

PROYECTO AL YOSUR TALLER CLUSTERS EN MALAGA

Celebrado el 1 de Febrero de 2011 a las 10.00 horas en la sala Estepona del Centro Cívico de la Diputación de Málaga.

ASISTENTES:

- D^a Candela Miravent Martín**, Consultora de Fundación Andaluza INVENIO
D. Vicente Seguí Pérez, Gerente de la Asociación MADECA.
D^a Raquel Casero Egido, Secretaria General del Cluster Andaluz de la Industria del Deporte.
D^a Ana Gómez Narváez, Área de Asesoría de Presidencia de la Diputación de Málaga.
D^a M^a del Mar Martín Rojo, Directora financiera y de Proyectos de la Confederación de Empresarios de Málaga.
D^a Natalia García Colomino, Técnica de Negocio Internacional de Unicaja.
D. Iván Cortés Gómez, Técnico de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Málaga.
D. Stéphane Ruiz Coupeau, Asesor Técnico de la Agencia IDEA – Programa ReTSE.
D. Rafael Tirado Reyes, Asesor de Promoción de la Agencia de Innovación y Desarrollo.
D. Pedro José Gámez Chamorro, Técnico de Innovación de la Agencia IDEA.
D. Rubén Lirio Vera, Director de Ventas de Yerbabuena Software.
D. Gonzalo Aranda, Asesor de Planificación de la Consejería de Salud.
D. Luis Cembellín Pagés, Técnico de la Unidad de Recursos Europeos de la Diputación de Málaga.
D^a Mar López de Ahumada, Técnica del Proyecto Al Yosur, Diputación de Málaga.
D^a. Sonia Palomo Das Neves, Subdirectora Internacional del Parque Tecnológico de Andalucía.
D^a María José Aído Almagro, Técnica de la Fundación Andaluza INVENIO.
D. Miguel Ángel Doval, Área de Proyectos de la Asociación MADECA
D^a Elena de la Huerga Molina, Técnica de Proyectos de la Asociación MADECA.
D^a Ana Isabel García, Área de Comunicación de la Asociación MADECA.

ORDEN DEL DÍA

Inauguración de la mesa.

D. Vicente Seguí, gerente de MADECA, da comienzo al taller agradeciendo la asistencia de todas las personas invitadas, y les introduce en lo que es el Proyecto Al Yosur, así como el papel que juega MADECA en el mismo.

Presenta a *D^a Candela Miravent*, Consultora de la Fundación Andaluza INVENIO, consultora que ha elaborado el estudio de clusters, y que conforma una de las acciones que contempla el “Nodo transfronterizo para la inversión”.

Asimismo, informa sobre la dinámica del taller, donde habrá una exposición del trabajo, un turno de palabra y turno de debate.

D^a Candela Miravent, consultora de Fundación Andaluza INVENIO, agradece la asistencia de los invitados e invitadas y felicita la iniciativa de MADECA de estudiar las potencialidades de los clusters o agrupaciones empresariales existentes en las regiones de Málaga y Tánger- Tetuán.

Presentación del Estudio sobre la Formación de Clusters o agrupaciones empresariales en la provincia de Málaga y la región de Tánger – Tetuán.

D^a Candela Miravent, consultora de Fundación Andaluza INVENIO, comienza explicando brevemente el contenido del estudio y comenta algunas de las conclusiones.

OBJETIVOS	VENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar las potencialidades de los sectores emergentes, para facilitar la creación de empresas mixtas entre ambos territorios. • Constituir una estrategia institucional de promoción para el desarrollo de futuros clusters o agrupaciones empresariales. • Apoyo a la futura oficina de inversiones transfronterizas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posición geográfica cercana. • Presencia de un marco sólido y diversificado en el ámbito empresarial. • Existencia de acuerdos comerciales.
SECTORES ESTRATÉGICOS	RESULTADOS
<p><i>Tradicional:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Agroalimentario. • Turismo • Construcción • Textil <p><i>Sectores emergentes:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Energías renovables • Offshoring • Automoción • Sector TIC • Gestión del agua • Consultoría/Ingeniería 	<ul style="list-style-type: none"> • No existen políticas públicas ni iniciativas privadas para fomentar la creación de clusters. • Existencia de interés y motivación por parte de empresas de ambos territorios. • Existencia de cooperación empresarial, pero limitada a misiones comerciales. • Necesidad de diseñar un Plan de dinamización basado en la interacción entre el empresariado, conocimiento de la realidad empresarial del país vecino, mejora del acceso a la administración marroquí y a la formación del personal.

Una vez terminada la exposición, invita a los asistentes a que cuenten su experiencia con el Norte de Marruecos, si es que la tienen, y a proponer acciones para favorecer estas relaciones, dando así turno a la ronda de intervenciones.

