

HACER NEGOCIOS CON NIGERIA

CEPCEN

Centro de Promoción y Comercio
España - Nigeria

¿POR QUÉ NIGERIA?	3
1. NIGERIA. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	4
Sectores con potencial demanda de importaciones	4
Oportunidades de inversión: concesiones y privatizaciones	4
Comercio exterior	6
IED	6
2. CREAR UNA EMPRESA EN NIGERIA.....	7
Fiscalidad	7
Marco legal y Guía de Negocios	7
Aspectos legales	8
Tipos de barreras: [Barreras no arancelarias]	8
Resumen del arancel aplicado en Nigeria.....	9
Barreras comerciales.....	9
3. CANALES Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.....	10
FERIAS DE NIGERIA 2019:.....	11

CEPCEN: HACER NEGOCIOS CON NIGERIA

¿POR QUÉ NIGERIA?

Nigeria es veintisiete potenciales del planeta y la primer economía del continente Africano, sin duda, un mercado enorme. Con una población de casi 200 millones de habitantes, por lo tanto, no es sorprendente que a pesar de la desaceleración general de las actividades de negocios globales, Nigeria todavía fuera capaz de atraer a más de \$7bn IED (Inversión Extranjera Directa) en 2017, conservando su posición como principal destino de inversiones en África por tercer año consecutivo, mientras su economía mantiene un crecimiento sostenido por encima del 2 %. Su ubicación estratégica en el golfo de Guinea la convierte en puerta de entrada a países de África Occidental. Una democracia consolidada, con derecho garantizado para el desarrollo empresarial, hace que el país sea muy atractivo para las inversiones y venta de productos.

Con más del 80 % de oportunidades de inversiones aún no explotadas y una doble dígitos de ROI, Nigeria destaca como la inversión del África moderna y constituye así uno de los mayores mercados entre los países en desarrollo.

España, con su gran mercado de capitales y tecnologías modernas, al encajar con el enorme mercado de Nigeria producirá la cosecha óptima mutuamente.

1. NIGERIA. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Nigeria es uno de los países en el que merecería la pena realizar esfuerzo suplementario para introducir empresas española, la riqueza en recursos naturales del país se ha plasmado en la existencia de una dinámica clase empresarial de elevado poder adquisitivo.

La percepción que tienen las empresas española de la economía Nigeriana no refleja su importancia en la región. La presencia española se circunscribe, casi exclusivamente, a operaciones de intercambio comercial.

Nigeria es un mercado de gran atractivo, que debe aprovechar las oportunidades de mejora que se le presentan, especialmente a raíz del proceso de privatizaciones, para maximizar su potencial como gran potencia del África subsahariana. Además, debe potenciar el incremento de flujos comerciales a través de la reducción de aranceles y recorte de la extensiva lista de productos no susceptibles de importación. En este contexto, las empresas española pueden encontrar oportunidades de negocio, siempre y cuando sepan adaptarse a un mercado con una idiosincrasia muy particular.

Sectores con potencial demanda de importaciones

- Bienes de equipo y maquinaria en general. En especial, maquinaria para la agroindustria (la agricultura supone el 80 % del PIB del sector primario no petrolero).
- Vehículos de menos de 8 años y sus piezas y partes.
- Materiales de construcción, en especial, productos cerámicos.
- Maquinaria de obras públicas.
- Componentes de la industria de las telecomunicaciones, sobre todo, telefonía móvil
- Generadores eléctricos. La industria depende de sus propios grupos electrógenos.
- Material eléctrico
- Algunas manufacturas de plástico (las no prohibidas).
- Agroalimentarios transformados.

Oportunidades de inversión: concesiones y privatizaciones

Las licitaciones financiadas por organismos internacionales representan, del mismo modo, importantes oportunidades de negocio. Recientemente el Banco Africano de Desarrollo (BafD) ha abierto una nueva línea de crédito, de más de 200 millones de euros, para el desarrollo de proyectos de infraestructuras, petróleo y gas.



Nigeria cuenta con un marco normativo bien orientado para captar inversión extranjera, los Gobiernos de España y Nigeria firmaron en 2002 un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), que establece un marco jurídico estable para la inversión española en Nigeria, y viceversa. Entre los aspectos más resaltables del APPRI está el establecimiento de un procedimiento de arbitraje en caso de conflicto.

Es de destacar que, dado el tamaño del mercado, los períodos de amortización de las inversiones son muy cortos. Además, el ROI de las inversiones en Nigeria se sitúa como uno de los más elevados a nivel mundial.

El proceso privatizador, que incluirá el sector eléctrico y otros, como la gestión aeroportuaria, son otros sectores que podrían interesar a las empresas españolas.

Dentro del marco del proceso privatizador cabe destacar las siguientes oportunidades:

- Plantas ensamblaje vehículos Nigeria: Oportunidades de negocio
- Generación eléctrica: Independent Power Producers (IPP)
- Distribución eléctrica.
- Refinado de petróleo: 4 refinerías existentes + 18 licencias (de 2002) para construir nuevas refinerías.
- Puertos.
- Hoteles.

Por otra parte, también existen oportunidades de inversión en los siguientes sectores:

- Minerales sólidos: barita, bentonita, cobre, caolín, manganeso, fosfato, sal de roca, talco y estaño.
- Industria agroindustria: Existen oportunidades en la fabricación de aquellos productos cuya importación está prohibida (fabricación o plantas de embotellado de zumos, galletas y demás productos de la confitería, etc).
- Talleres de ensamblaje de muebles: Importación de materias primas y diseño.
- Industria farmacéutica: Se pretende favorecer la producción local; el Gobierno ha manifestado repetidamente su intención de limitar e incluso prohibir gradualmente estas importaciones.

También habría que mencionar las infraestructuras de agua y saneamientos, La mayor parte de las casas se abastece de pozos de agua de calidad dudosa. Las autoridades nigerianas han expresado su intención de no llevar a cabo más proyectos llave en mano, sino que su objetivo es que las obras se ejecuten a través de PPP, a lo que las empresas instaladas son reacias, probablemente por su inexperiencia. Esta podría ser una baza a jugar por las empresas españolas.

Todo lo relacionado con la industria petrolera (válvulas, máquina-herramienta...) constituye también una oportunidad, aunque hay que tener en cuenta la existencia de la Ley de Contenido Nigeriano en este sector, que exige un porcentaje mínimo de producción y mano de obra local en los proyectos.

Comercio exterior

Si hablamos de Comercio Exterior (import/export), son interesantes los sectores relacionados con la construcción, tanto materias primas (sobre todo productos cerámicos) como equipos para construcción; bienes de equipo en general y, en particular, grupos electrógenos; productos farmacéuticos; manufacturas de plástico; bebidas no alcohólicas y vino (con un fuerte aumento en los últimos años) y productos de alimentación.

A la hora de exportar a Nigeria se deben tener en cuenta la lista de prohibiciones a la importación, que se puede consultar en: <http://www.customs.gov.ng/ProhibitionList/import.php>, el nuevo sistema arancelario del ECOWAS (Common External Tariff) y la necesidad de registrar ciertos productos en la NAFDAC o en SON.

IED

En el ámbito de la inversión extranjera, Nigeria cuenta con una legislación favorecedora de la llegada de capital desde el exterior. La mayor barrera se encuentra quizá en la exigencia de un elevado capital social para crear una filial en el país (no así una sociedad nueva) y en los trámites que conlleva.

España ocupa el vigésimo puesto como proveedor de Nigeria, con una cuota de mercado del 1,2%. La presencia española se centra casi exclusivamente en operaciones de intercambio comercial, si bien desde 2007 se aprecia un incremento del interés inversor por parte de las empresas.

Repsol YPF y Gas Natural, por una parte, y el Gobierno nigeriano, por otra, han firmado un MOU para desarrollar un macroproyecto de gas natural licuado (GNL) en Nigeria. El acuerdo establece las condiciones para la futura construcción y operación de una planta de GNL de 10 bcm de capacidad, a través de su *joint venture*, Stream, dedicada al negocio internacional de gas natural licuado (GNL). Esta iniciativa permitirá asegurar el suministro de gas a largo plazo.

Debido a su riqueza en recursos naturales, Nigeria ha dado lugar al nacimiento de una clase empresarial dinámica y con un alto poder adquisitivo.

Además, la excesiva dependencia del petróleo hace de Nigeria un mercado extraordinariamente dependiente de las compras al exterior.

2. CREAR UNA EMPRESA EN NIGERIA

Nigeria ocupa la 2ª posición del ranking en facilidad para hacer negocio del Banco Mundial en África occidental, ya que el proceso de implantación en el país es más rápido y sencillo que la media de África subsahariana, todo en una ventana única.

<http://new.cac.gov.ng/home/>

Los inversores extranjeros deben obtener el Certificado de Incorporación de Capital (Certificate of Capital Incorporation) para poder repatriar los beneficios derivados de sus inversiones. La ley garantiza a los extranjeros la posibilidad de transferir, libremente, dividendos, beneficios, pago de intereses de créditos o capital.

Los Gobiernos de España y Nigeria firmaron, en 2002, el Acuerdo de la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), que establece un marco jurídico estable para las inversiones españolas en Nigeria, y viceversa.

Fiscalidad

El grado de apertura comercial de Nigeria se aproxima al 50%, mientras las importaciones suponen el 19,3% del PIB. Las manufacturas que se producen localmente son escasas, por lo que la mayoría de los productos tienen que ser importados. Pero la cifra de importaciones no es más elevada porque existe un gran número de productos cuya compra en el exterior está prohibida por dos razones principales: para proteger la exigua industria local y para forzar las inversiones de las empresas extranjeras. Por otra parte, conviene resaltar que el código arancelario introducido en 2008 recoge un tipo máximo del 35% (anteriormente era el 50%), pero más tarde se introdujo una tasa especial del 50% para algunos productos, lo que en realidad compensa la reducción arancelaria anterior. España no tiene acuerdo para evitar la doble imposición con Nigeria.

Existen numerosas oportunidades de negocio para la empresa española, tanto en el ámbito del comercio como de la inversión.

Marco legal y Guía de Negocios

Nigeria cuenta con un marco normativo bien orientado para captar inversión extranjera, si bien tiene algunas lagunas legales, como las relativas a la protección de determinados derechos de la propiedad intelectual, la falta de definición jurídica de algunos operadores (por ejemplo, Emergency Power Plants e

Independent Power Producers) o la incompleta definición jurídica de algunos organismos (por ejemplo, las Export Processing Zones). No obstante, la aplicación de esa normativa no es en ocasiones suficientemente efectiva.

Tratando de paliar este problema, los Gobiernos de España y Nigeria firmaron en 2002 un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), que establece un marco jurídico estable para la inversión española en Nigeria, y viceversa. Entre los aspectos más resaltables del APPRI está el establecimiento de un procedimiento de arbitraje en caso de conflicto.

Aspectos legales

La inversión extranjera en Nigeria está regulada por la Ley de Inversiones y Seguridad, de 2007. Establece una comisión de intercambio comercial e inversión y regula el funcionamiento de las instituciones del mercado nigeriano.

Las compañías extranjeras que desean invertir en Nigeria deben registrar su filial nigeriana en la Corporate Affairs Commission (CAC). Posteriormente, la compañía con capital extranjero debe registrarse en la Nigerian Investment Promotion Commission (NIPC), una institución nigeriana, que fue creada en 1995, para atraer la inversión extranjera y asesorar a las empresas.

Los principales textos jurídicos que rigen el Comercio y la Inversión en Nigeria son:

Ley de Inversiones y Seguridad - The investments and securities act, 2007, explanatory memorandum

- Código de empresas - Code of Corporate Governance
- Ley nº63/1992 de 19 de noviembre de 1992 – Ley de procedimientos de exportación de Nigeria
- Ley nº 42/1999 de 10 de mayo de 1999 – Ley de derecho del autor en Nigeria “Copyright”
- Ley nº29/1965 C436 de 1965 – Ley de Marcas en Nigeria
- Ley nº20/2003 de 10 de julio de 2003 – Ley de Aduanas
- Código laboral, agosto 1971 – Labour Act

Tipos de barreras: [Barreras no arancelarias]

Los derechos de importación son ad valorem y se calculan sobre el valor CIF (Cost and Freight) de la mercancía. Los aranceles nigerianos son altos en comparación con la media mundial y al respecto de los países vecinos de la CEDEAO. Sin embargo, el país ha comenzado la implementación del arancel exterior común, aprobada por CEDEAO, dentro de los pasos para la unificación del sistema monetario en África occidental. Además, para facilitar los trámites de aduana, ha reducido las bandas arancelarias de 20 a 5.

Resumen del arancel aplicado en Nigeria

- Materias primas, la maquinaria y los equipos, bienes de capital y otros bienes, a los que se aplica un arancel de hasta el 5%.
- Productos intermedios o semi facturados tienen un arancel del 10%.
- Productos terminados tienen un arancel del 20%.
- Productos terminados en industrias, que el Gobierno quiere proteger, tienen un arancel del 50%.

A pesar de este arancel exterior común, en la práctica, la cuantía del arancel puede variar. El tipo arancelario medio consolidado es del 118%, aunque solamente el 20% de las líneas arancelarias están consolidadas.

Los procedimientos aduaneros se han simplificado en los últimos años y se está elaborando una nueva legislación aduanera, que se adecúe a los nuevos tiempos y las nuevas tecnologías.

Los principales incentivos fiscales son fiscales o están relacionados con los aranceles de importación y se aplican a empresas que producen para el mercado interno y para los mercados de exportación. Existen 11 zonas de elaboración para la exportación que se benefician de estos incentivos.

Barreras comerciales

Existen múltiples barreras comerciales que se aplican en Nigeria:

Requisito para obtener la certificación SONCAP:

Su objetivo es asegurar que la importación de determinados productos (maquinaria, material de telecomunicaciones, automoción, electrónica, construcción...) cumple con las regulaciones técnicas nigerianas, para proteger al consumidor nigeriano de productos peligrosos o que no cumplan con los mínimos de calidad exigidos.

Desde el 1 de julio de 2009, en lo que respecta a los requisitos de certificación de productos importados, todos aquellos productos que no requieran la certificación The National Agency for Food, Drug Administration & Control (Nafdac), requieren la certificación del Soncap, con algunas excepciones. Dada la incertidumbre que esta regulación generaba, las autoridades nigerianas publicaron en diciembre de 2009 una lista de productos exentos de este certificado.

Obligación de registro NAFDAC:

Todos los productos para la alimentación, medicamentos y cosméticos que se comercializan en Nigeria deben estar registrados por la NAFDAC. El exportador, en la práctica, no puede registrar el producto por sí mismo, sino que debe nombrar un apoderado para representar sus productos en Nigeria. Esta persona, física o jurídica, debe registrarse y será el responsable de la mercancía importada, lo que a veces genera problemas sobre los derechos de importación. Además, las tasas de registro pueden ser discriminatorias, pues los productos importados suelen soportar tasas superiores a los de fabricación nacional.

Los derechos de registro superan los 6.000 euros y los plazos de registro son largos.

Prohibición a la importación de determinados productos:

El Consejo Ejecutivo Federal (Federal Executive Council o FEC) publica anualmente la lista de importaciones prohibidas, que se puede consultar en: <http://www.customs.gov.ng/ProhibitionList/import.php>

Tasas especiales a determinados productos

En Nigeria numerosos productos están sujetos a tasas especiales que a veces llegan a ser del 100%.

La introducción de las tasas especiales coincidió con la reducción de aranceles máximos del 50% al 35% del nuevo código arancelario nigeriano de 2008 a efectos de alinearlos con los de la CEDEAO (Comunidad Económica de África Occidental).

Los aranceles de Nigeria deberían respetar sus compromisos de aplicación del Arancel Exterior Común de la CEDEAO.

3. CANALES Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

El sector de la distribución comercial tiene un enorme peso en la economía nigeriana, representando cerca del 13% del PIB, lo que se justifica por el gran tamaño del mercado (200 millones de potenciales

consumidores), el relativamente alto poder adquisitivo de buena parte de la población y la elevada propensión marginal al consumo de las rentas más bajas.

La distribución comercial al por mayor está dominada por empresas de gran tamaño, algunas de las cuales cuentan con participación de capital extranjero, si bien la mayor parte son locales. La principal característica de las grandes empresas de distribución es la escasa especialización de las mismas. Estas empresas de distribución al por mayor cuentan en algunos casos con su propia red de distribución minorista. El comercio minorista está caracterizado por su atomización en forma de micro empresas más especializadas y vendedores ambulantes.

La forma a priori más sencilla de penetrar en el mercado nigeriano es a través de la venta del producto a importadores mayoristas, algunos de los cuales se encuentran prácticamente en una situación de monopolio, y que a su vez se encargarán de distribuir la mercancía en el país.

FERIAS DE NIGERIA 2019:

Power Nigeria Lagos

24. - 26. septiembre 2019 | Feria de la industria energética

Power Nigeria ofrece a las empresas de la industria de la energía una oportunidad única para presentar sus productos y servicios y para encontrar inversores. Los principales temas de la exposición son la generación de energía, transmisión y distribución, automatización y control, investigación y tecnología y la eficiencia energética. La feria es una excelente oportunidad para presentarse en el mercado de la energía de África y para hacer nuevos contactos de negocios.

La Power Nigeria tendrá lugar en 3 días de martes, 24. septiembre a jueves, 26. septiembre 2019 en Lagos.

Food & Beverage West Africa Lagos

18. - 20. junio 2019 | Feria de alimentos y bebidas de África Occidental

Food & Beverage West Africa se lleva a cabo anualmente en Lagos. En este evento, más de 120 empresas internacionales y locales de la industria de alimentos y bebidas presentarán sus productos a más de 4.000 visitantes, entre ellos importadores locales, distribuidores, minoristas, fabricantes, aquellos operando en la industria hotelera y otros Industrias. El mercado de alimentos y bebidas es de suma importancia, ya que la población de Nigeria está creciendo rápidamente, de los 198 millones estimados actualmente a más de 260 millones hasta 2030. El número de supermercados e hipermercados está aumentando en toda Nigeria, ya que los clientes y los consumidores se dirigen al comercio alimenticio al por menor moderno por razones de



conveniencia y calidad en su experiencia de compra. La Food and Beverage (FAB) West Africa es la principal exhibición de alimentos y bebidas para la región de África Occidental.

La Food & Beverage West Africa tendrá lugar en 3 días de martes, 18. junio a jueves, 20. junio 2019 en Lagos.

Mega Clima West Africa Lagos

11. - 13. julio 2019 | Exposición internacional de calefacción, aire acondicionado, sistemas de instalación, tratamiento del agua y aislamiento

Mega Clima West Africa es la primera Exposición sectorial en Irak, que incluye las áreas de calefacción, refrigeración, aire acondicionado, sistemas de instalación, la purificación del agua y el aislamiento. La exposición es el lugar ideal de encuentro para los expertos de Irak, el Medio Oriente, Asia, Europa y América para construir redes y hacer que la información detallada y completa sobre las últimas tendencias y productos de la industria. El Mega Clima West Africa es la comunicación y la plataforma de información en la industria y que reúne a los principales actores en el nuevo Irak bajo un mismo techo.

La Mega Clima West Africa tendrá lugar en 3 días de jueves, 11. julio a sábado, 13. julio 2019 en Lagos.

Buildmacex Nigeria Lagos

29. - 31. octubre 2019 | Feria internacional de materiales de construcción y edificación

El Buildmacex Nigeria en Lagos es una feria internacional para la industria de la construcción. Dado que el comercio justo y consumo presentan aquí los expositores nacionales e internacionales con las últimas técnicas, materiales e innovaciones en la industria y aprovechar la oportunidad para desarrollar nuevos negocios. Esta exposición pública es la comunicación y la plataforma de información en la industria y ofrece a las empresas expositoras la oportunidad de presentarse a un público más amplio. Los visitantes pueden encontrar información en profundidad y completa acerca de las últimas novedades, tendencias, servicios y productos de muchas áreas diferentes.

En total los organizadores saludaron en los 3 días de la feria, del 31. octubre al 02. noviembre 2017, a unos 4978 visitantes en la Buildmacex Nigeria en Lagos.

Expositores y visitantes se reúnen por sexta vez en la Buildmacex Nigeria en 3 días del martes, 29.10.2019 al jueves, 31.10.2019 en Lagos.

Lagos Fashion

25. - 27. septiembre 2019 | Feria internacional de moda

The Lagos Fashion is an international fashion fair to both the public and visitors have access. At the fair, many labels are represented and show 'latest trends, styles and colors of the coming season. At this show, the collections are presented to a broad audience in a pleasant atmosphere. The Lagos Fashion is communication and information platform in the industry and offers the exhibiting companies the opportunity to present themselves to a broad audience. Visitors can find in depth and comprehensive information on the latest trends from the fashion industry.

En total los organizadores saludaron en los 3 días de la feria, del 19. septiembre al 21. septiembre 2017, a unos 5625 visitantes en la Lagos Fashion en Lagos.

La Lagos Fashion tendrá lugar en 3 días de miércoles, 25. septiembre a viernes, 27. septiembre 2019 en Lagos.

Medic West Africa Lagos

09. - 11. octubre 2019 | Feria internacional de tecnología médica, equipamiento hospitalario, laboratorio, diagnósticos y farmacia

Medic West Africa en Lagos es la plataforma de negocios más grande para medicina, salud, laboratorio, diagnóstico y farmacia. Si usted como expositor está buscando a un socio, distribuidor o distribuidor para Nigeria, usted está en el lugar correcto. Aquí, usted también se reunirá con los responsables de la toma de decisiones de los hospitales y el servicio estatal de salud. Como en todas las ferias de salud de Informa Lifescience Exhibitions, el evento se completará con un programa de conferencias orientado al mercado. En África, Informa Lifescience Exhibitions también ofrece Medic East en Kenia-Nairobi y Africa Health en Johannesburgo. De esta manera, se puede llegar a todo el continente. Para llegar al recinto ferial, ni siquiera tiene que salir del Hotel EKO.

La Medic West Africa tendrá lugar en 3 días de miércoles, 09. octubre a viernes, 11. octubre 2019 en Lagos.

Cosmex Nigeria Lagos

25. - 27. septiembre 2019 | Feria para la industria de los cosméticos, productos químicos y productos de limpieza

El Cosmex Nigeria en Lagos es una feria para la industria de los cosméticos, productos químicos y productos de limpieza. Oferta y la demanda se unen en un solo lugar aquí. Por lo tanto, la feria es una excelente oportunidad para encontrar nuevos proveedores, contratistas, importadores y mayoristas en el continente africano. Para los expositores, la feria es una excelente herramienta de marketing para introducir nuevos productos, para hacer contactos de negocios, para fortalecer su marca y mantener contactos de negocios existentes en el continente. También tienen la posibilidad de conocer a importantes inversionistas internacionales.

La Cosmex Nigeria tendrá lugar en 3 días de miércoles, 25. septiembre a viernes, 27. septiembre 2019 en Lagos.



Barcelona Office

Carretera de Barcelona 19, planta 00

08201 Sabadell

Barcelona

Email: info@cepcen.com

+34686599887