



INFORME  
DE FERIA

---

2024



# Food & Beverages West Africa

Lagos

11 – 13 de junio de 2024

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



INFORME  
DE FERIA

8 de julio de 2024  
Lagos

Este estudio ha sido realizado por  
Álvaro Villamañán Ruiz

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

<http://nigeria.oficinascomerciales.es>

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240140



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	4
1.3. Mercado <i>food &amp; beverages</i> en Nigeria	5
2. Descripción y evolución de la Feria	8
2.1. Ubicación (general y de la participación española)	10
2.2. Datos estadísticos de participación	11
3. Tendencias y novedades presentadas	12
4. Anexos	13
4.1. Recomendaciones	13
4.2. Otros datos de interés	13





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

FOOD & BEVERAGES WEST AFRICA 2024

**Fechas de celebración del evento:** 11 junio – 13 junio de 2024

**Fechas de la próxima edición:** 10 - 12 de junio de 2025

**Frecuencia, periodicidad:** Anual, séptima.

**Lugar de celebración y acceso:** Landmark Centre, Victoria Island, Lagos, Nigeria

**Horario de la feria:** 10:00 – 17:00

**Precios de la entrada:** Entrada gratuita bajo registro (online y/o presencial)

### PRECIO DEL STAND Y ESPACIO

Por tipo de stand y en USD por metro cuadrado (m<sup>2</sup>)

Espacio por m <sup>2</sup>	Espacio por m <sup>2</sup> más stand	Impuestos aplicables
420 USD	450 USD	7,5 % VAT (IVA)

Food and Beverages West Africa 2024.

Entre otros gastos se incluyen 250 USD en concepto de seguro obligatorio en caso de querer contratar un *stand*.

## 1.2. Sectores y productos representados

**Sectores y productos representados:** en esta feria se han detectado empresas y representantes de varios subsectores del sector alimentario en Nigeria.

Los bienes de consumo han supuesto un 27 % de la feria, la confitería un 25 %, las bebidas un 23 %, los equipos de cocina y venta al por menor un 13 %, los ingredientes un 13 %, la maquinaria y embalaje un 8 %, los lácteos un 5 %, el arroz, las legumbres y los cereales un 3 %, los congelados un 6 % y otros un 4 %.



Fue destacable la fuerte presencia de empresas europeas (26 %), así como africanas (27 %), asiáticas (25 %), de Oriente Medio (15 %) y de Américas (7 %).

**Organizador:** BtoB Events Nigeria (<https://btob-events.com/>)

**Colaboradores:**

- The Restaurant and Food Services Proprietors Association of Nigeria (REFSPAN)
- Association of Professional Food Service Providers of Nigeria (APFSPN)
- African Business and Exporters Network (ABEN)
- National Association of Nigerian Traders (NANTS)
- Conference of All Agri Business in Nigeria (CABIN)
- Hotel Owners and Managers Association of Lagos (HOMAL)
- Food and Beverage Association of Ghana (FABAG)
- National Association of Supermarket Operators of Nigeria (NASON)
- Ghana Union of Traders Association (GUTA)
- Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA)
- Federation of West African Chamber of Commerce & Industry (FEWACCI)

**Carácter:** público y profesional.

**Página web de FOOD & BEVERAGES WEST AFRICA:** <https://www.fab-westafrica.com/>

### 1.3. Mercado *food & beverages* en Nigeria

La introducción del Acuerdo Continental Africano de Libre Comercio (ACALC) ha creado la mayor zona de libre comercio del mundo. La ACALC comprende 68 países con una población total de más de 1.300 millones de personas y un PIB combinado de aproximadamente 3,4 billones de dólares.

Acuerdos comerciales regionales como la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) ofrecen un marco para facilitar el comercio en la región. Los exportadores internacionales pueden aprovechar acuerdos para acceder a múltiples mercados de África Occidental más libremente.

Se prevé que el gasto de los consumidores en África Occidental aumente a 2,1 trillones de dólares en 2025, más del doble que en 2015. Se estima que el sector de alimentación y bebidas en Nigeria obtenga un crecimiento anual del 12,75 % (CAGR 2023- 2028). Los ingresos del mercado alimentario nigeriano ascienden a 231.500 millones de dólares en 2023. La categoría más importante en la industria nigeriana de alimentación y bebidas es confitería y *snacks*, con un volumen de mercado de 54.230 millones de dólares en 2023.

El mercado *food & beverages* representa en Nigeria aproximadamente el 22,5 % del valor de las industrias manufactureras del país (*Flanders Investment & Trade*). Así mismo, el país cuenta con una marcada política comercial de sustitución de las importaciones que busca promover la producción local de alimentos, bebidas, textiles, etc. dentro del territorio nacional.

Los principales focos de producción industrial se encuentran localizados en la zona meridional del país en ciudades como Lagos o Port Harcourt, que sirven como *hubs* para el procesado y empaquetado tanto de alimentos como bebidas.

