



ESTUDIO  
DE MERCADO

---

2022



# El mercado de fármacos en Nigeria

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



ESTUDIO  
DE MERCADO

14 de diciembre de 2022  
Lagos

Este estudio ha sido realizado por  
Lucas Soler Littleales

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: 114-22-014-8



# Índice

1. Resumen ejecutivo	4
2. Definición del sector	7
2.1. Delimitación del sector y clasificación arancelaria	7
3. Oferta – Análisis de competidores	8
3.1. Tamaño de mercado	8
3.2. Importaciones	10
3.2.1. Principales países de origen de los productos importados en Nigeria	10
3.3. Exportaciones	12
4. Demanda	14
4.1. Factores que afectan a la demanda	14
4.1.1. Poder adquisitivo y perfil demográfico y social	14
4.1.2. Segmentos	14
5. Precios	16
6. Percepción del producto español	18
7. Canales de distribución	19
8. Acceso al mercado – Barreras	21
9. Perspectivas y oportunidades del sector	24
10. Información práctica	26
10.1. Ferias	26
10.2. Asociaciones	26
10.3. Otras direcciones de interés	27
10.4. Consejos útiles	27
10.5. Cómo hacer negocios en Nigeria	28

# 1. Resumen ejecutivo

En 2020, las ventas de productos farmacéuticos fueron aproximadamente de 3,2 mil millones de euros, según las estimaciones de Access Bank publicadas en su informe de mercado de los fármacos en Nigeria<sup>1</sup>. Las perspectivas de crecimiento son mejores en el mercado de los fármacos con receta que en el mercado de los fármacos sin receta. Se espera que los fármacos con prescripción médica crezcan un 12,84 % y que contribuya al 61 % del total de las ventas de fármacos en el país para 2025. El valor de ventas del mercado de fármacos sin receta se espera que crezca un 9,8 % para 2025, contribuyendo un 39 % del total del mercado.

En el mercado de fármacos sin receta, el segmento de mercado más grande es el de remedios para la tos y la gripe con un tamaño de mercado de 461 millones de dólares, seguido del mercado de vitaminas y minerales (454 millones de dólares) y de analgésicos (411 millones de dólares)<sup>2</sup>.

Se podría afirmar que el panorama competitivo del sector farmacéutico está bastante fragmentado. Por un lado, hay un gran número de importaciones de medicamentos y principios activos que no se pueden producir de manera local y que es necesario importar de terceros países. Por otro lado, el gobierno mediante la prohibición a la importación de ciertos productos farmacéuticos trata de fomentar la producción local. De esta manera, existen alrededor de 115 empresas farmacéuticas fabricantes registradas. Los principales productos producidos son analgésicos, antipalúdicos, antibióticos, antirretrovirales, antiácidos, hematínicos, antihipertensivos y antidiabéticos.

Las mayores empresas nigerianas productoras de fármacos son filiales de empresas multinacionales. De esta manera, las que mayor cuota de mercado tienen son: GlaxoSmithKline Nigeria Plc, Merck Lrd, Pfizer Nigeria Ltd, Cadbury Pharmaceuticals Ltd y Reckitt Benckiser Nigeria Ltd.

En cuanto al origen de las importaciones, la mayoría de los productos farmacéuticos provienen de India y China por su precio más competitivo, pero también de países europeos como Alemania y Reino Unido. Adicionalmente, se registran importaciones de países asiáticos como Tailandia y Corea, aunque en menor medida. En términos generales, la importación de productos farmacéuticos aumentó considerablemente en 2020. Esto es debido al impacto de la pandemia de la COVID-19 que obligó a Nigeria a importar un gran número de productos farmacéuticos para paliar los efectos. Durante el año 2021 las importaciones disminuyeron considerablemente. A pesar de ello, solo los productos del Taric 3003 - *Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificar ni acondicionar para la venta al por*

<sup>1</sup> Access Bank (2021): "Nigerian Pharmaceutical Industry Outlook". Disponible en: <https://www.accessbankplc.com/AccessBankGroup/media/Documents/Corporate-Digest-Nov-2021.pdf>

<sup>2</sup> Statista (2022): "OTC Pharmaceuticals" Disponible en: <https://www.statista.com/outlook/cmo/otc-pharmaceuticals/nigeria>

*menor (exc. productos de las partidas 3002, 3005 o 3006) - disminuyeron sus importaciones por debajo de los niveles prepandémicos.*

Por otro lado, Nigeria no exporta productos farmacéuticos en demasiada cuantía y solo a países vecinos de la región de África subsahariana. Su principal socio comercial es Ghana al cual exportó más del 50 % de sus productos farmacéuticos tanto para los productos con Taric 3003 como 3004 - *(Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados "incl. los administrados por vía transdérmica" o acondicionados para la venta al por menor (exc. productos de las partidas 3002, 3005 o 3006) -*. Actualmente, Nigeria no exporta productos farmacéuticos recogidos bajo el Taric 3005 - *Apósitos, esparadrapos, sinapismos, guatas, gasas, vendas y artículos simil., impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios-*.

La demanda de productos farmacéuticos depende en gran medida de las enfermedades más presentes en Nigeria. Las principales causas de muerte son el desorden neonatal, la malaria, enfermedades diarreicas, infecciones del tracto respiratorio inferior, VIH, cardiopatías isquémicas, accidente cerebrovascular, defectos congénitos, tuberculosis y meningitis. Mientras que las enfermedades más comunes son la malaria, las infecciones del tracto respiratorio inferior, VIH, enfermedades diarreicas y la desnutrición proteica energética.

En cuanto a los productos de origen español cabe mencionar que no cuentan con presencia importante en el mercado nigeriano. Sin embargo, su percepción es positiva ya que está asociada con los estándares de calidad europeos, pero, aun así, las cifras de exportación son muy bajas y solo se registran en los productos de Taric 3004. Como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 las exportaciones españolas aumentaron considerablemente de 4 millones a 14 millones de euros. En 2021 se experimenta un decrecimiento en el valor de las exportaciones a 11 millones de euros, pero se mantiene a niveles muy superiores del periodo prepandémico.

En cuanto a la distribución de productos farmacéuticos en el país es importante entender que los canales no son únicos, es decir, que un mismo producto puede ser comercializado a través de distintos canales. No existe un distribuidor nacional, y el importador suele ser también el distribuidor. Hay alrededor de 350 importadores que venden sus productos a minoristas. Aun así, en Nigeria hay registradas más de 5.795 empresas distribuidoras de fármacos autorizadas, con más de 1.500 solo en Lagos. La empresa de distribución más conocida es World Wide Commercial Ventures.

