es la ventanilla única que hemos creado. Nos permite crear esta proximidad directa con estos inversores, comprender sus necesidades y responder a sus expectativas de la manera más eficaz posible. Por supuesto, también nos permite agilizar y facilitar los trámites administrativos y aduaneros. Y nuestro credo es: concéntrese en desarrollar su negocio y nosotros nos ocuparemos de todo lo demás.

Y el cuarto factor es nuestra oferta inmobiliaria global, que también nos permite integrar las actividades industriales, logísticas y portuarias. Así que esta integración global y las sinergias que hemos desarrollado benefician ahora a estas empresas y, sobre todo, crean competitividad a varios niveles y hacen que nuestra plataforma sea cada vez más atractiva para los inversores extranjeros.

Entre sus clientes hay empresas de diversos países. ¿Qué peso tienen las empresas españolas en las zonas económicas especiales y cómo las animaría a establecerse en Tánger Med?

Tenemos inversores de Asia, Estados Unidos y Europa. El inversor número uno en nuestros parques empresariales, y esto les sorprenderá un poco, es Japón y, en segundo lugar, Norteamérica. Los europeos ocupan el tercer, cuarto lugar. Los inversores españoles están entre los cinco primeros en cuanto a origen de la inversión. Pero lo que me gustaría destacar es la asociación especial que tenemos con estas empresas españolas, y creo que tenemos que analizar esto porque, juntos, con nuestros socios españoles, formamos un bloque competitivo. Nuestro objetivo es seguir ayudando a estas empresas españolas a desarrollarse. Estamos aquí para hacer que estas empresas españolas sean aún más competitivas, como parte de una asociación en la que todos ganan. Hoy en día, si se quiere, el posicionamiento en las cadenas globales de valor industrial requiere una asociación regional cada vez más fuerte. Y eso es lo que intentamos hacer con las distintas empresas españolas. Estamos a 14 kilómetros de España, con enlaces portuarios a tres puertos españoles: Barcelona, Motril y Algeciras. Así que, en términos de competitividad logística, juntos podemos ser aún más fuertes si queremos posicionarnos en las cadenas de valor industriales mundiales y responder lo mejor posible a las expectativas de los clientes.

¿Qué papel desempeña Tánger Med Zones en la dinamización de la economía de la región?

Tenemos diferentes empresas que operan en diferentes sectores de actividad, aunque el sector del automóvil es muy predominante y representa el 75 % del volumen de negocio. Las empresas radicadas en nuestros parques empresariales han superado los 15.000 millones de dólares en volumen de negocio, y sólo el sector de la automoción ha superado los 10.000 millones. Así que hay un ecosistema automovilístico que hoy reúne a un

“Somos el mayor hub de África y del Mediterráneo, y la puerta de entrada hacia la economía africana”

Infraestructuras, mano de obra, una ventanilla única y una oferta inmobiliaria global son las claves del éxito de Tánger Med Zones

fabricante de automóviles, Renault, a fabricantes de equipos de primer, segundo y tercer nivel. Y también tenemos empresas locales, empresas de la región que operan directa o indirectamente con este ecosistema. Son proveedores de servicios, personas que crean puestos de trabajo directos e indirectos, y por eso existe hoy una verdadera dinámica social y económica en la región para apoyar el desarrollo de estos diferentes sectores. Lo mismo ocurre con la industria del automóvil, la aeronáutica, el textil y la agroindustria, por lo que el impacto en la región es sumamente importante, no sólo en términos de creación de empleo, sino, sobre todo, de vinculación de las zonas económicas al desarrollo de la economía local.

Teniendo en cuenta el éxito de este modelo, el gran número de empresas que están atrayendo, ¿se plantean ustedes ampliar Tánger Med?, ¿qué planes de futuro tienen?

Evidentemente, se trata de un desarrollo continuo, por lo que formamos parte de una dinámica en la que tenemos que responder a las demandas de los distintos inversores que quieren instalarse en nuestro país y que también quieren beneficiarse de las ventajas que Tánger Med ofrece hoy en día en términos de posicionamiento geográfico y de otros factores. Tenemos proyectos de expansión previstos, especialmente en Tánger Automotive City. Tenemos la zona Tánger Tech, que se está desarrollando con nuestro socio chino, actualmente en fase de desarrollo. Así que tenemos varios proyectos en marcha para satisfacer las necesidades no sólo de las grandes empresas y los negocios internacionales, sino también de la industria y las pymes locales. Algunos proyectos se anunciarán pronto, pero el objetivo es mantener el mismo ritmo de desarrollo, e incluso acelerarlo, para responder mejor a las expectativas de nuestros inversores.

Por último, ¿qué labor social realiza la Fundación Tánger Med?

Lo que nos enorgullece aún más como Grupo Tánger Med es este importantísimo aspecto social, que cuenta con el apoyo de la Fundación Tánger Med. La Fundación desarrolla sus actividades en torno a cuatro áreas clave. En primer lugar, está la educación, por lo que estamos haciendo un esfuerzo sostenido para rehabilitar escuelas, construir escuelas nuevas y apoyar a alumnos y estudiantes meritorios de la región. También hay una serie de proyectos en el sector sanitario que hemos llevado a cabo junto con las autoridades locales, y cuyo trabajo nos ha permitido responder a las necesidades de estas poblaciones precarias. Luego está el aspecto social y cultural, que es el tercer eje sobre el que la fundación actúa de manera muy marcada, y después, sobre todo, la inclusión social. Nuestros proyectos se desarrollan en una región donde hay una disparidad social bastante importante: trabajamos junto con las autoridades locales y nuestros distintos socios para lograr esta inclusión social y la integración con la población local. Hasta la fecha, la Fundación Tánger Med ha llevado a cabo más de 1.000 proyectos, con no menos de 6.250 beneficiarios de los distintos. ●

Tánger Tech: el proyecto prometedor de una ciudad sostenible e inteligente

Respaldada por un complejo portuario y una zona industrial-logística, Tánger Tech es el punto que controla una de las vías marítimas más importantes del estrecho de Gibraltar uniendo el mar Mediterráneo con el Atlántico.

Khadija Taouil

Tánger Tech es una ciudad industrial integrada, sostenible e inteligente con zonas industriales, complejos residenciales, así como todos los servicios públicos y privados necesarios para la animación de un polo urbano moderno, futurista y conectado a las nuevas tecnologías. El parque industrial y residencial Tánger Tech constituye una consolidación de la cooperación Sur-Sur mutuamente beneficiosa y un símbolo de una África abierta al mundo.

→ Mapa de las nuevas industrias en Tánger: Tánger Tech (Ain Dalia) y Tánger Automotive City (Chrafate), así como los principales transportes: tren de alta velocidad Tánger-Casablanca, Aeropuertos de Sania Remal y Ibn Battuta y Puerto de Tánger-Med.

↓ Puerto de Tánger-Med.

Tánger Tech: la nueva ciudad inteligente internacional en cifras

Fecha de lanzamiento: 2017.	Capacidad: Más de 300.000 residentes.
Empleos: 100.000 de empleos, el 90 % para los habitantes de la región.	Ingresos anuales: 15.000 millones de dólares.
Superficie: 2.000 hectáreas.	Ingresos fiscales: 300 millones de dólares.
Duración: 10 años (Proyecto finalizado en 2027).	Formación de personal: 6.000 personas altamente cualificadas al año.
Presupuesto: 1 mil millones de dólares.	Ubicación: Municipio Al-Aouama, provincia de Tánger-Asilah.



PHOTO/HTTPS://COMMONS.WIKIMEDIA.ORG/WIKI

El parque industrial y residencial Tánger Tech constituye una consolidación de la cooperación Sur-Sur mutuamente beneficiosa y un símbolo de una África abierta al mundo



PHOTO/TANGER-MED

Las tres etapas de la realización del proyecto Tánger Tech

- La primera fase (500 ha): acondicionamiento de un espacio residencial inteligente y construcción de un área de servicio integrada con diez sectores de actividad (aeronáutica, automoción, comercio electrónico, telecomunicaciones, energías renovables, transporte, electrodomésticos, industria farmacéutica, producción de materiales, agroalimentación), como:
 - a. La zona de industria de equipos para energías renovables y producción de equipos hidroeléctricos, térmicos, eólicos, solares, orgánicos y equipos para redes eléctricas.
 - b. La zona de industria de equipos de transporte que satisfaga la creciente necesidad de infraestructuras viarias y ferroviarias de todo el continente africano.
 - c. La zona de producción de electrodomésticos y ferretería.
 - d. La zona de fabricación de equipos farmacéuticos, industria agroalimentaria y producción de materiales (acero, cemento, vidrio, textil).
- La segunda fase (500 ha): construcción de una zona franca logística que comprende varios proyectos y abierta a Asia, Europa y África.
- La tercera fase (1.000 ha): desarrollo de una zona de negocios que favorecerá la instalación de grandes empresas multinacionales.

La SATT es la Sociedad de Desarrollo de Tánger Tech

El capital de la Sociedad de Desarrollo de Tánger-Tech se compone de:

- El grupo China Communications Construction Company (CCCC) y China Road and Bridge Corporation (CRBC) (35 %), unas de las cinco mejores empresas públicas chinas en el campo de ingeniería y desarrollo de infraestructuras.
- El grupo BMCE Bank Of África (25 %).
- El Consejo de la región (20 %).
- La Agencia Especial Tánger Med (20 %).

La asociación estratégica chino-marroquí establece el Shanghai de Marruecos

Tánger Tech viene para apoyar la estrategia marroquí de industrialización dinámica con el fin de hacer del Reino un hub ineludible entre Europa y África; mediante una inversión que sigue siendo la más importante realizada por Pekín en el continente africano.

Este proyecto chino-marroquí implica, con el tiempo, la instalación de 200 compañías chinas que operan en la fabricación de automóviles, la industria aeronáutica, las piezas de repuesto de la aviación, la información electrónica, textiles, la fabricación de maquinaria y otras industrias.

Las empresas instaladas en Tánger Tech:

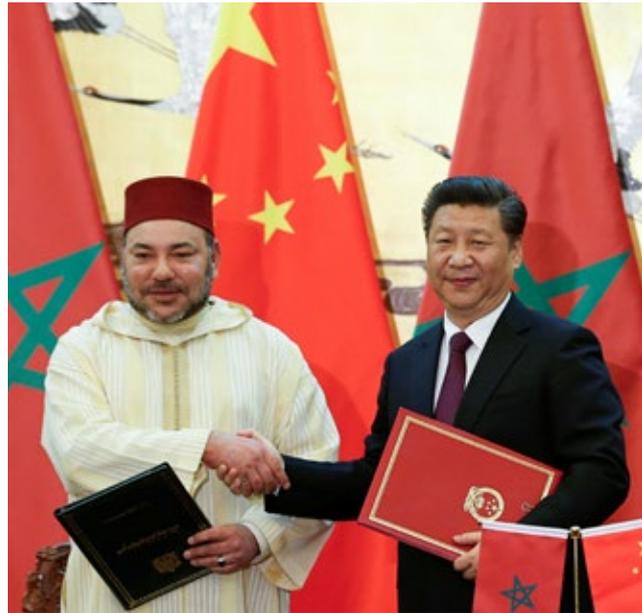
- SENTURY TIRE que pretende convertir a Marruecos en un actor clave en el ámbito de los neumáticos a escala mundial.
- SHINZOOM, primer operador de ánodo.
- HAILIANG, el primer actor de industria de cuero.



El presidente de China, Xi Jinping, y el rey de Marruecos, Mohamed VI, se estrechan la mano después de firmar documentos durante una ceremonia de firma en el Gran Salón del Pueblo en Beijing, China, el 11 de mayo de 2016.



El rey marroquí Mohamed VI y Li Biao, presidente del Grupo Chino Haite, están en el centro del lanzamiento de un proyecto de inversión chino en Marruecos, en marzo de 2017.



REUTERS/KIM KYUNG-HOON



AFP/FADEL SENNA

Tánger Tech viene para apoyar la estrategia marroquí de industrialización dinámica con el fin de hacer del Reino un hub ineludible entre Europa y África

- SRG MINING de transformación gráfica destinada a los gigafactorías y a la fabricación de baterías de coches eléctricos.
- APTIV, proveedor estadounidense-irlandés de automóviles.
- BONSING, la empresa de equipos para automóviles.
- XEV que pretende construir su futuro coche eléctrico en Tánger.
- FROCH ENTREPRISE especializada en la fabricación de tubos metálicas.
- BTR NEW MATERIAL GROUP para la producción de cátodos componente esencial de la batería de coches eléctricos. ●



Mohamed El Yusuf

Director general de Interload-Nejtrans

“El volumen de negocio con los socios españoles representa un porcentaje elevado de nuestra actividad”

El Grupo Interload-Nejtrans, en el norte de Marruecos, es uno de los líderes en el sector logístico y en transportes. Cuenta con una flota de más de 300 camiones, un equipo de 140 personas y destacadas relaciones con Europa desde hace 15 años.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Esta empresa no sólo presta servicio por carretera, también marítimo y aéreo. Además, es especialista en estudios y declaraciones de aduanas y posee distintas certificaciones como la AEO que les garantiza acelerar el proceso de declaración de aduanas en Europa y en el mundo, explica a Atalayar Mohamed El Yusuf, director del Grupo Interload-Nejtrans.

↑ Mohamed El Yusuf, director general del Grupo Interload-Nejtrans.

En cuanto al servicio marítimo que prestan, les avala las 450,000 toneladas manejadas por año y los 200 socios de transporte. Ejecutan el control central y el monitoreo de red a través de ERP. Respecto al servicio aéreo, destacan su seguridad, la facilidad de planificar y ejecutar, la reducción de costos de embalaje y almacenamiento y la rápida entrega en el sitio.

¿Cuáles son las actividades principales de un grupo como Interload-Nejtrans?

El grupo Interload-Nejtrans fue fundado en 2002 por nuestro director general. Comenzó como un proveedor de servicios, como una actividad de tránsito y despacho de aduanas, y posteriormente, con la fuerte demanda y el aumento de la actividad en el mercado, amplió sus actividades con la creación de la empresa Internaute Service Maroc para, posteriormente, convertirse en un grupo de servicios logísticos, dando servicios de tránsito de transporte por carretera, marítimo y aéreo.

¿Cuáles son los servicios y los sectores que más trabaja el Grupo?

Gracias a los certificados que ha obtenido recientemente, nuestro Grupo ofrece servicios de tránsito, despacho de aduanas y transporte logístico en general, así como almacenamiento y gestión de flujos de importación y exportación para todos nuestros clientes.

Y las rutas... ¿qué espacios llevan ustedes en Europa, en África? ¿Cuál es el marco de actuación?

Nuestro Grupo, nuestra flota, llega a destinos de Marruecos a Europa y de Europa a Marruecos, principalmente países del norte de Europa, el oeste y también destinos en el sur de África.

¿Qué debe hacer un empresario que quiera utilizar su Grupo? ¿Ustedes transportan cualquier tipo de mercancía?

Nuestro Grupo puede transportar mercancías para una amplia gama de clientes de diversos sectores: automóvil, confección, industria alimentaria y aeronáutica. Ofrecemos servicios de transporte adecuados para nuestros clientes, ya sea con los distintos tipos de transporte en modo completo o en modo de grupaje para envíos a cualquier parte del mundo.

¿Cómo es la relación con España? ¿Qué volumen de negocio tienen ustedes con España?

El volumen de negocio con nuestros socios y clientes españoles representa un porcentaje muy elevado de nuestra actividad. Tenemos varios clientes y empleados en España. Con ellos, tenemos un volumen que supera el 50 % de nuestra prestación de servicios, bien en Marruecos o en España y con diferentes sectores de actividad.

Cuando un empresario contrata sus servicios, ¿ustedes se ocupan del tránsito, mercancía, carga y descarga, seguridad...?

Sí, ofrecemos asistencia para la instalación en Marruecos de inversores españoles. Podemos dar los primeros pasos en la creación de una empresa, ayudar con los trámites hasta la instalación final en Marruecos, y luego utilizar nuestros servicios para transportar las importaciones y exportaciones. Estamos en condiciones de ofrecer una calidad de servicio que responda a las expectativas de nuestros clientes, para acompañarlos en el éxito de sus inversiones en Marruecos o en Europa. Garantizamos la calidad del servicio aprovechando los certificados que poseemos en el sector del transporte y la logística en general.

Si estuviera con un inversor español, ¿qué le recomendaría a la hora de hacer un negocio en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Recomiendo encarecidamente que aprovechen la estrategia general marroquí, que consiste en apoyar el desarrollo de todos los sectores en la región, ya sea la fabricación de automóviles o en otros sectores de actividad

“Estamos en condiciones de ofrecer una calidad de servicio que responda a las expectativas de nuestros clientes, para acompañarlos en el éxito de sus inversiones en Marruecos o en Europa”

“No debemos centrarnos únicamente en el desarrollo económico y en las infraestructuras, debemos dar la misma importancia al desarrollo cultural, al sector sanitario y a la calidad de vida”

↘
Oficinas del Grupo Interload-Nejtrans , en Tánger.



que se dan aquí. Es una oportunidad, y yo instaría a los inversores españoles que se la plantearan y aprovecharan.

Además, con la nueva Carta de Inversiones en Marruecos y el apoyo de instituciones como el Centro Regional de Inversiones de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas hay muchas facilidades para los inversores españoles...

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ha puesto en marcha ventajas y facilidades para los inversores y así animarlos a instalarse en nuestra región y tratar de aprovechar la fase de desarrollo que está experimentando.

Hay un factor importante para el inversor español: Marruecos es la puerta de África. ¿Trabajan la opción de poder hacer el transporte a cualquier lugar de África?

Tánger, en particular, es la puerta de África para España y para Europa en general, y esto es una oportunidad para los inversores que quieren penetrar en el resto de África, por eso Marruecos está desarrollando esta región, intentando reforzar la infraestructura regional como el puerto de Tánger Med con todas sus capacidades, autopistas, líneas de ferrocarril...

Además de la oportunidad de un buen negocio, la región ofrece buena calidad de vida: buenos colegios, hospitales, seguridad, restaurantes, jugar al golf...

Sin duda. No debemos centrarnos únicamente en el desarrollo económico y en las infraestructuras, debemos dar la misma importancia al desarrollo cultural, al sector sanitario y a la calidad de vida para apoyar el desarrollo regional y nacional en general.

Su capacidad de transporte se ve complementada con el tren de alta velocidad que permite a cualquier inversor o visitante ir de Tánger a Rabat o Casablanca de forma rápida y cómoda.

El tren de alta velocidad nos ha facilitado mucho la vida y nuestro trabajo profesional por el enlace rápido entre Tánger y Casablanca, y muy pronto, entre Tánger y Marrakech. Estas soluciones rápidas nos dan flexibilidad para gestionar nuestras reuniones, nuestras oportunidades profesionales y también para enlazar ciudades.

Para terminar, el Mundial de 2030 entre Marruecos, España y Portugal representa muchas oportunidades de negocio por las inversiones, infraestructuras y por toda la actividad económica que va a acarrear esa organización...

Sí, el Mundial 2030 será una ocasión para reforzar la relación cultural histórica que existe entre los 3 países, y el fútbol sigue desempeñando su papel no sólo como deporte, sino como vínculo entre civilizaciones. ●





La logística del norte de Marruecos, clave en la implantación de IKEA en el país

IKEA, el almacén sueco de referencia en cuanto a mobiliario y artículos para el hogar, está presente en prácticamente todo el mundo, y una región tan pujante como el norte de Marruecos no iba a ser una excepción. En 2016, se abrió la primera tienda en Casablanca y, a día de hoy, ya son tres los centros de IKEA en el país. Chakir Berrada, director gerente del último de ellos, en Cabo Negro, ha repasado para *Atalayar* cómo fue la llegada de la cadena a Marruecos.

José Ángel Pedraza | Fotos: Guillermo López



Desde su llegada a Marruecos en 2016, IKEA tiene 10 millones de clientes en sus tiendas y más de 30 millones en la web

En 2024 se cumplieron ocho años desde la llegada de IKEA a Marruecos. ¿Qué balance se puede hacer de ese tiempo?

Me alegra decir que a los marroquíes les encanta IKEA y que, desde nuestra apertura en 2016, hemos recibido más de 10 millones de personas en nuestras tiendas y más de 30 millones de visitantes en nuestra web. Y el número crece año tras año. Es un balance realmente positivo que demuestra que los clientes están muy contentos con nosotros, y nosotros con la clientela de Marruecos.

¿Tienen previsto abrir nuevos centros en Marruecos?

Realmente creemos en el potencial de IKEA en Marruecos. Tras la apertura de nuestra primera tienda en Zenata, abrimos una de las primeras tiendas IKEA en el mundo, en el Morocco Mall de Casablanca. Posteriormente, en junio de 2022, inauguramos una plataforma logística y de atención al cliente de 30.000 metros cuadrados, que es un requisito previo para garantizar la capacidad que necesitamos para apoyar nuestro ambicioso plan de expansión. Y en 2023 abrimos la tienda de IKEA en Cabo Negro. Estamos muy contentos de lo realizado durante este año; creemos que se van a abrir muchas tiendas en un futuro próximo.

¿Qué perfil de clientes tiene IKEA en Marruecos?

Nuestra visión en IKEA es asegurar o crear una vida cotidiana mejor para muchas personas. Antes de abrir en Marruecos, tuvimos la oportunidad de hacer una investigación sobre los gustos de los clientes marroquíes: hemos visitado sus hogares, les hemos hecho preguntas para conocer sus necesidades, sus deseos y su forma de vida. Y lo que hemos visto es que, tanto a los marroquíes como a los extranjeros que viven en Marruecos, les encanta IKEA: les gusta la experiencia de compra y

de pasar un día divertido en nuestras tiendas. Así que somos optimistas de cara al futuro, y nos tomamos muy en serio las opiniones de nuestros visitantes, lo que nos ha ayudado a aumentar nuestra base de clientes y a crecer mucho más en el país.

¿Se ofrecen los mismos productos que en otros centros IKEA de otros países o se adapta a las necesidades específicas del mercado marroquí?

Nuestra gama de productos es muy consistente en todos los países del mundo, incluido Marruecos. Sin embargo, hemos tratado de adaptarnos a la forma de vida de los clientes marroquíes y hemos recibido comentarios realmente positivos al respecto. Aunque la gama de IKEA es similar en cualquier país del mundo, luego está la forma de mostrarla y de inspirar a la gente.



←← Chakir Berrada, director gerente de IKEA Tetuán.

←← Interior del Ikea de Tetuán.

↑ Chakir Berrada, con parte de su equipo Ikea Tetuán.



¿Ha sido fácil encontrar personal local con la formación adecuada para trabajar en IKEA?

Por supuesto. Lo primero que IKEA se toma realmente en serio es tener un impacto positivo en la sociedad en la que se implanta. Lo que hicimos a la hora de abrir IKEA Cabo es asociarnos con las autoridades locales, las escuelas, las universidades y asegurarnos de que contratamos buenos perfiles. Me enorgullece decir que, en nuestra tienda, el 90 % de los compañeros de trabajo son locales, de la región. En IKEA contratamos basándonos en los valores de las personas y la forma en que trabajan refleja sus valores. Aseguramos y valoramos el desarrollo personal y profesional de nuestra gente, y queremos que tengan una trayectoria profesional en la compañía. Nuestro objetivo es que nuestros colaboradores se conviertan en los futuros líderes de IKEA, ya sea en Marruecos o en el mundo. Yo mismo empecé hace ocho años en logística en IKEA Casablanca, luego pasé a ventas, me desarrollé como subdirector de tienda en Casablanca y ahora soy director de tienda aquí en Cabo.

El 90 % de los trabajadores de la tienda de IKEA en Cabo Negro proceden de esta misma región

Como marca internacional presente en diferentes países de todo el mundo, ¿cómo valora la infraestructura y la logística de la región norte de Marruecos en cuanto al desarrollo del negocio?

Marruecos empezó a desarrollar la infraestructura logística hace mucho tiempo, gracias a la visión de Su Majestad el Rey. Desde que nos establecimos en Casablanca, la infraestructura logística de Marruecos nos ha ayudado mucho a apoyar nuestra cadena de suministro, que es especialmente compleja. Tenemos un gran apoyo de las autoridades locales, especialmente en el norte. Marruecos está clasificado entre los mejores países en lo que respecta a la logística; tenemos muchas infraestructuras, como el puerto de Tánger Med, autopistas muy modernas y una red de trenes que también nos ayuda a realizar entregas muy rápidas.

Durante los últimos años, coincidiendo con la llegada a Marruecos, la región de TTA ha experimentado una enorme dinamización económica que se ha transformado en un boom inmobiliario. ¿Ha repercutido positivamente?

Nosotros siempre hemos creído en el potencial de esta región. Por eso, esta tienda IKEA es la segunda más grande que se ha abierto en el norte. Estamos muy contentos con el resultado del primer año y esperamos que el año que viene sea mucho mejor en superficie.

¿Los españoles que se establecen en Marruecos también vienen a IKEA?

Por supuesto. Tenemos muchos clientes españoles que vienen a comprar mobiliario para sus segundas residencias y les encanta IKEA. Es algo que está en el subconsciente de todos: IKEA es el lugar al que ir cuando quieres una buena solución para amueblar tu casa. Y, por supuesto, lo vemos también en los marroquíes que viven en España y que, cuando vienen aquí, ven un concepto similar a la experiencia de IKEA en todo el mundo. ●



PHOTO/ALMADEN

Gracias a los paneles solares de Alhucemas y el potencial eólico, TTA avanza hacia una economía verde

Gracias a una velocidad media del viento que oscila entre 9 y 40 m/s y una insolación de 300 días al año, la región TTA goza de un potencial eólico y solar que la ha convertido en líder y referencia nacional en materia de energías renovables.

Khadija Taouil

En cuanto a la energía solar, la región cuenta con un programa integrado de inversiones que incluye tres parques fotovoltaicos con una capacidad total de 90MW. Se trata de una unidad de fabricación de paneles solares en Alhucemas, y tres centrales fotovoltaicas, una planificada en Tánger-Asilah y dos se desarrollarán posteriormente en Tetuán.

Paneles solares de Alhucemas(250 MW/año): La planta de Almaden (7.000 m²) es la mayor y más moderna unidad industrial de este tipo en África. Operativa desde 2018, se dedica a la producción y almacenamiento de paneles solares para sistemas sostenibles tanto para el mercado local como internacional.

Central Solar Fotovoltaica(34 MW): desarrollado en Hjar Nhar por Green Power Morocco 1 S.A. cuya electricidad será utilizada exclusivamente por el operador Amendis-Tánger. Lanzada en 2022, con un coste de unos 370 millones de dirhams reducirá hasta 40.000 TCO₂ /año 2023. Los parques eólicos ya operativos en

↑
La planta de Almaden (7.000 m²) es la mayor y más moderna unidad industrial de este tipo en África.

Marruecos tiene grandes ambiciones en materia de producción y exportación de hidrógeno verde

la región cuentan con una capacidad total de 1012 MW (18 % del total nacional).

Koudia Al Baida(50,4 MW): el primer parque eólico concesionario de Marruecos, operativo desde 2000, está en Tetuán y cuenta con 83 aerogeneradores para reducir hasta: 140.000 Tco₂/año.

El parque eólico Tánger I Dahr Saadane(140 MW): operativo desde 2010, se sitúa en el corredor eólico de Gibraltar, beneficiándose de las velocidades de viento más altas del continente y evita hasta 380.000 Tco₂/año.

El parque eólico Haouma(50,6 MW): operativo desde 2013, lo construyó Energie Eolienne du Maroc (EEM) en la provincia Fahs Anjra, cuenta con 22 aerogeneradores para eliminar hasta 140.000 Tco₂/año.

Parque eólico Khalladi(120 MW): operativo desde 2021, se sitúa en Fahs Anjra, cuenta con 40 aerogeneradores y reduce hasta 336.000 Tco₂/año.

Parque eólico Lafarge(32 MW): operativo desde 2010 para cubrir alrededor del 70% de las necesidades eléctricas de la fábrica de cemento de Tetuán; evitando hasta 88.000 Tco₂/año.

Proyecto de parque eólico Tánger II(70MW): se inscribe en el marco del Proyecto Eólico Integrado (PEI) de 850 MW lanzado por la ONEE. Ubicado en Tánger, reducirá unas 250000 Tco₂/año una vez entre en servicio a finales de 2024, según previsto.

Central hidroeléctrica STEP IFAHSA(300 MW): programado por la ONEE a 14 km de la provincia de Chefchaouen, la estación de transferencia de energía por bombeo Ifahsa debe entrar en servicio en 2029.

Financiación y líneas de crédito

En el marco del programa Green Invest, la Sociedad Nacional de Garantía y Financiación (SNGFE) ofrece a las empresas cuya energía procede de fuentes renovables o limpias una financiación que puede alcanzar como máximo el 40 % sin superar 10MDH.

Por su parte el programa *Tatwir Crecimiento Verde* lanzado en 2021, apoya la descarbonización de las PYME industriales; ofreciéndoles un apoyo de 50 % para la creatividad, el diseño y el desarrollo de productos industriales, con un límite máximo de 1,5 MDH, y un apoyo financiero de hasta 2 MDH por proyecto.

Hidrógeno verde

En línea con las expectativas de los inversores, los objetivos nacionales de desarrollo sostenible y el aumento de la demanda energética, Marruecos tiene grandes ambiciones en materia de producción y exportación de hidrógeno verde. Tánger Tetuán Alhucemas también acompaña la promoción de la Oferta Marruecos del Hidrógeno Verde lanzada en 2022, que aspira hacer del país un actor importante en la escena mundial de la Energía Limpia y captar entre el 2 y el 4% del mercado mundial.

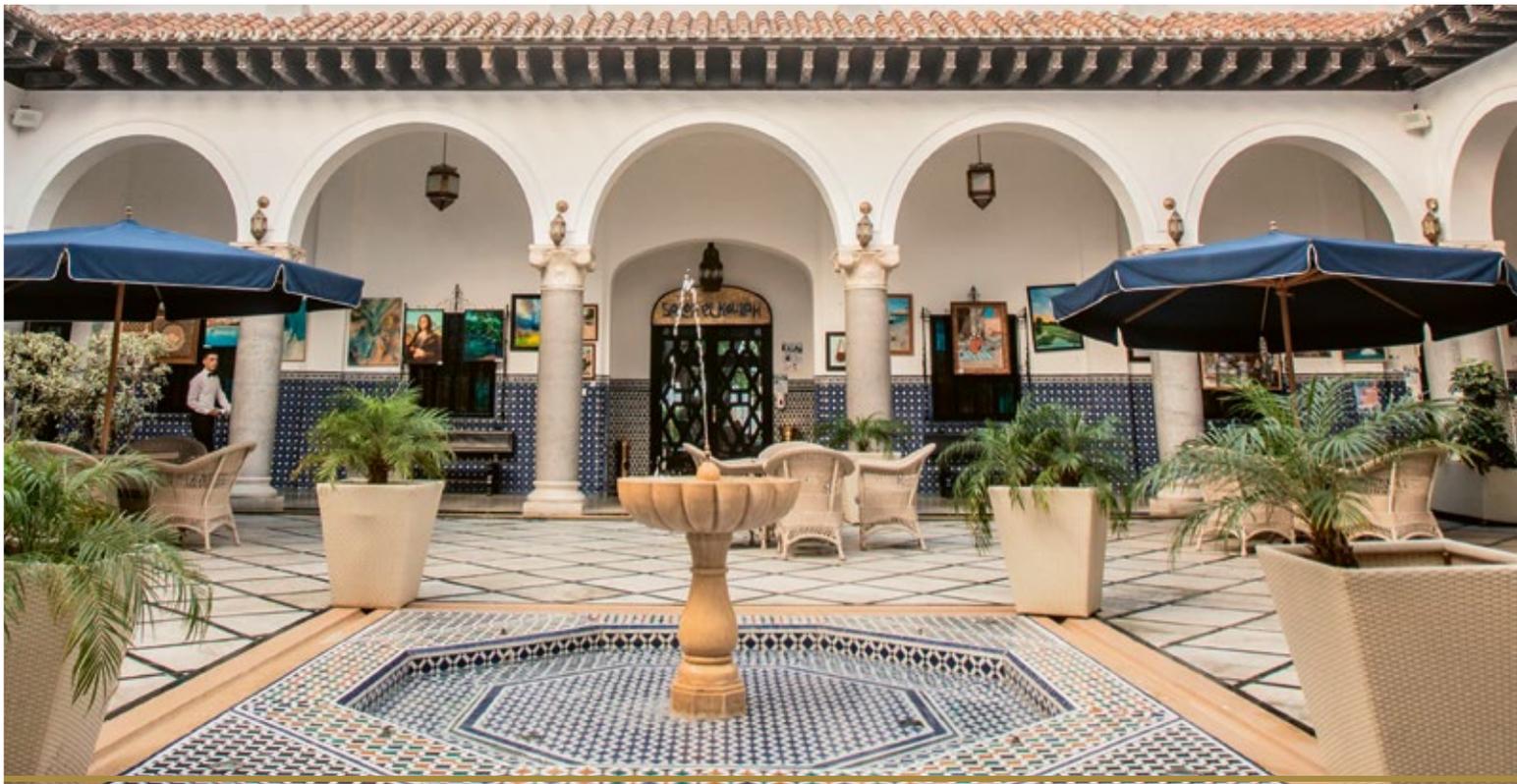
La región cuenta con el Instituto de Formación Profesional en Energías Renovables y Eficacia Energética (IFMERE) que contribuye, cierto, al éxito de la estrategia energética nacional garantizando para el sector de las energías renovables las competencias necesarias. ●

GRAND HOTEL
Villa de France

Grand Hotel Villa de France

Angle Rue de Hollande et Angleterre, Tangier, 90000, Morocco

reservation@ghcdf.com | www.leroyal.com



El Minzah Hotel

Rue de la Liberte 85, Tangier, 90000, Morocco

info.elminzah@leroyal.com | www.elminzah.leroyal.com

فندق المنزه
EL Minzah Hotel

Adil Rais

Presidente del Consejo Económico Marruecos-España

“La labor de CEMAES es dar las informaciones necesarias a las empresas que tengan la intención de invertir en Tánger”

El Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES) es un consejo empresarial creado por iniciativa de la *Confédération Générale des Entreprises du Maroc* (CGEM) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), y reúne a empresarios y organizaciones económicas de Marruecos y España que desean desarrollar una zona económica común. Su presidente es Adil Rais.

