

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en El Cairo

# Notas Sectoriales

## El mercado de componentes y maquinaria de calzado en Egipto

The logo for ICEX, consisting of the letters 'ICEX' in white, bold, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

# El mercado de componentes y maquinaria de calzado en Egipto

Este estudio ha sido realizado por Carlos López bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en El Cairo

Febrero 2005

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. IMPORTANCIA DEL SECTOR
  - 2.1. Importancia en la producción y el empleo.
  - 2.2. Importancia en la demanda.
3. PRODUCCIÓN NACIONAL
  - 3.1. Concentración empresarial. Principales empresas productoras.
  - 3.2. Concentración geográfica.
  - 3.3. Presencia del sector público / privado.
4. ACCESO AL MERCADO: INVERSION
  - 4.1. Elementos determinantes de la demanda
  - 4.2. Distribución geográfica de la importaciones. Principales países y empresas competidoras.
  - 4.3. Cadena de distribución
  - 4.4. Conocimiento del producto español.
  - 4.5. Barreras legales.
  - 4.6. Barreras arancelarias y fiscales. Efectos del Acuerdo de Asociación con la UE.
  - 4.7. Barreras técnicas. Certificación / Homologación.
  - 4.8. Relaciones exportador/importador. Formas de pago. Otras barreras.
  - 4.9. Transporte
  - 4.10. Otras barreras.
5. ACCESO AL MERCADO: INVERSION
  - 5.1. Régimen legal. Posibilidad de instalación en zona franca
  - 5.2. Formas de inversión

### 1.INTRODUCCIÓN

La situación actual del sector del calzado en Egipto no parece haber prosperado en los últimos años debido quizás a la práctica de una política económica proteccionista que ha encarecido en exceso la necesaria importación de componentes y maquinaria y por tanto el producto final de elaboración nacional.

Este documento trata de describir la situación actual del sector de componentes y maquinaria de calzado en Egipto, con el objetivo de dar una visión clara y útil al exportador español.

Las partidas arancelarias en cuestión son:

64: calzado; polainas; botines y artículos análogos; partes de estos artículos.

6401: calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.

6402: los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico

6403: calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.

6404: calzado con piso de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de materias textiles.

6405: los demás calzados.

6406: partes de calzado, incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela; plantillas, taloneras y artículos similares amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes.

8453: máquinas y aparatos para la preparación, el curtido o el trabajo de cueros o pieles o para la fabricación o reparación de calzado o de otras manufacturas de cuero o de piel, excepto las máquinas de coser.

### 2.IMPORTANCIA DEL SECTOR

#### 2.1.Importancia en la producción y el empleo

Aun siendo la quinta mayor industria del sector en el país, con una producción anual de unos 1,8 billones de Libras Egipcias (US \$ 300 millones)<sup>1</sup>, la industria del cuero se caracteriza por una producción y comercialización de productos de baja calidad así como por unas carencias en el diseño y conocimiento de métodos productivos modernos. Esto lleva a una ineficiencia en la producción que hace a estas empresas vulnerables en un mercado tan competitivo donde pierden ventas o producen con un coste superior a los productos importados.

El gobierno es consciente de la importancia de esta industria con lo que son varias las actuaciones acometidas en colaboración con diferentes organismos públicos y privados internacionales a la hora de reformar, reestructurar e incentivar la industria del calzado y paliar, de ese modo, la difícil situación por la que atraviesan los empresarios egipcios. Cabe destacar el acuerdo de cooperación con UNIDO (United

---

<sup>1</sup> Al-Ahram Weekly Online: 22-28 Enero 2004

<http://weekly.ahram.org.eg/2004/674/ec3.htm>

Nations Industrial Development Organization)<sup>2</sup> para facilitar asistencia técnica y profesional a los talleres y pequeñas empresas de la industria del cuero y mejorar el producto y estándares de producción. El presupuesto establecido para este proyecto es de US \$883.500.