El arancel aplicado a la importación de medicamentos es del 0 % debido a la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre ECOWAS y la UE. Sin embargo, persisten algunas excepciones que quedan excluidas del acuerdo. De esta manera los productos que caen bajo el Taric 3004.20, 3004.30, 3004.49, 3004.50 y 3004.90 tienen un *levy* del 20 %. Asimismo, las autoridades locales tratan de fomentar la producción local de medicinas esenciales y está prohibida la importación de los siguientes medicamentos:



- Pastillas y jarabes de paracetamol
- Pastillas y jarabes de clotrimazol
- Tabletas y jarabes de metronidazol
- Pastillas y jarabes de Cloroquina
- Formulaciones hematínicos; Tabletas de sulfato y gluconato ferrosos, tabletas de ácido fólico.
- Tabletas, cápsulas y jarabes multivitamínicos (excepto formulaciones especiales)
- Tabletas de aspirina (excepto formulación de liberación modificada y aspirina soluble)
- Tabletas y suspensiones de trisilicato de magnesio
- Tabletas y jarabes de piperazina
- Crema de clotrimazol
- Ungüentos - Penicilina/Gentamicina
- Tabletas y jarabes de pamoato de pirantel
- Líquidos intravenosos (dextrosa, solución salina normal, etc.)



Los productos farmacéuticos están sujetos a registro obligatorio gestionado por la agencia del gobierno nigeriano NAFDAC (National Agency for Food and Drug Administration). El tiempo de registro puede variar desde los 120 días desde que se haya aceptado la solicitud hasta unos años en algunos casos. A NAFDAC le corresponde además de las funciones de registro, las de inspección, etiquetado y publicidad de los productos farmacéuticos.

Por último, cabe mencionar que la industria farmacéutica tiene bastante potencial de crecimiento, sobre todo si se mejora la infraestructura y los canales de distribución. Dicho eso, la industria presenta potencial de crecimiento, sobre todo en algunas áreas urbanas o rurales que requieren el desarrollo y oferta de productos farmacéuticos. En consecuencia, se debe ampliar el acceso a medicamentos saludables y una buena atención farmacéutica. También, es necesario ampliar el número de actores dentro del mercado, y que la producción, distribución y comercialización no recaiga sobre unos pocos. Por último, es necesario que los organismos reguladores faciliten la práctica y el negocio de la farmacia y la producción de fármacos.

## 2. Definición del sector

### 2.1. Delimitación del sector y clasificación arancelaria

El presente estudio tiene por objeto analizar el mercado de los productos farmacéuticos en Nigeria, con especial énfasis en aquellos productos farmacéuticos conocidos como medicamentos de venta libre.

Se entiende por producto farmacéutico todo aquel que contiene uno o más principios activos, así como ingredientes inactivos. Pueden venderse en forma de líquidos, cremas, parches, comprimidos o cápsulas y que se administren tanto por vía oral o intravenosa.

El sector de los fármacos está recogido en el capítulo 30 del Sistema Armonizado (HS en inglés), definido como: productos farmacéuticos. Más en concreto, este estudio se centrará en los productos comprendidos dentro de este capítulo y clasificados en las siguientes partidas:

**3003** - Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificar ni acondicionar para la venta al por menor (exc. productos de las partidas 3002, 3005 o 3006).

**3004** - Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados "incl. los administrados por vía transdérmica" o acondicionados para la venta al por menor (exc. productos de las partidas 3002, 3005 o 3006)".

**3005** - Apósitos, esparadrapos, sinapismos, guatas, gasas, vendas y artículos simil., impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios.

Se excluyen de este estudio los productos recogidos en las partidas 3001 y 3002 referentes a: "Glándulas y demás órganos para usos opoterápicos" y "Sangre humana y sangre animal preparada para usos terapéuticos". Esto es debido a que ese estudio se centra en la investigación del mercado de fármacos entendido como medicamentos vendidos, bien con receta o sin receta, en formato sólido, soluble o líquido que pueda ser administrado por uno mismo.

## 3. Oferta – Análisis de competidores

### 3.1. Tamaño de mercado

La oferta farmacéutica en Nigeria se encuentra muy atomizada y se basa tanto en la producción nacional como, en mayor medida de la importación, sobre todo de los principios activos y materiales primarios para la producción de fármacos. En el mercado nigeriano podemos encontrar laboratorios, distribuidores, farmacias, hospitales tanto públicos como privados, instituciones gubernamentales y seguros médicos.

Debido a la dificultad de encontrar datos fiables sobre las ventas totales de fármacos en Nigeria, el tamaño del mercado se hará basándose en estimaciones. Según Access Bank, en referencia al estudio de Fitch<sup>3</sup>, el tamaño de mercado de los fármacos en Nigeria en 2022 es de 1,49 trillones de nairas o 3.204 millones de euros<sup>4</sup>. Se prevé que el tamaño del mercado de fármacos crezca en los próximos años a una media anual del 11,7 % situándose en 2025 en 2,05 trillones de nairas o 4.408 millones de euros.

Las ventas de fármacos se pueden dividir entre fármacos con receta (prescripción médica) y fármacos sin receta, denominados coloquialmente como “productos sobre el mostrador”. El tamaño de mercado de los fármacos con receta en 2022 es de 1.949 millones de euros mientras que el tamaño de mercado de los fármacos sin receta en 2022 se estima en 1.242 millones de euros. Asimismo, las perspectivas de crecimiento son mejores en el mercado de los fármacos con receta que en el mercado de los fármacos sin receta, pues se espera que crezca un 12,84 % y contribuya al 61 % del total de las ventas de fármacos en el país para 2025. En cambio, el mercado de fármacos sin receta se prevé que crezca un 9,8 % para 2025, contribuyendo un 39 % del total del mercado.

