

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

# Notas Sectoriales

## El mercado de pequeños electrodomésticos en Egipto

The logo for ICEX, consisting of the letters 'ICEX' in white on a red square background.

ICEX

# El mercado de pequeños electrodomésticos en Egipto

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

Mayo 2005

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. IMPORTANCIA DEL SECTOR
  - 2.1 Importancia en la producción y el empleo
  - 2.2 Importancia en la demanda (efecto arrastre)
3. PRODUCCIÓN NACIONAL
  - 3.1 Tecnología
  - 3.2 Concentración empresarial. Principales empresas productoras
  - 3.3 Concentración geográfica
  - 3.4 Presencia del sector público / privado
4. ACCESO AL MERCADO: IMPORTACIÓN
  - 4.1 Penetración de importaciones
  - 4.2 Elementos determinantes de la demanda
  - 4.3 Distribución geográfica de las importaciones. Principales países y empresas competidoras
  - 4.4 Cadena de distribución
  - 4.5 Conocimiento del producto español. Competidores naturales
  - 4.6 Barreras legales (régimen de importación)
  - 4.7 Barreras arancelarias y fiscales. Efectos del Acuerdo de Asociación con la UE
  - 4.8 Barreras técnicas. Certificación / Homologación
  - 4.9 Otras barreras
  - 4.10 Relaciones exportador – importador. Formas de pago
5. ACCESO AL MERCADO: INVERSIÓN
  - 5.1 Presencia de inversores extranjeros. Principales países y empresas
  - 5.2 Formas de inversión (adquisición / joint venture...)
6. FERIAS

### 1. INTRODUCCIÓN

La siguiente aproximación de mercado tiene por objeto reflejar la actual situación del sector de pequeños electrodomésticos en Egipto, centrandó el estudio en las siguientes partidas arancelarias:

Partida 8509.10	Aspiradoras, incluidas las de materias secas y líquidas.
Partida 8509.40.0000	Molinillos y batidoras; exprimidores para zumos
Partida 8509.80.00.00	Otros aparatos
Partida 8516.71.0000	Cafeteras y aparatos para hacer té
Partida 8516.72.00.00	Tostadoras
Partida 8516.79	Otros

### 2. IMPORTANCIA DEL SECTOR

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

La importancia del sector de pequeños electrodomésticos en Egipto, en términos de producción y empleo, se podría calificar de moderada.

Si exceptuamos a las principales empresas dedicadas a la producción y distribución de estos productos: Olympic Group, con su cadena Olympic Stores (B.Tech), Fresh, GMC y Moulinex, todos ellos fabricantes también de electrodomésticos de línea blanca, el resto son en su mayoría pequeños productores locales que comercializan sus productos a un bajo precio, sin conceder demasiada importancia a la calidad de los mismos.

Desde el punto de vista del empleo, GMC (800 trabajadores), Fresh (600 trabajadores) y Olympic Stores -B.Tech- (430 trabajadores) son las principales compañías generadoras de puestos de trabajo. Resulta difícil, sin embargo, saber exactamente el porcentaje de trabajadores dedicados concretamente a la producción de pequeños electrodomésticos, ya que como se ha comentado anteriormente, estas empresas no se dedican en exclusiva a la producción de estos productos, sino que ésta es una línea más de su actividad.

Por lo que se refiere al mercado de productos de línea blanca en general, éste ascendió en 2003 a 3,8 millones de libras egipcias, con más de 4,2 millones de unidades vendidas<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Fuente: Missions Economiques de la Embajada de Francia en Egipto. Diciembre de 2004

### 2.2 Importancia en la demanda

A diferencia de lo que ocurre respecto a la producción y el empleo, la importancia de la demanda de pequeños electrodomésticos en Egipto es elevada y está directamente relacionada con los datos demográficos del país. Egipto es un país con una población que ronda los 70 millones de habitantes y con una tasa de crecimiento anual de la población de un 2%. Si, además de esto, tenemos en consideración que el tamaño medio de las familias en los dos principales núcleos urbanos, Cairo y Alejandría, es de cinco miembros y que este número es mucho más elevado en otras regiones locales, podemos hacernos una idea de las necesidades de la población de contar con estos pequeños electrodomésticos para el hogar.