En segundo lugar, el acuerdo de colaboración firmado con ASSOMAC (Associazione Nazionale Costruttori Macchine Dell'area Pelle)<sup>3</sup> para la creación de la Ciudad de la Industria del Cuero. Ubicada en la zona de Badr City, en el área de Robaiki a unos 45 Kilómetros de El Cairo y con un área de 2,2 millones de metros cuadrados, el parque industrial adoptará los últimos avances tecnológicos en el campo del curtido y acabados del cuero en un entorno limpio gracias a un centro de tratamiento de aguas en fase de construcción. Para fomentar el traslado las empresas que se establezcan allí disfrutarán de una exención de impuestos de 10 años. El estudio de viabilidad del nuevo distrito fue realizado por *Assomac Servizi S.R.L.*, asociación que reúne a los productores de tecnología del calzado, curtido y cuero de Italia, quienes colaborarán conjuntamente con el Ministerio de Industria en la formación de las empresas. Todo ello permitirá duplicar la capacidad productiva que existe ahora. El proyecto cuenta con una financiación de US \$170.000.000.

### 2.2 Importancia en la demanda

En la actualidad, la número de la población de Egipto es de 70 millones de personas con una tasa de crecimiento demográfico en torno a un millón de personas más cada diez meses. Este dato junto con la aplicación de un ambicioso plan de reformas coyunturales y estructurales a largo plazo, la firma de Acuerdos comerciales para la reducción de las tarifas arancelarias con la EU y una política de orientada a las exportaciones hacen pensar en una tendencia al crecimiento de la demanda.

### 3. PRODUCCIÓN NACIONAL

La industria del curtiente forma el pilar de la industria Egipcia del cuero, suministrando material al sector del calzado y del cuero. La combinación de la industria del curtido y acabado del cuero constituye la quinta mayor industria del sector en Egipto, empleando más de 250.000 personas. Su producción total anual es de 3,750.000 metros cuadrados<sup>4</sup> de pala de cuero para el calzado. Asimismo, el tipo de pieles empleadas son:

---

<sup>2</sup> UNIDO

<http://www.unido.org/en/doc/3769>

<sup>3</sup> Associazione Nazionale Costruttori Macchine Dell'area Pelle

<http://www.assomac.it/cgi-bin/WebObjects/Assomac.woa/1/wo/PyArXbrgvQOR1vXvyQ3tF0/3.0.3.19.0.3.0.1.0.5>

<sup>4</sup> Cámara de la Industria del Cuero en Egipto

<http://www.leather-egypt.com/profile.htm>

Tabla 1: Tipo de pieles usadas para su curtido

Vaca	35 %
Oveja	22 %
Becerro	19 %
Bufalo	17 %
Camello	5 %
Cabra	2 %
Número de empresas curtidoras	300
Total de empleados	15.000

Fuente: Cámara de la Industria del Cuero en Egipto

Las calidades de las pieles de vaca y búfalo son excelentes aunque existe una serie de factores que reducen la calidad de las mismas. En primer lugar, los mataderos. La primera fuente de ingresos para los mataderos es la carne por lo que se descuida el desuello de los animales y la conservación posterior de las pieles. En segundo lugar, la condiciones higiénicas en la cría de animales y los escasos cuidados veterinarios.

El sector del calzado terminado es una industria bien establecida y conocida por su contribución a la exportación desde hace varias décadas especialmente a los países de la antigua Unión Soviética y los países del Este de Europa.

Los tipos de calzado que se comercializan son los siguientes:

- § Clásicos
- § Niños
- § Casual
- § Zapatillas
- § Deportivos
- § Calzado de Seguridad
- § Hombre/ Señora
- § Calzado Militar

Por segmentos de población la producción se desglosa en los siguientes términos<sup>5</sup>:

- § Hombres: 50 %
- § Mujeres: 30 %
- § Niños: 20 %

Estas empresas y talleres tienen una capacidad de producción anual de 120 millones de pares. En el pasado, Egipto exportaba a los países del Este de Europa y de la antigua Unión Soviética aunque una caída en sus importaciones afectaron a la utilización de las infraestructura. La actualidad del sector es que el aprovechamiento de su capacidad productiva apenas llega al 40% debido a la caída de la demanda exterior de calzado egipcio

### 3.1. Tecnología

La maquinaria necesaria para la producción de componentes y elaboración del producto final es en su mayoría de origen europeo, destacando sobremanera la maquinaria italiana con un 53,4% de la cuota de

<sup>5</sup> Exportadores Egipcios

[http://www.expolink.org/Leather\\_e.htm](http://www.expolink.org/Leather_e.htm)

importaciones realizadas durante los últimos 5 años. La producción egipcia de maquinaria para el calzado es inexistente.