Según Statista, el mercado de fármacos sin receta se estima en 1.750 millones de euros y se espera que aumente hasta los 2.612 millones de euros para 2025 con una tasa de crecimiento del 16,3 % anual. Asimismo, Statista ofrece cifras segmentadas de la categoría de productos farmacéuticos sin receta en los que los productos de la tos y la gripe tendrían un volumen de mercado de 461 millones de dólares, seguido del mercado de vitaminas y minerales (454 millones de dólares) y el de analgésicos (411 millones de dólares)<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Access Bank (2021): “Nigerian Pharmaceutical Industry Outlook”. Disponible en: <https://www.accessbankplc.com/AccessBankGroup/media/Documents/Corporate-Digest-Nov-2021.pdf>

<sup>4</sup> Se ha utilizado el tipo de cambio oficial de Nigeria establecido en 1 EUR = 465,782782 NGN

<sup>5</sup> Statista (2022): “OTC Pharmaceuticals” Disponible en: <https://www.statista.com/outlook/cmo/otc-pharmaceuticals/nigeria>



La industria farmacéutica en Nigeria se remonta al periodo previo a la independencia del país con la empresa Crown Agents y May & Baker Nigeria Plc, esta última fundada en 1944 como la primera compañía farmacéutica de Nigeria. Más tarde, Crown Agents dejó de operar en 1968 y la fabricación rudimentaria dentro del país comenzó a extenderse más o menos al mismo tiempo. A principio de los años 80 surgieron pequeñas empresas nigerianas que aprovecharon la crisis económica que experimentaba el país y las grandes multinacionales. Estas empresas locales solo fabricaban medicamentos simples como analgésicos y antipalúdicos (especialmente, medicina para la malaria).

Estas empresas se enfrentaron, y todavía se enfrentan, a varias limitaciones, incluidos los desafíos planteados por el deterioro de la infraestructura, políticas gubernamentales sobre el sector, mala comercialización y estructura administrativa, baja utilización de la capacidad, aumento vertiginoso del costo de los negocios como resultado del incremento del precio de los insumos, falta de investigación y desarrollo efectivos etc<sup>6</sup>.

Hoy en día, existen unas 115 empresas farmacéuticas registradas que además de proporcionar productos farmacéuticos confiables de alta calidad para profesionales médicos y pacientes en varias comunidades en Nigeria y África occidental, también han contribuyó enormemente al crecimiento económico de Nigeria. Estas empresas producen varias clases de medicamentos como analgésicos, antipalúdicos, antibióticos, antirretrovirales, antiácidos, hematínicos, vitaminas y minerales, tos y resfriado remedios, antidiarreicos, antihistamínicos antiulcerosos, antihipertensivos, antidiabéticos, etc. Estos productos están amplia y fácilmente disponibles en registros hospitales, farmacias y puntos de distribución a escala nacional.

Actualmente, las mayores empresas nigerianas productoras de fármacos son<sup>7</sup>:

#### **Glaxo Smith Kline Nigeria Plc:**

Cuentan con tres líneas de negocio que Investigan, desarrollan y fabrican medicamentos farmacéuticos, vacunas y productos de salud para el consumidor. Asimismo, también cuentan con su propia red de distribución. Algunas de sus marcas más reconocidas son Sensodyne, Voltaren, Otrivin, Panadol, Andrews, Otrivin y Horlicks.

#### **Merck Ltd:**

Empresa alemana que lleva más de 45 años activos en el continente africano. Entre sus marcas más conocidas destacan Concor, Glucophage y Glucovance.

<sup>6</sup> GT Bank (2019): "Overview of the pharmaceutical industry in Nigeria".

<sup>7</sup> Wigmore Trading (2022): "The top 5 pharmaceutical companies in Nigeria". Disponible en: <https://wigmoretrading.com/the-top-5-pharmaceutical-companies-in-nigeria/>



**Pfizer Nigeria Ltd:**

Llevaron presentes en el mercado nigeriano desde 1950. Es una empresa farmacéutica que trabaja en el descubrimiento, desarrollo y fabricación de productos para el cuidado de la salud, incluidos medicamentos y vacunas. Entre sus marcas y productos más conocidos destacan la Zytromax (azitromicina), Comirnaty (vacuna covid-19), Cortef, Dopamine, entre muchos otros.

**Reckitt Benckiser Nigeria Ltd:**

Empresa de origen británico fundada en 1819 que se dedica a la comercialización y producción de productos de higiene, salud y nutrición. Destacan los productos de Durex, Clearasil, Enfa, Nurofen, Strepsils, etc.

**3.2. Importaciones**

**3.2.1. Principales países de origen de los productos importados en Nigeria**

Como se puede observar en las siguientes tablas de este apartado, las principales importaciones nigerianas de productos farmacéuticos provienen de India y China con un precio más competitivo, y, de países europeos como Alemania y Reino Unido. También se importan productos de Tailandia y Corea, aunque en menor medida.

**TABLA 1 - PAÍS DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS ENTRE SÍ, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, SIN DOSIFICAR NI ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR, TARIC 3003**

	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Mundo</b>	<b>14.383</b>	<b>35.289</b>	<b>47.202</b>	<b>16.956</b>
India	4.431	19.947	19.223	5.248
Dinamarca	1.878	2.737	7.659	3.135
China	1.822	1.864	4.038	2.175
Países Bajos	2.581	2.767	2.008	2.092
Francia	90	181	7	1.688
Reino Unido	291	500	649	1.164

Fuente: Trademap, miles de dólares.

En términos generales la importación de productos farmacéuticos aumento considerablemente en 2020. El impacto de la pandemia de la COVID-19 que obligó a Nigeria a importar un gran número de productos farmacéuticos para paliar sus efectos. Durante el año 2021 las importaciones disminuyeron considerablemente. A pesar de ello solo los productos del Taric 3003 disminuyeron sus importaciones por debajo de los niveles prepandémicos.

**TABLA 2 - PAÍS DE ORIGEN DE - "MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS ENTRE SÍ O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR, TARIC 3004**

	2018	2019	2020	2021
<b>Mundo</b>	<b>388.534</b>	<b>858.858</b>	<b>1.391.776</b>	<b>1.115.419</b>
Países Bajos	29.198	181.606	513.125	420.740
India	178.531	216.649	423.336	346.357
China	53.549	63.961	167.362	110.567
EAU	5.963	10.489	39.168	37.193
Francia	16.303	234.233	33.446	23.032
Reino Unido	24.946	26.379	31.100	22.399

Fuente: Trademap, miles de dólares.

**TABLA 3 - PAÍS DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE APÓSITOS, ESPARADRAPOS, SINAPISMOS, GUATAS, GASAS, VENDAS Y ARTÍCULOS SIMIL., IMPREGNADOS O RECUBIERTOS DE SUSTANCIAS FARMACÉUTICAS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR CON FINES MÉDICOS, QUIRÚRGICOS, ODONTOLÓGICOS O VETERINARIOS, TARIC 3005**

	2018	2019	2020	2021
<b>Mundo</b>	<b>33.383</b>	<b>21.098</b>	<b>20.305</b>	<b>9.283</b>
China	32.053	19.503	18.781	8.298
Hong Kong	0	24	26	179
Alemania	92	87	31	144
India	47	98	68	110
Corea	18	63	46	101
Tailandia	5	0	523	101

Fuente: Trademap, miles de dólares

### 3.3. Exportaciones

Como se puede observar en las siguientes tablas, el principal socio comercial de Nigeria es Ghana, tanto para productos Taric 3002 como 3004. En la actualidad, Nigeria no exporta productos Taric 3005. El resto de los países a los que exporta son países situados en África occidental como Sierra Leona y Costa de Marfil, entre otros.

