



PROGRAMA
Cooperación
Transfronteriza
España-Fronteras Exteriores



Unión Europea

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Invertimos en su futuro

DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN DEL SECTOR NÁUTICO DEPORTIVO DE AGADIR

RED DE COOPERACIÓN NÁUTICA
CANARIAS-MARRUECOS
“NAUCAM”

Abril 2013

INDICE

- 1. Introducción**
- 2. La náutica deportiva y las relaciones comerciales entre Canarias y Marruecos. Oportunidades y Amenazas**
- 3. La oferta náutica deportiva y recreativa de Agadir. Principales Fortalezas y Debilidades**
- 4. Elaboración y análisis de la Matriz DAFO**
- 5. Propuesta de líneas estratégicas de trabajo para viabilizar las relaciones en el sector náutico entre Canarias y Agadir**
- 6. Bibliografía y Anexo**

I. Introducción

África representa un mercado atractivo para la inversión extranjera, pues en los últimos años ha presenciado cambios positivos con respecto al crecimiento económico y el turismo. Las estadísticas del Banco Mundial ubican a la región africana en el segundo lugar a nivel global, después de Asia y Pacífico, con respecto al crecimiento en las llegadas de turistas internacionales en 2012, en relación al año anterior. El Instituto de Comercio Exterior Español (ICEX), del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España por su parte, ubica a esta región en varios informes orientativos sobre oportunidades de inversión extranjera, como la segunda de mayor crecimiento económico global en 2012, después de Medio Oriente, basándose en la tasa de crecimiento de las oportunidades de mercado que ofrece y del Producto Interior Bruto (PIB) de los países que la componen.

Para España, y Canarias en particular, invertir en esta región ofrece aún mayores ventajas, por la cercanía geográfica, y el entendimiento político que se ha suscitado en los últimos años. Según el número de empresas españolas y canarias localizadas en esta región, dato extraído del Directorio de Empresas Españolas con implantación en el extranjero del ICEX, África representa la tercera región de destino de la exportación española en 2012, y la segunda región de destino de las empresas canarias. Así mismo también muestra a Sudáfrica y a los países del África del Norte-Magreb, en especial a Marruecos, como los principales mercados.

El proyecto NAUCAM ha puesto de manifiesto la disposición y voluntad de empresarios canarios del sector náutico deportivo de internacionalizar sus productos y servicios hacia puertos africanos, pues ven en ellos una vía de diversificación de la oferta, de innovación en productos náuticos y de crecimiento económico. Los beneficios serían mutuos puesto que el desarrollo del sector náutico africano, considerado aún incipiente por las propias autoridades marroquíes en el Plan Visión 2020 del Ministerio de Turismo y Artesanía de Marruecos, se vería altamente potenciado y beneficiado si se acompaña con la experiencia de más de 20 años de los empresarios canarios dentro el sector.

El presente estudio Diagnóstico, enmarcado en los objetivos del proyecto NAUCAM “Red de Cooperación Náutica Canarias-Marruecos”, se plantea como propósito identificar los principales factores que podrían potencialmente entorpecer las relaciones comerciales y de colaboración en el sector náutico entre ambas regiones, y proponer así las acciones estratégicas, que de llevarse a cabo, podrían garantizar el éxito de las mismas. La principal fuente de información fue la aportación de varios expertos del sector y de la industria náutica, en el marco del proyecto NAUCAM, a través de un programa prolongado de reuniones de trabajo con empresarios y directivos de puertos deportivos y clubs náuticos de la provincia de Las Palmas y de Agadir. El enfoque localizado en dos provincias específicas de ambas regiones contribuyó a obtener un mayor nivel de profundización en los análisis y en las necesidades de una parte concreta de la industria.

En los siguientes epígrafes se resumen las principales características del entorno de las relaciones comerciales y de colaboración entre Canarias y Marruecos y aquellas peculiaridades intrínsecas del propio sector náutico, las que determinan las Oportunidades y Amenazas, así como las condiciones de la oferta de Agadir, concluyentes para la definición de las Fortalezas y Debilidades. El análisis de impactos fue la principal herramienta para construir una matriz DAFO y enfocar las estrategias adecuadas y más efectivas a considerar para un crecimiento sostenible en el tiempo.

II. La náutica deportiva y las relaciones comerciales entre Canarias y Marruecos. Oportunidades y Amenazas

Las relaciones comerciales y de cooperación entre Canarias y Marruecos se encuentran en estado de crecimiento. En materia de cooperación, un ejemplo lo constituye el programa Poctefex "Programa de Cooperación Transfronteriza España – Fronteras Exteriores del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)", que sólo en el período 2012-2013 otorgó financiamiento a 20 proyectos Canarias-Marruecos por un importe de 14 millones de euros, lo que se suma a los 9 ejecutados entre 2009 y 2011, según datos del informe "Partenariado público privado para proyectos de interés público en Marruecos", realizado por el Instituto del Comercio Exterior (ICEX) del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España en 2012. Respecto a la actividad comercial, el ICEX también publica informes anuales sobre la evolución de las exportaciones de las empresas españolas implantadas en el extranjero, los que muestran una alta presencia de las empresas canarias en África, llegando a sumar en 2012 más de 40, sobre todo en los ámbitos de las materias primas, productos industriales y bienes de equipo. En adición, y como punto favorable a las condiciones del entorno, se encuentra la aparición de la nueva línea aérea chárter de la compañía Binter, que además de facilitar un futuro desarrollo del turismo y las relaciones comerciales entre ambas regiones, es resultado de las buenas condiciones actuales y positivas previsiones de mercado.

