

Acta Proyecto AL'YOSUR: Presentación Borrador Estudio de Clusters

*Celebrada en la Cámara de Comercio e Industria de Tánger, el 15 de febrero de
2011*

Asistentes al encuentro:

D. Mahdi Mohammed Bachir, Director de la Cámara de Comercio e Industria de Tánger.

D. Mohammed Yajjou, Técnico de la Cámara de Comercio de Tánger.

D. Abdelali El Hsissen, Técnico de la Cámara de Comercio e Industria de Tetuán.

D^a. Latifa Dergal, Jefa del Departamento de Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de Tetuán.

D. Fakhri Lantri Nassar, Técnico de la Cámara de Comercio de Tetuán.

D. Mohamed Azziti, Gerente de STIBAT Tánger.

D. Houssine Habbalel, Responsable comercial de STIBAT Tánger.

D. Said Oussghou, Gerente de Med Solaire.

D. Samir Saoudi, Gerente de Tamed Industrie.

D^a. Aicha Chakrouf, Representante de AFEM y Directora General de Roosevelt Private School.

D. Essaid Seghabi, representante de Alchimyanalyst (productos químicos).

D. Mohamed Tatri Mounder, Gerente de Imador SARL y Rafala SARL (distribución-importación y exportación).

D. Hassan Youshi, Gerente de IRIS food SARL y Diden SARL.

D. Nourddine Lazaar, gerente de Nordclim Services.

D^a. Chaibia Balbzioui Alaoui, Directora de la Asociación de Mujeres de Marruecos AFEM y representante de BCSS Industrie. (Construcción de productos metálicos).

D. Lofti BenJelloun, Gerente de Espace Benki (Servicio).

D. Ali Abjiou, Periodista de L'Economiste.

D. Mokhtar, Periodista de La Dépêche du Nord.

D. Hicham El Moussaoui, Periodista de MAP.

D. Hicham Maataoni, Periodista de Giordano Maroc.

D. Faissal Najar, Periodista de Aujourd'hui Le Maroc.

D^a. Candela Mirabent, Directora de la Fundación Invenio.

D^a. M^a José Aídos, Técnica de la Fundación Invenio.

D^a. Myriam Iglesias, Colaboradora de la Fundación Invenio.

D^a. Elena de la Huerga Molina, Técnica de proyectos de la Asociación Madeca.

D^a. Nuria García Montenegro, Técnica en comunicación de la Asociación Madeca.

D^a. Ana Isabel García Gutiérrez, Técnica en comunicación de la Asociación Madeca.

ORDEN DEL DÍA

Inauguración de la mesa.

D. Mahdi Mohammed Bachir, Director de la Cámara de Comercio e Industria de Tánger, inicia el encuentro dando la bienvenida a los asistentes al Taller de Clusters.

D^a. Elena de la Huerga Molina, Técnica de proyectos de la Asociación MADECA, agradece a los asistentes su participación y realiza brevemente una presentación sobre qué es MADECA, cuáles son sus objetivos, cuál es su función y cuáles son las tareas el proyecto Al'Yosur que MADECA se encarga de gestionar.

D. Abdelali El Hsissen, Técnico de la Cámara de Comercio e Industria de Tetuán, agradece nuevamente la presencia de los invitados y espera que sea una jornada productiva. Le pasa la palabra a Myriam Iglesias.

Presentación del Borrador del Estudio de Cluster.

D^a. Myriam Iglesias, Colaboradora de la Fundación Invenio.

Comienza la presentación del borrador del estudio de Clusters.

