



# Nigeria: Guía de Mercado y Oportunidades de Negocio

Una presentación sobre el mercado nigeriano, sus características económicas y oportunidades para empresas españolas

# Información General



## República Federal de Nigeria

Capital: Abuja

Ciudad más poblada: Lagos

Superficie: 923.769 km<sup>2</sup>



## Demografía

Población: ~223 millones (2024)

Idioma oficial: Inglés

Lenguas locales: hausa, yoruba, igbo



## Gobierno

República federal presidencialista

Presidente: Bola Ahmed Tinubu

Moneda: Naira nigeriana (NGN)



## Economía

Mayor economía de África

PIB: \$477.4 mil millones (2023)

Principal exportador de petróleo



# ¿Por qué Nigeria?

**220M+**

**Población**

El mercado más grande de África por población

**60%**

**Jóvenes**

Población menor de 30 años

**510.000M**

**PIB 2024 (USD)**

Economía más grande de África

**7%**

**Crecimiento**

Tasa estimada anual hasta 2030

**40M+**

**Clase Media**

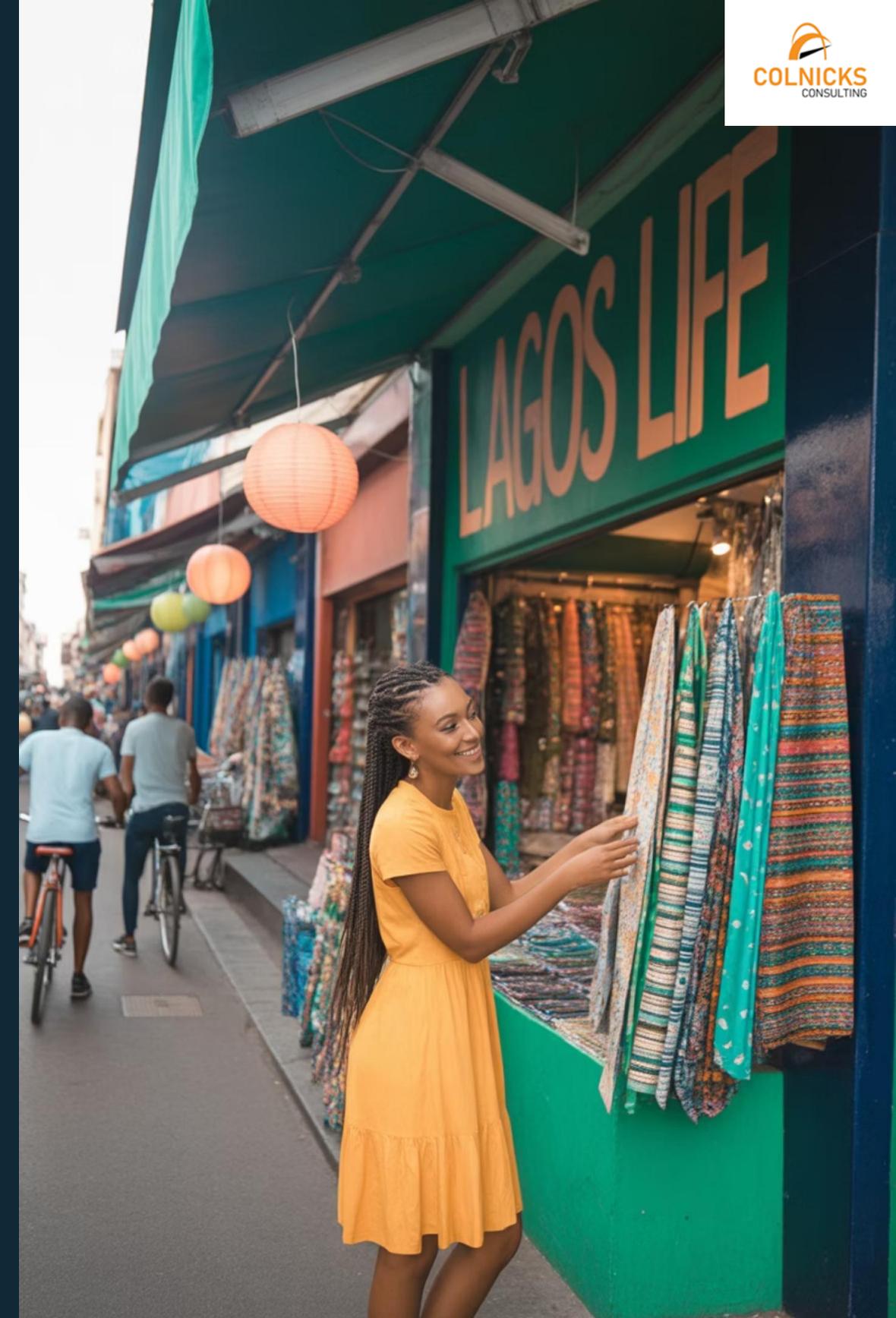
Consumidores con poder adquisitivo creciente

