



# La presencia española en Midest aumenta un 13%

**E**l número de empresas españolas que han participado en la Feria de la Subcontratación Midest, la cita más importante en este ámbito económico, se ha incrementado un 13% en esta edición respecto a la anterior. Este dato demuestra el interés del tejido empresarial por la actividad subcontratista, que va adquiriendo progresivamente mayor peso en el conjunto de la economía estatal. La Feria Midest se desarrolló entre el 3 y el 8 de noviembre en París, y congregó a más de 2.200 empresas expositoras de todo el mundo.

La participación agrupada de compañías del Estado ha estado organizada por la Cámara de Gipuzkoa, que ha posibilitado la presencia de 64 firmas españolas, de las que 10 han sido guipuzcoanas. Su presencia física se ha concretado en un espacio de 760 metros cuadrados, lo que supone un incremento respecto al año pasado de un 12,6%. Estos datos reflejan la mayor participación agrupada española desde sus inicios y la segunda participación extranjera con mayor representación en esta feria de subcontratación.

## Sectores

Este año, la participación agrupada española ha expuesto en tres sectores: En el sector de participaciones nacionales con 640 metros cuadrados y 56 empresas, en el de fijación con 72 metros cuadrados y 4 empresas y en el de calderería, forja y fundición con 48 metros cuadrados y 4 empresas. Un elemento importante a destacar es el claro incremento de las empresas que están representadas en esta participación a través de consorcios de exportación como Fastenex, representantes especializados como Sercoex o la Asociación Vasca de Tornillería. Las firmas guipuzcoanas que representan son 20.

También cabe destacar el desarrollo



**La Feria Midest se desarrolló entre el 3 y el 8 de noviembre en París, y congregó a más de 2.200 empresas expositoras de todo el mundo**

de foros en los que se ha tratado la incorporación de la innovación y nuevas tecnologías al sector, con presencia de expertos que han aportado una visión novedosa sobre la aplicación de estas herramientas en la actividad del sector subcontratista.

**Mario Fiems**

Director de la Feria Midest

**“Midest debe ser, más que una vitrina, la cita anual donde se trata de tecnología”**

– ¿Qué novedades presenta la actual edición?

– La edición 2002 de MIDEST ha presentado 4 novedades:

El foro tecnología e innovaciones que ofreció a los visitantes y expositores un enfoque de 45 minutos sobre temas técnicos del momento y tecnologías en fase de difusión en la industria. Según los primeros resultados de la encuesta entre visitantes, esta novedad fue un éxito y desde ahora pensamos en mejoras y cómo incluir partenariados



Europeos al lado de los centros expertos franceses.

Las conferencias temáticas también fueron apreciadas por visitantes y expositores. Se trató de temas económicos, organizativos e industriales con implicaciones internacionales. Hicieron comunicaciones representantes de Italia, Túnez y República Checa, entre otros.

Las líneas de innovaciones que se presentaban bajo la forma de fichas guías. A cada sector correspondía una ficha que resumía las novedades importantes del sector tecnológico y constaba de una lista completa de los expositores de dicho sector.

La línea de transformaciones de plástica organizada con el apoyo de fabricantes de equipamientos de transformación (inyección de plástica), productores de materia y fabricantes de moldes. Situada en el centro del sector plástica, esta línea ilustra las competencias tecnológicas de los transformadores.

– **¿Bajo qué premisas se han planteado?**

– Claramente se destaca entre visitantes y expositores el deseo de que Midest trate de problemáticas técnicas tanto comerciales como económicas. Hemos notado una fuerte solicitud de un contenido informativo útil y eficaz.

Además de ser la cita mundial para subcontratistas y compradores donde se negocian compras de servicios, Midest debe ser, más que una vitrina, la cita anual donde se trata de tecnología, donde uno puede descubrir nuevos procesos industriales, nuevas capacidades de producción, encontrar respuestas para mejorar su competitividad y su productividad a nivel internacional.