**TABLA 4 - DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS ENTRE SÍ, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, SIN DOSIFICAR NI ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR, TARIC 3003**

	2018	2019	2020	2021
<b>Mundo</b>	<b>32</b>	<b>55</b>	<b>271</b>	<b>648</b>
Ghana	0	55	175	480
Costa de Marfil	0	0	96	168
Libia	32	0	0	0

Fuente: Trademap, miles de dólares

Asimismo, se puede observar que los productos Taric 3003 crecieron considerablemente del 2019 al 2020 y de nuevo en 2021, experimentando un crecimiento del 1.078 %.

**TABLA 5 - DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS ENTRE SÍ O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR, TARIC 3004**

	2018	2019	2020	2021
<b>Mundo</b>	<b>496</b>	<b>332</b>	<b>180</b>	<b>450</b>
Ghana	16	278	180	387
Sierra Leona	0	0	0	63
Camerún	0	0	0	-
Congo	146	0	0	-
Costa de Marfil	108	48	0	-
Liberia	0	0	0	-
Níger	0	0	0	-
India	0	7	0	-

Fuente: Trademap, miles de dólares



En cambio, los productos del Taric 3004 decrecieron durante la pandemia de la COVID-19 de 332.000 a 180.000 euros. Aun así, volvieron a crecer en 2021 a 450.000 euros, superando la cifra de exportación del 2020.

icex

## 4. Demanda

### 4.1. Factores que afectan a la demanda

#### 4.1.1. Poder adquisitivo y perfil demográfico y social

En el mercado de los productos farmacéuticos destinados a hospitales y centros médicos, así como de asistencia, debemos diferenciar entre la demanda del sector público y del sector privado. En términos generales el sector público está abastecido por productos farmacéuticos de una menor calidad que el sector privado que cuenta con mayores recursos.

En cuanto a la venta de productos farmacéuticos en Nigeria al público, debido a la insuficiente capacidad de la industria local, es necesaria la importación de múltiples productos farmacéuticos, así como de otros productos químicos y equipamiento del sector sanitario. Las marcas más reconocidas son extranjeras, normalmente europeas y estadounidenses, que son demandas por el consumidor nigeriano con un alto poder adquisitivo, así como por el personal expatriado ya que son conocidas en sus países de origen.

Por otro lado, el porcentaje de población que accede a medicamentos y tratamientos de calidad es muy bajo, debido a los altos índices de pobreza. Así las patologías con tratamientos de mayor calidad se encuentran en centro privados, inaccesibles a gran parte de la población, debido a su elevado precio. En cambio, estos tienden a comprar en puestos callejeros, o en farmacias falsificaciones de productos<sup>8</sup>

#### 4.1.2. Segmentos

El Ministerio Federal de Salud de Nigeria publicó en 2022 un listado de los medicamentos que se consideraban como esenciales para la población nigeriana<sup>9</sup>. El documento es el resultado de varias deliberaciones y consultas realizadas por expertos y partes interesadas en el sistema de prestación de servicios de salud. Los grupos terapéuticos de expertos del comité han evaluado la seguridad, la eficacia y la calidad y la rentabilidad de los medicamentos incorporados en el listado.

De esta manera los medicamentos y productos farmacéuticos esenciales y por ende más demandados son: Anestésicos, antialérgicos, anticonvulsivos/antiepilépticos, antídotos, antiinfecciosos, antimigrañas, antineoplásica, antisépticos y desinfectantes, medicina

<sup>8</sup> Punch (2022): « How fake drugs threaten Nigeria´s multi-billion pharma industry”, Disponible en: <https://punchng.com/how-fake-drugs-threaten-nigerias-multi-billion-pharma-industry/#:~:text=Nigeria%20is%20the%20most%20counterfeit,annually%2C%20according%20to%20Brazzaville%20Foundation>

<sup>9</sup> Federal Ministry of Health (2020): “Nigeria Essential Medicines List 2020” 7<sup>th</sup> Edition. Disponible en: [www.health.gov.ng](http://www.health.gov.ng)



cardiovascular, medicina dental, medicina dermatológica, diurética, medicina gastrointestinal, hormonas y medicinas endocrinas y contraceptivos, medicina inmunológica, medicinas del tracto respiratorio, medicinas para la nariz, garganta y oreja, medicinas para el dolor, medicinas para el Parkinson y otros desordenes neurológicos, medicinas para la reuma, relajantes musculares, preparaciones oftalmológicas, diálisis peritoneal, medicamentos para la disfunción urinaria y eréctil, vitaminas y minerales.

Además, cabe señalar que las principales causas de muerte son: desorden neonatal, la malaria, enfermedades diarreicas, infecciones del tracto respiratorio inferior, VIH, cardiopatías isquémicas, accidente cerebrovascular, defectos congénitos, tuberculosis y meningitis<sup>10</sup>. Mientras que las enfermedades más comunes son la malaria, las infecciones del tracto respiratorio inferior, VIH, enfermedades diarreicas y la desnutrición proteica energética<sup>11</sup>.

Especial mención merece la malaria que es la principal causa de muerte en Nigeria y de las enfermedades más comunes. La forma habitual de tratar esta enfermedad es a través de la automedicación, el uso de la medicina tradicional, y en menor medida a través de los servicios sanitarios y hospitalarios. La importancia de los tratamientos profilácticos contra la enfermedad provoca que existan en el mercado gran cantidad de productos como insecticidas, y medicamentos, que tratan de evitar el desarrollo de la enfermedad.

<sup>10</sup> Health Data (2019): "What causes the most deaths?" Disponible en: <https://www.healthdata.org/nigeria>

<sup>11</sup> Health Guide (2019): "5 Common diseases in Nigeria and how to prevent them. Disponible en: <https://healthguide.ng/common-diseases-nigeria-prevent-them/>

## 5. Precios

La formación de precios viene determinada por los precios internacionales de importación por mayoristas y filiales de las grandes firmas. Hay que tener en cuenta también el contrabando y las falsificaciones<sup>12</sup>. Otro factor es la distribución de los compradores por niveles de poder adquisitivo según los niveles de renta alta, media o baja, siendo este último grupo el que demanda fundamentalmente el producto local o las falsificaciones.

