

FICHA PAÍS: CAMERÚN

Una guía completa para entender el mercado camerunés y las oportunidades de negocio para empresas españolas en África Central.



Información General

Datos básicos

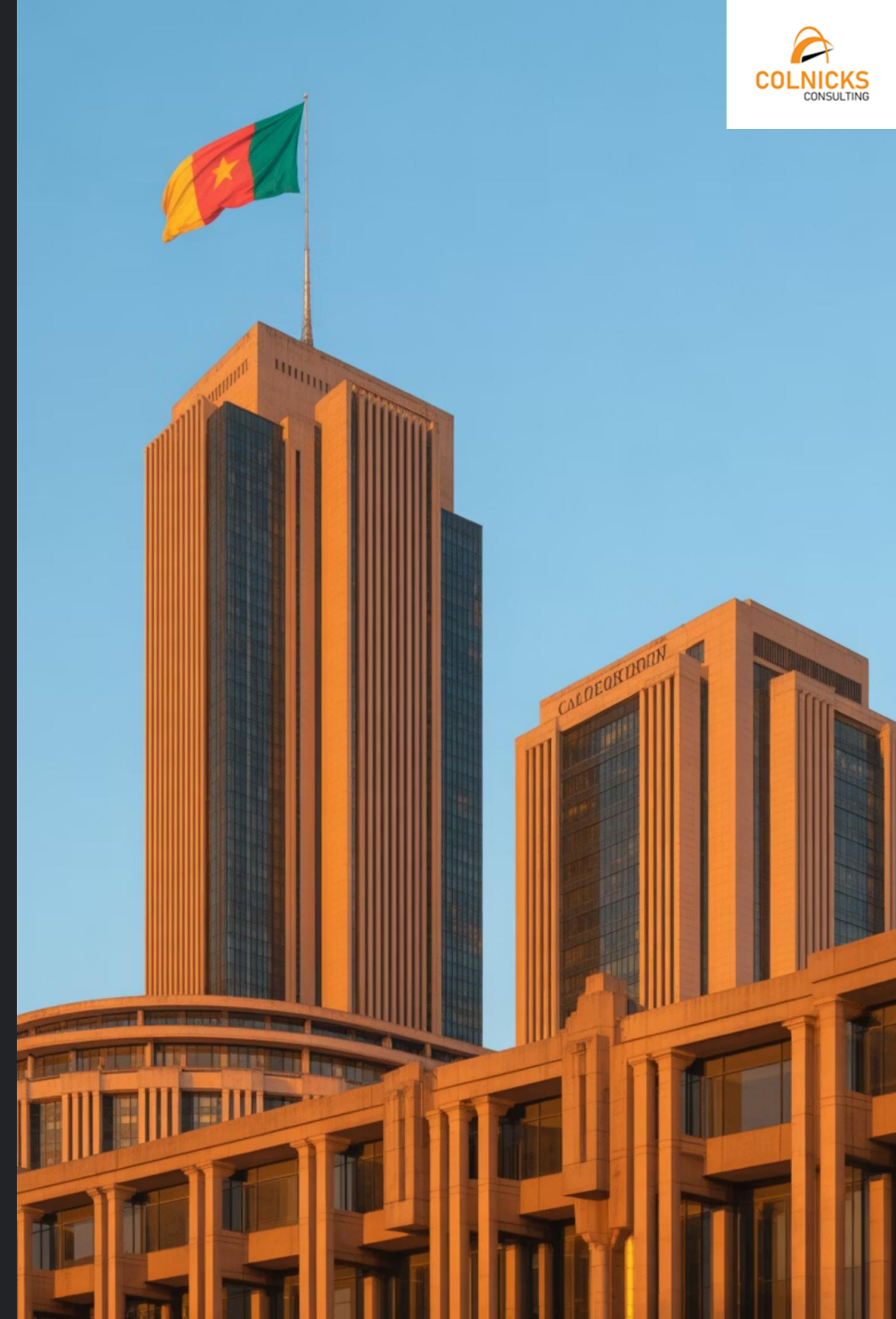
República de Camerún con capital en Yaundé y ciudad más poblada Duala. Superficie de 475.440 km² con aproximadamente 28 millones de habitantes (2024).

