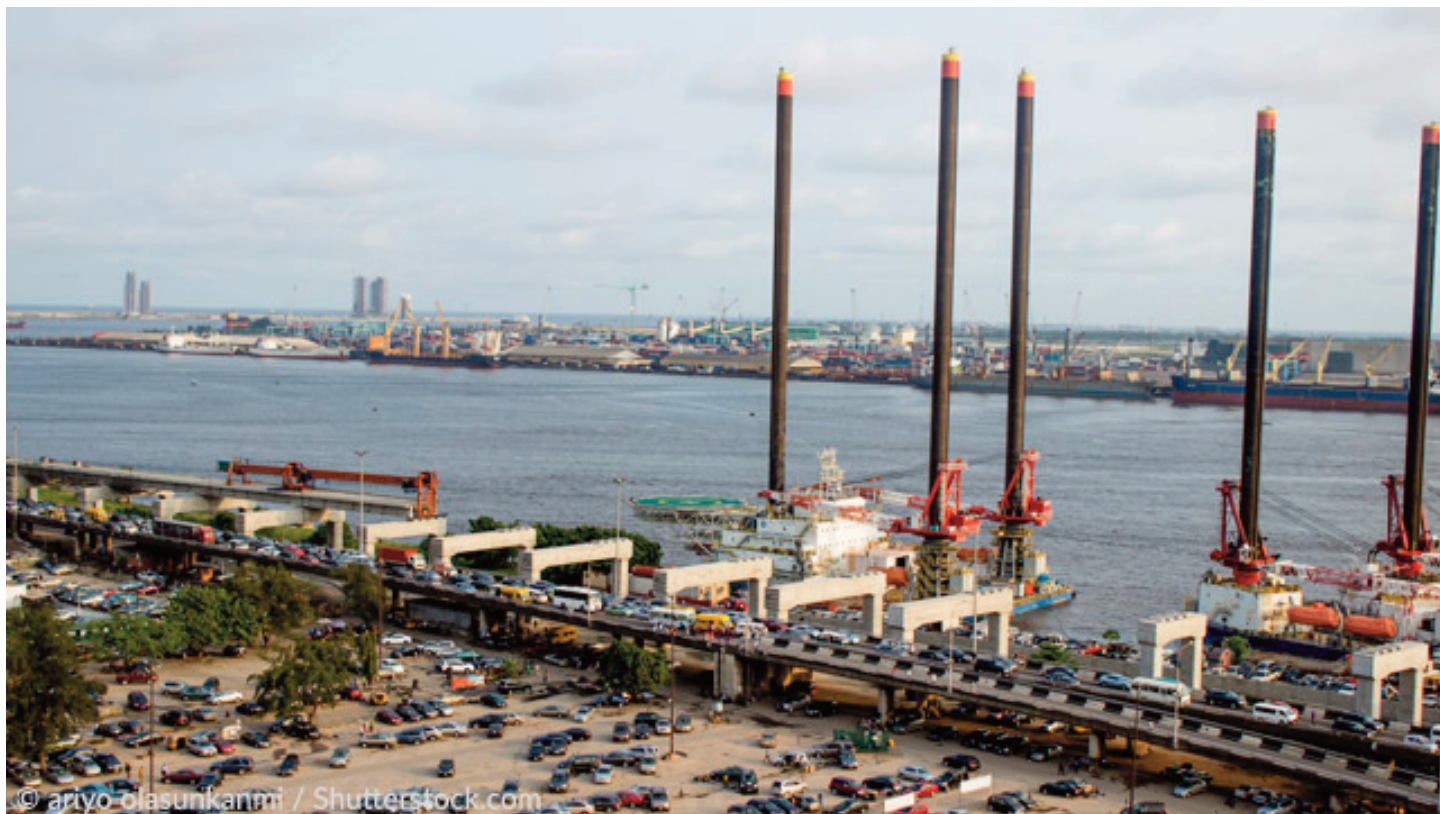




Nigeria: un coloso continental



El país busca atraer inversiones gracias a una amplia gama de incentivos, pero el capital se ve frenado por la inestabilidad, la corrupción y el descenso del valor del crudo.

La mayor economía de África ha registrado tasas oscilantes de crecimiento en los últimos años, debido fundamentalmente al vaivén en los precios del petróleo. Después de sucesivos ejercicios de desaceleración e incluso una recesión en 2017, el PIB creció un 1,9% en 2018.