**1.800M€**

**Comercio ESP-NGA**

Volumen comercial bilateral en 2023

Nigeria no es solo una economía africana, es un continente en sí misma. Con una población vibrante, recursos estratégicos y un apetito por el consumo, representa un destino prioritario para empresas españolas.



# Contexto Económico

**\$472B**

**PIB (2023)**

Primera economía de África por PIB nominal y 31ª mundial

**\$2.100**

**PIB per cápita**

Desafíos de distribución equitativa de la riqueza

**+2,8%**

**Crecimiento PIB**

Recuperación gradual tras crisis del COVID-19

**28,9%**

**Inflación**

Uno de los principales desafíos macroeconómicos

**19,5%**

**Tipo de interés**

Política monetaria restrictiva para contener la inflación

**80%**

**Sector petrolífero**

Porcentaje de los ingresos por exportaciones

**20,5%**

**Desempleo**

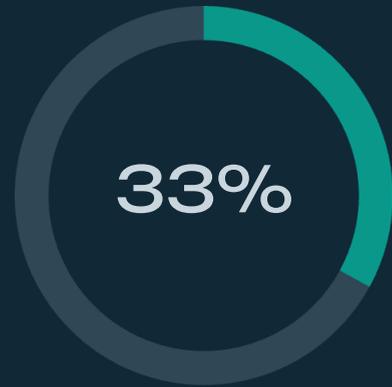
Alta tasa especialmente entre jóvenes y zonas rurales

**1:770**

**Tipo de cambio**

Naira/Euro (promedio 2023), alta volatilidad cambiaria

# Indicadores Económicos Adicionales

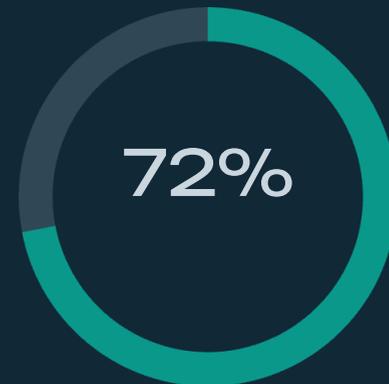


Tasa de desempleo

## Otros indicadores relevantes

- Reservas: ~35.000M USD (5 meses de importaciones)
- Tipo de cambio (2024): 1 USD ≈ 1.400 NGN
- Membresías: ONU, UA, CEDEAO, OMC, AfCFTA, OPEP
- Inflación: 30.7% (2023)
- Crecimiento PIB: 2.9% (2023)
- Calificación: B- (Standard & Poor's)

Cifra oficial, aunque estudios independientes sugieren tasas mayores en zonas rurales y entre jóvenes graduados.



Dependencia petrolera

Porcentaje de ingresos por exportaciones del sector petrolero, evidenciando necesidad de diversificación.



Deuda pública/PIB

Nivel moderado en la región, con tendencia al alza por inversiones en infraestructura.

## Sectores económicos clave

- Petróleo y gas: 90% exportaciones, 35% PIB
- Agricultura: 23% PIB, 36% empleo
- Servicios: 52% PIB, crecimiento en telecomunicaciones
- Manufactura: 9% PIB, con potencial
- La economía nigeriana está diversificándose gradualmente, reduciendo su dependencia energética.