Nigeria cuenta con una gran población de cerca de unos 229 millones de habitantes y, aunque representa potencialmente un gran mercado, existen importantes escollos para establecerse en el sector. Así mismo, se trata de una economía eminentemente agraria con dificultades para industrializar, entre muchos otros, su sector alimentario:

- Complejidad del país: Las dificultades para gestionar ciertas barreras administrativas y legales pueden requerir de métodos poco ortodoxos para empresas no familiarizadas con el *doing business* nigeriano
- Prohibiciones a la importación: Ciertos alimentos y productos (por ejemplo, huevos o bebidas carbonatadas) presentan prohibiciones a la importación que dificultan acceder al mercado.
- Registro NAFDAC (National Agency for Food and Drug Administration and Control): Todo alimento y bebida que vaya a ser introducido al país con afán comercial ha de ser registrado en NAFDAC, un registro con un alto coste (alrededor de 11.000 USD), y que requiere de un largo proceso de aprobación.
- Moneda local (naira) sujeta a fuertes devaluaciones: Encarece las importaciones realizadas en divisa internacional, así como la repatriación de beneficios.
- Dificultades a la hora de realizar pagos por parte de socios locales a causa de la escasez de Forex.
- Altas tasas de inflación pudiéndose alcanzar fácilmente tasas del 15-25 % (o más) en determinados productos.
- El procesado de alimentos en Nigeria se encuentra subdesarrollado debido a las deficientes infraestructuras (electricidad, agua, carreteras) y a los elevados costes operativos.
- Falta de acceso al crédito en condiciones favorables.
- Los canales informales de consumo como los mercados callejeros o puestos ambulantes continúan siendo el método por excelencia para adquirir alimentos y bebidas de la gran mayoría de la población, siendo los super e hipermercados (así como tiendas especializadas) establecimientos dirigidos a una clase media-alta a alta que representan un pequeño porcentaje de la población del país y que se agrupan principalmente en las ciudades de Lagos y Abuja.
- Amenazas de conflictos e inestabilidad en la zona norte del país, donde se concentran gran parte de los cultivos.



## 2. Descripción y evolución de la Feria

Food and Beverage West África es la mayor exposición del sector en África del oeste. En la edición de 2024 se registró un número récord de visitantes, incluyendo muchos de países vecinos como Ghana, Benín, Togo, Senegal y Camerún, entre otros.

Esta edición de la feria contó con 283 expositores de 46 países, entre los que figuran empresas de procesado, empaquetado, y distribución de comida y bebidas. De todos los expositores, aproximadamente 50 empresas son de origen nigeriano; es por ello por lo que se puede afirmar que el evento representa con soltura el sector productivo *Food & Beverages* del país. Así mismo, hubo amplia presencia de países como Indonesia e India, y de otros países de la región de West Africa y la Unión Europea. La asistencia al evento ha sido destacable ya que movilizó 5.725 visitantes según datos de la organización; además, contó con cuatro pasillos de exhibición.

Se detectó la presencia de 2 empresas españolas:

- Big Man Nutrition S.L.: Empresa española con larga experiencia en la fabricación de suplementos deportivos y bebidas energéticas.



- PJ Odyssey: empresa española que produce bebidas espirituosas, como vodka *premium* elaborado sin pesticidas en Alicante, ginebra, concentrados de cócteles para el sector HORECA y Champagne.



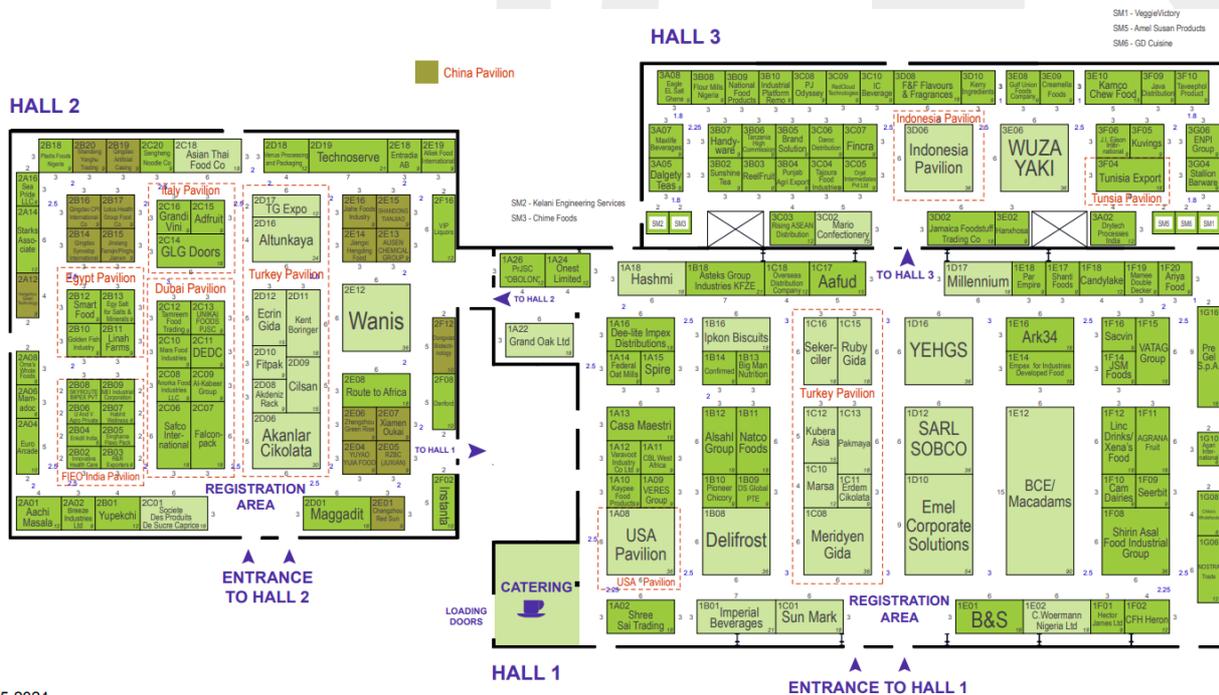
Se detectaron 15 pabellones nacionales, entre los que destacaron: China, India, Túnez, Italia, EE. UU., Turquía, Egipto, EAU e Indonesia, entre otros.