– **¿A qué atribuye que la participación española se haya incrementado en las últimas ediciones?**

– Diría primero la calidad excelente de las relaciones entre Midest y sus partners españoles, entre los cuales se encuentra la Cámara de Gipuzkoa. Desde hace años, existe entre Midest y España una fuerte relación de partneriado.

También esta situación resulta de muchos esfuerzos por entender nuestros respectivos intereses y ofrecer a los expositores españoles, como a los

visitantes de Midest, un lugar de encuentros y negocios.

La complejidad de los mercados y la fuerte competencia, que va en progresión, también influyen en las empresas a la hora de presentarse en ferias de nivel mundial.

– **¿Cuál es la relación de la organización de Midest con la Cámara de Gipuzkoa?**

– Fantástica, profesional y equilibrada. Trabajamos mano a mano para ofrecer el mejor servicio a los expositores.

– **¿En qué situación se encuentra el sector de la subcontratación?**

– Hay muchos contrastes entre los sectores de subcontratación. Me parece difícil responder. De manera general, el sector de la subcontratación crece a nivel mundial. Las empresas se concentran cada día más en sus actividades prioritarias y de mayor valor añadido. Tratan de subcontratar lo más posible la producción y, a veces, también el diseño o el desarrollo de nuevos productos.

Soy muy optimista respecto al crecimiento en volumen y valor de este sector. Pero la organización al nivel mundial del sector ha cambiado en los últimos años.

La subcontratación de capacidades a bajos costes, la deslocalización masiva en ciertos sectores industriales hacia países de bajo coste laboral, y la emergencia en la escena europea de los países de Europa Central derrumban posiciones que unos creían bien establecidas.

Esta situación impone a los subcontratistas la búsqueda de nuevas estrategias de desarrollo, fundadas en el desarrollo de las exportaciones de servicios, la creación de valor añadido superior, la automatización, la integración de nuevos conocimientos o procesos industriales, la organización en red de competencias a nivel europeo o mundial, etc.

– **¿Cuáles son sus perspectivas de futuro? ¿Qué aspectos debe mejorar y cuáles incorporar para incrementar su competitividad?**

– Creo que lo precedente responde a la pregunta. Por lo que se refiere a Midest, debemos acompañar estos nuevos desarrollos. Significa que nos prepara-

mos para acoger más expositores de Asia o Europa central. Al mismo tiempo, debemos proponer servicios tales como los foros, las líneas de innovaciones, y el enfoque sobre los procesos industriales excepcionales que valorizan la oferta de servicios de subcontratistas de países avanzados, entre los cuales se encuentra España, evidentemente.

**Javier Cantero**, Gerente de Mecanizados Kanter; **Ioseba Otaño**, Responsable de marketing de Elay; **Itziar Otero**, de Agrymin y **Iosu Taracena**, Dtor. Gerente de Talleres Hernani, S.A., responden a las siguientes preguntas:

1

¿Qué razones le han hecho estar presente en esta Feria Midest?

2

¿Cómo valora la organización de la Cámara de Gipuzkoa?

3

¿Qué aspectos destacaría de la presente edición?

4

¿Cuáles han sido los resultados de su participación?



**Javier Cantero**

Gerente de Mecanizados Kanter

– 1 –

– Mantener viva la imagen de la empresa y, a su vez, darla a conocer a posibles nuevos clientes.

– 2 –

– Nuestra empresa valora muy positivamente la organización realizada por la Cámara de Gipuzkoa, ya que continuamente nos hemos sentido arropados, dando una imagen de conjunto e individual mejor de la que hubiéramos podi-



do dar asistiendo solos.

- 3 -

- El interés puesto por los componentes de la Cámara de Gipuzkoa que han acudido al evento, para que las entrevistas con los distintos visitantes y representantes de empresas se hayan efectuado con atenciones a los mismos, favoreciendo en algunos casos la traducción del idioma.