Por otro lado, y desde un punto de vista más general, cabe señalar que las expectativas para el sector de electrodomésticos en Egipto son halagüeñas. En el periodo comprendido entre 1999 y el primer semestre de 2004, el consumo de estos productos experimentó una tasa de crecimiento anual del 11,7%. De este modo, los productos de línea blanca representaron un 9% en volumen y un 14,1% en valor en el total de gasto en bienes de consumo en Egipto. Para el futuro, los profesionales del sector prevén una progresión anual del 13,6% en el consumo de estos productos<sup>2</sup>.

## 3. PRODUCCIÓN NACIONAL

### 3.1 Tecnología

El sector de pequeños electrodomésticos para el hogar no precisa de una avanzada tecnología para la manufactura de sus productos (la mayoría de estos, como por ejemplo las batidoras o los exprimidores, se componen de un molde de plástico y de un pequeño motor), por lo que las deficiencias tecnológicas que afectan a otros sectores de la industria egipcia no se dan en este sector.

### 3.2 Concentración empresarial. Principales empresas productoras

Las empresas más destacadas de este sector en Egipto son "*Olympic Group*" (con su cadena "*Olympic Stores*" –*B.Tech*–), *Fresh*, *GMC* y *Moulinex*. Además de éstas, y como se ha mencionado anteriormente, hay un gran número de pequeñas empresas locales que se dedican a la comercialización de estos productos.

*Olympic Stores (B. Tech)* es la mayor cadena especializada en el campo de aparatos para el hogar. Esta compañía pertenece al grupo *Olympic Group* que, con una cuota de mercado del 28% en valor y de un 70% en volumen, se erige como el principal fabricante de electrodomésticos en Egipto (el 95% de los beneficios totales de la empresa son generados por el mercado local). La historia de *Olympic Group* se remonta a 1939, fecha en la que fue constituida la compañía.

---

<sup>2</sup> Fuente: Missions Economiques de la Embajada de Francia en Egipto. Diciembre de 2004

## EL MERCADO DE PEQUEÑOS ELECTRODOMÉSTICOS EN EGIPTO

---

*B. Tech* por su parte, comenzó su actividad en el año 1997 con 3 sucursales y posteriormente la compañía ha ido creciendo hasta contar con 24 establecimientos en la actualidad.

### 3.3 Concentración geográfica

Las sedes y fábricas de las compañías arriba mencionadas se concentran principalmente en las áreas industriales de 6<sup>th</sup> of October, situada en Giza, y 10<sup>th</sup> of Ramadan en la zona de Sharkeya.

Asimismo, existe una calle en El Cairo llamada "Abd el Aziz St" (situada en la zona de Down Town) donde se concentran la mayor parte de los pequeños establecimientos que comercializan estos pequeños electrodomésticos para el hogar. Según fuentes locales, aproximadamente el 50% de la demanda de estos productos proviene de esta zona, donde se pueden encontrar productos de toda clase y precio (e incluso muchas imitaciones y falsificaciones de marcas reconocidas internacionalmente).

### 3.4 Presencia del sector público / privado

El sector de pequeños electrodomésticos para el hogar en Egipto está dominado en su totalidad por el sector privado.

Por lo que se refiere al mercado de aparatos para el hogar en general (es decir, no sólo los pequeños electrodomésticos) hay que señalar que éste pertenece hoy en día principalmente también al sector privado (cerca del 80%). Dicho sector privado se divide a su vez en mayoristas (60%), minoristas (30%) e institutos (10%) –"Institutos" son organizaciones que venden productos para sus propios empleados y miembros, como por ejemplo, sindicatos-.

Por lo que se refiere al sector minorista, la cuota de mercado se reparte a partes iguales entre los "showrooms" (salas de exposiciones) y los pequeños minoristas. La compañía *B. Tech* se encuadra dentro de la primera de estas categorías.

Por último, señalar que en 1997 *Olympic Group* adquirió la compañía *IDEAL*, la mayor y más antigua compañía perteneciente al sector público y dedicada a la producción de productos de línea blanca. Los orígenes de *IDEAL* se remontaban a 1920.