Javier Fernández Arribas

Fotos: Guillermo López

El CEMAES desempeña una importante labor de difusión de las oportunidades de negocio e inversión en una región como la de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Hace unos meses, estuvo presente en Barcelona, en un foro dedicado a la promoción de la inversión en el norte de Marruecos. ¿Qué importancia tienen estos eventos para llegar al empresariado español?

Lo primero que tenemos que decir es que, para nosotros, España y Cataluña son mercados muy importantes. Como he comentado en alguna intervención, el 25 % de las empresas españolas que están instaladas en Marruecos son de origen catalán y una buena parte de ellas está establecida en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Por eso, damos una grandísima importancia a Cataluña, ya que sabemos que hay posibilidades de una inversión común que sea marroquí en Cataluña y también catalana en Marruecos y, concretamente, en Tánger.

¿Cómo influyen la especial relación que tienen Cataluña y Tánger en las relaciones empresariales entre España y Marruecos?

Creo que hay muchas empresas catalanas que están dispuestas a invertir en Marruecos y que van a ver cómo aumenta su competitividad y cómo se abren nuevos mer-



Adil Rais, presidente del Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES).

“España y Marruecos tienen muchas posibilidades de trabajar juntos y construir un futuro mejor para ambos”

cados tanto en el continente africano como en los países árabes. Desde el CEMAES, nuestro trabajo consiste en intentar explicar, dar las informaciones necesarias a las empresas que tengan la intención de invertir en Tánger.

Y no sólo en términos empresariales, sino también de amistad e historia. En esta relación tienen mucha relevancia los puertos: Tánger cuenta con Tánger Med, que es un puerto muy importante en el Mediterráneo, como el de Barcelona. Ambos puertos desempeñan un papel fundamental en la economía de los dos países. Existen muchas semejanzas entre España y Marruecos, hay realmente una posibilidad mutua de trabajar y de que podamos construir juntos un porvenir mejor.

La relación comercial entre España y Marruecos es cada vez más importante, más de 25.000 millones de euros y subiendo. ¿Cree que esta cifra va a ir creciendo durante los próximos años?

En efecto, las últimas cifras correspondientes al ejercicio de 2023 indican que se van a superar los 25.000 millones de euros en intercambios comerciales entre los dos países. De todas formas, hay que precisar que el flujo comercial puede ser un dato momentáneo, pero lo que queremos es que España y Marruecos tengan una relación más profunda. Y esa profundidad se alcanza



intentando tener más intereses comunes, invirtiendo más en Marruecos, que las empresas españolas contraten más mano de obra marroquí, que así no tendrá la necesidad de ir a España en busca de trabajo, intentando aportar competitividad a las empresas, abriéndoles la posibilidad de introducirse en el mercado africano...

Todo ello es muy importante, pero lo que queremos realmente es que se produzca ese paso adelante, que España invierta en Marruecos. Es cierto que aún no se ha alcanzado el nivel que quisiéramos, pero también lo es que tenemos un tremendo margen de mejora y que vamos a aprovechar ese margen para mejorar la inversión.

¿La nueva Carta de Inversiones aprobada por el Gobierno constituye una herramienta útil para fomentar las inversiones de empresas españolas en Marruecos?

El Estado marroquí se está modernizando bastante durante los últimos años: la nueva Carta de Inversiones aporta muchas cosas nuevas, entre ellas el establecimiento de subvenciones de hasta el 30 %, que resulta muy importante para las empresas, ya que les permite tener la ventaja de saber qué aportación de subvención puede haber en un proyecto. La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas tiene también diversas zonas francas industriales,

“Existe una historia común entre Tánger y España, hay una proximidad importante tanto física como cultural”

↓
El CEMAES desempeña una importante labor de difusión de las oportunidades de negocio e inversión en una región como la de Tánger-Tetuán-Alhucemas.



donde las empresas españolas se pueden implantar, con una mínima administración, menos papeleo y mayores facilidades, lo que va a atraer sin duda el interés de muchas compañías e inversores. Creo que si hay una región en el continente africano donde pueden invertir los empresarios españoles, ésa es Tánger.

¿Qué otras ventajas ofrece la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas a los empresarios e inversores españoles, fuera de las variables estrictamente económicas?

En primer lugar, hay una cultura casi común: pero casi todo el mundo en Tánger habla castellano. Además, existe una historia común entre Tánger y España en general, y hay una proximidad importante.

Muchos españoles viven en Tánger y disfrutan de todos los servicios que les ofrece, como buenas escuelas, campos de golf, bosques, el mar, la proximidad geográfica a España... todo.

Y una gastronomía excelente...

La gastronomía marroquí es muy buena, como también lo es la española. Ésa es otra cuestión que tradicionalmente ha acercado a dos países mediterráneos como son España y Marruecos. ●



PHOTO/CEOE

Marta Blanco Quesada

Presidenta CEOE Internacional

“Las empresas españolas están comprometidas con la modernización y transformación de Marruecos”

La situación geográfica de Marruecos, su potencial y las iniciativas gubernamentales para atraer a inversores lo convierten en un país de gran interés para el empresario español.

Antonia Cortés

Marruecos es el primer socio comercial de España en África. Desde la CEOE se están llevando a cabo distintas iniciativas de colaboración público-privada para promover la cooperación empresarial. El compromiso de los empresarios españoles en la modernización y transformación de Marruecos, principalmente en sectores como el agroalimentario, textil, energías renovables o automoción, es una realidad, según destacó Marta Blanco Quesada, presidenta de la CEOE Internacional.

¿Cómo definiría las relaciones con Marruecos a nivel empresarial?

Marruecos y España son dos economías complementarias, con unas relaciones empresariales muy maduras, que desde hace años cuentan con un alto grado de integración mutua a través de las cadenas de suministro. Debemos seguir trabajando para aumentar la colaboración entre ambos países e identificar nuevas oportunidades de negocio, que las hay, y también en terceros mercados. Es esencial aprovechar nuestras respectivas ventajas por razón de nuestras localizaciones geográficas.

Marruecos es el primer socio comercial de España en África, ¿qué ventajas ofrece?

Marruecos por su privilegiada situación geográfica, con una red de transporte eficiente que facilita la conectividad, se está convirtiendo para las empresas españolas en la gran puerta de entrada a los mercados subsaharianos. Asimismo, la significativa presencia de los bancos marroquíes en África puede ayudar a las empresas españolas interesadas en instalarse en la región, no sólo desde una perspectiva financiera, sino también por el nivel de conocimiento del mercado que han acumulado a lo largo de los años de presencia en el continente. Según la Secretaría de Estado de Comercio, unas 18.600 empresas exportaron al país en 2022, cifra que puede seguir aumentando si reforzamos la cooperación bilateral.

¿En qué sectores han crecido las inversiones españolas?

Marruecos es el primer destino de la inversión española en África con un stock de inversiones, según los últimos datos disponibles, de unos 2.000 millones de euros, pero el potencial puede ser mayor gracias a la notable complementariedad entre nuestras dos economías. Marruecos es clave para España y en CEOE vemos que las empresas españolas están comprometidas con la modernización y transformación del país y participan en sectores prioritarios como el agroalimentario, textil, medioambiente, energías renovables, tratamientos de agua, automoción y transporte por ferrocarril, entre otros. En todos ellos, nuestras empresas pueden contribuir a impulsar esta relación de partenariado con Marruecos.

¿Tiene datos específicos de la región Tánger-Tetuán- Alhucemas?

Conocemos datos generales, pero sabemos que es un polo de crecimiento económico y somos conscientes de la evolución que ha experimentado a través del nuevo plan de modernización industrial del país, siendo una plataforma de desarrollo clave en Marruecos.

¿Qué cambios destacaría del país vecino que lo hacen más atractivo desde el punto de vista empresarial?

Además del Plan de Desarrollo Industrial y la Carta de Inversiones, debemos aprovechar la oportunidad de intensificar nuestras relaciones económicas bilaterales y reforzar nuestra cooperación empresarial en el sector de infraestructuras, transporte y turismo, en los próximos seis años, de cara al Mundial de Fútbol 2030.

¿Qué ventajas ofrece la Nueva Carta de Inversiones del Gobierno marroquí?

La nueva Carta de Inversiones convertirá a Marruecos en un polo continental e internacional de inversiones extranjeras directas y ayudará a identificar e incrementar nuevas oportunidades de inversión para las empresas españolas. Al amparo de esta Carta, se han lanzado 82 proyectos por un importe de 115.000 millones de dirhams (10.500 millones de euros). De esta cantidad,



Marta Blanco Quesada, presidenta CEOE Internacional.

“Debemos seguir trabajando para aumentar la colaboración empresarial entre ambos países e identificar nuevas oportunidades de negocio”

“CEOE y la CGEM firmaron hace 10 años un Convenio de Colaboración con objeto de fomentar y promover la cooperación empresarial entre ambos países, a través de la creación del Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES)”

32.000 millones de dirhams (2.900 millones de euros) recayeron en inversiones extranjeras directas, de las que destacan tres proyectos españoles: uno agroalimentario en Larache, otro de embalaje en Inezgan y un proyecto químico en Al Yadida. Otros están en proceso de presentación de sus expedientes, por lo que las empresas españolas que se beneficiarán de la Carta continuarán aumentando.

La región Tánger-Tetuán-Alhucemas está haciendo un gran esfuerzo para atraer inversores. ¿Desde CEOE hay alguna iniciativa concreta para darla a conocer?

Sí, se están celebrando seminarios en las distintas regiones españolas para dar a conocer las oportunidades de inversión de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, organizados por el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, la Confederación General de Empresas de Marruecos (CGEM) Tánger-Tetuán-Alhucemas, en colaboración con nuestras organizaciones territoriales como la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) en Sevilla y Fomento del Trabajo en Barcelona, entre otros.

Se pensó que la creación del Puerto Tánger Med podría ser una competencia, pero parece ser que se complementa. ¿Debería potenciarse una mayor colaboración?

El desarrollo del sector logístico se ha convertido en una prioridad estratégica en el proceso de fortalecimiento de la competitividad de las economías de España y Marruecos, debido a la necesidad de dar respuesta a los problemas de gestión de los flujos de mercancías, por lo que cada vez se hace más necesario estrechar la cooperación logística entre los dos países. El puerto de Tánger Med es una plataforma logística muy importante, al contar con una zona portuaria, una zona franca, una red de parques empresariales e infraestructuras de intercomunicación. Su zona franca cuenta con más de 1.100 empresas instaladas, entre ellas, importantes empresas españolas del sector de automoción y transporte.

Desde CEOE, ¿cómo se ayuda al empresario español que decide invertir en este país?

CEOE participa en las iniciativas de colaboración público-privada que se celebran entre Marruecos y España, como es la organización de Encuentros Empresariales en el marco de las visitas oficiales o de Estado en los dos países. Asimismo, CEOE y la CGEM firmaron hace 10 años un Convenio de Colaboración con objeto de fomentar y promover la cooperación empresarial entre ambos países, a través de la creación del Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES). Además, desde CEOE venimos trabajando con la CGEM, con el apoyo de instituciones españolas y marroquíes, en un programa de internacionalización para las empresas españolas en Marruecos, que organizamos en Madrid y en Casablanca, para ayudar a las potenciales empresas españolas a conocer el clima de negocios existente en Marruecos. ●

Amal Boussouf

“La Cámara de Comercio es la casa de todos los empresarios españoles que vengan a Marruecos”

Amal Boussouf, directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en Tánger, aporta las claves para inversores y empresarios españoles interesados en hacer negocios en Marruecos.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

¿Cuál es el papel de la Cámara de Comercio de España en Tánger a la hora de atender a posibles inversores españoles o de otros países de Europa y América Latina?

La Cámara Oficial de Comercio de España en Marruecos lleva funcionando en Tánger desde 1886, al servicio de las empresas españolas y marroquíes. En coordinación con el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa de España, la Cámara tiene la función de acoger, asesorar y acompañar a las empresas españolas que quieren invertir o comercializar sus productos en Marruecos. En ese sentido, estamos muy atentos a cualquier oportunidad, nueva estrategia, nuevo sector emergente o a cualquier programa de apoyo a las inversiones extranjeras. En Tánger organizamos encuentros empresariales hispano-marroquíes sectoriales con el objetivo de poder aprovechar estas oportunidades y responder a las necesidades de Marruecos en términos, sobre todo, de aportación del valor añadido y la necesidad de la inversión.

Realizamos también acciones fuera de Marruecos como el evento “Doing Business” que organizamos juntos con el Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas, para hacer llegar esta información, estas oportunidades, el potencial de la región y los incentivos a la inversión a las empresas españolas que están ubicadas en España. También hacemos otra acción digital, los “webinars informativos” donde vamos de la mano de cámaras oficiales territoriales españolas para difundir la misma información: el potencial, los sectores en auge, los incentivos a la inversión y cómo abordar el mercado marroquí.

¿Y una vez implantados en Marruecos?

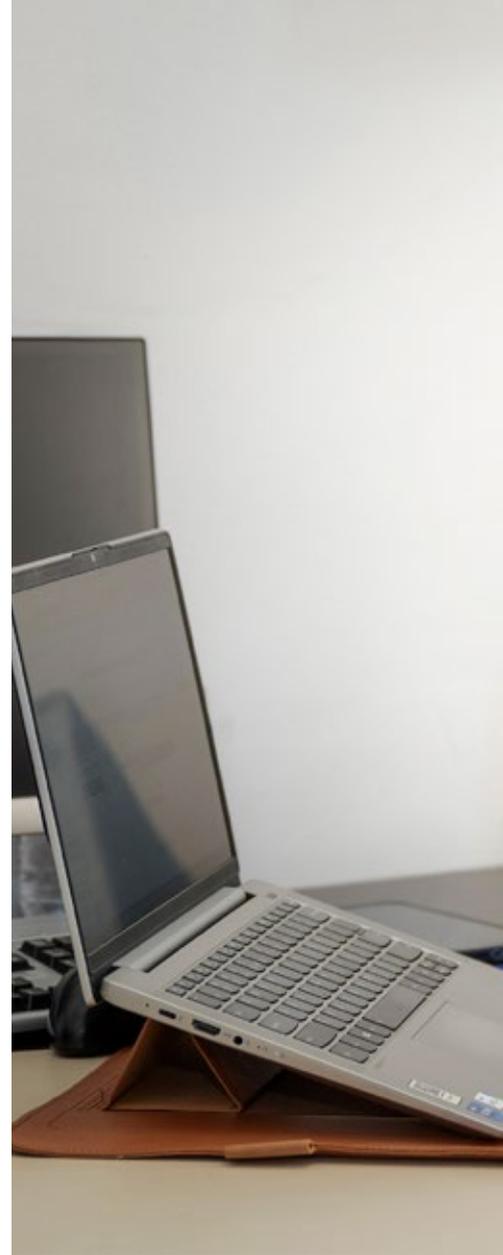
Realizamos una prospección comercial, si se necesitase, ofreciendo este servicio personalizado a las empresas para abordar el mercado y entrar en contacto

La Cámara acoge, asesora y acompaña a las empresas españolas que quieren invertir o comercializar sus productos en Marruecos

con sus clientes o proveedores. También ofrecemos una visibilidad en el mercado en cuanto a comercio, comunicaciones, darles también el espacio o la plataforma para dar a conocer su empresa, un servicio de prospección, servicios de visibilidad y un servicio para crear una red de contactos a estas empresas recién llegadas a Marruecos. Posiblemente también para tener una red de contactos institucional, que puede servir para solventar alguna duda o problema que se les plantea para crecer en el mercado local. Además, por supuesto, estas empresas pueden apoyarse en la Cámara para cualquier duda. De hecho, tenemos un servicio de comunicación a diario con nuestras empresas socias de la Cámara para que estén al tanto de todo tipo de información reciente que circula en Marruecos y hacérsela llegar para que lo tomen en cuenta tanto en aduanas como en sectores novedosos.

¿Qué papel ha desempeñado la Carta de Inversiones en el fomento de esas inversiones, con más rapidez y sin tanta burocracia?

Precisamente, nuestra función es la de dar a conocer esta Carta de Inversiones. Marruecos no es solamente un





país de “low cost”, es también es un país de “best cost”. No solamente tenemos ventajas financieras o ventajas de salarios o producciones a menor coste: también tenemos como principal ventaja la posición geoestratégica, el coste de producción reducido y la estabilidad política, además de un volumen de capital humano, joven, preparado e hispanófono. Existen otros programas regionales, como el programa NORDEV para el norte de Marruecos, que complementa esa Carta de Inversiones y que puede proporcionar un apoyo por parte del Estado marroquí de hasta el 50 % del total.

Por otra parte, Marruecos mantiene acuerdos de libre comercio con más de 50 países, europeos, del África subsahariana y Estados Unidos, lo que le hace una plataforma inmejorable para producir, gracias a esos incentivos a la inversión y a esa infraestructura, con zonas de aceleración industrial y logística.

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas cuenta con una excelente calidad de vida, con buenos colegios, hospitales, seguridad...

Por supuesto, Marruecos no ha querido hacer de



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

“No hay que subestimar el nuevo entorno de hacer negocios en Marruecos: hay que evitar estereotipos e ideas preconcebidas”

Tánger o del norte de Marruecos una capital industrial solamente, sino también un entorno agradable y una capital turística. Tenemos una gran afinidad con la cultura española, lo que ayuda a tomar la decisión de invertir aquí. Contamos con cadenas hoteleras muy importantes, como la cadena Hilton, y existe un proyecto de creación de hoteles de cara al Mundial de fútbol de 2030, pero siempre y cuando preservemos también la cultura del país, dándole valor a nuestras medinas, a nuestras Kasbah... Ofrecemos al empresario que viene un entorno agradable para salir con su familia y disfrutar de servicios, restaurantes y lugares de ocio de calidad europea, con colegios españoles e internacionales, que ofrecen una gran variedad de educación.

También hay que destacar la conectividad: el lema del Centro Regional de Inversiones es “Una vez que está usted aquí, está en todo el mundo”.

Siempre decimos que estamos en el corazón del mundo: tenemos enfrente el mercado europeo; detrás, el África subsahariana, en el que Marruecos está entrando por medio de zonas de libre comercio, con millones de →



consumidores. Además, tenemos acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y acuerdos bilaterales con los países árabes, lo que nos sitúa en el corazón del mundo con la ventaja de la cercanía, pues sólo nos separan 14 kilómetros del continente europeo.

¿El empresario español debe superar clichés, estereotipos y buscar el Marruecos real, moderno y en desarrollo?

Por supuesto; uno de los consejos primordiales es no subestimar el nuevo entorno de hacer negocios en Marruecos. Hay que evitar estereotipos, ideas preconcebidas y conocer bien de cerca el mercado. Marruecos es otro país, otra cultura, otro entorno, otra política empresarial. Hay que darse el tiempo suficiente para saber dónde nos vamos a ubicar, cuál es nuestro entorno, la política empresarial, la política de negocios, detectar nuestro nicho. También hay que tener en cuenta el factor humano: hay que invertir en las relaciones personales, respetar y hacer un esfuerzo personal para conocer al empresario marroquí y entablar una relación personal.

¿Es necesario tener un socio local?

Depende del proyecto. No es obligatorio tener un socio marroquí. Si pretendemos tener una complementariedad dentro de nuestro proyecto necesitamos a alguien que nos introduzca, que nos facilite esto. Se puede tener ese socio complementario, pero una empresa española puede funcionar perfectamente sola y no tener ningún tipo de problemas en Marruecos.

¿Qué sectores son los más dinámicos en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas?

El primer sector exportador es el sector del automóvil. En cuanto al sector agroalimentario, somos terceros o cuartos exportadores mundiales de frutos rojos. En el sector textil y de confección contamos con una nueva estrategia de industrialización del país. En esta gran oportunidad que tiene Marruecos de industrializarse, España tiene mucho que aportar: su experiencia, su



Amal Boussouf, directora de la Cámara Oficial de Comercio de España en Tánger junto a al presidente de la Cámara José Estévez Martínez.

saber hacer, su material, su maquinaria...es un momento idóneo de oferta y contraoferta.

¿Qué oportunidades tienen las pequeñas y medianas empresas?

Marruecos ofrece oportunidades para todo el mundo, pero, sobre todo, para la pequeña y mediana empresa. En estos momentos del desarrollo y la cooperación entre España y Marruecos tendríamos que mirar mucho por las pymes. De hecho, nuestros objetivos en el *Doing Business* es mirar por esas empresas que conforman la mayor parte del tejido empresarial tanto en España como en Marruecos.

Por último, ¿qué le diría a un empresario español para intentar convencerlo de que venga a Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Empezaría diciéndole que asista a las actividades que organizamos y, si quiere abordar ya el mercado, tenemos la facilidad de comunicación por vía digital. Una vez que nos pongamos de acuerdo y conozcamos el proyecto, ya puede venir a Marruecos con conocimiento de causa. Y, nosotros, por nuestra parte, le invitaremos a que pase a la Cámara, la casa de todos los empresarios españoles, donde tienen que acudir para asesorarse y dejarse acompañar en esta nueva andadura en Marruecos. ●

Marruecos ofrece oportunidades a todo el mundo, pero especialmente a las pequeñas y medianas empresas





PHOTO/ATALAYAR

Marruecos, entre los principales destinos mundiales de *offshoring*

Una de las formas de atraer negocio desde países extranjeros es el llamado *offshoring*, aprovechando los menores costes de producción. Marruecos se ha convertido en uno de los principales países que ofrecen estos servicios, gracias al impulso desde la administración.

José Ángel Pedraza

El *offshoring*, también llamado subcontratación internacional o deslocalización, consiste en enviar operaciones de fabricación al exterior, por lo general a países donde los costes de producción son menores que en el país de origen.

En caso de que se produzca en un país cercano, con una mayor afinidad cultural, de horario y de idioma, se denomina *nearshoring*. Es el que existe, por ejemplo, entre Estados Unidos y México; Estados Unidos y Canadá; o España y Marruecos.

El *offshoring* puede ser de dos tipos, desde el punto de vista de la propiedad:

- Deslocalización: la fabricación corre a cargo de una filial de la misma empresa, que está ubicada en otro país.

↑ Marruecos ha favorecido el *offshoring* mediante el establecimiento de una legislación favorable a este sector.

Marruecos se ha convertido en el primer destino de *offshoring* del mundo francófono y está entre los primeros del mundo

- Contratación externa: la empresa que se hace cargo de la fabricación en otro país no tiene relación con la empresa que lo encarga.

También, en función de la actividad que se subcontrata, puede haber *offshoring* de servicios, de manufactura, de investigación y desarrollo, de ventas y márketing...

En este sentido, Marruecos ha favorecido el *offshoring* mediante el establecimiento de una legislación favorable a este sector (la última regulación ha sido mediante la Ley de Finanzas de 2023) y a la puesta en marcha de diversos incentivos fiscales.

En concreto, existen bonificaciones respecto al impuesto de sociedades, reducción de las retenciones sobre los dividendos, reembolso del IVA y otros beneficios. También se han establecido diversas medidas de apoyo, por medio del programa Tahfiz, el programa de formación de la Agencia Nacional de Promoción de Empleo y Competencias (ANAPEC), el contrato de integración profesional, ayudas a la formación y contrato de integración.

Gracias a estas medidas, Marruecos se ha convertido en el primer destino de *offshoring* en el mundo francófono, está entre los 30 mejores destinos mundiales y ha sido elegido en alguna ocasión como el mejor destino mundial por la Asociación Europea de Outsourcing.

De hecho, el país cuenta con varios parques empresariales especialmente destinados a esta actividad, el segundo mayor de los cuales, Tetouan Shore (200.000 m²) se encuentra en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Sus infraestructuras, ventajas fiscales y la formación de los trabajadores han propiciado que grandes empresas multinacionales como Accenture, Amazon, AXA, BNP Paribas, Capgemini, Dell o IBM hayan establecido parte de sus operaciones en Marruecos. ●

Inclusión financiera y crédito a pymes, retos del sector bancario marroquí

Una banca en manos de pocas entidades, saneada y con experiencia en el continente: así es el sector financiero de Marruecos, un elemento fundamental para el desarrollo de la economía nacional.

José Ángel Pedraza

La banca marroquí está estrechamente regulada y cuenta con los mismos mecanismos de garantía que sus homólogos europeos. Las entidades financieras cuentan con una presencia cada vez mayor tanto en el país como en el continente africano.

El sector bancario de Marruecos se caracteriza por su gran concentración, ya que los tres principales bancos acaparan el 72 % de los activos, mientras que el 95 % se reparte apenas entre los cinco primeros.

Por orden de mayor a menor capitalización bursátil, estos bancos eran, a 11 de abril de 2023:

- 1.- Attijariwafa Bank, el mayor banco de Marruecos, con 102.800 millones de dirhams de capitalización bursátil.
- 2.- Banque Populaire du Maroc: 59.900 millones de dirhams.
- 3.- BMCE Bank, perteneciente al grupo Bank of Africa: 41.900 millones de dirhams.
- 4.- Société Générale Marocaine des Banques (57,6 % propiedad de Société Générale), actualmente en proceso de cesión de su negocio al grupo Saham.
- 5.- Crédit du Maroc, de capital privado y especialmente enfocado hacia la banca corporativa: 10.000 millones de dirhams.

En total, en Marruecos están registrados 90 entidades de crédito y organismos asimilados, que tienen a disposición de los clientes 5.914 sucursales, repartidas por todo el país, atendidas por 55.585 empleados.

Los activos totales del conjunto de instituciones financieras marroquíes superan los 2,1 billones de dirhams, lo que representa un 160 % del producto interior bruto del país.

El capital de los mismos está bastante saneado, ya que los depósitos de la clientela representan alrededor del 67 % de las fuentes de financiación de la banca.



El gobernador del Banco Central de Marruecos, Abdellatif Jouahri.

Marruecos cuenta con 90 entidades de crédito y organismos asimilados, que tienen casi 6.000 sucursales

Además, la banca marroquí cuenta con una amplia experiencia en el mercado africano, donde se concentra el 20 % de sus activos, operaciones con más de 30 países y una amplia red de sucursales en el continente africano.

En cuanto a su régimen de propiedad, el último informe sobre el sector bancario publicado por el banco central marroquí, el Bank Al Maghrib, en 2023, señala que, de las 53 entidades de crédito (bancos y sociedades de financiación), 12 son de titularidad estatal, 12 están controladas por inversores extranjeros y 29 por inversores privados locales.

Uno de los principales rasgos de la banca marroquí, además de la concentración, es su estabilidad. Hay tres factores determinantes:

- Por un lado, Marruecos cuenta con una regulación muy estricta que dificulta la entrada de entidades financieras extranjeras y favorece a los bancos locales.
- Por otro, la banca mantiene una estrecha relación con el sector público y con los grandes grupos empresariales.
- Y en tercer lugar, el mercado de divisas marroquí es pequeño y está controlado por el banco central y por la Office des Changes, aunque el Gobierno tiene previsto la liberalización del sistema bancario en los próximos años.



REUTERS/YOUSEF BOUDJAL

Supervisión y controles

La labor de supervisión del sistema bancario corre a cargo del banco central marroquí, el Bank Al Maghrib, que garantiza la estabilidad del sistema bancario, protege los intereses de los clientes y promueve la competencia entre las entidades.

El sistema cuenta con mecanismos de garantía similares a los que existen en la banca europea:

- TAMWILCOM: se trata de una sociedad anónima propiedad del estado que, a través del llamado fideicomiso de garantía, paga a los bancos los préstamos fallidos, reduciendo el riesgo, lo que les permite conceder créditos a más empresas y particulares.
- Fondo de Garantía de Depósitos (FGD): protege los depósitos de los clientes en caso de insolvencia de éstos. Cubre los depósitos hasta un límite de 100.000 dirhams por persona y cuenta.
- Fondo Mohammed VI: promueve iniciativas de apoyo a las microfinanzas y de inclusión financiera.

Retos

Por lo que se refiere a los retos que afronta el sector bancario de Marruecos, se resumen en los siguientes puntos:

- Inclusión financiera: según el Banco Mundial, sólo el 44 % de los ciudadanos marroquíes tenía acceso a una cuenta bancaria en 2023. Y tan sólo el 31 % de las zonas

La inclusión financiera es el gran reto pendiente de la banca marroquí, que alcanzaba al 44 % de la población en 2023

rurales están cubiertas por las redes de pago móviles.

- Financiación a pymes: aunque las pequeñas y medianas empresas representan el 90 % del tejido empresarial de Marruecos, sólo reciben el 20 % de la financiación bancaria total.
- Digitalización: el uso de las transacciones de pago en línea creció un 35,6 % interanual en cuanto al número de operaciones, y un 24,3 % en cuanto al valor de las mismas. Un crecimiento notable, aunque aún existe mucho margen de mejora.

Entidades españolas

Hay que destacar también, dentro del panorama bancario de Marruecos, la presencia en ese mercado de algunas entidades financieras españolas, que han acompañado desde hace años a los inversores y empresarios que han encarado la internacionalización.

- Banco Santander: presente en Marruecos desde 1962, con una red de más de 100 sucursales y participación accionarial en el principal banco marroquí, Attijari-wafa Bank.
- CaixaBank: opera en Marruecos desde 1994 y cuenta con una red formada por más de 50 sucursales.
- Banco Sabadell: está presente en este país desde el año 2008 y actualmente cuenta con una red de 15 sucursales. ●



Meriem Bouhriz

Agente General RMA Assurance

“Los seguros constituyen una fuente de impuestos muy importante para el Estado”

Para hablar del sector asegurador en Marruecos es imprescindible referirse a RMA Assurance, una de las primeras compañías de seguros del país por fecha de fundación y cuota de mercado. Su agente general Meriem Bouhriz atendió a *Atalayar* y explicó los tipos de seguros que comercializan.

Enrique Fernández | Fotos: Guillermo López

¿Cuándo se fundó su empresa y cuáles fueron sus orígenes?

RMA Assurance es la primera compañía de seguros marroquí, fundada por Benjamin Altman en 1957, y es la segunda en cuanto a comercialización de seguros en Marruecos. Personalmente, yo tengo mi propio bufete, que abrí en 2003 y llevamos 20 años representando a RMA como agentes generales.

¿Qué tipo de seguros ofrece a sus clientes?

Para nuestros seguros personales, ofrecemos el seguro obligatorio de automóviles. También podemos ofrecerles un seguro para su hogar si ejercen profesiones liberales, o un seguro a todo riesgo para su consulta, tienda, laboratorio... estamos abiertos al sector de actividad de cada uno de nuestros clientes. Además, el seguro médico, algo que me parece muy importante hoy en día con la democratización de la sanidad en Marruecos, así como asistencia cuando viajan al extranjero.

¿Qué productos de seguros ofrecen a las empresas?

Para nuestros clientes empresariales, el abanico es bastante amplio. Apostamos por todo tipo de multirriesgos industriales o multirriesgos del sector, ya sea en la industria, el comercio o la logística; todo depende del sector. También aseguramos a su personal: cuando se trata de accidentes laborales, aseguramos la salud de todos los empleados. Y podemos ayudarles con la responsabilidad civil, ya sea para sus productos, sus operaciones o cualquier necesidad específica que puedan tener, dependiendo del sector de actividad.

“Tenemos muchos asegurados españoles, americanos, asiáticos que están presentes en varios sectores, en particular en la aeronáutica y el automóvil”

¿Qué clientes recurren a sus servicios?

Todo tipo de clientes, sobre todo empresas y particulares, así que estamos hablando de una proporción 50/50.

¿Tienen clientes extranjeros, expatriados?

Sí, Tánger se está convirtiendo en un sector muy importante para atraer inversiones extranjeras. Hoy nos consultan todas las zonas industriales, expatriados, instalaciones europeas y asiáticas que se están instalando en Marruecos, incluso americanas. Así que tenemos muchos asegurados españoles, americanos, asiáticos que están presentes en varios sectores, en particular en la aeronáutica y el automóvil. Y luego está el sector textil. Así que la parte española está muy bien representada en Marruecos.

¿Tienen algún producto especialmente diseñado para expatriados?

Una vez que los expatriados se han instalado, ya no los consideramos expatriados. Para nosotros son locales, ciudadanos marroquíes. Por eso, siempre estamos listos para ocuparnos de ellos, de su salud, de su coche, de su casa y también nos ocupamos de su asistencia cuando están aquí, porque es cierto, si algo va mal, tienen que ser repatriados a casa. Ofrecemos productos de asistencia un tanto específicos para expatriados.

Los empresarios extranjeros que se instalan en Marruecos suelen preocuparse por el seguro de enfermedad. ¿Qué tipo de cobertura sanitaria ofrecen y con cuántos centros sanitarios tienen acuerdos?

Tenemos dos tipos de ofertas: un seguro de enferme-

RMA

ROYALE
MAROCAINE
D'ASSURANCE

dad general, que es muy bueno hoy en día, con el apoyo de la Caja Nacional de la Seguridad Social (CNSS); y un seguro complementario. Tienen una cobertura casi total y hay bastantes clínicas en Tánger y hospitales públicos. Estamos abiertos a trabajar con cualquier centro y, en concreto, tenemos un contrato de seguro a través de RMA, el contrato Pack Santé Monde, que significa que el asegurado puede asegurarse tanto en el extranjero como en Marruecos. También mantenemos acuerdos con muchas clínicas en el extranjero, a excepción de algunos países como los Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí.

¿Qué cobertura de seguro de hogar y de vehículo ofrecen a los expatriados?

Aseguramos la vivienda, el contenido y el mobiliario del expatriado. También ofrecemos asistencia en caso de pérdida de llaves. Como son extranjeros, no conocen los distintos oficios, así que disponemos de un servicio de asistencia 24 horas, abierto en una plataforma a la que el cliente puede llamar en cualquier momento, en caso de pérdida de llaves, robo o daños. Mediante esta plataforma están asegurados y les vigilamos, porque sabemos que no conocen bien la ciudad y cómo desenvolverse. Para su coche es lo mismo: intentamos cubrir el riesgo, tenemos cobertura total para el coche y contamos con talleres homologados, lo que significa que, si tienes algún problema, vas directamente a nuestros talleres y ellos se ocupan de ti. RMA recoge el vehículo, lo repara, le facilita el coche de sustitución y nombra al perito in situ. El cliente nos da las llaves y le devolvemos el coche reparado.