El desarrollo se va asentando sobre fundamentos cada vez más sostenibles, aunque no de manera suficiente. Aunque la inflación ha ido en descenso, se mantiene en dos dígitos. Además, el ritmo de reducción de la pobreza no ha sido proporcional al de la expansión económica.

La corrupción continúa siendo un problema crónico. Nigeria figura en el tercio

bajo del índice elaborado por Transparencia Internacional.

A merced de los hidrocarburos

La economía nacional se ha visto apuntalada por la cuantiosa recepción de inversión extranjera directa (IED). No obstante, esta lleva tiempo experimentando un descenso.

Si en 2014 los flujos ascendieron a 4.700 millones de dólares, en 2015 y 2016 se redujeron a 4.400 y 3.500, respectivamente. Son cifras muy lejanas al techo de 8.900 millones alcanzado en 2011. La principal razón de esa caída ha de buscarse en el descenso del precio del crudo.

Los datos de *Financial Times* muestran

que el 44% del capital foráneo se destina a los sectores del petróleo y el gas. Las telecomunicaciones y, en menor medida, la construcción, son los otros destinatarios principales.

Lo que diferencia a este país del resto del África Subsahariana es su base industrial. No es muy competitiva, como lo prueba el hecho de que sus exportaciones son residuales, pero el nivel de protección del que goza, con prohibiciones a la importación de determinados productos o leyes de contenido local (en el sector del petróleo y gas y más recientemente, en el de la electricidad) hace que tengan una cuota considerable en el mercado interior. Es en el sector industrial donde se encuentran las



mejores oportunidades para la IED.

No existen cifras fiables que muestren cuáles son los principales inversores en el país. La Comisión Nigeriana para la Promoción de la Inversión (NIPC, por sus siglas en inglés) carece de información actualizada. Sin embargo, el Reino Unido, Estados Unidos, Francia, China y Sudáfrica son frecuentemente considerados como los mayores emisores.

La IED se enfrenta a numerosos impedimentos en Nigeria, como la ya citada corrupción, la inestabilidad política, las deficientes infraestructuras, la inestabilidad política y el terrorismo.

Alejandro Bonafé, socio de Impacto Grupo, empresa española instalada en el mercado nigeriano con actividades en diversos sectores, destaca a este respecto el riesgo de moneda, “que es elevado, no tanto por la permanente amenaza de su devaluación como por las, en ocasiones, arbitrarias decisiones del Banco Central de Nigeria”. Se muestra también preocupado por la falta de seguridad jurídica a la hora de realizar los trámites de importación en los despachos de aduanas. Sin embargo, sí pone énfasis en un aspecto positivo: “Al ser un mercado todavía inmaduro y abierto a la explotación de cualquier sector, los márgenes comerciales pueden ser muy elevados”.

Según el Índice de Facilidad para Hacer

ENLACES

Comisión Nigeriana para la Promoción de la Inversión (NIPC)
<https://www.nipc.gov.ng>

Ley de Promoción de la Inversión de 1995
<http://www.nigeria-law.org/Nigerian%20Investment%20Promotion%20Commission%20Act.htm>

Market Access Database. Comisión Europea
<http://madb.europa.eu>

Portal de barreras comerciales. Secretaría de Estado de Comercio de España
<http://www.barrerascomerciales.es>

Negocios del Banco Mundial, el país ocupa el puesto 146 sobre un total de 190 economías, si bien ha ido escalando puestos en los últimos años gracias a la mejora en el acceso al crédito, la creación de nuevas empresas o el cumplimiento de los contratos.

Una regulación garantista

Las desventajas se compensan parcialmente gracias a la gran dimensión de su mercado interno y al bajo coste y alta disponibilidad de la mano de obra, así como a

las inmensas reservas de petróleo, de las que depende el 90% de las exportaciones.

Otro acicate es el normativo que, sobre el papel, es favorable al capital extranjero. La principal referencia es la Ley de Promoción de la Inversión de 1995, que confiere al operador foráneo derechos casi análogos a los del nacional.

La legislación acepta la llegada de IED a la práctica totalidad de los sectores económicos y permite a los extranjeros ostentar el 100% de la propiedad sobre sus operaciones. La única excep-

ción se encuentra en la industria petrolera, que exige la creación de *joint ventures*.

