

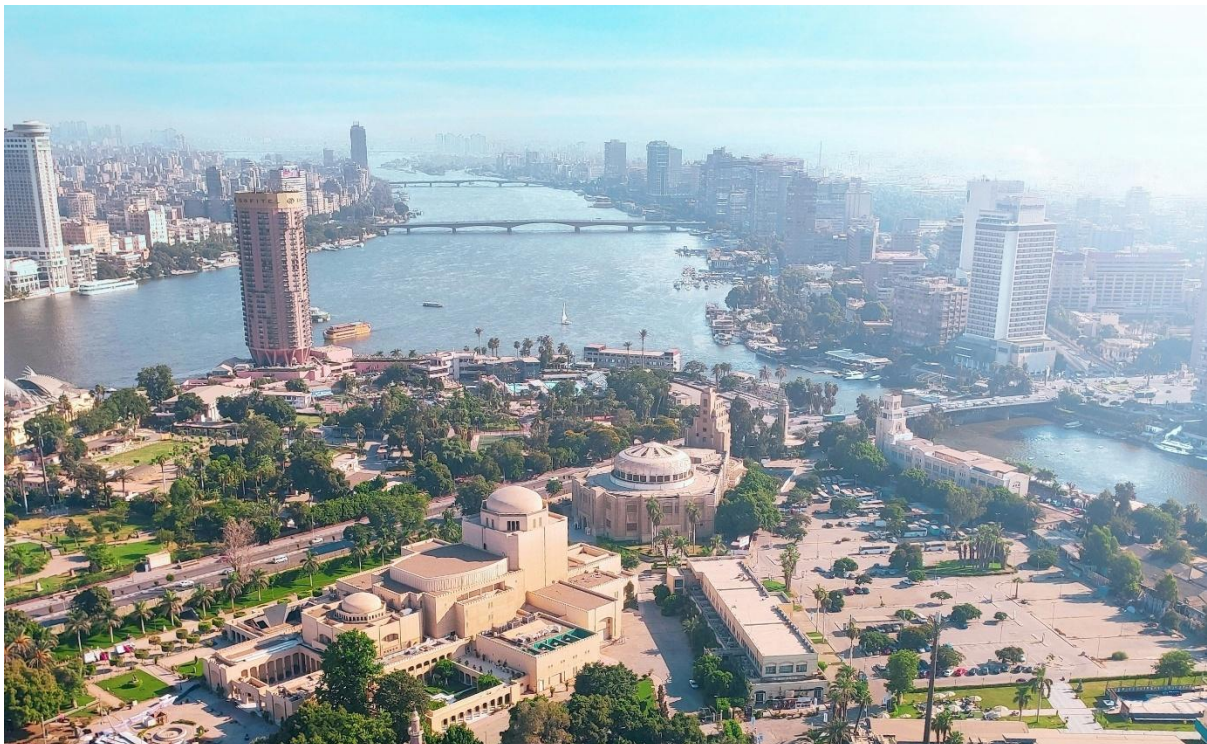
Informe de misión

EGIPTO, UN MERCADO EN TRANSFORMACIÓN CON NUEVAS OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Joan Balcells

Febrero 2026

Egipto vive un momento de transformación profunda. En un entorno regional marcado por la inestabilidad con países vecinos en conflicto o atravesando graves crisis económicas el país se ha consolidado como uno de los más estables de la zona y como un actor estratégico en el norte de África y Oriente Medio.



Joan Balcells es International Project Manager de la Unidad de promoción empresarial **amec**. Email: jbалcells@amec.es

En este contexto, del 9 al 12 de febrero, **amec** ha coordinado una misión comercial al país. La misión arrancó en El Cairo, con una sesión de análisis a cargo de la Oficina Económica y Comercial de España. El consejero comercial compartió una visión actualizada del momento macroeconómico del país y de las relaciones bilaterales entre España y Egipto.

Tras los años de tensión por la escasez de divisas entre 2022 y 2024, la situación se ha estabilizado y el país ha recuperado cierta normalidad operativa. Hoy Egipto es ya el tercer mercado africano para las exportaciones españolas, un dato que refleja su peso creciente y su potencial para la industria.

CONSOLIDANDO ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN EL PAÍS

Más allá de las agendas empresariales que fueron diseñadas de forma personalizada en coordinación con la Oficina Comercial, desde **amec** se trabajó también en reforzar los lazos institucionales con actores clave del ecosistema económico egipcio.

Uno de los encuentros más relevantes fue con la **General Authority for Investment and Free Zones (GAFI)**, organismo responsable de promover y facilitar la inversión extranjera en el país. La reunión permitió abrir un canal de comunicación directo para acompañar a las empresas interesadas en implantarse en Egipto.

GAFI ofrece incentivos a la inversión, apoyo en la adquisición de suelo industrial y acompañamiento administrativo en los procesos de establecimiento. Desde amec trasladamos las necesidades detectadas entre nuestras empresas y exploramos vías concretas de colaboración. Existen precedentes positivos, como el de **GOMPLAST**, miembro de **amec** que abrió una fábrica en Egipto con el apoyo de esta institución.