Objetivos del Estudio Clusters:

- Analizar las potencialidades de sectores emergentes, facilitando la creación de empresas mixtas entre ambos territorios
- Contribuir al diseño de una estrategia institucional de promoción para el desarrollo de futuros clusters o agrupaciones de empresas transfronterizas
- Servir de apoyo para la futura oficina de inversiones transfronteriza

Principal Reto:

Ser una herramienta para el diseño de *acciones de dinamización* de la cooperación empresarial transfronteriza

Ventajas y Oportunidades de la Cooperación Transfronteriza

Ventajas

- Cercanía geográfica, costes de desplazamiento y comunicación relativamente bajos
- Existencia de diferentes acuerdos comerciales que facilitan las relaciones empresariales transfronterizas
- Desarrollo de un modelo económico marroquí más avanzado para su inserción y adaptación a la economía mundial
- Presencia de un marco, relativamente estable, sólido y diversificado en el ámbito empresarial
- Posición de España como segundo socio económico de Marruecos, tras Francia
- Situación de Marruecos como país en continuo desarrollo y crecimiento

Oportunidades

- Participar en el desarrollo de la planificación sectorial de Marruecos
- Acometer proyectos de contratación pública
- Aprovechar el apoyo institucional existente, instituciones y organismos dedicados al acompañamiento empresarial en su camino hacia la internacionalización

Los sectores estratégicos identificados en el ámbito de estudio

Sectores emergentes

- Energías Renovables
- Offshoring
- Automoción
- Sector TIC
- Gestión del agua
- Consultoría/Ingeniería

Sectores tradicionales

- Agroalimentario
- Turismo
- Construcción
- Textil

Posibilidades de formación de clusters transfronterizos Situación de partida

“No existen políticas públicas enfocadas a la creación de clusters transfronterizos ni iniciativas privadas encaminadas a la formación de éstos y las relaciones empresariales que se establecen, se dan de “empresa a empresa”, por tiempo indefinido, o para acometer proyectos puntuales”.

El diseño de acciones de dinamización

Tipología de acciones sobre las que se orientará el Plan de dinamización para el desarrollo de redes de cooperación transfronteriza:

- Acciones basadas en la interacción y el contacto directo entre el empresariado
- Acciones orientadas al conocimiento de la realidad empresarial en el país vecino
- Acciones dirigidas a facilitar el acceso a información específica y a la administración marroquí
- Acciones encaminadas a la búsqueda de mecanismos comunes en la organización de la logística y el transporte
- Acciones enfocadas a mejorar la formación del personal en temas específicos de los ámbitos de actuación de interés por parte de las empresas

Ronda de intervenciones.

D. Mahdi Mohammed Bachir, Director de la Cámara de Comercio e Industria de Tánger, afirma que lo que hay que hacer es crear una región desarrollada que pueda responder a las demandas internacionales. Comenta que tienen muchos jóvenes que salen a estudiar a Andalucía y vuelven a Marruecos conociendo muy bien el idioma y la cultura española, y este hecho se debe aprovechar para mejorar las relaciones empresariales con España.

D^a. Myriam Iglesias, Colaboradora de la Fundación Invenio, le pide a los asistentes que respondan a las siguientes preguntas: Cuál es su experiencia, sus necesidades empresariales, los obstáculos que se encuentran en establecer nuevas relaciones extranjeras...

Uno de los asistentes comenta que hay un proyecto ejecutándose en Marruecos destinado a sensibilizar a los arquitectos y otras personalidades en la importancia de la energía solar eólica, es un punto muy importante que se está empezando a desarrollar.

D. Samir Saoudi, Gerente de Tamed Industrie, nos cuenta su experiencia con socios españoles. Comenta que colabora con una empresa de Alicante de fabricación mecánica de troqueles. La forma en la que conoció a su compañero español fue gracias a un stand en una feria en España.

D^a. Candela Mirabent, Directora de la Fundación Invenio, le comenta a D. Samir Saoudi que le agrada que a él le haya sido productivo ese encuentro y que gracias a él haya conseguido conectar con su socio español, pero que normalmente esas misiones comerciales no suelen ser productivas. Así mismo le pregunta sobre qué relaciones que se podrían crear y que fueran productivas.

D. Samir Saoudi, Gerente de Tamed Industrie, le comenta que se podrían establecer buenas relaciones en el sector industrial. También comenta que estaría interesado en conocer las empresas malagueñas que están interesadas en trabajar en Tánger.

D^a. Candela Mirabent, Directora de la Fundación Invenio, vuelve a insistir a asistentes que nos cuenten su experiencia, si han intentado alguna vez establecer lazos de cooperación, si han sido productivos o han funcionado o si por el contrario no han sido satisfactorias.