↑
Meriem Bouhriz, agente general de RMA seguros.

“Tenemos un contrato de seguro a través de RMA, el contrato Pack Santé Monde, que significa que el asegurado puede asegurarse tanto en el extranjero como en Marruecos”

El desarrollo económico de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ha sido exponencial en los últimos años. Imaginamos que esto también se ha reflejado en el sector de los seguros...

Exactamente. Como saben, los seguros constituyen una fuente de impuestos muy importante para el Estado. Y gracias a la atenta mirada de Su Majestad y a todo el equipo que hay detrás, hemos trabajado duro. Hoy tenemos bastantes empresas extranjeras instaladas y hemos notado que el sector se ha vuelto exponencial. Nos hemos dado cuenta de que la necesidad está ahí, de que el empleo crea empleo. Así que, cuando hablamos de empleo en el consumo, el sector de los seguros sigue el mismo camino, aseguramos su sector, aseguramos a su personal y realmente hemos notado la diferencia. Como alguien que tiene 20 años de experiencia en este campo, en los últimos 10 años ha habido un aumento realmente grande.

Por último, ¿qué tipo de cobertura recomendaría a un empresario que quiera establecerse en Marruecos, tanto a título individual como de empresa?

Cualquiera que se instale en Marruecos, por tanto, los expatriados, lo primero que tienen que hacer es ocuparse de lo personal. Lo segundo que es muy importante es asegurar la industria, porque todo lo que entra en la industria son materiales, materias primas. Una vez que el producto está acabado, estamos ahí para cubrir también las necesidades del expatriado, es decir, el producto está ahí, está hecho en Marruecos y lo exportamos, así que supervisamos el proceso de exportación y, básicamente, garantizamos que sus productos llegan sanos y salvos a sus clientes en el extranjero. ●

Leïla Fadil

Fundadora y directora de la consultora estratégica Grow HR

“Marruecos tiene un talento joven que hay que desarrollar con estrategias de apoyo”

Las empresas que quieren implantarse en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas o las que están ampliando su negocio necesitan el asesoramiento y apoyo de especialistas en recursos humanos y organización. Ésta es la labor que desempeña la consultora Grow HR, cuya directora, Leïla Fadil, ha explicado a Atalayar los servicios que ofrece.

José Ángel Pedraza

Fotos: Guillermo López

**¿Cuál es la actividad de su empresa y cuánto tiempo lleva funcionando?**

Grow HR, de la que soy fundadora y directora, es una consultoría estratégica que también ofrece apoyo y servicios de recursos humanos. La empresa se creó hace unos tres años, tras una larga carrera empresarial como directora de recursos humanos. Nuestro objetivo es apoyar el desarrollo económico que está experimentando la región.

¿Qué tipo de empresas recurren a sus servicios: empresas marroquíes o empresas de otros países como España que se instalan en Marruecos?

Contamos con un amplio abanico de empresas entre nuestros socios y en nuestra cartera de clientes. Algunas de ellas son pymes, pero es cierto que la mayoría suelen ser grandes empresas, ya sean marroquíes o multinacionales. Y cuando hablamos de multinacionales, pueden ser tanto españolas como procedentes de otros países.

“Marruecos se está posicionando ahora como un proveedor de talento en oficios mucho más especializados”

¿Qué tipo de servicios ofrecen a sus clientes?

GROW HR está aquí para aportar soluciones. Estamos especializados en recursos humanos y organización en general, así que trabajamos con empresas que se están estableciendo aquí o empresas que ya están aquí y que también están creciendo de diferentes maneras. Cuando una empresa viene a instalarse en la región, le ofrecemos soluciones, asesoramiento y apoyo en la gestión del proyecto de implantación, desde el punto de vista de los recursos humanos y la organización. También ofrecemos servicios de contratación, para todo tipo de trabajos, tanto manuales como técnicos, y cazatalentos. Porque hoy en día sabemos que el reclutamiento tiende a estar orientado al talento. Además de dotar de personal a sus organizaciones, nos ocupamos de la formación y el desarrollo, tanto durante la fase del proyecto como después, para seguir desarrollando sus competencias y capacidades organizativas. Por ejemplo, hay empresas que tienen necesidades a muy corto plazo, como el apoyo



administrativo para que los expatriados consigan su contrato de trabajo o su permiso de residencia. Así que aportamos soluciones para facilitar a los nuevos inversores su instalación en Marruecos y, sobre todo, su éxito.

La economía marroquí en general y la de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, en particular, han experimentado un importante desarrollo en los últimos años. ¿Qué influencia tiene en su campo: los recursos humanos?

La economía de la región se ha desarrollado bastante y eso se refleja en el mercado laboral y, por tanto, en la forma en que hacemos las cosas y apoyamos a nuestros socios. Hace unos 20 años, era difícil contratar en esta región. Pero hoy en día, está atrayendo talento, tanto de Marruecos como del extranjero. Existen muchas oportunidades para crear empleo y también es un lugar estupendo para vivir, así que la gente viene aquí a forjarse una carrera. Y sabemos que la generación actual

↑
Leila Fadil, directora de
Grow HR.

“Hoy en día, las empresas invierten en excelencia operativa, en nuevas competencias, en competencias transversales y en liderazgo”

tiene la necesidad de lograr un equilibrio entre la vida profesional y la privada. Es algo que, de hecho, estamos consiguiendo. Hace tiempo, las empresas venían a instalarse en la región en busca de mano de obra barata y poco cualificada. Hoy, Marruecos sigue siendo competitivo en términos de costes laborales, pero también se está posicionando ahora como un proveedor de talento en oficios que, además, son mucho más especializados y tienen un alto valor añadido. Así que ahora las empresas están instalando sus centros de desarrollo y están surgiendo profesiones mucho más especializadas.

¿Cómo han cambiado las necesidades de personal de las empresas marroquíes?

Del mismo modo que hace unos años las necesidades estaban más, digamos, orientadas hacia la mano de obra para garantizar la producción, hoy en día, aunque sigue siendo así, hay una mayor necesidad de talento en profesiones muy especializadas, lo que requiere una cierta pericia y ciertos estudios. Una empresa que quiera desarrollar un centro de excelencia, una oficina de diseño y desarrollo, tiene el talento necesario en Marruecos. De hecho, entre nuestros socios españoles tenemos empresas que están en proceso de ampliar sus centros de diseño y oficinas de desarrollo en Marruecos, y precisan perfiles de ingenieros que son los que estamos encontrando y contratando.

¿Ve también avances en la formación de los trabajadores en Marruecos?

En términos de formación, creo que la evolución también va en la misma dirección. Hace unos años, las necesidades eran de la formación obligatoria. Hoy en día, las empresas invierten en excelencia operativa, en nuevas competencias, en competencias transversales y en liderazgo. Todo ello está pensado para darles una ventaja competitiva y agilidad organizativa. Esto permitirá a la empresa crecer de forma diferente.

Se ha dicho que uno de los puntos fuertes de África y de Marruecos, como uno de los países más desarrollados del continente, es la existencia de jóvenes muy bien preparados, con muchas ganas de entrar en el mercado laboral en un momento en el que la población de Europa envejece...

Muy buena pregunta. En cualquier caso, yo tengo mi perspectiva: creo que Marruecos y algunos de los países europeos más cercanos, en particular España, son como dos brazos de un mismo cuerpo, en el sentido de que pueden funcionar por separado, pero cuando se dan la mano, son mucho más eficientes y poderosos. Y creo que, cuando se piensa en los recursos humanos, ocurre lo mismo. De hecho, la población marroquí es quizás más joven y podría reforzarse, ya sea en Marruecos o en el extranjero, por medio de estrategias de apoyo al desarrollo en los nuevos oficios. Y junto al talento europeo, que es más senior, se pueden reforzar las estrategias conjuntas donde la experiencia es crucial. Así que realmente tenemos que actuar de forma complementaria →



ATALAYAR / GUILLERMO LÓPEZ

e inteligente, para poder beneficiarnos de las fortalezas de cada país, de cada economía y de cada población.

¿Confían las empresas españolas que se instalan en Marruecos en la mano de obra local y en su formación especializada?

Bueno, creo que claramente sí. Si pensamos en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, las empresas que llevan aquí desde hace décadas son empresas españolas, que siguen aquí, están creciendo, están ampliando sus actividades. Nuestros clientes españoles están inmersos en proyectos de expansión, desarrollo e inversión adicional. Creo que eso es un humilde reflejo del hecho de que hay capital de confianza y también hay un retorno de la inversión. Así que obviamente están aquí, planean quedarse, se siguen desarrollando. Sí, creo que la confianza está ahí.

↑
Leïla Fadil, directora de
Grow HR.

“La población marroquí es muy joven y debe reforzarse por medio de estrategias de apoyo al desarrollo en los nuevos oficios”

¿Qué le diría a un empresario español que esté pensando en crear una empresa o abrir una sucursal en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Como consultora que apoya a las empresas que se están instalando en Marruecos y en la región, a través de la contratación, la formación o el asesoramiento estratégico, mi experiencia puede percibirse como subjetiva. Así que me gustaría decir que hay estudios realizados por agentes públicos y privados que demuestran el atractivo de la región en términos cuantitativos y objetivos: tiene una posición geográfica estratégica y un mercado laboral bastante dinámico que está creciendo. Hay talento, tanto para empleos que requieren pocas cualificaciones, como para empleos incluso nuevos y especializados. Así que creo que este posicionamiento estratégico y el atractivo de Marruecos en comparación con otros destinos está fuera de dudas. ●

DOING BUSINESS IN TANGIER - TETOUAN - AL HOCEIMA REGION

Su próximo destino de inversión en la encrucijada de caminos y mercados mundiales

Juntos para el desarrollo de su negocio



2º polo nacional de industria



1ª plataforma logística de Marruecos y África



25 zonas logísticas e industriales de las cuales **3** están en curso



6 zonas de aceleración industrial y logística de una superficie de **≈2000** ha



1º productor de automóvil en Marruecos

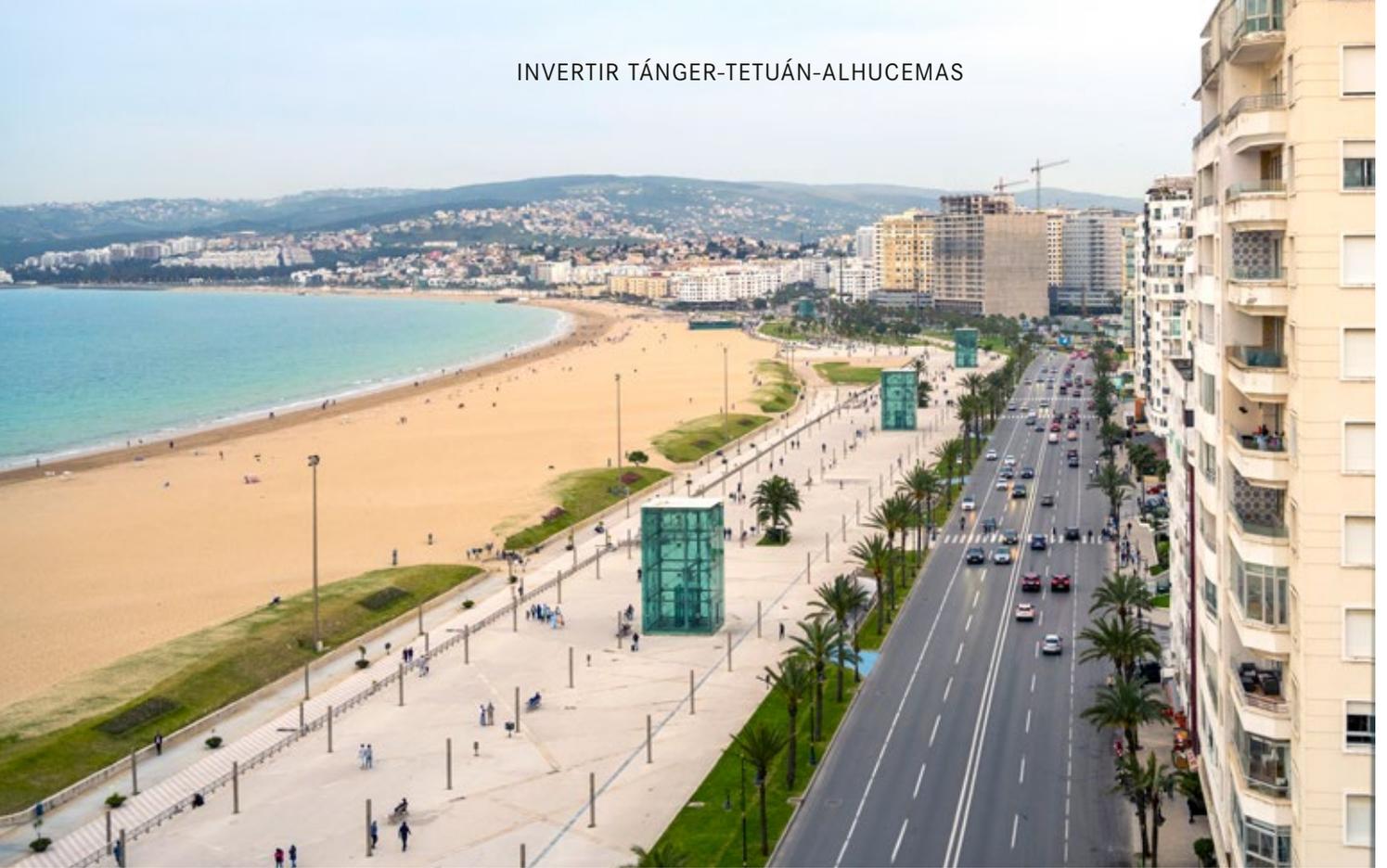


437 MW De la potencia instalada en Marruecos
1º parque fotovoltaico privado en Marruecos con potencia de **30 MW** en la 1ª fase



1º puerto en África y el mediterraneo
4º mundial en rendimiento





El sector inmobiliario: un mercado dinámico y con demanda

El sector inmobiliario está reflejando el desarrollo económico que ha experimentado la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas durante los últimos años, con un aumento de la demanda y del número de promociones desarrolladas.

Khadija Taouil
Fotos: Guillermo López

Marruecos está en plena expansión, con grandes proyectos económicos y un crecimiento demográfico positivo de un 1,2 % al año, lo que se traduce en una necesidad de casi 200.000 viviendas anuales. Y la región del norte no es una excepción.

En el marco del dinámico panorama de la inversión internacional, Tánger-Tetuán-Alhucemas se destaca como uno de los destinos preferidos de los inversores, lo que ha propiciado un notable crecimiento de su economía

↑
Edificio de viviendas en construcción en Tánger.

y, en consecuencia, un mercado inmobiliario en auge. Por tanto, el mercado inmobiliario se presenta como una oportunidad muy lucrativa, con una atractiva gama de opciones para los inversores, en un sector que está en rápida evolución y que es rico en cultura e historia: propiedades vacacionales, costeras, turísticas, residencias urbanas o Riads.

De cara a los compradores, destaca el programa sin precedentes de ayuda a la vivienda que lanzó el Gobierno marroquí para quienes adquieren la primera vivienda, y que subvenciona un tercio del precio de una vivienda social (de entre 50 y 80 metros cuadrados), lo que ha logrado revitalizar aún más el sector.

Gracias a la puesta en marcha de este programa, ambas partes son ganadoras:

- El promotor inmobiliario queda exento de todos los impuestos relacionados con la producción de estas viviendas, en virtud de un acuerdo firmado con el Gobierno para producir un mínimo de 500 unidades en cinco años.
- El comprador no paga el impuesto sobre el valor añadido (IVA), que corre a cargo del Estado.

Ventajas de invertir en el inmobiliario en la región

Las principales ventajas que presenta la inversión en el sector inmobiliario de Tánger-Tetuán-Alhucemas se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Visibilidad internacional sin igual de Marruecos durante los próximos siete años, gracias a la organización de la Copa Africana de Naciones 2025 y la Copa del Mundo de fútbol 2030, conjuntamente con España y Portugal.

- Clima propicio para la inversión inmobiliaria e incentivos para los inversores extranjeros, fomentando la inversión internacional.
- Resiliencia y capacidad de mantener la estabilidad económica del mercado.
- Política fiscal favorable, sencilla, comprensible y estable, con varias ventajas: exención del impuesto sobre las plusvalías en determinadas condiciones, reducciones en los derechos de registro...
- Visión de futuro clara para el potencial del mercado inmobiliario.
- Regulación que garantiza un crecimiento sostenible y unos rendimientos atractivos para los inversores.
- Oportunidad de oro incluso para inversores con mediano o bajo capital inicial.
- Excelente relación precio/potencial inmobiliario, con precios competitivos en comparación con otras ciudades marroquíes y europeas, y una oferta diversificada de inmuebles residenciales, comerciales o turísticos.
- Siendo un destino de proximidad preferente para los inversores inmobiliarios internacionales, invertir en bienes inmuebles en Tánger-Tetuán-Alhucemas será una decisión sabia y fructífera.
- Estabilidad política y un entorno seguro para los inversores que buscan minimizar el riesgo.
- Amplia gama de ofertas, desde modernos pisos urbanos hasta Riads tradicionales, lo que permite a los inversores elegir la opción que mejor se adapte a sus objetivos y estrategias de inversión.

Opciones de inversión inmobiliaria en la región

Existen diversas opciones para los inversores que están dispuestos a apostar por el sector inmobiliario en la región norte de Marruecos:

- Inversión directa, adquiriendo propiedades (pisos o casas) para alquilarlas o revenderlas con beneficio.
- Inversión indirecta, a través de Sociedades Civiles de Colocación de Bienes Raíces (SCPI), que reúnen a varios socios dentro de una empresa. Es una gran opción para los inversores que desean invertir en propiedades sin tener que gestionar ellos mismos los activos inmobiliarios.



Invertir en bienes inmuebles en Tánger-Tetuán-Alhucemas será una decisión sabia y fructífera

- Organismos de Inversión Colectiva en Inmobiliaria (OPCI). Son similares a los SCPI, pero también pueden incluir activos inmobiliarios ubicados en el extranjero.
- Propiedad rural como prometedor inversión inmobiliaria a largo plazo. Los terrenos no urbanizados permiten maximizar los beneficios del inversor a largo plazo, aprovechando el potencial del desarrollo de estas zonas y las subvenciones concedidas por el Estado.

Tendencias actuales del mercado inmobiliario

Entre las tendencias actuales que se pueden detectar en este sector tan boyante de la economía marroquí se encuentran:

- Estabilidad y crecimiento apoyado por una economía en proceso de expansión.
- Notable aumento de la demanda de bienes de lujo.
- Aumento de los alquileres a corto plazo debido a la creciente popularidad del turismo en la región del norte.
- Alza de la inversión en proyectos de desarrollo, especialmente en las principales ciudades y en las zonas turísticas de la región.
- Interés creciente por las propiedades ecológicas adaptadas al estilo de vida sostenible.

↑ Proyecto La Marina de Tánger.

↓ La Marina de Tánger.



El proceso de compra de una propiedad

A la hora de afrontar un desembolso económico tan importante como es la compra de una vivienda, los pasos necesarios son los siguientes:

- Investigación y selección: ubicación, tipo y presupuesto de la vivienda.
- Comprobaciones legales y administrativas: para garantizar la legitimidad de la propiedad es aconsejable contar con un abogado especializado en derecho inmobiliario marroquí.
- Negociación: precio, condiciones de pago y cláusulas específicas del contrato.
- Firma del contrato de compraventa, una vez acordadas las condiciones.
- Registro de la propiedad para formalizar la transacción. ●



Ramón Abdselam García
Director de Strugal Maroc

“En ninguna parte hemos encontrado un apoyo tan firme desde la administración como en Marruecos”

La construcción y sus industrias adyacentes son uno de los sectores más dinámicos en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Ramón Abdselam García, director de Strugal Maroc, una de las principales compañías fabricantes de aluminio, puertas y vidrio, explica los pormenores de su actividad a *Atalayar*.

José Ángel Pedraza | Fotos: Strugal Maroc

¿Cuál es la trayectoria de Strugal en Marruecos? ¿Desde cuándo está implantada en este país?

Llevamos instalados en Marruecos desde 2009, año en que comenzamos la construcción de la fábrica de extrusión de aluminio en Larache. Salimos al mercado en 2011. Nos encontramos con un mercado en el que los clientes premiaban más el precio que cualquier otro valor. Esto rompía con nuestra política comercial basada en calidad de producto al mismo nivel que el de los fabricantes europeos; calidad del servicio basada en una atención pormenorizada a los clientes; y variedad de producto para que el cliente encontrara el que mejor se adaptara a sus necesidades y presupuesto. Desde entonces nuestro crecimiento ha sido espectacular, no sólo en cuanto a cifra de negocios, sino a cómo la marca Strugal se ha convertido en referente de calidad dentro de nuestro sector.

¿Con cuántas sucursales cuenta en el país? ¿Tienen previsto algún plan de expansión?

Actualmente contamos con 23 sucursales. Nuestro objetivo es llegar a los 25 en Marruecos y a las cinco en países centroafricanos. A partir de 2022, nuestra estrategia de expansión se centró en cubrir el mercado del Norte y de Centroáfrica. Nuestro futuro dependerá en gran medida de cómo consigamos penetrar en estos dos mercados, cada vez más dinámicos e interesantes, pero de suma complejidad.

¿Qué resultados económicos esperan del 2024?

Nuestra intención es seguir creciendo en todos los frentes que tenemos abiertos: en la parte de sistemas de aluminio; consolidar la línea de fabricación de puertas, ya que no existe un producto similar en el mercado; y afianzar la nueva línea de transformación de vidrio.

¿Han notado un incremento de su negocio en los últimos años, fruto del desarrollo económico y de la construcción en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Sin duda, el despegue económico de la región norte ha sido espectacular en la última década, y ello ha afectado al desarrollo de la actividad industrial e inmobiliaria de la región. Cabe resaltar el excelente trabajo de orientación y apoyo que el CRI realiza con la CGEM-Tánger, canalizando las acciones de inversión que se están acometiendo, con tan excelentes resultados, en la región. Nosotros tenemos en proyecto doblar nuestra capacidad de fabricación de aluminio actual, a través de una extensión de nuestras instalaciones actuales situadas en Laouamra.

¿Cuál de sus líneas de negocio -arquitectura, industria o particulares- está experimentando un desarrollo más rápido?

Las tres líneas de negocio están experimentando un desarrollo igual de rápido. Pero, debido a la nueva política industrial del Gobierno marroquí de potenciar el producto fabricado en el país, podría afirmar que éste será el sector donde más crezcamos en los próximos cinco años. No obstante, la línea de arquitectura, gracias al

Mundial de fútbol 2030 con España y Portugal, supondrá un crecimiento espectacular.

Su compañía cuenta con sucursales en tres continentes, Europa, América y África. ¿Qué ventajas han encontrado, desde el punto de vista económico y empresarial, en Marruecos?

Cada zona tiene sus peculiaridades. Lo que sí hemos constatado han sido las increíbles oportunidades de negocio que Marruecos supone a nivel del Grupo Strugal. Año tras año, nuestra actividad en Marruecos ha ido adquiriendo un peso cada vez mayor. Desde un principio nos hemos visto acompañados por la Administración y organismos públicos inherentes a las inversiones industriales. Este tipo de colaboración tan estrecha no lo hemos tenido en ninguna parte.

La actividad de Strugal requiere una mano de obra altamente especializada. ¿Cómo son los procesos de selección? ¿Tienen programas específicos de formación para los trabajadores?

Efectivamente, nuestro personal de fábrica debe estar altamente especializado. Colaboramos con las escuelas de formación profesional de Larache y Kasar El Kebir, y recientemente con el instituto de formación profesional de Tetuán, Juan de la Cierva. Para gran parte de nuestro personal, Strugal ha sido su primer puesto de trabajo, permitiéndoles iniciar una vida laboral y adquirir conocimientos y experiencia. Nuestro marcado carácter tecnológico, nuestra forma de trabajar y la formación continua que ponemos a disposición de nuestro equipo de trabajo revaloriza su perfil profesional en el mercado laboral.

¿Cómo ve el nivel de formación de los jóvenes marroquíes? ¿Se adaptan a las necesidades de empresas como la suya?

Sería necesario contar con una colaboración más estrecha entre las escuelas de formación profesional y las empresas de su zona para adaptar las especialidades impartidas en estos centros a las necesidades laborales

El despegue económico de la región norte ha sido espectacular y ha afectado al desarrollo industrial e inmobiliario



Ramón Abdeslam García,
director de Strugal Maroc.



Fábrica de Strugal Maroc.

Larache es una localización estratégica, en un radio de 300 km cerca de los mercados más importantes del país

de éstas. A día de hoy, queda mucho por hacer en este sentido, pero confiamos en que así sea. Tendríamos que resaltar los valores con los que nos llegan los jóvenes de estas escuelas de formación profesional: la seriedad, el ímpetu con el que se esfuerzan en aprender, la flexibilidad, etc. Sin duda, son estos valores los que resaltamos. La formación específica y experiencia se adquieren; la actitud en el desarrollo del trabajo se construye.

Una de las cuestiones clave para el desarrollo de los negocios es la logística y el transporte. ¿Qué ventajas ofrece la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas en este sentido?

Ésta es una de las cuestiones más importantes, y que explica el por qué nos instalamos en Larache, y no en Casablanca, Agadir o Fez. La provincia de Larache nos permite estar en una localización estratégica, en un radio de 300 km cerca de los mercados más importantes del país: gracias a la autopista y al acceso rápido a la misma nos encontramos cerca de Casablanca, Fez, Meknes, Tetuán, Tánger, Rabat, etc., que representan el 90 % del mercado. Por otro lado, estamos a menos de dos horas de Tánger Med, lo que facilita tanto las importaciones de materias primas, como las exportaciones a África, Estados Unidos y Europa.

Desde su experiencia, ¿qué recomendaría a un empresario que quiere instalarse en Marruecos y tiene dudas?

Le recomendaría varias cosas:

- 1 Que no tenga prisas en alcanzar resultados positivos.
- 2 Que tenga una visión clara de lo que quiere hacer y de cómo hacerlo.
- 3 Que el producto o servicio que ofrezca esté a la altura de los más exigentes estándares de calidad del mercado europeo.
- 4 Que se presente en el CRI para dar a conocer su proyecto. Desde allí le ayudarán para que éste tenga éxito.
- 5 Que, si puede, se afilie a la CGEM. ●






“Una de las decisiones, de los factores principales que nos llevan a seguir apostando por Marruecos es la existencia de talento local”

Fernando Nieto

Director de Desarrollo de Negocio y Marketing de Satec

“Desarrollar y apostar por el talento local es muy importante”

Desarrollar y apostar por el talento local, tener paciencia, como en cualquier negocio, rodearte de gente en la que confíes y demostrar también esa confianza a la inversa, son algunas de las claves que Fernando Nieto, de Satec, destaca a la hora de hacer negocios en Marruecos.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Satec es una multinacional española del sector tecnológico que lleva más de 25 años en el mercado marroquí. *Atalayar* entrevistó a su director de Desarrollo de Negocio y Marketing, Fernando Nieto, quien explicó el funcionamiento de esta empresa y su positiva experiencia en el país vecino.

↑
Fernando Nieto, director de Desarrollo de Negocio del grupo SATEC.

¿Qué negocio desarrolla Satec en Tetuán y en Marruecos?

Satec es un integrador tecnológico, una multinacional española. Llevamos 25 años ya en el mercado marroquí. Satec crece o desarrolla sus actividades en Marruecos con la adquisición de una empresa local que mantiene su nombre en nuestra actividad: Intelcom. Esta empresa, incorporada a la organización desde un poco antes del 2000, desarrolla una actividad equivalente a la nuestra en España.

Es un integrador tecnológico que provee soluciones en el mundo de las tecnologías de información. En 2014, incrementamos o seguimos apostando por la región e implantamos Satec Global Services. Es otra empresa del grupo situada en Tetuán, que a su vez complementa la actividad de Intelcom con servicios tecnológicos de acompañamiento al desarrollo de las empresas en Marruecos, en la región, en África Subsahariana, incluso también empresas españolas que se les prestan servicios desde allí.

¿Cuántas personas están trabajando en Satec en Tetuán Shore, en Marruecos?

Actualmente el equipo de Satec en Marruecos cuenta con más de 200 personas. En la región de Tetuán, en el centro de servicios de Satec Global Services, hay unas 100 personas que están prestando servicios tecnológicos a empresas tanto españolas como marroquíes.

Satec ha hecho una gran apuesta por trabajadores locales...

Sí, así es. Para nosotros es muy importante. De hecho, una de las decisiones, de los factores principales que nos

llevan a seguir apostando por Marruecos es la existencia de talento local que nos ayude en toda esa actividad de acompañamiento y prestación de servicios.

Por un tema cultural también, lógicamente, con los clientes locales, pero también por la capacidad de crecer y desarrollar ese talento y esa actividad.

¿A lo largo de estos años, han notado una mejora sensible en la formación de las nuevas generaciones de jóvenes marroquíes?

Creo que sí. Nosotros pensamos que el valor para el talento local es también la capacidad de poder quedarse desarrollando su conocimiento y su carrera profesional cerca de su casa, de sus raíces, de su familia. Existen centros de formación y universidades que generan ese talento y empresas que intentamos, lógicamente, desarrollarlo para formar profesionales con cada vez mayor valía, centrados en cada aspecto tecnológico o cada aspecto clave del negocio, en nuestro caso, la ingeniería e integración de sistemas. Las empresas demandan ese talento y las universidades y los centros de formación nos acompañan, incluso a veces nos integran, nos piden nuestro consejo para definir los planes de carrera y cómo enriquecerlos para que la gente que sale al mercado esté mejor preparada para afrontar los retos profesionales.

¿Qué servicios ofrece SATEC en Tetuán y en el resto de Marruecos?

Ofrecemos servicios de TI transversales junto a las empresas del grupo en la región. Nos encargamos del diseño e implantación de soluciones tecnológicas en el ámbito de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones: redes de comunicaciones, data center, ciberseguridad, desarrollo de soluciones a medida y, adicionalmente, hacemos también servicios de acompañamiento al mantenimiento y operación de sistemas y servicios de operación. Abarcamos temas de infraestructuras tecnológicas más tradicionales o proyectos de desarrollo tecnológico, por ejemplo, temas de industria 4.0, inteligencia artificial, mejoras e inversiones que las empresas quieren hacer para una mayor eficiencia en sus negocios y en los servicios que prestan, al fin y al cabo, a sus clientes finales.

¿Sus clientes son empresas públicas, privadas, de todo tipo?

Un poco de todo. En Marruecos trabajamos muy cercanos a las operadoras de telecomunicaciones, que es uno de los sectores principales que también desarrollamos en España, Portugal y en otros países. La Administración pública es otro de los sectores de clientes más importantes para nosotros. En Marruecos es muy potente nuestra actividad en banca y empresas de sectores muy variados: industria, salud, etc.

¿Más de 20 años en Marruecos significa satisfacción, buen negocio y perspectivas de crecer?

Pues sí, es lo que intentamos y por eso estamos invirtiendo en el centro en Tetuán y en el crecimiento de

“En ciertos sectores, Marruecos tiene un nivel de desarrollo bastante cercano al europeo, por ejemplo, las operadoras de telecomunicaciones”

nuestra empresa Intelcom en la región. Marruecos es un país que tiene mucho potencial de crecimiento, que en ciertos sectores tiene un nivel de desarrollo bastante cercano al europeo, por ejemplo, las operadoras de telecomunicaciones. En África también lo vemos, y, aunque cause cierta sorpresa, es cierto que están muy desarrollados en ese nivel. En nuestro sector, la implantación de nuevas tecnologías, tienen camino por recorrer y creemos que nosotros podemos ayudarles en ese camino.

Se considera que Marruecos es la puerta de África, ¿para SATEC también? ¿Están ustedes estudiando una ampliación, de la mano marroquí, a otros países africanos?

Sin duda, nosotros decidimos invertir en el norte de África, particularmente en Marruecos, por las buenas relaciones con los países vecinos, de hecho, tenemos actividad en países de habla francófona, países subsaharianos; en Mali, Senegal, Gabón, hay muchas empresas marroquíes, tanto de las telecomunicaciones como de la banca u otros sectores, que tienen intereses en estas regiones y eso nos facilita el desarrollo de nuestra actividad en ellos.

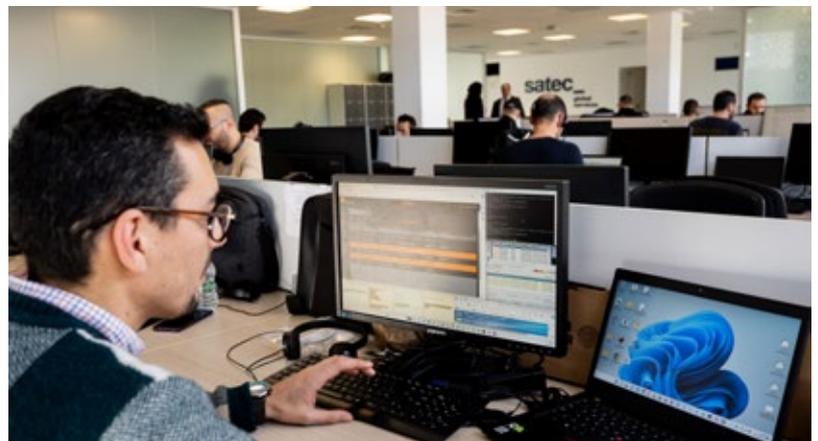
¿Qué sugerencia o qué recomendación podría dar usted a cualquier empresario español que se planteara invertir en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

En el tema de los negocios y las inversiones no hay, a lo mejor, una recomendación clave que te garantice el éxito, pero desarrollar y apostar por el talento local es muy importante, tener paciencia, como en cualquier negocio, rodearte de gente en la que confíes y demostrar también esa confianza a la inversa.

La nueva Carta de Inversiones de Marruecos es facilitar los trámites, la burocracia, el apoyo, la ventanilla única, por ejemplo, del Centro Regional de Inversiones, ¿supone un aliciente a la hora de emprender el negocio?

