

El mercado del Calzado en Egipto

El mercado del Calzado en Egipto

Este estudio ha sido realizado por Amaya Ugalde Ibáñez
bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en El Cairo

Julio 2005

INDICE

- 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 Recursos naturales y Tecnología.**
 - 3.2 Concentración empresarial. Principales empresas productoras.**
 - 3.3 Concentración geográfica. 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.**
 - 4.9. Relaciones exportador/importador. Formas de pago.**
- 5. ACCESO AL MERCADO: INVERSION**
- 6. ANEXOS**
 - 6.1. Ferias**
 - 6.2. Asociaciones**
 - 6.3. Otras direcciones de interés**

1.INTRODUCCION

La presente aproximación del mercado de calzado incluye las siguientes partidas arancelarias de acuerdo con el Sistema Armonizado, Harmonized System:

HS 64.01 Zapatos impermeables con suelas de goma o plástico

HS 64.02 Otro tipo de calzado con suelas y palas de goma o plástico

HS 64.03 Calzado con suelas de goma, plástico o cuero y palas de cuero

HS 64.04 Calzado con suelas de goma, plástico, cuero y palas de material textil

HS 64.05 Otro tipo de calzado

Por otro lado, dada su especial relevancia y conexión con la industria del calzado, hemos ido haciendo referencia al sector del cuero en Egipto, por ser un sector tradicional y con vistas a una posible expansión de una etapa artesanal a una fase industrial.

2.IMPORTANCIA DEL SECTOR

2.1.Importancia en la producción y el empleo

La existencia de una curtiduría tradicional en Egipto ha favorecido la aparición de numerosos talleres de producción de calzado. Egipto cuenta con 6.800 fábricas y talleres de zapatos, empleando a más de 180.000 personas. Sin embargo, oficialmente se encuentran registradas solamente 3.360 fábricas y talleres en la Cámara de Industria del Cuero, de los que 60 fábricas son de tamaño grande y con producción suficiente para penetrar en los mercados internacionales, 300 fábricas de tamaño medio y 3.000 talleres de tamaño pequeño que cuentan solamente con una decena de trabajadores .

2.2. Importancia en la demanda

La producción local se distribuye en 50% calzado para hombres, 30% de calzado para mujer y 20% de calzado para niño.

Aunque la capacidad de producción anual del sector pueda, en teoría, sobrepasar los 150 millones de pares de zapatos, el 60 % cubre principalmente el mercado local y la exportación es prácticamente insignificante.

Durante el año 2003 las exportaciones del calzado egipcio fueron de 249 toneladas, por un valor de 7,4 millones de libras egipcias, mientras que las importaciones se elevaron a 7305 toneladas(con un valor 111 millones de libras egipcias). La balanza comercial de este sector presenta un elevado déficit, que se traduce claramente en un problema de falta de competitividad.

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

CUADRO1: IMPORTACIONES DE CALZADO- EGIPTO

Año	Valor Milliras egipcias	Toneladas
2000	106	2.596
2001	1024	5.291
2002	120	9.997
2003	11	7.305

Fuente: CAPMAS (Central Agency for Mobilization and Statistics)

CUADRO2: EXPORTACIONES DE CALZADO- EGIPTO

Año	Valor Milliras egipcias	Toneladas
2000	39.7	2.785
2001	5.1	255
2002	5.8	196
2003	7.4	249

Fuente: CAPMAS (Central Agency for Mobilization and Statistics)

El consumo anual por persona de calzado en Egipto es de 1 a 1,25 pares de zapatos anuales por persona, cifra que se sitúa por debajo de la media mundial de 1,93. Dentro de los 10 principales consumidores se encuentran: EEUU(6,2), Dinamarca(5,8) Francia(5,6) Reino Unido(5,1) Túnez(5,0) Arabia Saudí(4,7) Kuwait(4,6) Alemania y Noruega(4,0).

Se espera un incremento en Egipto de la demanda del calzado por persona al año durante la presente década, como consecuencia del crecimiento demográfico espectacular(2% anual). Esto supone que a la población actual de 70 millones de habitantes, cada ocho meses hay que sumar un millón de habitantes más en el país.

