

Programa de formación para la internacionalización de empresas españolas en Marruecos



Con la colaboración de:



Las empresas deben abordar el **mercado internacional** como parte de su mercado **potencial**.



Las economías y las estructuras empresariales de **España y de Marruecos** presentan oportunidades de desarrollo y de negocio de interés para cada una de las partes y el propósito de la Escuela de Empresarios de **CEOE CEPYME Formación** y de la **Confederación General de Empresarios de Marruecos (CGEM)** es la de promover estas sinergias entre sus empresas, con la colaboración de la **Embajada del Reino de Marruecos en España**.

OBJETIVOS GENERALES

Promover la internacionalización de empresas españolas en el mercado marroquí, como puente de entrada al mercado africano, y la creación de proyectos específicos de internacionalización.



01

Introducir la **metodología más eficaz** para definir y estructurar un proyecto de internacionalización de una empresa a través de profesionales expertos.

02

Proporcionar la **información relevante y estratégica del país y del mercado de destino** para la definición de los planes de internacionalización de las empresas.

03

Identificar e introducir a los agentes, entidades y protagonistas clave que pueden facilitar el proceso de internacionalización de la empresa en el mercado de destino.

04

Fomentar el contacto con empresas y profesionales en el mercado de destino para iniciar el establecimiento de redes, *networking*, así como incipientes relaciones de colaboración y acompañamiento en la búsqueda de *partners*.

DESTINATARIOS:

Empresas que quieren desarrollar sus conocimientos y redes de contacto en lo relativo a la internacionalización de su mercado y que consideran que su mercado de destino puede estar en Marruecos.



METODOLOGÍAS



El programa plantea un acercamiento al conocimiento a través de varias vías experienciales:

- **Sesiones presenciales prácticas** (cuatro sesiones, con una duración total de 25 horas) que acercarán a los empresarios participantes la información estratégica y operativa necesaria y el conocimiento de entidades, agentes y protagonistas clave para definir y poner en marcha proyectos de internacionalización en el país de destino, de la mano de experto profesionales en internacionalización y de empresarios que han internacionalizado sus empresas en Marruecos y que nos contarán sus experiencias reales vividas.
- **Jornadas de experiencias y *networking***, organizadas por la CEOE y en colaboración con la CGEM, que pretenden explorar, describir, explicar, evaluar y/o transformar la experiencia anterior de empresas, empresarios y profesionales que ya han internacionalizado su actividad en dicho mercado, y al mismo tiempo establecer la posibilidad de ampliar la red de contactos y detectar posibles colaboradores en el proyecto de internacionalización. Contaremos con la presencia de Instituciones de interés en función del perfil de los participantes, empresas marroquíes del mismo sector que nos aporten su visión y empresas españolas afincadas en Marruecos que nos cuenten su experiencia en la internacionalización, teniendo oportunidad de trabajar en el asesoramiento y acompañamiento en la búsqueda de *partners*.

El programa se desarrolla a lo largo de dos meses durante los cuales se prestará asesoramiento individualizado en la puesta en marcha del plan de internacionalización de cada empresa.



CONTENIDOS

Módulo 1: **Oportunidades estratégicas del mercado de destino y áreas geográficas de influencia**

- Oportunidades estratégicas del mercado de destino y áreas de influencia.
- Información clave de los sectores de interés estratégico: (sectores, por determinar).
- Datos y estadísticas. Prospectiva. Necesidades e intereses.
- Entidades y agentes clave.
- Eventos y actividades del sector: *networking* y *entourage*.
- Testimonios y protagonistas con experiencia previa.

Módulo 2: **Entorno fiscal, gestión de RR.HH. y legal de la internacionalización en el mercado de destino**

- Entorno legal: mecanismos jurídicos, normativa de aplicación, ayudas e incentivos.
- Mercado de trabajo: datos y prospectiva, estructura, medios y canales de búsqueda, soluciones de contratación, cultura, políticas.
- Entorno fiscal: estructura, normativa de aplicación, ayudas e incentivos.
- Testimonios y protagonistas con experiencia previa.

Módulo 3: **Entorno financiero, medios de pago y ayudas e incentivos a la internacionalización**

- Entorno financiero: datos y prospectiva, estructura, modo de acceso, agentes principales.
- Medios de pago.
- Ayudas e incentivos.
- Testimonios y protagonistas con experiencia previa.

Módulo 4: **Plan de internacionalización / Casos de éxito**

- Plan de internacionalización
- Casos de éxito de empresas
- Acto de clausura del programa

PONENTES DE LA 5.ª EDICIÓN*

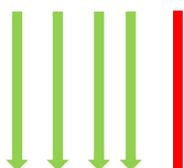
- **Houda Bengahzi**, Directora General del Consejo Económico Marruecos-España (CEMAES).
- **Enrique Verdeguer**, Director de ESADE Madrid. Ha sido consejero económico jefe de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat.
- **Miguel Guerrero**, Guerrero Acosta Abogados.
- **Javier Íscar de Hoyos**, Presidente Corte Hispano Marroquí de Arbitraje.
- **José Ignacio García Muniozguren**, Director de la oficina de Garrigues en Casablanca desde su apertura en diciembre de 2005.
- **José Miguel Zaldo**, Experto en relaciones hispano-marroquíes.
- **Mohammed Ali Kadiri**, Director General Caixabank Marruecos.
- **Aziz El Atiaoui**, Consejero Asuntos Económicos y Empresariales de la Embajada del Reino de Marruecos en España.

Empresas invitadas: OTIS, IBERMA, EL LOBO, REPSOL, entre otras.

*Sujeto a posibles cambios.

DETALLE DEL PROGRAMA

Programa de Formación



4 jornadas presenciales de 7 horas de duración cada una, excepto la última jornada que será de 4 horas, con **información y casos prácticos de empresarios** que han internacionalizado con éxito.

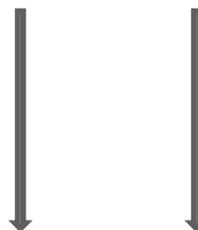
Fechas de impartición:

- **Jornada 1:** 19 septiembre 2019.
- **Jornada 2:** 3 octubre 2019.
- **Jornada 3:** 7 noviembre 2019.
- **Jornada 4:** 24 noviembre 2019.

Acto de clausura con la Señora Embajadora del Reino de Marruecos en España*

* (Pendiente confirmación)

Experiencias



Jornadas presenciales de **experiencias y networking** en Marruecos.

Fecha del viaje: 17 octubre 2019.

(No incluido en el precio del programa)



INFORMACIÓN ADICIONAL

Escuela de Empresarios de CEOE Formación

Lugar de impartición: CEOE (c/ Diego de León, 50)

Fecha de inicio: 19 de septiembre de 2019.

Precio: 1.450 € + IVA*

Chaabi Bank patrocina el programa con 250 € de ayuda a las primeras PYMES que se inscriban, quedando el precio final en 1.200 € + IVA.

Pago: Mediante transferencia bancaria antes de la fecha de inicio.

Plazas limitadas.

Incluye:

Certificado de la Escuela de Empresarios de CEOE Formación;
catering y *coffee break* de las sesiones presenciales.

No incluye:

Traslados y dietas de los empresarios participantes.

Si necesitas más información sobre este Programa, puedes ponerte en contacto con CEOE, Sonia Pascual:

915 663 558 – 620 530 166 - spascual@ceoeformacion.org.