### 3.2. Concentración empresarial. Principales empresa productoras

La industria del calzado en Egipto se caracteriza por estar compuesto por industrias poco desarrolladas donde predominan los pequeños talleres de menos de 10 trabajadores que cubren un 80% de la producción de los productos intermedios<sup>6</sup>. Sólo el 7% del sector fabrica todo el producto terminado.

El número total de fábricas y talleres es de 3.200 clasificadas de la siguiente manera:

4 Pequeños talleres	3.000
4 Pequeñas/medias empresas	200
4 Empresas orientadas a la exportación	60

Las siguientes empresas son los productores egipcios más importantes según la Cámara de la Industria del Cuero Egipcia:

2 M for Shoes & Leather Products: Fabrica zapatos clásicos y casual tanto para caballero como señora.

Cairo Industrial Co. Leather & Chemicals (Cairotan): Productos de cuero curtido y suelas y zapatos de caballero.

Twenty-Eight: Produce zapatos de caballero y niños.

Baramki Group: Suelas de goma.

Short for Leather Products: Fabrica zapatos de caballero y señora.

Cairo International For Leather Industries: Produce cuero desgastado

Falcon Shoe Co: Fabrica calzado de caballero.

R2 M Shoe Co.: Fabrica calzado para niños.

Condor Shoe: Fabrica calzado para niños.

EIC Egyptian Italian Co.

El Samalouty Group: Produce calzado de seguridad y militar además de para caballeros y clásicos.

United Co. for Leather & Shoes Ind. & Its Accessories (MASHI): Produce calzado en general y zapatillas para señoras

Oraby Company: Fabrica calzado para caballeros

Nile Shoe Co. (Coochi ): Fabrica calzado de deporte

---

<sup>6</sup> Entrevista con Mr. Mohamed Samir Kamal Ramadan, Propietario de la empresa EIC, Co. y Vicepresidente de la Cámara de la Industria del Cuero en Egipto, 2004-05-17  
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en El Cairo

### 3.3. Concentración geográfica

Mayoritariamente, la industria del calzado se encuentra localizada en El Cairo en torno a las áreas industriales como el 10 de Ramadán y 6 de Octubre así como en la ciudad de Alejandría y Port Said. Para el sector del cuero curtido, el 85 % de los proveedores se concentran en torno al barrio de Misr Al Kadima al sudeste de El Cairo, también conocido como el "distrito de los curtidores". Existe otro distrito de empresas curtidoras en Alejandría aunque de mucho más pequeño que el cairota.

### 3.4. Presencia del sector público/privado

Desde hace unos años, el gobierno egipcio viene apostando por una mayor presencia de la empresa privada en el desarrollo de la economía nacional. La privatización de empresas emblemáticas en el sector del calzado como la empresa *Egyptian Co. For Shoes (BATA)*<sup>7</sup> da fe de ello. Esta empresa creada en el año 1927 y nacionalizada en 1961 pertenece íntegramente a Holding Company for Chemical Industries (CICH) y está considerada como una de las mayores empresas en el Medio Este en este sector.

Con la confirmación de este dato, la presencia de empresas públicas en el sector de calzado egipcio puede verse reducida al 5 % según el Ministerio de Industria.

