

Túnez, segundo productor de componentes en África

Tunisia, Africa's second-biggest components manufacturer

● Subcontratación 2015 atrajo a un número considerable de visitantes foráneos y fue el escenario elegido por la agencia de promoción para la inversión en Túnez, FIPA, para difundir las posibilidades que ofrece su país. El director de la División de Promoción de Tecnología Avanzada, Abdelbasset Ghanmi, desgranó una panorámica de las ventajas de invertir y hacer negocios en Túnez. En el ámbito industrial, destacó la importancia de los sectores mecánico, eléctrico y electrónico con unas 1.000 empresas con larga experiencia en conocimiento y costes competitivos.

En lo que respecta a automoción, remarcó que Túnez es el segundo productor de componentes de automoción del continente africano. Enumeró productos como cableado, transmisiones, sistemas de escape, neumáticos y piezas de caucho, entre otros. Subrayó la presencia de grandes multinacionales como Bosch, Yazaki, Johnson Controls y de firmas de menor tamaño que suministran a constructores como Renault, Grupo PSA, Daimler, Hyundai o Fiat. Las plantas europeas de estos constructores re-



El director de la División de Promoción de Tecnología Avanzada, Abdelbasset Ghanmi./ The Director of the agency's Advanced Technology Promotion Division, Abdelbasset Ghanmi

ciben suministros desde las fábricas tunecinas de esas compañías. El país, que celebró su foro anual de inversión los días 11 y 12 de junio, cuenta con un creciente potencial en la industria aeronáutica.

● Subcontratación 2015 attracted a considerable number of foreign visitors and was the venue chosen by Tunisia's investment promotion agency, the FIPA, to showcase the country's potential. The Director of the agency's Advanced Technology Promotion

Division, Abdelbasset Ghanmi, described the advantages of investing and doing business in Tunisia. On the industrial front, he underlined the influence of the mechanical, electrical and electronic engineering sectors, which between them comprise around 1,000 companies with extensive expertise and competitive costs.

Turning to the automotive sector, he remarked that Tunisia is Africa's second-biggest vehicle components producer. The products made span cabling, transmissions, exhaust systems, tyres and rubber parts, among others. He likewise pointed out the presence of major multinationals in the country like Bosch, Yazaki, and Johnson Controls — as well as many other smaller companies — which supply to automakers such as Renault, PSA Group, Daimler, Hyundai and Fiat. These vehicle manufacturers' European plants receive supplies from the factories operated by these firms in Tunisia. Similarly, the country, which held its annual investment forum on 11 and 12 June, has an increasingly powerful aerospace industry.

con un sistema de tope. Después, hay que apretar con una llave y listo. Es la manera más rápida de sujetar piezas de estas características", explica el responsable de esta firma".

Gayoso estima que "el balance de nuestra participación es positivo, pero no del todo optimista en cuanto a las posibilidades que supone un encuentro tal en el sector. Contabilizamos un total aproximado de unas 120 fichas llenadas con los datos de los visitantes que han pasado por nuestro stand, una media de 30 nuevos contactos por día. Hemos detectado, en diferentes casos, potenciales clientes interesados en nuestro producto. En cuanto a las posibles oportunidades de negocio valoramos positivamente la presencia de algunas empresas relacionadas con clusters de automoción que nos han permitido contactar -o mantener el contacto ya existente- con algunas empresas del sector. Del mismo modo consideramos interesante la presencia de empresas relacionadas con el sector de la aeronáutica".

Entre las empresas que participaron en la feria bajo el paraguas del Clúster de Automoción de Aragón (CAAR) (ver recuadro en página 108), se estrenó la nueva imagen de lo que es el **Grupo Empresarial MYPA**, "con repercusión tanto nacional como internacional", señala Germán Aguilar, director comercial. Con casi 20 años de trayectoria en su actividad, MYPA ha ampliado sus líneas de negocio. Esta nueva estrategia "nos permite ofrecer un servicio integral a nuestros clientes: desde la ingeniería

According to MYPA's Sales Manager, "We have made few contacts at the show, but the ones we have made have been good quality. Of the three B2B meetings we had, we expect two of them to result in actions that will generate a return for us. Exhibiting alongside other CAAR members has given us a stronger presence and has made the overall experience much more positive."

Zatec was another of the firms on the CAAR stand. Its Engineering Manager, José Ramón Benedí, emphasised the utility of the B2B meetings with purchasers from other companies and the opportunities they offered for SMEs. "Attending again as part of the CAAR on a much more visually attractive stand reinforces our corporate image, minimises costs, encourages networking and strengthens relationships with contacts made locally here or at previous events in the series."

Mr Benedí underlined "the exhibition's advantages, but it is still important to put the work in before and after the show to make sure that it produces a worthwhile medium-to-long-term return, which is the timescale we work on in our sector, engineering plastic injection." Zatec made contact with "ten potential clients and three possible suppliers. We give the show 7 out of 10."

Miju, a manufacturer of polymer, rubber and thermoplastic components, was another participant on the CAAR stand. It emphasised "incorporation of machine vision in our processes. This multipurpose technology is applicable to various part types