3.PRODUCCIÓN NACIONAL

3.1. Recursos Naturales

La piel en Egipto es conocida por su belleza de tonos y su buena calidad en cuanto a materia prima en bruto. Sin embargo, debido a la falta de saber hacer y de maquinaria moderna, las curtidurías fabrican un producto de calidad variable. Ahora empieza a modernizarse y a hacer uso de la tecnología existente para mejorar las condiciones de producción, ya que en la mayoría de los casos no utilizan los instrumentos apropiados para desarrollar al animal y como consecuencia tienen una forma extraña y la calidad de las pieles no es muy buena. Una de las condiciones de producción que hay que tener en cuenta es la higiene. La falta de la misma influye en la calidad del producto. Empieza a haber empresas especializadas en recoger las pieles, seleccionarlasy salarlas antes de enviarlas a la cámara de frío. Otro inconveniente para la calidad de la piel es que hay muchos intermediarios que dejan secar la piel al sol.

En la actualidad la industria de piel emplea a más de 15.000 personas, siendo un sector netamente exportador: las importaciones de pieles en el año 2003 fueron de 3,1 millones de libras egipcias mientras que las exportaciones alcanzaron un valor de 160,8 millones de libras. Los principales países importadores de los productos de piel son España, Italia, Chipre, Grecia, Libia, China, Arabia Saudí y los Emiratos Arabes.

CUADRO: EXPORTACIONES DE CUERO DE EGIPTO

Año	Valor Milibras egipcias	Toneladas
2000	60.2	4.000
2001	91.4	12.375
2002	114.2	16.131
2003	160.8	21.259

Fuente: CAPMAS (Central Agency Mobilisation and Statistics)

CUADRO: IMPORTACIONES DE CUERO- EGIPTO

Año	Valor Milibras egipcias	Toneladas
2000	5.2	400
2001	5.8	491
2002	5.2	614
2003	3.1	461

Fuente: CAPMAS (Central Agency for Mobilisation and Statistics)

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

Las 350 tanerías existentes en Egipto, de las cuales solamente 25 son automatizadas, tienen capacidad para producir 23,2 millones de metros cuadrados, mientras que la producción actual es de 14 millones de metros cuadrados. La oferta potencial es, con diferencia, superior a la demanda.

Los tipos de pieles que se producen en Egipto son:

- Piel de vaca: 35%
- Piel de oveja: 22%
- Piel de ternero: 19%
- Piel de búfalo: 17%
- Piel de camello: 5%
- Piel de cabra: 2%

3.2.Tecnología

La producción del calzado es mayoritariamente artesanal, con la excepción de un centenar de fábricas semiautomatizadas y de una veintena de ellas totalmente automatizadas. Sin embargo, esta producción está basada en la utilización de piel sintética o de una asociación de piel natural y sintética. Alrededor de 25 fabricantes producen calzados de piel natural al 100%. Podemos entonces considerar que la calidad de la producción es de una gama media-baja, con la excepción de algunas fábricas que confeccionan calzado de la gama alta. Estas últimas empresas prefieren importar de Italia los componentes del calzado (suelas de piel o sintéticas en hojas de 1,30 metros) en vistas a obtener un calzado con mayor valor añadido.

El 70% de los bienes de equipo y componentes para la industria de la transformación de la piel son importados de Italia. La maquinaria de coser la piel, procede casi en su totalidad de Alemania.

3.3.Concentración empresarial. Principales empresas productoras

Los principales fabricantes de calzado en Egipto son los siguientes:

- NILE SHOES: Centra su actividad principal en la confección de calzado deportivo e informal, utilizando el nombre comercial de COTCHEI. Exporta a Arabia Saudí, Líbano, Siria y Emiratos Arabes Unidos. El 39,33% de su accionariado es propiedad de el Banco Comercial Egipcio.
- PRIMA INTERNATIONAL FOOTWEAR: Fabrica calzado deportivo, calzado clásico de plástico, calzado clásico de caucho y calzado con suela de caucho. Su marca comercial es conocida por el nombre de PRIMA.
- 2M SHOES & LEATHER PRODUCTS: Fabricante de calzado de cuero de elevada calidad, calzado clásico de señora, hombre y niños. Sus principales países de exportación son Rusia y Hungría.
- HAFEZ & OUDA FOR SHOES & INDUSTRIAL LEATHER: Fabricante de calzado de cuero, calzado clásico de señora, calzado clásico de hombre y bolsos de mano. Sus principales países de exportación son Sudáfrica y Arabia Saudí.
- EGYPTIAN SHOES: Es sin duda el mayor fabricante de calzado en Egipto bajo licencia de Bata Shoes (República Checa). La empresa, de propiedad estatal, tiene como principal actividad la

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

producción de calzado clásico, calzado deportivo, piezas de cuero para calzado, suelas, tacones, conjuntos de suela y tacón para calzado, así como las prendas de vestir deportivas, confección para hombre y mujer, mesas de pin-pong, balones de fútbol de cuero y equipamiento en general para juegos de pelota. La compañía cuenta con 316 sucursales y exporta a Arabia Saudí, Jordania, Kuwait y Siria.

- **EGYPTIAN ITALIAN PRODUCTION OF SHOES AND LEATHER PRODUCTS:** Fabricante de calzado de cuero, calzado clásico para hombre, calzado clásico para niños, calzado informal, suelas y hormas tensoras para zapatos y botas. Exporta a Libia, Congo, Rusia y Europa Occidental. Importa los componentes del calzado de Italia, España y Francia.
- **NEW EL AMIR FOR CORK, PLASTIC & LEATHER PRODUCTS:** Confecciona calzado de cuero, calzado clásico de plástico, calzado clásico de caucho y zapatillas.
- **LEATHER INTERNATIONAL SPORT PRIVATE FREE ZONE:** La compañía cuenta con más de 700 empleados. Fabrica calzado de cuero, calzado clásico de caucho, calzado con suela de cuero, calzado clásico de señora y de hombre. Sus principales clientes en el mercado internacional son EE.UU, Líbano, Canadá y la Unión Europea. Importa a su vez los componentes del calzado de India, Pakistán y países de la Unión Europea.
- **ORABY FOR LEATHER PRODUCTS:** Fabricante de calzado de cuero natural. La compañía exporta a Kuwait, Arabia Saudí y Australia, a la vez que importa los componentes del calzado.
- **CAIRO INTERNATIONAL FOR LEATHER INDUSTRIES:** La empresa confecciona prendas de vestir de cuero y piel, calzado de cuero y calzado clásico de hombre.
- **SPORTY INTERNATIONAL:** Fabricante bajo licencia de la marca comercial italiana Lotto, la compañía egipcia produce calzado de cuero, calzado clásico de señora, hombre, niño y calzado deportivo.

3.4. Concentración geográfica. Presencia del sector público/privado

El sector del calzado en Egipto está dominado por las pequeñas factorías y una proliferación de pequeños establecimientos de venta.

Todas las empresas de calzado pertenecen al sector privado con la excepción de cuatro compañías de propiedad estatal: SHORT, FALCON, EL MASR y EGYPTIAN SHOES

La producción del sector del calzado en Egipto se halla concentrada en las zonas industriales de 6 de Octubre y 10 de Ramadán, ambas localizadas en las afueras de El Cairo, y en la zona denominada "New Borg el Arab", situada a 40 kilómetros de Alejandría. Actualmente se está desarrollando un proceso de relocalización del sector en nuevas zonas industriales.

4. ACCESO AL MERCADO : IMPORTACION

4.1. Elementos determinantes de la demanda

Los productos importados, en su práctica totalidad pertenecientes a la gama alta, solo pueden ser ofertados a un 3% de la población total, debido a su elevado precio (entre 800 LE a 1500 LE). Además, los consumidores de la clase alta realizan a menudo sus compras en el extranjero.

Las categorías de consumidores en función de sus ingresos se puede dividir en cinco categorías:

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

Para los consumidores de la clase A y B, la calidad y el diseño es el factor decisivo en la compra de calzado. Valoran al igual el "made in Italy" o "made in Spain", por encima de los productos importados procedentes del sudeste asiático.