### 4. ACCESO AL MERCADO: IMPORTACIÓN

#### 4.1 Penetración de importaciones

La penetración de las importaciones correspondientes a las partidas arancelarias recogidas en este estudio quedó de la siguiente manera en 2004:

TABLA 1. Importaciones de pequeños electrodomésticos a Egipto en 2004		
Partida	Producto	Valor en dólares
8509.10	Aspiradoras, incluidas las de materias secas y líquidas	5.759.882
8509.40.0000	Molinillos y batidoras; exprimidores para zumo	2.030.262
8509.80.0000	Otros aparatos	85.210
8516.71.0000	Cafeteras y aparatos para hacer té	435.414
8516.72.0000	Tostadoras	85.700
8516.79	Otros	503.964

Fuente: CAPMAS

La suma total de estas importaciones es de 8.900.432 dólares, lo que supone un 1,32% del total de importaciones de la partida 85 (correspondiente a máquinas; aparatos, material eléctrico y sus partes), que fueron de 671.751.909 dólares en 2004. Las importaciones totales egipcias en este periodo se aproximaron a los 13.000 millones de dólares<sup>3</sup>

#### 4.2 Elementos determinantes de la demanda

El factor principal y determinante de la demanda de pequeños electrodomésticos para el hogar en el mercado egipcio es, como en tantos otros, el precio. La mayoría de la población dispone de una muy reducida renta per capita, a lo que hay que añadir el hecho de que estos productos no requieren de una tecnología avanzada, ni suponen una decisión de compra importante para el consumidor egipcio, por lo que el precio se distingue como el elemento clave para la compra.

<sup>3</sup> Fuente: CAPMAS

## EL MERCADO DE PEQUEÑOS ELECTRODOMÉSTICOS EN EGIPTO

Por otro lado, hay que señalar que compañías como *Panasonic*, o la antes mencionada *Olympic Group*, siguen una estrategia diferente y se especializan en ofrecer sus productos a una clase social más elevada, que dispone de una mayor capacidad adquisitiva, y a la que no le importa pagar un precio más elevado por un producto de mayor calidad.

### 4.3 Distribución geográfica de las importaciones. Principales países y empresas competidoras

Siguiendo la asignación de las partidas arancelarias, secciones y capítulos, las importaciones de estos productos en 2004 se desglosan de la siguiente forma:

TABLA 2. Importaciones de aspiradoras a Egipto en 2004 (Partida 8509.10)	
País	Valor
Malasia	3.120.191
China	1.323.696
Japón	439.978
Corea del Sur	392.024
EEUU	125.968
Alemania	102.180
Italia	55.601
Turquía	53.514
Australia	53.187
Otros	93.543
Total	5.759.882

Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)

TABLA 3. Evolución de las importaciones de la Partida 8509.10				
2000	2001	2002	2003	2004
13.912.526	23.411.542	28.376.005	5.318.912	5.759.882

Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)

<b>TABLA 4. Importaciones de molinillos, batidoras y exprimidores para zumo a Egipto en 2004 (Partida 8509.40)</b>	
<b>País</b>	<b>Valor</b>
China	1.536.662
Resto de países de la UE	223.535
EEUU	79.684
Turquía	70.339
Alemania	47.984
Francia	32.036
España	20.632
Emiratos Árabes	15.376
Italia	3.524
Otros	490
Total	2.030.262

**Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)**

<b>TABLA 5. Evolución de las importaciones de la Partida 8509.40</b>				
<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
13.684.170	18.441.615	15.895.751	2.496.243	2.030.262

**Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)**

**TABLA 6. Importaciones de otros aparatos similares a Egipto en 2004 (Partida 8509.80)**

País	Valor
China	54.940
EEUU	18.519
Emiratos Árabes	4.935
Brasil	3.637
España	1.411
Alemania	629
Francia	411
Corea del Sur	365
Oman	162
Otros	201
Total	85.210

Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)

**TABLA 7. Evolución de las importaciones de la Partida 8509.80**

2000	2001	2002	2003	2004
2.821.075	631.483	205.328	68.954	85.210

Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)

**TABLA 8. Importaciones de cafeteras y aparatos para hacer té a Egipto en 2004 (Partida 8516.71)**

País	Valor
China	230.249
Reino Unido	114.883
Alemania	52.242
Italia	27.000
Malasia	6.932
España	3.887
Resto de países de la UE	222
Total	435.415

**Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)**

**TABLA 9. Evolución de las importaciones de la Partida 8516.71**

2000	2001	2002	2003	2004
1.749.290	532.020	1.001.410	205.303	435.414

**Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)**

**TABLA 10. Importaciones de tostadoras a Egipto  
en 2004 (Partida 8516.72)**

País	Valor
Resto de países de la UE	40.121
Turquía	21.291
Japón	14.269
China	8.693
Italia	1.326
Total	85.700

Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)

**TABLA 11. Evolución de las importaciones de la Partida 8516.72**

2000	2001	2002	2003	2004
599.104	434.751	687.887	3.449	85.700

Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)