Aspectos oficiales

Idiomas oficiales: francés e inglés. Moneda: Franco CFA de África Central (XAF). Forma de gobierno: República presidencialista con Paul Biya como presidente.

Presencia internacional

Miembro de ONU, UA, CEMAC, AfCFTA, OMC y Francofonía.



Camerún: Plataforma Regional

Camerún no es solo un mercado, es una plataforma regional. Invertir allí es apostar a un país con recursos naturales, población joven, infraestructura en expansión y acceso directo a varios mercados africanos.



¿Por qué hacer negocios con Camerún?

Camerún, situado estratégicamente en África Central, ofrece un entorno atractivo para la inversión extranjera gracias a su diversidad económica, posición geográfica clave, acceso al Golfo de Guinea, y a su pertenencia a zonas económicas regionales como CEMAC y AfCFTA. Es una puerta de entrada a varios mercados africanos.



Contexto Económico

\$45.000M **\$1.600**

PIB (2023)

PIB per cápita

3,8%

Crecimiento PIB

6,5%

Inflación

En dólares estadounidenses

En dólares estadounidenses

Datos de 2023

Datos de 2023

6,1%

Desempleo

Tasa oficial

46%

Deuda/PIB

Porcentaje del PIB

\$4.500M

Reservas

En millones de USD

655

Tipo de cambio

1 EUR ≈ 655 XAF

Camerún es la economía más grande de la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) y representa aproximadamente el 40% del PIB regional. Su economía es relativamente diversificada, con sectores clave en petróleo, agricultura, minería y servicios.

Principales Productos de Importación



Alimentación

Arroz, harina, leche en polvo, aceite vegetal y cereales procesados.



Construcción

Cemento, cerámica y herramientas.



Energía

Combustibles refinados, lubricantes y productos petroquímicos.



Tecnología

Equipos informáticos, teléfonos móviles y electrodomésticos.



Industria

Maquinaria y equipos industriales.



Salud

Productos farmacéuticos y sanitarios.



Transporte

Vehículos, repuestos automotrices y material de transporte.



Textiles

Ropa usada, calzado y productos textiles manufacturados.

También importa tecnología, electrónica, ropa usada, calzado, productos de higiene y cosmética.

Exportaciones y Productos Estratégicos

Exportaciones principales	Comercio con España	Sectores estratégicos	Productos con potencial
- Petróleo crudo - Madera y productos forestales - Cacao en grano - Algodón - Café - Banano - Aluminio	Exportaciones hacia España: Petróleo, cacao, madera tropical Importaciones desde España: Maquinaria, material eléctrico, bienes de consumo, alimentos, productos farmacéuticos, cosméticos	- Agroindustria - Minería - Energía (petróleo y gas) - Forestal - Infraestructuras Plan estratégico: Diversificación de exportaciones y desarrollo de cadenas de valor locales	- Cacao procesado - Caucho - Productos pesqueros - Gas natural - Café de especialidad - Manganeso Oportunidad: Valor añadido en productos primarios para aumentar rendimientos comerciales

Datos clave del comercio exterior de Camerún

Balanza comercial Superávit comercial de aproximadamente 650 millones de dólares (2023), principalmente debido a las exportaciones de petróleo y productos agrícolas.	Tratados comerciales Acuerdo de Asociación Económica (EPA) con la Unión Europea que permite acceso preferencial al mercado europeo y zona de libre comercio continental africana (AfCFTA).	Desafíos para exportadores Infraestructura portuaria y de transporte limitada, procedimientos aduaneros complejos y altos costos logísticos que afectan la competitividad.
--	---	---

Las exportaciones representan aproximadamente el 22% del PIB, con una concentración significativa en productos primarios. El gobierno implementa la Estrategia Nacional de Desarrollo 2020-2030 para diversificar la economía y reducir la dependencia de las materias primas.