## Tendencias económicas



### Proyecciones 2024-2025:

- Crecimiento PIB: 3.3-3.7%
- Control gradual de inflación
- Reformas estructurales
- Aumento inversión extranjera
- Expansión sector digital

# Principales Productos de Importación

- 1 Bienes de consumo y alimentos procesados**  
Alta demanda de productos alimenticios importados
- 2 Medicamentos y productos farmacéuticos**  
Sector sanitario dependiente de importaciones
- 3 Maquinaria y equipos industriales**  
Necesarios para el desarrollo industrial del país
- 4 Vehículos, repuestos y material eléctrico**  
Incluye electrónica, textiles y productos químicos
- 5 Productos tecnológicos y telecomunicaciones**  
Demanda creciente de dispositivos móviles, computadoras y equipos de telecomunicaciones
- 6 Materiales de construcción**  
Cemento, acero y otros materiales necesarios para la expansión de infraestructura urbana

# Exportaciones y Productos Estratégicos



## Exportaciones principales

- Petróleo crudo (90% de ingresos por exportación)
- Gas natural licuado (GNL)
- Minerales sólidos (estaño, piedra caliza, oro)
- Cacao, caucho, jengibre y productos agrícolas



## Comercio con España

### Exportaciones hacia España:

- Petróleo crudo, gas, productos petroquímicos

### Importaciones desde España:

- Maquinaria, productos químicos, alimentos
- Vehículos, textiles, equipamiento industrial



## Sectores estratégicos

### Desarrollo industrial:

- Refinación de petróleo y petroquímica
- Procesamiento de productos agrícolas
- Manufactura ligera

### Diversificación:

- Tecnologías de la información
- Energías renovables



## Tendencias comerciales

- Impulso a exportaciones no petroleras
- Integración en cadenas de valor regionales
- Crecimiento del comercio electrónico
- Desarrollo de zonas económicas especiales
- Oportunidades en AfCFTA (Área de Libre Comercio Continental Africana)

# Socios Comerciales Principales

## Principales proveedores

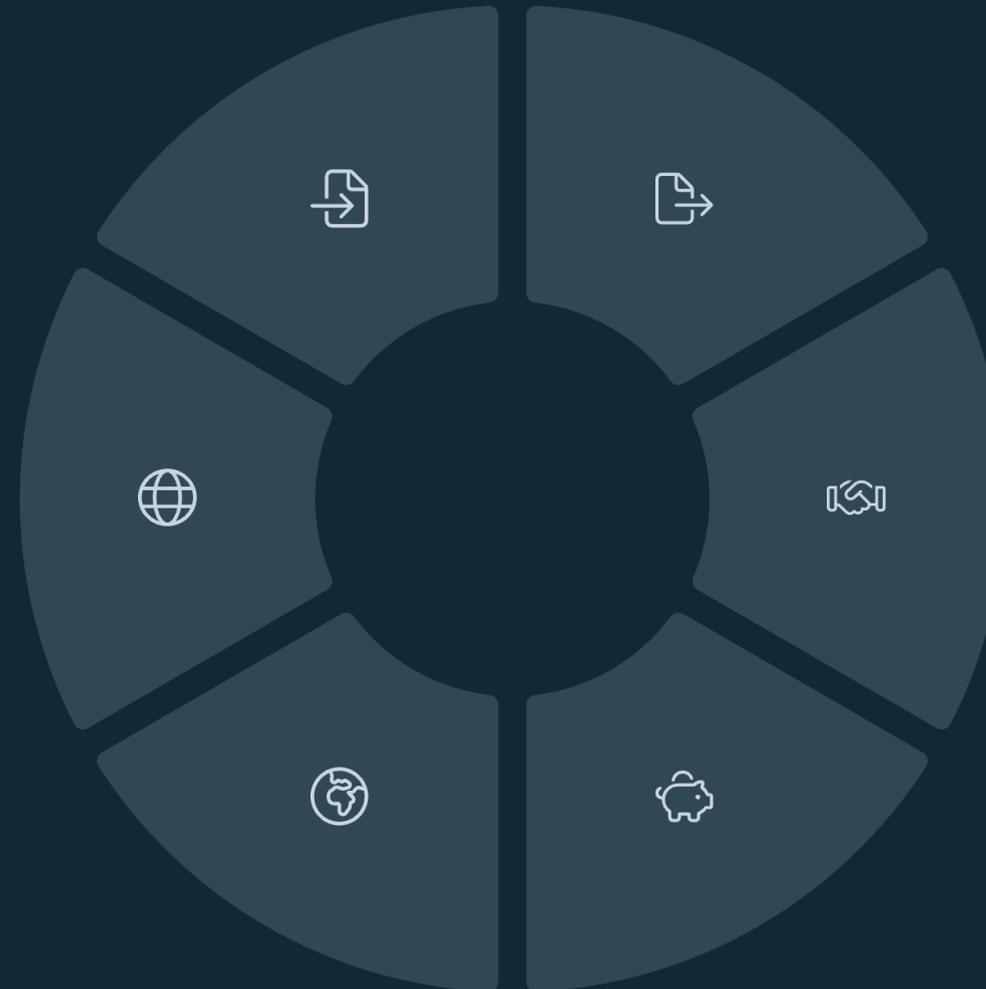
- China (productos manufacturados)
- Países Bajos
- India
- Bélgica, Francia, España

## Organizaciones internacionales

- Organización Mundial del Comercio
- Organización de Países Exportadores de Petróleo
- Commonwealth

## Integración regional

- ECOWAS (integración comercial)
- Unión Africana
- Banco Africano de Exportación-Importación



## Destinos de exportación

- India
- Países Bajos
- Estados Unidos
- Indonesia
- España

## Acuerdos comerciales

- AfCFTA (Área de Libre Comercio Continental Africana)
- ECOWAS (Comunidad Económica de Estados de África Occidental)
- Acuerdos bilaterales con China e India

## Instituciones financieras

- Banco Africano de Desarrollo
- Banco Mundial
- Fondo Monetario Internacional
- Afreximbank

# Oportunidades para Empresas Españolas



## Agroalimentación

Aceite de oliva, conservas, harina, productos procesados



## Energía

Solar, generadores, microredes, energía fuera de red



## Construcción

Maquinaria pesada, materiales, soluciones prefabricadas



## Tecnología y Telecomunicaciones

Infraestructura de redes, servicios digitales, software empresarial



## Sanidad y Equipamiento Médico

Equipos hospitalarios, formación médica, telemedicina, farmacéuticos



## Tratamiento de Agua

Potabilización, sistemas de riego, gestión de residuos hídricos



## Transporte y Logística

Infraestructura portuaria, gestión de cadena de suministro, flotas



## Educación y Formación

E-learning, material educativo, capacitación profesional

# Más Oportunidades Sectoriales



## Tecnología

Software,  
telecomunicaciones,  
electrónica



## Cosmética

Ampollas, cremas faciales,  
tratamientos capilares



## Equipamiento médico

Dispositivos médicos y  
productos farmacéuticos



## Energías Renovables

Soluciones solares,  
equipamiento energético,  
sistemas fuera de red

# Entorno de Negocios y Logística



## Idioma de negocios: Inglés

Facilita comunicación para empresas españolas. Documentos y negociaciones en inglés, a pesar de existir más de 500 lenguas locales.

## Entorno desafiante pero con alto potencial

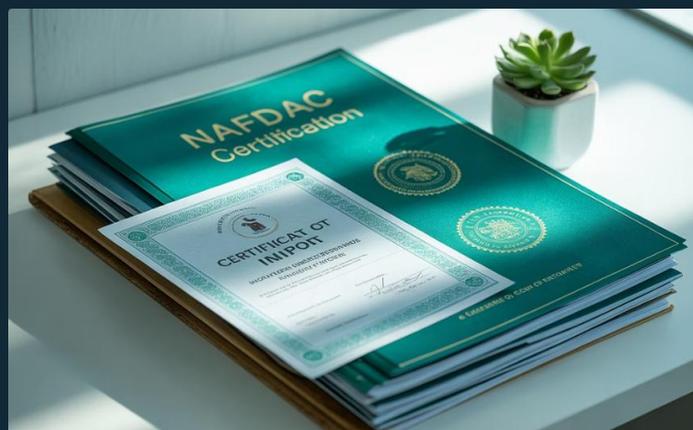
Corrupción, inseguridad y burocracia son retos importantes. Bajas posiciones en índices de transparencia. Recomendable contar con socios locales.

## Centros logísticos principales

Puerto de Lagos (70% del tráfico marítimo), Puerto de Onne (petróleo/gas), Aeropuerto Murtala Muhammed, Zona Franca de Lekki y Puerto Seco de Kaduna.