<b>TABLA 12. Importaciones de otros aparatos a Egipto en 2004 (Partida 8516.79)</b>	
<b>País</b>	<b>Valor</b>
China	334.140
Italia	89.604
EEUU	39.840
Turquía	33.939
Taiwan	3.757
Finlandia	1.004
España	639
Alemania	595
Francia	251
Otros	195
<b>Total</b>	<b>503.964</b>

**Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)**

<b>TABLA 13. Evolución de las importaciones de la Partida 8516.79</b>				
<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
3.687.555	2.469.071	3.332.354	315.549	503.964

**Fuente: CAPMAS (valor en dólares USD)**

### 4.4 Cadena de distribución

Una característica importante del mercado egipcio de aparatos para el hogar es que no hay una clara diferenciación entre mayoristas y minoristas. Los mayoristas efectúan en ocasiones pequeñas ventas como minoristas y viceversa. Además de esto, hay que señalar que no hay especialización en la venta de productos. Mayoristas y minoristas venden productos de todo tipo, no sólo productos específicos para el hogar.

Se pueden distinguir en Egipto dos modalidades diferentes de distribución para los productos electrodomésticos:

- Distribución exclusiva, como por ejemplo en el caso de *White Westinghouse*
- Distribución multimarca, como es el caso de *GMC*, que distribuye productos de diferentes marcas locales, o de *B.Tech*, que distribuye tanto productos locales como importados.

Asimismo, existen cuatro canales de distribución:

- Establecimientos no especializados, como supermercados (*Carrefour, Alfa Market, etc*) o grandes superficies (*Omar Efendi*)
- Establecimientos especializados, (*GMC, B.Tech, etc*)
- Circuito tradicional, compuesto de mayoristas y minoristas, y caracterizado por la ausencia de un servicio post-venta.
- Circuito informal, destaca aquí la mencionada calle "Abdel Aziz St", donde se puede encontrar una amplia gama de productos para el hogar: pequeños electrodomésticos, televisores, neveras, ventiladores, teléfonos portátiles, etc. Los precios de los productos en estos establecimientos pueden llegar a ser incluso un 20% menores que en el circuito tradicional.

### 4.5 Conocimiento del producto español. Competidores naturales

Según el director de marketing de la compañía *Bagdad Trading Group* (fabricante bajo licencia de *Panasonic* en Egipto y también agente de la empresa española "Taurus" en este mercado), Wael Yousry, los productos españoles cuentan con una calidad óptima y gozan de buena consideración, aunque hay que señalar que no tienen una relevancia demasiado importante en este mercado, donde como se ha mencionado anteriormente, destaca la presencia de los productos provenientes de los países asiáticos, y especialmente de China.

Otro fabricante español conocido dentro del mercado egipcio, aunque en el campo de electrodomésticos de mayor tamaño, es *Fagor*. Su sólida reputación es debida a sus años de operaciones en Egipto y a su asociación con el fabricante *Fresh*, al que concedió una licencia de fabricación de sus productos.

## EL MERCADO DE PEQUEÑOS ELECTRODOMÉSTICOS EN EGIPTO

### 4.6 Barreras legales. Régimen de importación

En la actualidad, todos los importadores deben estar inscritos en un registro oficial. En el momento de hacerlo se les concede un listado en el que aparecen todos los productos que han sido autorizados a importar. Dicho documento debe ser presentado ante el banco antes de proceder a realizar cualquier operación mercantil (ciertas entidades, sin embargo, aunque no se encuentre registradas, pueden ser autorizadas a importar componentes para su proceso de producción).

Este registro se encuentra bajo la supervisión de la Organización General para el Control de las Importaciones y Exportaciones desde 1999.

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

En el mes de septiembre del 2004, el gobierno egipcio promulgó el Decreto nº 300, que hacía efectiva la reducción arancelaria anunciada por las autoridades egipcias.

Asimismo, en virtud del Acuerdo de Asociación firmado entre Egipto y la Unión Europea (que entró en vigor en junio de 2004 con efecto retroactivo, en su parte comercial, de uno de enero del mismo año), se está llevando a cabo a su vez un desmantelamiento arancelario en el comercio de bienes industriales entre estas dos zonas.