Este contexto económico se ve favorecido por las actuales estrategias políticas y económicas de los gobiernos de ambas regiones. Marruecos es públicamente conocido como uno de los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior española, por encima de los demás Estados del Magreb y por encima de los estados situados en áreas geográficas consideradas prioritarias, según afirma el ICEX en su informe "Oportunidades de negocio para la empresa española" del mes de octubre de 2012. Una de las acciones más recientes de la Consejería de Obras Públicas, Transportes y Política Territorial del Gobierno de Canarias, y que muestra dicha actitud, es una propuesta de generación de nuevas vías de conectividad marítima con la zona Sur de Marruecos y en especial con Agadir. Dicho proyecto se ha concebido con el fin de que la región de Agadir pueda actuar como un centro conjunto de movimiento de personas y mercancías entre ambos territorios, y con Europa y África, dato revelado en el Informe de Feria del Salón Atlántico de la Logística y el Transporte (SALT 2012) del ICEX.

Marruecos por su parte destaca por las múltiples herramientas con que cuenta para facilitar la inversión europea y española. La promoción de inversiones extranjeras es una de las prioridades de la política de desarrollo económico y social de este país, según el informe anual "Oportunidades de inversión en Marruecos" generado por el Instituto Valenciano de exportaciones (IVEX) en febrero de 2013. Según este informe, existen programas de incentivos fiscales diferenciados para cada sector y región del país, así como varios organismos de apoyo o promoción de la inversión extranjera.

Marruecos además se ha convertido en el primer país del sur del Mediterráneo que se beneficiará de un Estatuto Avanzado en sus relaciones con la Unión Europea (UE). Dicho estatuto regulará la liberalización del comercio entre ese país y los miembros de la UE y acordará la celebración regular de una cumbre Unión Europea-Marruecos, según el mismo informe ICEX 2012 citado previamente. Puntualmente con España, el gobierno marroquí firmó un APPRI (Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones) en 1997, puesto en vigor desde 2005, y un Convenio Específico para evitar la doble imposición de las rentas y el patrimonio (ICEX, 2012). En adición, relacionado con Canarias y el sector náutico, el gobierno marroquí ha desarrollado un plan turístico estratégico denominado "VISIÓN 2020", el que prevé la construcción de entre 10 y 12 puertos deportivos en la región Souss Massa Drâa para ese año. Esta parte del plan tiene como objetivo ampliar la infraestructura en el sector náutico en las ciudades de Agadir, Sidi Ifni y Tan Tan principalmente. Dicho plan además pone a relieve la disposición a colaborar en lo necesario para poder contar con el apoyo y experiencia de los puertos canarios en este propósito.

Sin embargo, las regulaciones vigentes respecto a la entrada y salida de turistas de Marruecos no favorecen ni facilitan el desarrollo de algunos segmentos de turismo como es el turismo náutico. El protocolo de documentación para las embarcaciones que tocan puertos africanos es lento, y se compone tres fases. Una primera en la que la policía tramita el visado, el cual establece un período máximo de estancia de 3 meses; una segunda fase, en la que la Aduana realiza revisiones a las embarcaciones para verificar la seguridad de los artículos importados, y la tercera, a mano de las Capitanerías (gerencias de la Marina) que exigen la firma de un contrato de alquiler del amarre y otros servicios, en cumplimiento del reglamento interno del puerto. Las dos primeras fases son las que generan mayores inconformidades en los turistas, según han afirmado los propios empresarios del sector; la primera porque obliga a aquellos

clientes que desean permanecer con su barco una temporada larga en el país a abandonarlo al menos por un día al término de su estancia máxima, y la segunda porque interfiere en la privacidad y organización interna de las embarcaciones. En el caso de Agadir, existe una intermediación de la gerencia de la Marina en los trámites, lo que aparentemente ayuda a dinamizar estos procesos. Aún así se generan insatisfacciones al cliente, constatado por la propia Marina, y esto constituye una amenaza para el desarrollo de las relaciones comerciales.