La franja de consumidores comprendidos en la clase C, valoran la calidad y el precio asequible a la hora de adquirir el calzado, así como su funcionalidad.

Los consumidores de la clase D y E compran el calzado en función del precio, y en segundo lugar la funcionalidad del producto.

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

El calzado deportivo representa gran parte de la importación de calzado en Egipto. Las marcas internacionales tales como Nike, Reebok, Le Coq Sportif, Adidas, etc. se encuentran presentes en el mercado, al igual que las falsificaciones procedentes del sudeste asiático, sobre todo de China.

Los principales proveedores de calzado en Egipto son : China, Italia, Indonesia, Turquía, EEUU, Taiwan, Corea del Sur, España y Reino Unido.

Los mismos países constituyen de igual modo, los mayores exportadores de los componentes del calzado y de la maquinaria para el curtido de la piel.

En el marco de la UE el mayor volumen de importación corresponde a la partida arancelaria 64.03, calzado con suelas de goma, plástico o cuero y palas de cuero. Los principales clientes de Egipto son: Italia, Reino Unido, España y Bélgica.

CUADRO 1. HS 6403. CALZADO		
EXPORTACIONES UE AÑO 2004(valor 1000 euro)		
EGIPTO	PAIS	VALOR
	ITALIA	1.858.560
	U.K	575.490
	ESPAÑA	132.750
	BELGICA	99.280
	P.BAJOS	71.690
	ALEMANIA	64.470
	DINAMARCA	60.870
	FRANCIA	37.040
Fuente: Market Access Data Base		

CUADRO 2. HS 64.03. CALZADO EXPORTACIONES ESPAÑA (Valor 1000€)		
EGIPTO	AÑO	VALOR
	2000	371.930
	2001	396.060
	2002	350.250
	2003	132.750
	2004	201.430
Fuente: Market Access Database		

CUADRO 3. HS 64.03. CALZADO. EXPORTACIONES UE(Valor 1000€)		
EGIPTO	AÑO	VALOR
	2000	8.704.540
	2001	6.379.020
	2002	4.168.600
	2003	2.909.500
	2004	3.167.410
Fuente: Market Access Database		

Las importaciones de calzado en Egipto de menor volumen y cantidad corresponden a la partida arancelaria HS 64.01, es decir, zapatos impermeables con suelas de plástico o goma.

4.3. Canales de distribución

La distribución de artículos de cuero en Egipto se caracteriza por la casi inexistencia de mayoristas, lo cual obliga a los fabricantes a producir y vender a una multitud de almacenes.

A pesar de que el comercio al detalle empieza a orientarse hacia los grandes almacenes de tipo occidental, con la aparición de centros comerciales tipo Carrefour en las grandes ciudades, la distribución de bienes de gran consumo está dominada por las pequeñas tiendas o almacenes. Los artículos de piel de escasa calidad, como las falsificaciones, se encuentran en este circuito.

Los productos de la gama alta son distribuidos en los almacenes especializados, las grandes cadenas de distribución y los grandes centros comerciales.

La distribución de calzado opera en base a un sistema similar. Los fabricantes tienen sus propios almacenes y establecimientos adonde acuden las pequeñas tiendas, las cuales actúan con un margen de beneficio del 20%.

Los fabricantes de calzado de la gama media-alta son a su vez importadores de los componentes del calzado(palas, suelas y tacones), adquiriendo el producto directamente del fabricante extranjero.

4.4. Conocimiento del producto español. Competidores naturales.

Los fabricantes locales y los importadores de calzado egipcios afirman que la calidad del calzado español es muy buena, únicamente superada por el calzado italiano, del cual fundamentalmente valoran su innovación tecnológica e investigación aplicada al calzado, además de la continua creación de nuevos diseños.

Por otro lado, los empresarios egipcios acuden regularmente a las ferias internacionales de calzado celebradas en Italia, lo cual les permite obtener un conocimiento en profundidad del producto italiano, muy por encima de la percepción que se posee del calzado español, que se funda básicamente en su buena calidad.