## 4. ACCESO AL MERCADO: IMPORTACIÓN

### 4.1. Elementos determinantes de la demanda

Egipto es sin duda un mercado de precio. Una vez cumplidos los mínimos requisitos técnicos y de calidad, el comprador se va a decidir en función del precio. Los fabricantes egipcios se ven obligados a importar gran parte de los componentes necesarios para la producción debido a la imposibilidad de encontrar tales componentes en el mercado local. Por ello, se ha presionado al gobierno con el objetivo de reducir los aranceles de las materias primas y maquinarias que se precisan para la producción. El abaratamiento de las importaciones supondría una rebaja en los costes de producción y daría paso a un incremento de las exportaciones gracias a una mayor competitividad en los precios.

Por otra parte, dada la carencia de liquidez a la que se enfrentan las empresas egipcias en estos momentos, el ofrecer unas condiciones atractivas de financiación puede ser un factor decisivo de elección.

### 4.2. Distribución geográfica de las importaciones. Principales países y empresas competidores.

La industria local produce casi exclusivamente componentes de baja calidad y precio, por lo que la práctica totalidad de los materiales para la producción de calzado de calidad han de ser importados. Atendiendo a los componentes de calzado, la producción egipcia se completa con importaciones desde China que suponen más de las tres cuartas partes de la cuota total.

Componentes de alta calidad son importados en su casi totalidad. El principal proveedor (según las entrevistas realizadas a representantes del sector) es Italia.

---

<sup>7</sup> Ministerio de la Empresa Pública Egipcio  
<http://www.mpe-egypt.gov.eg/xsheet1invest.asp?COID=705>

EL MERCADO DE COMPONENTES Y MAQUINARIA DE CALZADO EN EGIPTO

HS 64. PARTES DEL CALZADO

PAIS	IMPORTACION							CUOTA
	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	1998-2003	
CHINA	\$13.719	\$27.268	\$23.579	\$20.778	\$21.103	\$15.750	\$122.197	76,6%
ITALIA	\$3.723	\$4.102	\$3.062	\$1.902	\$2.154	\$6.844	\$21.787	13,7%
INDONESIA	\$405	\$382	\$611	\$478	\$700	\$66	\$2.642	1,7%
HONG KONG	\$781	\$726	\$401	\$29	\$14	\$81	\$2.032	1,3%
TURQUIA	\$411	\$386	\$542	\$334	\$200	\$146	\$2.019	1,3%
U.S.A.	\$254	\$406	\$479	\$355	\$44	\$33	\$1.571	1,0%
TAIWAN	\$443	\$161	\$238	\$305	\$239	\$84	\$1.470	0,9%
COREA SUR	\$427	\$469	\$78	\$182	\$89	\$8	\$1.253	0,8%
ALEMANIA	\$332	\$258	\$95	\$253	\$134	\$61	\$1.133	0,7%
ESPAÑA	\$329	\$293	\$182	\$96	\$36	\$80	\$1.016	0,6%
OTROS	\$1.460	\$1.410	\$1.162	\$1.000	\$1.846	-\$4.507	\$2.371	1,5%
TOTAL	\$22.284	\$35.861	\$30.429	\$25.712	\$26.559	\$18.646	\$159.491	100,0%

Fuente: CAPMAS, Central Agency for public Mobilization and Statistics

(cifras por mil)

Tal y como se mencionó anteriormente, la totalidad de las necesidades locales son satisfechas a través de importaciones. Las cifras indican una evolución errática en las importaciones de maquinaria para la fabricación del calzado. El prestigio, calidad y precios de la maquinaria italiana le ha permitido a este país mantener una importante cuota de mercado en los últimos años.

HS 8453. MAQUINARIA PARA EL CURTIDO, PIELES Y ACCESORIOS DEL CALZADO

PAIS	IMPORTACION							CUOTA
	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	1998-2003	
ITALIA	\$1.227.814	\$718.000	\$694.479	\$687.236	\$253.276	\$312.755	\$3.893.560	53,4%
CHINA	\$293.194	\$22.839	\$226.220	\$55.794	\$116.700	\$99.750	\$814.497	11,2%
TAIWAN	\$119.305	\$157.602	\$100.058	\$189.942	\$1.211	-	\$568.118	7,8%
ALEMANIA	\$384.172	\$29.786	\$85.632	\$29.164	\$793	\$11.194	\$540.741	7,4%
ESPAÑA	\$233.291	\$40.457	-	\$120.634	-	-	\$394.382	5,4%
TURQUIA	\$69.291	\$24.338	\$50.088	\$21.674	\$4.737	\$2.904	\$173.032	2,4%
OTROS	\$477.403	\$263.241	\$23.977	\$89.716	\$41.533	\$12.638	\$908.508	12,5%
TOTAL	\$2.804.470	\$1.256.263	\$1.180.454	\$1.194.160	\$418.250	\$439.241	\$7.292.838	100,0%