Por otro lado, la inexistencia de un programa de reconocimiento oficial de títulos formativos y convalidables para las actividades náutico deportivas del territorio, también está considerado como un problema grave del sector, y constituye una amenaza en el sentido que son factores que deben ser modificados a nivel nacional o regional. A este respecto, no se pueden obtener títulos de marineros y cabos a nivel oficial en la náutica deportiva, puesto que no está reconocido en el sistema de enseñanza oficial del país. Además, los permisos de navegación solo se otorgan a los tripulantes residentes, y no existen para los extranjeros, siendo el Ministerio de Fomento el responsable de esta situación, al igual que en relación a las nuevas matriculaciones. Así, un turista no puede obtener un permiso de navegación en ese país, aún cuando sea un navegante de formación. También sucede que, en el caso de adquisición de nuevas embarcaciones por un residente, no hay medios para dotarle de una formación en navegación ni de una categoría formativa oficial como navegante, aún cuando esta embarcación se matricula legalmente en el territorio y se reconoce a esta persona como su propietario y navegante, con el consiguiente permiso de navegación.

En base al Diagnóstico General de la náutica recreativa y deportiva en Canarias y Marruecos, desarrollado en el marco del proyecto NAUCAM, así como las cuestiones planteadas en este documento, se definen un conjunto de oportunidades y amenazas que ofrece el macroentorno de las relaciones comerciales en el sector náutico de Las Palmas y Agadir, y que se resumen en el esquema 1.

Esquema 1. Principales Oportunidades y Amenazas del macroentorno de las relaciones comerciales Las Palmas y Agadir.

OPORTUNIDADES

- O1. Cualidades e impacto del turismo náutico
- O2. Apertura y facilidades para la inversión extranjera en Marruecos
- O3. Existencia de acuerdos políticos para viabilizar y facilitar relaciones en turismo y comercio
- O4. Voluntad política conjunta de potenciar el sector náutico mediante el vínculo regional Canarias Marruecos
- O5. Desarrollo del sector de las TIC 's aplicadas al turismo

AMENAZAS

- A1. Descenso de matriculaciones de embarcaciones y de los precios y tarifas de venta y alquiler de amarres
- A2. Percepción social errónea de los puertos marroquíes sobre inseguridad, insalubridad o peligro, dada las evidencias del pasado
- A3. Existencia de leyes aduanales, y de mecanismos de seguridad nacional en Marruecos que entorpecen la dinámica del sector
- A4. En Marruecos no existe un sistema de reconocimiento de títulos oficiales de navegación y los permisos de navegación no están permitidos a no residentes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recopilados de la industria y los estudio citados.

III. La oferta náutica deportiva y recreativa de Agadir. Principales Fortalezas y Debilidades

La oferta náutica deportiva recreativa en Agadir está concentrada en su mayor parte en dos empresas: la Marina de Agadir y el Club de Yates de Agadir. La primera es el escenario de todas las actividades náuticas de la zona, para residentes, turistas y embarcaciones permanentes y de paso; el Club está más enfocado al residente, siendo el dinamizador de las actividades náuticas más importantes de la ciudad, ligadas a la formación, la práctica y la realización de eventos.

La **Marina de Agadir** se construyó en el año 2007 como parte de un proyecto inmobiliario de una empresa privada que obtuvo una concesión del gobierno marroquí a 20 años, en 2002. La Marina cuenta actualmente con una infraestructura moderna y atractiva, y con un puerto seco para la recarga de combustible. Su situación geográfica le permite ser un punto de paso en el Atlántico para las embarcaciones que vienen desde Europa y que se dirigen a Canarias o América. La capacidad es de 300 amarres que se distribuyen atendiendo a su longitud de esloras, tal y como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. Distribución del número de amarres de la Marina de Agadir según esloras (2012)

Tipo de esloras	Número de amarres
Menores de 12 metros	234
Mayores a 12 metros	19
Mayores de 16 metros	32
Mayores de 20 metros	5
Mayores de 25 metros	5
Mayores de 30 metros	5 (fuera del muelle)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del gerente de la Marina de Agadir.

En sus alrededores se encuentran un grupo de instalaciones destinadas al alojamiento, el comercio y la gastronomía, enfocadas al residente, y al turismo nacional e internacional, y que han sido reconocidas por el Ministerio de Turismo y Artesanía del Reino de Marruecos en su informe estratégico *Visión 2020*, como servicios de alta calidad para el turismo. Para el alojamiento existen varios edificios inmobiliarios y un hotel, que pertenece a la empresa que gestiona la Marina. La red de tiendas está compuesta por comercios de marca internacional, y la red de restauración tiene variadas ofertas y tamaños. Todas estas instalaciones ofrecen también servicios complementarios a los clientes de la Marina y a los residentes de la zona.

Los clientes de la Marina se pueden definir en 3 tipos; los tripulantes de las embarcaciones de tránsito, los propietarios y familia de las embarcaciones permanentes, que pueden ser personas residentes y no residentes en Agadir, y los barcos que se dirigen a Canarias, y de manera inesperada perciben mal tiempo y realizan escala en Agadir. Para su atención, la marina cuenta con seis puestos de trabajo; Dirección/Administración, Contabilidad y cuatro marineros.

Las actividades náuticas que le generan mayor actividad económica a la Marina son el Jetsky y la moto acuática. Para los clientes propietarios de embarcaciones, la Marina ha establecido un precio mensual de alquiler del amarre, que puede variar en función de la longitud en esloras pero que por lo general tiene incluida una gama de servicios comunes como agua potable, lavandería, WiFi, electricidad y seguridad¹, entre otros. La Marina además puede intermediar en otros servicios al turista, como la renta de coches y el servicio médico de urgencia de la propia Marina (24 horas). La media anual de ocupación es de entre el 40 y el 50% en el año, lo que indica que la instalación cuenta con una alta capacidad de acogida de nuevos mercados, cosa que no sucede con los puertos canarios, que tienen altos niveles de ocupación todo el año. El precio medio de alquiler de los amarres es de 17 euros, competitivo si se compara con los 25 euros por día que es la media internacional en Europa, según afirman los empresarios del sector. Dicho precio otorga una ventaja competitiva a la Marina con respecto a su entorno y la dota de una fortaleza en la gestión económica de los recursos.

Como aspectos negativos, desde el punto de vista técnico y de los servicios, la Marina no cuenta con una zona de varadero, y en el entorno hay carencia de servicios de apoyo (empresas de casco, reparación motor y velas, y venta de materiales). Las instalaciones de servicios náuticos de la zona se encuentran orientadas al resto de los puertos de la ciudad. Esto le imposibilita a la Marina completar un servicio de calidad, al mismo nivel que el de los puertos canarios. Con respecto a las exigencias de los turistas y navegantes, este es un aspecto negativo que podría afectar la disposición de los empresarios canarios de ofrecer a sus clientes servicios en el puerto vecino. La Marina tampoco tiene buenas relaciones comerciales con los puertos de su entorno más cercano, Rabat o Casablanca, situación que le priva de muchas oportunidades de crecimiento interno y respecto al exterior.

Por su parte, el **Club de Yates de Agadir**, ligado a la Federación de Velas de Agadir, es una institución destinada a ofrecer actividades náuticas deportivas. Posee vasta experiencia en la formación y prácticas deportivas de barcos de vela y motor y ha creado una escuela para la formación de regatistas de vela destinada a niños y adolescentes. Se ha especializado también en la organización de regatas de profesionales y aficionados.

¹ Aspecto de alta relevancia pues está compuesto de un sistema integrado por Policía Nacional (de día), SENDIC (Seguridad propia de la Marina), seguridad del hotel, y 4 marineros de turno 24 horas, que garantizan una alta calidad de este servicio.

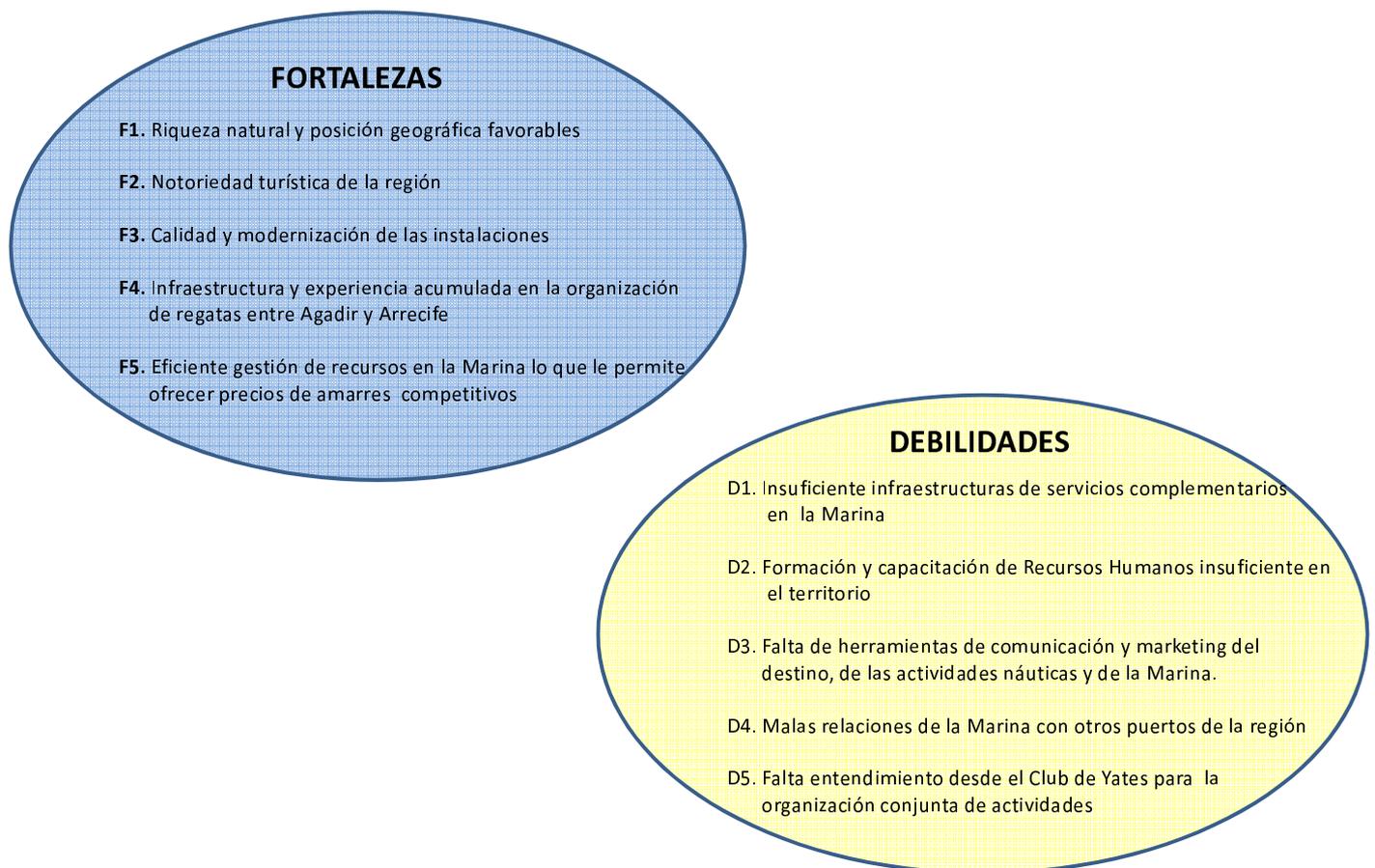
Un ejemplo de ello son las regatas celebradas con el Real Club Náutico de Arrecife, Lanzarote, que datan de 1986, que se han convertido en un hito del sector en ambas regiones, y que cuentan con la colaboración de las industrias pesqueras canarias y marroquíes. Las ediciones de estas regatas no han sido muy periódicas, pues después de la primera, solo se han realizado tres ediciones más, una en 1998, otra en 2000 y la última de 2006. En el año 2013 se realizará la V Edición de la regata Arrecife Agadir, pero los propios empresarios consideran que deberían organizarse con mayor frecuencia. En este sentido, es relevante el saber hacer en materia de organización de regatas, lo que debería aprovecharse pues constituye una fortaleza. Aún cuando las condiciones climatológicas para los regatistas aficionados son exigentes, pues la travesía Canarias Agadir es compleja, según los propios expertos del sector, es una muy buena experiencia para las actividades y entrenamientos de deportistas. En adición a lo anterior, se han podido identificar también algunas debilidades del Club. Es una institución sin ánimo de lucro y sus directivos han manifestado que está necesitado de mejoras en su infraestructura física y de medios de trabajo. Ha tenido algunas dificultades de comunicación en la organización conjunta de eventos con la Federación Nacional de Velas, aspecto que debe ser evaluado y erradicado.