4.5. Barreras legales(régimen de importación)

La Ley de 1982 sobre Comercio Exterior establece la libertad de exportación e importación de mercancías tras el pago de los correspondientes aranceles.

Los importadores deben ser egipcios, tener un mínimo de capital y experiencia comercial y estar inscritos en el Registro de importadores.

La importación de calzado en Egipto es libre, aunque la administración sigue ejerciendo un fuerte proteccionismo a través de controles de calidad y los procedimientos aduaneros y burocráticos.

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

Egipto es un país relativamente abierto al exterior, aunque muy proteccionista. A comienzos de los años noventa, Egipto pareció incorporarse definitivamente al comercio mundial, tras su adhesión a la Organización Mundial del Comercio(OMC) y el anuncio de numerosas medidas aperturistas. Pese a los avances liberalizadores, exportar a Egipto continúa siendo tarea complicada. Los conflictos más importantes no se derivan de la existencia de una norma abusiva, sino de la inaplicación de las normas existentes o la arbitrariedad en la aplicación de las mismas.

Los principales problemas son:

-La valoración arbitraria en aduana

-La negativa a aplicar normas específicas que contradicen la norma general, por ejemplo, negativa a aplicar la Ley de Inversiones que establece un arancel uniforme del 5% para todo tipo de bien de equipo necesario para una inversión.

La UE y Egipto firmaron un Acuerdo de Asociación, que entró en vigor íntegramente el 1 de junio de 2004, con efectos retroactivos al 1 de enero del mismo año, el cual ,en su parte comercial, preveía la introducción gradual de una Zona de Libre Comercio de productos industriales.

Para los productos de calzado, se prevé la desmantelamiento arancelario en un período de 12 años a partir de la entrada en vigor del acuerdo (Junio de 2004). Actualmente la tarifa arancelaria aplicable a los productos de calzado de acuerdo con el Sistema Armonizado(HS) es del 32%.

La reducción arancelaria paulatina deberá efectuarse conforme a la siguiente graduación:

- Cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo, se reducirá en 30,4 %

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

- Seis años después de la entrada en vigor del acuerdo, se reducirá a 28,8%
- Siete años desde la entrada en vigor del acuerdo , se reducirá a 24%
- Ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo, se reducirá en 19,2%
- Nueve años desde la entrada en vigor del acuerdo, se reducirá un 14,4%
- Diez años desde la entrada en vigor del acuerdo, se reducirá a 9,6%
- Once años a partir de la entrada en vigor del acuerdo, se prevé una reducción arancelaria a 4,8%
- Doce años a partir de la entrada en vigor del acuerdo, se deberá alcanzar la supresión total del arancel aplicable.

4.7. Barreras técnicas. Certificación/ homologación

Existen dificultades para elaborar certificados de origen del modelo exigido por la Administración egipcia. En el mes de agosto de 1999, las autoridades egipcias empezaron a aplicar una normativa del año 1993 por el cual todo el calzado de cuero importado tenía que contar con un certificado de calidad conforme a los criterios establecidos en dicha norma. A la vista de lo anterior, algunos exportadores han visto como sus envíos han quedado paralizados en la aduana.

Ante esta circunstancia FICE estableció contacto con la Oficina Comercial de España en el Cairo y con la Confederación Europea del Calzado, quienes a su vez han puesto en marcha todos los mecanismos posibles para la resolución del problema.

Tras varios intentos de buscar una solución negociada, básicamente a través del reconocimiento por parte de las autoridades egipcias de los certificados o declaraciones emitidas por los Centro tecnológicos o por la propia Confederación Europea del Calzado (CEC), parece ser que Comisión Europea podría iniciar alguna acción ante la OMC para tratar de desbloquear la situación.

4.8. Relaciones exportador-importador. Formas de pago

El instrumento de pago habitual en las operaciones comerciales en Egipto es la carta de crédito documentario confirmado e irrevocable y en segundo lugar el pago contra documentos.