De esta forma, la actual situación queda de la siguiente manera:

TABLA 14. Barreras arancelarias y Efectos del Acuerdo de Asociación			
Partida	Producto	Arancel	Acuerdo de Asociación
8509.10	Aspiradoras, incluyendo dry and wet vacuum cleaner	40%	Anexo IV
8509.40.0000	Molinillos y batidoras; exprimidores para zumo	40%	Anexo IV
8509.80.0000	Otros aparatos	40%	Anexo IV
8516.71.0000	Cafeteras y aparatos para hacer té	40%	Anexo IV
8516.72.0000	Tostadoras	40%	Anexo IV
8516.79	Otros aparatos	40%	Anexo IV

Fuente: CAPMAS y Acuerdo de Asociación Egipto - UE

Anexo IV del Acuerdo de Asociación: El arancel de los productos recogidos en este Anexo se reducirá en 5% tras el quinto año de entrada en vigor del Acuerdo; en un 10% tras el sexto año; en un 25% tras el séptimo año; y a partir de ese momento, en un 15% anualmente hasta su total desaparición tras el duodécimo año.

### 4.8 Barreras técnicas. Certificación / Homologación

Además de los requerimientos generales que se requieren a todos los exportadores interesados en introducir sus productos en el mercado egipcio (Packing List, Air Waybill, Bill of Lading, etc), las importaciones de los productos recogidos en esta aproximación necesitan cumplir un requerimiento específico que es conseguir el "Certificado de Conformidad". Este documento, que certifica que los productos importados cumplen con los requisitos de seguridad aplicados en Egipto, es necesario para proceder al despacho de aduanas.

El importador debe solicitar el "certificado de conformidad" a la Organización General para el Control de las Exportaciones e Importaciones, situada en la zona de Down Town, en El Cairo.

El importe total de este proceso, que se suele prolongar por una o dos semanas después de que la solicitud sea tramitada, depende del producto sujeto a la inspección.

Entre los documentos que se exigen al importador se encuentran: certificados sanitarios correspondientes, documentación referida a la seguridad del productos y muestras de los productos para realizar las pruebas pertinentes.

Destacar por último que, para evitar dificultades en el proceso de liberación de mercancías, las autoridades egipcias han establecido un programa de certificación de productos, por el que este proceso se puede llevar a cabo en el país de la empresa exportadora, previo envío de la mercancía. Durante este procedimiento los productos son testados de acuerdo a los estándares egipcios o internacionales.

Asimismo, los productos de la partida 85.09 necesitan también un documento adicional, el certificado de "Inspection of Foodstuffs", específico para aquellos productos que van a entrar en contacto con alimentos. Cabe destacar que no hay un modelo estándar para este documento, sino que se debe preparar una carta en árabe solicitando la concesión del mismo.

### 4.9 Otras barreras

La principal barrera al comercio, a excepción de los aranceles, había sido hasta ahora la inestabilidad de la libra egipcia. Desde enero de 2003, la libra egipcia dejó de estar fijada al tipo de cambio del dólar americano. Hasta esa fecha el gobierno egipcio había intervenido mediante sus reservas de dólares a favor de la libra egipcia, procurando que el tipo de cambio de ésta con respecto al dólar no sufriera oscilaciones de importancia significativa. Sin embargo, siguiendo una decisión de mantener el nivel de reservas de divisas y de contener el volumen de las importaciones, el gobierno optó por dejar flotar la divisa libremente en el mercado sin intervenir en la cotización de ésta. Esto influyó en la economía y, sobre todo, resultó perjudicial para los intereses de los empresarios egipcios importadores, ya que la libra egipcia tuvo que hacer frente a una situación de inestabilidad y de debilidad en el mercado de divisas. Se produjo un frenazo a las importaciones, ya que los importadores egipcios seguían comprando en dólares o en euros y percibiendo en libras egipcias.

Si embargo, durante los últimos meses el tipo de cambio de la libra egipcia respecto al euro y el dólar se ha ido estabilizando, y las perspectivas para el futuro son optimistas, esperándose que esta tendencia se consolide en el tiempo.