Por último, en sentido general, cabe destacar que en el territorio no existe una agencia consignataria ni una escuela de formación técnica en Agadir, como ya se mencionaba en el epígrafe anterior. Los cursos relacionados con la náutica son impartidos por el Instituto Superior de Pesca Marítima (ISPM), y aun cuando sirven para graduar marineros y cabos es un programa muy extenso que no es acorde con las necesidades de la Marina. En conclusión, no existe un programa oficial de formación ni para el personal de los puertos deportivos ni para los nuevos propietarios de embarcaciones. La marina de Agadir, en estos casos, asume un curso de entrenamiento interno. Esta situación aun cuando no constituyen una debilidad de la industria náutica, sino una amenaza, bien podría ser eliminada siempre y cuando se den las condiciones financieras para que la propia Marina o el ISPM generen cursos cortos.

La comunicación es una debilidad claramente palpable en toda la ciudad de Agadir. En el sector que nos ocupa hay carencia de información a todos los niveles, pues no existe publicidad de los servicios y las actividades de la Marina y el Club en ningún lado. A la inversa, las guías turísticas de la ciudad y de sus atractivos no están presentes en la Marina y el Club. Para el caso de la Marina este aspecto supone una debilidad, puesto que constituye una herramienta

para favorecer la estancia de sus clientes en el puerto. En concreto, el grupo de fortalezas y debilidades identificadas previamente se pueden resumir de la manera que se observa en el esquema 2.

Esquema 2. Principal Fortalezas y Debilidades del sector náutico deportivo recreativo de Agadir



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recopilados de la industria y los estudio citados.

IV. Elaboración y análisis de la matriz DAFO

El grupo de Debilidades, Fortalezas, Amenazas y Oportunidades identificadas en los epígrafes anteriores, se han presentado enumeradas y sintetizadas, para facilitar la construcción de una matriz de impactos, la que permitirá conocer el cuadrante en el que se encuentra el sector, y por consiguiente qué tipo de estrategia debería afrontarse para que la dinámica de las relaciones sea

viabile y efectiva para ambas regiones. Los impactos en la matriz se determinan en función de un análisis de cada Fortaleza (F) frente al conjunto de Oportunidades (O) y Amenazas (A), y de la misma manera con un análisis de cada Debilidad (D) frente al conjunto de O y A. Si existe una Fortaleza que permite aprovechar una Oportunidad se marca un impacto FO, y si existe una Debilidad que no me permite aprovechar una Oportunidad hay un impacto DA. No hay impacto cuando no hay compatibilidad entre los elementos, cuando son independientes.