Ronda de Intervenciones de los/las expertos/as asistentes a la Mesa.

D^a Raquel Casero, Secretaria General del Cluster Andaluz de la Industria del Deporte.
Explica el origen del **Cluster Andaluz del Deporte**, el cual surge como iniciativa de empresas del sector deportivo en base a la fuerte **previsión de futuro de esta**

industria deportiva, contando con el apoyo e impulso de la Secretaría de Estado y del Ministerio de Innovación.

Plantea la posibilidad de formación de este tipo de cluster que integra Deporte e Innovación en la región del Norte de Marruecos.

Además, propone la presentación del programa Al Yosur en un Encuentro sobre Recursos de innovación entre Universidades y Empresas que van a organizar para darlo a conocer a las empresas.

D^a Ana Gómez Narváez, Asesora de Presidencia de la Diputación de Málaga.

Por su parte, propone **agrupar todas las acciones del proyecto por territorios**, de esta forma la acción sería más sostenible. En la actualidad existen tantos proyectos de cooperación entre España y Marruecos, en concreto entre Andalucía y el Norte de Marruecos, que pueden haber llevado a un agotamiento, e incluso desmotivación, por parte de instituciones y empresariado marroquí.

Asimismo, piensa que los próximos proyectos de cooperación transfronteriza con Marruecos deberían ir enfocados al **traslado de conocimientos**.

D^a M^a del Mar Martín Rojo, Directora Financiera de Proyectos de la CEM.

D^a Natalia García Colomino, Técnica de Negocio Internacional de Unicaja.

La función que desempeña en el Área de Comercio Exterior de UNICAJA es precisamente la de **asesorar a empresarios que quieren invertir o expandirse en el exterior** en temas como financiación, cambio de divisa...

La organización encaja en el proyecto precisamente realizando esas labores.

D. Iván Cortés, Técnico de Comercio Exterior en el Área de Turismo y Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Málaga.

Desde su experiencia en el **Proyecto ReCAM**, Red Cameral de Cooperación Transfronteriza Andalucía – Marruecos, comenta que han llevado a cabo numerosas **misiones comerciales de empresas malagueñas en Marruecos**, pero no se ha establecido ningún mecanismo de seguimiento posterior para determinar si finalmente se han consolidado relaciones comerciales.

Asimismo, desde la Cámara de Comercio de Málaga actúan como **facilitadores de contacto** entre empresas malagueñas y las Cámaras de Comercio en Marruecos.

D. Stéphan Ruiz Coupeau, Asesor Técnico de la Agencia IDEA – Programa ReTSE.

El programa ReTSE, Red Transfronteriza de Servicios a Empresas, para promover las relaciones empresariales entre Andalucía y Marruecos, especialmente en la región del Norte, ha puesto en funcionamiento **Centros Tecnológicos tanto en Andalucía como en Marruecos**.

En la actualidad, están llevando a cabo un nuevo **Proyecto, ReTSE Intercluster y Tecnología**, precisamente para promover la cooperación entre los clusters estratégicos de Andalucía y del Norte de Marruecos. En este sentido, en un encuentro de todos los Centros Tecnológicos, se valoraron cuáles eran los sectores de mayor interés. A partir de ahí se han realizado acciones más concretas, como la Misión de Cooperación Transfronteriza Tecnológica del Sector de la Fresa y Cítricos ó la Jornada de Cooperación Transfronteriza Intercluster del Sector de la Construcción Sostenible que se han realizado recientemente.

D. Rafael Tirado, Asesor de Promoción de la Agencia de Innovación y Desarrollo.

Comenta que hasta ahora las **relaciones** que han tenido éxito no han sido de empresa a empresa, sino **de persona a persona**.

El empresariado español debe dejar a un lado los estereotipos, y conocer realmente las características que poseen los marroquíes (nivel cultural, dominio de idiomas, conocimiento de la idiosincrasia andaluza, fuerte visión internacional y buenas dotes comerciales), antes de llevar a cabo cualquier tipo de relación e interacción con el empresariado del otro lado del Estrecho.

Con respecto a la seguridad jurídica, destaca la existencia de corrupción, es necesario saber hacer negocios con Marruecos y cómo trabajar con ellos. **La capacidad de adaptación a su forma de trabajar juega un papel fundamental en el éxito de los acuerdos.**

Uno de los problemas con el que se ha encontrado es la **escasa actitud del empresariado andaluz para internacionalizar la empresa.**

D. Gonzalo Aranda, Asesor de Planificación de la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía.

A su parecer, existen **posibilidades de cooperación de carácter público**, en el ámbito de la consultoría, **y de carácter privado**, por la existencia de numerosas empresas en la provincia de Málaga de servicios de salud con gran potencial para atender la demanda de una creciente clase media – alta marroquí con tendencia a preocuparse cada vez más por su salud y bienestar.

