

redacción

#inspiración
#networking
#empresa

#ClubCámara

REDACCIÓN es el canal de comunicación de las empresas de Club Cámara de Zaragoza.

DESAYUNO INTERNACIONAL

“Como hacer negocios en Egipto”

PONENTE

Dra. Ratiba Medjdoub. *Adiego Hermanos Agricultura.* (Directora de Desarrollo Países Árabes y Francófonos. Directora de I+D).



DRA. FRAIHAT MEDJDOUB: “ES MEJOR NO DAR LA EXCLUSIVIDAD A UN SOLO AGENTE COMERCIAL”

[REDACCION](#)

08/11/2019

- **La directora de I+D de Adiego Hermanos Agricultura habló sobre las claves para operar en Egipto en un desayuno de trabajo del Club Cámara Internacional**

Con casi 100 millones de habitantes, una clase media-alta en crecimiento y un clima de negocios francamente mejorado, Egipto es en la actualidad la primera economía africana. **Dra. Fraihat Medjdoub**, directora de I+D y responsable de Exportación para países árabes de **Adiego Hermanos**, protagonizó un desayuno de trabajo del Club Cámara Internacional de **Cámara Zaragoza**, patrocinado por **Caja Rural de Aragón**, para hablar sobre las claves para hacer negocios en Egipto, un mercado que conoce muy bien.

“Aunque los salarios son muy bajos y hay una parte de la población muy pobre, **también hay un sector muy rico**, por lo que hay oportunidades de mercado en Egipto”, explicó. A la hora de negociar, **Dra. Fraihat Medjdoub**, recomendó tener en cuenta la vena tradicional de los egipcios: **“Hasta los jóvenes son muy tradicionales**. Para ellos la familia y la lealtad son muy importantes y a la hora de negociar es mejor no ser muy rígidos, pues puede frenar el acuerdo”. Los egipcios valoran mucho la experiencia y les gusta más tratar con gente mayor. “Si el responsable es joven, hay que vendérselo muy bien, destacando todas sus cualidades”. Según **Dra. Fraihat Medjdoub**, los egipcios sienten una gran admiración por Europa, **les gusta el trato con los españoles y la etiqueta “made in Spain” se vende bien**. Las negociaciones deben ser pausadas. **“Es mejor no marcar un tiempo para las negociaciones**, hay que dejarlas fluir, no quieren verse limitados. Les gusta que les expliquen bien las características técnicas del producto y en qué se diferencia de otros”. Además, según **Dra. Fraihat Medjdoub**, los que realmente trabajan bien van con calma, “no hay que fiarse de los que meten mucha prisa”.

Hay que tener en cuenta sus tradiciones y, por ejemplo, hay que evitar el mes del Ramadán y los viernes, porque hay horas de oración en las que no se trabaja. “Las apariencias también importan. **Es muy importante ir vestido formal y llevarles algún regalo**”, señaló **Dra. Fraihat Medjdoub**. Aunque es mejor no entrar en discusiones políticas profundas, hay que estar al tanto de lo que pasa porque ellos siguen la actualidad europea muy de cerca: “Cuando empezó el conflicto en Cataluña, recibí tres llamadas de Egipto preguntándome por el tema. **Hay que estar al día para no parecer un desinteresado**”.

Las principales dificultades en los negocios con Egipto llegan con la burocracia y la legislación. “Para que no haya problemas en la aduana ni en la comercialización, **es mejor ir bien informado sobre la legislación** que afecta a nuestro producto”, aseguró **Dra. Fraihat Medjdoub**. Las cadenas de distribución suelen ser sencillas y funcionan con comisionistas. La directora de I+D aconsejó **no dar la exclusividad a un solo agente comercial**: “Es un mercado muy grande y un solo distribuidor no va a llegar. Los comerciales

suelen pedir la exclusividad, pero es mejor dársela solo sobre algún producto concreto”. **Lo mejor es registrar la marca** y contar con una carta de representación que certifique que es el único comercial de esa marca. En cuanto a las formas de pago, **Dra. Fraihat Medjdoub** advirtió que nadie quiere pagar con cartas de crédito y **ahora no se permiten las transferencias** para evitar las salidas de divisas. Aseguró que la administración egipcia es lenta, pero se está agilizando y terminó con un consejo: “Es imprescindible que la persona que se va a encargar de negociar viaje a ese mercado y lo conozca”.