Sin duda. Todo aquello que facilite la tramitación administrativa a la hora de desplegar un nuevo negocio en un país diferente siempre es bienvenido. ●

↓
Equipo de Satec en Marruecos, en la región de Tetuán, en el centro de servicios de Satec Global Services.



La sanidad, una oferta en pleno desarrollo

Rehabilitación, modernización y digitalización son tres de los objetivos que persigue el sistema nacional de sanidad. El 28 de abril del 2023, el rey Mohamed VI inauguró el Hospital Universitario de Tánger.

Khadija Taouil | Fotos: Guillermo López

Gracias a una política de rehabilitación de los establecimientos de salud públicos y una reforma profunda del sistema nacional de sanidad con la generalización de la cobertura sanitaria y la protección social, la oferta de servicios de salud en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas apuesta por la digitalización, la modernización de establecimientos y recursos humanos, desarrollando así la oferta de sanidad en toda la región.

Inaugurado por el Rey Mohammed VI, el 28 de abril de 2023 el Hospital Universitario de Tánger ya tiene su impacto muy significativo en la región:

- Gran avance en la atención sanitaria y la formación específica.
- Acceso de 4 millones de habitantes a servicios sanitarios de calidad.
- Destacados recursos humanos, especialistas y profesionales de la salud.
- Mejora de cuidados y capacidad hospitalaria.
- Modernas instalaciones y mayor igualdad territorial en Marruecos.
- Sistema informatizado de tratamiento de datos de los pacientes que conecta todos los centros sanitarios.

Además del Hospital Universitario, la región cuenta con más de cuarenta clínicas y profesionales expertos que hablan inglés o francés.

Hospital del barrio, una lógica presente en la región

El desafío es hacer que el hospital esté lo más cerca posible del habitante y que esté bien equipado para prestar los cuidados necesarios a los ciudadanos. Gracias a esta lógica de atención sanitaria, se ha puesto en marcha 27 centros urbanos y rurales en la región:

- Seis en Tánger-Asila.
- Siete en Alhucemas, incluido un centro de diagnóstico y tratamiento de enfermedades respiratorias.
- Cuatro en Chefchaouen, un centro de diagnóstico y tratamiento de enfermedades respiratorias, un centro de salud urbano de nivel I y dos centros de salud rurales de primer nivel.
- Tres en Larache, incluido un centro de diagnóstico y tratamiento de las enfermedades respiratorias y dos centros de salud urbanos de primer nivel.



Hospital Universitario Mohammed VI, en Tánger.



El desafío es hacer que el hospital esté lo más cerca posible del habitante y que sea bien equipado para prestar los cuidados necesarios a los ciudadanos.

Tánger-Tetuán-Alhucemas apuesta por la digitalización, la modernización de establecimientos y recursos humanos, desarrollando así la oferta de sanidad en toda la región



- Siete dispensarios rurales de salud en diferentes zonas de TTA.

El seguro para los expatriados

Marruecos no tiene una vacunación obligatoria para los expatriados. Sin embargo, en el marco de estancias largas, y por razones preventivas, es recomendable estar al día de las vacunas convencionales DTP, ROR y antituberculosa, así como las vacunas contra la hepatitis A y B y la fiebre tifoidea.

Un seguro de salud para un expatriado en la región permite beneficiarse de las siguientes ventajas:

- Cubrir sus gastos de salud en el sector privado con una cobertura directa de hospitalización de más de 24 horas.
- Elegir un médico de confianza y un centro sanitario de referencia.
- Recibir tratamiento en otros países; ya sea para acceder a mejores estructuras, o en el marco de un viaje de trabajo o de vacaciones.
- Servicios de teleconsulta y de segunda opinión médica.
- Facilidad de repatriación en caso de necesidad.



Una vez el expatriado se convierte en residente marroquí, es necesario que cotice al AMO (Seguro Médico Obligatorio) para cubrir la maternidad, las prestaciones para niños menores de 12 años, el seguimiento de las enfermedades largas y costosas, los análisis, la radiología, las hospitalizaciones, la atención ambulatoria, odontológica y óptica.

El AMO cubre entre el 70 % y el 90 % de los gastos de atención en el sector público. No obstante, se recomienda, a menudo acudir al sector privado para recibir una atención de calidad. En este sentido, es aconsejable contratar un seguro médico complementario para paliar estas deficiencias.

Seguros complementarios para expatriados

Habida cuenta de la situación del expatriado, el seguro puede incluir otras garantías:

- Asistencia repatriación, en caso de intervenciones importantes.
- Evacuación aeroméica en un país vecino.
- Asistencia y protección jurídica que abarca todos los daños materiales e inmateriales.

↑
Hospital Universitario de Tánger, inaugurado por el Rey Mohammed VI, el 28 de abril de 2023.

La suscripción en el seguro de salud expatriado no se efectúa desde Marruecos y no es válida para quien tiene la nacionalidad marroquí

- Protección social y seguro de jubilación.
- Seguro para los riesgos profesionales.
- Capital por muerte o invalidez, con una cobertura que incluye la pareja y sus hijos.

La suscripción en el seguro de salud expatriado no se efectúa desde Marruecos y no es válida para quien tiene la nacionalidad marroquí. Es muy aconsejable hacerlo antes de partir (30 días antes de la salida) para beneficiarse, desde el primer momento de la llegada, de la cobertura y la selección óptima de fórmulas.

Las solicitudes de reembolso

La solicitud tiene como duración de validez dos meses a partir del primer día de procesamiento. Se realiza fácilmente en línea o a través de aplicaciones móviles. En general, las facturas de hasta 1.000 euros pueden transmitirse por vía digital, mientras que las de más de 1.000 euros deberán enviarse por correo.

En caso de hospitalización de más de 24 horas, el asegurador organiza la atención en el hospital o la clínica. Los gastos médicos corrientes y de óptica u odontología deben adelantarse. ●

Dr. Rabie Ben Saddik

Director de la Clínica Internacional de Tánger

“Marruecos ha experimentado un progreso notable en los últimos años en cuanto a la prestación de asistencia hospitalaria”

El doctor Rabie Ben Saddik es el director de la Clínica Internacional de Tánger, uno de los centros sanitarios más importantes de la ciudad, perteneciente al Grupo CIM.

José Ángel Pedraza | Fotos: Guillermo López

El Grupo CIM lleva funcionando desde 1994 y la Clínica Internacional de Tánger, desde 2021. ¿Cómo empezó su andadura?

El Grupo CIM fue creado por el doctor Assad Chaara, un cardiólogo marroquí de prestigio internacional. La primera clínica se inauguró en Rabat en 1994. Hoy en día, tenemos cuatro clínicas: la Clínica Internacional de Tánger, el Hospital Internacional de Casablanca, la Clínica Internacional de Marrakech y la Clínica de Cardiología de Rabat.

La clínica se ha convertido en un centro de referencia. ¿Cómo ha evolucionado?

La llegada de la Clínica Internacional de Tánger ha cambiado la oferta asistencial de la ciudad y la región. Disponemos de 200 camas, 10 quirófanos, servicios de reanimación cardiovascular, neonatal y unidades de cuidados intensivos, además de un centro de radiología y un laboratorio de análisis biológicos.

¿Qué especialidades de referencia tienen?

Nuestro centro de excelencia es la cardiología intervencionista y la cirugía cardiovascular, desde el nacimiento hasta la edad adulta. También tenemos otros polos de excelencia, en cuidados intensivos, traumatología ortopédica y oftalmología. Ofrecemos a los pacientes una atención de alta calidad a cargo de equipos muy competentes de médicos, paramédicos y personal adminis-



Dr. Ben Saddik, director de la Clínica Internacional de Tánger.

“Tenemos todo lo necesario para atender cualquier intervención médica o quirúrgica, para el inversor, su familia o sus empleados”



trativo. También disponemos de una plataforma técnica muy avanzada, con equipos altamente cualificados para prácticamente todas las especialidades.

¿Qué tipo de personas visitan la Clínica Internacional?

La clínica recibe a cualquier persona que necesite atención médica. Tenemos un servicio de urgencias que funciona ininterrumpidamente y un servicio de reanimación permanente. También hemos establecido colaboraciones y acuerdos con establecimientos públicos y privados, y con organizaciones y empresas marroquíes y extranjeras que operan en Tánger. Trabajamos con prácticamente todas las compañías de seguros, tanto de Marruecos como del extranjero.

¿Cómo ha evolucionado la sanidad en Marruecos en los últimos años?

Marruecos ha experimentado un progreso notable en los últimos años en cuanto a la prestación de asistencia hospitalaria, gracias a las directrices estratégicas de Su Majestad Mohamed VI, que han propiciado una nueva era en el sector sanitario, tanto público como privado. Hay muchas estructuras hospitalarias que están cobrando impulso y esto es importante para la población nacional, para los extranjeros, los inversores y cualquier persona que esté en Marruecos.

¿Qué recomendaría a un empresario que se instale en Marruecos y quiera cubrir sus necesidades sanitarias y las de su familia?

Cualquier inversor es siempre bienvenido: tenemos todo lo necesario para atender cualquier intervención médica o quirúrgica, para el inversor, su familia o sus empleados, en caso de enfermedad o accidente laboral. Disponemos de instalaciones modernas que ofrecen una asistencia de calidad con equipos muy competentes y técnicas de nueva generación. La oferta de cuidados es realmente diversificada en Tánger y en todas las grandes ciudades de Marruecos. ●



Ismail Bouhlal
Centro Dental Medina

“El sistema de salud está totalmente regulado”

El odontólogo Ismail Bouhlal decidió realizar sus estudios en la Universidad de Sevilla. Una vez finalizados, regresó a Tánger, donde tras pasar por otras consultas, abrió su propio centro en 2017. Quien necesite un tratamiento odontológico de calidad no va a tener problema, asegura.

Enrique Fernández | Fotos: Guillermo López

Doctor Bouhlal, ¿el equipamiento que tiene usted en su clínica en Tánger es como el que puede tener cualquier dentista en Sevilla, donde usted estudió?

Efectivamente, contamos con todo tipo de medios con los que puede contar un odontólogo en España o en el resto de Europa y ofrecemos todo tipo de servicios.

¿Qué tipo de problema dental suelen tratar en el Centro Dental Medina?

Todo tipo de tratamientos, desde urgencias por dolores, a empastes, revisiones por limpiezas... Yo, personalmente, estoy especializado en ortodoncia y ofrecemos tratamientos de ortodoncia tanto para adolescentes como para gente mayor.

↑
Dr. Ismail Bouhlal, propietario de la Clínica Dental Medina.

“Recibo muchos pacientes expatriados que viven en Tánger, de distintas nacionalidades, y se sienten muy a gusto, porque no hay barrera de idioma”

Usted estudió en la Universidad de Sevilla, ¿cuál fue su experiencia?

Yo hice el bachillerato español aquí en Tánger, en un centro español, y justo al graduarme, en 2010, fui a la Universidad de Sevilla donde cursé toda la carrera de Odontología y al acabar volví a Tánger. Trabajé en un par de clínicas durante dos años y seguidamente abrí mi propia consulta en 2017.

¿Para poder abrir una clínica o consulta de odontología hay que cumplir determinadas normas?

Sí, el sistema está totalmente regulado. Yo tuve que hacer mi convalidación al título marroquí y obtener un permiso especial para poder abrir mi consulta. Hay dentistas que se asocian y pueden abrir clínicas grandes, pero no existen las franquicias, y cada clínica ha de tener un propietario que sea odontólogo. Y, además, como en muchos otros países de Europa, el marketing en odontología está prohibido.

Por experiencia, ¿la gente es reacia a venir al dentista?

Hay mucha gente con fobia real, con la que hay que tratar de manera especial. Poco a poco dejan de temer al dentista. Recibo muchos pacientes expatriados que viven en Tánger, de todo tipo de nacionalidades, y también se sienten muy a gusto, porque no hay barrera de idioma y hay cierta confianza.

¿Qué tipo de clientes recibe usted? ¿Trabaja también con aseguradoras?

Recibimos pacientes, clientes, de todo tipo, sin importar su procedencia o su nacionalidad, y en el caso que comentas, recibo muchos pacientes que son profesores del Colegio Español o funcionarios del Consulado español que cuentan con un seguro privado como DKV. Hay también el sistema de Mutuas como el que funciona en Francia. Primero te realizas el tratamiento, pagas en la consulta, y después se rellena una factura y te reembolsan un alto porcentaje de lo que cuesta el tratamiento.

Doctor, para terminar, ¿qué le diría usted a un empresario español o europeo que quiera venir a Tánger, Tetuán o Alhucemas a hacer un negocio, a invertir? ¿Qué calidad de vida encontrará?

Pues si viene a Marruecos va a sorprenderse de la calidad de vida que tiene, y si necesita un tratamiento odontológico de calidad, no va a tener ningún problema en recibirlo. ●





Un sistema educativo diversificado que responde a todas las preferencias

El sistema educativo de la región se distingue por una oferta excepcional que va desde los establecimientos públicos hasta las escuelas extranjeras pasando por el sector privado disponible para todos los niveles del párvulo a la universidad.

Khadija Taouil | Fotos: Guillermo López

El sistema educativo regional responde perfectamente a la demanda variada de los habitantes de la región y se estructura en enseñanzas públicas y privadas; además de las misiones extranjeras que satisfacen los gustos, las preferencias y las necesidades tanto de los extranjeros residentes en Marruecos como de los marroquíes que buscan una educación al estilo español, francés o americano de calidad desde el grado párvulos hasta el bachillerato.

↑
Ceremonia de graduación en una universidad en Marruecos.

Oferta pública, privada y extranjera

Tánger brinda a los alumnos la prestigiosa oportunidad de matricularse en la Escuela Americana (American School of Tangier) con un programa educativo basado en el estilo estadounidense y disponible para los párvulos, la primaria, el colegio y la secundaria.

La misma oferta de calidad la ofrece también la misión española y la francesa en la región. El Colegio Ramón y Cajal, situado en el centro de Tánger, responde a la demanda del alumnado que opta por el español como lengua de aprendizaje. Una vez terminan esta etapa, estos alumnos se inscriben en el Instituto Severo Ochoa, un centro fundado en 1946 y que cuenta con una larga historia en la ciudad.

Los residentes de Tánger no son los únicos afortunados que tienen esta opción, la ciudad del Larache cuenta con el Colegio Español Luis Vives, mientras que en Tetuán destaca el Colegio Jacinto Benavente y el Instituto Español Juan de la Cierva; en Alhucemas está abierto el Instituto Español Melchor de Jovellanos.

En cuanto a los estudiantes que prefieren aprender al estilo francés, éstos tienen a su servicio el colegio Adrien-Berchet y el instituto Eugène Regnault fundado en 1913 en Tánger. Otro espacio de enseñanza aprendizaje que ofrece un buen ambiente educativo con un toque parisino.



REUTERS/YOUSSEF BOUDJAL

El sistema educativo regional responde perfectamente a la demanda variada de los habitantes de la región y se estructura en enseñanzas públicas y privadas; además de las misiones extranjeras que satisfacen los gustos, las preferencias y las necesidades tanto de los extranjeros residentes en Marruecos como de los marroquíes



Universidad Abdel Malek Essaadi.



Colegio Ramón y Cajal situado en el centro de Tánger.

Por su parte, la oficina de formación profesional y la promoción del trabajo acompaña a los estudiantes a través de formaciones técnicas variadas según las necesidades del mercado laboral a nivel regional. A su lado está la Ciudad de Oficios y Competencias de Tánger que acoge a 3.250 becarios al año desde su inauguración en 2022.

Bibliotecas y librerías

La región dispone de doce bibliotecas abiertas en la provincia de Tánger-Asila, siete en Tetuán, diecisiete en Larache, seis en Chauen, tres en Ouazzane, dos en Mdiq Fnideq y seis en Alhucemas, con un total de 41 bibliotecas en funcionamiento.

La Biblioteca del Príncipe Bandar Ben Sultán de la hermosa ciudad de Asila se considera un lugar de encuentro de las culturas y las artes y una de las grandes bibliotecas con las que cuenta el país junto a la biblioteca Ikrae de Tánger, que es considerada otra joya que completa el panorama regional en este sentido.

La literatura y la poesía no pueden estar al margen, por lo que también adquieren un lugar privilegiado en la escena cultural regional, especialmente mediante la organización de actos de presentación de libros y el esperado regreso de las llamadas “Noches de poesía” en Tetuán.

Para el lector viajero o residente en Tánger, tiene la cita obligada a dos interesantes espacios: la librería Les Colonnes y la librería Les Insolites. En ambas, los amantes de la lectura podrán encontrar un sinfín de libros de calidad, en varios idiomas y a buen precio. ●

Enseñanza superior y formación profesional

Al querer elegir una carrera universitaria, el estudiante residente en la región se encuentra ante varias carreras: Letras y Ciencias Humanas, Ciencias Exactas en Tetuán, Ciencias Aplicadas y Técnicas, Comercio y Gestión, Traducción, Medicina y Farmacia en Tánger, la Facultad Pluridisciplinaria de Larache. Todos estos establecimientos, facultades y escuelas forman parte de la Universidad Abdelmalek Essaadi, cuya presidencia está en Tetuán.

La Universidad Mohamed Primero el Uchda incluye la Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas y la Facultad de Ciencias y Técnicas ubicadas en Alhucemas. Además de estas instituciones públicas, la oferta del sector privado proporciona varias salidas profesionales y especialidades diferentes (ingeniería, empresariales, comercio, enfermería...etc.).

La región dispone de tres institutos superiores: el Instituto Superior Internacional de Turismo, el Instituto Nacional de Trabajo Asociativo en Tánger y el Instituto Nacional de las Bellas Artes en Tetuán.

Con un sistema universitario LMD (Licenciatura, Máster y Doctorado), los estudiantes realizan investigaciones en diferentes áreas del saber dentro de centros de investigación y laboratorios especializados afiliados a las universidades y los institutos superiores de la región.





Francisco Javier López de las Heras
Exdirector del Colegio Español Ramón y Cajal en Tánger

“Tolerancia, respeto, multiculturalidad y plurilingüismo son las bases de nuestro proyecto educativo”

El Colegio Español Ramón y Cajal forma parte de la red de centros educativos que España tiene en Marruecos, el país en el que más presencia educativa tiene. Hablamos con su exdirector Francisco Javier de las Heras.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

¿Cuánto tiempo lleva en funcionamiento el Colegio Español Ramón y Cajal de Tánger y a cuántos alumnos acoge?

Este colegio tiene una larga tradición e historia en Tánger: los planos del centro están datados en 1933 y se abrieron sus puertas en 1935, así que estamos hablando de casi un siglo de historia. Pertenece a la red de Acción Educativa en el Exterior del Gobierno de España, que es la más grande en todo el mundo. Actualmente tenemos 687 niños, desde los tres años hasta sexto de primaria.

El colegio está en un barrio que incluye también el Consulado, la Cámara de Comercio, el instituto, el hospital...

Efectivamente, es lo que llamamos “la manzana española”: todas las instituciones españolas están en este barrio, conocido como “barrio Iberia”. En el centro de todas hay un bosque, “el Coto”, que utilizamos en los recreos y como Aula de Naturaleza.

El objetivo del centro es buscar la excelencia educativa y en todos los terrenos...

Sí, los pilares de nuestro proyecto educativo son la solidaridad, la tolerancia, el respeto, la multiculturalidad y el plurilingüismo. Nos motiva la búsqueda continua de la excelencia en ámbito académico y en el informal.



Francisco Javier López de las Heras, exdirector del Colegio Español Ramón y Cajal en Tánger.

“El colegio es un referente de la ciudad de Tánger, tenemos unas instalaciones excelentes con amplias zonas verdes y un gran teatro”

En este último tenemos un programa de actividades extraescolares muy amplio, dirigido fundamentalmente al alumnado, pero con actuaciones también para las familias y el profesorado.

Este colegio es un referente de la ciudad de Tánger, tenemos unas instalaciones excelentes en perfecto estado: amplias zonas verdes; un gran teatro con capacidad para 350 personas; aulas de especialidades; los últimos recursos tecnológicos; un profesorado de alta competencia; y un equipo de trabajadores muy cualificado.

Se trata de un colegio con mucha demanda por su prestigio, su calidad, su excelencia, instalaciones... ¿Qué hay que hacer para matricular a un niño?

Todos los centros pertenecientes a la Red de la Acción Educativa en el Exterior de Gobierno de España se rigen por una normativa específica. Para poder matricularse en el colegio hay que participar en un proceso de admisión



en el que el alumnado tiene que realizar una serie de pruebas competenciales y las familias una entrevista. También hay que abonar unas cuotas de enseñanza (alumnado no español) y de actividades complementarias y extraescolares (todo el alumnado). Es un centro muy demandado: en el 2023 hubo 390 solicitudes para 80 plazas, hubo 290 familias que se quedaron sin poder acceder al centro.

¿Hay alguna opción de poder ampliar ese cupo?

Eso depende de la política educativa del Ministerio de Educación, pero no hay visos de que vaya a suceder. Es cierto que hay una demanda social en Tánger a la que, por el momento, no se puede dar respuesta. Si un español se instala en un país fuera del territorio español y quiere que sus hijos continúen en el sistema educativo español tiene como opciones inscribirse en el Centro de Investigación y Desarrollo para la Educación a Distancia

“Marruecos tiene más centros educativos españoles que ningún país del mundo: es una apuesta del Ministerio de Educación”

o, como es el caso de Marruecos, solicitar plaza en los centros de la Red de Acción Educativa en el Exterior.

¿Es una buena base para consolidar los lazos de colaboración y de convivencia entre España y Marruecos?

Marruecos tiene más centros españoles que ningún país del mundo. Es una apuesta fuerte por parte del Ministerio. Tenemos una Consejería de Educación, dependiente de la Embajada de España, que está en Rabat, y que se encarga de gestionar y coordinar toda la acción educativa en Marruecos.

En las instalaciones del centro destaca el salón de actos. ¿Lo utilizan también otras instituciones, además del colegio?

Sí, el teatro es un espacio escénico muy utilizado por nuestra comunidad educativa, pero que tiene sus puertas abiertas a todo el tejido asociativo, social y cultural de →



Tánger. Celebramos muchos eventos a lo largo del año y también es utilizado por las instituciones españolas para algunas de sus actividades. Por las tablas del Teatro han pasado grandes grupos teatrales y músicos. Es un referente cultural para la ciudad y ofrece una programación prácticamente durante todo el año.

¿Qué obras se han hecho en el mismo y qué queda por hacer?

El teatro, como todo el centro, tiene casi un siglo de vida y necesita una puesta a punto permanente. La caja escénica, el patio de butacas y los recursos técnicos están en perfecto estado para dar cobertura a cualquier propuesta escénica. En las paredes del teatro tenemos unas obras pictóricas, unos murales que son una maravilla. Fueron obra de Juli Ramis, excelente pintor balear de los años 40, de vanguardia, modernista, que estuvo de profesor en el colegio y residió en Tánger durante varios años. Estas pinturas están muy deterioradas, por lo que se necesita una intervención de urgencia sobre los murales. Estamos en conversaciones con la Fundación Balearia, empresarios españoles, la Embajada y Patrimonio Nacional para intentar entre todos que estas maravillosas pinturas no se deterioren.

¿Cuántos idiomas se enseñan aquí?

Cuando llegué aquí por primera vez, me llamó mucho la atención la capacidad de aprendizaje de idiomas de nuestros niños. Cuando entran con tres años, la gran mayoría no habla español, ya que la lengua materna es el dariya (dialecto marroquí), el francés u otros idiomas. Cuando pasan unos meses, empiezan a hablar y comprender, y cuando acaban su escolarización, dominan el idioma perfectamente. Además del español, que se usa en el colegio como lengua vehicular, en todos los cursos se imparte árabe clásico, inglés y francés. Son niños que tienen una competencia plurilingüística muy alta.

¿Y, la convivencia? ¿El hecho de que haya niños marroquíes, españoles, franceses y de otras nacionalidades, permite un conocimiento y una relación

“Además del español, que se usa como lengua vehicular, en todos los cursos se imparte árabe clásico, inglés y francés”

para superar cualquier tipo de problemas que existen por otros lados?

Desde la Consejería de Educación se ha impulsado la implementación de Planes de Convivencia en los centros educativos, siendo varias las actuaciones que hacemos desde el centro para incidir en la mejora del ambiente y la convivencia entre el alumnado y las familias, y lo cierto es que están dando un excelente resultado. El 80 % de nuestros alumnos tiene nacionalidad española y el 95 % es de cultura marroquí y cultura musulmana. Uno de los pilares de nuestro proyecto educativo es la multiculturalidad, la integración de las culturas, el hacer partícipe a nuestros alumnos de las costumbres culturales, no sólo de la cultura española y marroquí, también de otras culturas.

¿Con cuántos profesores cuentan y de qué nacionalidades?

Actualmente tenemos en plantilla 40 profesores, de los cuales 34 son españoles (funcionarios que han pasado una fase de concurso muy exigente o interinos contratados por la Consejería de Educación en Marruecos) y seis profesores de árabe.

¿Qué le recomendaría a un empresario español que va a establecerse en Tánger y quiere escolarizar a sus hijos?

Lo primero que debería hacer es estar atento a la convocatoria del proceso de admisión para el próximo curso. En ella se recoge detalladamente los pasos que hay que dar para solicitar las plazas vacantes. Somos conscientes de la dificultad existente para entrar en nuestro centro, ya que ofertamos 69 plazas para tres años y en el resto de niveles hay muy pocas plazas. ●



↑ Instalaciones infantiles del colegio.

↗ Instalaciones del colegio.

→ Salón de actos del Colegio Español Ramón y Cajal.



“Paciencia, amor y mucho trabajo son las claves para atender adecuadamente a los niños”

Aunque la escolarización obligatoria empieza a los tres años, es necesario contar con centros que se encarguen del cuidado de los niños menores de esa edad. *Atalayar* ha visitado uno de los más conocidos de Tánger, Les Relais des Mamans y ha hablado con Nawal El Haddad, su directora.

Enrique Fernández | Fotos: Guillermo López

¿Cuántos niños acoge esta guardería Le Relais des Mamans?

Tenemos seis clases con 15 niños por clase, aunque la capacidad máxima de la guardería es de 120 niños repartidos en ocho o nueve clases, depende de cada año.

¿Qué horario tienen?

Empezamos a las ocho de la mañana y terminamos a las cinco de la tarde. Tenemos una permanencia de media hora más por si las madres están en un atasco o llegan tarde. También tenemos horario sólo de tarde, unas plazas limitadas cada año, para los niños que suelen venir del Colegio Ramón y Cajal. Nos ocupamos de la recogida: los profesores van con agentes de seguridad, recogen a los niños y vienen a la guardería hasta las cinco de la tarde.

↑
Nawal El Haddad, directora
Le Relais des Mamans.

→
Alumnos de Le Relais des
Mamans.

**Seguridad, limpieza
y unas profesoras
competentes
para ofrecer un
buen servicio de
guardería**

¿Tienen niños de todas las nacionalidades?

Nuestra guardería ofrece servicios de tres idiomas, inglés, español y francés, por lo que pueden venir de cualquier nacionalidad. Este año tenemos niños americanos, portorriqueños, argentinos, franceses y, por supuesto, marroquíes y españoles.

¿Cuáles son las principales ventajas de su establecimiento?

Principalmente, la seguridad. Tenemos un cuerpo de agentes de seguridad que trabajan con nosotros desde las siete y media de la mañana hasta las seis de la tarde. La puerta siempre está asegurada. Y para los padres, la seguridad es muy importante. En segundo lugar, la limpieza. Y, en tercer lugar, el personal, las maestras. Tenemos maestras muy competentes, muchas de ellas son nativas españolas para las mamás que necesitan español, francesas para las mamás que necesitan francés y chicas de la comida y la limpieza de los niños.

¿Cuáles son las claves para trabajar con niños?

Paciencia, amor y mucho trabajo. Estamos muy contentos de trabajar con los niños porque nos gusta y lo hacemos con todo el amor del mundo.

La dinamización de la economía de la región propicia la llegada de empresarios e inversores de distintos países. ¿Eso les exige a ustedes ofrecer un mejor servicio, una mayor calidad?

Nosotros ofrecemos calidad en la guardería, aunque la decisión final depende de los padres, por supuesto. Para conocernos primero hay que visitarnos y dar una vuelta por todas las guarderías, para tener una imagen real de cada una y elegir la que consideren la mejor.

¿Cómo definiría usted ahora mismo Tánger? ¿Qué ofrece?

Yo soy tangerina, ¿qué puedo decir de mi ciudad? Es la puerta entre España y Marruecos, y me encanta vivir aquí. Cada año es mejor: viene más gente, hay más inversores, todo se moderniza.... ●



Essan Khaled

Director de la Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas de Alhucemas

“Formamos ingenieros altamente cualificados”

En 2004, el rey Mohamed VI inauguró la Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas de Alhucemas diseñada “para formar ingenieros polivalentes”, según comentó a *Atalayar* el director adjunto Essan Khaled.

Enrique Fernández

Desde hace 16 años, de la Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas de Alhucemas salen jóvenes totalmente preparados en los distintos campos de la ingeniería. Este curso, esperan que se gradúen unos 1.200. El problema está en que muchos de estos ingenieros prefieren buscar suerte en otros países de Europa o incluso Estados Unidos.

¿Cuánto tiempo lleva en funcionamiento la Escuela y cuál fue su origen?

La Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas (ENCA) fue inaugurada por el Rey Mohamed VI en 2004. Cuenta con una superficie total de 4 hectáreas, y lleva en servicio desde 2008, es decir, un total de 16 años.

Se trata de un establecimiento público de educación superior. ¿Qué objetivos tiene?

La formación en la ENCA está diseñada para formar ingenieros polivalentes con competencias científicas y

“La formación en la ENCA está diseñada para formar ingenieros polivalentes con competencias científicas y técnicas básicas, que les permitan dominar los conceptos y las tecnologías de los principales campos”



Essan Khaled, director adjunto de la Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas de Alhucemas.

técnicas básicas, que les permitan dominar los conceptos y las tecnologías de los principales campos, como la ingeniería civil, la ingeniería informática, la ingeniería de datos, la transformación digital y la inteligencia artificial, la ingeniería mecánica, la ingeniería energética y las energías renovables y la ingeniería del agua y el medio ambiente.

¿Cuántos años cursan sus alumnos para obtener el título de ingenieros?

La carrera de ingeniería se desarrolla a lo largo de 5 años, dos años preparatorios y 3 años de especialización. En el ciclo preparatorio, los estudiantes de ingeniería adquieren las bases científicas y técnicas fundamentales, así como las competencias lingüísticas y comunicativas indispensables para proseguir sus estudios en el ciclo de ingeniería.

¿Cuántos alumnos se licencian anualmente?

En 2024, alrededor de 1.200 estudiantes.

¿Cuántos candidatos aspiran cada año a matricularse en la escuela? ¿Tienen un proceso de selección previo?

El número de estudiantes que desean entrar en la ENCA depende del umbral nacional de admisión determinado por el Ministerio de Supervisión. A continuación, se organiza una prueba de acceso para los alumnos que hayan obtenido una media de bachillerato general igual al umbral de selección inicial. El Ministerio concede a los estudiantes que cumplen todas las condiciones de preselección una elección de centro en función de la prioridad (proximidad) de cada candidato entre todas las escuelas nacionales de ciencias aplicadas, de las que hay 12 en todo el país.

¿Tienen alumnos procedentes del extranjero? ¿De qué países?

Sí, por supuesto, como todas las demás escuelas del país, todos los años recibimos estudiantes extranjeros: de Costa de Marfil, Guinea, Burkina Faso, las Islas Comoras, Kenia, Sudán, Togo, etc.

¿Qué especialidades de ingeniería imparte en la escuela?

Trabajo en las ramas de Ingeniería Mecánica e Ingeniería Energética y de Energías Renovables, así como en clases preparatorias.

¿Con qué instalaciones cuentan para la formación de los alumnos? ¿Disponen de residencias para su alojamiento?

Si he entendido bien su pregunta sobre la formación de los estudiantes, como todos los centros de enseñanza superior, la ENCA dispone de: 2 aulas de 240 y 180 plazas cada una; 5 salas de prácticas para los estudiantes de informática; 1 taller de ingeniería civil y una sala de geotecnia; 2 aulas de ingeniería energética y mecánica; 2 aulas prácticas de química y ciencias medioambientales;



PHOTO/ESSAN KHALED

16 aulas para conferencias y prácticas; una biblioteca. Además, está equipada con una red de Internet a disposición de todos los estudiantes. La Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas Alhucemas es la única que dispone de un internado con capacidad para 500 alumnos: 250 camas son para chicos y 250 para chicas. Los alumnos internos también disponen de un comedor que les ofrece 3 comidas al día.

Una de las claves de la educación universitaria es acercar los mundos de la universidad y la empresa, facilitando a los alumnos la posibilidad de hacer prácticas en empresas y ayudándoles a incorporarse al mercado laboral. ¿Qué programas tienen en marcha en este sentido?

Para facilitar el acceso de los estudiantes a las distintas prácticas (introdutorias y finales), la Escuela establece acuerdos de colaboración con el entorno socioeconómico, como es el caso de la Universidad Abdelmalek Essaadi, que ha concluido acuerdos de colaboración con un grupo de empresas internacionales como Renault, Oracle, OCP y otras. Estos acuerdos facilitan a los estudiantes la realización de prácticas y la adquisición de una experiencia práctica acorde con su formación teórica y práctica en la escuela. El tejido socioeconómico de la región de Alhucemas sigue siendo muy débil en comparación con el resto de las ENCAs afiliadas a los EAU, en particular las de Tánger y Tetuán. Por ello, nos esforzamos en ofrecer a nuestros alumnos todas las facilidades para paliar esta carencia, participando en foros industriales y realizando visitas sobre el terreno, lo que permite a los estudiantes conocer más de cerca las empresas activas en los distintos ámbitos industriales, facilitándoles la posterior obtención de prácticas.

¿Qué importancia tiene, a día de hoy, tanto para la región de Tánger-Tetuán- Alhucemas como para el conjunto del país, que haya una generación de jóvenes ingenieros marroquíes que puedan contribuir al desarrollo económico y social que está viviendo el país?

De hecho, el objetivo principal es formar ingenieros altamente cualificados que respondan a las aspiraciones del país para un despegue industrial y económico prometedor, a pesar de todo lo que sufrimos, en primer lugar, por la falta de recursos humanos especializados en la mayoría de las especialidades de formación, y también por la falta de equipos prácticos para poder ofrecer una buena formación que responda a las ambiciones de cada operador en el ámbito de su actividad industrial.