Por su parte, el NIPC, más allá de sus limitaciones como fuente estadística, pone a disposición del inversor una ventanilla única para facilitar los trámites administrativos.

Multiplicidad de incentivos

Nigeria cuenta también con una importante gama de medidas para fomentar la IED. Las ventajas se centran sobre todo en el ámbito tributario, permitiendo exenciones al tipo general del Impuesto de Sociedades, fijado en el 30%.

Así, las inversiones en industrias pioneras pueden gozar de vacaciones fiscales de hasta tres años (prorrogables en ciertos casos). También se benefician de reducciones impositivas -durante un período máximo de un lustro- las operaciones de tipo industrial que realicen actividades formativas.

La inversión en infraestructuras, como carreteras, canalizaciones de agua o electricidad disfruta de deducciones tributarias aplicables al 20% del coste total de la operación.

También existen incentivos para las actuaciones en zonas económicamente desfavorecidas, incluida una exención impositiva del 100% durante siete años.



Por su parte, la IED que cree valor añadido y facilite la fabricación local puede acceder a una reducción tributaria del 10%.

Las autoridades priman también la reinversión, es decir, la modernización, expansión o diversificación productiva de las plantas industriales existentes.

Hay, asimismo, diversos sectores con incentivos. Es el caso de la agricultura, que se beneficia de desgravaciones sobre bienes de capital y de préstamos garantizados por bancos comerciales.

Las operaciones industriales con reducida facturación abonan un 20% del Impuesto de Sociedades, en vez del 30%. Por su parte, la IED destinada a la extracción de minerales puede beneficiarse de vacaciones fiscales de hasta cinco años, mientras que las operaciones en la industria de los hidrocarburos también pueden acogerse a incentivos fiscales.

Todo por andar

España y Nigeria mantienen unas relaciones positivas y exentas de contenciosos significativos. En el ámbito inversor, existe un Convenio para Evitar la Doble Imposición, pendiente de ratificación parlamen-

DIRECCIONES DE INTERÉS

EN NIGERIA

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lagos
 Idejo Street Plot 933, Victoria Island
 P.O. Box 50495 Ikoyi, Lagos
 Tel. 00 234 190 493 22
lagos@comercio.mineco.es

EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e Inversiones
 Pº de la Castellana, 278
 28046 Madrid
 Tel. 900 349 000
informacion@icex.es

taria por parte del país africano. Las operaciones entre ambos Estados se ven facilitadas por un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, en vigor desde 2006.

A pesar de ello, los flujos de capital españoles hacia este mercado son muy modestos. Nuestro *stock* es prácticamente nulo hasta 2016, último año del que se dispone de cifras oficiales. Los flujos anuales han

Documentación

Guía País. Nigeria
 Ofecom Lagos, ed. ICEX, febrero 2019, 60 págs., en español

Informe Económico y Comercial. Nigeria
 Ofecom Lagos, ed. ICEX, febrero 2019, 60 págs., en español

Country Report. Nigeria
 Ed. The Economist Intelligence Unit (EIU), enero 2019, 40 págs., en inglés

tenido un carácter testimonial en los últimos ocho ejercicios.

Las dificultades intrínsecas de este mercado han actuado como factor disuasorio, si bien Nigeria cuenta con sectores muy prometedores para la inversión.

El más relevante es el de los hidrocarburos, actualmente en dificultades por la caída de los precios del crudo. Por su parte, las actividades de electrificación, sobre todo en zonas remotas y no integradas en la red, presentan considerables oportunidades.

El sector agroalimentario es otro de los más interesantes para nuestras empresas. La autoridad federal y los diferentes estados compiten por atraer a compañías capaces de modernizar esta industria, sobre todo en el ámbito del envasado y procesado de alimentos.

La construcción, tras un período de crecimiento acelerado, se encuentra estancada. Sin embargo, superada la incertidumbre de las pasadas elecciones presidenciales, es de esperar que remonte de nuevo. En todo caso, la participación en proyectos de infraestructuras se ve dificultada por la competencia de las empresas chinas.

Otro sector interesante es el de las telecomunicaciones. Ángel Carrancio, director general de Deltacomgroup, empresa española de servicios para este sector y con presencia en Nigeria, destaca cómo "a lo largo de los años, el sector ha contribuido enormemente a la economía del país y a la vida de la población. La industria de telecomunicaciones aporta el 9,8% del PIB. El avance del uso de la telefonía móvil ha hecho que el sector crezca masivamente. A vía de ejemplo, facilita los servicios bancarios (aplicaciones móviles para bancos) y el acceso de los nigerianos a las



plataformas de aprendizaje electrónico”.