Deberá de tenerse en cuenta además los costes derivados de la inscripción del producto ante las autoridades sanitarias del país (NAFDAC), que es requisito indispensable para permitir la entrada de este tipo de productos en Nigeria. Desde enero de 2020, NAFDAC incrementó las tasas de registro en concepto de inspección de los productos importados hasta los 11.000 USD. Se trata de una autorización para importar los productos previamente registrados por una duración de 5 años, al cabo de los cuales se renovarían la autorización por un importe más reducido de aproximadamente 5.000 USD. El coste de registro conduce a muchas empresas a instalarse en el país para llevar a cabo una mínima transformación del producto a fin de reducir los costes de registro mencionados.

Por este motivo muchas empresas multinacionales deciden constituirse en Nigeria y fabricar su producto en el país, para ahorrarse tanto costes de importación como el registro NAFDAC.

A continuación, se ofrece una tabla con un precio indicativo de alguno de los productos farmacéuticos más adquiridos en farmacias. El store check se ha hecho en una farmacia de la cadena HealthPlus. Los precios estaban en nairas y se ha utilizado el tipo de cambio 1€ =750 nairas que es el tipo de cambio ofrecido en el mercado paralelo a 13 de diciembre de 2022.

---

<sup>12</sup> Punch (2022): « How fake drugs threaten Nigeria's multi-billion pharma industry », Disponible en: <https://punchng.com/how-fake-drugs-threaten-nigerias-multi-billion-pharma-industry/#:~:text=Nigeria%20is%20the%20most%20counterfeit,annually%2C%20according%20to%20Brazzaville%20Foundation.>

TABLA 6 – STORE CHECK PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN HEALTH PLUS

Medicamentos	Precio (Nairas)	Precio (euros)
Concor (Biosoprolol) 10mg	3.830,00 NGN	5,18 €
Glucophage (Mewtoformin) 1000mg	4.800,00 NGN	6,49 €
Glucovance 500/5mg	4.900,00 NGN	6,62 €
Arhotec 75mg (Diclofenac)	3.500,00 NGN	4,73 €
Depo-Provera 150ml Inyección	1.400,00 NGN	1,89 €
Azitromicina	7.750,00 NGN	10,47 €
Dalacin C	1.5500 NGN	2,09€
Lipitor (Atorvastatin Calcio) 20mg	9.390,00 NGN	12,69 €
Norvasc (Amlodipine) ampolla 5mg	1.450,00 NGN	1,96 €
Panadol	200,00 NGN	0,27 €
Amoxicilina	880,00 NGN	1,19 €
Valtrex 42 tabletas	20.000,00 NGN	27,03 €
Canesten Clotrimazol 2 % 20gr	8.350 NGN	11,1 €
Emgyl Metronidazole Suspensión	290 NGN	0,38 €
Ventolin	1.790,00 NGN	2,42 €
Xyzal	680,00 NGN	0,92 €
P-Alaxin (Piperaquina)	1.410 NGN	1,88 €
Zentel (Albendazole) 200mg	850,00 NGN	1,15 €
Centrum multivitamina 30 tabletas	4.500,00 NGN	6,08 €
Gaviscon 150ml	4.060,00 NGN	5,49 €
Lemsip Max Capsulas 16	7.030,00 NGN	9,50 €
Empofen (ibuprofeno)	750,00 NGN	1,01 €
Emzor Paracetamol sirope	270,00 NGN	0,36 €

## 6. Percepción del producto español

Los productos españoles en el sector farmacéutico cuentan con menor presencia en el mercado nigeriano respecto a otros europeos. La marca España se asocia a la calidad europea a pesar de que no es conocida en el mercado nigeriano. Como se observa en la siguiente tabla, España solo exporta productos del Taric 3004 y no en demasiada cuantía.

**TABLA 6 - IMPORTACIONES DE ORIGEN ESPAÑOL DE LOS PRODUCTOS TARIC 3003, 3004 Y 3005**

	2018	2019	2020	2021
3003	0	0	0	0
3004	1.801	4.288	14.009	11.346
3005	0	0	0	0

Fuente: Trademap miles de dólares

Dicho eso, como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 se puede observar un crecimiento en exportaciones de productos Taric 3004 entre 2019 y 2020. En 2021 se experimenta un decrecimiento en el valor de las exportaciones, pero aun así se mantiene a niveles superiores del periodo prepandemia.

## 7. Canales de distribución

El sistema de distribución actual presenta multitud de distribuidores. Así, el importador del producto suele ser también el distribuidor, quien además no se especializa en la importación de una gama concreta de productos, sino que tratan de trabajar con diversas gamas de productos farmacéuticos o químicos. El gobierno había planeado implementar las Directrices Nacionales de Distribución de Medicamentos<sup>13</sup> antes finales de 2019 para establecer un sistema de distribución farmacéutica estructurada, pero hoy en día, aún no se ha llevado a cabo.

Existen alrededor de 350 importadores que distribuyen sus productos a minoristas. Un número considerable de fabricantes locales también importan medicamentos y la mayoría de los fabricantes locales contratan un equipo de distribución en todo el país para abastecer el mercado informal o abierto.

En ciudades como Lagos este suele ser el método de distribución habitual. Los productos farmacéuticos se distribuyen a las farmacias que se encuentran por la ciudad, aunque no es extraño encontrar personas que venden medicamentos de forma ambulante por la calle, muchos de ellos falsos e introducidos a través del contrabando. Las principales cadenas farmacéuticas en Nigeria son: Healthplus (60 farmacias en todo el país), Medplus (90 farmacias en todo el país) and Careforte (25 farmacias en todo el país).

Para el resto de las ciudades las empresas tienen sus agentes en puntos estratégicos del país para poder abastecer cada zona. En el sur Lagos, en el centro Abuja, al norte Kano y al sureste Port Harcourt. Desde estas ciudades igualmente se encargan de abastecer a ciudades más pequeñas. Normalmente el puerto de entrada es el de Apapa en Lagos. Se suele establecer un almacén en la ciudad desde el que se puede distribuir la mercancía a las principales ciudades del país.

Hay más de 5.795 distribuidores y vendedores farmacéuticos autorizados en Nigeria, con más de 1500 solo en Lagos. Uno de los mayores mayoristas e importadores más conocidos en el mercado es World Wide Commercial Ventures, que en ocasiones es utilizado por los grandes fabricantes para distribuir productos<sup>14</sup>.