¿Temen que estas nuevas generaciones de ingenieros con una formación excelente acaben trabajando en el extranjero? ¿Qué tienen que hacer las empresas y la administración marroquí para retener este talento?

La respuesta clara a esta importante pregunta es que, por desgracia, la mayoría de los estudiantes de ingeniería prefieren emigrar a Europa como primer destino y a



PHOTO/ ENSAH

↑
Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas de Alhucemas.

“La Escuela Nacional de Ciencias Aplicadas Alhucemas es la única que dispone de un internado con capacidad para 500 alumnos: 250 camas son para chicos y 250 para chicas”

Norteamérica como segundo. Las principales razones de esta situación son: insuficientes ofertas de empleo en los sectores público y privado, salarios mediocres que no satisfacen las aspiraciones de los ingenieros recién titulados, por no hablar de la falta de financiación y apoyo a los jefes de proyecto, además de los complejos trámites administrativos. He sido testigo de muchos casos de ingenieros que se graduaron en la Escuela y optaron por trabajar en empresas marroquíes, algunos de los cuales crearon su propia oficina de proyectos, pero uno, dos o tres años después emigraron a Europa en busca de mejores oportunidades. También hay otros casos de estudiantes que han conseguido ofertas para realizar sus proyectos de fin de carrera en empresas de Europa y a los que la empresa o unidad industrial les ha ofrecido una oportunidad laboral y que después no han regresado. En la misma situación se encuentran la mayoría de los ingenieros enviados por la Escuela para completar su formación en el marco de asociaciones de intercambio (Doble Diploma) con escuelas e institutos franceses, que les permiten obtener una doble titulación de ingeniero entre los dos países, y que han preferido quedarse allí tras completar su formación y obtener su título.

Nos encontramos con estos casos todos los años, y no se pueden limitar a uno o unos pocos, pero la mayoría de ellos prefieren instalarse en el extranjero antes que en su país de origen, por desgracia.

Por último, ¿qué les diría a los empresarios extranjeros que quieran asentarse en Marruecos y necesiten profesionales de la ingeniería para el desarrollo de sus proyectos?

Es una pregunta que debe responder el Gobierno. Personalmente, no tengo respuesta. ●

Marruecos, la nueva cuna de las empresas agroalimentarias

Marruecos se ha convertido en un lugar de destino para muchas empresas agroalimentarias españolas. En la actualidad, están registradas alrededor de cincuenta.

Khadija Taouil | Fotos: Guillermo López

Marruecos se ha convertido de un fuerte competidor en una salida estratégica para las empresas agroalimentarias españolas en busca de más ganancias y menos costes.

- **Factores detrás de la decisión:** falta de relevo generacional, escasez de agua y de tierra, competencia por los terrenos entre las fotovoltaicas y los fondos de inversión, por una parte; y los cultivos, por otra parte, además de la fuerte subida de los costes salariales y las cotizaciones sociales.
- **Resultado:** en tres años, el número de empresas del sector de la agroalimentación instaladas en Marruecos ha crecido un 35 % alcanzando un total de 50 compañías; es decir, el 16 % de las más de 300 empresas registradas.

↓
Campos de cultivo en Larache.

- **Principales atractivos:**
 - Cercanía geográfica como gran ventaja logística tanto para el tiempo de entrega como para el precio del producto.
 - Mano de obra barata con costes salariales que no superan unos 300 euros al mes.
 - Marco regulatorio más favorable que el ofrecido por la Unión Europea.
 - Coste de producción bajo.
 - Suelo asequible y fácil para conseguir por un alquiler muy barato.
 - Clima benigno, aunque semiárido en un país vanguardista en adaptarse con los cambios climáticos.
 - Buenas comunicaciones por vías terrestres y una conectividad marina de alta calidad.
 - Convenios comerciales establecidos con países de los cinco continentes del planeta.
 - Acuerdo preferencial de Marruecos con la Unión Europea liberalizando casi todos los productos.
 - Estructura regulatoria ventajosa para el traslado de parte de la producción a Marruecos.
 - Cumplimiento opcional de la ley que regula los fitosanitarios en la Unión Europea y las otras normativas enmarcadas en el Pacto Verde.
 - La estrategia “De la granja a la mesa” no supone un obstáculo en Marruecos.
 - Acompañamiento eficiente y facilidades mayores.
- **Ubicación en el mapa marroquí:** la mayor parte de las firmas españolas de agroalimentación se concentran en la zona de Gharb, que se encuentra entre las ciudades de Tánger y Rabat, en el Valle de Sus y en el Ejido marroquí en Agadir donde se ubican las sedes de 30 empresas.





- **Áreas de actividad:** las empresas agroalimentarias españolas se centran en el cultivo y procesamiento de frutas y hortalizas, aceite y chocolate, principalmente. Se ven atraídas también por el sector azucarero, lácteo, cárnico y pesquero, panificador, de bebidas, de conservas y de bulbos y semillas. A estos ámbitos se pueden sumar, además, la recepción, el almacenamiento, el transporte y la maquinaria agrícola, la distribución, la exportación y el riesgo.
- **Firmas con historia de éxito:** en general, se trata de empresas cuya sede principal se encuentra en España. Es el caso de: Agrícola Perichan, AgroAtlas, Iberfruta, Abengoa, Planasa, Juver Alimentación, Acesur, Garavilla, Agromillora, Semillas Fitó, Florimond, Nutricontrol, Ebro Foods, Aliminter S.A., Internaco, Frigodar, Primor Fruit, Fulgencio Spa, entre otras muchas.
- **Futuro:** la antena marroquí de estas compañías va creciendo y se prevé que se convierta en la principal debido al grueso de las operaciones y al índice de empleos. A fin de evitar una mayor deslocalización, la matriz de las empresas españolas, cada vez más empequeñecida, mantendrá su presencia en España.
- **Destino final de productos:** con más de 36 millones de habitantes y un creciente desarrollo económico, Marruecos representa un mercado de consumo muy importante donde las empresas realizan una parte sus ventas a nivel local. La otra parte se dirige a la exportación hacia países europeos aspirando tocar nuevos destinos en los continentes de África o América.



↑↑ Cultivo de fresas.

↑ Plaza de Larache.

- **El eco de la oferta marroquí llega a otros destinos:** Marruecos responde a la necesidad de sector agroalimentaria de varios países europeos entre los que cabe destacar Francia, España, Portugal e Italia; abriendo nuevas perspectivas con países asiáticos como China, India, Israel, entre otros, que pueden aprovecharse de las numerosas ventajas que ofrece Marruecos en este ámbito.

Actualmente, la agroalimentación en Marruecos constituye un filón muy aconsejable y atractivo no únicamente para España, sino para los diferentes inversores agrícolas en el mundo. ●

Mohamed Alamouri

Presidente de la Federación Marroquí Interprofesional de Frutos Rojos

“Larache tiene una calidad de aguas privilegiada para el cultivo de los frutos rojos”

Los frutos rojos son uno de los cultivos agrícolas más importantes de la región norte de Marruecos desde la década de los 80 del pasado siglo. El país se ha convertido en uno de los principales exportadores mundiales de estos productos, con un mercado potencial de más de 300 millones de consumidores. Mohamed Alamouri, presidente de la Federación Marroquí Interprofesional de Frutos Rojos Interproberries Maroc, explica cómo se ha desarrollado este sector.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López



El cultivo de fresas, frambuesas y arándanos se ha convertido en uno de los principales atractivos agrícolas de la región norte de Marruecos. Su clima privilegiado, con más horas de sol al año que en Europa; la extraordinaria calidad de las aguas de la zona de Larache; y una situación geoestratégica clave, en la puerta entre África y Europa, con una serie de infraestructuras logísticas que aceleran el proceso de exportación, son los factores que han propiciado que el país se haya convertido en una potencia mundial del sector.

En la actualidad, Marruecos destina más de 12.300 hectáreas al cultivo de frutos rojos, de las que sólo 2.500 son de fresas, que fue el primer fruto de este tipo que llegó al país. En los últimos años, las frambuesas, primero, y los arándanos, más recientemente, se han hecho con la mayor cuota de mercado. Además, el país se ha convertido en uno de los principales exportadores mundiales de frutos rojos a numerosos países europeos.

Para conocer más sobre la implantación de este sector en la zona agrícola de Larache, Atalayar ha hablado con Mohamed Alamouri, un hombre con una larga trayectoria y conocimiento de este sector, que actualmente preside



Mohamed Alamouri, presidente de la Federación Interprofesional de Productores de Frutos Rojos de Marruecos.



Fresas en Larache.



Ármandanos envasados para la empresa californiana Driscoll's en Larache.

La región norte cuenta con un clima privilegiado y una extraordinaria calidad de agua, ideal para el cultivo de los frutos rojos

la Federación Marroquí Interprofesional de Frutos Rojos Interproberries Maroc.

El sector de los frutos rojos tiene una larga trayectoria ya en Marruecos y una calidad excelente. ¿Cuáles fueron sus orígenes?

La producción de los frutos rojos en Marruecos no es una cuestión de hoy: comenzaron a cultivarse en nuestro país en la década de los 80 del pasado siglo XX a Agadir. Lo primero que se empezó a cultivar fueron las fresas. Luego, a partir de 2005, se introdujo el cultivo de frambuesas. Y más recientemente, desde 2008, se empezó con los arándanos, que actualmente acaparan una mayor cuota de mercado. Hay que tener en cuenta que la región norte de Marruecos, donde comenzó a desarrollarse este sector, es una zona con mucha agua disponible, de buena calidad, y con un suelo impresionantemente bueno. Su clima mediterráneo, su cercanía a Europa y a otros mercados, así como las facilidades logísticas disponibles en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, con el puerto de Tánger Med y su conectividad con el de Algeciras, constituyen unos factores clave que han permitido el desarrollo de este sector.

¿Qué papel tuvieron los españoles en la llegada de este cultivo a Marruecos?

Un papel muy relevante. Se juntaron varios factores: por un lado, los agricultores marroquíes, que estaban abiertos a mejorar su nivel de vida y a abrirse a nuevos cultivos; y por otro, los inversores españoles, que tenían planes para extender la producción de frutos rojos hacia el norte de Marruecos. Así llegaron a nuestro país los primeros pioneros, como fueron Miguel de Alconeras y luego Pepe Portolés, de la empresa Fergar. Por aquel entonces yo era director general de la empresa Lupus, en 1989, cargo que desempeñé durante unos 20 años. →





↑ Cultivo de fresa en Larache.

Nosotros empezamos a desarrollar el producto y, unos años más tarde, llegó la familia Arozamena y montaron la empresa Natberry. Luego empezaron a llegar otras empresas más o menos medianas y pequeñas, como eran Sol del Sur o Albagri, y un monstruo más grande que es Pepe Gandía, con Royal AGRI. Y por fin llegó Driscoll's, que compró Alconeras y empezó a cultivar fresas, frambuesas y arándanos al estilo americano, con su genética y sus métodos.

A partir de ahí, ¿cómo empezó a organizarse el sector de los frutos rojos en Marruecos?

Nosotros nos hemos organizado como profesión, porque queríamos que el sector tuviera una sostenibilidad, una seguridad y una calidad desde el punto de vista alimentario. Por eso, durante estos años se han ido creando una serie de cooperativas, ya marroquíes, lo que ha permitido que la producción de frutos rojos aumentara considerablemente y se hiciera necesario encontrar una serie de mercados donde darle salida. Desde hace unos años, los supermercados europeos, especialmente los ingleses (cuando Inglaterra todavía formaba parte de la Unión Europea), comenzaron a interesarse por nuestra producción. Preguntaron por la calidad, la seguridad alimentaria, los estándares laborales... Nos preocupamos por obtener todas las certificaciones de calidad social, para cumplir con las auditorías sorpresa que nos enviaban. Y así llegamos a establecer una calidad y estabilidad en el mercado, que permitió que nuestra producción de frutos rojos fuera aceptada en países como Inglaterra, Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, incluso a España, pero en este caso no para consumir, sino para redistribuir.

¿Cómo son las relaciones con sus homólogos españoles?

Nosotros siempre hemos mantenido una buena relación con ellos. Hemos estado presentes en los foros

que se celebraban en Huelva, con nuestros amigos. Les hemos comprado y hemos logrado establecer una relación de confianza y una interacción fiable con ellos. Pero en un momento dado, las relaciones políticas entre España y Marruecos empezaron a cambiar y comenzaron a ponerse trabas a los productos de origen marroquí. Estamos en un mercado que está abierto a más de 300 millones de consumidores, y no hacemos daño a nadie. Tenemos un producto de muy buena calidad, y no hacemos competencia desleal a nadie. Es cierto que la mano de obra es barata, pero eso no influye en el coste por kilo del producto, que viene determinado por una serie de inputs como el abono, el fertilizante, los plásticos, los goteros, los cartones, las tarrinas... Todo eso no se fabrica en Marruecos, se trae de fuera y eso supone hay que pagar los costes de aduana y de transporte, y todos esos costes se repercuten sobre el kilo. Y la mano de obra no está tan barata como estaba: tenga en cuenta que en países como Egipto, se está pagando mucho menos a los trabajadores. Al final, el productor tiene que recuperar todos esos costos para pagar a sus proveedores y continuar la vida con ellos. De todas formas, es cierto que seguimos colaborando con España en muchos ámbitos: en los servicios de manipulación, el frío, el saber hacer, la maquinaria... El mantenimiento de muchas de nuestras máquinas lo hacen técnicos españoles, ingenieros que vienen a Larache a enseñarnos cómo hacer las cosas.

¿Qué calidad tiene el agua de Larache?

Excelente: nuestras aguas son subterráneas y están a una profundidad de unos 80 metros, con un Ph muy bajo y una estupenda calidad tanto para el riego como para la producción eléctrica. Las aguas de nuestra presa son abundantes y resultan suficientes incluso cuando se registran sequías. Podemos presumir de que, en la región de Larache, somos los más favorecidos de Marruecos desde el punto de vista de la calidad del agua subterránea y superficial. ●

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



AFP/FADEL SENNA

La pesca, un pilar clave de la economía azul

Tánger-Tetuán-Alhucemas es la única región marroquí que dispone de una doble fachada marítima, por un lado, el mar Atlántico; por otro, el Mediterráneo.

Khadija Taouil

Gracias a su situación geográfica entre dos mares, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ha desarrollado una importante actividad pesquera que constituye uno de sus principales sectores económicos.

La pesca es un sector socioeconómico preponderante que se ejerce en varios puertos de la región: Al Hoceima, Tánger Ciudad, Asila, Ksar Sghir, Larache, Jebha y Mdiq; además de los pueblos pesqueros de Dalia y Cala Iris.

La estrategia nacional Halieutis de desarrollo del sector pesquero está dando importantes resultados, también en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas con el impulso de una pesca sostenible y competitiva que valoriza el patrimonio pesquero y hace de este sector un verdadero motor de desarrollo y crecimiento de la economía no sólo regional sino también nacional, a través de:

↑
La estrategia nacional Halieutis de desarrollo del sector pesquero está dando importantes resultados, también en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas con el impulso de una pesca sostenible y competitiva que valoriza el patrimonio pesquero.

- Garantizar la sostenibilidad de los recursos.
- Hacer de los pescadores los primeros actores de una pesca responsable.
- Organizar el sector pesquero y asegurar que se den unas condiciones óptimas para su desarrollo, desde el desembarque hasta la comercialización del producto.
- Mantener la transparencia a lo largo de toda la cadena de valor.
- Conservar la competitividad gracias a la disponibilidad y a la regularidad de una materia prima de calidad.

La región del norte goza de una diversidad de la actividad marítima como:

- La pesquería pelágica en aguas por debajo de 100 metros de profundidad (sardinias, anchoa y caballa), cuya alta productividad biológica se debe a las zonas ricas en sales nutritivas que favorecen la abundancia de pequeños pelágicos.
- La pesquería camaronera de alta mar como pesca selectiva constituye más del 95 % de los desembarques que se producen en el puerto de Tánger.
- La pesquería costera a lo largo del litoral que se caracteriza por una diversidad faunística importante incluidas las especies algales.
- La pesca tradicional, que se practica a través de pequeñas embarcaciones y en los pueblos pesqueros, y que desempeña un papel crucial para la vida de la población local.

La economía azul de la región se apoya también en el cultivo de especies acuáticas vegetales y animales: la acuicultura. En el marco de una cooperación bilateral entre Marruecos y Japón, se inauguró el Instituto Nacional de Investigación Pesquera en Amsa (situado a 40 km de Tetuán), y que está operativo desde el año 2018, gracias a una donación realizada por la Agencia Japonesa de Cooperación Internacional (JICA). ●



Textil: El sector tradicional que explora nuevos horizontes

El sector textil tiene una gran importancia económica en el norte de Marruecos con un índice de empleo del 46,6 %. Las empresas dedicadas a este negocio proceden de distintos países.

Khadija Taouil

El sector del textil comparte con el automóvil y la aeronáutica la identidad de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. El dinamismo que conoce el sector de confección y textil en el norte de Marruecos representa un motor de desarrollo muy importante para la economía, en términos no sólo de inversión, sino también de empleo y exportaciones. El textil y el cuero alcanza casi el 46,6 % de la mano

↑ El textil y el cuero emplea a casi el 46,6 % de la mano de obra para la industria de transformación, el 70 % son mujeres.

de obra para la industria de transformación, un sector que emplea principalmente a las mujeres, con un 70 %.

En la región Tánger-Tetuán-Alhucemas existen agentes a lo largo de toda la cadena de valor, incluidos productores, recolectores y recicladores que fomentan la calidad, la productividad, la competitividad del sector y la consolidación del *Made in Morocco*.

Textil por provincias

La región alberga una amplia gama de empresas de diferentes nacionalidades que operan en varios campos de textil y cuero: confección profesional, fabricación de componentes, producción de etiquetas, hilo de coser y fibra textil, marroquinería, calzado, alfombras y moquetas, perfeccionamiento de productos textiles, reciclaje, embalaje, fabricación de piel, impresión textil y sublimación de ropa, además de bordados y encajes y fabricación de materias primas, entre otras actividades. La mayoría de estas empresas están instaladas en las provincias de Tánger, Asila y Tetuán.

Tánger cuenta con empresas españolas (Vita Couture, Cauchos Arnedo y Hallotex/Reciclados), irlandesas (Sese Mode y Lillytex), francesas (DFTEX y Eurofilet), holandesas (Medesign y BIAIS TANGER), alemanas (Francesco Botti y RED TEXTILES), portuguesas (Norconf y Global Trading 2016), emiratí (Ara Conf Imex), estadounidense (Fashion Spot), italianas (Ergon Style

y Keer Tex) y danesas (Atlantico Medi), además de las numerosas empresas marroquíes.

Las empresas de textil instaladas en Tetuán son de origen holandés como Wolkat, que está especializada en clasificar y reciclar textiles, y marroquíes como Torsadi Artesanal.

El sector textil en Alhucemas representa el 16 % de los proyectos ubicados en la Zona de Actividad Económica (ZAE) de Ait Kamra. Otras industrias del textil en Larache son también importantes como Seinec Marruecos y Fashion Lixus.

En la provincia de Ouazzane, el textil y el cuero representa el 7 % de la actividad económica local con una única unidad y varias cooperativas. En cuanto a Chauen, el sector se centra, principalmente, en la marroquinería.

Exportaciones del textil

Con respecto a las exportaciones de textil, además de los mercados históricos, que son el español y el francés, están abiertas a otros destinos entre los que destacan EE. UU., Alemania y Reino Unido. Sin embargo, la empresa española Inditex es la mayor compradora de productos en la región del norte, a través de contratos con más de 300 pequeñas fábricas, ya que el 60 % del *sourcing* de Inditex se hace en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Adherida a la visión nacional, la región se empeña en descarbonizar el sector para una producción de calidad y ecorresponsable, unos objetivos que pretende conseguir:

- Estimulando el reciclaje de desechos y la reutilización de residuos.
- Garantizando las condiciones laborales óptimas.
- Alentando, mediante incentivos fiscales y sociales, a incorporar todos los actores al sector formal.
- Actualizando el capital humano a través de formaciones específicas y técnicas.
- Facilitando los trámites administrativos a las empresas exportadoras.
- Promoviendo la transformación digital del sector.

La empresa española Inditex es la mayor compradora de productos en la región del norte, a través de contratos con más de 300 pequeñas fábricas



A nivel local, el propósito en los próximos 14 años es aumentar la parte de mercado para los fabricantes marroquíes hasta el 40 %.

Daim Marruecos es la nueva estrategia que adopta el país, en el marco de su nueva visión del sector, y que espera convertir la industria textil marroquí en un líder mundial de aquí a 2035

PHOTO / CRITTA



Daim Marruecos es la nueva estrategia que adopta el país, en el marco de su nueva visión del sector, y que espera convertir la industria textil marroquí en un líder mundial en la próxima década, hasta 2035, tanto para los mercados locales como internacionales.

Entre los distintos retos planteados, destacan aumentar el valor de las exportaciones marroquíes hasta los 60 millones de dirham, incrementar las exportaciones marroquíes en los mercados norteamericano y de los países del norte de Europa en un 20 %; así como acrecer la cuota de producción en empresas mixtas y productos elaborados del 35 % al 60 % de aquí a 2035. A nivel local, el propósito para los próximos 14 años es aumentar la parte de mercado para los fabricantes marroquíes hasta el 40 %.

La región forma parte de la ambición nacional de ser una plataforma textil sostenible y competitiva de aquí a 2035 que se centra en crear marcas puramente marroquíes, basadas en la innovación y la creatividad. ●



Yassine Arroud

Presidente de la Asociación Marroquí de Industrias Textiles y Confección

“El 95 % de la producción textil de Tánger la absorbe Inditex”

El sector textil y la confección tiene un importante peso en la economía de Marruecos y, en especial, de la región norte. Yassine Arroud, presidente de la Asociación Marroquí de Industrias Textiles y Confección respondió a las preguntas de *Atalayar*.

Raúl Redondo

Fotos: Guillermo López



¿Cuándo se fundó la asociación?

La asociación tiene más de 60 años de existencia y se centra en el sector de textil y confección. El objetivo de su fundación es defender el sector y sus intereses, hacer un seguimiento de los operadores y actores del mismo, así como mejorar y desarrollar el sector. Como saben, el sector textil está experimentando un gran progreso en términos de la modernización y la mecanización, en línea con la moda mundial.

¿Cuántos miembros tienen en la asociación?

Nuestros adheridos superan los 500 a nivel nacional y 240 empresas que operan a nivel regional en el sector textil. La confección y el textil en Marruecos se destacan en el triángulo Tánger-Fez-Casablanca, aunque la mayoría de las fábricas están en Casablanca y Tánger, y dan empleo a más de 240.000 personas. De esta cifra, la región Tánger-Tetuán-Alhucemas se lleva la parte del león, con casi el 46,5 % de la mano de obra, mientras que el 53,5 % restante se distribuye entre las demás regiones: Casablanca Settat, Fez Meknes y Rabat Kenitra.



Yassine Arroud, presidente de la Asociación Marroquí de Industrias Textiles y Confección (AMITH).



Yassine Arroud, junto algunos miembros de su equipo del AMITH.

“La asociación supera los 500 socios a nivel nacional y 240 empresas que operan a nivel regional en el sector textil”

¿Cuáles son las perspectivas de desarrollo que usted prevé para este sector en el norte? ¿Las ventas se han aumentado en los últimos años?

El sector está experimentando un notable desarrollo y un fuerte dinamismo. Es un sector que acompaña y está a la altura de la moda europea. Tánger se distingue por lo que se denomina moda rápida ('fast fashion'), un sector en el cual hemos alcanzado grandes avances: el modelo llega el sábado o el lunes y cargamos la mercancía entre semana o a finales de la misma semana como mucho. También estamos al tanto del comercio electrónico y actualizamos el sector según las novedades del comercio, sobre todo el español.

Como es bien sabido, Tánger se identifica por la característica del único cliente: entre el 90 y el 95 % trabajan con un solo cliente que es Inditex. Se lo agradecemos y estamos contentos de trabajar con una empresa que genera muchos puestos de trabajo en la región norte de Marruecos.



se examinan los derechos de los empleados y los deberes de la empresa. Hemos dado un paso muy grande con nuestros socios españoles en este sector y gozamos de una buena fama para los países de la Unión Europea, gracias a los derechos que tenemos y los deberes que cumplimos en nuestras unidades industriales. En el norte tenemos unidades industriales de una calidad a escala mundial, equipadas con las técnicas más modernas en el sector de confección y textil

¿Cómo ve usted el futuro del sector textil en los próximos años?

Se va a producir un desarrollo muy importante, ya que el mundo se ha convertido en un pequeño pueblo donde reina una fuerte competencia entre los distintos operadores del sector. Tenemos que enfrentarnos a la competencia de países como Turquía o Pakistán. Pero nuestro punto fuerte, nuestra especialidad, es la 'fast fashion', la calidad y la perfección, lo cual nos permite mantenernos los primeros gracias a la buena fama de Marruecos en este sector. También tenemos en nuestras unidades industriales los últimos equipamientos y las máquinas de confección más inteligentes que contribuyen al aumento de la producción y la calidad. ●

“Nuestra especialidad es la ‘fast fashion’, la calidad y la perfección, lo que hace que Marruecos sea líder en el sector”

En cuanto a las exportaciones, ¿España es el único país importador o hay otros países con que trabaja el norte?

El sector textil de la zona norte de Marruecos está abierto a varios países, pero nuestro principal cliente es España. Tenemos clientes alemanes, británicos, franceses y portugueses. Sin embargo, la mayor parte va a parar a Inditex. Esta firma tiene numerosas tiendas por todo el mundo: en el continente americano, en el asiático y en Australia también. Es un honor para nosotros, cada vez que viajamos, entrar a una tienda de Zara u otra marca de Inditex y encontrarnos con la etiqueta de *Made in Morocco*. Es un verdadero placer y estamos muy orgullosos de esta asociación que tenemos con este importante cliente español.

¿Cómo están las relaciones comerciales con España?

Son unas relaciones comerciales basadas en el respeto y la equidad. Respetamos las normas de Inditex y ellos respetan nuestras leyes. Cada año estamos obligados a pasar una auditoría social y técnica, a través de la cual



INDITEX



Rieker, más de 30 años fabricando zapatos en Marruecos

La empresa Rieker nació en el sur de Alemania en 1874. Su ubicación cerca de la frontera suiza, permitió que en los años 70 estableciera una nueva sede en este país. A Marruecos, llegó en 1992, donde ya tiene tres fábricas y proyecta una cuarta para el 2025.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Rieker es una empresa de zapatos con una larga historia. Tras sus inicios en la región de la Selva Negra alemana fue ampliando sus sedes a países como Suiza o Portugal, convirtiéndose en un referente en la Europa Central y del Este. En Marruecos se instalaron en 1992, primero en Larache, posteriormente abrieron dos nuevas fábricas.

La cercanía del país vecino con Portugal, los problemas por la falta de mano de obra y los costes de producción más bajos que en Europa fueron algunos de los motivos que provocaron esta decisión.

En aquellos años, no existían las ayudas financieras que hoy existen promovidas por el Gobierno marroquí a través, entre otras iniciativas, de la Carta de Inversiones, pero sí se les facilitó el encontrar personal para que trabajara en la empresa. Actualmente, reciben apoyo para algunos proyectos.

Entre las tres fábricas que la empresa Rieker posee en Marruecos emplean a 3.400 personas que fabrican una media de 32.000 pares de zapatos al día. Se trata de mano de obra local, que se forma dentro de los centros

↑
La empresa Rieker se instaló en Marruecos en 1992.

Entre las tres fábricas que la empresa Rieker posee en Marruecos emplean a 3.400 personas que fabrican una media de 32.000 pares de zapatos al día

de entrenamiento que poseen las propias fábricas al ser un trabajo específico y difícil. Si bien es cierto, que la formación de los jóvenes marroquíes ha mejorado mucho en los últimos diez años en administración, informática, logística, gestión de material...

Otra gran ventaja que ha visto la empresa en Marruecos y que favorece a su fabricación y exportación son las infraestructuras como el puerto Tánger Med debido a la proximidad con Europa, lo que supone una manera fácil y rápida de enviar el producto a los distintos países europeos, donde exportan el 95 %. También exportan, aunque en un porcentaje muy pequeño, a Estados Unidos, países árabes y Medio Oriente.

En la actualidad, esta empresa da empleo a más de 20.000 personas, principalmente en Marruecos, Eslovaquia, Túnez y Vietnam, donde la empresa tiene sus fábricas de producción, y suministran zapatos y accesorios de la marca a unos 9.000 minoristas independientes, principalmente de Europa. Los principales países a los que exportan son en un 50 % a Alemania, un 20 % a los países del este de Europa, Polonia y República Checa, principalmente, y el resto a los países escandinavos: Suecia y Noruega.

En cuanto a las materias primas, el 80 % proceden de Asia, entre ellos cuero, forro sintético, cordones, materiales para las suelas, poliuretano y otro tipo de piezas pequeñas; un 10 % procede de Marruecos y el resto de Europa. En cuanto a la maquinaria, si antes procedía de Italia y España, ahora el 95 % viene de China.

En un futuro próximo, y con el asesoramiento del Centro de Inversiones de Tánger, la empresa Rieker abrirá una nueva fábrica en la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, en concreto en la zona industrial de Zouada, dedicada también a la producción del calzado, y que se prevee que genere uno 500 nuevos puestos de trabajo. ●



Cámara Oficial de Comercio de España
en Marruecos - TÁNGER - NADOR

Juntos creamos
futuro

Ensemble, créons
l'avenir



PHOTO/CRITTA

Un paraíso para practicar deporte en todas las estaciones

Marruecos es un escenario ideal para la práctica de numerosos deportes, debido a su magnífico clima que permite practicarlos durante todo el año. Mención aparte merece el fútbol, tras los recientes éxitos de su selección y el hecho de que el país será uno de los anfitriones del Mundial 2030.

José Ángel Pedraza

Sus amplias costas y playas permiten la práctica de deportes acuáticos como el surf, el kitesurf y el windsurf, especialmente en la costa oeste del país, con playas emblemáticas para los surfistas como Dakhla, Safi, Essaouira y Taghazout.

En el interior, se puede practicar el rafting y el kayak por aguas bravas, con recorridos como el descenso de 45 kilómetros hasta al gran lago de Bin El Ouidane.

El golf es otro de los deportes que cada vez atraen a un mayor número de jugadores a Marruecos. El país dispone de una gran oferta de campos que acogen a los aficionados durante todo el año, gracias a su climatología privilegiada, que permite desestacionalizar este deporte y atraer a practicantes desde los países europeos durante los meses de invierno.

En este sentido, la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas cuenta con diversos campos, en Cabo Negro y Tánger, que resultan especialmente atractivos para los aficionados europeos debido a su proximidad con el continente, ideal para una escapada de fin de semana.

Marruecos también es un escenario ideal para la práctica de deportes relacionados con la bicicleta, especialmente la de montaña. Existen diversos recorridos por las montañas del Atlas que permiten apreciar la

↑ Existen diversos recorridos por las montañas del Atlas que permiten apreciar la belleza de estos parajes.

→ Selección femenina de fútbol de Marruecos.

↘ El rey Mohammed VI de Marruecos, en el centro, flanqueado a la izquierda por el príncipe heredero de Marruecos Moulay El Hassan y el príncipe Moulay Rachid a la derecha, posa con miembros de la selección nacional de fútbol de Marruecos.

belleza de estos parajes. Y no se puede obviar una de las pruebas de ciclismo de montaña más prestigiosas del mundo: la Titan Desert.

Esta prueba, de la que se han celebrado ya 17 ediciones, se desarrolla a lo largo de más de 600 kilómetros, con más de 6.000 metros de desnivel y a lo largo de seis días y seis noches por el desierto de Marruecos. Su dureza ha atraído a numerosos exciclistas profesionales como el pentacampeón del Tour de Francia Miguel Indurain.

La equitación es otro de los deportes nacionales, que se combina con la tradición y la cultura en espectáculos como el Festival Mata, que se celebra cada año en Larache y que aspira a formar parte de la lista de Patrimonio Inmaterial de la UNESCO.

Pero sin duda el deporte rey en Marruecos es el fútbol: la fiebre futbolística alcanzó su cénit con la actuación de la Selección Nacional, los "Leones del Atlas", en el pasado Mundial de Qatar 2022, donde alcanzaron las semifinales, tras eliminar en las rondas previas a España y Portugal.

A nivel femenino, el fútbol también ha disparado su popularidad en Marruecos: las "Leonas del Atlas" fueron finalistas de la Copa Africana de Naciones Femenina de 2022, de la que fueron anfitrionas, y disputaron su primer mundial en 2023, alcanzando los octavos de final.

Estos resultados son fruto de un trabajo perfectamente planificado por la federación, bajo el impulso del propio rey Mohamed VI.

La elección de Marruecos como sede del Mundial 2030, junto a España y Portugal, ha propiciado el desarrollo de importantes infraestructuras. Por lo que se refiere a la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, serán claves la ampliación del Gran Estadio de Tánger hasta los 87.000 espectadores; la construcción de tres campos de entrenamiento aledaños; y la remodelación del estadio Sani El Rami de Tetuán, hasta superar las 40.000 localidades. ●



AFP/WILLIAM WEST



PHOTO/PALACIO REAL DE MARRUECOS



Consulting & Services

GROW PEOPLE TO GROW YOUR BUSINESS

Nova Africa Business Center

40 rue Al Banafsaj,
Vieille Montagne, No 12
Tanger, Marruecos

Conectamos a todos
y a cada negocio a
su máximo potencial.

¡Creamos un vínculo de
valor para la prosperidad
y el bienestar de Todos!

