



Informe e-País: El comercio electrónico en Nigeria

Noviembre 2021

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Lagos

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



4 de noviembre de 2021
Lagos

Este estudio ha sido realizado por
Martín Rubio García y Cecilia Carlota Vaquero Coira

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Lagos

<http://nigeria.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-21-014-3

El comercio digital en Nigeria se presenta esperanzador en los próximos años, en un mercado que se encuentra en constante cambio y con importantes perspectivas de crecimiento. A pesar del desarrollo de la industria en los últimos años, Nigeria presenta todavía algunas debilidades que dificultan un mayor auge del comercio digital en el país. Así, por ejemplo, la penetración de internet es reducida o inexistente en amplias zonas del territorio. En este sentido, la introducción y expansión de la telefonía móvil ha sido clave, ya que la red eléctrica nigeriana es muy deficiente y, según el [Banco Mundial](#), el 78 % de los nigerianos obtienen menos de 12 horas de suministro eléctrico diario. También limita el desarrollo del comercio online, la reputación que tiene Nigeria como uno de los países con más estafas comerciales y timos digitales, hecho que retrae la confianza de los consumidores nigerianos en gestionar y realizar sus compras a través de plataformas digitales.

No obstante, a pesar de las dificultades, Nigeria presenta una serie de fortalezas que llevan a pensar que el país pueda experimentar un importante crecimiento en el mercado online. Por un lado, la demografía del país, con un crecimiento estimado del 2,5 % anual, según el [Banco Mundial](#). Nigeria presenta una de las poblaciones más jóvenes del mundo con el 43 % de su población menor de 14 años según datos del [Banco Mundial](#). Por otro lado, aunque la desigualdad en el país es muy grande, las empresas estiman que aumente paulatinamente el poder adquisitivo de los 170 millones de habitantes del país que viven en una situación cercana a la subsistencia y, en consecuencia, incrementar de forma importante el número de consumidores en el país; no en vano la clase media nigeriana ha aumentado un 400 % desde el año 2000.

Además, la falta de infraestructura en el país supone grandes dificultades a la hora de organizar la logística y efectuar el transporte, lo que significaría una ventaja para implementar el comercio online. Muchas personas no pueden acceder a los centros de compra más importante físicamente bien porque no existen los medios de transporte adecuados o bien porque pueden llegar a necesitar horas para desplazarse hasta ellos. Además, los problemas de seguridad hacen que sea peligroso muchos de los desplazamientos por las carreteras nigerianas, unido a los atascos endémicos dado el mal estado de las carreteras y lo apartado de ciertas comunidades, hace que sea realmente complejo llegar hasta los puntos de venta. Según la agencia [Moody's](#), Nigeria requiere de una inversión de 3 billones de euros en infraestructuras en los próximos 30 años, ya que el 90 % de sus carreteras se encuentran en un estado muy precario.

Estas debilidades suponen una gran oportunidad para el reparto a domicilio a través del comercio online, ya que facilita la comparación de productos y servicios permitiendo un ahorro en desplazamiento. Esto también es un desafío para las plataformas online, que deben estar preparadas para desarrollar una buena logística que salve todos estos problemas, lo que supone una gran inversión inicial. En Nigeria aún se están desarrollando los *hubs* logísticos, que funcionarían como base a empresas que no pudieran permitirse un gran despliegue, pero tiene un buen proyecto comercial, por lo que es lógico que por ahora solo empresas con capacidad para asumir estos costes sean las que están copando la mayoría del mercado.

La actual crisis económica que está viviendo Nigeria, tras el descenso de los precios mundiales del petróleo, ha afectado a los beneficios de las grandes plataformas de venta online en los últimos años, pero continúa aumentando la inversión en el sector, de lo que se deduce que los inversores confían en que seguirá siendo interesante invertir en Nigeria en el medio-largo plazo.

En lo que respecta a la legislación actual, en los últimos años se han aprobado varias leyes que proveen de un marco adecuado para el sector, si bien queda mucho trabajo por hacer para garantizar su implementación. También afecta al comercio electrónico que haya un cierto número de productos que están prohibidos para su importación a Nigeria, cuya lista se puede consultar en el apartado 3.2 de este documento. A priori estas medidas están dirigidas a la protección de los productos nigerianos y mejorar la implantación de empresas en el país, sin embargo, la tendencia económica proteccionista conlleva en última instancia a que muchos nigerianos terminen desplazándose al extranjero para adquirir ciertos productos dadas las restricciones a la importación.

Según avanza el éxodo rural hacia las ciudades, mejora el acceso a internet de la población y se empieza a establecer un perfil de consumidor virtual urbano, con un gran interés en las redes sociales y en adquirir productos por estatus con un componente claramente aspiracional. Se trata de un consumidor joven, menor de 35 años, y con un notable interés en productos de alimentación, moda y tecnología, y que también realiza un gran número de pedidos de servicios de restauración.

En general, el mercado e-commerce en Nigeria está en un proceso claro de expansión, con grandes perspectivas de futuro dada la demografía y los grandes recursos propios del país que están aún por desarrollar. Hoy en día, la empresa líder del mercado es la nigeriana [Jumia](#), presente en 14 países.

CONTACTO

La [Oficina Económica y Comercial de España en](#) _____ está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en Nigeria.

Entre otros, ofrece una serie de [Servicios Personalizados de consultoría internacional](#) con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Nigeria, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa.

[ICEX España Exportación e Inversiones](#) también cuenta con un programa específico para ayudar a las empresas en la internacionalización a través del comercio electrónico y, específicamente, a través de *marketplaces*: [eMarketServices](#). A través de este proyecto se acompaña a las empresas en todo su proceso de aprendizaje sobre el funcionamiento del canal *online*, el conocimiento de los mercados electrónicos más relevantes para su estrategia de internacionalización en cada mercado y la puesta en marcha de acciones de promoción comercial y venta en ellos. Esto se realiza mediante [formación](#), con cursos, eventos y webinarios específicos; con información de mercados, aportando un [Observatorio de Tendencias eCommerce mundial y estudios de mercado e informes e-País](#) como este, pero también [noticias y reportajes de actualidad](#), [casos de éxito](#), [entrevistas](#) y una [Red de Expertos](#) con artículos sobre todos los aspectos del comercio *online* y los mercados electrónicos. También mediante [asesoría, ofreciendo servicios a medida](#) para encontrar los *marketplaces* más adecuados o elaborar la estrategia de internacionalización *online* gracias al servicio de consultoría; y conectando con los propios mercados, mediante el [directorio internacional de mercados electrónicos](#) que analiza y lista más de 1.000 plataformas de más de 90 países y con acuerdos de colaboración con los principales *marketplaces* mundiales, como [Amazon](#), [Alibaba](#) o [JD.com](#), entre otros.

Para descubrir nuestros servicios, puede ver nuestro video [aquí](#).

icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores

www.icex.es



icex España
Exportación
e Inversiones