Socios Comerciales Principales

Proveedores principales	Clientes principales	Tendencias comerciales	Estrategias comerciales
- China (maquinaria, textiles, productos electrónicos) - Francia (alimentos, maquinaria, fármacos) - Nigeria (productos energéticos, manufacturas) - Bélgica, Países Bajos, España	- India (petróleo) - Países Bajos - Italia - España - China	- Crecimiento del comercio con Asia (especialmente China) - Diversificación de mercados de exportación - Aumento de importaciones tecnológicas - Fortalecimiento de vínculos comerciales regionales (CEMAC)	- Acuerdos preferenciales con la UE - Participación en AfCFTA (Zona de Libre Comercio Continental Africana) - Fomento de inversión extranjera en sectores clave - Mejora de infraestructuras portuarias y logísticas

Volumen comercial y perspectivas

Datos clave de intercambio comercial

El volumen total de comercio exterior de Camerún alcanzó aproximadamente 12.500 millones de dólares en 2023, con tendencia al alza.

- Exportaciones: 6.600 millones de dólares
- Importaciones: 5.900 millones de dólares
- Tasa de crecimiento comercial anual: 4,2%

Relaciones comerciales con España

España mantiene una posición estratégica como socio comercial europeo:

- Volumen comercial bilateral: 450 millones de euros (2023)
- Principales exportaciones a España: petróleo crudo (65%), cacao en grano (18%), madera (12%)
- Principales importaciones desde España: maquinaria industrial, productos farmacéuticos, materiales de construcción

Oportunidades para Empresas Españolas



Alimentación y bebidas

Conservas, aceite de oliva, vinos, embutidos, productos gourmet.



Construcción

Maquinaria, materiales, proyectos llave en mano.



Energía renovable

Soluciones solares, electrificación rural, equipos de generación.



Cosmética y salud

Productos de cuidado facial, ampollas, tratamientos estéticos.



Tecnología y telecomunicaciones

Equipos de comunicación, software de gestión, soluciones digitales.



Agricultura y agroindustrias

Sistemas de riego, equipos de procesamiento, insumos agrícolas.



Maquinaria industrial

Equipos para manufacturas, procesamiento alimentario, envasado.



Servicios educativos

Formación especializada, e-learning, materiales didácticos.

También hay oportunidades en formación profesional, consultoría, textil y calzado.

Entorno de Negocios y Logística

Idioma y facilidad de negocios

Francés (esencial), inglés en algunas regiones (suroeste y noroeste).
Posición media-baja en rankings por burocracia, aduanas y financiación.

Infraestructura logística

- Puerto de Douala (principal entrada)
- Puerto de Kribi (nuevo, más automatizado)
- Aeropuertos Internacionales de Douala y Yaundé
- Zonas francas: Kribi, Douala, Limbe

Trámites aduaneros

- Sistema GUCE (ventanilla única)
- Certificados sanitarios/fitosanitarios
- Inspección previa al embarque
- Régimen especial para bienes de equipo

Marco legal y fiscal

- Código de inversiones (2013)
- Impuesto sobre sociedades: 30%
- IVA: 19.25%
- Incentivos fiscales en sectores prioritarios

Instituciones de apoyo: Agencia de Promoción de Inversiones (API) y Cámara de Comercio de Camerún.

Consideraciones prácticas



Tiempos de despacho aduanero

Promedio de 15-20 días para importaciones.
Recomendable contar con un agente aduanero local experimentado para agilizar trámites.



Documentación comercial

Facturas comerciales en francés, certificado de origen, packing list detallado y documentos de transporte legalizados por el consulado camerunés.



Medios de pago recomendados

Carta de crédito confirmada irrevocable para primeras operaciones. Evitar pagos anticipados sin garantías bancarias sólidas.

Se recomienda visitar el país y establecer contactos personales antes de iniciar operaciones comerciales. La presencia local o un representante de confianza son factores clave para el éxito empresarial en Camerún.

Consideraciones Comerciales y Culturales

Relaciones personales

La presencia física y las relaciones personales son fundamentales para hacer negocios en Camerún.

Socios locales

Son clave para agilizar trámites administrativos y garantizar una distribución efectiva.

Pagos y divisas

Existen riesgos asociados al control de cambios; se recomienda negociar formas seguras de pago (LC, prefinanciación, etc.).