- Consejo y acompañamiento en RRHH
- Reclutamiento y búsqueda de personal
- Formaciones y coaching
- Acompañamiento a las empresas en su creación y a los expatriados
- Evaluación de perfil y habilidades
- Evaluación de Harrison



www.growhr.ma

contact@growhr.ma

Hicham Khouatmi

Responsable del Club de Golf Cabo Negro

“El golf es un apoyo muy importante para el desarrollo de la región y del país”

El turismo de golf se ha convertido en otro de los atractivos de Marruecos. *Atalayar* ha hablado con Hicham Khouatmi, responsable del Club de Golf Cabo Negro, uno de los que están disposición de los jugadores en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Enrique Fernández
Fotos: Guillermo López

¿Qué características tiene este campo de golf?
El Club de Golf Cabo Negro fue diseñado por el estudio de arquitectura Hawtree & Sons en el año 1976 y, posteriormente, fue renovado y ampliado por el arquitecto americano Cabell B. Robinson, en 1994. Es un campo de golf de 18 hoyos, con una superficie de unos 6.500 metros cuadrados, situado en la costa mediterránea.

↓
Campo de golf Cabo Negro, diseñado por el estudio de arquitectura Outri Hansen en 1976.

¿Cuántos campos de golf tienen en Marruecos?

Nuestra empresa, Maroc Golf, gestiona tres campos de golf, entre ellos el de Cabo Negro, en Cabo, en la región de Tetuán; el de Bahia Golf Bach, entre Casablanca y Rabat, en la localidad de Bouznika, también de 18 hoyos; y un tercero, en el sur, en la ciudad de Marrakech, llamado Amelkis Golf Club, éste de 27 hoyos.

¿Qué tiene de especial el campo de Cabo Negro?

Lo especial del Golf Cabo Negro es que es un campo de 18 hoyos, cuyos primeros nueve hoyos están en medio del bosque, lo que significa que son un poco complicados. Y los segundos nueve hoyos son muy agradables y tienen una vista panorámica sobre el mar Mediterráneo.

¿Hay que ser socio para jugar en este campo de Cabo Negro?

No. Hay varios tipos de *green fee* en el Club de Golf Cabo Negro. Eso significa que, o bien pagas el *green fee* y puedes jugar en nuestro campo sin ningún problema, o también hay cuotas anuales. Es para todo el mundo, así que no necesariamente hay que ser socio.

Además de jugar al golf, ¿tienen restaurante, espacio para eventos o convenciones?

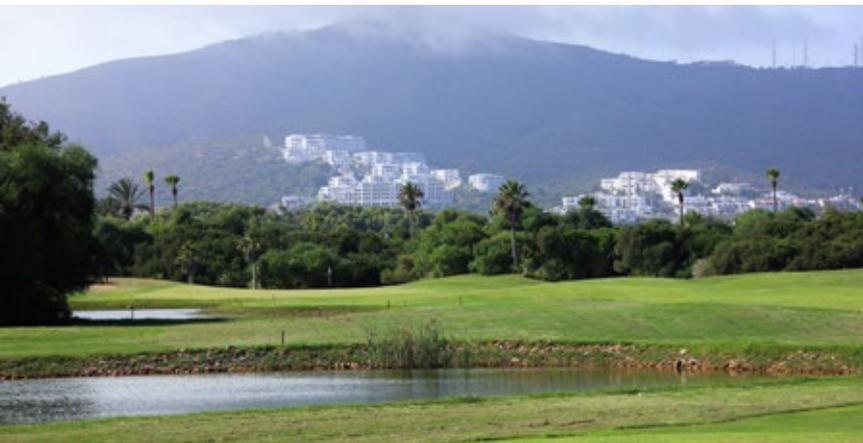
Hay un restaurante, un bar, un ‘putting green’, un campo de prácticas... así que hay todo lo necesario para jugar al golf.

¿Qué tipo de jugador viene aquí y de qué nacionalidad?

Hay dos tipos de golfistas. Por un lado, están los ‘passers’, es decir, los golfistas que pagan el *green fee* directamente. Tenemos varios tipos de *green fee*, de nueve, 18 y 27 hoyos. Y luego tenemos los socios que pagan una cuota anual. Hay golfistas y socios de la región de



El Club de Golf Cabo Negro tiene un campo de golf de 18 hoyos, nueve en medio de un bosque y los otros nueve, en plena costa



ran aquí y probaran un poco el golf. Éste es un magnífico campo de golf de 18 hoyos, en plena costa mediterránea, con unas playas magníficas. También está la ciudad de Tetuán, que es una ciudad imperial. Se pueden hacer excursiones por la ciudad y ver cosas que no existen en España. También está la proximidad de Tánger y Larache. Actualmente hay varios campos de golf: el Ritz Carlton Golf Club abrirá sus puertas muy pronto; en Tánger, a 60 kilómetros de Cabo, están el Royal Tangier Golf Club y el Al Houara Golf Club. También hay un campo de nueve hoyos en Asilah, a unos 20 kilómetros de Tánger. Además, en la ciudad de Larache hay un campo de 18 hoyos, por lo que los golfistas tienen donde disfrutar. ●

Tetuán-Tánger-Alhucemas y luego hay socios de Casablanca, Rabat, que vienen principalmente de vacaciones y los fines de semana. Y tenemos una muy buena proporción de golfistas procedentes de la ciudad de Ceuta.

¿Organizan competiciones?

Claro, organizamos competiciones, sobre todo en verano, porque aquí es temporada alta para nosotros, entre primeros de mayo y finales de septiembre. Así que organizamos competiciones, en colaboración con la Real Federación Marroquí de Golf.

¿Cree que el golf es importante para los inversores y el turismo?

Por supuesto; el golf es hoy un apoyo importantísimo para el desarrollo del país, de la ciudad y de la región. Verá, la política de Marruecos hoy en día es que haya muchos campos de golf en Marruecos. El golf es importante para la economía de la región en general.

¿Qué mensaje quiere enviar a los inversores españoles? ¿Cómo los animaría a venir a Marruecos?

Yo destacaría la proximidad del Club de Golf Cabo Negro a Ceuta a España. Así que me encantaría que los inversores, especialmente los golfistas de España, vinie-

↗
Campo de golf Cabo Negro.

→
Hicham Khouatmi,
responsable del Golf Cabo Negro.

“El golf es hoy en día un apoyo importantísimo para el desarrollo de la economía del país, de la región y de la ciudad”





Mohamed Ben Hammou

Director técnico del Club Deportivo M'Sallah Garden, de Tánger

“Somos más que un club deportivo: la gente viene a practicar deportes y a disfrutar”

Mohamed Ben Hammou es el director técnico del Club Deportivo M'Sallah Garden, unas instalaciones deportivas que llevan funcionando varias décadas en pleno centro de Tánger.

José Ángel Pedraza | Fotos: Guillermo López

¿Cuántos años lleva usted trabajando aquí?

En total, llevo más de 50 años vinculado al tenis. Mi padre trabajó en este club como entrenador de tenis. Y yo he sido jugador, director y profesor de tenis aquí durante más de 35 años.

¿Con qué instalaciones cuenta el Club Deportivo M'Sallah Garden?

Tenemos unas buenas instalaciones: contamos con cuatro pistas de tenis, cuatro pistas de pádel, pistas de baloncesto, de fútbol, de voleibol y un frontón. Somos un club federado: pertenecemos a la Federación marroquí de Tenis y disponemos de unas pistas de tenis de tierra batida que son de primera calidad.

¿Qué procedencia tienen los que vienen a jugar aquí? ¿Hay que ser socio?

Este club es especial porque hay muchos jugadores extranjeros que vienen a utilizar nuestras instalaciones: tenemos clientes españoles, franceses, ingleses... Existe



Mohamed Ben Hammou, director técnico del Club Deportivo M'Sallah Garden.



Instalaciones del Club Deportivo M'Sallah Garden.

“La ventaja de nuestro club y del clima de Tánger es que se puede jugar al tenis prácticamente durante todo el año”

la posibilidad de hacerse socio, aunque no es obligatorio: la mayoría de los clientes vienen con una inscripción previa para jugar un día, que cuesta 100 dirhams por persona y hora. Si quieren hacerse socios, el precio es de sólo 3.000 dirhams al año. El único gasto adicional son las clases particulares, por las que hay que pagar al profesor. Pero siendo socio, sólo hace falta reservar la pista para poder jugar.

¿Cuántos socios hay ahora mismo en el club?

Tenemos alrededor de 120 socios adultos y unos 50 menores de edad. Enseñamos a los niños a jugar al baloncesto, al tenis, al pádel... Tenemos una escuela de tenis con niños que vienen a jugar cada miércoles y sábado. La ventaja de nuestro club y del clima de Tánger es que podemos jugar durante todo el año... salvo cuando llueve.

¿Cuáles fueron los orígenes del club?

El Club Deportivo M'Sallah Garden es el primer club de Marruecos: se creó en 1930, con el apoyo de una empresa inglesa llamada Minzah. Es más que un club deportivo: la gente también viene a disfrutar, a pasar la noche en nuestras pistas de baile. Una gran parte de los clientes provienen de todas partes del país, y muchos de ellos vienen para escuchar al pianista. En los últimos años ha aumentado también el número de clientes procedentes de Europa, entre otras cosas, por la calidad de las pistas de las que disponemos.

¿Disponen también de un restaurante?

Exactamente: nuestro restaurante se llama Le Royal de Minzah y cuenta con un servicio magnífico. Es un restaurante con un cocinero marroquí, que sirve cocina internacional, además de cuscús todos los viernes.

¿Qué le diría a un español, a un empresario o un inversor que quiera venir a Tánger?

Hay gente que viene para jugar el tenis, hay gente que viene para comer en el restaurante, también para jugar el pádel.... Yo estoy por aquí con el entrenador y todos los días veo a clientes españoles, franceses, cataríes, ingleses... Porque este club, a diferencia del resto, tiene una historia que no tienen los demás, además de un magnífico restaurante. ●



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



DESARROLLO INMOBILIARIO



AGRICULTURA



LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Promover la creación de pymes y mypes turísticas, a fin de atraer más inversiones al turismo regional y generar más de 2.000 empleos directos, es uno de los objetivos



TTA, el destino turístico polifacético y encantador de Marruecos

El turismo es un sector emblemático que representa no sólo una de las principales fuentes de riqueza, sino también un factor de desarrollo económico y social para la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas.

Khadija Taouil

La belleza de Marruecos se extiende por todo su territorio. Mar y desierto se funden abriendo un importante abanico de posibilidades para el empresario español que quiera invertir en este sector. Los recursos naturales se unen a iniciativas que, junto a las ventajas que se ofrecen desde las institucio-

↑
La región presenta impresionantes paisajes.

nes, hacen de esta zona un destino a tener en cuenta para aquellos que quieran emprender nuevos negocios.

Tánger-Tetuán-Alhucemas goza de una multitud de ventajas turísticas:

- 4 marinas y 447 Km de costa con tres litorales: Atlántico, Mediterráneo y Estrecho de Gibraltar.
- Proximidad geográfica a Europa, a sólo 15 km, y buenas conexiones aéreas con varias rutas directas.
- Diversidad cultural y lingüística gracias a una capital históricamente internacional.
- Más de 335 establecimientos turísticos.
- Parques naturales: Talassemtane y Akchor en Chauen, Bouhachem en Ouazzane, Cap Spartel y Perdicaris en Tánger y Boujibar en Alhucemas.
- El patrimonio, la ruralidad, la gastronomía definen la identidad regional en una mezcla de autenticidad y cosmopolitismo.
- Más de las 10 playas tienen la Bandera Azul: Achkar, Ba Kacem, Dalia, Oued Laou, la playa de Mdiq y las playas de Al Hoceima.
- Desarrollo creciente del turismo M.I.C. E (Meeting, Incentive, Congres, Events) que brindó a la región una visibilidad increíble.



Ruta por las ocho provincias de la región

- Además de su entorno costero propicio para las actividades balnearias y náuticas, Tánger tiene un gran potencial como destino de turismo de negocios, así como para el turismo cultural y deportivo.
- Situada en el estrecho de Gibraltar, la provincia de Fahs-Anjra ofrece un paisaje único y unas vistas panorámicas con un gran potencial turístico.
- Tetuán se convierte en la meca para el turismo cultural gracias a su legado andalusí.
- Larache es una bella localidad situada a 73 km de Tánger, un destino vacacional muy interesante con una oferta muy diversificada: cultural, balnearia, deportiva e interior.
- El potencial de Chefchaouen reside, principalmente, en sus condiciones naturales y ecológicas, con inmensas oportunidades para el desarrollo del ecoturismo.
- Mdiq -Fnideq es un destino balneario por excelencia que combina descanso, diversión y deportes náuticos.
- Alhucemas es otro destino balneario de alta calidad, a lo que se añade sus hermosas playas soleadas y una gran riqueza de paisajes naturales.
- Los vastos espacios naturales y lugares cargados de cultura e historia hacen de la ciudad de Ouazzane un atractivo para el turismo ecológico, cultural y espiritual.



La región bate récords deshaciéndose de la estacionalidad del sector

El verano tangerino ha cumplido, últimamente, todas sus promesas alcanzando tasas de ocupación que oscilan entre el 90 y el 95 %, y llegan incluso al 100 % para casi todos los establecimientos hoteleros.

Siendo el destino balneario estival de primer plano en Marruecos, la región alcanzó el pico de la demanda del turismo doméstico, los marroquíes residentes en el extranjero (MRE) y los turistas internacionales.

De la ciudad del Estrecho a Chefchaouen, pasando por Tetuán, Martil y todos los balnearios mediterráneos, la región acogió a más de 3 millones de turistas durante el pasado 2023, generando una gran satisfacción para los profesionales del sector turístico.

Con una tasa de ocupación previsional de más del 75 % para toda la región, TTA se deshace de su especialidad balnearia para intentar seducir a otro tipo de turistas de negocios, de aventura y de cultura.

La región impulsa su turismo mediante 4 convenios:

- 1- Elaborar un programa para el desarrollo y la promoción del sector turístico en la región 2023 y 2025, en asociación con la Wilaya, el ministerio correspondiente y el Consejo Regional de Turismo (CRT).
- 2- Crear seis circuitos turísticos en los espacios naturales y las zonas montañosas, a lo largo de dos años: Cascadas y sabores marroquíes del Mediterráneo en Chefchaouen, Parque Azul en Al Hoceima, Aventuras de los valles en Tetuán y Mdiq-Fnideq, Tierra de sitios arqueológicos en Larache, Gustos y Artes Jbala en Ouazzane, y Aventuras de Hércules en Tánger-Asila y Fahs-Anjra.
- 3- Promover la creación de pymes y mypes turísticas, a fin de atraer más inversiones al turismo regional y generar más de 2.000 empleos directos.
- 4- Activar el mecanismo de apoyo a las empresas turísticas con subvenciones de inversión que pueden oscilar entre el 10 % y el 50 % del importe total del proyecto, además del acompañamiento, asesoramiento y apoyo técnico. ●

El patrimonio, la ruralidad o la gastronomía definen la identidad regional de Tánger-Tetuán-Alhucemas en una mezcla de autenticidad y cosmopolitismo



Iñaki Villaluenga Orue

Propietario del Hotel Mandy

“Para instalarse en Marruecos hay que tener profesionalidad y trabajar como lo harías en España”

Iñaki Villaluenga, restaurador, lleva tres décadas establecido en Marruecos, con diversos negocios, desde textil a restauración. En los últimos años se ha hecho un nombre tras adquirir el Hotel Mandy, en Tetuán: un hotel restaurante paradisíaco que se ha convertido en un atractivo turístico en la zona. Iñaki ha atendido a *Atalayar* para compartir su experiencia durante este tiempo.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

¿Cómo se estableció en Marruecos?

Vine con mi madre hace 28 años: ella tenía una empresa de confección en Bilbao y yo me encargaba de la logística. De ahí pasamos al sector de la hostelería, con un restaurante en Tánger, hasta que, 12 años después, compramos el Hotel Mandy y nos vinimos a Tetuán.

↑
Iñaki Villaluenga Orue.

¿Cómo les acogieron entonces en Marruecos, un país que era muy diferente al que tenemos actualmente?

La acogida fue muy buena. La gente de aquí es espectacular: a nivel laboral te respetan mucho y la verdad es que estamos muy contentos en Marruecos. Poco a poco, hemos ido mejorando el negocio durante 18 años, haciendo progresos y la gente lo valora y agradece.

Según su experiencia, ¿qué debe tener en cuenta alguien que quiere venir a Tetuán a poner en marcha un negocio?

Lo primero, profesionalidad y saber a lo que se viene. Y luego, trabajar de la misma forma que se haría en España o en cualquier otro país del mundo: hay que hacer las cosas bien e ir directos.

¿Cómo fue el comienzo del Hotel Mandy?

Vimos que estaba en venta, lo estudiamos y lo compramos entre mi madre y yo. El proyecto estaba aprobado, con la licencia de alcohol también incluida, así que empezamos poco a poco con la construcción durante años, hasta que ya casi lo hemos terminado.

Para quien no lo conozca, ¿qué es el Hotel Mandy?

El Hotel Mandy cuenta con un pub, un restaurante con dos plantas y bungalows de 48 metros cuadrados cada uno, con su piscina. Tenemos clientes que vienen desde Ceuta a comer. Estamos muy contentos.

En verano, el atractivo del Hotel Mandy es especial, porque también tiene muchas atracciones nocturnas...

En verano hay mucha vida nocturna: el pub está abierto hasta la una de la madrugada, con música; en la piscina ofrecemos música en directo, comida, tapas... El invierno es más tranquilo.

En Tánger tenía otro restaurante, que vendió para trasladarte a Tetuán. ¿Cómo han sido los trámites para ir creando el hotel en cuanto a impuestos, licencias...?

El local del restaurante de Tánger no era mío, era alquilado. Me costó un poco arrancar, porque aquí la cocina es muy diferente a la cocina del País Vasco o de España. Al final te amoldas a ellos y ellos, a mí. Estuve dos años levantando el restaurante allí hasta que compramos el hotel. En cuanto a las licencias, hay que pagar la licencia de alcohol, que va subiendo año a año, pero no es una cosa tan exagerada. Y luego a nivel de impuestos y demás, lo mismo: los seguros sociales no son tan caros como en España, lo que lo hace un poco más llevadero. Eso ayuda bastante.

¿El secreto del restaurante Mandy es el producto de primera calidad?

Sí, claro: lo que me gusta a mí es lo que quiero dar a mis clientes. Toda la gestión de compra la hago personalmente. Procuero ir variando poco a poco la carta. Es una carta un poco española, un poco mediterránea, un poco vasca... Acabo de incorporar un menú sidrería, con bacalao y otros productos. La verdad es que los clientes están muy agradecidos y el marroquí se está amoldando a comer cosas que no había comido antes.

Dentro de la región Tánger-Tetuán-Alhucemas, el Hotel Mandy tiene un prestigio y una clientela que usted se ha trabajado durante años.

Sí, es una referencia. Tenemos clientes de Casablanca, que vienen cuando atracan en el puerto deportivo de Marina Smir, un puerto espectacular en esta zona. La gente que viene en barco nos pide comida para llevar y así vamos ampliando nuestra clientela.

Incluida gente del entorno del rey Mohamed VI, que pasa sus veranos aquí en Tetuán, ¿no?

Sí, alguno ha venido a comer aquí. Y también tenemos clientes que vienen de Italia y otros países.

¿Dónde compra la carne, los chuletones o el pescado y el marisco? ¿Son productos locales?

La carne es un producto 100 % marroquí. Servimos

“Recomendaría a un inversor, primero, tener ganas de hacer cosas; y luego, hay que tener un poco de paciencia para arrancar”

“Marruecos es un país con un gran potencial en el mundo”

↓
Iñaki Villaluenga Orue, propietario del Hotel Mandy en Tetuán, con parte de su equipo.



muchísimos chuletones, entrecots, solomillos... Las gambas son especiales, proceden de la zona de Rincón; las lubinas también vienen del mar Mediterráneo, igual que los centollos. Todo es producto nacional y de calidad.

¿Qué le recomendaría a un inversor o empresario español que se plantee hacer negocios en esta región norte de Marruecos?

Lo primero, tener ganas de hacer cosas; y luego, hay que tener un poco de paciencia para arrancar, porque a veces cuesta mucho, igual que en todos lados. Pero si lo haces bien y eres profesional, seguro que vas a salir adelante.

¿Cómo es el personal marroquí con el que trabaja? ¿Está bien formado?

La formación es muy buena: los clientes están muy contentos con los camareros que tenemos y aprecian que sigan los mismos camareros en la empresa durante muchos años. Eso es una buena señal. La plantilla ahora mismo es magnífica y no la cambio por nada.

¿Qué atractivo tienen los bungalows del Hotel Mandy?

Son bungalows de 48 metros cuadrados, con muy buenas vistas. Tenemos delante el Mediterráneo, con los pueblecitos de Rincón y de Martíl, a seis kilómetros, un paseíto. Y tenemos la montaña también, que ofrece rutas de quad.

¿Volvería a emprender un negocio en Marruecos?

Por supuesto, viendo lo que hemos conseguido durante los años que llevamos. Incluso mi madre también, con su negocio. Estoy muy contento y de aquí no me muevo. De hecho, mi mujer es marroquí y tengo dos niñas tetuanís.

¿Cree que en España hay demasiados estereotipos sobre Marruecos y que el país ha progresado en los últimos años?

Marruecos ha pegado un subidón enorme a nivel de infraestructuras y de todo. La zona del sur, Dajla y demás, está creciendo una barbaridad. Es un país con un gran potencial económico en el mundo.

¿Cómo es su experiencia en torno a la seguridad?

Durante los años en los que llevo trabajando, jamás he tenido ningún problema. Tienes que tener tu seguridad, por supuesto, pero nada más.

¿Y en cuanto a la seguridad jurídica también?

Sin problemas. Yo he venido aquí a trabajar como en el restaurante que teníamos en España. No vengo a inventar nada, ni a hacer nada. No engaño a nadie, hago las cosas como tengo que hacerlas y a trabajar.

¿Qué le diría a un conocido con su experiencia si quisiera instalarse también en Marruecos?

Que tenga muy claro a lo que viene y que haga lo que sabe. Que se asesore bien y rodee de gente competente, como en cualquier otro sitio. Yo animaría a la gente a que viniese. ●

Antonio García

Propietario de Casa García

“Marruecos es un país muy goloso, te dan muchas facilidades”

Los orígenes españoles del restaurante Casa García son inconfundibles. Visitar Asila lleva casi obligado dejarse caer por este rincón que huele a mar y donde se come un excelente pescado.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Ya son cinco las generaciones de los García que viven en Asila, desde que el abuelo de Antonio García llegara a principio del siglo XIX. Atiende a *Atalayar* en su restaurante, por el que han pasado y siguen yendo destacadas personalidades. En un rincón con aires andaluces, nos cuenta sus vivencias y la evolución de un país que respeta y que te ayuda, por eso no tendría dudas en animar a los empresarios españoles a que vengan, “Marruecos es un país muy goloso”, afirma.

Antonio García, su restaurante es un referente para cualquier persona que visite una ciudad tan bonita como Asila. ¿Qué tiene Casa García para ser este referente?

Realmente, además de los años, intentamos ser un punto de calor para todo el que viene, tanto para marroquíes como españoles. Queremos que Asila, con lo pequeño que es, tenga un aliciente donde la gente, además de venir y estar en un sitio tranquilo, disfrute un poco.

¿Cuántos años lleva la familia con el negocio?

Empezó mi abuelo. Él venía de Arcos de la Frontera. Trabajaba con las bodegas González Díaz. Apareció en Marruecos en 1900 y se instaló. Vendía el vino de Tío Pepe. La verdad es que era un comerciante, igual tenía sus finquitas, pero aquí, crio a sus hijos. Ya digo que desde el año 1900. García lleva, con mi hijo y mis nietas, ya es la quinta generación; estamos hablando de un siglo y 24 años. Cuando estaba mi padre teníamos un restaurante más pequeño, ahora tenemos un sitio bastante acogedor con el que hemos conseguido bastante reconocimiento a nivel europeo y mundial. Todos, empezando por el cocinero y terminando por un servidor, intentamos dar lo mejor que tenemos. Nuestro restaurante es un poco

“Por aquí han pasado personalidades que nunca me hubiera imaginado, no sé, será por cariño, por el nombre...”

diferente, más popular, práctico, más familiar... Por aquí han pasado personalidades que nunca me hubiera imaginado, será por cariño, por el nombre...

¿El personal que trabaja con usted es marroquí?

Todo marroquí. Sus padres estuvieron con mi padre. Según iban creciendo los hijos, se fueron metiendo con nosotros. Tienen la misma escuela, la misma formación, las mismas ideas y, sobre todo, el mismo cariño a esta casa. Mis empleados, tanto mujeres como hombres, y mi mujer, que es extraordinariamente buena y trabajadora, miran por esta casa. Eso es lo importante.

La modernización que está teniendo lugar en Marruecos pasa por una formación de sus nuevas generaciones, por una profesionalización...

Sí, sí, por supuesto. Aquí hay colegios e institutos de hostelería, donde los chavales están bastante avanzados en el tema de confitería, servicio, comida... Lo que ocurre es que ellos vienen de estudiar la teoría. La práctica la han tenido que aprender con nosotros. Nuestros trabajadores conocen la casa, saben los platos y cómo los trabajamos.

¿Qué personalidades destacaría usted de las que han pasado por Casa García?

He intentado siempre respetar la intimidad de las personas. No soy nadie para poner un cuadro de alguien, pero sí que llevo en mi móvil y lo enseño a las personas que más aprecio, que son buenos clientes o familiares. Puedo llenar un panel completo de personalidades desde Almodóvar a casi todos los periodistas de Telecinco. A nivel político, Felipe González, que es un gran amigo de la casa. Tuve, tengo, una joya de la corona, bueno, dos: Francis Coppola y Neil Armstrong en el 95. Cuando vino estábamos en el restaurante antiguo; tengo su dedicatoria. A nivel artístico, José Luis Perales es de la casa; también tengo mucha amistad con Antonio Ferreras y Ana Pastor.

¿Cómo ha sido el trabajo de estos años respecto a licencias, financiación, trámites administrativos...?

Al principio, la verdad, difícil. No había lo que hay hoy. Antes costaba trabajo, pero creo que en todo el mundo. El tema de la administración era bastante complicado, no estaba informatizado. Hoy día se puede ir tranquilamente a cualquier sitio y en nada tienes tus documentos. Además, te dan facilidad para comenzar a andar.

¿Si usted tuviera que hablar con algún empresario español que tuviera la idea de hacer negocio, invertir, en Marruecos, qué le diría?

Le diría, en principio, sea Marruecos u otro lugar, que tiene que estar bien informado de todo lo que va o quiere hacer. Marruecos es un país goloso. Es un país que merece la pena, porque te dan facilidades, te ayudan. Es verdad que ahora estoy recibiendo muchísimas empresas españolas que ya están invirtiendo aquí, antes eran francesas.

Hay un festival en Asila, que aprecio mucho, que organizaba el señor Benaissa, exministro de Asun-



tos Exteriores. ¿Habría que potenciarlo más entre los españoles?

Conocía al señor Benaissa desde hace casi 40 años. Era muy amigo de la familia. Ha querido mucho siempre a mis padres. Yo estoy muy agradecido por su labor aquí, se le respetaba. Era un señor que sabía lo que estaba haciendo, bien preparado y gracias a él Asila fue evolucionando poco a poco. El tema del festival que organizaba todos los años es muy importante. A lo mejor se podía traer actuaciones españolas y algunas cositas más, pero creo que está muy bien. Es un mes en el que la gente se divierte. Tiene un auditorio espectacular, preparado para cualquier cosa.

Las relaciones entre España y Marruecos gozan de buena salud política, también en el tema económico, comercial, empresarial y turístico. Merece la pena conocer Marruecos, además de invertir porque hay muy buena calidad de vida en esta región.

Para nosotros es una alegría que tanto la comunidad española que reside aquí en Marruecos como la marroquí colabore con España, porque estamos hermanados y luchamos por todo, por cosas que, nos guste o no nos guste, tenemos que estar de acuerdo y, sobre todo, por la cercanía que nos une. Estamos encantados. La gente

↑ Antonio García, propietario de Casa García, en Asilah.

↘ Casa García en Asila.

marroquí y los marroquíes sienten color con nosotros. Y hay otra cuestión muy importante: la seguridad. Hay un porcentaje muy alto de seguridad.

Seguridad en las calles y seguridad jurídica...

Si usted se compra una casa, aunque usted se vaya, es su casa y su terreno y no lo va a tocar nadie. Su propiedad es sagrada. ●

“Marruecos es un país en evolución, pero nadie te va a regalar nada, tienes que luchar por lo tuyo”



Mercedes Cenamor

Facilidad, comunidad y seguridad, tres razones por las que venir a Marruecos

En el corazón de Asila, hermosa ciudad amurallada y bañada por el Atlántico, la toledana Mercedes Cenamor regenta el restaurante *Dar Al Maghrebia*.

Antonia Cortés | Fotos: Guillermo López



Mercedes Cenamor nació en un pueblo toledano, pero hace treinta y siete años que se trasladó a Asila, la ciudad donde vivían sus suegros, residentes desde la época del Protectorado. Unas Navidades, recuerda, vinieron a visitarlos. Fueron ellos, los abuelos, quienes los animaron a quedarse. La familia de su marido tenía negocios en la hostelería, el trato recibido era excelente y la vida tranquila. No se lo pensaron, hicieron las maletas, y se vinieron al país vecino. Aquí, sus hijos, Vicente y Paula, han crecido, estudiado y, el primero, montado sus negocios.

Con esfuerzo y mucho trabajo, han conseguido que el restaurante familiar, Casa García, sea una visita obligada para quienes se acercan a este increíble rincón marroquí blanco y azul, que huele a mar, y que durante mucho tiempo fue un punto de encuentro de la intelectualidad. Un restaurante en el que se respira los orígenes andaluces de Antonio y donde está presente “el yayo”, su fundador, en un espacio en el que se pueden leer versos de Alberti junto a sus botas de agua y el cesto de peces.

Pero Mercedes es más que la esposa de Antonio García. Hace ya más de una década, ella también cogió las riendas de otro restaurante. En el 2012, sus hijos fundaron *Dar Al Maghrebia*, meses después, “me lo quedé, y estoy muy contenta”. Este restaurante, situado en una pequeña calle en el corazón de Asila, ofrece comida típica marroquí, desde el cuscús al tajine, además de ricos zumos naturales e infusiones, “el alcohol está totalmente prohibido”. Sin duda, se ha ganado la fama por su elaborada comida, pero también porque es acogedor, elegante y ofrece un trato muy cercano.

Le preguntamos si el hecho de ser mujer complicó

↖ Mercedes Cenamor García, gerente del restaurante *Dar Al Maghrebia*.

↘ Parte del equipo del restaurante *Dar Al Maghrebia*.

su faceta empresarial, nos contesta que no, porque al margen de contar con la experiencia familiar, las facilidades dadas por las administraciones pertinentes fueron muchas, sin obviar que, al principio, resalta, las cosas cuestan. “Tenemos una imagen distorsionada de Marruecos. Muchas personas que vienen a comer a mi restaurante hablan de la diferencia que hay entre la idea que tienen del país y la realidad que encuentran”, asegura Mercedes.

La empresaria española también se refirió a las diferentes culturas, tradiciones o religiones. “En Asila, tenemos una iglesia católica, yo voy a misa, celebramos la Semana Santa... no hay ningún problema. Nos respetamos”.

Por eso, cuando le pedimos que nos destaque tres motivos por los que animaría a un empresario español a invertir en su país de acogida, los tiene muy claros: facilidad, comunidad y seguridad. ●

“La imagen que fuera se tiene, no se corresponde a la realidad de lo que se vive”





Majid Abdelmajid

“La reforma del Palais Zahia ha sido una auténtica tarea artística”

El edificio del Palais Zahia, recientemente rehabilitado para dar cabida a uno de los hoteles más pintorescos de Tánger, ocupa un lugar privilegiado en la Medina de la ciudad. Majid Abdelmajid, guía oficial del Ministerio de Turismo y del Palais Zahia, explica a *Atalayar* los detalles de este establecimiento.

Enrique Fernández | Fotos: Guillermo López

¿Qué tiene de particular el Palais Zahia?

El Palais Zahia es un tesoro, es un monumento histórico de la Medina de Tánger. Fue el primer Banco del Estado marroquí. Luego albergó un bazar de artesanía marroquí. En la actualidad, el hotel pertenece a una familia tangerina, la familia Yassini. Cuando adquirieron el edificio, estaba totalmente en ruinas: tardaron más de siete años en reformarlo y lograron transformarlo en la joya de Tánger.

¿Cómo fue ese proceso de restauración?

El Palais Zahia ha sufrido un largo trabajo de rehabilitación y artesanía: se necesitó mucha mano de obra cualificada, porque la reforma fue una auténtica tarea artística. Se construyó una fuente y un salón marroquí con los techos de madera, todo ello con el máximo detalle. El nuevo Palais Zahia volvió a abrir sus puertas en 2017.

¿Cuántas habitaciones tiene el hotel?

Tiene 18 habitaciones, un spa y un restaurante. Tiene una terraza con un restaurante que da al Estrecho de



Majid es el guía oficial de Palais Zahia y guía oficial del Ministerio de Turismo a nivel nacional.



Restaurante del hotel Palais Zahia en Tánger.

Se tardaron siete años en rehabilitar el Palais Zahia, una labor en la que intervinieron numerosos artesanos

Gibraltar, desde donde se ve toda la costa española. La terraza se reformó, se cubrió con madera y se instalaron luces. De noche hay una vista muy bonita: se ven todas las luces de Gibraltar, de Algeciras, de Tarifa y de toda Tánger, porque este lugar tiene unas vistas de 360 grados. Desde allí también se puede ver la Kasbah.

Además, está situado en un lugar estratégico de la ciudad...

Así es; el Palais Zahia tiene una situación estratégica. Primero, porque está en la calle principal de la Medina de Tánger y, segundo, porque está cerca de una plaza que es muy conocida mundialmente, Zoco Chico.

¿Qué importancia tiene el restaurante para los propietarios del hotel?

Mucha; la jefa de cocina es de las mejores y el director del hotel fue el director de una escuela de hostelería. Para ellos, cuidar del turismo es una responsabilidad, hay que ofrecer un buen servicio, buena comida, un excelente tratamiento, con un jefe de recepción a la altura, camareros...

¿Qué tipo de comida sirven?

Tenemos tahini de carne con almendras; pastela, también con pollo; tenemos sheza, que es un cuscús muy fino, con canela y azúcar... La gastronomía marroquí es muy rica; la lista es muy larga y es lo que atrae a muchos clientes.