Asimismo, los exportadores europeos han expresado su malestar en relación a otros temas como son:

## EL MERCADO DE PEQUEÑOS ELECTRODOMÉSTICOS EN EGIPTO

---

- La complejidad de los procesos para el despacho de aduanas y el registro de productos.
- El examen de las muestras de las mercancías exportadas, que se hace muchas veces de un modo excesivamente brusco, llegando a dañar las mismas. Además, éste suele ser también un proceso lento, que provoca el que las mercancías permanezcan bloqueadas en los puertos durante largos periodos de tiempo (señalar que para intentar corregir esto, las autoridades egipcias están estableciendo un sistema de "one-stop shop" en cada punto de entrada basado en una serie de tests únicos que son llevados a cabo bajo la supervisión de la Organización General para el Control de las Exportaciones).
- Por último, en 1998 se impuso una norma por la que los productos importados debían llegar a Egipto directamente de los países de origen de dichas mercancías (requerimiento de "direct shipment"), lo que provocó serios problemas a muchos exportadores europeos cuyos canales de distribución se organizan en base a criterios de coste-eficiencia. Un año más tarde, en 1999, gracias a las reuniones entre la Comisión Europea y Egipto, éste último modificó esta normativa para liberar a las compañías multinacionales de esta obligación de "direct shipping". Sin embargo, se siguen recibiendo quejas afirmando que en muchas ocasiones se sigue exigiendo dicho envío directo de la mercancía desde el país de origen

### 4.10 Relaciones exportador / importador. Formas de pago

Para que la mercancía pueda ser importada a Egipto es condición indispensable que se haya obtenido una letra de crédito por parte de un banco de confianza. Antes de marzo de 1999, sólo se le requería al importador un depósito en metálico del 10% para asegurarse la obtención de dicha carta de crédito. Sin embargo, a partir de esa fecha la mayoría de las veces se requiere que ese depósito en metálico sea del 100%.

## 5. ACCESO AL MERCADO: INVERSIÓN

La inversión extranjera directa en Egipto se situó ligeramente por encima de los 400 millones de dólares en 2003/2004, lo que supone cerca de un 0,5% del PIB, y un descenso del 40% respecto al año anterior.

Aunque esta cifra pueda no invitar al optimismo, y según un reciente informe de la UNCTAD, las reformas emprendidas por el gobierno egipcio podrían ayudar a incrementar la inversión extranjera directa en el país. Estas reformas afectan a diferentes aspectos tales como la entrada de inversión extranjera directa, los procedimientos de aduanas o la regulación laboral. Asimismo, hay que señalar que la Ley nº 8 de 1997 permite a los inversores la posibilidad de repatriar su capital.

Por otro lado, el nuevo Ministerio de Inversiones esta "inyectando un dinamismo adicional" según la UNCTAD, junto a la nueva dirección de la Autoridad General para la Inversión y las Zonas Francas (GAFI).

## EL MERCADO DE PEQUEÑOS ELECTRODOMÉSTICOS EN EGIPTO

---

Por lo que se refiere al sector de pequeños electrodomésticos en particular, el director de Marketing de la compañía *Panasonic* en Egipto afirma que una opción interesante para el inversor extranjero interesado en introducirse en el mercado de este país sería centrarse en la comercialización de productos para la categoría de consumidores denominada "B", es decir, un segmento de la población con una capacidad adquisitiva importante a la que no le importa gastar una cantidad más elevada de dinero para conseguir productos de mayor calidad.

### 5.1 Presencia de inversores extranjeros. Principales países y empresas

Además de las compañías antes mencionadas (*Moulinex, GMC o Panasonic*), hay que destacar también la presencia de otro de los grandes fabricantes internacionales del sector como es *Braun*, que cuenta con una sede en Port Said, desde donde importa y distribuye los productos de la compañía alemana.

Por lo que se refiere a electrodomésticos de línea blanca, Italia y Japón destacan entre los demás países. El primero representado por *Zanussi*, a través de la licencia de fabricación concedida a favor de *Delta Industrial (Ideal)*, y el segundo por *Toshiba*, con un acuerdo similar con la empresa *El Araby*. *Samsung* también cuenta con una filial que, aunque mayormente especializada en la producción de aparatos audiovisuales, también produce electrodomésticos. España también tiene un representante con un acuerdo similar aunque de menor volumen con la compañía *Fagor*, que permite al fabricante *Fresh* ensamblar sus productos y venderlos bajo su marca.

### 5.2 Formas de inversión

Las empresas extranjeras que deseen establecerse en Egipto, pueden hacerlo a través de una oficina de representación, sucursal o creando una subsidiaria egipcia. Asimismo, existe la posibilidad de formar una *joint-venture* con otra entidad.

## 6. FERIAS RELACIONADAS

Feria: Cairo Int'l Trade Fair (General/ venta directa al público)

Lugar: Fair Ground

Fecha: 15 – 25 marzo

Organizador : GOIEF

Esta feria es de carácter general, pero se puede encontrar en ellas empresas y establecimientos dedicados a la venta de pequeños electrodomésticos para el hogar.