D^a. Chaibia Balbzioui Alaoui, Directora de la Asociación de Mujeres de Marruecos AFEM y representante de BCSS Industrie, cuenta que tiene contacto con empresarios españoles y que esas relaciones las consiguió establecer gracias a muchas fórmulas, una de ellas son las misiones comerciales organizadas por la Cámara de Comercio de Tánger. El problema que ve es que todo se queda en la teoría, casi nada se lleva a la práctica. Además piensa que los españoles tienen una ventaja al cooperar con empresas marroquíes, y es que en Marruecos existe la misma calidad que en Europa pero a un coste más barato.

Prosigue preguntando que, en el caso de crear una empresa mixta, cómo se beneficiaría la empresa marroquí de la formación.

D^a. Candela Mirabent, Directora de la Fundación Invenio, le comenta que en el momento que se cree esa agrupación, el conocimiento se transfiere directamente, además sería la propia organización la que decidiría cómo se divide esa formación.

D. Essaid Seghabi, representante de Alchimyanalyst (productos químicos), pregunta si existe alguna asociación o empresa que informe sobre empresas españolas que están interesadas en establecer relaciones con empresarios marroquíes

D^a. Candela Mirabent, recalca que el objetivo de esta reunión es el diseño de acciones para fomentar la cooperación. Se quiere tener las opiniones de los empresarios para ver cómo se podría mejorar la cooperación transfronteriza, por ello, la Administración Pública de Málaga se está encargando de gestionar el diseño de acciones que fomenten la cooperación. En cuanto a la pregunta, le comenta a D. Essaid Seghabi que la Cámara de Comercio hace muchas misiones comerciales para poder poner en contacto empresas del mismo sector y fomentar la cooperación, además existen otros organismos que se encargan de informar sobre empresas españolas que están interesadas en mantener relaciones con empresas marroquíes, como es el caso de la Cámara de Comercio Española en Tánger, la oficina en Tánger de la Agencia Idea o la organización Extenda, entre otras.

D. Mahdi Mohammed Bachir, Director de la Cámara de Comercio e Industria de Tánger, finaliza el acto comentando que hay muchos organismos que trabajan en mejorar la cooperación pero la gente no demanda esa información.

D. Abdelali El Hsissen, Técnico de la Cámara de Comercio e Industria de Tetuán, indica que espera que el encuentro haya sido productivo y comenta que dentro de muy poco habrá una aplicación en Internet con muchos datos sobre empresas que servirán para mejorar esa cooperación.

Observaciones:

D. Mohamed Azziti, Gerente de STIBAT Tánger:

Agradecido la invitación y se ofrece a participar a futuros encuentros relacionados con el Proyecto Al'Yosur. Sugiere la creación de una central de agrupamientos de empresas españolas.

D. Said Oussghou, Gerente de Med Solaire:

Está interesado en participar en futuros encuentros relacionados con: Energía renovable, Energía Solar, Energía Eólica, Energía geotérmica y Biomasa.

D. Samir Saoudi, Gerente de Tamed Industrie:

Interesado en establecer relaciones con empresas malagueñas de los siguientes sectores: fabricación mecánica, confección de piezas industriales, fabricación de troqueles y construcción mecánica.

D. Essaid Seghabi, representante de Alchimyanalyst (productos químicos):

Le gustaría encontrar un intermediario entre su empresa y potenciales proveedores o clientes españoles.

D. Mohamed Tatri Mounder, Gerente de Imador SARL y Rafala SARL (distribución-importación y exportación):

Estaría interesado en contactar con empresas o empresarios españoles relacionados con el sector del mobiliario (muebles de hogar) y del sector de la cerámica.

D^a. Chaibia Balbzioui Alaoui, Directora de la Asociación de Mujeres de Marruecos AFEM y representante de BCSS Industrie. (Construcción de productos metálicos).

Está interesada en establecer relaciones con la Asociación MADECA para fomentar la Asociación de Mujeres. Así mismo le gustaría participar en futuros eventos.