La forma del sector cambiará cuando se implementen nuevas regulaciones para crear centros de distribución regionales. Se espera que esto defina canales de distribución claros, ya que los fabricantes e importadores solo podrán vender productos a centros de distribución específicos y programas nacionales de salud, que luego realizarán ventas a hospitales y farmacias. Una vez

<sup>13</sup> NDCMP (2021): "National Drug Control Master Plan" Disponible en: [www.unodc.org](http://www.unodc.org)

<sup>14</sup> Asoko Insight (2020): "Nigeria's Pharmaceutical Supply Chain" Disponible en: <https://www.asokoinsight.com/content/market-insights/nigeria-pharmaceuticals-supply-chain>



establecida, se espera que esta estructura altamente regulada reduzca drásticamente el nivel de medicamentos adulterados en el mercado y elimine el mercado de medicamentos no regulados, ya que habrá datos sobre todos los productos y se rastreará la distribución.

icex

## 8. Acceso al mercado – Barreras

En un esfuerzo por mejorar la situación sanitaria del país, el gobierno de Nigeria a través de su política de medicamentos (National Drug Policy), está fomentando la producción local de medicinas esenciales. En concreto el Plan Maestro Nacional de Control de Drogas (NDCMP) 2021-2025<sup>15</sup> es un instrumento estratégico para abordar los complejos problemas del tráfico, la producción, cultivo y uso de medicamentos en Nigeria.

El Plan Maestro Nacional de Control de Drogas (NDCMP) 2021-2025 es un instrumento estratégico para abordar los complejos problemas del tráfico, la producción, el cultivo y el uso de drogas en Nigeria. El objetivo general de NDCMP 2021–2025 es mejorar la salud y la seguridad de todos los que viven en Nigeria. Se basa en la premisa de que los problemas derivados de la oferta y el consumo de drogas no se limitan a las personas que consumen drogas, sino que tienen consecuencias sanitarias, sociales y económicas más amplias en la familia, la comunidad y la nación. El Plan contiene cuatro pilares estratégicos que culminan en un plan estratégico y operativo multisectorial integrado para abordar de manera integral los problemas de drogas en Nigeria. Los pilares son: Reducción de la Oferta; Reducción de la Demanda de Drogas; Acceso a Medicamentos Controlados con Fines Médicos y Científicos; y Gobernanza y Coordinación<sup>16</sup>

En lo que refiere a barreras al mercado, es importante resaltar que el NDCMP busca fomentar la producción de medicinas esenciales y reducir la oferta y la producción de drogas ilícitas y así reducir la demanda y dependencia de ciertos tipos de medicamentos. Bajo esta premisa el gobierno nigeriano a prohibido la importación de medicamentos para los cuales Nigeria tiene suficiente capacidad técnica para su producción local. De esta manera, esta prohibida la importación de los siguientes medicamentos de los Taric 3003 y 3004<sup>17</sup>:

- Pastillas y jarabes de paracetamol
- Pastillas y jarabes de clotrimazol
- Tabletas y jarabes de metronidazol
- Pastillas y jarabes de Cloroquina
- Formulaciones hematínicos; Tabletas de sulfato y gluconato ferrosos, tabletas de ácido fólico, tabletas de complejo de vitamina B (excepto formulaciones de liberación modificada)
- Tabletas, cápsulas y jarabes multivitamínicos (excepto formulaciones especiales)
- Tabletas de aspirina (excepto formulación de liberación modificada y aspirina soluble)
- Tabletas y suspensiones de trisilicato de magnesio

<sup>15</sup> NDCMP (2021): “National Drug Control Master Plan” Disponible en: [www.unodc.org](http://www.unodc.org)

<sup>16</sup> NDCMP (2021): “National Drug Control Master Plan” Disponible en: [www.unodc.org](http://www.unodc.org)

<sup>17</sup> [https://customs.gov.ng/?page\\_id=3075](https://customs.gov.ng/?page_id=3075)

- Tabletas y jarabes de piperazina
- Crema de clotrimazol
- Ungüentos - Penicilina/Gentamicina
- Tabletas y jarabes de pamoato de pirantel
- Líquidos intravenosos (dextrosa, solución salina normal, etc.)

Para el resto de los medicamentos cuya importación no está prohibida no existen barreras a la importación incluidas las arancelarias. Esto es debido a la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre ECOWAS y la UE. Sin embargo, persisten algunas excepciones que quedan excluidas del acuerdo. De esta manera los productos que caen bajo el Taric 3004.20, 3004.30, 3004.49, 3004.50 y 300490 tienen un Levy del 20 %<sup>18</sup>

Además, los productos farmacéuticos están sujetos a registro obligatorio gestionado por la agencia del gobierno nigeriano NAFDAC (National Agency for Food Drugs Administration and Control). Para solicitar el registro de un producto con NAFDAC es necesario:

- Enviar todos los documentos para el registro y la carta de solicitud de acuerdo con las pautas emitidas por la propia agencia NAFDAC<sup>19</sup>.
- Proporcionar la información relevante y la descripción de la instalación donde se producen los medicamentos para que NAFDAC pueda inspeccionar los productos.
- Proporcionar muestras de los productos a registrar para analizar en laboratorio
- Asegurarse de que todos los pagos se realicen antes del vencimiento
- Asegurarse de que todos los documentos están completos y con la descripción adecuada para evitar demorar innecesarias.

El registro previsiblemente conlleva un plazo aproximado de 120 días desde que se haya aceptado la solicitud

A NAFDAC le corresponde además de las funciones de registro, las de etiquetado, inspección y publicidad de los productos cosméticos y farmacéuticos. A la hora de etiquetar productos farmacéuticos se debe tener en cuenta que la etiqueta<sup>20</sup>:

- No haga referencia a ningún cuerpo nacional o internacional
- Contenga la siguiente información:
  - o Estará escrita en letra legible y distintiva
  - o Todas las declaraciones deben aparecer en un tamaño de letra y tipo de estilo que sea adecuado para la claridad y sobre un fondo que contraste lo suficiente sin

<sup>18</sup> [https://customs.gov.ng/?page\\_id=3127](https://customs.gov.ng/?page_id=3127)

<sup>19</sup> Se pueden encontrar en: <https://www.nafdac.gov.ng/our-services/product-registration/evaluation/>

<sup>20</sup> Toda la información sobre el correcto etiquetado de los productos farmacéuticos en Nigeria se puede encontrar en el documento emitido por el propio NAFDAC: NAFDAC (2019): "Drug and related Product labelling regulations 2019" Disponible en: <https://www.nafdac.gov.ng/>