Apoyo institucional español: Embajada en Yaundé, Cámaras bilaterales y eventos empresariales.



Formas de Entrada al Mercado

Distribuidor/Importador local

Ideal para entrada rápida al mercado camerunés.

Agente comercial

Útil para representación con bajo coste inicial.

Joint Venture

Permite compartir riesgos e inversión con socios locales.

Sucursal o filial

Recomendado para operaciones de largo plazo en el país.



Cómo Registrar una Empresa



Registro en CFCE

Centre de Formalités de Création d'Entreprise



Obtención de NIF

Número de Identificación Fiscal



Cuenta bancaria

Apertura de cuenta en FCFA



Cámara de Comercio

Registro si es necesario



Estudio de Mercado

Es fundamental analizar hábitos de consumo, precios y competencia. Participar en ferias como PROMOTE (Yaundé) ayuda a establecer contactos y validar demanda.



Logística y Aduanas

Puertos principales

El puerto de Douala es la principal entrada de mercancías. También se usa el puerto de Kribi para operaciones más modernas.

Recomendaciones clave

Es fundamental trabajar con un agente transitario confiable y conocer bien los aranceles y requisitos aduaneros específicos.

Cómo Encontrar Socios Locales



Cámara de Comercio

CCIMA (Chambre de Commerce, d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat)



Directorios B2B

Go Africa Online, Afrikta y otras plataformas especializadas



Redes locales

Misiones comerciales y eventos de networking empresarial



Colnicks Global Consulting

Con oficina en Dúala.

Cultura Empresarial y Negociación

Idioma

Francés principalmente, inglés en regiones anglófonas del suroeste y noroeste.

Relaciones

La relación personal y la confianza son clave para el éxito empresarial.

Protocolo

La formalidad y el respeto son muy valorados en el entorno de negocios.

Actitud

Flexibilidad y paciencia son fundamentales para operar en el mercado.



Formas de Pago Seguras



Carta de crédito

L/C como método seguro para transacciones internacionales



Pago anticipado

Pago anticipado parcial para reducir riesgos comerciales



Transferencias

Transferencias internacionales con contrato firmado como respaldo



Seguro de crédito

Cobertura de riesgo de impago en operaciones comerciales



Cuenta escrow

Intermediario que retiene fondos hasta confirmación de entrega



Factoring internacional

Venta de derechos de cobro a una entidad financiera especializada



Garantía bancaria

Respaldo bancario que asegura el cumplimiento de obligaciones contractuales



Cobranza documentaria

Gestión bancaria de documentos comerciales contra pago o aceptación



Veridian Trust.

Your financial future,
securely connected.

Sectores con Mayor Potencial

Agroindustria
Maquinaria, insumos y
procesamiento de productos
agrícolas.

Energía
Tecnología solar y mini
hidroeléctrica.



Salud

Equipos médicos, distribución
farmacéutica y productos
cosméticos.

Construcción

Materiales de construcción y
elementos prefabricados.

Educación

Formación técnica y plataformas de
digitalización.

Organismos y Contactos Útiles

Agencia de Promoción

Agence de Promotion des Investissements (API): www.investincameroon.net

Ministerio

Ministerio de Comercio (MINCOMMERCE)

Cámaras

Cámaras de comercio locales y extranjeras

Cooperación

Organismos internacionales: GIZ, AFD, ONUDI, UE

Para más información:

Tel.: +34 667 89 38 1

Email: info@colnicksconsulting.com

Conclusión

Camerún representa un mercado estratégico de entrada al área CEMAC y a la región de África Central. Su ubicación geográfica, junto con un tejido empresarial en desarrollo y una demanda creciente de bienes de consumo y tecnología, lo convierten en un destino prioritario para empresas españolas.

Ubicación estratégica

Conecta África Occidental, Central y países sin litoral con acceso al océano Atlántico.

Mercado joven

Más del 60% de la población tiene menos de 25 años.



Diversidad económica

Agroindustria, energía, industria ligera, TIC y construcción.

Estabilidad política

Estructura de gobierno central estable durante décadas.