

I SEMINARIO INTERNACIONAL EN TÁNGER.

Dando el primer paso



Abdesslam Bouhlal Benaboud

Responsable de Relaciones Institucionales en Marruecos
 abouhlal@santelmo.org

En el histórico proceso de acercamiento de España a su vecino del sur, existen pasarelas reales y palpables entre las dos orillas del mediterráneo occidental. El campo de la formación también participa en ello. Éste es un objetivo que el Instituto Internacional San Telmo considera a la hora de diseñar sus actividades en el establecimiento de nuestras Relaciones Institucionales y en la colaboración entre ambas comunidades. En este sentido, la Fundación San Telmo, a través de su Escuela de Negocios, se planteó hace unos meses un proceso de expansión académica y acercamiento institucional al Reino de Marruecos.

En la reciente Asamblea General en la que se conmemoró el 25 aniversario del Instituto, su Majestad el Rey D. Juan Carlos, en un momento del discurso que sirvió para inaugurar dicho evento, señaló que uno de los grandes retos es África, sugirió ampliar nuestras actividades de formación empresarial a esta región y animó a San Telmo a establecerse en el Norte de África para colaborar con el desarrollo de este continente, tan importante para Europa, y cuya relevancia irá creciendo con el tiempo a medida que la globalización, en su sentido más amplio, rompa fronteras y una voluntades.

Fruto de esta idea, el Instituto Internacional San Telmo decidió comenzar un ambicioso proyecto con múltiples objetivos: exportar la marca "San Telmo" a Marruecos, conocer la realidad social, económica y empresarial de nuestros vecinos sureños y darlas a conocer entre el tejido empresarial español y contribuir, a través de la formación de la Alta Dirección de las empresas marroquíes, al desarrollo económico y empresarial de esta región de la cuenca

El Instituto Internacional San Telmo es consciente de la necesidad de formación de la Alta Dirección que hay en este país y de la importancia actual y futura que tiene para España el hecho de que Marruecos alcance la convergencia social y económica con el Sur de España.



del Mediterráneo. El Instituto Internacional San Telmo es consciente de la necesidad de formación de la Alta Dirección que hay en este país y de la importancia actual y futura que tiene para España el hecho de que Marruecos alcance la convergencia social y económica con el Sur de España. Por ello, el Instituto Internacional San Telmo cree que todos los organismos que contribuyen directa o indirectamente al desarrollo patronal y económico de la región deben complementarse y unir esfuerzos para concebir actividades orientadas a un desarrollo social y económico que sea próspero para esta región del Mediterráneo.

De esta forma, la celebración del I seminario internacional en tierras marroquíes el pasado Jueves 17 de Mayo se puede ver como una primera piedra que ha colocado nuestra institución en su interés por ayudar al perfeccionamiento de la alta dirección de las empresas e instituciones públicas y privadas de nuestro país vecino.

Foro de encuentro y debate

El seminario tenía, en parte, un cierto carácter exploratorio y de sondeo del mercado empresarial marroquí, de fomento de iniciativas de formación empresarial en el Norte de Marruecos, pues el objetivo último del Instituto Internacional es invitar a empresarios marroquíes y españoles de Marruecos a nuestras sedes, especialmente la de Málaga (por razones obvias de proximidad), a seguir algún programa de formación y perfeccionamiento de larga duración y, en un futuro próximo, colaborar y apoyar a grupos empresariales e instituciones públicas o privadas en la fundación de una

Escuela de Negocios dirigida especialmente a la Alta Dirección de empresas de este país. De este ambicioso proyecto no sólo se beneficiarían los altos directivos marroquíes, sino también aquellos empresarios y altos directivos españoles que dirijan empresas afincadas en Marruecos y que requieran que sus directivos tengan una preparación especial para dirigir con eficacia las empresas instaladas en este país.

Asimismo, otro de los objetivos que persigue el Instituto Internacional con la celebración de este tipo de eventos de corta duración es facilitar el conocimiento, el diálogo y la convivencia entre los empresarios de sendos países, en jornadas que pretenden ser foros abiertos de discusión, reflexión y debate sobre temas de interés y, al mismo tiempo, encuentros empresariales del más alto nivel. Con el fin de reunir a jefes de empresas marroquíes y españolas, hemos desarrollado un tema de actualidad importante para todos los sectores de la empresa como son las Alianzas Estratégicas, que abordó uno de los temas que despiertan más interés y, al mismo tiempo, más recelo en los círculos empresariales. Bajo el título de "Alianzas Estratégicas: Retos Complejos, Soluciones Conjuntas", el seminario ha sido un foro abierto en el que se han analizado y debatido los principales interrogantes que se plantean a la hora de decidir llevar a cabo una Alianza Estratégica, profundizando en el conocimiento de las mismas: su necesidad, su diseño y las circunstancias que condicionan el éxito de las mismas. Con esta temática hemos perseguido transmitir a los participantes que la capacidad de cooperación entre las empresas podría ser lo que marque la diferencia en relación a los competidores en un futuro