- oscurecer los diseños o viñetas ni amontonarse en el material escrito, impreso o gráfico.
- Toda la información sobre medicamentos o productos relacionados deberá estar en idioma inglés y puede incluir cualquier otro idioma.
  - El etiquetado deberá ser informativo y preciso
  - El etiquetado no deberá ser falso o engañoso.
  - Toda la información y las declaraciones requeridas por este Reglamento deberán aparecer en la parte o panel de la etiqueta que se presente o exhiba en las condiciones habituales de compra.
  - El espacio de la etiqueta no se utilizará para presentar información, declaraciones o gráficos no requeridos por este Reglamento de tal manera que haga que el espacio de la etiqueta sea insuficiente para la ubicación destacada de dicha información o declaraciones requeridas por este Reglamento.
  - Los requisitos especiales de etiquetado y la información sobre la seguridad de los medicamentos deberán establecerse claramente.
- Contenga el nombre del productor, el certificado de registro y la información de quien lo haya empaquetado.
  - Debe contener el nombre genérico de la medicina y también el de la marca
  - Debe declarar el contenido neto de la medicina
  - Debe contener el número de registro asignado por NAFDAC

## 9. Perspectivas y oportunidades del sector

La industria farmacéutica tiene potencial de crecimiento y podría alcanzar los cuatro mil millones de euros en los próximos 10 años<sup>21</sup>, teniendo en cuenta que el PIB per cápita crezca a cerca de los 4.000 euros en la próxima década. Dicho eso, la industria debe mejorar considerablemente, sobre todo en algunas áreas que se consideran claves para el correcto desarrollo y funcionamiento del mercado de fármacos y, mas importante, para la salud de los nigerianos. Por un lado, se debe ampliar el acceso a medicamentos saludables y una buena atención farmacéutica. También, es necesario ampliar el número de actores dentro del mercado, y que la producción, distribución y comercialización no recaiga sobre unos pocos. Por último, es necesario que los organismos reguladores faciliten la práctica y el negocio de la farmacia y la producción de fármacos.

Según Chidi Okoro, profesor de estrategia en la Escuela de Negocio de Lagos, la industria farmacéutica hará bien en abrir el sector minorista a través de la colaboración con partes interesadas que hará que más capital fluya al sector. Asimismo, argumenta que la fabricación u importación debe alentar la colaboración con empresas más establecidas en la investigación y el desarrollo de principios activos y moléculas que combatan las dolencias a las que se enfrentan la mayoría de los nigerianos.

Dicho eso, existen un número de oportunidades en el sector farmacéutico que nacen de la pobre infraestructura y las necesidades que hay en el país. De esta manera, hacer llegar la correcta infraestructura médica y medicinal a zonas rurales de Nigeria es necesario y abastecería a un gran número de personas. Asimismo, también es necesario hacer llegar fármacos de calidad a hospitales públicos donde la atención médica difiere mucho de la prestada en el sector privado. Por otro lado, ofrecer un servicio de calidad y abastecer el país con fármacos reconocidos y eficaces ayudaría a que se redujera el turismo médico que, se estima, cuesta más de mil millones de euros al año<sup>22</sup>.

También es importante combatir contra los medicamentos falsificados e importados ilegalmente que son realmente difíciles de distinguir del medicamento original y suelen ser distribuidos a través de canales informales. En 2013 se estimó que el canal informal valía  $\frac{3}{4}$  del valor del mercado farmacéutico, estos datos hoy en día han sido paliados, pero sigue siendo un mercado que mueve mucho dinero y no beneficia al consumidor. La capacidad de las empresas farmacéuticas y del gobierno nigeriano de combatir contra estas marcas falsas podría no solo generar más ingresos

<sup>21</sup> LBS Insight (2022): "The prospects of Nigeriás pharma Industry": Disponible en: <https://www.lbs.edu.ng/lbsinsight/the-prospects-of-nigerias-pharma-industry/>

<sup>22</sup> McKinsey (2017): "Wining in Nigeria: Pharma's next frontier" Dispponible en: <https://www.mckinsey.com/industries/life-sciences/our-insights/winning-in-nigeria-pharmas-next-frontier>



para la industria si no mejorar considerablemente la atención medica que recibe la población nigeriana.

En términos generales, la industria farmacéutica de Nigeria, tal como está, sigue teniendo un desempeño deficiente con una evidente oportunidad sin explotar. Si se continua con el enfoque actual, el crecimiento de la industria seguirá atrofiado con el consiguiente impacto negativo en la salud y el bienestar de los nigerianos. La prioridad debe ser facilitar el acceso de los nigerianos a medicamentos saludables y una buena atención farmacéutica. Los modelos operativos existentes se pueden ampliar y refinar para cumplir con los estándares de la ley en el corto a mediano plazo mientras se construye el marco para el futuro.

icex



## 10. Información práctica

### 10.1. Ferias

#### Medic West Africa

Este año se celebró las fechas del 7 al 9 de diciembre y reúne a los principales agentes del sector médico, farmacéutico y de equipamiento sanitario en Lagos. La siguiente edición se celebrará del 11 al 13 de octubre en el Landmark Centre de Lagos, Nigeria.

### 10.2. Asociaciones

#### Nigerian Medical Association

8, Benghazi Street, off Addis Ababa Crescent, Wuse Zone 4, Abuja, Nigeria.

E-mail: [info@nigerianna.org](mailto:info@nigerianna.org)

Teléfono: +234 1 4801569, 8709249. Móvil: +234 80 35 87 04 94, +234 80 55 24 32 59

Página web: [www.nigerianna.org](http://www.nigerianna.org)

#### Pharmaceutical Society of Nigeria

Pharmacy House, 32 Faramobi Ajike Street, Anthony Village PO Box 531, Lagos, Nigeria

Tel: +234-1-470-1069

E-mail: [natsec@ps-nigeria.org](mailto:natsec@ps-nigeria.org)

Página web: [www.ps-nigeria.org](http://www.ps-nigeria.org)

#### Association of Community Pharmacists of Nigeria (ACP/N)

52 A, Ikorodu Road Fadeyi, PO Box 9335m, Shomolu, Lagos

Tel: +234 1 819 70 18; 470 20 81

E-mail: [nacpdic@yahoo.com](mailto:nacpdic@yahoo.com)

Página web: [www.acponline.org](http://www.acponline.org)

#### The Health & Managed Care Association of Nigeria (HMCAN)

322a Ikorodu Road, Anthony, Lagos, Nigeria

Tel: +234 1 897602

E-mail: [hmcanssec@yahoo.com](mailto:hmcanssec@yahoo.com)

Página web: <http://hmcans-ng.org>



### 10.3. Otras direcciones de interés

#### **Federal Ministry of Health**

Federal Secretariat Phase III (pisos 1-11), Sheshu Shagari Way, Maitama District, PMB 083, Garki, Abuja.