Finalmente, el sector sanitario, y más concretamente la gestión de hospitales privados, es otro nicho muy interesante. También hay oportunidades en el segmento de las franquicias de moda, favorecidas por el auge del consumo en las zonas acomodadas de las grandes ciudades.

Empresas españolas en Nigeria

Aun con las dificultades ya señaladas anteriormente, varias empresas de nuestro país han decidido instalarse en este enorme mercado africano (cuya población supera los 188 millones de habitantes).

GBfoods. Este grupo, al que pertenece Gallina Blanca, es el mayor inversor español en el país. Se unió en 2017 al fondo de inversión privado focalizado en África Helios Investment Partners en forma de una *joint venture* para la compra de activos y marcas líderes en el continente africano. Entre los activos, se encuentran dos plantas de producción en Nigeria y la incorporación de centenares de trabajadores. Desde la compañía se considera que el mercado nigeriano “es clave y presenta un enorme potencial de crecimiento”.

La multinacional española fabrica cada año más de 4.000 millones de pastillas marca Jumbo (el Avecrem africano) con destino al mercado de este continente, cifra a la que contribuirán las nuevas adquisiciones en Nigeria.

DELTA COMGROUP. El grupo se mueve dentro de la industria de las telecomunicaciones. Su oferta de servicios está enfocada en el mantenimiento y la gestión de infraestructuras de red de los distintos operadores, que incluye: reparaciones de una amplia gama de equipamiento de infraestructura de este sector, venta de equipos, recuperación de activos y gestión integral de repuestos.

Como señala el director general, Ángel Carrancio, la compañía está llevando a cabo “la implantación comercial en Lagos, con la apertura de una oficina comercial y la creación de un centro de reparaciones para consolidar las operaciones en Nigeria y en el África Subsahariana y fortalecer la red de alianzas con socios y clientes locales”.

La financiación del centro de reparaciones se articula mediante un instrumento de inversión con cargo a los recursos propios de COFIDES (25%) y a los fondos del FONPYME (75%). La inversión total, junto con la aportación que realiza el promotor, es de 260.000 euros.

Carrancio llama la atención sobre algunos aspectos que un inversor debe tener en cuenta: “Los costes de establecimiento son muy altos, y en particular los precios de la energía. Por otra parte, existe poca oferta de naves industriales. Y en todo caso, los procesos para comenzar un negocio en Nigeria son bastante lentos”.

IMPACTO GRUPO. Esta compañía comenzó su actividad en Nigeria a finales de los años 90, con una relación típica de exportador-importador, y con el único compromiso de la venta de mercancía, principalmente materiales de construcción españoles, contra pago por medio de carta de crédito.

Gradualmente, Impacto decidió asumir pequeños riesgos, realizando ventas en Nigeria sin cobertura, ventas a crédito con la única garantía de la palabra del importador nigeriano.

Esta confianza aumentó las ventas y a los tres años de haberse iniciado la relación comercial se decidió establecer una *joint venture*, pasando de la simple venta de contenedores a la distribución y comercialización de los productos por medio de un almacén regulador y un establecimiento de tiendas propias.

Tras la entrada de España en el euro, este se revalorizó respecto al dólar, lo que perjudicó las ventas de los productos españoles en competencia principalmente con los productos procedentes de China.

A pesar de la caída de ventas en la distribución por la diferencia de precios, a finales de 2003 y comienzos de 2004 se tomó la primera decisión estratégica importante del grupo Impacto. Se decidió continuar con los productos españoles, lo que obligaba a dejar la distribución y vender directamente al público mediante la implantación de un tejido propio de distribución, estableciendo tiendas y almacenes logísticos.

Como señala Alejandro Bonafé, socio del grupo, “la confianza y la seguridad que Impacto logró con esta decisión estratégica ha determinado la imagen de calidad y fiabilidad de que hoy goza la empresa en el mercado nigeriano, brindándonos la oportunidad de ampliar la actividad mercantil con la seguridad de acometer otros proyectos de índole diferente a la mera comercialización, como es la industria y la hostelería”.

SÍGANOS