### 4.3. Cadena de distribución

La situación por la que el sector del calzado está pasando en estos años en la que las oscilaciones de la demanda interna junto con los limitados beneficios que se obtienen del producto terminado obliga a suprimir cualquier cadena de distribución que pueda encarecer la transacción y por tanto, el producto final. Así pues, el fabricante mismo importa, sin necesidad de ser importador, para adquirir elementos necesarios para su producción.

### 4.4. Conocimiento del producto español. Competidores naturales

La mayoría de los importadores egipcios de componentes y maquinarias de calzado no tienen una idea clara de cual es la calidad del producto español. Varios son los hechos que pueden ser la causa de ello:

- § Escasa continuidad de las operaciones comerciales que se llevan a cabo.
- § Falta de promoción del producto español.
- § Rigidez en los medios de pago.
- § Competencia con los productos italianos, alemanes y asiáticos.

Las ferias comerciales son el medio de promoción más valorado por el empresario egipcio si bien es cierto, que las que se realizan en España son poco conocidas y raramente visitadas con el objeto de conocer las nuevas tendencias y tecnologías. La feria de Bolonia (Italia) junto con la de Dusseldorf (Alemania) además de la de Hong Kong son las ferias más conocidas y frecuentadas.

### 4.5. Barreras legales

El único requisito para la importación de productos en Egipto, es la legalización en la embajada de Egipto en España, de la factura comercial o contrato de compraventa, así como del certificado de origen de los productos a exportar.

### 4.6. Barreras arancelarias y fiscales. Efectos del Acuerdo de Asociación con la UE

El arancel para las partidas objeto de estudio es de un 32% y un 22% en el caso de los componentes de calzado mientras que para la partida 84.53 (maquinaria para elaboración de calzado) es del 2/ 5%. Adicionalmente, los productos importados están sujetos al pago de un impuesto sobre la venta (*Sales Tax*) del 10% aproximadamente.

El Acuerdo de Asociación y Libre Comercio con la EU ha sido aprobado en Junio de 2004, aplicándose con carácter retroactivo a 1 de enero de 2004, por el cual se producirá una progresiva eliminación de las barreras comerciales de los productos industriales.

EL MERCADO DE COMPONENTES Y MAQUINARIA DE CALZADO EN EGIPTO

<i>Arancel</i>	<i>Partida</i>	<i>Producto</i>	<i>Artículo aplicable</i>
32%	64.01	calzado; polainas; botines y artículos análogos; partes de estos artículos	Artículo 9 (3)
32%	64.02	calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera	Artículo 9 (3)
32%	64.03	los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico	Artículo 9 (3)
32%	64.04	calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	Artículo 9 (3)
32%	64.05	los demás calzados	Artículo 9 (3)
32%	64.06.10	Partes superiores de calzado y sus partes (excepto los contrafuertes y punteras duras)	Artículo 9 (3)
22%	64.06.20	Pisos y tacones de caucho o de plástico	Artículo 9 (3)
5%/2%	84.53	maquinas y aparatos para la preparación, el curtido o el trabajo de cueros o pieles o para la fabricación o reparación de calzado o de otras manufacturas de cuero o de piel.	Artículo 9 (1)

Para las partidas arancelarias 64.01, 64.02, 64.03,64.04,64.05,64.06.10 el desmantelamiento arancelario se encuentra previsto en el artículo 9(3) del acuerdo de la siguiente manera:

- Cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 30.4%
- Seis años después de la entrada en vigor se reducirá a 28.8%
- Siete años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 24%
- Ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo quedará reducida a 19.2%
- Nueve años después de la entrada en vigor del acuerdo 14.4%
- Diez años después de la entrada en vigor 9.6%
- Once años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 4.8%
- Doce años desde la entrada en vigor del acuerdo se producirá la supresión total.

