

Una aventura tunecino-italiana

Francis Ghilès

Los laboratorios Opalia tienen hoy un volumen de negocio de seis millones de euros y emplean a 250 personas, de las cuales dos tercios tienen menos de 30 años y el 60% son alumnos de las mejores universidades tunecinas y europeas. Esta sociedad tunecino-italiana es cabeza de fila incuestionada de un sector que en Túnez demuestra un dinamismo claro, ya que presenta un número creciente de empresas privadas.

Opalia se ha especializado, desde su fundación en 1989, en el desarrollo y fabricación de medicamentos genéricos, que comercializa en Túnez y en un número cada vez mayor en países africanos. En un año, una fábrica ultramoderna, en construcción en Kalaat el Andalus, al norte de Túnez, relevará a la unidad de Sukra, en los suburbios de Túnez, donde esta aventura industrial comenzó hace 16 años.

Sobre una superficie de 30.000 metros cuadrados, un efectivo de 500 personas, entre ellas 400 mujeres, permitirán, a Opalia consolidar su posición tanto en el mercado local como en los mercados extranjeros que incluirán un día quizá a Francia e Italia. Opalia nació de un encuentro fortuito entre dos personas, la doctora Alya Hedda y Marco Montanari.

Cuando descubrió Túnez, Marco Montanari acababa de lanzarse fuera de su sector tradicional en el que habían prosperado su padre y su abuelo para hacerse con la representación de Ciba Geigy en Italia. En Túnez, se encontró con Alya Hedda: doctora en Farmacia. Alya Hedda es de las pioneras y de aquellos que, cada vez más numerosos, se lanzan a la aventura de la empresa privada. Alya Hedda tiene una ventaja: su tío, antiguo diplomático de alto rango –ha sido entre otros, embajador de Túnez en Estados Unidos– dirige la Agencia de Promoción de las Inversiones Extranjeras en Túnez.

La aventura de Opalia puede comenzar. Los dos socios, que son accionistas a partes iguales tienen una pasión común: construir una empresa de investigación y desarrollo cuyos productos sean de alta calidad y de esa manera formar a hombres y mujeres en este campo noble del medicamento. Les ayudan dos características de la sociedad tunecina: las mujeres tienen derechos mucho más amplios que en cualquier otro país de la orilla sur del Mediterráneo, consecuencia de la reforma del código personal lanzada desde la in-

dependencia, y el nivel general de educación es también superior a la media regional.

Finalmente, y como consecuencia de esas dos características, Túnez tiene una clase media amplia que puede enorgullecerse de un poder adquisitivo más consecuente que en un buen número de países vecinos. Fabricar genéricos a principios de los años noventa no estaba necesariamente bien visto por las grandes compañías farmacéuticas occidentales. Reino Unido se ha adelantado a ese respecto a los países del continente europeo pero nuestros dos innovadores arrasaron. Entre 1989 y 2005 obtuvieron la autorización de opción sobre el mercado de 160 medicamentos por parte del Ministerio de Sanidad y vieron sus ventas multiplicarse por 10.

El paso a los mercados de exportación llegó rápido; hoy Opalia está presente en 20 países africanos y asiáticos y fabrica medicamentos genéricos en Costa de Marfil. La ONU anima la producción local de medicamentos, especialmente el genérico y 15% de esos mercados se reserva a la producción local. Opalia es también pionera en la producción de medicamentos genéricos destinados a la pediatría. Generar beneficios es evidentemente lo esencial pero una pasión que, me

atrevería a llamar, humanitaria anima en lo más profundo a los fundadores de Opalia.

Sobre esta hermosa aventura viene a injertarse un recién nacido: la experiencia Nérollys comienza para servirnos productos fruto de un matrimonio extraordinario entre las recetas ancestrales y las tecnologías punta, productos cosméticos todos a base de ese maravilloso y excepcional aceite esencial de neroli, extraído de los capullos de flor de naranjos amargos, reconocidos desde tiempos inmemoriales por sus virtudes medicinales y cosméticas.

El éxito de esta empresa se debe también al hecho de que una pyme sea española o italiana, tiene posibilidades seguras de éxito en Túnez porque aquí, como en esos dos países del norte del Mediterráneo la pyme constituye el tejido de base del sector industrial: los patronos de las pymes están pues, psicológicamente, con frecuencia en la misma onda. Italia está a una hora de vuelo de Túnez y Cataluña a poco más, una hora y media. Eso facilita considerablemente las visitas, los intercambios y lo que es esencial, los suministros. ■

En Túnez, las pequeñas y medianas empresas forman la base del tejido industrial

Francis Ghilès, corresponsal del *Financial Times* para África del Norte entre 1977 y 1995, es *senior fellow* del IEMed.