Tel: +234 9 52345 90

#### **Lagos State Ministry of Health**

Block 4, The Secretariat, Alausa, Ikeja, Lagos.

Tel: +234 1 496 37 85, 497 90 33 ext. 4539.

#### **National Health Insurance Scheme**

PMB 400, Garki, Abuja.

Tel: +234 9 413 00 27, 413 00 28

Fax: +234 9 413 00 26

E-mail: [iateiza@yahoo.com](mailto:iateiza@yahoo.com)

Página web: [www.nhis.gov.ng](http://www.nhis.gov.ng)

#### **Oficina Económica y Comercial de España en Lagos**

Plot 933 Idejo Street, Victoria Island, Lagos, Nigeria.

P.O. Box 50495, Ikoyi, Lagos.

Tel: 91 349 28 79, 91 349 88 32.

Móvil: +234 80 33 33 29 78.

Fax: +234-1-2617427.

E-mail: [lagos@comercio.mineco.es](mailto:lagos@comercio.mineco.es)

Web: <https://www.icex.es/es/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior-de-comercio/NG/inicio>

### 10.4. Consejos útiles

- A la llegada al aeropuerto, resulta conveniente tener asegurado el transfer al hotel, sea con el servicio de este o con algún cliente de confianza. En último caso, se puede recurrir a los servicios de Hertz, en el mismo aeropuerto (siempre con conductor). En ningún caso coger un taxi que se ofrecen a los pasajeros al salir de la terminal.
- A la hora de coger un taxi, no es recomendable hacerlo en la calle. Conviene hablar con recepción de los hoteles para reservar uno (además, los de la calle no tienen aire acondicionado) y contratarle para todo el día.

- Se recomienda la contratación de taxi sobre plataformas como Uber o Bolt, ya que estas no prestan servicio en toda la ciudad de Lagos.
- Los desplazamientos o paseos a pie deben evitarse, especialmente por la noche.
- Los cambios de moneda en los hoteles son lógicamente más desfavorables. Resulta más ventajoso llamar a un cambista. No hay ningún problema para cambiar euros.
- El uso de tarjeta de crédito está fuertemente desaconsejado, excepto en algunos hoteles muy relevantes. En el caso de usarla, conviene no perderla de vista.
- Los horarios habituales de trabajo son de 8:30 a 17:00 horas.
- La mayor parte de los nigerianos no realiza una gran comida al mediodía, por lo que, en el caso de tener planeado un encuentro largo con uno de ellos, es recomendable hacer un desayuno fuerte. Los desayunos de trabajo no son habituales.
- Resulta totalmente desaconsejable el comprar bebida o comida en la calle.
- No olvidar el uso de repelentes de mosquitos al amanecer y al anochecer
- Es necesario salir del hotel con la batería del teléfono móvil completamente cargada y disponer de conexión telefónica/internet durante todo el día.

## 10.5. Cómo hacer negocios en Nigeria

- Cobrar por anticipado es la práctica habitual, y obligatoria en un primer encuentro. Aunque esto resulta muy restrictivo, es la única manera de evitar graves problemas, como sería el que el importador decidiera no retirar la mercancía (ha sucedido frecuentemente con empresas españolas) o que decidiera no pagar. Esta práctica la llevan a cabo incluso empresas que llevan exportando más de 20 años, independientemente de su país de origen.
- Confirmar cada cita el día antes o el mismo día para evitar ausencias.
- Las reuniones fuera del hotel son aconsejables. Durante el día y con un taxi de confianza, no hay mayor riesgo, y es la mejor manera de valorar el potencial de una empresa en un país en el que la única fuente de información sobre las empresas es las que ellas proporcionan, al no haber sistemas de registro donde deban depositarse las cuentas. Además, el hecho de que las empresas nigerianas tengan que acudir al hotel para verse con las españolas lógicamente restringe mucho los posibles candidatos, por varias razones. En primer lugar, los que visitan el centro a primera hora tienen que hacer frente a importantes atascos, que no sufren los que van desde el centro a las afueras. En segundo lugar, dado el diferente concepto del tiempo de los africanos, es mucho más conveniente abordarles en su despacho, donde se les puede encontrar, que esperar que sean puntuales en un lugar que puede estar muy distante de su lugar de trabajo. En tercer lugar, es una muestra de interés el desplazarse a sus empresas. Por último, algunos sectores (minería, agricultura) se encuentran localizados muy lejos de Lagos, de forma que es altamente improbable que se desplacen a esta ciudad para una cita.

- Hacerse con una tarjeta SIM local supone un ahorro considerable de costes y facilita la comunicación con el cliente. Saludar con un apretón de manos a los hombres. Dado que muchas mujeres no lo hacen, es mejor esperar a que tomen la iniciativa.
- Dirigirse a ellos por Mr./Mrs. y el apellido, y, en el caso de que tuvieran título (*chief, alhaji...*), utilizarlo.
- En muchas ocasiones, se establece un vínculo o relación entre las partes, en lo que suele emplearse los primeros minutos de cualquier reunión (no impacientarse por ello). En el caso de que les inviten a comer o cenar, o a algún acontecimiento del tipo de boda o funeral, es muy recomendable el asistir.
- En correspondencia con lo anterior, en el caso de ser anfitriones, agasajarlos en el caso de que visiten España.
- Recordar la falta de transparencia y corrupción. Aunque oficialmente prohibida, muchas veces es vista como un elemento tradicional y consustancial a un negocio por los interlocutores.
- En el caso de discusiones, deben hacerse en privado, jamás hacer reconvenciones en público.
- Las peticiones de exclusividad son una de las primeras cuestiones que suscitan. Hay que ser muy precavidos a la hora de concederlas.
- En las citas se recomienda puntualidad, aunque ellos es muy posible que lleguen tarde (el conocido *African time*). Las negociaciones pueden llevar mucho tiempo, con largos intercambios de correos y puede pasar una temporada sin que den señales de vida, aunque cuando ellos solicitan algo, se espera una respuesta rápida. El mundo de los negocios en Lagos es limitado e interconectado, con lo que conviene en cualquier caso quedar bien con la contraparte.
- Las negociaciones pueden llevar mucho tiempo, con largos intercambios de correos y puede pasar una temporada sin que den señales de vida, aunque cuando ellos solicitan algo, se espera una respuesta rápida.

# 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 [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**icex** España  
Exportación  
e Inversiones