Tabla 2. Matriz DAFO de impactos

	F1	F2	F3	F4	F5	D1	D2	D3	D4	D5
O1	1					2				
O2										
O3										
O4										
O5										
A1	3					4				
A2										
A3										
A4										
A5										

Como se observa en la tabla anterior, el cuadrante 2 obtuvo el mayor número de impactos, lo que significa que las debilidades están incidiendo con mayor frecuencia que las fortalezas en el aprovechamiento de las oportunidades. El cuadrante 4 además indica que hay que prestarle atención a una parte de estas debilidades que están incidiendo también en las amenazas, de manera negativa. Un ejemplo que ilustra lo anteriormente expuesto podría ser el hecho de no contar con personal adecuadamente cualificado en la Marina de Agadir, que es una debilidad identificada. Esta debilidad constituye una barrera para el aprovechamiento de las inversiones extranjeras directas en el país, puesto que le otorgan al inversionista cierta incertidumbre, y a su vez puede estar contribuyendo a no revertir la percepción social errónea que se tiene de los puertos marroquíes, una amenaza encontrada. Todo esto obviamente incide en el desarrollo del sector a nivel regional o país. La clave estará entonces en saber de qué manera se pueden revertir estas debilidades y reforzar las fortalezas como herramientas para el aprovechamiento de las oportunidades.

En resumen, si: i) se logran efectivas estrategias de comunicación, bien del destino, de las actividades náuticas, de la Marina y sus servicios etc.; ii) se crean infraestructuras de servicios náutico, de calidad y coherentes con el mercado; iii) se generan planes formativos para el sector; y, iv) se mejoran las relaciones empresariales de la Marina y el Club con las empresas del entorno, ya sea para la actividad comercial o la deportiva, se puede afirmar que se han dado pasos firmes para el fortalecimiento del sector. De esta manera también se podría incidir indirectamente en las amenazas identificadas, que por sí solas podrían minimizarse, o al menos, no ser determinantes en el deterioro de las nuevas relaciones que se pretenden con Canarias o a nivel internacional.

V. Propuesta de líneas estratégicas de trabajo para viabilizar las relaciones en el sector náutico entre Canarias y Agadir

En el epígrafe anterior se planteaba que el tipo de estrategia más adecuada a llevar a cabo sería aquella que se enfocara en disminuir las debilidades del sector náutico deportivo de la región. En concordancia con ello se han definido los ámbitos en los que se basa la presente propuesta; 1) infraestructuras de servicios, 2) formación, 3) comunicación y 4) relaciones con el entorno y trabajo en red. El desarrollo de estrategias por cada ámbito de actuación facilitará la generación de acciones que garanticen el objetivo final, que es en definitiva dinamizar las relaciones en el sector náutico entre Canarias y Marruecos.

En específico, las relaciones en el sector náutico entre Canarias y Agadir pueden verse desde dos modos diversos; el primero de ellos basado en el intercambio comercial entre puertos deportivos, y el segundo en función de la dinamización de la actividades náuticas, el intercambio cultural, el deporte náutico y las relaciones institucionales (entre Clubs Náuticos). Las propuestas de trabajo que se presentan a continuación se han separado en coherencia con estos modos de relación, para garantizar que los actores involucrados en cada ámbito sean los adecuados y las acciones generen la efectividad necesaria. En la tabla 3 se muestra un resumen definitivo de las líneas de trabajo propuestas. Se ha decidido proponer una línea de trabajo en función de agilizar los procesos administrativos de entrada y salida de embarcaciones a la región, por la importancia que le han otorgado los empresarios canarios a este tema. En este aspecto se apuntó la posibilidad de lograr un decreto o regulación que asegure un marco confiable para los procedimientos existentes, un lobby de entrada común.

Tabla 3. Líneas estratégicas de trabajo para viabilizar las relaciones en el sector náutico entre Canarias y Agadir

Relaciones comerciales (Puertos Deportivos)

- Desarrollar una imagen de marca o un sello de calidad bajo el paraguas NAUCAM, para la consecución de acciones comerciales entre puertos. Se propone: "MIEMBRO DE LA RED NAUCAM".
- Facilitar procesos administrativos en la Marina de Agadir, para las relaciones comerciales habituales. Hacer extensible a otros puertos de la costa Atlántica.
- Garantizar el funcionamiento técnico y comercial de la Marina de Agadir, mediante la dotación de servicios complementarios.
- Generar una plataforma digital con certificación de buena fe, para el intercambio habitual de los puertos y las empresas de servicios de la náutica.
- Generar acuerdos concretos de servicios entre los puertos y entre las empresas de servicios de ambas regiones.
- Vincular a otros puertos deportivos de la RSMD en el intercambio comercial.
- Desarrollar programas de formación profesional para garantizar personal cualificado en los puertos de ambas regiones con reconocimiento de créditos y convalidación en ambas regiones.
- Promocionar y definir plan de marketing para un nuevo producto turístico; Trayectoria náutica Gibraltar-Canarias y del destino náutico.

