
2018



El mercado del material eléctrico y la iluminación técnica 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



ESTUDIOS
DE MERCADO

10 de julio de 2018
Lagos

Este estudio ha sido realizado por
Alicia Pérez Guijarro

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

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

NIPO: 060-18-042-8



Nigeria es un país cuyo desarrollo económico depende de la mejora de la situación de su sector eléctrico. Pese a ser una de las grandes potencias de África, con un PIB anual de 451.000 millones de USD en 2017, la tasa de electrificación en el país es únicamente del 45% y no existe capacidad suficiente como para abastecer al sector industrial de la electricidad necesaria para su avance, lo que explica el estancamiento del sector no petrolero.

La recesión en la que cayó el país a partir de la subida de los precios del petróleo en 2014 fomentó el impulso del Gobierno hacia la diversificación de la economía, así como la consiguiente prohibición a la importación de numerosos productos para fomentar la producción local y frenar la dependencia en el exterior. Sin embargo, el país carece de los medios y la especialización necesaria, siendo el mal funcionamiento del sector eléctrico uno de los obstáculos fundamentales para el desarrollo de la economía.

Los principales problemas a los que se enfrenta Nigeria en este aspecto son las deficiencias en transmisión y distribución de electricidad, que no permiten alcanzar el nivel básico de suministro eléctrico. Ello explica que la demanda de energía se encuentre muy por encima de la oferta y que exista una autogeneración de electricidad extendida en el país a partir del uso generalizado de generadores.

La producción nacional es muy escasa y la mayoría del material eléctrico se importa desde el exterior. La oferta está concentrada en una serie de productores locales que importan las piezas y ensamblan el producto final en sus fábricas, en el caso de los generadores y paneles, mientras que el pequeño material eléctrico se importa en su totalidad.

Existe un déficit estructural en el saldo comercial para todas las partidas analizadas que alcanza los 147 millones de EUR en 2017. Además, para el periodo 2013-2017 las partidas que representan las mayores importaciones de material eléctrico son los grupos electrógenos, paneles y cables, que en su mayoría proceden de China, India, Alemania, Reino Unido, EE.UU y Francia.

Los consumidores de material eléctrico en el país son las empresas eléctricas, el sector industrial, los contratistas de nuevos proyectos y los hogares. El tipo de empresa importadora son tanto las empresas dedicadas a la producción local como los grandes distribuidores, pese a que los cables y el material de aparellaje sea importado también por grandes empresas de otros sectores. A su vez, es importante destacar que el mercado nigeriano es enormemente sensible al precio y que para determinados productos de material eléctrico este es el único factor decisivo en términos de competencia.

Dentro del amplio espectro que abarca el sector del material eléctrico e iluminación técnica, este estudio pretende analizar el mercado nigeriano de una forma general que permita un mayor entendimiento de cómo funciona. Por esta razón, se han incluido productos de generación que comúnmente no se incluyen en el sector del material eléctrico y que, sin embargo, son imprescindibles para comprender el mercado en Nigeria. De igual forma, es importante destacar



que este estudio se ha centrado en el mercado de la media y baja tensión, excluyendo el material utilizado para la alta tensión.

El presente informe ofrecerá un detallado análisis del sector y se estudiarán los componentes clave de la oferta y la demanda. A su vez, se analizarán factores como los canales de distribución, la percepción del producto español, el precio y las barreras de entrada al mercado. Finalmente, se incluye un breve resumen sobre las perspectivas del sector, las oportunidades más destacables del mercado y cierta información práctica para hacer negocios en el país.

icex

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

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