En concreto, dice, éste es un sector con gran potencial si no fuera por las restricciones que presenta el marco jurídico existente.

D. Rubén Lirio Vera, Director de Ventas de Yerbabuena Software.

Como Director de Ventas de una empresa de servicios TIC asistió a Nador a una misión de Parques Tecnológicos. El problema que se encontró es que **las empresas marroquíes no tenían el suficiente nivel de desarrollo** como para demandar el tipo de servicios que su empresa ofrece.

Aunque no pueda comercializar de momento sus productos, piensa que tal vez sí se trata de un **momento adecuado para posicionarse**. Por ello le interesaría conocer la mejor forma de abrirse en el mercado marroquí, abriendo una filial, o a través de un partner...

Turno de debate

D. Iván Cortés, Técnico de Comercio Exterior del Área de Turismo y Comercio Exterior de la Cámara de Comercio.

Según él, las empresas deberían poner el tema de la **internacionalización en manos de expertos/as**.

Una práctica que ha llevado a cabo la Cámara de Comercio consiste en aportar un técnico/a en comercio exterior a las empresas que lo solicitaban durante un periodo de tiempo determinado, para que los empresarios/as comprobaran los beneficios que contar con un especialista en comercio exterior supondría en la empresa. Sin embargo, tras finalizar este periodo, la empresa dejaba de contar con ello, por lo que no servía para nada.

Señala la importancia de la cooperación entre todas las instituciones para diseñar conjuntamente un plan que se ajuste a las necesidades de las empresas.

D^a Natalia García Colomino, Técnica de Negocio Internacional de Unicaja.

A su parecer, los empresarios necesitan más convicción a la hora de dar el paso, y más formación. Por ello, incide en la **formación como herramienta clave para el desarrollo de una estrategia de internacionalización sólida.**

D. Stéphan Ruiz Coupeau, Asesor Técnico de la Agencia IDEA – Programa ReTSE.

Una de las acciones que está llevando a cabo el proyecto ReTSE es la elaboración de una **Guía de Instrucciones y de Garantías del licitador**, lo cual es una herramienta útil para facilitar el acceso de empresarios malagueños a licitaciones de la Administración marroquí y viceversa.

D. Rafael Tirado, Asesor de Promoción de la Agencia de Innovación y Desarrollo.

Según su opinión, el motivo por el que no terminan consolidándose los acuerdos entre empresarios/as de ambos lados y la constitución de empresas mixtas, no es por desconfianza hacia el otro, como apunta D^a Candela Miravent, sino por el hecho de que el empresario/a malagueño/a o andaluz/a entiende al socio/a marroquí como un canal de distribución más que como un **eslabón en la cadena de producción del producto**, con lo que el socio/a marroquí no queda satisfecho/a.

D^a Candela Miravent, Consultora de Fundación Andaluza Invenio.

Más que la inseguridad, lo que mayor frena al empresario es el **desconocimiento del marco jurídico**.

D. Vicente Seguí, Gerente de la Asociación MADECA.

De cualquier modo, pone de manifiesto la necesidad de analizar las deficiencias del diseño de acciones que se han llevado a cabo.

Por su experiencia en el Proyecto Al Yosur de Cooperación Transfronteriza Málaga – Tánger- Tetuán, comenta la dificultad que le ha supuesto **movilizar al empresariado malagueño** para que asista y participe en esta serie de actividades (encuentros, seminarios...). Además, le sorprende el hecho de que empresas levantinas se hayan posicionado en Marruecos mejor que las empresas andaluzas que cuentan con la gran ventaja de la cercanía geográfica.

D. Gonzalo Aranda, Asesor de Planificación de la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía.

Aboga por **incluir valores culturales en los programas de acciones y estrategias**.

D^a Raquel Casero, Secretaria General del Cluster Andaluz de la Industria del Deporte.

Las empresas deberían **mejorar su sistema de gestión** por sí mismas o bien mediante la externalización. De lo contrario, si no son capaces de diseñar su propio plan de negocios, nunca podrán llevar a cabo un proceso de internacionalización.

D^a Sonia Palomo, Subdirectora Internacional del Parque Tecnológico de Andalucía.

Desde su punto de vista, el tema de la cooperación transfronteriza es muy relevante, ya que una empresa que no es internacional, que no accede a un mercado global, tendrá un crecimiento muy reducido.

D. Rubén Lirio Vera, Director de Ventas de Yerbabuena Software.

Resalta que los encuentros serían más fructíferos si contaran con la **participación de más empresas**.

D. Vicente Seguí Pérez, Gerente de MADECA.

Da por finalizado el debate, agradece a los invitados/as la asistencia y da paso al aperitivo que tiene lugar en la Sala Málaga, donde podrán seguir interactuando.