## 2.1. Ubicación (general y de la participación española)

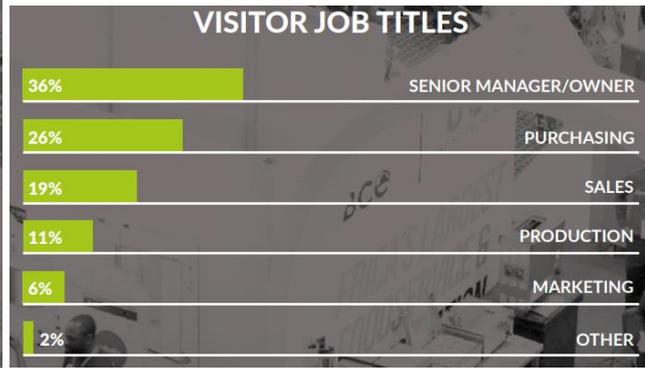
Los expositores de FOOD & BEVERAGES WEST AFRICA 2024 son los que figuran en el siguiente enlace [web](#).



46  
18-05-2024



## 2.2. Datos estadísticos de participación



### 3. Tendencias y novedades presentadas

Dadas las características del evento, así como la especificidad de los expositores, FOOD & BEVERAGES WEST AFRICA 2024 presenta una oportunidad para las empresas del sector español interesadas en prospectar el mercado de la alimentación y bebidas en África Occidental o en Nigeria, ya que facilita la identificación de posibles nichos o necesidades del mercado, sin olvidar las sinergias de los efectos del *networking*. No obstante, se sugiere a las empresas españolas interesadas en un país en concreto (por ejemplo, Nigeria, Ghana, etc.) que accedan a servicios de identificación de socios, agendas personalizadas o misiones comerciales de ICEX para visitar dicho país, puesto que estos servicios ofrecerán sin duda un gran valor añadido y un conocimiento más directo del producto/sector de cada empresa.

Se recomienda a las empresas españolas interesadas en asistir en próximas ediciones que asistan al evento pero que también prospecten el país en reuniones de negocios. Es necesario dominar perfectamente el inglés.



Si bien se aconseja la asistencia a la próxima edición de este evento dada su repercusión en la zona de West Africa, la falta de charlas, debates y eventos similares de amplio alcance dentro de la programación de la feria hace que se pierda una valiosa oportunidad para conocer de primera mano *insights* del sector.

Como apuntes finales, se lamenta la escasez de empresas españolas en un evento de tal envergadura en una zona geográfica con tanto potencial, así como la falta de stands de las agencias gubernamentales nigerianas que permitiesen una primera toma de contacto con trámites (como el registro NAFDAC) necesarios para importar productos alimenticios.

## 4. Anexos

### 4.1. Recomendaciones

La posibilidad de entrar en contacto directo con un mercado tan particular como el nigeriano es una gran oportunidad para cualquier empresa española que tenga presente Nigeria en sus planes de expansión. La gran afluencia de público, empresas y profesionales del sector supone una prueba del creciente interés del sector de la alimentación en el país y la región.

Las posibilidades de *networking*, así como la posibilidad de conocer de primera mano las tendencias y novedades de este dinámico sector, son unas de las principales razones por las que se recomienda la asistencia al evento. Así mismo, acudir presencialmente a la feria permite que la empresa y sus representantes se familiaricen con el país y con la manera de hacer negocios en la región.

Finalmente, se recomienda a las empresas interesadas en asistir que se pongan en contacto con la Oficina Comercial para que esta pueda facilitarles información actualizada sobre el país y el sector.

### 4.2. Otros datos de interés



Yogures de origen español de Pontevedra.

# 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](mailto: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