4.9. Otras barreras

En el año 2001/2002 se abandonó el tipo de cambio fijo de la libra egipcia frente al dólar americano, con lo cual su cotización a partir de ese momento fluctúa libremente. Como consecuencia de este hecho en el año 2003 se produjo una depredación de la moneda, lo que supuso que su valor cayera más de un 75% con respecto al euro en un año. Esta situación perjudica claramente a los exportadores europeos.

A 30 de Julio de 2005 el tipo de cambio de la libra egipcia en relación al euro es de 1 euro = 7,01

5. ACCESO AL MERCADO. INVERSION.

Desde hace unos años, se ha iniciado un proyecto de relocalización del sector. El objetivo es transferir las tanerías que se encuentran instaladas a 45 kilómetros de El Cairo, en la ruta de Suez a El Cairo, y entre las ciudades industriales de "10 de Ramadán" y "Badr City", sobre una superficie de 2,25 km². Se trata principalmente de crear una sinergia nueva entre los actores de este sector para hacer frente a la competencia y mejorar la calidad de los productos de cuero, y por tanto, del calzado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

Este proyecto, para el cual ASSOMAC (National Association of Italian Manufactures of Machines for the Shoe, Leather Goods& Tannery Industries) había realizado un estudio de viabilidad, se encuentra en la actualidad en curso(infraestructuras y construcción). En el año 2006, la primera fase del proyecto deberá estar finalizada y la segunda fase se prevé para los años 2007 y 2008. A partir de esta fecha, las tanerías, fabricas de calzado y de artículos de cuero deberán encontrarse ubicadas en una misma superficie.

Los objetivos perseguidos del proyecto son:

- Mejorar la producción cualitativa y cuantitativamente
- Hacer frente a la competencia internacional y fomentar las exportaciones
- Disminuir la contaminación ambiental mediante la utilización de procesos y materiales que no degraden el medio ambiente.
- Crear 20.000 puestos de trabajo para el año 2007

Dentro del marco de la reestructuración y la modernización del sector, el Ministerio de Comercio e Industria, en colaboración con el Instituto Tecnológico Italiano del Calzado e INESCOP de España, crearon un centro tecnológico de cuero y piel, con la siguiente finalidad:

- Formación del personal en las nuevas técnicas de producción del calzado
- Laboratorios que permitan ajustarse a la normas internacionales y controles de calidad
- Información sobre el mercado internacional
- Promoción de los productos egipcios en el extranjero
- Ayuda a las pequeñas y medianas empresas que deseen mejorar sus técnicas de producción y de gestión de recursos

A lo largo del primer semestre de 2004, una empresa española se ha establecido en Egipto por medio de Joint Venture con una empresa egipcia, como es el caso de Piel Color Tannery-Union for Leather, una curtiduría establecida en el norte de El Cairo, en la ciudad de Qesna.

Con el objetivo de fomentar el crecimiento de la inversión extranjera, Egipto está desarrollando una política de promoción e incentivos a la inversión. El organismo competente en lo relativo a incentivos y garantías a las inversiones es la "General Authority for investment and Free Zones" (GAFI), aunque se prevé la creación de una nueva unidad administrativa. Existen dos formas de invertir en Egipto: en las zonas francas o en el resto del territorio.

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.

EL MERCADO DEL CALZADO EN EGIPTO

-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.

6. ANEXOS

6.1.Ferias

8 thCAIRO INTERNATIONAL LEATHER SHOW

Fecha: 23-26 de Agosto de 2005

Lugar de celebración: Cairo International Conference Centre

<http://www.assogyp.com>

6.2.Asociaciones

CHAMBER OF LEATHER TANNING

1195, Rue Corniche el Nile, El Cairo

Tel: (20 2) 5773915

Fax(20 2)5779676

Email: clt@idsc.net.eg

CHAMBER OF LEATHER INDUSTRY

1195 Rue Corniche el Nile, Cairo

Tel(202) 5765404/5759303/5759338

Fax:(20 2) 5765632

Email: info@leather-egypt.com

Web Site: www.leather-egypt.com

6.3.Otras direcciones de interés

OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN EL CAIRO

19 BOULOS HANNA ST.

DOKKI- CAIRO

Tel: 202 3361588/3365374

Fax: 202 3361577