Para la partida arancelaria 64.06.20 es de aplicación a su vez el artículo 9(3) el cual prevé una reducción:

- Cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 20.9%
- Seis años después de la entrada en vigor se reducirá a 19.8 %
- Siete años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 16.5%
- Ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo quedará reducida a 13.2%
- Nueve años después de la entrada en vigor del acuerdo reducción a 9.9 %
- Diez años después de la entrada en vigor reducción al 6.6%
- Once años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 3.3%
- Doce años desde la entrada en vigor del acuerdo se producirá la supresión total arancelaria.

La reducción arancelaria prevista en el artículo 9(1) del Acuerdo de Asociación para la partida 84.53 operaría de la siguiente manera:

Para la maquinaria y aparatos para la preparación, el curtido o el trabajo de cueros o pieles:

- En la fecha de entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 3.75%
- Un año después de la entrada en vigor se reducirá a 2.5%
- Dos años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 1.25%
- Tres años después de la entrada en vigor del acuerdo quedará abolida en su totalidad.

En el supuesto de la maquinaria para reparar el calzado:

- En la fecha de entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 1.5%
- Un año después de la entrada en vigor se reducirá a 1%
- Dos años después de la entrada en vigor del acuerdo se reducirá a 0.5%
- Tres años después de la entrada en vigor del acuerdo quedará abolida en su totalidad.

#### 4.7. Barreras técnicas. Certificación/ homologación

No existe un sistema de homologación y certificación en el sector en Egipto, por lo que se toma como referencia o garantía de calidad el certificado de origen de la Unión Europea

#### 4.8. Relaciones exportador-importador. Formas de pago

El uso del crédito documentario es generalizado en las operaciones comerciales con Egipto. El instrumento de pago más frecuentemente utilizado es la carta de crédito confirmada e irrevocable y en su defecto el pago contra documentos. Según una ley publicada el año 2002, antes de la libre flotación de la libra egipcia, obliga al importador a depositar el 100% del importe de la misma.

### 4.9. Transporte

El medio de transporte utilizado con más frecuencia es el marítimo siendo Alejandría y Port Said (puerto franco) los que tienen mayor volumen de tránsito. Ambas ciudades están comunicadas con El Cairo mediante autopista.

Usualmente las importaciones vía marítima se acuerdan con los INCOTERMS FOB y CIF.

### 4.10. Otras barreras

Posiblemente, la mayor barrera de entrada de los productos provenientes del exterior a Egipto sea la actual situación en la que se encuentra la libra egipcia. En enero de 2003 se abandonó el tipo de cambio fijo frente al dólar americano, con lo que la cotización de la libra fluctúa libremente. Como consecuencia de este hecho se produjo una progresiva devaluación de la moneda, que supuso que su valor cayera más de un 75% con respecto al euro en un año. A escala mundial, esta situación favorece claramente a los países asiáticos desvinculados del euro. Sin embargo, dentro de la Unión Europea tales oscilaciones no afectan respecto a nuestros competidores

## 5. ACCESO AL MERCADO: INVERSIÓN

### 5.1. Régimen legal. Posibilidad de instalación en zona franca

El gobierno egipcio, en su afán por incrementar las inversiones extranjeras, promulgó la ley 8/97, la cual establece el marco legal de las dos formas de invertir en Egipto: en las zonas francas o en el resto del territorio. Dicha ley ofrece incentivos distintos para proyectos que se lleven a cabo en estas áreas:

#### *Incentivos para inversiones en zonas francas:*

- Exención ilimitada de impuesto sobre beneficios.
- Exención del impuesto de aduana para todo tipo de importaciones
- Impuesto anual del 1% sobre el valor de los bienes comerciados.