- 4 -

- Los resultados obtenidos en la participación de una feria no son inmediatos, a no ser que se ofrezca un producto ya fabricado, que no es nuestro caso. Es pronto para cuantificar el resultado pero, a juzgar por las consultas y entrevistas realizadas, no dudamos de que será bueno en un plazo breve de tiempo.



**Itziar Otero**

Agrymin

- 1 -

- El interés por introducirnos en el mercado francés.

- 2 -

- Muy buena, tanto la preparación de la feria, como la asistencia en la misma.

- 3 -

- En nuestro caso, respecto a la edición pasada hemos notado un descenso de consultas. La presencia mayoritaria de empresas francesas, tanto entre los visitantes como entre los expositores, hace de esta feria un lugar interesante para la introducción en este mercado.

- 4 -

- Los contactos realizados nos van a ayudar a distribuir nuestros productos en este importante mercado europeo. A su vez, nos ha servido para el contacto de nuevos posibles proveedores. Nos permite el conocer personalmente y directamente los posibles clientes que a

lo largo del año nos consultan. Destacamos la importancia de trabajar la preparación anterior a la feria, así como el mercado francés, para lograr un máximo rendimiento a la misma.

*Talleres Hernani S. A.*

**Iosu Taracena**

Dtor. Gerente de Talleres Hernani, S.A.

- 1 -

- Las razones han sido varias. Nuestra empresa, por razones de marketing y estratégicas, lleva unos años camino de la especialización en nuevos sectores, debido a dos circunstancias. Por un lado, el estancamiento del mercado tradicional de ferretería, así como el incremento de competencia, sobre todo asiática. Por otro, las cada vez mayores solicitudes de adaptación por parte de nuestros clientes a sus necesidades concretas. Además, la apuesta que hicimos por la internacionalización de Talleres Hernani, S.A. de la mano del programa PIPE se concreta también en estar presentes en ferias que, por sus características, pueden ser adecuadas para nuestro desarrollo futuro.

- 2 -

- En términos generales, como muy positiva. Está claro que la experiencia es un grado y, en ese sentido, la Cámara ha estado presente por lo que hemos podido saber en un sinfín de ferias y exposiciones. Ello hace que los problemas que nos surgen como expositores estén perfectamente previstos y controlados. Además, los servicios adicionales dados, Internet, etc. son un complemento muy útil cuando, en un momento determinado, hace falta resolver rápidamente algo en concreto. Pero lo más importante, la calidad humana de la gente de la Cámara y de los que colaboran con ellos está fuera de serie. Tienen muy clara una vocación de servicio que realmente agradecemos y queremos resaltar. Como aspecto a mejorar señalar únicamente la decoración que, en nuestra opinión, encajona demasia-

do los espacios de los stands.

- 3 -

- Al ser la primera vez que acudimos a esta feria, no podemos tener criterios de comparación con otras anteriores. No obstante, en términos generales nos ha parecido de un tamaño interesante y buena afluencia de visitantes, y en nuestro caso con poca visita del exterior de Francia.

- 4 -

- Con 64 visitas recibidas en nuestro stand, hemos tenido una satisfactoria asistencia desde nuestro punto de vista. Los contactos hechos han sido muy variados. Ahora en fábrica nos queda por hacer bastante trabajo de desarrollo de todos estos contactos, que esperemos que en buena medida nos permitan introducirnos en Francia. Además, hemos tenido información de primera mano acerca de los sectores donde nuestra competencia francesa se mueve, así como la posibilidad de encontrar clientes incluso entre las propias empresas españolas que, como nosotros, exponían en Midest 02. La valoración final, por tanto, ha sido tan positiva que no dudamos en volver la próxima edición.



**Ioseba Otaño**

Responsable de márketing de Elay

- 1 -

- Dos razones: estar con empresas que ya son clientes, y buscar clientes nuevos.

- 2 -

- De manera muy positiva. El servicio y la ubicación del stand han sido excelentes.

- 3 -

- La afluencia de gente

- 4 -

- A expensas de realizar una valoración más completa, le puedo decir que la valoración ha sido positiva.