



Egipto: Consejos para hacer negocio

Infórmese sobre las barreras a la importación

Aunque en términos generales el comercio exterior se ha liberado sustancialmente en los últimos años, continua existiendo una considerable protección a las industrias nacionales y los aranceles son altos, sobre todo para los productos de consumo, además pueden modificarse de forma totalmente imprevista. También las barreras no arancelarias, tanto técnicas como administrativas afectan a numerosos productos, sobre todo, bienes de consumo y bienes intermedios, por todo ello tiene una enorme importancia la profesionalidad del importador o del agente.

La prisa es mala consejera

En general el concepto de la puntualidad es flexible, tanto para las citas y los encuentros personales como para, la realización de trámites y los cobros y pagos.

Conviene acudir a las citas descansado y relajado, no mirar el reloj si los encuentros se prolongan y no haber adquirido compromisos posteriores que obliguen a abandonar una reunión antes de tiempo.

Respete las jerarquías

Aunque a veces se presenta bajo aspectos muy occidentales, la sociedad egipcia es profundamente tradicional y conservadora y el respeto formal a las jerarquías es imperativo. Los directivos suelen reservarse celosamente todas las responsabilidades y sus subordinados raramente pueden tomar decisiones vinculantes para la empresa por sí mismos. Asegúrese de que su interlocutor tiene realmente capacidad de decisión.

Fomente y cuide las relaciones personales

Como en todo el mundo árabe, en Egipto pesan mucho las relaciones personales y a los vínculos de fidelidad y lealtad, de ahí la importancia de contar siempre con intermediarios bien relacionados en el sector en el que se pretenda introducirse que faciliten el acceso a los auténticos centros de decisión. Además, para consolidar los negocios es muy conveniente fomentar las relaciones directas y personales con los clientes que no suelen encontrarse cómodos cuando los contactos se limitan al teléfono, el fax, o el correo electrónico.

Sea escrupuloso con los aspectos formales

Asegúrese de que las cartas de crédito y los contratos están correctamente redactados, con todo lujo de detalles y no dé nunca nada por sobreentendido.

Infórmese sobre la Ley de inversiones extranjeras

Existen dos posibilidades a tener en cuenta, las denominadas "inversiones en Egipto" y las "Inversiones en zonas francas de Egipto". Especialmente las segundas, reciben un buen número de exenciones, bonificaciones e incentivos de todo tipo. La captación de capitales y tecnología exterior tiene la máxima prioridad para el gobierno, y suelen demostrar un gran interés por todo tipo de "joint ventures" o proyectos en los que este implicado algún tipo de inversión extranjera directa.

Elija cuidadosamente a su agente local

Aunque la obligatoriedad del agente local no rige cuando la empresa extranjera trabaja con el sector privado, la mayoría de las compañías extranjeras estiman conveniente contar con un agente local que resuelva los



problemas de comunicación, trámites burocráticos y prácticas y usos comerciales a veces atípicos, pero muy extendidos por el país y a los que las empresas foráneas no suelen estar acostumbradas.

Modere sus expectativas y sus ofertas

El pueblo egipcio es amistoso y cordial, pero al mismo tiempo es también orgulloso y susceptible. Conviene no olvidar que cualquier afirmación o comentario que pueda admitir más de una interpretación será implacablemente asumido y entendido en la forma más favorable a sus intereses. El egipcio por otro lado, raras veces sabe decir que no, lo que en ocasiones le lleva a hacer promesas o afirmaciones que luego no podrá cumplir.