#### *Incentivos para inversiones en el resto del país:*

- Impuesto sobre el beneficio de un máximo del 20%
- Arancel único del 5% para las importaciones de maquinaria y equipos.
- Derecho a la repatriación del 100% de los beneficios netos de los extranjeros.
- Exención de las tarifas de notificación e incorporación de las empresas.
- En el caso de compra de terrenos por las compañías extranjeras, exención de las tasas de registro y notificación.

La Ley 8 de 1997 establece que se creará una unidad administrativa para la supervisión del cumplimiento de la misma; mientras tanto, la "General Authority for Investment and Free Zones" (GAFI) es la única Autoridad competente en lo relativo a incentivos y garantías a las inversiones en Egipto. Depende directamente del Primer Ministro, y sus funciones son: unidad administrativa en lo relativo a las inversiones sujetas a la Ley 8 de 1997, promoción de inversiones en el exterior y unidad informativa respecto a las inversiones en Egipto. En enero de 2005 GAFI inauguró una ventanilla única para prestar ayuda a los inversores extranjeros y eliminar los obstáculos burocráticos que era necesario salvar para que una empresa extranjera se estableciera en el país.

Las inversiones en inmuebles, que exigían la cooperación de un socio egipcio, también se han liberalizado recientemente.

### 5.2. Formas de Inversión

Según las entrevistas realizadas a empresarios egipcios del sector del calzado, las formas de inversión más aceptadas serían pedidos de productos semi-terminados como la pala de cuero para ser posteriormente terminado fuera de Egipto. Se aprovecharía la capacidad productiva infrutilizada que posee la industria y los componentes existentes en el país. Otra posibilidad sería permitir una fabricación bajo licencia extranjera.

Existe la posibilidad de establecerse en la zona franca, alquilando el terreno necesario por un precio aceptable (unos US \$ 25 por metro cuadrado al año). En este caso, todas sus importaciones están fuera de la jurisdicción egipcia, no hay pago de aranceles, ni IVA. Se le aplica el sistema de un pago unificado del 1% de su facturación. Es buena inversión, ya que hay que tener en cuenta los acuerdos comerciales preferenciales que el gobierno egipcio tiene como miembro del COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa) donde los 21 países que lo constituyen disfrutan libre comercio entre ellos y los acuerdos bilaterales firmados para la reducción de trabas arancelarias con Líbano, Arabia Saudita, Túnez y Siria. Además de todo ello, cabe la posibilidad de exportar desde la zona franca a Egipto mismo. En este caso se aplicaría el arancel parcialmente sólo a los materiales importados.

La colaboración a través de la creación de una Joint Venture son formas que están también favorecidas por el gobierno egipcio. Aunque cabría mencionar la extinción de relaciones comerciales al cabo de 5 años de dos empresas que se constituyeron en Joint Venture con socios europeos. Estos son:

- Egyptian – German Co. for Ind. & Trading A.G. (EGIT)
- Egyptian – Italian Co. (EIC)

## 6 FERIAS COMERCIALES

### CAIRO LEATHER

Con una periodicidad semestral, se celebrará la segunda feria multi-sectorial de este año organizada por *Pyramids International Group* desde el 9 al 12 de Septiembre. <http://www.pyramids-intl-group.com/Main.htm> que abarcará los sectores de Textil, Cosméticos y Cuero. La valoración de la feria que se celebró en el mes de Marzo fue poco positiva debido principalmente a mala organización y escasa asistencia profesional.

### CAIRO INTERNATIONAL LEATHER SHOW<sup>8</sup>

A finales del pasado año, fue presentada la nueva feria comercial que tendrá lugar del 9 al 12 de Diciembre del 2004 en El Cairo. El objetivo que persigue esta iniciativa es proveer a la industria egipcia del cuero con una importante ocasión para la promoción y comercialización de sus productos semi-terminados y terminados así como proporcionar al área con un evento internacional que pueda ser referencia de la región

---

<sup>8</sup> Shoefononet

[http://www.shoefononet.com/releases/release\\_726.htm](http://www.shoefononet.com/releases/release_726.htm)

