
2018



El mercado de los equipos de hostelería y restauración en Túnez

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Túnez

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

10 de agosto de 2018
Túnez

Este estudio ha sido realizado por
Blanca Criado Malagarriga

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Túnez.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



Dentro del sector del equipo para hostelería y colectividades, se agrupan aquellos subsectores enfocados a la **fabricación y comercialización de equipos** de cocinas profesionales y maquinaria industrial. La composición del sector no se distingue en modo alguno de otros mercados, ya que las necesidades de equipo son las mismas y variarán, únicamente, según nos dirijamos a un hotel, un restaurante, una cafetería, etc. El sector en Túnez se compone en su mayoría de **empresas especializadas** en atender las demandas de hoteles y restaurantes, con catálogos bastante amplios que puedan hacer frente a necesidades de lo más variadas.

Los distribuidores tunecinos buscan **proveedores extranjeros, especialmente de Europa** por la imagen de calidad que proyectan, para satisfacer las demandas del mercado. Destacan especialmente los productos procedentes de **Italia, Turquía, Francia y Alemania**, así como aquellos de **China**. De hecho, Italia es líder en la mayoría de productos exportados a Túnez, destacando en los hornos industriales eléctricos de resistencia, 60% de cuota y por inducción con un 77%, máquinas y prensas para planchar con un 58% de cuota. En cuanto a **España**, ocupa la **4ª posición** en la partida 841850 (muebles para la conservación y exposición de productos que incorporen un refrigerador o congelador) con un 5% de cuota, la partida 841981 (dispositivos para la preparación de bebidas calientes como cafeteras) con un 7% de cuota y la partida 845129 (máquinas de secar) con un 5,8% de cuota. Por su parte, ocupa el **2º puesto**, después de Italia, en la partida 842112 (secadoras de ropa) con un 12% de cuota.

El estudio de mercado se basará en el análisis de diferentes **partidas arancelarias** de los equipos de hostelería con el fin de abarcar varios grupos y ofrecer un abanico amplio. Dichas partidas están relacionadas con los equipos de cocción (hornos, parrillas, etc.), lavado de vajillas, frío comercial, equipos de bar (prensas, trituradoras, mezcladoras, etc.), lavandería y tintorería y otros como las campanas aspirantes.

Respecto al sector **hotelero**, hay grandes **cadena internacionales** presentes en Túnez como Sheraton, Four Seasons, Golden Tulip o Mövenpick que están apostando por un turismo de calidad. **España** tiene presencia a través de las marcas Iberostar, Vincci Hoteles y BlueBay. El sector del turismo está recuperándose lentamente tras los atentados terroristas y la crisis política y buena muestra de ello es el aumento de las entradas de no residentes, especialmente desde el mercado europeo y el magrebí. Hay **dos tipos de huéspedes principalmente**: los que acuden por motivos de negocios y los que buscan un destino vacacional de sol y playa.

En cuanto al sector de la **restauración**, hay predominio de los restaurantes de **comida rápida** de tipo sándwich, kebab, Shawarma, etc. **Apenas hay franquicias internacionales** importantes como Burger King, Starbucks o McDonald y sólo se puede encontrar KFC, Pizza Hut, Chilli's, Papa John's y alguna más; tampoco hay grandes cadenas de restauración.

En relación al **precio de los productos**, al estar enfocados al sector industrial y por tanto a una clientela de carácter profesional, **no se dispone de precios de venta al público** ni en sus catálogos ni en sus páginas web, pues estos varían en relación al volumen de compra, a las



relaciones entre empresa compradora y vendedora y a las condiciones que se pacten en la negociación.

El **producto español** se encuadra en la imagen que se tiene de **productos europeos de calidad** y buen precio y la percepción de dicho producto es buena según se desprende de los datos de importación. No obstante, aún se puede mejorar a través de la **constancia y el continuo seguimiento de las relaciones**, bien en forma de asistencia a ferias del sector o manteniendo el contacto personal con los principales operadores: importadores y cadenas hoteleras principalmente. Por ello se hace necesario realizar una **fuerte inversión de promoción** del producto español, aprovechando la cercanía geográfica entre ambos países.

La forma más utilizada para acceder al mercado es **a través de distribuidores**. Éstos pueden trabajar con diferentes marcas de distintos países y ostentar la exclusividad de varias a la vez. El cliente final, sea cual sea su tamaño, recurrirá al distribuidor directamente y no al fabricante. En líneas generales, para comercializar los productos de la empresa en Túnez es imprescindible hacerse con un **contacto que conozca bien el mercado**.

Hay varios **distribuidores locales** en Túnez que ofrecen producto español como **BEH** (Biens d'Equipements Hôteliers) que distribuye 11 marcas españolas, Sociedad **SEH** (Société Equipement Hôteliers), **Frigotechnique** y **Resto Concept**.

Túnez tiene en vigor varios **acuerdos de libre comercio** que permiten que los componentes entren en el país libres de aranceles: con la UE el **Acuerdo Euromediterráneo de Asociación**; con la **AELE** formada por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein; el **Acuerdo de Agadir** con Egipto, Marruecos y Jordania; con la **Unión del Magreb Árabe (UMA)** formada por Argelia, Marruecos, Libia y Mauritania; y con Turquía el **Acuerdo de Libre Cambio (ALC)**, además es miembro de la **Organización Mundial del Comercio (OMC)** desde 1995.

El turismo y la restauración son uno de los sectores que más **cambios democráticos** ha sufrido en Túnez. Tras los desastres causados por los periodos del conflicto político, el turismo está en **fase de recuperación** y es un factor de prosperidad en el país: representa el 6% del PIB, el 16% de los ingresos en divisas y el 12% del empleo. La relación calidad-precio es la principal ventaja competitiva con la que cuenta Túnez, así como su ubicación estratégica en el Mar Mediterráneo.

Tras un periodo en que la tónica general era el cierre de establecimientos hoteleros y la retirada del mercado, los últimos años 2017 y 2018 han visto la **apertura de nuevos hoteles de cadenas internacionales** lo que abrirá **nuevas perspectivas** a los fabricantes de equipos de hostelería. Ello aporta **visibilidad al mercado del equipamiento**, contando con el apoyo de los poderes públicos en sus operaciones de saneamiento, favoreciendo un crecimiento continuado del sector en los próximos años. Por tanto, la mejora del sector turístico y de la restauración conllevará necesariamente la **mejora de las oportunidades** de los bienes de equipo en el país.



Teniendo en cuenta las particularidades que presenta el mercado tunecino y de cara a una correcta actuación en el mismo, resulta conveniente ser **constante con los contactos** conseguidos y tener una **relación periódica** mediante e-mail, fax o visitas presenciales. Tanto en la cultura como en los negocios de este país se da mucha importancia a las **relaciones personales y a la creación de un vínculo de confianza**. Se recomienda por tanto fomentar una relación cordial y duradera, mediante contacto periódico con las empresas, ya que en este mercado un rechazo no significa que estén cerrados a hacer negocios en el futuro.

El idioma comercial por excelencia en Túnez es el **francés** por lo que la documentación técnica, catálogos, página web, etc., ha de redactarse en ese idioma.

ICEX

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones