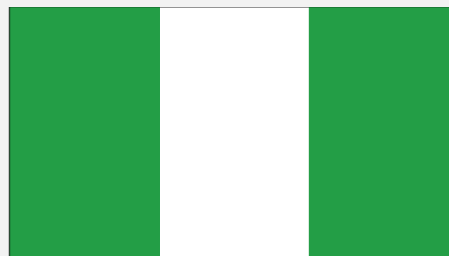


Serie

Guías Prácticas de Mercado



República Federal
de
Nigeria



Agosto 2009

Serie Guías Prácticas de Mercado Nigeria

1. Datos Generales

Nombre oficial	República Federal de Nigeria
Área (km ²)	923.768
Población 2007	138.283.240
Costas - km	853
División política	36 Estados y un Distrito Federal
Idiomas	Inglés (oficial), hausa, fulani, yoruba (no oficiales)
Hora oficial	GMT +1 (normal/verano)
Miembro de:	ONU, UA, Commonwealth, OPEP, BAD, ACP
Moneda	Naira
Tipo de cambio USD	191,73 Nairas /1 EUR
Tipo de cambio EUR	127,46 Nairas /1USD

2. Importaciones Globales de Nigeria

Últimos tres años cerrados -USD FOB	
• 2006	21.907 Millones
• 2007	28.534 Millones
• 2008	30.537 Millones
Principales productos de importación:	Maquinarias, químicos, alimentos varios y animales
Principales productos de exportación:	Petróleo, cacao, caucho, textiles y nueces de la India
Principales proveedores:	Estados Unidos, Brasil, España

3. Intercambio comercial bilateral Paraguay - Nigeria

INTERCAMBIO COMERCIAL PARAGUAY - NIGERIA		
Exportaciones Paraguay - Nigeria	Valores (USD)	
2007	23.504	
2008	47.008	
Ene-Jun 2008	0	
Ene-Jun 2009	2.645	
Crecimiento anual 2003 - 2008	-31,6%	
Principales productos de exportación 2007	Valores (USD)	Participación
Tabaco manufacturado	47.008	100,0%
Participación de Nigeria en las exportaciones de Paraguay (% del total)		
2007	0,00%	
2008	0,00%	
Participación de Paraguay en las importaciones de Nigeria (% del total)		
2006	0,00%	

4. Productos con Potencial Comercial

Criterio 1: Intercambio comercial existente entre Paraguay y Nigeria

Criterio 2: Correlación entre la oferta de Paraguay y la demanda de Nigeria

Criterio 3: Importaciones de Nigeria desde Mercosur

Criterio 4: Precios favorables

Criterios seleccionados

Criterio 1 - Intercambio comercial existente entre Paraguay y Nigeria

<i>Exportaciones de Paraguay a Nigeria mayores a USD</i>	400.000
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	1

Criterio 2 - Correlación entre la oferta de Paraguay y la demanda de Nigeria

<i>Importaciones de Nigeria mayores a USD</i>	2.000.000
<i>Crecimiento de las importaciones de Nigeria mayor a</i>	3%
<i>Balanza Comercial de Nigeria menor a USD</i>	0
<i>Exportaciones de Paraguay mayores a USD</i>	2.000.000
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	30

Criterio 3 - Importaciones de Nigeria desde Mercosur

<i>Importaciones de Nigeria de Mercosur mayores a USD</i>	2.000.000
<i>Crecimiento mayor a</i>	0%
<i>Exportaciones de Paraguay mayores a USD</i>	2.000.000
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	9

Criterio 4 - Precios favorables

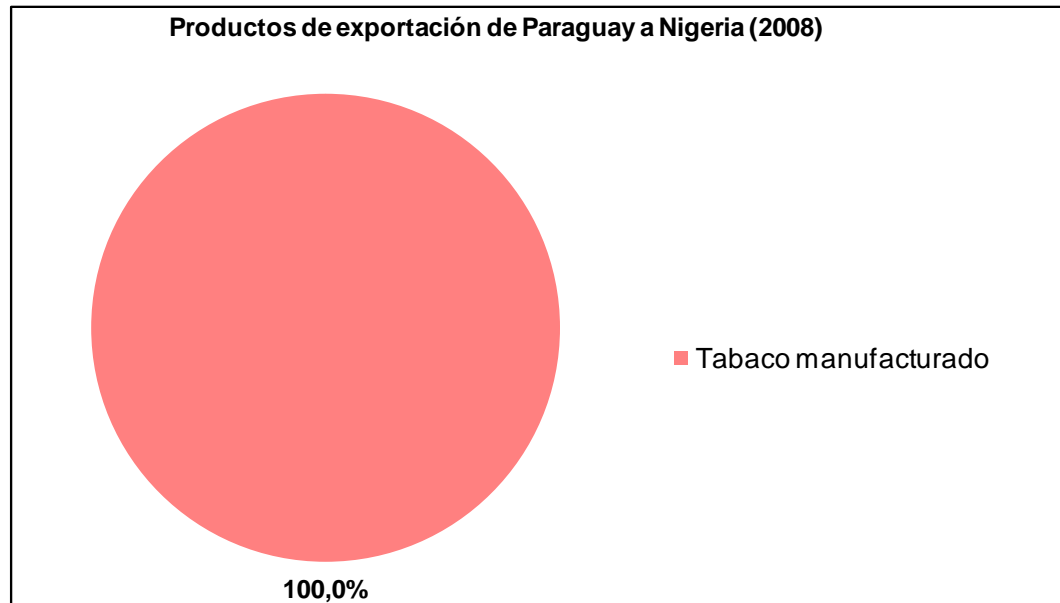
<i>Importaciones de Nigeria mayores a USD</i>	2.000.000
<i>Importaciones de Nigeria de Mercosur mayores a USD</i>	500.000
<i>Exportaciones de Paraguay mayores a USD</i>	2.000.000
<i>Diferencia de precio global mayor a USD</i>	200
<i>Diferencia de precio regional mayor a USD</i>	100
<i>Cantidad de productos hallados:</i>	10

Serie Guías Prácticas de Mercado Nigeria

Productos identificados de interés comercial entre Paraguay y Nigeria

Código	Producto	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4
22	Leche y productos lácteos		x	x	
41	Trigo		x	x	x
42	Arroz		x		
81	Alimentos para animales		x	x	x
98	Demás alimentos preparados		x	x	x
112	Bebidas alcohólicas		x		
121	Tabaco sin elaborar		x	x	x
122	Tabaco manufacturado	x			
273	Piedra, arena y grava		x		
291	Demás productos animales		x		x
411	Aceites vegetales, no fijos		x	x	
422	Aceites vegetales no blandos		x		x
512	Alcoholes y fenoles		x		
542	Medicamentos		x		
551	Aceites esenciales		x		
554	Jabones y detergentes		x		
571	Polímeros de etileno		x	x	
581	Tubos y caños de plástico		x		
582	Planchas y cintas de plástico		x		
592	Almidones		x		x
625	Neumáticos		x	x	
634	Madera terciada o aglomerada		x		x
635	Demás manufacturas de madera		x		x
641	Papel y cartón, sin recortar		x	x	
657	Hilados y tejidos especiales		x		
665	Artículos de vidrio		x		
672	Formas primarias de hierro		x		
893	Demás artículos plásticos		x		

5. Principales productos exportados de Paraguay a Nigeria



6. Estrategias de acceso al mercado

Acceso al mercado de Nigeria

Existen diferentes barreras de acceso al mercado de Nigeria. Por una parte, se cuenta con una amplia lista de productos de importación prohibida o limitada. Esta lista puede variar con frecuencia, y Nigeria se justifica ante la OMC con proteger a la industria local.

Por otra parte, la National Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC), exige que cualquier producto de alimentación, farmacéutico o cosmético que vaya a ser comercializado en el país deba estar registrado en la Agencia, y obtenga el correspondiente certificado de calidad. Las tarifas NAFDAC son bastante elevadas para los productos extranjeros y considerablemente reducidas para productos nigerianos, lo que supone una considerable barrera de entrada. El costo del registro de los productos agroalimentarios y cosméticos de importación es de 750.000 nairas (aprox. Gs. 30 millones) y el del resto de los productos 1.000.000 de nairas (aprox. Gs. 42 millones). El registro de referencias adicionales de un mismo producto tiene un coste adicional de 50.000 nairas (aprox. Gs. 2 millones). Cada registro tiene una validez de cinco años.

Serie Guías Prácticas de Mercado

Nigeria

Por otra parte, ciertos productos industriales que se deseen distribuir en Nigeria deben obtener el registro previo en Standards Organisation of Nigeria (SON).

Otra barrera puede constituir la dificultad para acceder a divisas, por parte del importador, ya que la circulación de las mismas se encuentra regulada por el Banco Central, aparte de la existencia de un importante “sector financiero gris” más allá de la regulación formal. Comúnmente, las grandes empresas importadoras están en condiciones de solventar los pagos formalmente, pero pueden presentarse obstáculos para los más pequeños.

Canales y estrategias de distribución

Nigeria constituye un mercado interesante de 155 millones de personas con un poder adquisitivo promedio relativamente alto, en la comparación regional. La distribución mayorista está a cargo de grandes empresas (en partes, multinacionales), que cuentan o no con su red de venta minorista. Además, existen incontables tiendas pequeñas de venta especializada.

La forma más recomendable para entrar en el mercado de Nigeria es a través de la venta de productos 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.

Consejos prácticos para exportar

A la hora de exportar a Nigeria se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- La existencia de una extensa lista de productos prohibidos a la importación que debe ser contrastada antes de procederse a la planificación de la exportación de determinada mercancía.
- El nuevo sistema arancelario común a los países del ECOWAS está progresivamente siendo implantado en Nigeria desde principios del 2006; y supone una importante rebaja de los tipos arancelarios con respecto a los existentes hasta ese momento.
- Existen dos organismos de control de calidad de productos que se desean distribuir en Nigeria: por una parte, NAFDAC (destinada a productos de alimentación, bebidas, productos farmacéuticos y cosméticos) y, por otra, Standards Organization of Nigeria (SON) (destinado a determinados productos industriales).

Serie Guías Prácticas de Mercado Nigeria

7. Contactos de interés

- Embajada de Nigeria (Brasilia), Tel.: +55 (61) 3226-5616
- National Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC), Web: www.nafdacnigeria.org
- Organización de Estandarización de Nigeria, Web: www.soncap.com
- Asociación de Importadores de Nigeria (IMAN), Web: <http://importersassociationofnigeria.org>
- Cámara de Comercio e Industria de Lagos, web: www.lagoschamberng.org
- ICEX España

Las Guías Prácticas de Mercado son un material informativo de distribución gratuita, publicado por la Dirección de Servicios al Exportador de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX).

Fuentes: BCP, Wits, Almanaque Mundial 2009, CIA World Fact Book

Redacción: Nikolaus Osiw, Naida Alderete, Enrique Báez, Alejandra Fretes.

Revisión: Aldo Cáceres

Asunción, Paraguay, julio de 2009

© REDIEX 2009