

INTERNACIONALIZACIÓN | EGIPTO

El amplio mercado de Egipto atrae a las pymes

Es una de las economías más avanzadas del continente africano, aunque sigue necesitando **financiación** externa. Los acuerdos con la UE son un impulso para las firmas españolas.

A. Casilda. Madrid

Egipto es el país árabe más poblado, ya que supera los 80 millones de habitantes. Así, constituye un mercado muy amplio que está estratégicamente situado desde los puntos de vista geográfico y político, ya que se encuentra entre los países europeos, África y Oriente Medio. Aunque se trata de una de las economías más avanzadas del continente, continúa necesitando financiación externa, tanto pública para su desarrollo, como privada para superar su déficit. Los acuerdos comerciales a nivel internacional favorecen la entrada de nuevas empresas extranjeras.

Los esfuerzos por aumentar los ingresos fiscales y por atraer inversión directa extranjera han contribuido al crecimiento de su economía y al interés de compañías internacionales. Estas operaciones ayudan a recuperar la confianza de los empresarios de otros mercados que se muestran reticentes por las amenazas del Estado Islámico y otras agrupaciones terroristas.

Por su parte, las firmas españolas se pueden beneficiar de que es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), por lo que está comprometido a eliminar los subsidios a la exportación y a realizar reducciones en los aranceles que son muy significativas en uno de los países más proteccionistas, con una media del 42,2%.

También cuenta con zonas francas para incentivar la inversión y facilitar los intercambios. Resultan atractivos los planes de expansión del metro de El Cairo, la futura construcción del metro de Alejandría y el nuevo túnel que cruzará el golfo de



Población: 86 mill/hab.
PIB: 215.581 millones €
PIB p. cápita: 2.487 €

► **Sectores** más importantes: bienes de equipo, maquinaria de construcción, obras públicas, agrícola, tratamiento de aguas, transporte, bienes de consumo y eficiencia energética.

► Su primer **socio** comercial es la Unión Europea, de donde proviene el 33% de las mercancías.

► España ocupó el séptimo lugar como **proveedor** de Egipto, según datos de 2012.

► Se encuentra en el puesto 112º del ranking de los países en los que es más fácil hacer **negocios**.

► El valor de las **exportaciones** españolas fue de 1.075 millones de euros.



Ciudad de El Cairo, capital de Egipto.

Dreamstime

Suez. De cara a la comercialización, las pymes deben tener en cuenta que es en la capital y en Alejandría donde se acumula gran parte de la actividad y la demanda interna ha mostrado un gran dinamismo en los últimos años. La cadena de distribución comercial por lo general es bastante

sencilla. Los importadores casi siempre actúan como mayoristas y tienen sus propios almacenes, en algunos casos, incluso con venta directa al público a través de *showrooms*.

Para el establecimiento, lo más habitual es crear una *joint venture* que se registre en el Ministerio de Co-

mercio egipcio. Todos los aspectos legales entre los socios deben quedar estipulados en el contrato firmado entre ambas partes.

Negociaciones lentas

La puntualidad en las citas y cumplir con los plazos de entrega no tienen tanta importancia como la empatía o la capacidad de establecer relaciones. Por eso, durante las reuniones se tratarán temas variados, incluso personales.

La prisa o los intentos por acelerar los procesos no están bien vistos. También es común el regateo, ya que se considera que todo se puede negociar y aunque las decisiones son individuales, siempre se suele buscar el consenso.

Los hombres y mujeres deben vestir de forma conservadora. También es muy importante respetar la jerarquía tanto en el ámbito de los negocios como en el familiar.

Próxima semana:
Turkmenistán

FINANCIACIÓN

Mejores condiciones para 7.500 empresas

Expansión. Madrid

Las 20 sociedades de garantía recíproca que operan en España, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo y CaixaBank han firmado un convenio que ayudará a impulsar la actividad económica, inyectando financiación a más de 7.500 compañías. Esta alianza permitirá la concesión de préstamos en mejores condiciones de 662 millones de euros para pymes, autónomos y emprendedores.

El convenio tiene la finalidad de fortalecer el tejido empresarial español y ofrecer oportunidades a su internacionalización. Por ello, se han desarrollado productos que faciliten financiación adecuada, en tiempo y forma, a las necesidades de cada organización, lo que permitirá que las operaciones se formulen en condiciones ventajosas. También se pretende crear una oferta que apoye el impulso de la iniciativa privada.

El fin es contribuir a la mejora de su gestión, productividad e innovación tecnológica, facilitando su implantación más allá de nuestras fronteras.

Entre los servicios comunes a prestar por parte del banco y las SGR se encuentran pólizas de crédito, préstamo y arrendamiento financiero (*leasing*), anticipo de subvenciones públicas, operaciones de anticipo y descuento comercial, *factoring* y *confirming*, y financiación internacional.

Impulso del Ministerio

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Compañía Española de Reafianzamiento (Cersa), apoya la actividad de las 20 sociedades de garantía recíproca a través del doble aval. Esta entidad funciona como un sistema de garantías, dado que cubre una parte significativa del riesgo que asumen las pymes, los autónomos y los emprendedores en cada aval. Cersa también cuenta con aportaciones anuales a cargo de los presupuestos del Ministerio de Industria, que se han incrementado en más del 60% desde el año 2012. La compañía estatal tiene el respaldo del Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

Además, las SGR se encuentran inmersas en un plan estratégico que busca ampliar un 50% el conjunto del importe formalizado en préstamos en todo el territorio nacional.



Ramón Egido, consejero delegado de Syncrom Entertainment.

Syncrom: "Lo que más nos ha costado es darnos a conocer"

"Las **tareas** de marketing y darse a conocer es lo que más ha costado en los inicios. Por eso, constantemente pensamos en nuevos métodos y en alianzas para alcanzar nuestros objetivos", comenta Ramón Egido, consejero delegado de Syncrom Entertainment, pyme que diseña juegos infantiles para dispositivos móviles, un mercado en alza

en Egipto. El directivo destaca la importancia de crear productos que encajen muy bien en la cultura a la que se desea llegar. Aunque aún representa un porcentaje pequeño en su facturación, esta expansión forma parte de su proyecto internacional. Además, estar en Google Play les ha ayudado a potenciar su visibilidad.