¿Qué clase de clientes vienen al Palais Zahia? ¿De qué procedencia?

Nuestra puerta está abierta para todo el mundo. La mayoría de los clientes que tenemos son marroquíes, españoles, americanos y franceses. En general, vienen clientes de todo el mundo, de diversas nacionalidades.

¿Cómo convencería a un español de que venga al Palais Zahia?

Le ofrecemos muy buena calidad a un buen precio. El dueño del hotel busca el prestigio, un nombre, no dinero. Palais Zahia ofrece todas las comodidades a los huéspedes, incluyendo el transporte hasta la puerta. ●





Hicham Naciri

Jefe de operaciones de los hoteles Minzah y Villa de France

“El Minzah y el Villa de France son dos hoteles históricos que permiten conocer el pasado de Tánger”

En el corazón de Tánger se encuentran dos de los hoteles más emblemáticos de la ciudad: El Minzah y el Villa de France, llenos de historia e historias.

Raúl Redondo

¿Por qué un turista, inversor o cualquier persona que venga a Tánger no puede perderse los hoteles Minzah y Villa de France?

Muchas gracias por darnos la oportunidad de hablar de dos hoteles emblemáticos de Tánger. El Hotel Minzah es una estación obligatoria para un extranjero, porque puede conocer la historia de Tánger a través de él. Por el Minzah han pasado actores, escritores,

↑
Hicham Naciri, jefe de operaciones de los hoteles Minzah y Villa de France.

pintores, políticos... Hay que estar al menos una noche para conocerlo. Tiene 130 habitaciones, está en pleno corazón de la ciudad, entre el Boulevard y la antigua Medina. Posee una arquitectura muy interesante, mezcla de estilo árabe-marroquí y andaluz. Contamos con restaurantes como el Restaurante Marroquí, que es el más conocido en Tánger, y que ofrece un *show* cada noche. Y tenemos un bar emblemático: la película Casablanca, con Humphrey Bogart, aunque se rodó en los estudios de Hollywood, el guionista y el decorador se inspiraron en el bar del Minzah para los decorados del Rick's Café. Es un hotel con mucha vida e historia; un alma viviente que sigue aquí.

¿Y qué puede decirnos del Hotel Villa de France?

Es un hotel de lujo, también histórico a cinco minutos a pie del Minzah. Tiene 58 habitaciones, más conocido como Artistas-Pintores, porque residió el gran pintor Henri Matisse durante dos años. La vista desde la ventana de su habitación le inspiró su cuadro “Ventana en Tánger”. Actualmente, esa habitación es un museo; se dejó tal y como estaba hace muchos años. Los dos hoteles son históricos, magníficos, diferentes.

¿La región Tánger-Tetuán-Alhucemas ofrece la posibilidad de hacer buenos negocios y también una buena calidad de vida?

Absolutamente cierto. La calidad de vida en Tánger es inigualable. Nuestros hoteles ofrecen todo lo que tienes en España, pero en un ambiente marroquí, artístico... Hay de todo: puedes salir a comer, a tomar algo por la noche, ir de fiesta, tienes buenos transportes... Todo ello con seguridad, que es lo más importante, y una calidad de vida que para un inversor es algo muy interesante, porque puede disfrutar de la misma vida que tenía en España o en otro país y estar en un país con una cultura diferente.

Tanto el Minzah como el Villa de France ofrecen magníficas vistas a la bahía de Tánger. ¿Qué le parece la modernización que se está haciendo de la marina y de la Medina antigua?

Ya habían empezado con la renovación y reestructuración de la antigua Medina, que actualmente está preciosa, hasta la Casbah. Un trayecto que se puede hacer a pie y que cuenta con mucha seguridad. Ahora se están terminando las obras en la parte baja, para modernizar también todo este lado. Eso le dará más ventaja a nuestro hotel, porque la gente quiere ver, disfrutar y conocer un entorno estructurado, limpio y renovado.

Otra ventaja de Tánger para el turismo es el clima: la temperatura es magnífica cuando en Europa hace frío.

El invierno es diferente. Aquí, la temperatura mínima es de seis y ocho grados por la noche y hasta 18 por la mañana. Los clientes pueden nadar en la piscina, si lo desean, y tenemos una piscina cubierta en el spa, con agua caliente. Luego pueden comer en la terraza de la piscina, que es muy agradable, en pleno corazón de la ciudad.

Hablando de gastronomía, la carta del Minzah tiene fama...

Exactamente. Tenemos diferentes cartas, pero esencialmente tenemos una carta gastronómica francesa que está en el Wine Bar, que es un restaurante emblemático, donde ofrecemos también vinos de calidad, marroquíes y extranjeros. En el restaurante marroquí tenemos también una carta gastronómica magnífica, de calidad, típica marroquí: cuscús, brochet, tagine de pollo o de ternera, cuscús de siete legumbres, harira... Y el entorno también es magnífico. La carta es excepcional y nuestro restaurante, Al Corsan, está entre los mejores de Tánger, si no el mejor.

Y con productos de altísima calidad...

Y muy bien cocinados. Creo que somos el único hotel en Tánger que tenemos un departamento de higiene alimentaria. Aunque el proveedor tiene un control sanitario de los alimentos, nosotros los pasamos a nuestro departamento y los aprobamos antes de pasar a la cocina. El 80-90 % de todo lo que tenemos es bio. Nada es congelado: el pescado, la carne, las legumbres y frutas vienen cada día, y los que cocinan son diferentes chefs, mujeres y hombres, que obligan a los proveedores a que tengan buena mercancía, porque ellos hacen comida excepcional.

Ha mencionado a los personajes famosos que pasaron por el Minzah. ¿Qué perfil de clientes tienen ahora?

El 80 % de los clientes son extranjeros, que adoran el hotel, especialmente europeos. Los españoles son los primeros en ese 80 %, seguidos de franceses, americanos e ingleses. El 20 % restante son clientes locales o árabes.

También está el turismo de convenciones.

Desde luego. Los inversores que vengan o reciban

← El Minzah dispone de 2 piscinas.

↙ Las habitaciones del hotel El Minzah ofrecen aire acondicionado y vistas a la piscina al aire libre, al mar o al patio.

↗ Vista del patio del Minzah.



a sus invitados para reuniones de trabajo, pueden disfrutar de tarifas especiales en el Minzah, así como las compañías que se instalan en Tánger. Tenemos una sala para las convenciones muy grande y equipada con las más modernas tecnologías, en donde se pueden realizar tanto eventos de reuniones como festivos.

El fútbol se ha convertido en un elemento clave, no ya como seña de identidad y para colocar a Marruecos en el mundo, sino también para sus hoteles, para su oferta de cara a inversores o turistas.

Exactamente, el fútbol ahora es casi un producto que estamos vendiendo en los hoteles. El papel de la Selección de Marruecos en el pasado Mundial fue una cosa excepcional, pero hay que saber que también cada fin de semana ponemos partidos de la Liga española. Aquí la gente está loca por el Barça, el Madrid. Y luego los martes y miércoles ponemos los partidos de la Champions League dentro del bar con pantalla gigante y bebidas que ofrecemos durante el partido.

¿Qué le diría usted a un inversor que está en Madrid, Barcelona, el País Vasco, Hamburgo, Londres o París? ¿Por qué tiene que venir al Minsah o por qué tiene que invertir en Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Le diría sinceramente que Tánger hace 25 años dio un giro de timón en lo industrial, lo económico, en infraestructuras, y que es una ciudad con muchísimo potencial. Hay muchos inversores españoles que ya están instalados y que vinieron hace 20 años y ahora han crecido de manera gigante. Tánger es la oportunidad, es el futuro, es la puerta de África. Su Majestad el Rey Mohamed VI sentó las bases para que Tánger pudiera ser la Tánger grande. Los inversores encontrarán de todo: hoteles, restaurantes, infraestructuras, campos de golf... Tenemos dos campos de golf, el más antiguo con más de 100 años de existencia. Se puede ir hasta Asila o Larache a jugar.

Por último, ha comentado que Tánger es la puerta de África. ¿Qué importancia tiene la conectividad que ofrece Tánger-Tetuán-Alhucemas, con aeropuertos, autopistas, trenes de alta velocidad?

La inversión que se hizo en el tren de alta velocidad, entre Tánger y Casablanca, ayudó mucho a la economía de Tánger y atrajo a los inversores. Aunque haya una autovía que va de Tánger hasta Casablanca, cuatro o cinco horas en coche, ahora se puede hacer el trayecto en dos horas, se puede asistir a una reunión por la mañana y volver por la tarde. Y si tienes que acudir a Rabat, la capital administrativa, a realizar alguna gestión, también puedes ir y volver en poco tiempo. ●

“Tánger es la oportunidad, es el futuro, es la puerta de África. Su Majestad el Rey Mohamed VI sentó las bases para que Tánger pudiera ser la Tánger grande”

Mohamed Ameza

Propietario de Omeza Coffee Gallery

“Tánger es una ciudad muy agradable para vivir y ofrece muchas posibilidades de inversión”

Los aficionados al café, los dulces y los helados tienen una cita en Omeza Coffee Gallery, la Galería de Café Omeza, una tienda cafetera bien conocida en el centro de Tánger.

José Ángel Pedraza | Fotos: Guillermo López

¿Cuáles fueron los comienzos de Omeza Coffee Gallery?

Omeza viene de Ameza, que es el apellido de la familia. Yo formo parte de la tercera generación en tostar y vender café. El amor por el café es algo de familia: mi abuelo, mis padres, mis tíos... toda mi familia ha tostado café. Yo he intentado hacer algo nuevo, con una nueva generación de tiendas de café que se llama Coffee Gallery, y que abrí hace dos años en Tánger. Es una galería de café, que aporta más a la cultura del café, para la gente que sepa cómo tomarlo, cómo prepararlo... Es más que una simple tienda de café.



← Mohamed Ameza, propietario de Omeza Coffee Gallery.

“No sólo vendemos café a los clientes: también les enseñamos de dónde viene y cómo tomarlo”

¿Qué hace de esta galería un lugar especial?

Muchas cosas. En Omeza, intentamos comprar café controlando su trazabilidad, sabiendo de dónde viene. Porque la calidad del café se debe medir cuando está crudo. Cuando el café está tostado, no puedes saber si es un buen café o no. Por eso, en Omeza compramos un café crudo que sabemos de dónde viene y lo tostamos aquí, cada tres o cuatro días. Tostamos tanto el café que vendemos como el que usamos para preparar el café que toman aquí los clientes.

¿De cuántos países y regiones del mundo tienen ustedes café?

Cada vez compramos más café de nuevos orígenes. Tenemos cafés procedentes de cerca de 15 orígenes: Nicaragua, Colombia, Uganda, Tanzania, Vietnam, Etiopía... El de Etiopía se vende mucho aquí, ya que es el país de origen del café, el primer país que produjo esta bebida, y tiene un sabor especial. Intentamos traer cafés de muchos orígenes para que los consumidores tengan donde elegir, y siempre tratamos de buscar orígenes nuevos.

¿Y el especial Omeza qué tiene? ¿Es una mezcla?

Sí, porque en el especial Omeza hemos intentado adaptarlo al gusto del cliente marroquí. Es un café un poquito fuerte, pero con aroma. Es una mezcla entre el arábica y el robusta, porque en el café robusta hay más cafeína, mientras que el café arábica tiene más aroma. Así que hemos intentado sacar una mezcla perfecta.

Además de café, ¿qué otros productos ofrecen en su tienda?

Cuando vienes a una tienda de café, no solamente vas a tomar un café, también hace falta algo para acompañarlo, como un pastel. Por eso hemos intentado ofrecer pasteles especiales, como el cinnamon roll, que es una especialidad americana, hecho con canela. La canela es una especia que va muy bien con el café. También servimos chocolates y otros dulces con los que hemos intentado salirnos de lo ordinario, ofreciendo productos que no puedes encontrar en otros lugares de Tánger.

¿Qué pueden encontrar los clientes que entran a la Galería de Café Omeza? ¿Qué destacaría usted?

La particularidad es que no servimos el café de primeras al cliente. Antes, nos aseguramos de preguntarle cuál es el café que quiere: ¿un café para despertar con más cafeína? ¿O un café para disfrutar el aroma? Tratamos de encontrar el café que mejor se adapta al gusto del cliente. No tenemos un café para todo el mundo, sino que cada cliente puede encontrar un café que se adapte mejor a su gusto.

¿Tostar el café delante de los clientes es una de las señas de identidad de su establecimiento?

Sí, claro. Se tuesta delante del cliente, porque hay gente que no sabe qué es el café o que viene de una planta. Cuando ven el café crudo, les explicamos de dónde viene, que es necesario tostar los granos y que,

una vez tostado, no se puede consumir inmediatamente, sino que hay que dejarlo reposar al menos durante 24 horas. Nuestra labor no sólo es vender café a los clientes, sino también enseñarles a tomarlo.

¿Cuál sería la clave para hacer un buen café?

Para hacer un buen café solo, un espresso, como se dice en el mundo del café, son necesarias las cinco ‘M’: mezcla, molido, máquina, mantenimiento y mano. En primer lugar, hay que contar con una buena mezcla de cafés, como la especial Omeza. Luego está el molido, que tiene que ser perfecto, en función de la máquina que se vaya a utilizar. Después, la propia máquina, que caliente al agua a la temperatura necesaria. El mantenimiento



de la misma, que esté perfectamente limpia. Y la última ‘M’ es la mano del barista, la persona que hace el café. Si se cambia una de estas ‘M’, el café no es el mismo.

Mohamed Ameza en el interior de Omeza Coffee Gallery.

¿Qué tipo de clientes tiene la Galería de Café Omeza?

Tenemos muchos clientes extranjeros, porque cuando llegan a Tánger, buscan en Google unas palabras clave, que son ‘speciality coffee’. Nosotros no somos una tienda de café ordinaria: somos un ‘speciality coffee’. La mayoría de nuestros clientes son tangerinos y marroquíes, pero también tenemos clientes españoles que cruzan el Mediterráneo desde Tarifa cada 15 días para comprar café, porque no estamos lejos. También tenemos clientes franceses, ingleses, de todo el mundo, porque Tánger es una ciudad internacional.

Como comerciante que tiene su negocio en Tánger, ¿cómo valora la evolución económica que ha experimentado en los últimos años la ciudad?

Tánger ha evolucionado mucho: ahora, con el tren de alta velocidad, se puede ir por la mañana a Casablanca, trabajar y volver a casa después de cuatro o cinco horas. Además, España está a 20 minutos y cada vez más aeropuertos conectan los dos países. Tánger es el segundo centro económico del país después de Casablanca y es un sitio agradable para vivir, con sus múltiples comunidades y culturas, que generan muchas oportunidades. ●

Tenemos clientes de múltiples nacionalidades, porque Tánger es una ciudad internacional

Jaouad Sbihi

“Necesitamos que haya más hoteles de cinco estrellas en Tánger, porque eso da prestigio a la ciudad”

El Hotel Fairmont Tazi Palace se ubica en uno de los palacios más antiguos de Marruecos, que ha recuperado su esplendor tras una esmerada restauración. Su director general, Jaouad Sbihi, explica a *Atalayar* lo que ofrecen a los visitantes.

Raúl Redondo | Fotos: Fairmont Tazi Palace Tánger

¿Cuándo empezó a funcionar el Hotel Fairmont Tazi Palace?

Abrió sus puertas en diciembre de 2022 y se ha convertido en uno de los principales puntos de referencia de la ciudad, aprovechando su legado y el patrimonio del propio edificio. El Fairmont Tazi Palace es uno de los palacios más antiguos de Marruecos, construido en 1920. En 2007 fue adquirido por nuestros actuales propietarios y se ha convertido en un verdadero palacio. El hotel contiene 133 suites y habitaciones, y cuenta con una vista espectacular, aprovechando que está en la parte alta de Tánger.

¿Qué perfil de clientes suelen alojarse en el hotel: empresarios, familias...? ¿Y de qué nacionalidades?

Nuestra clientela es bastante diversa: marroquíes, estadounidenses, algunos clientes de la región del Golfo y de España. La mezcla del hotel en términos de clientela cambia dependiendo de la estacionalidad. Así, durante los dos primeros trimestres del año, hay una mezcla de negocios y ocio. En verano, la clientela es diferente. Debido a las condiciones climáticas del norte y de Tánger en particular, tenemos muchas familias que vienen del extranjero o de Marruecos.



La gastronomía es también uno de los puntos fuertes del hotel, con hasta siete bares y restaurantes. ¿Qué tipo de cocina sirven?

Tenemos diferentes tipos de establecimientos, diseñados para satisfacer todos los gustos. Al estar en Marruecos, obviamente tenemos un toque de cocina marroquí, aunque nuestra especialidad es un restaurante persa llamado Parisa, el único restaurante iraní en Marruecos, que se convertirá en uno de nuestros principales restaurantes de autor. Además, durante la temporada de verano, tenemos el Buddha Bar Lounge, de cocina asiática y dirigido a un tipo de clientela diferente. Vamos a intentar ser más creativos e incorporar nuevos chefs para ofrecer platos de temporada.

¿Qué otros servicios ofrecen a sus huéspedes? ¿Spa, golf...?

Como cualquier otro hotel de cinco estrellas, tenemos spa, gimnasio, jacuzzi... Tenemos la suerte de tener un bosque de casi 10.000 metros cuadrados. Y tenemos el Royal Golf Green a cinco minutos del hotel, uno de los campos más antiguos del norte de África, de 1914. Tenemos muchas sinergias impulsadas por el golf: de hecho, en mayo se celebra la Copa de Golf Fairmont, un acontecimiento deportivo que tendrá lugar todos los años.

¿Qué cualidades debe tener el personal del hotel para trabajar en el Fairmont Tazi Palace?

Tengo la suerte de contar con un equipo dinámico: son jóvenes y creo que somos uno de los pocos hoteles que cuentan con más del 50% de proporción femenina. En cuanto a las cualidades que buscamos aquí, principalmente es la actitud; el resto se les puede enseñar. Todos tienen un sentimiento de orgullo del lugar donde trabajan.

El turismo de negocios es un sector cada vez más importante. ¿Qué ofrece el hotel a los empresarios que quieren celebrar reuniones?

Tenemos todo lo que necesita cualquier empresa o viajero de negocios: salas de reuniones, lo último en equipos audiovisuales, muchos espacios, como las suites, para las reuniones privadas. También contamos con un salón de baile y cinco salas de reuniones, además de mucho espacio al aire libre que se utiliza para talleres y otras actividades.

¿Qué posibilidades ofrece a quienes quieren celebrar su boda u otro tipo de banquetes u homenajes?

Nuestro hotel es único: es un antiguo palacio con mucha historia, lo que aporta un enorme valor añadido a cualquier tipo de evento, como la celebración de una boda, una fiesta de cumpleaños, un bautizo... Lo que intentamos es crear recuerdos. Como he dicho antes, tenemos mucho espacio y tratamos de aprovecharlo, y el equipo es muy creativo. Así que podemos hacer realidad lo que el cliente necesite.

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas ha experimentado un enorme crecimiento en los últimos



Tánger puede ser la alternativa para los ocho millones de golfistas que no pueden jugar en Europa durante los meses de invierno

años. ¿Cómo se ha reflejado esto en la actividad turística y, concretamente, en el hotel?

Aunque aún no hemos visto el impacto, sí puedo decir que va a ser importante. De hecho, queremos que haya más hoteles de cinco estrellas en Tánger, porque eso es lo que impulsa el destino. Con los nuevos vuelos de Ryanair, que opera desde el 31 de marzo de 2024, se va a facilitar el viaje a mucha gente. Así que creo que vamos a ver más crecimiento en los próximos años.

El hecho de que Marruecos goce de un clima privilegiado le permite seccionar la oferta turística. ¿Qué ventaja competitiva supone esto frente a otros destinos de Europa, por ejemplo?

Tenemos la suerte de estar situados en esta parte del mundo, con un clima moderado. Hay ocho millones de golfistas en Europa que no pueden jugar durante cuatro o cinco meses al año, y los recursos se agotan en Portugal y en España, por lo que ofrecemos la alternativa perfecta. La proximidad, la logística, los aeropuertos y el ferry están a 45 minutos en coche. Y ésta es una oportunidad que ofrece Marruecos, especialmente Tánger.

Además, Marruecos, España y Portugal organizan la Copa del Mundo de Fútbol de 2030, una ocasión única...

Absolutamente. La Copa Mundial de 2030 es un gran acontecimiento y tenemos la suerte de ser socios de España y Portugal, lo que da fe de la proximidad. Celebrar la Copa Mundial en tres países es algo único, pero eso demuestra nuestra similitud cultural. Desde el punto de vista oficial, ya hemos celebrado en este hotel más de siete reuniones entre las tres partes, con los funcionarios de la FIFA. Así que hay mucho movimiento y va a ir a más a medida que avancemos. ●

←←
Jaouad Sbihi, director general del Fairmont Tazi Palace Tánger.

↵
El spa Fairmont cuenta con una superficie de más de 2.500 m² que incluye 10 salas de tratamiento y espacios al aire libre.

←
Habitación del Fairmont Tazi Palace.

↵
Piscina al aire libre del Fairmont Tazi Palace.

↑
El hotel cuenta con 133 habitaciones; suites y penthouses rinden homenaje a la artesanía marroquí.



L'Escale Hôtel & Spa, un proyecto clave para la economía de la provincia de Ouazzane

El complejo turístico de L'Escale Hôtel & Spa, en Ouazzane, constituye una importante apuesta por el desarrollo y el crecimiento económico y turístico de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. Inaugurado en abril de 2024, esta ejemplar instalación cuenta con el apoyo de las instituciones de la región, lideradas por el Consejo Regional de Inversiones.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

La inauguración de L'Escale Hôtel & Spa de Ouazzane ha supuesto un acontecimiento muy relevante, por el impacto que se espera que tenga en la revitalización de la economía, el turismo, la creación de empleo y el nivel de vida de esta región.

El proyecto, dirigido por 7AV Hotels, ha contado con la colaboración de las instituciones regionales, en

↑
Piscina al aire libre del hotel L'Escale Hôtel & Spa.

especial del Centro Regional de Inversiones de Tánger-Tetuán-Alhucemas (CRITTA), lo que ha facilitado todos los trámites administrativos, relacionados con el acceso al suelo, permisos de construcción, evaluación del impacto medioambiental, clasificación turística...

En palabras de Faical Allali, responsable de la puesta en marcha del hotel dentro del Grupo Allal, "la realización de este proyecto ha sido fruto de una colaboración armónica y sinérgica entre varios actores, como la Wilaya de Tánger-Tetuán-Alhucemas; la Prefectura de Ouazzane; la Región de Tánger-Tetuán-Alhucemas; la Comuna de Ouazzane, a nivel local; y la Délégation du Tourisme".

Allali destacó en especial el papel del CRITTA, como ejemplo de la colaboración público-privada: "El Centro Regional de Inversiones ha desempeñado un papel esencial durante todo el desarrollo del proyecto, proporcionando asesoramiento y apoyo, y simplificando los trámites administrativos durante las fases de estudio, autorización y desarrollo. Recomendamos a otros inversores que consideren la región como un destino atractivo para sus proyectos y que pasen por el Centro Regional de Inversiones para beneficiarse del apoyo de expertos".

Inauguración

La ceremonia de inauguración, que tuvo lugar en abril del pasado año, estuvo presidida por el wali de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, Younes Tazi, y contó con la asistencia del gobernador de la Provincia de Ouazzane, Mehdi Chalabi; el presidente de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, Omar Moro; el exdirector general del Centro Regional de Inversiones de la Región, Jalal Benhayoun; el presidente del Consejo Provincial, así como diversos representantes regionales y provinciales.

La inversión privada en el mismo ha ascendido a siete millones de euros, con la creación, hasta la fecha, de 50 puestos de trabajo estables. El proyecto supone el inicio de un gran complejo hotelero que reforzará el atractivo turístico de Ouazzane, una ciudad espiritual de gran importancia para el sufismo y la comunidad judía marroquí, en un entorno económico dominado por los sectores agrícola, cerealista y olivarero, así como por las industrias de la lana, la madera y la artesanía.

Como señaló durante la presentación Faical Allali: “L’Escale Hôtel & Spa desempeñará un papel importante en el fomento del crecimiento económico de la provincia de Ouazzane. Al ofrecer servicios de calidad y atraer a los turistas, este establecimiento contribuirá innegablemente a impulsar la economía local, creando oportunidades de empleo, estimulando las actividades comerciales y reforzando el atractivo general de la región”.

Instalaciones

L’Escale Hôtel & Spa de Ouazzane, de cuatro estrellas y con 53 habitaciones y seis suites, ofrece una completa gama de servicios diseñados para satisfacer las necesidades y deseos de los viajeros. En primer lugar, el parque acuático ofrece una experiencia refrescante y divertida para toda la familia, con toboganes, piscinas y juegos acuáticos.

Para eventos especiales como fiestas o conferencias, el hotel pone a su disposición una sala polivalente con capacidad para 300 personas que puede adaptarse según las necesidades, garantizando el éxito de cualquier acto.

El complejo incluye un parque acuático, piscina, gimnasio, salas de reuniones, spa, dos restaurantes y una gasolinera

↓
Restaurante L’Oliveraie en el L’Escale Hôtel & Spa.

➔
Omar Moro, presidente de la Región Tánger-Tetuán-Alhucemas, acompañado de Faical Allali, responsable del Grupo Allali, gestores del hotel.



La piscina cubierta climatizada y el jacuzzi permiten a los huéspedes disfrutar de un baño relajante durante todo el año, sean cuales sean las condiciones meteorológicas en el exterior. Asimismo, el gimnasio totalmente equipado ofrece a los entusiastas del fitness la posibilidad de mantenerse activos durante su estancia.

Para disfrutar de la máxima relajación, el Hammam & Spa ofrece una gama de tratamientos inspirados en las tradiciones marroquíes, proporcionando un remanso de tranquilidad y bienestar a los huéspedes.

También tiene dos restaurantes que garantizan una experiencia culinaria única con multitud de platos tradicionales marroquíes e internacionales.

Por último, la presencia de una gasolinera en el hotel proporciona a los huéspedes una mayor comodidad, permitiéndoles viajar con total tranquilidad y disfrutar al máximo de su estancia sin preocuparse por sus necesidades de combustible.

Además de su contribución al crecimiento económico, L’Escale Hôtel & Spa se integra perfectamente en el paisaje característico de la ciudad de Ouazzane. Enclavada en el corazón de las montañas del Rif, Ouazzane es conocida por su rico patrimonio cultural e histórico, que ofrece a los visitantes una experiencia auténtica y envolvente.

Como destino apreciado por su encanto tradicional y su belleza natural, Ouazzane atrae a viajeros en busca de exploración y autenticidad. L’Escale Hôtel & Spa, en armonía con la esencia de la ciudad, promete convertirse en un lugar donde los visitantes puedan recargar las pilas mientras descubren los tesoros únicos de Ouazzane. ●



Table du Marché, más que un restaurante de lujo

En Marina Bay, Tánger, se encuentra el restaurante Table du Marché especializado en cocina internacional. Recientemente se ha abierto otro de comida marroquí, Safran, destaca Nejous Bihssi, responsable de la marca Table de Tánger a nivel nacional.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Table du Marché, uno de los restaurantes más espectaculares de Tánger con una atractiva oferta gastronómica, se encuentra en Marina Bay. Un lugar ideal para comer y también para disfrutar de las hermosas vistas. Nejous Bihssi, responsable de la marca Table de Tánger a nivel nacional, cuenta a *Atalayar* la apuesta de este negocio y los proyectos de futuro.

En primer lugar, hablemos del origen y la idea de la Table du Marché.

La Table du Marché se creó en 2004, así que este año celebraremos 20 años de existencia. Todo empezó con un chef francés que se trasladó a Marruecos y trabajó con nosotros durante años, creando varios restaurantes y puntos de venta por todo Marruecos. Así empezó la historia, porque él también se enamoró de Marruecos y, en asociación con el actual presidente del Grupo, unieron sus fuerzas para crear esta marca.

Table du Marché es algo más que un restaurante de lujo. ¿Qué servicios ofrece a sus clientes?

A nivel global, ofrecemos nuestros restaurantes, que son gourmet de cocina internacional. Tenemos boutiques y salones de té donde los clientes pueden disfrutar de aperitivos y dulces, y también contamos con un servicio de catering. Y hacemos menús a medida para clientes que quieren algo de mucha categoría, ya sea en casa o en su empresa.

¿Cuál es la especialidad de su restaurante y en qué se diferencia de la competencia en Marruecos?

En La Table du Marché, nos dedicamos a la cocina internacional, por tanto, tenemos todas las especialidades. Nuestra cocina, y subrayo esta palabra, consiste en compartir, en una cocina sabrosa, deliciosa. Prestamos mucha atención al sabor, a los detalles y a la elección de las materias primas. Distinguirnos de la competencia es nuestra especialidad. Al fin y al cabo, somos hosteleros desde hace más de 20 años. Estamos aquí para ofrecer la mejor calidad a nuestros clientes, tanto del producto como del servicio. El estar muy cerca de nuestros clientes y escuchar lo que quieren es esencial.

¿Cuáles son sus planes para el futuro de la marca? ¿Piensan instalarse en nuevas ciudades de Marruecos o crear un nuevo concepto?

La Table du Marché acaba de nacer en Tánger. Tenemos planes para Marrakech y Casablanca. Y si hacemos una futura implantación, será en Rabat. En Tánger, también se ha abierto Zafran, un nuevo restaurante que formará parte del grupo: un restaurante marroquí 100 % para dar a probar a todos los turistas, inversores y expatriados que vienen a Tánger y quieren degustar la cocina del país.

¿Cuál es el perfil de sus clientes? ¿Son empresarios, turistas, extranjeros o marroquíes?

Para ser precisos, tenemos una amplia gama de perfiles de clientes, pero en su mayor parte trabajamos



PHOTO/LA TABLE DU MARCHÉ



con empresarios, inversores, expatriados, muchos expatriados. Tenemos turistas y, por supuesto, locales. Así que nuestra cocina se dirige a todas las categorías socioprofesionales de nuestros clientes.

¿Puede hablarnos de los nuevos restaurantes que tiene previsto?

El nuevo restaurante está en el puerto deportivo de Tánger; es un restaurante marroquí llamado Zafran. Como estamos en la Perla del Norte, estamos en la Perla de Marruecos. La idea es acercar la cocina marroquí al Sur, a todas las regiones del Norte, para que los turistas y expatriados puedan disfrutar de este sabor marroquí, de esta cocina gastronómica marroquí que no necesariamente conocen. Tánger tiene muchos expatriados, muchas empresas con sede aquí que no la conocen y ese es nuestro objetivo.

¿Qué balance hace del sector turístico en la región de Tánger, Tetuán y Alhucemas?

No voy a decir que esté muy desarrollado, pero se está desarrollando. Tiene potencial. Todos los actores del ecosistema turístico deben ser capaces de trabajar juntos para desarrollarse cada vez más. Activos naturales, paisajes, activos industriales. Hay verdaderos activos de infraestructura, están ahí, así que tenemos que empujar aún más para desarrollar los sectores, creando un centro de convenciones, ampliando el aeropuerto, creando verdaderos enlaces aéreos... El potencial está ahí, sólo necesitamos un poco más de tiempo, un poco más de coraje y perseverancia, eso es todo.

Como inversor en el sector de la restauración, ¿qué ventajas ha encontrado en esta región?

Hay ventajas y desventajas, pero el lado positivo es la multiplicidad de clientes que hemos encontrado aquí. En

← Nejous Bihssi, responsable de la marca Table de Tánger en Marruecos.

↑ Restaurante La Table du Marché.

↓ El nuevo restaurante seguirá estando en el puerto deportivo de Tánger; es un restaurante marroquí llamado Safran.

“El potencial está ahí, sólo necesitamos un poco más de tiempo, un poco más de coraje y perseverancia”

Tánger no sólo hay turistas, hay expatriados, hay mucho turismo de negocios por la proximidad con España. Es una travesía de 45 minutos, por tanto, es una forma estupenda de unir las 2 culturas entre Marruecos y Europa, porque España es la puerta de Europa y Marruecos es la puerta de África. Así que Tánger es magnífica, el clima en una buena época es soleado y accesible.

¿Qué recomendaría a un empresario extranjero que quiera instalarse en la región?

Pues le diría que se anime. Yo misma animaría a un inversor a instalarse en la región. Se necesita un estudio de mercado muy bueno, y eso es importante dependiendo del sector que busque. Aquí hay una verdadera calidad de vida, no hay mucho estrés, es un entorno agradable. Y, además, estos empresarios pueden encontrar toda la parte profesional, igual que pueden encontrar su parte personal para disfrutar de la vida con su familia. Los animaría a venir, sobre todo, porque la gente de la región habla español por la proximidad a España y esto es otra ventaja. ●



Mey Meryem Zniber

Cogerente del hotel Ermitage d'Akchour

“Recibimos a viajeros de todo el mundo, atraídos por la belleza virgen de nuestro entorno”

El Ermitage d'Akchour no es un establecimiento hotelero cualquiera: está rodeado de un entorno natural privilegiado, del que pueden disfrutar los huéspedes. *Atalayar* ha hablado con Mey Meryem Zniber, cogerente del hotel.

José Ángel Pedraza | Fotos: Guillermo López

¿Cuáles fueron sus orígenes?

El Ermitage d'Akchour es mucho más que un hotel. Sus orígenes se remontan a hace más de veinte años, cuando Ahmed Saad Zniber, apasionado de la naturaleza y de la belleza del valle de Akchour, tuvo la idea de crear un lugar único que mostrara los tesoros naturales de la región. El Ermitage d'Akchour nació del deseo de combinar el lujo y el confort con el respeto por la naturaleza y el medio ambiente.

¿Qué tipo de actividades ofrecen a los huéspedes?

El Ermitage d'Akchour ofrece una amplia gama de actividades diseñadas para los huéspedes: paseos guiados por las majestuosas montañas del valle de Akchour; excursiones a parajes naturales como el Pont de Dieu; sesiones de bienestar y relajación, incluidas clases de yoga y meditación al aire libre... Además, organizamos regularmente eventos culturales, artísticos y espirituales que muestran la riqueza cultural de la región, como actuaciones de música tradicional, exposiciones de arte local y degustaciones de productos regionales, así como retiros de desarrollo personal.

¿Qué perfil de clientes tienen?

Los huéspedes nacionales constituyen la mayoría de nuestra clientela, atraídos por la autenticidad de nuestro establecimiento y la riqueza cultural de la región circundante. Al mismo tiempo, también recibimos a viajeros internacionales de todo el mundo, seducidos por la belleza virgen de nuestro entorno y en busca de una escapada tranquila lejos del bullicio de las grandes ciudades.



La cogerente del hotel durante la entrevista.

“El Ermitage d'Akchour nació del deseo de combinar el lujo y el confort con el respeto por la naturaleza y el medio ambiente”

En cuanto a la gastronomía, ¿qué tipo de cocina ofrece su restaurante?

La Table des Ermites ofrece una cocina refinada que combina sutilmente los sabores locales marroquíes con influencias internacionales. Nuestro equipo de talentosos chefs se inspira en los ingredientes frescos y auténticos de la región para crear una gran variedad de platos tradicionales marroquíes, con especias y hierbas locales, así como platos internacionales con un toque creativo. También utilizamos productos frescos de nuestro huerto y hierbas aromáticas en todos los platos.

¿Qué cualidades debe tener el personal del Ermitage d'Akchour?

Nuestro equipo está formado principalmente por personas locales que han sido formadas por profesionales marroquíes apasionados por la hospitalidad y el servicio al cliente. Valoramos cualidades como la amabilidad, la disponibilidad y la atención al detalle. Están formados para ofrecer una experiencia verdaderamente excepcional a nuestros clientes.

La pujanza económica de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas en los últimos años ha propiciado un crecimiento en muchos sectores, entre ellos el turismo. ¿Ha aumentado el número de clientes?

En los últimos años hemos asistido a un aumento significativo del número de clientes, sobre todo en el contexto de la creciente demanda de turismo rural y sostenible, que se intensificó tras la pandemia, cuando los viajeros expresaron un mayor deseo de recargar las pilas en zonas naturales vírgenes. El Ermitage d'Akchour, con su compromiso con el turismo sostenible y su espectacular ubicación en plena naturaleza, responde perfectamente a esta creciente demanda. ●





Moussable Alami

Gerente del restaurante Triana

“Queremos acercar las dos orillas del Mediterráneo por medio de la gastronomía”

España y Marruecos se unen en la mesa del restaurante Triana, en Chefchaouen. Un proyecto familiar que vio retrasada su apertura por la pandemia y que desde hace casi cuatro años ofrece a sus comensales un ejemplo de la riqueza de la gastronomía del Mediterráneo. *Atalayar* ha conversado con su gerente, Moussable Alami.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

En primer lugar, nos gustaría conocer los orígenes del restaurante. ¿Cómo surgió este proyecto?

El restaurante Triana se inauguró el 25 de julio de 2021, justo después de la COVID-19. En realidad, estábamos listos para abrir antes, pero por la pandemia se retrasó dos años. Triana es 100 % local de Chefchaouen, en el que ha trabajado mi hermano durante años para hacer realidad este sueño.

¿De dónde viene el nombre? ¿Está relacionado con el barrio sevillano del mismo nombre?

Exactamente. Mientras buscábamos el nombre, utilizamos mosaicos y elementos decorativos procedentes de Sevilla sin saber que al final el restaurante



Moussable Alami, gerente del restaurante Triana en Chefchaouen.

“Un restaurante que no da importancia a la atención a sus clientes creo que está condenado al fracaso”

se llamaría Triana. Nuestro objetivo es intentar hacer una conexión entre las dos orillas del Mediterráneo: España y Marruecos.

¿Qué tipo de cocina ofrecen a sus clientes?

Cocina de las gastronomías de los países del Mediterráneo: marroquí, española, francesa, italiana... Intentamos aunar el espíritu mediterráneo norte-sur. En Triana puedes comer una paella buenísima, las famosísimas costillas de ternera, que se han convertido en el mejor plato del restaurante, la zarzuela de pescado...

¿Los productos proceden de la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas?

Es una pregunta muy interesante, porque intentamos trabajar con el mayor número posible de productos locales.

¿La atención al cliente es tan importante como la comida? ¿Qué puede decir del personal, su formación?

Un restaurante que no da importancia a la atención a sus clientes creo que está condenado al fracaso. Tenemos personal formado y cualificado, más de 15 camareros y nuestro chef es marroquí.

El restaurante Triana es conocido por su buen ambiente, su música en directo.

La música forma parte del ADN de Triana. Intentamos traer grupos de España, flamencos, especialmente de Jerez. También promocionamos a los artistas locales, la música tradicional... En ocasiones actúan artistas locales con artistas internacionales.

¿Cuál es el perfil del cliente de Triana?

Es la ciudad de Chefchaouen la que dicta el tipo de cliente. No somos un restaurante selectivo, pero trabajamos generalmente con turistas. Hay periodos en los que trabajamos más con lugareños.

La región de Tánger, Tetuán y Alhucemas vive un auge económico sin precedentes. ¿Ha aumentado el número de visitas turísticas en los últimos años?

Chefchaouen aún necesita desarrollarse más: faltan infraestructuras, hoteles... Nos encantaría que viniera gente a invertir aquí, a construir hoteles, restaurantes, porque la capacidad actual no da para más turistas. Así que la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas está creciendo rápidamente, pero nuestra ciudad aún está por descubrir.

Además de Chefchaouen. ¿Qué recomendaría de esta región?

La región de Chefchaouen es muy interesante, aparte de la ciudad azul que todo el mundo conoce. Se pueden visitar las cascadas de Akchour, las montañas, el parque nacional de Talassemrane, el de Bouhachem. También está la costa, el lado del Mediterráneo aún sin explotar. Es maravilloso tener playas que la gente no conoce en absoluto. La gente viene por Chefchaouen y no saben lo que hay alrededor o detrás de estas montañas. Es magnífico, hay que visitarlo, verlo, aventurarse. ●

Pablo Miguel Urquijo Sierra
Propietario restaurante Mesana

Tánger es el paraíso de las oportunidades de negocio

Pablo Miguel Urquijo Sierra, propietario del restaurante Mesana, en la Bahía de Tánger, es el ejemplo perfecto como emprendedor en la zona.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

Conocedor del país durante más de 40 años, Pablo Miguel Urquijo cuenta a los lectores de *Atalayar* cómo es la experiencia de invertir y montar un negocio en Marruecos. Entre las claves que aporta, destaca la fiscalidad, la seguridad con respecto a países con una situación económica similar, la cercanía con Europa y, sobre todo, las facilidades que existen para aprovechar oportunidades de negocio.

¿Cuánto tiempo lleva usted en Tánger con el restaurante Mesana?

En Tánger, en esta zona, llevo 20 años, pero con el restaurante Mesana, 12 años. Conozco Marruecos desde el año 78, cuando llegué aquí por primera vez, y he viajado mucho por lo que conozco muy bien el país.

Usted tenía su despacho de abogados en Marbella y una vida acomodada. ¿Qué le atrae de Marruecos, de Tánger, para quedarse?

Fundamentalmente la buena vida, la comida, el país, la empatía que existe entre los españoles y los marroquíes. A los españoles nos tratan de lujo. Yo tengo 70 años, cualquier cosa que me pase, que necesito, enseguida está la gente dispuesta a echarme una mano. No estoy aquí por el restaurante, porque llevo 20 años, he estado 10 años antes viviendo en Asila. Los restaurantes de Marruecos no están a la altura del producto que hay en el mercado, que es espectacular.

En Tánger, antes de tener un buen negocio, usted encontró una buena calidad de vida...

De lujo. Si España es de los países donde mejor se vive del mundo, en Marruecos se vive mejor. No, perdona, no se vive, yo vivo mejor. O sea, mi situación, mi edad, mi conocimiento de la zona... conozco Marruecos desde el año 78 y he viajado por todos los sitios. Desde Argelia hasta Mauritania, conozco el Atlas, las montañas, los desiertos, este país es turismo infinito.

➤ Pablo Miguel Urquijo Sierra, propietario del restaurante Mesana, en la Bahía de Tánger.

➤ Restaurante Mesana.

“En Marruecos hay una seguridad física y jurídica que no hay en muchos países”



Para invertir aquí en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas, ¿cómo fue el proceso para que usted abriera el restaurante? El tema burocrático, licencias, proveedores...

Relativamente fácil debido a mis conocimientos como abogado de negocios. Un país tan seguro físicamente como es Marruecos no existe. Aquí hay una seguridad física y jurídica que no hay en muchos países, por ejemplo, de América como Venezuela. Todo el mundo decía que lo más complicado era el tema de la licencia de alcohol. Entonces, inicié el proceso, una vez que me dieron los permisos para abrir el restaurante y en seis meses tuve la licencia. Me advertían de que me iban a pedir dinero. Nadie lo hizo.

Háblenos de su cocina, ¿qué ofrece el restaurante Mesana? ¿En qué se diferencia de otros? Aparte de que se está al lado del mar...

El nivel del producto marroquí es tan alto que no necesita más que respeto. No puedes echar a un pescado bueno, azul o blanco, mayonesa u otras salsas. Los vascos solemos hacer una pequeña salsilla con perejil y un poquito de ajo y aceite local, el de arbequina va muy bien con el pescado porque por su sabor dulce, no tiene la acidez del picual.

En pleno desarrollo y modernización, lo que está pasando con Tánger Med ¿va a ocurrir en Dajla con el nuevo puerto?

Inmediatamente. Marruecos tiene una posición en África buenísima. La importancia de Marruecos se ha multiplicado, porque es la nación en la que se puede confiar. ●





Cocina mediterránea

ESPECIALIDAD EN PESCADOS Y MARISCOS



Restaurante Casa García

4, Rue Prince Héritier, Assilah 90050 (Marruecos)
(Esq. Av. Melilla)

Tel. (+212) 0539417465

E-mail: restcasagarcia@hotmail.com



Tánger, Tetuán y Alhucemas, una oferta cultural fascinante

Museos, teatro, cines, música, festivales... la cultura se convierte en otro de los grandes atractivos de esta región del norte marroquí.

Khadija Taouil

La región de Tánger-Tetuán-Alhucemas goza de una diversidad cultural impresionante caracterizada por su apertura a otras culturas extranjeras que conviven en perfecta armonía en el norte de Marruecos. El patrimonio histórico material e inmaterial se ve en los monumentos, se conserva en los museos y se presenta en los centros culturales y en las bibliotecas, así como en las producciones teatrales y cinematográficas.

Es la región de arte y convivencia

Ciencias, artes, letras y técnicas marcan el panorama de la región siempre abierta a las otras culturas y a la música, siendo una de las lenguas de convivencia que se puede aprender en los institutos de Música de Tetuán, que fue fundado en 1945, de Tánger, en 1962, de Larache en 1972 y de Chauen, creado en 1976.

Esta convivencia se ve reflejada, asimismo, en la mezcla de monumentos históricos religiosos de musulmanes, cristianos y judíos. La mezquita Mohamed V, la iglesia anglicana de San Andrés, la sinagoga Moshe Nahon, la gran mezquita Mohamed VI, la Catedral Española del Espíritu Santo en Tánger, la iglesia San Francisco en Mdiq, la iglesia de Tetuán, la de Larache y la Mezquita Azaiya en Ouazzane, que tiene tres siglos de existencia, dan muestra de ello.

La oferta museística de la región

Los museos más destacados están en Tánger, entre ellos, el Dar Niaba, el Museo la Kasbah de las Culturas del Mediterráneo situado en Dar el Makhzen o Palacio del Sultán construido en el siglo XVII, el Museo de la Legación Americana, el espacio de exposición de la memoria de Ibn Battouta en Borj En-Naam, que rinde homenaje a esta figura histórica tangerina, el Museo Etnográfico, el Museo Forbes y el espacio museal de la memoria judía Beit Yehuda, que corona el proyecto de rehabilitación del edificio de la Sinagoga Assayag.

También destacan el Palacio Resouni fundado en 1905 en Asila, el Museo Etnológico de Skala Bab Al-Okla y el Museo Madrasa Loukach del patrimonio religioso en Tetuán. El Museo Etnográfico de Chauen representa otro ejemplo de la riqueza del patrimonio cultural de la región.

Entre teatros y cines brota el arte moderno

En el marco de la valorización del patrimonio civilizador de Tánger, la Agencia para la Promoción y el Desarrollo del Norte (APDN) empezó la rehabilitación del teatro histórico Cervantes, abierto en 1913 en la antigua Medina.

La provincia de Tánger Asila dispone de otros seis teatros, entre los cuales sobresale el Teatro Inglés, uno de los más antiguos, y el Teatro municipal Mohamed El Haddad inaugurado en 2009.

La ciudad de Larache se distingue por su Gran Teatro al lado del cine Teatro España y la Casa de Cultura que acoge eventos culturales en un teatro con una capacidad de 250 personas. En tanto que Tetuán es conocida por el Teatro Nacional Msallah, inaugurado en el año 1914, que ha podido retomar su posición entre los sitios culturales e históricos más importantes de la ciudad. El Gran Teatro de Al Hoceima con un conservatorio de música y varias instalaciones culturales, enriquece más la oferta cultural regional.

El séptimo arte también goza de su prestigiosa posición en la región, el Cine histórico Alcázar recuperó su esplendor y su lustre conocido en la medina de Tánger junto a los cines Rif, Megarama y Roxy. En Tetuán están el Cine Avenida y el Cine España, mientras que en Alhucemas se encuentra el Cine Alkabir.

Festivales, la vitrina cultural de la región

Son muchos los festivales que animan los espacios públicos en la región de Tánger-Tetuán-Alhucemas. El Festival Tanjazz, el Festival Nacional de Cine (FNF), el Festival Twiza, el Festival Internacional del Teatro Universitario organizados en Tánger.

El Festival Faro Mediterráneo de los Jóvenes de Alhucemas, el Festival Cultural Ouanana y el Festival Alegría de Ouazzane, el Festival Ecuestre Internacional de Mata, el Festival de la Guitarra y del Canto, el Festival de Mestizaje Cultural en Larache. A los que se añaden el Festival Nacional de Música Andaluza, el Festival Internacional del Laúd y el Festival de Cine Mediterráneo en Tetuán, además del Festival de Andalucía en Chauen.

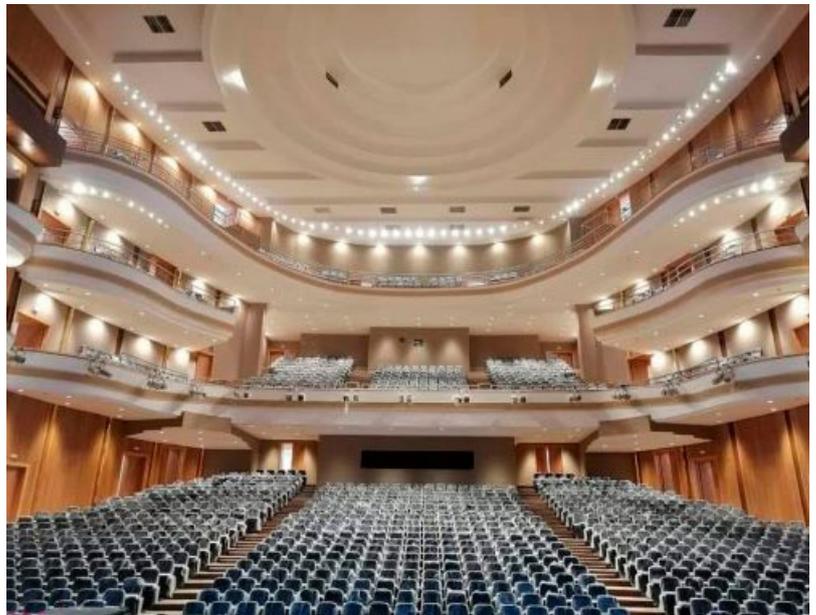
Centros culturales internacionales, nacionales y regionales

La región Tánger-Tetuán-Alhucemas, además de los establecimientos de enseñanza extranjeros, dispone de centros culturales diversos, como es el caso del Instituto Cervantes presente en cuatro provincias de la región: Tánger, Tetuán, Chefchaouen y Larache, el Instituto Francés que tiene sede en Tánger, Tetuán, Alhucemas, Martil y Larache, y el Centro Americano en Tánger. A estos centros les apoyan otras escuelas de idiomas como la de alemán, italiano, coreano e incluso el Instituto Confucius para aprender chino en Tánger.

La región en sus ocho provincias cuenta con muchos centros culturales y casas de jóvenes donde se organizan numerosas y variadas actividades

La región en sus ocho provincias cuenta con muchos centros culturales y casas de jóvenes donde se organizan numerosas y variadas actividades. Destacan el Centro Cultural de Ouazzane que pone de relieve el patrimonio espiritual y artístico, el Centro Cultural de Imzouren y el Centro Cultural Bab Al-Bahr en Larache que cuenta con una sala de espectáculos de 450 plazas, una galería de arte, una biblioteca pública, además de un teatro al aire libre que está situado detrás del centro.

Tánger también es conocida por sus diferentes centros culturales como el de Ahmed Boukmakh, el Palacio de Artes y Cultura, el espacio cultural y artístico Riad Sultán, y el centro cultural recién inaugurado Center Bni Makada. ●



Javier Rioyo

“Tras Tánger, la puerta que no quiero cerrar es la de la curiosidad”

El periodista y cineasta Javier Rioyo, tras casi cinco años dirigiendo el Instituto Cervantes en Tánger, nos habla del mito de esta ciudad, de lo que fue y de sus grandes posibilidades de desarrollo.

Antonia Cortés | Fotos: Guillermo López



Javier Rioyo dirigió el documental *Tánger, la vieja dama*.

Nueva York, Lisboa y Tánger han sido las ciudades en las que Javier Rioyo ha dirigido el Instituto Cervantes tras una larga trayectoria como periodista, cineasta y escritor. En la ciudad marroquí, la que protagonizó su documental *Tánger, la vieja dama*, ha estado casi cinco años, tiempo en el que ha establecido una estrecha relación con las autoridades locales, organizado interesantes eventos, abierto una sede en Larache, extendido el español y se ha involucrado con la ciudadanía, motivos por los que recibió la Medalla de la ciudad. Entre la nostalgia de lo que fue y los grandes cambios que ha experimentado este rincón marroquí, Rioyo cuenta la influencia española, su increíble crecimiento y sus proyectos futuros que podrían llevarle a rodar de nuevo en Tánger.

Casi cinco años en el Instituto Cervantes de Tánger. ¿Se va con los objetivos cumplidos?

Soy hiperactivo y tengo un elevado juicio crítico, por eso siempre creo que se pueden hacer las cosas mejor. Pero estoy contento. Cuando llegué, el centro tenía un funcionamiento normal; creo que le pegué un buen acelerón pese a la pandemia y las relaciones políticas difíciles entre España y Marruecos. Vi que lo que había en Tánger histórica, cultural y socialmente era de



gran afinidad con España. En Tánger hay una población mayoritaria española. Conocía muy bien Tánger, por mi curiosidad, por lo que había sido culturalmente, por la construcción del mito, porque rodé un documental... Me ofrecieron Tánger o Nápoles, elegí Tánger.

En este sentido, ¿qué papel juega el Instituto Cervantes en la sociedad tangerina?

El Instituto Cervantes es muy importante allí donde está, unas veces con más acierto y otras con menos. Es un referente histórico de la ciudad. Se fundó en los 90. Con los años, aumentaron los alumnos, el uso de las bibliotecas y se recuperó la residencia de estudiantes cerca del Colegio Español. Actualmente, tiene dos sedes (calle Bélgica y avenida Sidi Mohamed Ben Abdellah). Una de ellas cuenta con una sala de arte en la que se invirtió para mejorar las instalaciones; hicimos también una cocina para impartir clases de gastronomía española. El interés por el Instituto Cervantes fue creciendo. por eso abrí una sede en Larache. Alquilamos un edificio histórico, un colegio que llevaban unas monjas españolas. El resultado fue magnífico.

¿Por qué nos ha comido el terreno el francés?

En Marruecos, es cierto que el francés nos comió el terreno, pero en Tánger es distinto. Han crecido mucho las academias de español. Tenemos un idioma muy potente en el mundo. Por razones políticas y administrativas el francés es el idioma de uso, pero en Tánger nunca se olvidó el español. La demostración de que el centro de Larache funcione tan bien está en las ganas de mejorar el español, acercarse culturalmente a España. La presencia de los judíos también es muy importante. El cine Alcázar era de una familia judía, fue vendido y se recuperó. El Instituto Cervantes abrió la programación con el director de fotografía José Luis Alcaine, que no olvida su origen: Tetuán. Estoy muy satisfecho porque me han dado la “Medalla de la Ciudad de Tánger”. Tuve claro que la colaboración era necesaria.

Al rodar *Tánger, esa vieja dama* (2001), junto a José Luis López Linares, ¿pensó que viviría allí?

Ni de coña. Se me ocurrió el documental porque siempre he estado rodeado de amigos relacionados con Tánger: Eduardo Haro Tecglen, Carmen Laforet, Ramón Buenaventura, José Hernández, Gloria Berrocal, Diego Galán... y no olvido a Emilio Sanz de Soto, era un nostálgico de Tánger, fue asesor del documental; él me presentó a una persona increíble: Pepe Carleton. Cuando ves las fotos de la época, a Truman Capote con Paul Bowles y su esposa Jane, con la aristocracia norteamericana, ves un mundo que parece irreal, pero era real. Ahora se ha convertido en la mitificación-mistificación exagerada.

¿Qué queda hoy de esa ciudad de entonces?

Cuando se hizo el documental tuvo más que ver con la recreación nostálgica de un tiempo que ya no es. Ahora queda el recuerdo, pero ni los hoteles ni los cafés, ni las tabernas son lo que eran. Cuando el documental, Ramón



➤ Javier Rioyo.

Buenaventura decía: “Yo nací en una ciudad que ya no existe, en un país que todavía no era”. Pepe Hernández también decía que lo único que tenía de su Tánger era un poco de tierra en el cementerio. Les queda la idea de cómo fue su infancia, su juventud, el clima, los aromas, los cafés elegantes de ese mundo en un Tánger con mucho dinero y libre de impuestos. El diario España fue también muy importante: era una demostración de lo que podía haber sido España y no fue; en la redacción había falangistas, comunistas, socialistas, demócratas cristianos, liberales, anarquistas... Con la Tánger de hoy, me quedo con su evolución, su singularidad, su fuerza para crecer. Es una ciudad limpia, con dinamismo, está Tánger Med, con ganas de hacer cosas y yo también tengo ganas de seguir haciéndolas.

Sí rodara ahora, ¿qué personaje elegiría?

Sería interesante un documental del pintor José Tapiró, amigo de Fortuny, que murió en Tánger en 1913. Me interesa la gente, cómo han superado esa nostalgia y viven el Tánger de hoy. Otro gran personaje es Antonio Pérez. Estudié en París, allí lo conocí, luego se fue a Cuenca, donde estuvo con Saura. Voy a contar la historia de España a través de Massiel; también la del mítico bar Cock en Madrid y los primeros años de Dolores Ibárruri.

Y de sus documentales: Trotsky, Lorca, Buñuel, Enrique Herreros, Alberti... ¿Cuál elige?

De los que más me gusta y menos se ha visto es *Alberti para caminantes*. Se lo ofrecieron a Garci, pero él lo produjo y yo lo dirigí. Soy muy crítico conmigo y no me gusta ver mis cosas, pero, por circunstancias, lo vi recientemente y me gustaría retomarlos. La propiedad de la imagen la tiene su viuda, quiero hablar con ella, y espero que podamos llegar a un acuerdo.

Al cerrar la puerta del Instituto Cervantes en Tánger, ¿qué otra puerta quiere abrir?

La puerta que he tenido siempre abierta, desde que recuerdo, y no quiero cerrar, es la de la curiosidad. ●

“Con la Tánger de hoy, me quedo con su evolución, su singularidad, su fuerza para crecer”



Nabil Baraka

Empresario y presidente del Festival Internacional Mata

“Nuestra tarea es seguir estrechando las relaciones hispano-marroquíes”

El empresario Nabil Baraka preside el Festival Internacional Mata, que cada año se celebra en la región de Larache. *Atalayar* tuvo ocasión de celebrar una entrevista con él en las magníficas instalaciones del Hotel Le Mirage Tánger.

Javier Fernández Arribas | Fotos: Guillermo López

El Festival Internacional Mata recoge una tradición de hace siglos en la zona de Larache. ¿Cuáles son sus orígenes?

Este festival reúne varias cualidades: la cultura, la espiritualidad y la promoción de la región de Larache. Es un festival ecuestre que proviene de una tradición ancestral, del siglo XII, y que transmite un mensaje de paz, un mensaje espiritual sufi. Proviene del

↑
Nabil Baraka, empresario marroquí y presidente del Festival Internacional Mata, un festival que se celebra todos los años en la región de Larache.

gran santo místico, Moulay Abdeslam Ben Mchich Alami, que vivió en la cima del monte de Mata, a 1.400 metros, y es el fundador de la orden sufi Shadiliya. El sufismo está basado en el amor, la tolerancia, la espiritualidad.

¿En qué consiste el festival?

Mata proviene de la tradición de este gran santo y nosotros hemos preservado este maravilloso espectáculo ecuestre, estas competiciones de caballos: los jinetes montan los caballos a pelo y las distintas tribus tienen que enfrentarse por una novia, que en realidad es una muñeca vestida como tal. Los jinetes se la disputan en una tradición ancestral, en la que el honor de la tribu, el coraje, la táctica y la estrategia forman parte del espectáculo que hemos preservado en esta zona.

¿El objetivo es que este festival sea reconocido por la UNESCO?

Después de muchos años, Mata es hoy en día patrimonio de Licesco, que es el primer reconocimiento de los países musulmanes. La segunda etapa, en la que estamos ahora, es inscribirlo en UNESCO, para que forme parte de la lista de patrimonio mundial. Es un bello deporte, estamos en el campo, se hace la promoción de la agricultura, de los productos ecológicos, para apoyar a las cooperativas, para que puedan vender a nivel nacional e internacional. Y también están las tribus del sur, que vienen a participar en el Mata: los saadíes, los chorfa son los descendientes del profeta, que son las grandes tribus del sur, son descendientes de Moulay Abdeslam, que es su padre espiritual, pero también su padre en el

sentido de la línea de la descendencia. Ellos vienen todos los años a la gran peregrinación que se hace en su honor.

El Festival Mata sirve también de promoción de la región de Larache. ¿Qué ofrece esta región a los visitantes?

La región de Larache tiene un gran potencial y está viviendo un momento muy importante, pues desde el Estado se están haciendo inversiones para estructurar la industria agrícola, por ejemplo, la región creo que es la número uno en producción de fresas. Además, tenemos el puerto de Larache, que es de pesca y muy importante; y desde el punto de vista turístico, contamos con unas playas maravillosas... Es un sitio para invertir hoy, en la promoción turística, en la agricultura, en la industria y nuestro papel es lograr que Larache vuelva a ser una ciudad activa económicamente. Para ello, contamos con nuestros vecinos: España es el primer inversor en Marruecos, en términos de industria, de turismo, de carreteras. Creo que España está conociendo mejor a Marruecos, y Marruecos está abierto a la inversión desde España, porque el marroquí y el español tienen mucho en común: nos une la cultura, nuestros valores, nuestros vínculos de amistad...Somos mediterráneos, nos gusta, hablamos de ello, y yo creo que eso también ayuda mucho, además, el español, en general, cuando viene a Marruecos, es siempre bien recibido.

¿Cree que el Festival desempeña un papel en la cohesión, la colaboración y el impulso de las buenas relaciones entre España y Marruecos?

Nosotros impulsamos las relaciones hispano-marroquíes, porque creemos que culturalmente estamos unidos, y que el español, por su educación, por sus valores, por su manera de ver el mundo, cuando viene a Marruecos, se encuentra en su país. Esperemos que el nuevo embajador [Enrique Ojeda] también nos haga el honor de venir a Mata, a este festival, para conocer la

“Mata es hoy en día patrimonio de Licesco, que es el primer reconocimiento de los países musulmanes. La segunda etapa, en la que estamos ahora, es inscribirlo en UNESCO”

“Nuestro objetivo es lograr que Larache vuelva a ser una ciudad activa desde el punto de vista económico”

↓→
Festival Internacional Mata, un festival que se celebra todos los años en la región de Larache.

cultura y las tradiciones de nuestra región. Eso ayuda muchísimo, porque el inversor, antes de invertir, tiene que sentirse alegre y cómodo, además de obtener un buen retorno por su inversión. Nosotros seguiremos impulsando las relaciones hispano-marroquíes: hemos heredado esta tarea de nuestra familia, de mi padre, Dios tenga su alma, de mi abuelo...Tenemos que seguir estrechando las relaciones, la colaboración.

Una colaboración, una convivencia y una solidaridad que en este mundo convulso que vivimos es más necesaria que nunca...

Absolutamente, estamos en un momento difícil de este siglo, cuando vemos que en el mundo hay conflictos, que hoy en día la humanidad está viviendo una gran crisis, yo creo que la convivencia y la solidaridad son importantes. He estado en Ginebra, en Naciones Unidas, con motivo del Día de la Conciencia Internacional, donde tuve la oportunidad de dar un mensaje importante: el mundo occidental debe entender el sufismo, porque su esencia es, ante todo, cómo el musulmán sufi entra a rezar; es fundamental que entiendan el papel que Marruecos siempre ha jugado en la espiritualidad, con la presidencia y las orientaciones de Su Majestad el Rey Mohammed VI, que proclama un islam moderado, basado en la paz, en la tolerancia, en el entendimiento... El papel que juega Su Majestad actualmente es el de comandante de los creyentes, con el fin de asegurar la seguridad





espiritual de todas las fes, de todas las religiones, y, en general, de todas las personas que viven en Marruecos.

En Marruecos estamos orgullosos de haber heredado esta escuela sufí, que data del siglo XII, y que la podemos encontrar en muchos lugares como en Indonesia, en Egipto, en muchos otros países de África. Marruecos es la gran esencia del sufismo en el mundo musulmán.

¿Qué le diría a un posible inversor español para animarle a que venga a hacer negocios a Larache?

Le diría que Marruecos es un país en pleno crecimiento. En 2030, tenemos un Mundial de fútbol, una maravillosa Copa del Mundo con España y Portugal. Estos tres países representan los valores que les unen. Un inversor español que viene a Marruecos va a encontrar una oportunidad, una seguridad jurídica, una seguridad de retorno de su inversión, una seguridad pública... Marruecos es uno de los países más seguro, se puede pasear tranquilamente por la calle y eso, para un inversor, es esencial. Después destacaría la calidad de vida: va a encontrar restaurantes, buena gastronomía, sol, luz, y un pueblo marroquí caluroso, al que le gusta recibir, aprender y que está a la puerta de España. Es una gran oportunidad para el inversor español, que puede apostar por un país donde va a ganar dinero y va a poder vivir bien.

Y ya para finalizar, ¿qué nos puede decir de esas nuevas generaciones de marroquíes que se están formando, que tienen inquietud por lograr una vida mejor, por estar mejor capacitados para dar un servicio a cualquiera que venga a Marruecos?

Yo invitaría a la juventud marroquí, la que hoy en día está fuera, la que ha trabajado en otros países, la que tiene ya una experiencia, a que vuelvan, porque Marruecos también necesita de esa experiencia. Si regresan

↑ Festival Internacional Mata, un festival que se celebra todos los años en la región de Larache.

↘ Nabil Baraka, empresario marroquí y presidente del Festival Internacional Mata.

con lo que ya han aprendido, tendrán la posibilidad de poder ser emprendedores y. a la vez, ser partícipes del crecimiento de su país. La emigración marroquí está volviendo, lo estamos constatando, pero creo que aún tienen que volver más jóvenes y tienen que apostar por el desarrollo de su país. ●



“Marruecos es una gran oportunidad para el inversor español, que puede ganar dinero y vivir bien”

Si una persona sale de un punto A por un camino difícil y otra sale de un punto B por un camino más cómodo, ¿se encontrarán?

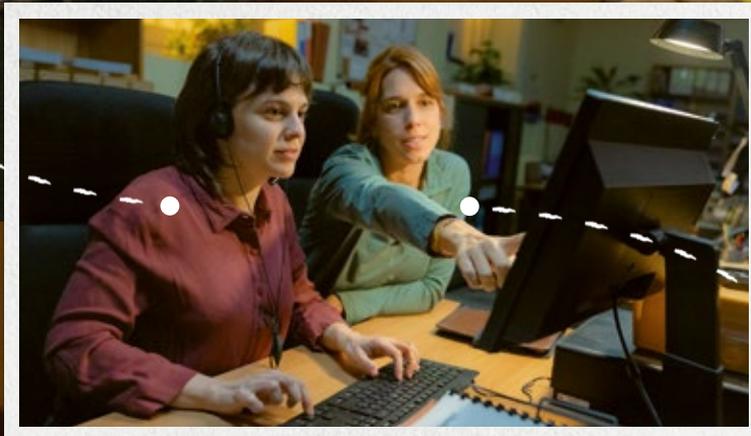
En nuestro país, millones de personas se encuentran en riesgo de exclusión social. Raquel y Marta se encontraron gracias al programa Incorpora, que facilita oportunidades laborales para personas en situación vulnerable, impulsando más de 46.600 empleos al año. Porque nosotros no creemos en las coincidencias, creemos en las oportunidades.

Solo es progreso si progresamos todos



A

Raquel, participante del programa Incorpora



B

Marta,
trabajadora social



RMA

ROYALE
MAROCAINE
D'ASSURANCE

TANGER ASSURANCES CONSEIL

Découvrir l'assurance dans un monde qui change.

L'expertise d'un leader, taillée pour
le monde d'aujourd'hui.

Nous mettons nos 22 ans d'expertise au service d'une assurance plus humaine, pour vous, votre famille et votre propriété, en tout temps et en tout lieu. **TANGER ASSURANCES CONSEIL** est votre partenaire pour une protection fiable et durable, quels que soient vos besoins.



AUTOMOBILE



LOISIRS



MULTIRISQUE
HABITATION



ÉPARGNE



SANTÉ
PRÉVOYANCE



PROFESSIONNELS

www.rmaassurance.com

S'abonner à la newsletter



Tanger Assurances Conseil - RMA



tac.rma