Actividades náuticas, deporte y cultura (Clubs Náuticos)

- Desarrollar acuerdos específicos entre Clubs Náuticos para la formación conjunta de técnicos y profesores.
- Generar acuerdos específicos entre Clubs Náuticos para desarrollar actividades conjuntas de entrenamiento, concentraciones de intercambio y actividades para regatistas locales (Regatas).
- Desarrollar productos y servicios para equipos de entrenamiento o aficionados a nivel europeo, utilizando la infraestructura disponible en ambas regiones
- Generar una plataforma digital con certificación de buena fe, para el intercambio habitual entre los Clubs.
- Desarrollar un informe meteorológico definiendo las zonas y los meses idóneos para actividades náuticas en la Marina de Agadir. Intercambio de los calendarios de los Clubs.
- Generar un plan de comunicación del destino náutico y de las actividades del Club, a nivel nacional e internacional.

En apoyo al desarrollo de esta propuesta se realizó un taller de trabajo en Agadir en febrero de 2013, en el marco del proyecto NAUCAM; en el que una muestra representativa de la industria náutica de las Palmas y de Agadir valoró desde su punto de vista la situación de las relaciones entre ambas regiones en el sector náutico, y aportó sus ideas con respecto a su caso concreto. Dicho taller contó con la participación de las principales autoridades públicas de Agadir, las que ratificaron su disposición de colaborar en todo momento para el buen desarrollo de planes concretos de trabajo en favor de materializar las propuestas estratégicas acordadas.

Aún cuando se ha delimitado la propuesta en función los dos modos de colaboración, estos están muy estrechamente vinculados. El fomento de las actividades náuticas, el deporte y la cultura (ferias, regatas etc,) sirve como herramienta promocional para elevar la actividad comercial de los puertos de las regiones implicadas. Las regatas Arrecife-Agadir por ejemplo, constituyen una atractiva actividad náutica, que de convertirse en un producto, podría activar segmentos de mercado aún sin explorar.

Por otro lado, las relaciones comerciales entre los puertos de Canarias y Agadir debería desarrollarse bajo una imagen de marca común, bien en el marco del propio proyecto NAUCAM u otro, pero que sea fiel reflejo de las buenas prácticas en la búsqueda de la sostenibilidad ambiental, la seguridad náutica y la calidad de los servicios. Dichas relaciones deberán también contar con garantías desde el punto de vista de satisfacción al cliente, por lo que se prevé como necesario la localización de empresas canarias de servicios náuticos, sobre todo de mantenimiento y suministros, en la Marina de Agadir.

Para el fomento de las actividades náuticas entre clubs deberán darse ciertas condiciones materiales y de organización. En primer lugar, una plataforma web que garantice y sea soporte de las previsiones meteorológicas de ambas regiones y de los cambios y propuestas sobre las actividades conjuntas. En segundo lugar, un plan de comunicación conjunto de las actividades más relevantes que se ofrecen, de los propios clubs y de los destinos en los que se encuentran enclavados, en aras de fomentar el interés del mercado nacional e internacional. Para el caso de las actividades que van dirigidas a residentes, que son la mayoría, se propone además un trabajo de sensibilización y estimulación hacia el sector. En este sentido, se podrían generar un grupo de actividades locales que contribuirían a fomentar la cultura náutica en la sociedad y a generar nuevas dinámicas económicas a los clubs.

En coherencia con el funcionamiento de cada club, sus normas y regulaciones se podrían generar planes conjuntos enfocados a: 1) de formación en vela, desarrollando conjuntamente modelos de enseñanza, métodos de gestión y planes de formación 2) de actividades lúdicas al residente, con más y mejores regatas de intercambio y 3) de formación de equipos de regata, para el entrenamiento y para concentraciones de intercambio.

Un aspecto relevante en este contexto es la posibilidad de contar con la Marina de Agadir, que tiene una ventaja comparativa en su región, pues es un punto de paso intermedio entre Europa y Canarias, que acorta la distancia, y hace a Canarias más accesible y más atractiva, lo que da pie para la generación de productos y servicios náuticos deportivos de gran relevancia desde el punto de vista económico y turístico para ambas regiones. Así mismo, la conexión de Agadir con otros puertos del Atlántico garantizaría una ruta náutica innovadora en el sector a nivel mundial, y un nuevo producto turístico náutico, la trayectoria Gibraltar Canarias. Por ende, tanto clubs como puertos implicados en este trabajo deberán buscar la vía para reforzar este potencial para consolidar por ende esta imagen del destino.