cada vez más imprevisible. Ante la internacionalización, la emergencia de las nuevas tecnologías, las concentraciones sectoriales o la entrada de nuevos competidores en el mercado, aquellas empresas que no alcancen una mínima dimensión se enfrentarán a serias dificultades para subsistir. Esta serie de presiones hace que se recurra cada vez más a las Alianzas Estratégicas. Para desarrollar todos estos temas, hemos tenido el placer de escuchar la opinión de personalidades y empresarios de ambos países a lo largo de esta jornada.

Encuentro de empresarios de las dos orillas del Mediterráneo

Uno de los objetivos que se perseguían con la celebración del Seminario es reunir, en una misma jornada, a empresarios y altos directivos de ambos países, fomentando así el intercambio de conocimientos, impresiones y experiencias sobre un tema de interés como son las Alianzas Estratégicas. La jornada ha tenido una gran aceptación por parte de marroquíes y españoles, superando nuestras expectativas y previsiones.

Desde primera hora de la mañana se dieron cita en el salón de conferencias del hotel Movenpick de Tánger empresarios y altos directivos marroquíes y españoles. La acogida que tuvo el acto fue muy destacada. El número de inscripciones recibidas superaron el centenar, con lo que tuvimos que incorporar muchos empresarios a la lista de espera, que finalmente no pudieron participar dado el aforo limitado con el que contábamos. Asistieron un total de 73 participantes, de los cuales 13 fueron invitados del Instituto, 22 eran empresarios y altos directivos marroquíes y 37 eran españoles.

El perfil del participante era generalista, por lo que al Seminario asistieron empresarios de diversos sectores, tales como el textil, la logística, la construcción y la promoción inmobiliaria, la pesca, la consultoría y la ingeniería, la agroindustria, el gas o el metalúrgico, por poner algunos ejemplos puesto que, aunque durante el Seminario hemos tratado los tres sectores de más presencia y proyección en la región Norte del Reino de Marruecos, como son los sectores textil-confección, agroindustria y promoción inmobiliaria, el seminario se ha dirigido a la Alta Dirección de Empresas de



todos los sectores de actividad que tengan un especial interés por analizar las estrategias a seguir y los puntos a destacar a la hora de querer abordar una Alianza Estratégica para sobrevivir en los complejos mercados actuales y del futuro. Y, por supuesto, conocer de primera mano, con la ayuda de sus protagonistas, la experiencia de empresas marroquíes y españolas que han llevado a cabo una Alianza Estratégica bajo una de sus formas.

Importante apoyo de organismos oficiales

Tratándose del primer seminario del Instituto en tierras marroquíes, éste ha buscado apoyo de instituciones u organismos regionales del Norte del país, públicos o privados, para que colaborasen con nosotros en la organización de dicho evento, además de instituciones que pudiesen patrocinar tal jornada. En consecuencia, el Instituto Internacional ha contado con el importante patrocinio de Garrigues y de Extenda, que más que patrocinadores podríamos decir que son amigos de la casa y "compañeros de viaje" del Instituto a lo largo de numerosos eventos. En cuanto a socios locales, el Instituto ha tenido el apoyo logístico de 4 importantes organismos de la ciudad de Tánger: la CECIT, que es la cámara española de comercio e industria de Tánger, la AZIT, agencia de la zona industrial moghogha de Tánger, la TMSA, agencia especial Tánger-Med dedicada a desarrollar ambiciosos proyectos de infraestructuras en el Norte del país, y la TFZ, la zona franca de

exportación de Tánger. Indudablemente, el apoyo financiero y logístico de estos seis organismos ha sido clave en el desarrollo de dicho proyecto.

Casos y mesas redondas en una jornada intensiva de primer nivel

Para despedir el acto, el profesor Julio Audicana clausuró el primer seminario en Marruecos con una serie de breves y precisas reflexiones sobre las Alianzas Estratégicas, que sirvieron para sintetizar lo que se debatió a lo largo de la jornada y que hicieron reflexionar a todos los presentes.

El seminario se desarrolló a lo largo de toda la jornada del Jueves 17 de Mayo, y comprendió una inauguración institucional, el estudio de dos casos, dos mesas redondas y un cierre académico.