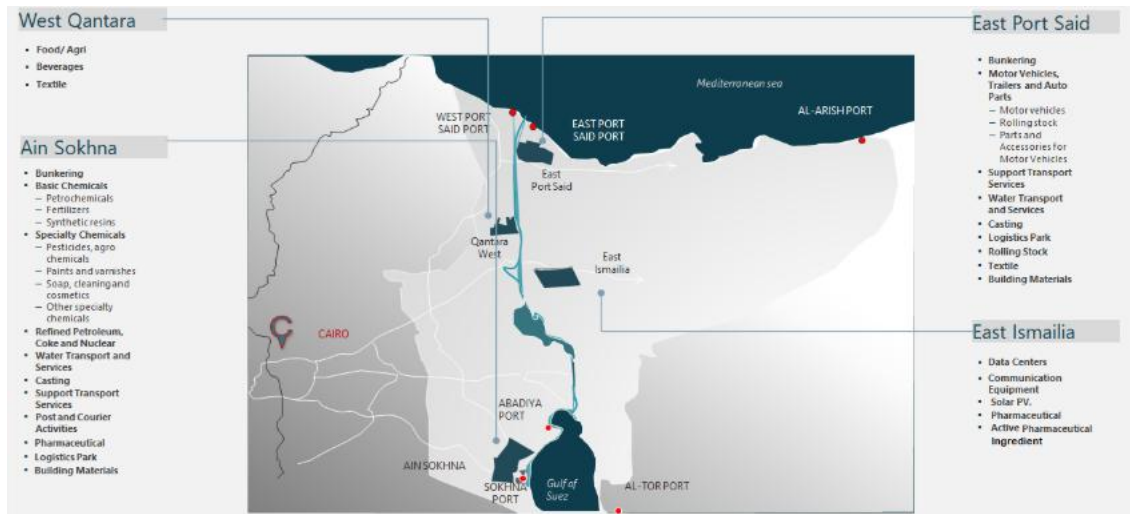


A la izquierda el Sr. Rami Halim, Head of Europe Region, Investment Promotion de GAFI con Joan Balcells Project Manager de amec.

La agenda institucional continuó con la **Federation of Egyptian Industries (FEI)**, la principal organización industrial del país, que agrupa a miles de empresas y actúa como interlocutor estratégico entre el sector privado y el Gobierno. El encuentro con el Eng. Ahmed Kamal permitió consolidar una relación que amec mantiene desde hace años y que ha dado lugar a diferentes proyectos de colaboración.

También tuvo especial relevancia la reunión con la **Egyptian Commercial Service (ECS)**, dependiente del Ministerio de Inversión y Comercio Exterior. Con su responsable, se analizaron los grandes proyectos estratégicos que el Gobierno está impulsando y que pueden representar oportunidades de negocio para las empresas industriales. Entre ellos destaca la **Suez Canal Economic Zone**, concebida como un *hub* logístico e industrial con ventajas fiscales y acceso preferencial a múltiples mercados internacionales. Se acordó estudiar la organización de una visita específica para una futura delegación española.

También se abordaron desarrollos sectoriales como la **Robbiki Leather City**, un complejo industrial especializado en la industria del cuero, y **Damietta Furniture City**, polo estratégico para la fabricación de mobiliario con clara orientación exportadora. Estos proyectos forman parte de una estrategia más amplia de industrialización y modernización de infraestructuras que el país está desplegando a gran escala.



Mapa de Egipto que identifica los sectores estratégicos de inversión en cada región del país

LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL: AGENDAS CUALIFICADAS

Las empresas participantes desarrollaron sus reuniones con potenciales socios y clientes locales. El **balance es positivo**. Las agendas, diseñadas a medida, permitieron acceder a interlocutores cualificados, validar oportunidades reales y optimizar tiempos y recursos en un mercado que, si bien presenta retos y particularidades propias, ofrece perspectivas de crecimiento relevantes.

Desde **CELO FIXINGS** destacan especialmente el valor añadido de contar con una agenda trabajada sobre el terreno y el acompañamiento institucional, que facilita reuniones difíciles de conseguir de forma individual y **aporta credibilidad ante los interlocutores locales**. Subrayan también la **eficiencia organizativa y el ahorro de tiempo** en la fase de prospección, así como el componente de **networking con otras empresas participantes**, que enriquece la experiencia.



Cena de networking entre las empresas participantes en la misión, con la participación del consejero comercial Enrique Verdaguer.

En la misma línea, desde **ORBIS** ponen el acento en **la calidad de los contactos** y en la posibilidad de reunirse directamente con decisores previamente filtrados. Consideran que participar en una misión organizada permite **reducir riesgos, optimizar recursos** y validar de forma ágil el potencial real del mercado frente a una aproximación individual sin apoyo local.

La misión ha confirmado que Egipto se encuentra en un momento de fuerte desarrollo industrial y de apertura a la inversión extranjera. Para las empresas industriales, el país no solo representa un mercado interno de gran tamaño, sino también una posible plataforma de acceso a otros mercados regionales gracias a sus acuerdos comerciales.

Desde **amec**, el objetivo es seguir acompañando a las empresas en este proceso, reforzando las alianzas institucionales y facilitando un acceso estructurado y estratégico a mercados con potencial.