Como punto de partida, se pueden mencionar un grupo de condiciones favorables para el desarrollo de las estrategias propuestas previamente:

- Canarias y sus puertos deportivos privados, se han posicionado como destinos de seguridad jurídica, de sencillez y homogeneidad en los trámites, y cuentan con vasta experiencia en la actividad y la gestión, la que ponen a disposición para la generación de acciones concretas.
- El Real Club Náutico de Arrecife (RCNA) tiene las bases creadas para generar sinergias de trabajo más intensivas con el Club de Agadir.
- Los empresarios canarios tienen experiencia de trabajo con las autoridades de Marruecos para la organización eficiente de actividades náuticas, cambiando lo que debe ser cambiado. En el próximo cruce a Tan Tan y Tarfaya con un grupo de la isla de Lanzarote cuentan con disponibilidad y flexibilidad de las autoridades.
- Existe disposición y actitud desde la Marina de Agadir, de apoyar cualquier acción necesaria para viabilizar las relaciones. Para la próxima regata la Capitanería de la marina de Agadir, está dispuesta a reservar atraques sin costo alguno, y precios preferenciales en el hotel de la inmobiliaria.

La Red NAUCAM, creada en el marco del proyecto del mismo nombre, surge con el propósito fundamental de favorecer el desarrollo del turismo náutico deportivo entre Canarias y Marruecos. Tiene su estructura definida según los modos de colaboración que hemos venido señalando, con el objetivo de generar intercambios directos y efectivos en correspondencia con el tipo de entidades y empresas que la componen. La Red se ha propuesto además liderar, poner en marcha y evaluar el curso de estas estrategias de trabajo, contando con la implicación de los socios principales del proyecto NAUCAM, los que están vinculados con el gobierno marroquí, y están dispuestos a apoyar en las necesidades y proyectos de la industria de ambas regiones para asegurar la viabilidad y sostenibilidad de sus relaciones. En el anexo se muestran los objetivos y la composición de la Red.

El apoyo de socios con influencia en la administración pública marroquí es un aspecto de relevante importancia, sobre todo por la propuesta referida a aliviar los procesos administrativos de entrada y salida del país. Al respecto, la Aduana ya anunció que existe hace 10 años un proceso sencillo para la gestión de marinas, la acogida de tripulantes, y el movimiento de barcos, con un marco regulatorio específico para la Marina, y que creía que era un facilitador de los procesos actuales, pero que de no ser así, se comprometía a agilizar los procesos en plazos razonables de tiempo en cuanto aumentara la actividad.

Otro aspecto que se apuntó la Red como compromiso, fue la de contribuir a generar un método eficaz para la gestión de títulos de recreo para marineros de Agadir, para que cuenten con sistema de reconocimiento oficial con la formación de base que ya existe del Instituto Superior de Pesca Marítima de Agadir (ISPM). Se considera que estos aspectos se pueden lograr con el apoyo de los socios que ya componen la Red, pero que de no ser así, existe flexibilidad suficiente para vincular nuevos socios a la misma.

La elaboración de planes de trabajo por cada una de estas líneas estratégicas planteadas, con plazos fijos, constituyen el principal objetivo de la Red en estos momentos, y el proyecto NAUCAM mientras esté vigente, se ha comprometido a velar por ello. La próxima acción se ha definido en crear nuevas mesas de trabajo del proyecto y la Red para planes de acción puntuales. El proyecto NAUCAM también intentará verificar la participación de autoridades locales, o regionales en las mesas de trabajo y vinculadas a la Red para dar viabilidad a aquellas acciones que sobrepasen el alcance de las instituciones partes de la Red.

VI. Bibliografía

- Banco Mundial (2013). "Doing bussiness 2013". Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises 10th Edition, Febrero 2013.
- Instituto Superior Internacional de Turismo de Tanger, ISIT (2010) "Le ports de plaisance au Maroc", Diciembre 2010.
- Instituto del Comercio Exterior de España (ICEX) y Oficina Económica y Comercial del Gobierno de Canarias en Rabat (2012). "Oportunidades de negocio para la empresa española", Octubre 2012.
- Instituto Valenciano de la Exportación, IVEX (2013) "Oportunidades e inversión en Marruecos", Febrero de 2013.
- Ministerio de Equipamiento y Transporte de Marruecos (2010) "La estrategia portuaria nacional a horizonte 2030". Octubre 2010.
- Ministerio de Turismo y Artesanía del Reino de Marruecos. Plan estratégico del Turismo "Vision 2020", Octubre 2011.
- Organización Internacional del Trabajo de Marruecos, OIT (2007) "Diagnostic du secteur de la peche maritime au Maroc". Diciembre de 2007.
- Oficina Económica y Comercial del Gobierno de Canarias en Rabat y el ICEX (2012). "Partenariado público privado para proyectos de interés público en Marruecos". Estudio bajo la supervisión de Marina Gracia-Lorés Septiembre 2012

Informes del proyecto NAUCAM:

- Acta de reunión con empresarios del sector náutico de Lanzarote, 9 de enero de 2013.
- Acta de reuniones Naucam, 3 al 14 de diciembre de 2012, Agadir, Marruecos.
- Acta del Taller Red NAUCAM, Agadir Marruecos, 18 al 21 de febrero de 2013.
- Informe "Diagnóstico General del sector náutico deportivo. Canarias y Marruecos, Septiembre 2012.

Sitios Webs:

- Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org>
- Organización Mundial del Turismo (OMT): <http://www.unwto.org/es>
- ICEX: <http://www.icex.es>
- PROEXCA: <http://www.proexca.es/>

ANEXO