## Infraestructura y transporte

Carreteras con mantenimiento irregular, ferrocarril en modernización, suministro eléctrico inestable y frecuente congestión portuaria.



## Aspectos regulatorios importantes

Registro obligatorio, certificaciones sectoriales (NAFDAC), documentación de importación estricta (SONCAP), restricciones a ciertos productos y régimen fiscal complejo.



## Tiempos y costes logísticos

Despacho aduanero: 7-14 días. Costes superiores a la media regional. Incluir margen para imprevistos y considerar almacenamiento local.



## Seguridad empresarial

Situación variable según región. Recomendable servicios de seguridad privada, evaluar riesgos por zona y establecer protocolos para personal expatriado.



## Conectividad y telecomunicaciones

Cobertura 4G en ciudades principales. Interrupciones ocasionales. Creciente internet móvil y expansión de fibra óptica en áreas urbanas.

# Ventajas del Mercado Nigeriano



## Hub Regional

Miembro clave de CEDEAO y AfCFTA con acceso a +400 millones de personas



## Ecosistema Tech

Lagos es la capital de startups africanas (fintech, logística, e-commerce)



## Riqueza en Recursos

Petróleo, gas, agricultura diversa, minerales estratégicos



## Alto Potencial de Consumo

Expansión de clase media y sectores como retail, moda, alimentación



# Estrategia de Entrada al Mercado

Existen diferentes formas de establecerse en Nigeria, cada una con sus ventajas según el tipo de negocio:



## Distribuidor local

Ideal para productos físicos o bienes de consumo. Permite testar el mercado con inversión limitada y aprovechando el conocimiento local.



## Agente comercial

Recomendado si necesitas presencia sin estructura. Facilita la representación continua sin invertir en instalaciones propias.



## Joint venture

Buena opción para sectores regulados o industriales. Combina recursos y experiencia con un socio local que conoce el entorno empresarial.



## Sucursal/filial

Requiere inversión, pero ofrece control total. Opción para empresas con visión de permanencia a largo plazo en el mercado nigeriano.



## E-commerce

Entrada con menor riesgo inicial. Permite vender a través de plataformas nigerianas existentes antes de establecer presencia física.



## Franquicia

Expansión con modelo probado. Facilita crecimiento rápido manteniendo control de marca mientras el franquiciado asume riesgos locales.



## Licencia tecnológica

Apropiado para empresas tecnológicas o industriales. Permite monetizar propiedad intelectual sin necesidad de operaciones directas.



## Exportación directa

Primera aproximación al mercado. Permite evaluar la demanda antes de comprometer recursos significativos en estructuras locales.

# Cultura Empresarial Nigeriana

## Idioma

Inglés es el idioma oficial y de negocios

## Negociación

Directa y rápida, pero basada en la confianza personal

## Formalidad

Se valora la puntualidad, profesionalismo y claridad en el acuerdo

## Seguimiento

Es clave hacer seguimiento frecuente para mantener interés

Los negocios en Nigeria son relacionales: la confianza personal y la reputación son determinantes para el éxito comercial.



# Apoyo Institucional y Recursos

## Organismos de apoyo en Nigeria

- NIPC (Nigeria Investment Promotion Commission)
- CAC (Corporate Affairs Commission)
- NEPC (Nigeria Export Promotion Council)
- Zonas de libre comercio: Lekki Free Zone, Calabar Free Trade Zone

## Apoyo institucional español

- Embajada de España en Abuya
- Participación en ferias comerciales (Lagos Trade Fair, Nigeria Build Expo, Beauty West Africa)

## Recursos financieros

- ICEX: líneas de apoyo a la internacionalización
- COFIDES: financiación para proyectos de inversión
- CESCE: seguros de exportación
- Programas de la UE para África Occidental

## Recursos informativos

- Guía País Nigeria (ICEX)
- Portal NigerianInvest.com
- Africa Business Communities
- Webinars y seminarios específicos sobre el mercado nigeriano

Un enfoque adaptado, con conocimiento local y apoyo institucional, es esencial para lograr el éxito en el mercado nigeriano.

Para más información: Tel.: +34 667 89 38 31 Email: [info@colnicksconsulting.com](mailto:info@colnicksconsulting.com)