



Santiago Tiana, ayer, durante una conferencia. :: E. C.

## «Marruecos es una buena plataforma para ampliar negocios en África»

**Santiago Tiana Director de la oficina de Banco Herrero en Casablanca**

«La demanda interna está creciendo y se han empezado a retomar proyectos que se habían paralizado»

:: D. DE MIGUEL

**OVIEDO.** Marruecos se ha convertido en un destino exportador de gran interés para las empresas asturianas. Alsa e Isastur son sólo dos ejemplos de la presencia del Principado en este país, donde Banco Herrero ha decidido poner sus recursos a disposición de las nuevas ideas empresariales. El director de la oficina que el banco tiene en Casablanca desde finales de 2009, Santiago Tiana, participó ayer en Oviedo en una jornada en la que se analizaron los pormenores de Marruecos como país receptor de productos y servicios asturianos.

**–Banco Herrero es la única entidad española que opera en Casablanca como banco local. ¿Qué supone esa integración?**

–Nos permite dar un servicio globalizado entre los dos países. En la práctica, actuamos como un banco marroquí porque tenemos la licencia de banco para el Magreb para hacer las operaciones de comercio exterior y estamos integrados en los medios de pago domésticos, con lo cual nuestros cheques y transferencias entran en el sistema bancario como los de cualquier otro banco marroquí.

**–¿Qué beneficios tiene este sistema para las empresas asturianas?**

–La principal ventaja es que cuentan con un banco de confianza que les conoce, conoce a su matriz, y les puede dar un servicio global y acompañarles antes incluso de que inicien su trayecto.

**–¿Qué incentivos tiene el mercado marroquí para las empresas asturianas?**

–Es un mercado que en sí mismo crece a un ritmo sostenido desde hace bastantes años. Tiene una demanda interna importante, unos indicadores macroeconómicos controlados y una inflación relativamente baja. Marruecos es una buena plataforma para que las empresas puedan ampliar sus negocios con otros países de África con los que Marruecos tiene importantes relaciones. Además, tiene ventajas competitivas como mano de obra más barata, proximidad geográfica, crecimiento interno e infraestructuras.

**–¿En qué medida está afectando la crisis a Marruecos?**

–El año pasado el país registró una importante disminución en la captación de inversión extranjera, principalmente porque las empresas que querían empezar proyectos no lo hicieron. Sin embargo, en lo que llevamos de ejercicio se han retomado varios de los proyectos que estaban en la nevera y la demanda interna está creciendo. Lo que notamos es que, en muchas ocasiones, la situación de las empresas matrices ha afectado a las filiales implantadas aquí, pero no es problema del país propiamente dicho.

**–¿Cuáles son los principales servicios que demandan las empresas asturianas?**

–Principalmente agilidad en los cobros y pagos. En Marruecos se trabaja mucho con las administraciones y cosas tan sencillas como contestar a un correo electrónico y que vean reflejadas sus operaciones en un extracto ayudan mucho. El buen servicio está en las pequeñas cosas, en el trabajo del día a día. Estamos exportando nuestro nivel de servicio de grupo a Marruecos.