En la Conferencia Inaugural pudimos disfrutar de las intervenciones de Tomás Solís Gragera, cónsul general de España en Tánger, Antonio Garrigues Walker, presidente de Garrigues, Jelloul Semsem, director del C.R.I. (Centro regional de Inversiones) y Pedro Bisbal Aróztegui, director del área de Información de Extenda, todo ello moderado por el profesor Antonio García de Castro, director

general del Instituto Internacional San Telmo, que hizo una breve presentación del Instituto antes de pasar la palabra al primer ponente.

El primero en intervenir fue Jelloul Semsem, que explicó a los participantes el desarrollo de los proyectos que tienen lugar en la región Tánger-Tetuán, haciendo especial hincapié en los parámetros más atractivos para los inversores extranjeros. Resaltó dos detalles que brillan por encima de otros: la proximidad geográfica de la región (tan sólo 14 kms de España) y una mano de obra cualificada y muy joven (Marruecos tiene 30 millones de habitantes, de los cuales un 52% tiene menos de 25 años y de los cuales 400.000 son estudiantes de educación superior). Seguidamente habló de los tres ejes sobre los que van a girar los principales proyectos de la región Tánger-Tetuán: la mejora y el aumento de infraestructuras en el Norte del país y el programa de la vivienda (en cabeza de los cuales está el faraónico proyecto Tánger-Med Port, que lleva la agencia TMSA), la estrategia de desarrollo del turismo y los objetivos para el turismo en el 2010, y el desarrollo industrial de toda esta región. Acto seguido intervinieron los otros ponentes y, siguiendo en la misma línea del anterior conferencian-



LORING & Cia. CONSULTORES

su interlocutor en recursos humanos y formación

- Selección de personal.
- Búsqueda directa de ejecutivos.
- Valoración de personal.
- Inventario de Recursos Humanos.
- Formación a medida y orientada a resultados.

SEVILLA
954 64 70 61

para ofertas de empleo, visítenos en
www.loringconsultores.com

MÁLAGA
952 21 85 85



te, destacaron las importantes oportunidades de negocio que ofrece Marruecos a las empresas españolas, la necesidad de aprovechar la complementariedad de ambas economías y las ventajas comparativas que tiene Marruecos sobre otras economías emergentes. Asimismo hablaron del inmenso atractivo que tiene esta región para todo el mundo y las relaciones históricas que vinculan dicha región con España, animaron a los empresarios a aprovechar la marca "España" en esta zona y recordaron la necesidad de superar los estereotipos mutuos, señalando que Marruecos está experimentando un profundo cambio, con las consiguientes oportunidades e incertidumbres que conlleva cualquier cambio. Al igual que hizo durante la reciente Asamblea General que conmemoró el 25 aniversario del Instituto Internacional San Telmo, Antonio Garrigues incidió en la necesidad de impartir sesiones en Marruecos y lo propuso como un reto para nuestra institución, reto que, según sus palabras, el IIST no se puede permitir el lujo de eludir.

Inaugurado el seminario, a lo largo de la jornada se estudiaron y discutieron dos casos de actualidad relativos a la problemática bajo estudio con la ayuda de los profesores especializados Antonio García de Castro y Julio Audicana Arcas (el caso de Mercadona-Conservas Ubago y su aliado estratégico en Marruecos, la empresa Cumarex dedicada a la producción de túnidos; y el caso Mayoral y su aliado marroquí de Confections Adil). También se contó con la presencia de algunos de los protagonistas de los Casos: Andrés Espinosa Sánchez, consejero delegado de CONSERVAS UBAGO; Hassan El Bouzidi, director general de CUMAREX S.A; Rafael y Elisa Domínguez de Gor, presidente y director general de CONFECIONES MAYORAL S.A., respectivamente; Adil El-Mendjra, Presidente de CONFECIONES ADIL S.A.R.L.; así como de perso-



San Telmo cree que todos los organismos que contribuyen directa o indirectamente al desarrollo patronal y económico de la región deben complementarse y unir esfuerzos para concebir actividades orientadas a un desarrollo social y económico, que sea próspero para esta región del Mediterráneo.

nalidades destacadas y líderes del pensamiento de la industria en dos mesas redondas sobre dos sectores preponderantes en esta región: una mesa sobre la agroindustria en la que hemos tratado el proyecto hortofrutícola bautizado como SAFILAND de la familia Devico (con Sylvain Devico a la cabeza, como presidente de LES CONSERVERIES DE MEKNES (AÏCHA)) y su socio Fulgencio Spa Vázquez, director general de FULGENCIO SPA; y una mesa sobre el sector inmobiliario, en la que se tuvo el placer de escuchar las opiniones de un experto en la materia como es Juan Cano Ruiz, el director de FADESA en Marruecos.